

77174

**GEMİ İNŞAA SEKTÖRÜNDE TEŞVİKLER,
SEKTÖRE VE YAN SANAYİYE ETKİSİ VE
AB UYGULAMALARI İLE KARŞILAŞTIRILMASI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Gemi İnş. ve Gemi Mak. Müh. Osman Kaya TURAN

77174

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih : 23 Eylül 1998

Tezin Savunulduğu Tarih : 28 Eylül 1998

Tez Danışmanı

: Prof. Dr. Ateş Özge

Ateş Özge

16.10.1998

Diğer Jüri Üyeleri

: Prof. Dr. A. Yücel Odabaşı

A. Yücel Odabaşı

16.10.1998

Doç. Dr. Mustafa İnel

M. İnel

16.10.1998

EYLÜL 1998

ÖNSÖZ

Bu çalışma esnasında beni destekleyen aşağıda gerekçeli olarak adı geçen tüm kişilere teşekkür ederim;

Bize takım olarak çalışma bilincini kazandıran, gerçek bir lider, bilim adamı ve beyefendi *Sn. Prof. Dr. A. Yücel Odabaşı* 'na gerek tez çalışmaları gerek de iş ve özel hayatımda verdiği destekler için,

Tez Danışmanım olarak verdiği desteklerden dolayı *Sn. Prof. Dr. Ateş Özge* 'ye,

Hayatım boyunca tanımaktan dolayı onur duyduğum ender insanlardan biri olan *Sn. Em. Yarb. Y. Müh. Selim Börü* 'ye vermiş olduğu destekleri nedeniyle,

Eskiden hocam, şimdi ise çalışma arkadaşım olan ve birlikte çalışmaktan büyük keyif duyduğum *Sn. Araş. Gör. Aykut İ. Ölçer* 'e daima esirgemediği desteklerinden ötürü,

Yine ekibimizin değerli üyelerinden ama şu an bizden uzakta olan *Sn. Araş. Gör. Selim Alkaner* 'e e-mailler yoluyla verdiği moralden dolayı,

Ekte yeni olmalarına rağmen, yaptıkları işler nedeniyle gelecekte çok iyi yerlere geleceklerine inandığım *Sn. Müh. Emre Koray Gençsoy* ve *Müh. Tayfun Temel* 'e iş yükümü azaltarak verdikleri destek ve yardımları için,

Burada hepsini tek tek saymanın mümkün olamayacağı ama *Sn. Doç. Dr. Mustafa İnsel*, *Sn. Doç. Dr. İ. Hakka Helvacıoğlu*, *Sn. Doç. Dr. Muhittin Söylemez* gibi bazılarını saymaya çalıştığım *İ.T.Ü. Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi Araştırma ve Uygulama Grubu* 'nun tüm elemanları ve özellikle son aşamadaki yardımlarından dolayı *Sn. Araş. Gör. Şebnem Helvacıoğlu* ve *Elif Helvacıoğlu* 'na,

Bu çalışma esnasında, özellikle gemi inşaa ile ilgili kaynakların toplanması ve bilgi alınmasında, ülkemiz resmi/özel kuruluş ya da temsilciliklerimizden (*İKV* ve *İSO* dışında) göremediğim desteği yurt dışından gördüm. Tezimin başlangıcında ülkemizde aldığım olumsuz cevaplarla duyduğum moral bozukluğumu düzelteren, bilgi alışverişi ve paylaşmanın önemini gerçek anlamda bilen *Avrupa Komisyonu* 'ndan *Sn. Ansgar Held*, *Sn. William Bray* ve bana e-mail ve fax yoluyla feed-back sağlayan, şu an adını hatırlayamadığım diğer çalışanlarına ve *OECD Denizcilik/Gemi İnşaatı Bölümü Baş Yöneticisi Sn. Danny Scorpecci* 'ye kendi vatandaşlarım ve meslekdaşlarımdan göremediğim destek ve ilgileri için,

Ülkemiz içinde sektörel anlamda yegane katkıda bulunan iki kişiye; *Furtrans Denizcilik San. ve Tic. A.Ş.* 'den *Sn. Süalp Ürkmez* ve *Sedef Tersanesi Finansman Şefi Sn. Suzan Aydoğan* 'a,

Sektörümüz dışında olmalarına rağmen, yardım isteğimi geri çevirmeyen *Çanakkale Seramik Fabrikaları A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Sn. Remzi Gula* başta olmak üzere *Mali ve İdari İşler Grup Müdürlüğü ve İhracat Müdürlüğü çalışanlarına* sektörümünden göremediğim ilgiyi gösterdikleri için,

Sn. Kenan Torlak'a,

Değerli dostlarım *Sn. Müh. Sezgin Şahin, Sn. Kamil Bozkurt ve Sn. Müh. İ. Selçuk Altın'a* en sıkıntılı günlerimde yanımda oldukları için,

Son olarak, her zaman yanımda olan ve beni koşulsuz destekleyen, çok değerli *aileme* ve şu an aramızda olmayan değerli *anneanneme* teşekkürlerimi sunarım.

Eylül 1998

Osman Kaya TURAN



İÇİNDEKİLER

Sayfa

ÖNSÖZ.....	ii
İÇİNDEKİLER	iv
ŞEKİL LİSTESİ.....	viii
TABLO LİSTESİ	ix
ÖZET.....	x
SUMMARY	xi
BÖLÜM 1 GİRİŞ.....	1
1.1 Çalışmanın Amacı	1
BÖLÜM 2 TEŞVİK VE KORUMA; NEDENLERİ VE ETKİLERİ	6
2.1 Tanım, Kapsam ve Türleri.....	6
2.2 Teşvik ve Koruma Politikaları.....	10
2.2.1 Koruma Politikalarının Nedenleri	11
2.2.2 Teşvik Politikalarının Nedenleri	13
2.3 Genel İktisat Politikaları İçerisinde Teşviklerin Yeri	16
2.3.1 Teşvik Politikalarının Ekonomik Etkileri	18
2.3.1.1 Üretimin Teşviki	18
2.3.1.2 İhracatın Teşviki	19
BÖLÜM 3 DÜNYADA YENİ KORUMACILIK VE TEŞVİK SİSTEMLERİ	22
3.1 Dünyada Yeni Korumacılık.....	22
3.1.1 Yeni Korumacılığın Doğuş Nedenleri.....	22
3.1.2 Yeni Korumacılığın Farklı Niteliği ve Araçlar	24
3.1.3 Yeni Korumacılık, Globalleşme ve Teşvikler.....	26

3.2	Dünyada Teşvik Sistemleri ve Yeni Gelişmeler	28
3.2.1	GATT'ın Teşviklerle İlgili Düzenlemeleri.....	28
3.2.2	OECD'nin Teşviklerle İlgili Düzenlemeleri	34
3.2.3	MAI (Multilateral Agreement on Investment) (Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (ÇTYA))	34
3.2.4	Gelişmiş Ülkelerde Teşvik Uygulamaları	37
3.2.4.1	AB'de Teşvik Uygulamaları ve Kısaca Türkiye Uygulamaları ile Karşılaştırılması	37
3.2.4.2	ABD'de Teşvik Uygulamaları	45
3.2.4.3	Japonya'da Teşvik Uygulamaları	49
3.2.5	Gelişen Ülkelerde Teşvik Uygulamaları	50
3.2.5.1	Güney Kore'de Teşvik Uygulamaları	51

BÖLÜM 4 TÜRKiYE'DE TEŞVİK SİSTEMİNİN GENEL DEĞERLENDİRMESİ

4.1	Teşvik Sisteminin Tarihçesi	57
4.1.1	1950 Öncesi Dönem	57
4.1.2	1950-1960 Dönemi.....	58
4.1.3	1960 Sonrası Planlı Dönem.....	59
4.1.3.1	24 Ocak 1980 Kararları Öncesi Dönem	59
4.1.3.2	24 Ocak 1980 Kararları Sonrası Dönem	60
4.1.4	1998 Yılı İtibarıyla Yatırım Teşvikleri	61
4.1.5	1998 Yılı İtibarıyla İhracat Teşvikleri.....	69
4.1.5.1	Vergi, Resim ve Harç İstisnası.....	70
4.1.5.2	İhracatta KDV İadesi.....	71
4.1.5.3	Dahilde İşleme Rejimi Kapsamında Sağlanan Destekler	72
4.1.5.4	Geçici Kabul Rejimi Kapsamında Sağlanan Destekler.....	75
4.1.5.5	Türk Eximbank Kredi, Garanti ve Sigortası	76
4.1.5.6	İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	80
4.1.5.7	Serbest Bölge Avantajları	86
4.1.5.8	Hariçte İşleme Rejimi (96/13 Sayılı Tebliğ).....	87
4.1.5.9	Bilgi Hizmetleri	88
4.1.6	1998 Yılı İtibarıyla Yatırım Dışı Alanlardaki Teşvikler	88
4.2	Genel Teşvik Sisteminde Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi.....	90
4.2.1	Yatırım Teşvik Uygulamaları.....	90
4.2.1.1	Belge Sayısı, Toplam Yatırım Ve İş Kolları İtibarıyla Dağılım ..	90
4.2.1.2	Teşvikli Yatırımların İstihdama Katkısı	92
4.2.2	İhracat Teşvik Uygulamalarının Sonuçları.....	93
4.3	Türk Teşvik Sisteminin Yeniden Düzenlenmesi.....	94
4.3.1	Türk Teşvik Sisteminin Karakteristik Özellikleri	94
4.3.2	Türk Teşvik Sisteminin Yeniden Yapılandırılması.....	98
4.3.3	Özel Sektörde ve Kamuda 2000'li Yıllara Yönelik Projeler.....	106

BÖLÜM 5 AB'NDE GEMİ İNŞAA SEKTÖRÜNÜN GÖRECELİ DURUMU VE SEKTÖRE VERİLEN YARDIMLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ..... 109

5.1 AB'nde Sanayiye Verilen Teşvikler İçerisinde Gemi İnşaa Sektörünün Yeri.....	109
5.2 AB'nde Tarihsel Gelişim İçerisinde Sektöre Yapılan Yardımlar.....	116
5.3 Yürürlükte Olan veya Düşünülen Yardımlar Üzerine Görüşler	123
5.3.1 Operasyonel Yardım	124
5.3.2 Özel Amaca Yönelik Yardımlar.....	125
5.3.3 Talep Özendirici ve Arttırıcı Yardımlar.....	126
5.3.4 Mali ya da Diğer Dolaylı Finansal Önlemler	126
5.4 Genel Bir Değerlendirme ve Yeni Yardım Politikası.....	127
5.4.1 AB ve AB'ne Rakip Ülkelerde Sektörün Durumu.....	127
5.4.2 Geleceğin Trendleri.....	131
5.4.3 Gemi İnşaa Sektöründe Başarılı Uygulamalar	132
5.4.4 Avrupa Birliği Tersanelerinin Rekabet Gücünü Arttırmak İçin Alınabileceği Düşünülen Önlemler	134
5.4.5 Avrupa Birliği'nde Uygulanacak Yeni Yardım Politikası	135
5.5 Sonuç ve Yorumlar.....	138

BÖLÜM 6 TÜRK GEMİ İNŞAA SEKTÖRÜ VE GLOBAL ÖLÇEKTE DURUMU ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER 142

6.1 Türk Gemi İnşaa Sektörü.....	142
6.1.1 Gemi ve Yat İnşaa Sanayimizin Tarihçesi ve Gelişimi.....	142
6.1.2 Türk Gemi İnşaa Sektörü	145
6.1.3 Gemi ve Yat İnşaa ve Tamir Eden Tersanelerimizin Yerleşimleri ve Sınıflandırılması	147
6.1.4 Tersanelerimizin Teknolojik Durumları.....	148
6.1.5 Tersanelerin Tevsii ve Modernizasyonu	149
6.1.6 Yat İnşaa Sanayii.....	150
6.1.7 Gemi Yan Sanayii	153
6.1.8 Sektörün Finansman Yapısı ve Teşvikler.....	158
6.1.8.1 Sektörün Finansman Yapısı	158
6.1.8.2 Teşvikler	162
6.2 Dünya Gemi İnşaa Sektörü ve Türkiye	168

BÖLÜM 7 TİPİK BİR GEMİ YATIRIMININ İNCELENMESİ VE SÜBVANSİYONLARLA İLİNTİLENDİRİLMESİ 171

7.1 Yapılan İncelemenin Amacı	171
7.2 Çalışmada İzlenen Yöntem.....	172
7.2.1 Yapılan Kabuller (Senaryo 1)	175
7.2.2 Ek Senaryo (Senaryo 2).....	177
7.3 Çalışmanın Sonuçları	179
7.3.1 Senaryo 1 Sonuçları	179
7.3.2 Senaryo 2 Sonuçları	181
7.4 Tespitler.....	182

BÖLÜM 8 GENEL DEĞERLENDİRME, SONUÇ VE ÖNERİLER.....	184
8.1 Teşvikler Üzerine Genel Bir Değerlendirme.....	184
8.2 Ülkemiz Gemi İnşaa Sektörünün Gelişimine Yönelik Sonuç ve Öneriler.....	191
8.2.1 Müdürler.....	193
8.2.2 Operatörler	195
8.2.3 İşçilik Kalitesi ve Etkin Kullanımı.....	195
8.2.4 Regülasyonlar (Düzenlemeler).....	196
8.2.4.1 Temel Düzenlemeler	197
8.2.4.2 Teşviklerle İlgili Düzenlemeler	200
8.2.4.3 Diğer Düzenlemeler	205
8.2.5 Yatırım politikası	209
8.2.6 Finansal Kaynaklar.....	210
8.2.7 Ürüne Olan Talep	212
8.2.8 Ar-Ge Faaliyetleri	216
8.2.9 Bakım	216
8.2.10 Mühendislik.....	217
8.2.11 Malzeme Kalitesi.....	217
8.2.12 Ürün Kalitesi	218
8.2.13 Ürün Çeşitliliği (Product Mix)	219
8.2.14 Etkin Malzeme Kullanımı	219
8.2.15 Enerji	220
KAYNAKLAR	221
EK A YATIRIMLARDA DEVLET YARDIMLARI VE YATIRIMLARI TEŞVİK FONU ESASLARI HAKKINDA KARAR	225
EK B YATIRIMLARDA DEVLET YARDIMLARI VE YATIRIMLARI TEŞVİK FONU ESASLARI HAKKINDA KARARIN UYGULANMASINA İLİŞKİN TEBLİĞ.....	236
EK C GEMİ YATIRIMININ İNCELENMESİ İLE İLGİLİ HESAPLAMALAR.....	259
ÖZGEÇMİŞ.....	264

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa

Şekil 2.1 Yatırım Malları İthalatında Karşılaşılan Genel Sorunlar ve Bu Sorunları Önlemeye Yönelik Teşvik Tedbirleri.....	14
Şekil 3.1 Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımının Veriliş Mekanizması	39
Şekil 4.1 Toplam İhracatın Yıllara Göre Değişimi (Milyar \$).....	60
Şekil 4.2 Yurt İçi Piyasada İlişkiler	71
Şekil 4.3 İhracatta İlişkiler	71
Şekil 4.4 Serbest Bölge ve Türkiye İlişkileri	74
Şekil 5.1 AB ve Japon Tersanelerinin Verimlilik Düzeyi (1995).....	130
Şekil 5.2 Gemi Talebindeki Projeksiyonlar (Drewry Shipping Consultants).....	132
Şekil 8.1 Tersanelerde Verimliliği Etkileyen Faktörler	192

TABLO LİSTESİ

Sayfa

Tablo 4.1 Yatırım Teşvikleri Dışında Kalan Devlet Yardımları ve İhracat Teşvikleri	89
Tablo 4.2 1983-1996 Yılları Arasında Verilen Yatırım Teşvik Belgeleri	92
Tablo 4.3 Toplam Parasal İhracat Teşvikleri (1982-1992)	93
Tablo 5.1 Avrupa Birliği'nde Endüstriye Verilen Yardımlar	110
Tablo 5.2 Avrupa Birliği'nde Özgün Sektörlere Verilen Yardımlar	113
Tablo 5.3 Avrupa Birliği'nde Gemi İnşasına Sağlanan Yardım Türleri	113
Tablo 5.4 1992-1994 Yıllarında Kontrat Değeri Yüzdesi Olarak Gemi İnşaa Sektörüne Verilen Devlet Yardımları	122
Tablo 7.1 Seçilen Gemiye Ait Benimsenen Yaklaşık Ana Kalem Maliyetleri	173
Tablo 7.2 Tersane Maliyetlendirmesi	174
Tablo 7.3 Senaryo 2, Olasılık 1'e Ait Devlete Geri Dönüş Oranları	181
Tablo 7.4 Senaryo 2, Olasılık 2'ye Ait Devlete Geri Dönüş Oranları	181

ÖZET

Bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinde gemi inşaa sektörü ve genel bazda yatırım ve ihracat teşviklerinden oluşan sistemi dünya uygulamaları ve özellikle AB ülkeleri nezdinde dikkate alarak analiz etmek ve bazı yaklaşımlarla teşviklerin sektöre ve yan sanayiye etkilerini hesaplayarak, gemi inşaa sektörünün gelişimi üzerine gerek genel anlamda gerek de teşvik uygulamaları hususunda öneriler sunmak olarak belirlenmiştir.

Bu çalışma, AB'deki tüm teşvik araçlarını içermemektedir. Avrupa Birliği'ndeki teşviklerin çeşitlilik ve tesbitindeki güçlüklerin Türk resmi ve özel kuruluşları için olduğu kadar tarafımın da araştırma kapasitesini aştığını belirtmek ve kabul etmek gerekir. Ayrıca Avrupa Birliği'nde bugün için genel mekanizmalar kapsamında var olmayan ancak yerel yönetimler marifetiyle belirli sektör ve kurumlara ihtiyaçların başgösterdiği esnada verilen teşvikler de mevcuttur.

Bu bağlamda çalışma kapsamında ilk kademelerde; Teşvik ve koruma; nedenleri ve etkileri, Dünyada yeni korumacılık ve teşvik sistemleri, Türkiye'de teşvik sistemi, AB'nde gemi inşaa sektörünün göreceli durumu ve sektöre yapılan yardımlar, Türk gemi inşaa sektörü incelenmiştir.

Sonrasında 7. Bölümde, tipik bir gemi yatırımının incelenmesi ve sübvansiyonlarla ilintilendirilmesi konulu bir çalışma yapılmıştır. Bugün AB'de yapılan yardımın devlete olan maliyeti ilk gösterge sayılmaktadır. Yani ödenen bir meblağ bir ölçüt olarak prosedürün başlatılıp, başlatılmaması için başlangıç noktasıdır. Bu çalışmada bu yaklaşım baz alınarak, tipik bir gemi yatırımının vergi vs. yollarla devlete geri dönüş oranlarının hesaplanmasına çalışılmıştır. Bu sayede devletin bu yatırımı doğurmak için ne kadar bir miktarı gözden çıkarmasının akıllıca olacağının bulunması amaçlanmıştır.

Son bölüm, tez genelinde belirtilenler dahilinde, teşvikler üzerine genel bir değerlendirme yapmakta, yerli gemi inşaa sektörü ile yan sanayiinin gelişmesi ve rekabet edebilir konuma gelerek, bunun idame edilmesi için önerilerde bulunmaktadır. Önerilerin bir model dahilinde verilmesinde, tersanelerde verimliliği etkileyen hususlar baz olarak alınmıştır.

Bu noktada, her sektörün kendine özgü bir yapısının bulunduğu, sorunlarının çözümlerinin de yine sektöre özgü olduğu ve bu önerilerin herhangi bir şekilde uygulamaya geçirilmeden önce sektörle ilgili her kesimin görüşlerinin alınmasıyla ortak çözümler şeklinde ortaya çıkmasının gerekliliğini hatırlatmakta yarar bulunmaktadır. Ayrıca çözümler ileride yaşanabilecek gelişmelere de adapte olabilecek şekilde esnek olmalıdır. Bu nedenle, yapılan önerilerde bunlar dikkate alınarak, hazır reçeteler vermek yerine uygulanabilecek çeşitli alternatifler ele alınmaya çalışılmıştır.

SUMMARY

STATE AIDS TO SHIPBUILDING IN TÜRKİYE, THE EFFECTS OF STATE AIDS ON THE SHIPBUILDING AND SUBSIDIARY INDUSTRIES AND COMPARISON WITH EU'S PRACTICES

In terms of competition policy, state aid is defined as government assistance which favours the production of certain goods and which confers upon the recipient an advantage over competitors. There are different types of state aid but it is most commonly given in the form of soft loans, grants, subsidies, export guarantees, indemnities against losses, or tax deferrals. Thus, in this respect, state aid represents the antithesis of the free-market. The negative effects of state aid (leading to distortion of competition) can be summarised as follows:

1. State aid sustains unprofitable firms at the expense of efficient or innovatory firms;
2. State aid gives unjustified competitive advantages to one firm over its competitors; and
3. State aid can lead to a “subsidy race” with several countries or regions attempting to encourage investment by offering the most attractive package.

EU policy is designed to protect the Single Market and to prevent state aid being granted to defend narrowly defined national interests (promoting “national champions” declining industries, or sectors of high unemployment) to the detriment of the Single Market. However, there is another dimension to state aid. It is used by the EU as an instrument of economic development. State aid paradoxically a barrier to free trade and the Single Market, and an essential part of EU economic strategy. It is widely recognised that, left to their own devices, market forces will prevent the attainment of certain national and EU objectives. While EU competition policy has the primary aim of removing obstacles to trade and protectionism, it is also influenced by the necessity to establish a balance between the needs of the Single Market and the need for social and economic cohesion. To this end various forms of state aid are actively encouraged. In particular, state aid in the following areas is fundamental to overall EU policy:

1. The development of Small and Medium-sized Enterprises (SMEs);
2. The establishment of research and development initiatives (R&D);
3. Assistance for underdeveloped regions; and

4. Sectoral aid, covered by detailed guidelines for various industrial sectors (shipbuilding, automotive, transport etc.).

Government expenditure on state aid in EU Member States is very high. The levels vary from country to country, from 1.7 % of government expenditure in Denmark and Holland to 4.8 % in Germany. In 1992 the average in the EU was 3.8 %. This represents 1.9 % of the GDP of the EU Member States, or ECU 704 per person employed. For the EU as a whole, the total figure reaches on average ECU 94 billion per year.

To put this figure into perspective, expenditure on state aid per year in Member States is equivalent to more than the annual EU budget. This is considered to be much too high by many observers. In recent years the European Commission has attempted to reduce the amount of state aid given in Member States on the basis that the needs of the Single Market were more important than the industrial policy of individual countries. However, there is evidence to suggest that the Commission is losing this particular battle and the trend is towards an increase in state aid payments. This upward trend has happened at a time when Member States are otherwise curbing public expenditure in order to satisfy the Maastricht criteria for inclusion in Economic and Monetary Union.

In order to understand why this situation has come about, it is necessary to look in more detail at the function of state aid. State subsidies have long been employed as an instrument of economic regulation. Most commonly this instrument would be used to support an industry whose performance was unsatisfactory but whose national importance was such that further loss of production or contraction was deemed to be detrimental because it would cause higher unemployment, for example. The need to maintain such an industry would be greater where the industry was located in a remote or disadvantaged region. In such a case subsidies could be used to introduce new production methods (including new technology), offset certain costs, or develop new markets (at home or abroad).

Current EU competition law does not forbid this form of state support, but it does regulate it very closely and it seeks to establish consistency of approach throughout the Member States. National industrial policies are still possible provided they conform to EU policy and do not discriminate against industries from other Member States, or give an unfair advantage to national industries. The European Commission ensures that state aid conforms to EU policy and Member States must notify the Commission to ensure that proposed aid is acceptable.

It is inevitable that the adoption of EU competition policy will transform the Turkish business environment and the relationship between government and industry.

From Türkiye's perspectives the rules on state aid represent a change to current practices and a restriction on the freedom traditionally enjoyed by the government in distributing assistance through investment incentives and export subsidies. However, this does not mean that Türkiye should view the rules on state aid purely as

restrictive measures. The introduction of EU state aid policy has also to be viewed from the perspective of the economic opportunities that it offers.

State aid and Türkiye's industrial policy

The EU's competition policy and rules on state aid will entail a new relationship between business and the state in Türkiye. The EU's policy on state aid has the following practical implications:

Aid must be targeted to conform with the Single Market policy objectives of competitiveness and cohesion;

1. Export aid is not permissible;
2. Investment aid must be directed at;
 - R&D;
 - Regional development;
 - SMEs; and,
 - Improvement of quality and standards.
3. Aid to individual sector is strictly regulated;
4. Development and investment aid to "sensitive" sectors, e.g. textiles and synthetic fibres is not permitted; and,
 - Aid to increase capacity in "sensitive sectors" is not permitted.
5. Türkiye's previous state aid regime has been changed in the following ways;
 - Export aid (direct subsidies to exporters) is replaced by support for;
 - Market research;
 - Consultancy;
 - Establishment of distribution networks; and,
 - Participation in trade fairs.
 - Investment aid must be focused on;
 - R&D;
 - Regional development; and,
 - Development of SMEs.

6. Türkiye's domestic competition legislation must be brought into line with EU norms and the establishment of a competition board must be followed by effective monitoring of competition and reporting of aid awards to the European Commission.

State aid and the future of Türkiye's industrial policy

EU rules on competition will shape Türkiye's industrial policy, first by encouraging Turkish policy makers to conform to EU norms, and secondly by providing a framework through which Türkiye can improve her economic competitiveness.

There are two aspects to likely impact of EU competition rules on Türkiye's industrial and economic policy. Namely, policies which Turkey must increasingly embrace, and policies which must be phased out. Specifically:

1. Türkiye must place a much stronger emphasis on;
 - Environment protection (previously ignored in state aid allocations);
 - R&D (currently underdeveloped in Türkiye);
 - SMEs (already relatively well supported in Türkiye); and,
 - Regional support (poorly developed be EU standards).
2. Türkiye must avoid;
 - Credit guarantees (the European Commission is likely to mount a major investigation into the EU-wide use of credit guarantees in the near future);
 - High levels of sectoral support (the European Commission is determined to minimise the amount of support given the specific sectors); and,
 - Support for the "sensitive" sectors, particularly textiles and synthetic fibres.

Aid to shipbuilding in EU

Existing state aid rules

The seventh Directive maintains the policy established by the sixth directive, adopted in 1986 against a background of abnormally difficult market conditions, caused by a declining demand for ships and a rapid increase in shipbuilding capacities, particularly in the Far East, leading to a significant imbalance between supply and demand and depressed prices. The main aim of the directive has been:

1. To safeguard the Community shipbuilding industry by providing a defensive instrument against perceived unfair competition through injurious pricing below costs, thereby maintaining a sufficient level of Community shipbuilding activity in those market segments where the Community could remain competitive under normal market conditions, such as less labour-intensive, technologically complex

specialised ships; and to encourage the necessary structural adjustment of EC shipbuilding toward these directions;

2. To provide in accordance with the aims of the internal market, a level playing field so that intra-Community competition in shipbuilding is carried out on a fair, transparent and equitable basis.

Under the Directive operating aid for shipbuilding and ship conversions, (but not ship repair) may be granted, up to a common maximum aid ceiling which reflects the difference between the costs of the most competitive Community yards and market prices of their main international competitors, with particular regard to those market segments in which Community shipbuilders remain relatively most competitive. In accordance with the principle of degressivity established by the Directive, the ceiling, which was 28 % in 1987, has been progressively reduced to 9 % currently (4.5 % for smaller vessels and conversions). The only operating aids exempted from the ceiling are credit facilities complying with the 1981 OECD Understanding on Export Credits for Ships and aid granted as development assistance to developing countries.

The Directive also lay down rules for investment aids within the framework of restructuring which must be linked to a restructuring plan which does not involve any increase in the yard's shipbuilding capacity or which must be directly linked to a corresponding irreversible reduction in capacity of other yards in the Member State concerned; aid for closures on condition that the resulting capacity reduction of a genuine and irreversible nature (with the facilities having to remain closed for not less than five years; and not being reopened within a further five years after the five years, i.e. for a total of ten years, without the Commission's prior approval); and aid for research and development. In addition the directive imposes notification and reporting obligations on Member States in order that the Commission can monitor compliance with the rules.

In the Commission's view the Directive has been generally effective and largely achieved its aims, enabling the Community broadly to maintain its world market share in recent years at around 20 %. However the industry is still in difficulty, with depressed prices for newbuildings and repairs world-wide. Despite the improvements made in recent years, many EU yards still lack competitiveness, in particular lagging behind their major Far East competitors in terms of productivity. The world shipbuilding market is likely to become even more competitive in the medium term with overall demand starting to soften in the next decade, and Japanese and Korean yards continuing to make further major improvements in their productivity.

The main pillar of the current aid policy has been operating aid. Initially, through the progressive reduction in the aid ceiling, operating aid encouraged changes towards greater competitiveness. However the necessary impetus has not been sustained in more recent years as the level of the ceiling became static, coupled with the uncertainty over the OECD agreement. Overall, the aid has served to cushion yards from the full rigours of the market. Operating aid also results in significant costs for most Member States, many of which face growing budgetary constraints.

Shipbuilding is the only sector of manufacturing industry, which systematically benefits from such aids and it is questionable whether the expenditure involved represents a cost-effective use of limited public resources. Furthermore given the extent to which competition is between EU yards the aid has tended to distort competition within the common market, particularly since there has been a wide variations in the actual levels of aid granted by the Member States, undermining the aim of establishing a level playing field.

Against the background, state aid policy needs to be refocused to promote and underpin efforts to improve the competitiveness of the industry. This implies shifting away from operating aid to other forms of support, such as investment aid for innovation, better geared towards helping industry achieve the necessary changes and overcome its weaknesses.

A new shipbuilding policy in EU

The aim of the new policy towards shipbuilding is to improve industry's competitiveness and allow it to face the challenge of global competition without any further sector specific aid. In order to achieve this goal, industry, Commission and Member States have to make all possible efforts.

1. Industry has to overcome its structural disadvantages;
2. The Commission will direct its efforts within its industrial competitiveness policy to this end;
 - It will provide its best effort to make sure that industry enjoys a global level playing field;
 - It will particularly support efforts in research and development in shipbuilding;
 - It will support industrial co-operation;
 - It will help stimulate demand for EU yards.
3. Member States are asked to adopt and apply the new State aids policy. Key issues of the new regulation are:
 - No more operating aid can be made available to shipbuilding after 31.12.2000. One year before the abolition of operating aid the Commission will monitor the market in order to establish whether the EU shipbuilding industry is subject to anti-competitive practices by its competitors in the global market and will, if necessary, introduce appropriate measures.
 - For a period of five years, following the expiry of the Seventh Directive, special rules on aid for innovation will apply. After this period, this type of aid will be submitted to the same rules that apply to other sectors.

- Shipbuilding will be subject to the same rules as any other sector concerning aid for investment, rescue and restructuring, environment and research and development.

Commission believes that, only with these combined efforts, the objective of making EU shipbuilding a globally competitive industrial sector and terminating the longstanding special aid regime can be achieved.

A brief evaluation of state aids to shipbuilding sector in Türkiye

The current aid scheme in Türkiye is merely so in appearance and it will be impossible to address to the problems of the shipbuilding industry within the framework of such an insufficient aid program. A number of methods, including the launch of an aid program providing long term, low interest credits, could be tried, with another option being the government offering assistance in finding foreign credit.

In addition, the most favourable incentive in the shipbuilding and subsidiary industries is the establishment of a general stability in the sector. Stability and planning are required for production of shipbuilding and subsidiary industry products in Türkiye.

A study on the financial structure a typical shipbuilding investment

In the seventh chapter of the thesis, a study on the financial structure a typical shipbuilding investment is presented. Due to the heavy costs to governments, the effectiveness of incentives is a very controversial matter in economic arguments. Therefore, in this study, a containership investment without incentives is studied.

After the calculations, it is found that;

1. % 23.832 of the total cost of the ship (the ship is ordered by a Turkish Shipowner and credit arrangements and letters of guarantee are not required),
2. % 28.806 of the Broker's price of the ship (the ship is ordered by a Turkish Broker for export, hence, a letter of guarantee is required),
3. % 29.777 of the Broker's price of the ship (the ship is ordered by a Turkish Broker for export, hence, credit arrangements and a letter of guarantee are required),

returns to the government as taxes or in other ways (including VAT). Consequently, it is concluded that the Turkish shipyards could be supported with direct and/or indirect incentives up to the percentages mentioned above in this kind of investments by governments, without losses procured by the state.

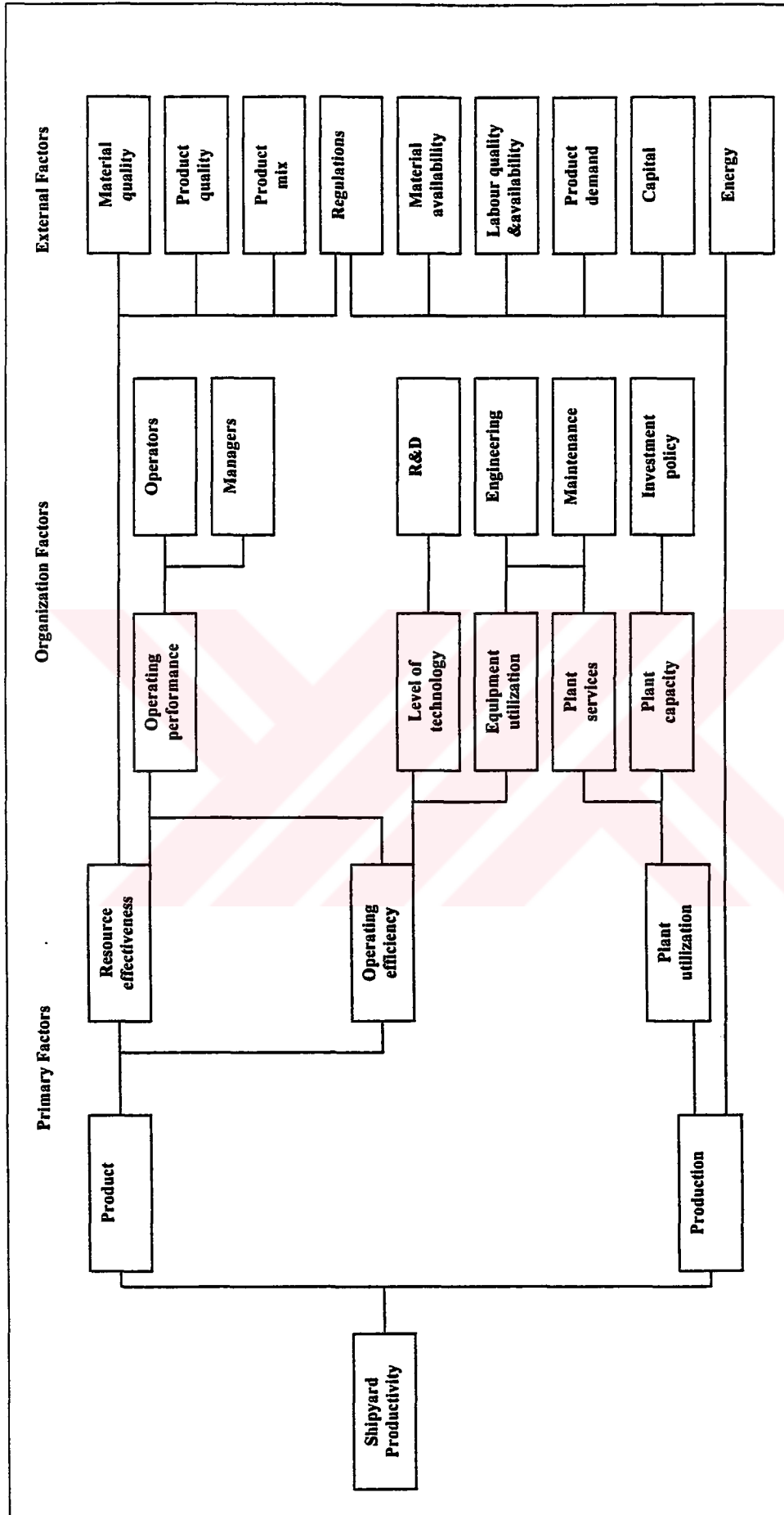


Figure 1 Factors That Influence Productivity In Shipyards

Recommended areas to target in order to increase productivity

There are a number of areas of improvement that should be targeted by the Turkish shipbuilding industry and governments. These are presented in Figure 1.

In the last chapter, various recommendations on the target areas are introduced. It is expected that these recommendations provide a framework for the Turkish shipyards, subsidiary industries, governments and universities to set a course for international commercial competitiveness. These plans must be prepared and implemented in order to enable the industry to expand with high profitability and productivity in the course of a relatively short period of time.

The Turkish shipbuilding, in order to revive and reach world class standards, will require more than temporary government initiatives. There is a need for radical restructuring and reorganisation of the industry as well as the government relations. The industry must become truly free to perform as a global industry and be provided with meaningful incentives and not temporary aid. This must be done in order for Türkiye to achieve world-wide competitiveness in commercial and naval shipbuilding and to claim its rightful place among the leading shipbuilders of the world.

I would like to thank to Mr. Ansgar Held (EC), Mr. William Bray (EC) and other employees of European Commission and also Danny Scorpecci of OECD for their consistent and invaluable support.

This thesis is particularly supported by I.T.U. Naval Architecture and Ocean Engineering Faculty, Research and Application Group.

BÖLÜM 1

GİRİŞ

1.1 Çalışmanın Amacı

Türkiye ekonomisi siyasi belirsizliklerin de etkisiyle istikrarsız bir dönemden geçmektedir. Buna karşılık gelişen bir ekonomi olarak Türkiye Cumhuriyeti'nin en temelde sorunu “büyümek” ve dolayısıyla “kaynak” sorunudur.

Teşvik politikaları, genel iktisat politikalarının bir aracı olarak, kamu kaynaklarının bazı mal, bölge ve sektörel üretim ve/veya ihracatına daha fazla tercih ve tahsis edilmesine ilişkin karar ve uygulamalardan oluşur. Çeşitli araçlar yardımıyla tahsis edilen kaynaklar, nakdi şekilde ödenen veya bazı bağışıklılık ve istisna biçimlerinde yatırımcılara ulaştırılırlar. Piyasa ekonomilerinde, kamunun ekonomiye bir müdahale aracı olarak gündeme gelen teşvik politikası uygulamaları, aslında piyasa ekonomisi felsefesi ile çelişmektedir. Ancak seçilmiş bir hükümetin, bir kısım kamu kaynaklarını, bir malın daha fazla üretim veya ihracatına aktarması, genel sanayileşme stratejisi çerçevesinde tutarlı ve yararlı görülüyorsa, piyasa ekonomisi felsefesine uygun kabul edilebilir. Fakat burada da bazı koşulların yerine getirilmesi beklenebilir. Teşvik politikaları, genel sanayileşme stratejisi ile ilgili olduğu kadar, mal, bölge, teknoloji, araçlar, kaynak ve süreler bakımından tutarlı olmalı, dünya konjonktürünü de dikkate almalıdır.

Bu noktada, ekonomik konjonktür denince akla “birçok nedenin birbirine bağlı olarak meydana getirdiği ekonomik dalgalanmalar” gelmektedir. Üretim, tüketim, para dolaşımı, yatırım gibi çok sayıdaki ekonomik değişken ile bunları etkileyen tüm sosyal-psikolojik olgular ve en önemlisi siyaset belirli bir tarihsel momentteki konjonktürü oluşturmaktadır. Ekonomistlere göre, herhangi bir dönemdeki yatırım

teşviklerinin miktarı ekonominin başlıca reel göstergelerindendir ve tümü fiilen yatırıma dönüşmese bile, teşvik belgesi almış proje sayısı, yatırım eğilimi konusunda oldukça sağlıklı bir göstergedir. Bu yatırım projelerinin toplam değeri, istihdam potansiyeli ve sektörlerle göre dağılımı da ekonominin bugünü ve geleceği konusunda önemli ipuçları vermektedir [1, s. 9-11].

Ekonomileri dışa açık gelişen ülkelerde, iktisat politikası araçlarının uygulamadaki sınırlama ve zorlukları karşısında gizli veya açık teşvik araçları, hükümetlere ilave imkanlar sağlamaktadır. Dolayısıyla teşvik ve yönlendirme araçları kamunun ekonomiye müdahale yöntemi olarak da düşünülebilir.

Günümüzde, gelişen ülkeler yanında gelişmiş ülkeler de teşvik ve yönlendirme araçlarından yararlanmaktadır. Ancak her ülkenin bu araçlardan yararlanma amaç ve sebepleri farklıdır. Zira her ülkenin ekonomik gelişme düzeyi, idare biçimi, bulunduğu yer ve konum itibarıyla sahip olduğu imkan ve varlıklar ile diğer ülke ve ülke gruplarıyla ilişkileri, teşvik uygulamalarının hedef ve kapsamını etkileyen en önemli faktörler olmaktadır. Ayrıca teşvik uygulamaları, ülkelerin ekonomik alanda ortaya çıkan, iç ve dış faktörlerden kaynaklanan zorluklar karşısında da sıkça başvurdukları kaynaklardır.

Üzücüdür ki, ülkemizde çoğunlukla görülen yanlış teşvik uygulamaları, bundan yarar sağlamayı amaç haline getiren bir rant mekanizması zincirini de beraberinde getirmektedir. O nedenle, sistemin, zaman zaman sorgulanması ve planlama sürecinin Beş Yıllık Kalkınma Planları döneminden daha kısa dönemlerde belki de yıllık olarak (günümüzdeki belirsizlik süreci içerisinde Türkiye dışında beş yıllık süre zarfında kalkınma planları hazırlayan ülke kalmamış gibidir [2]) gerçekleştirilmesi ve sağlıklı bir denetim mekanizması ile yeniden yapılandırılması gereklidir. İlginçtir, Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) yaptığı araştırmaya göre, 1997 yılında "yapılması acil" öngörüsüyle programa konulan 122 düzenlemeden sadece 3'ü yerine getirilmiştir. Yine 1997'de yapılması gereken 267 hukuki ve kurumsal düzenlemeden çoğu için hazırlığa bile girililmemiştir [3, s.11]. Plan ve programlara uyulmasında hükümetlerin gösterdiği bu kayıtsız tavırlar, yatırımcıları, yeni yatırımlar gerçekleştirmek hususunda tedirgin etmektedir.

Global açıdan bakıldığında teşvik uygulamaları, uluslararası ticarete de birçok probleme yol açmaktadır. Bu konuda dünyada ortak ve kabul edilebilir baz oluşturmaya çalışan GATT görüşmeleri büyük tartışmalara yol açmıştır. Anlaşmazlıkları kalıcılaştıran önemli bir faktör yaklaşık 20 yıldır atılamayan resesyon konjonktürüdür. Neyse ki görüşmelerin anlaşma ile sonuçlanması, dünya ticareti için umutları arttırmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde teşvik politikaları, yeni korumacılık araçları ile birlikte yürütülmektedir. Dış rekabetten olumsuz etkilenen batılı ülke ekonomileri çeşitli yeni korumacılık usulleri yaratmaktadır. Gönüllü ihracat kısıtlamaları, kotalar ve anti-damping soruşturmaları günümüz dünya ticaretinde sıkça başvuru alan serbest ticareti engelleyici yöntemler ve dış ticaret politikası araçlarıdır. Bir taraftan globalleşme gerçekleşirken, diğer yandan bölgesel ticaret blokları arasındaki rekabet şiddetlenmektedir. Ülkemiz açısından etrafta oluşan ticari ve ekonomik gruplaşmalar duyarsız kalılabilecek oluşumlar değildir. Fakat stratejik bir yaklaşımla mevcut durumun ve gelişme trendinin çok iyi analiz edilmesi ve fayda-maliyet hesaplarının da yapılması aynı oranda gereklidir.

Önümüzdeki dönem, bir yandan uluslararası ticaretin daha serbestleştiği, ama aynı zamanda kendine özgü sıkı bir disipline tabi kılındığı, dolayısıyla daha da sıkı hale gelecek rekabetin her zamankinden daha ince ayarlı bir zemin üzerinde cereyan edeceği yılları kapsayacaktır. Bu şartlar altında, devlet yardımları bir diğer deyişle teşvikler, üzerinde çok titiz çalışılması gereken bir konu olma özelliği ile giderek daha da önem kazanacaktır. Denebilir ki, önümüzdeki dönemde ellerindeki imkanları ve yardım araçlarını diğerlerinden daha iyi ve doğru kullanabilenler ayakta kalacaktır.

Bu noktada Japonya’da Sony firmasının sahibi Akio Morita’nın Japon sanayicisinin rekabet anlayışını yansıtan ünlü fıkrası hatıra gelmektedir. “ Biri Japon diğeri Amerikalı iki gezgin balta girmemiş bir ormanda ilerlemektedirler. Az sonra pek yakınlarında kükreyen bir aslanla yüzyüze gelirler. Japon olan hemen sırt çantasına davranıp içinden spor ayakkabılarını çıkararak giymeye başlar. Amerikalı gülümseyerek “ böylece aslandan daha hızlı koşup, kurtulabileceğini mi sanıyorsun “

diye sorar. Japon'un cevabı ise şudur: "hayır, bunun için senden daha hızlı koşmam yeterli!"

Bütün bu açıklamalar doğrultusunda, bu çalışmanın amacı Türkiye ekonomisinde gemi inşaa sektörü ve genel bazda yatırım ve ihracat teşviklerinden oluşan sistemi dünya uygulamaları ve özellikle AB ülkeleri nezdinde dikkate alarak analiz etmek ve bazı yaklaşımlarla teşviklerin sektöre ve yan sanayiye etkilerini hesaplayarak, gemi inşaa sektörünün gelişimi üzerine gerek genel anlamda gerek de teşvik uygulamaları hususunda öneriler sunmak olarak belirlenmiştir.

Bu çalışma, AB'deki tüm teşvik araçlarını içermemektedir. Avrupa Birliği'ndeki teşviklerin çeşitlilik ve tesbitindeki güçlüklerin Türk resmi ve özel kuruluşları için olduğu kadar tarafımın da araştırma kapasitesini aştığını belirtmek ve kabul etmek gerekir. Ayrıca Avrupa Birliği'nde bugün için genel mekanizmalar kapsamında var olmayan ancak yerel yönetimler marifetiyle belirli sektör ve kurumlara ihtiyaçların başgösterdiği esnada verilen teşvikler de mevcuttur.

Bu bağlamda çalışma kapsamında ilk kademelerde;

1. Teşvik ve koruma; nedenleri ve etkileri,
2. Dünyada yeni korumacılık ve teşvik sistemleri,
3. Türkiye'de teşvik sistemi,
4. AB'nde gemi inşaa sektörünün göreceli durumu ve sektöre yapılan yardımlar,
5. Türk gemi inşaa sektörü,

incelenmiştir.

Sonrasında 7. Bölümde, tipik bir gemi yatırımının incelenmesi ve sübvansiyonlarla ilintilendirilmesi konulu bir çalışma yapılmıştır. Bugün AB'de yapılan yardımın devlete olan maliyeti ilk gösterge sayılmaktadır. Yani ödenen bir meblağ bir ölçüt olarak prosedürün başlatılıp, başlatılmaması için başlangıç noktasıdır. Bu çalışmada bu yaklaşım baz alınarak, tipik bir gemi yatırımının vergi vs. yollarla devlete geri

dönüş oranlarının hesaplanmasına çalışılmıştır. Bu sayede devletin bu yatırımı doğurmak için ne kadar bir miktarı gözden çıkarmasının akıllıca olacağının bulunması amaçlanmıştır.

Son bölüm, tez genelinde belirtilenler dahilinde, teşvikler üzerine genel bir değerlendirme yapmakta, yerli gemi inşaa sektörü ile yan sanayiinin gelişmesi ve rekabet edebilir konuma gelerek, bunun idame edilmesi için önerilerde bulunmaktadır. Önerilerin bir model dahilinde verilmesinde, tersanelerde verimliliği etkileyen hususlar baz olarak alınmıştır.

Bu noktada, her sektörün kendine özgü bir yapısının bulunduğu, sorunlarının çözümlerinin de yine sektöre özgü olduğu ve bu önerilerin herhangi bir şekilde uygulamaya geçirilmeden önce sektörle ilgili her kesimin görüşlerinin alınmasıyla ortak çözümler şeklinde ortaya çıkmasının gerekliliğini hatırlatmakta yarar bulunmaktadır. Ayrıca çözümler ileride yaşanabilecek gelişmelere de adapte olabilecek şekilde esnek olmalıdır. Bu nedenle, yapılan önerilerde bunlar dikkate alınarak, hazır reçeteler vermek yerine uygulanabilecek çeşitli alternatifler ele alınmaya çalışılmıştır.

BÖLÜM 2

TEŞVİK VE KORUMA; NEDENLERİ VE ETKİLERİ

2.1 Tanım, Kapsam ve Türleri

Ekonomik literatürde teşvik kavramı, belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve/veya gayrimaddi destek, yardım ve özendirme olarak tanımlanabilir [4, s.9].

Teşvik, geniş anlamı bir sözcük olup bazen koruma, bazen vergi muafiyet ve istisnası bazen devlet yardımı şeklinde aynı amacı sağlamak üzere kullanılmaktadır [5, s. 6].

Gelişen ülkeler açısından ülkenin kıt kaynaklarının, hızlı ekonomik kalkınma gayesi ile, seçilmiş sektörlerle belirli ölçüler çerçevesinde tahsisi, İkinci Dünya Savaşı sonrasında, kalkınma iktisadının temel konusu olagelmıştır. Karma ekonomilerde, özel kesimin belirli alanlara ilgisinin yoğunlaştırılması, uygulanan teşvik tedbirleri ile mümkün olmaktadır. Ülke kaynakları ve ekonomik faaliyetlerin, belirlenen hedef yapıya göre yönlendirilmesi gelişmekte olan ülkelerde farklı dozlarda devletin ekonomiye müdahalesini gündeme getirmektedir. Hedef ekonomik yapıya ulaşmak olmak üzere, özel kesimin faaliyetlerini etkileyen karar ve tedbirler ise, dolaylı müdahaleler olarak ortaya çıkmaktadır. Dolaylı müdahaleler, daha ziyade teşvik ve yönlendirme önlemlerinin kapsam ve uygulama usulleri ile şekillenmektedir.

Teşvik tedbirlerinden yararlanma amacı;

1. Kıt kaynakların en verimli biçimde kullanılması,

ihdas edilen özendirici, itici ve caydırıcı kaide ve vasıtaların tamamına teşvik tedbirleri denmektedir [6, s. 8].

Müteşebbislerin, arzulanan davranışlar içerisine girmesini sağlayacak araçlardan olumlu teşvikler olarak sözedilebilir. Müteşebbisleri bazı alanlarda yatırım ve üretim faaliyetlerinde bulunmaktan öncelikle piyasa koşulları caydırabilir. Yüksek teknoloji, karlılık, sermaye büyüklükleri, pazar koşulları vb. faktörler müteşebbislerin yatırım kararlarına etki eder. Bunun yanısıra yatırım teşvikleri, ekonomi canlanma dönemine girdikten 6-9 ay sonra canlanmaya başlar. İşadamları ve sanayiciler, ekonominin iyiye gittiğine emin olmadıkça, yatırım projelerini gündeme getirmek istemezler. Özellikle resesyon dönemlerinde yatırım projeleri genellikle rafa kaldırılır [1, s. 80]. Öte yandan bazı bölgelerde aşırı yatırımın yoğunluğu, örneğin çevre sorunlarına yol açabilecekse, devlet bu alanlardaki hemen her tür yatırım için izin, kontrol, yasaklama gibi tedbirlere başvurabilir. Bu tür tedbirler olumsuz teşvikler değil, caydırıcı tedbirlerdir.

Teşvikler;

1. Genel teşvikler,
 2. Özel teşvikler,
- olmak üzere ikiye ayrılır.

Genel teşvikler; ekonominin bütününe haiz ve seçici özelliği olmayan teşviklerdir. Kurumlar vergisi oranının düşürülmesi, kredi faiz oranlarının düşürülmesi gibi hususlar bu gruba girer.

Özel teşvik tedbirleri ise; bir ekonomik çalışmanın geliştirilmesi, yavaşlatılması ya da geriletilmesi amacıyla, kamu yönetiminin ilgili çalışmaya yönelik aldığı parasal veya parasal olmayan önlemlerdir. Bunlar çoğunlukla belgeye dayalı ve seçicilik kistası olan araçlardır [7, s.125].

Teşvik sistemi; ilgili alanlar açısından başlıca dört grupta toplanabilir. Bunlar;

1. İktisadi kalkınma ve özellikle yatırım teşvikleri,
2. Bölgesel kalkınma teşvikleri,
3. Yabancı sermaye teşvikleri,
4. İhracat teşvikleri'dir.

Teşvik araçları, mahiyetleri itibarıyla da üç grupta incelenebilir. Bu gruplar ve alt araçları şunlardır [8, s. 43].

1. İktisadi Teşvik Araçları;
 - 1.1. Özel amortisman uygulamaları,
 - 1.2. Gelir ve kurumlar vergisi indirimi (Yatırım indirimi),
 - 1.3. Gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti,
 - 1.4. Üretim ve katma değer vergisi muafiyeti,
 - 1.5. İhracat kredi sigortası,
 - 1.6. İhracatta vergi iadesi,
 - 1.7. İndirimli navlun tarifeleri,
 - 1.8. Yeni pazarlar elde etme ve bunlar hakkında düzenli bilgi verme,

şeklindedir.

2. Mali teşvik araçları;

- 2.1. Bina ve teçhizat yatırım sübvansiyonu,
- 2.2. Orta ve uzun vadeli, düşük faizli yatırım kredileri,
- 2.3. Özel reeskont kredi faiz oranları,
- 2.4. Faiz ve vergi iadeleri,
- 2.5. Gümrük taksitlendirmesi,
- 2.6. Tam veya kısmi gümrük ve fon istisnaları,
- 2.7. Bina vergisi istisnası,

olarak sıralanabilir.

3. İdari ve teknolojik teşvik araçları ise;

- 3.1. Araştırma ve geliştirme harcamaları sübvansiyonu,
- 3.2. Lisans ve know-how alma kolaylıkları,
- 3.3. Yabancı teknik personel çalıştırma imkanı,
- 3.4. Verimlilik artırma çalışmalarını firma adına yapma,
- 3.5. İşgücüne yetenek kazandırma programları,

olarak gruplandırılabilir.

Belirtilen teşvik araçları, yasalar, kararname ve tebliğlerle uygulamaya konulmaktadır ve faaliyet türlerine göre yararlanılan teşvik araçları ve etkileri farklıdır. Diğer taraftan bir veya birden çok araçtan aynı anda yararlanma imkanı vardır. Bu daha çok faaliyet türlerine göre değiştiği gibi, yatırım, üretim ve üretim sonrası aşamalara göre de farklılıklar olmaktadır.

Olaya ekonomik gelişme açısından bakıldığında ise, kalkınmanın ilk aşamalarında iktisadi ve mali teşviklere ağırlık verilirken, ileri aşamalarda idari ve teknolojik teşviklerin öne çıktığı görülmektedir.

2.2 Teşvik ve Koruma Politikaları

Teşvik araçları ve uygulaması; gelişen ülkeler açısından tercih edilen sanayileşme ve kalkınma stratejisi ile yakından ilgilidir. Örneğin ihracata yönelik bir sanayileşme stratejisi tercih edilmiş ise; teşvik sistemi, dışa açık nispeten serbest piyasa ekonomisinin geçerli olduğu veya en azından hedeflendiği ekonomik yapı içinde faaliyet gösteren müteşebbis veya firma davranışlarını etkilemeye yöneliktir.

Oysa ülkede ithal ikameci bir strateji geçerli ise, teşvik sistemi yüksek koruma oranları ile dış rekabete kapalı, bütün olarak korunmuş bir kapalı ekonomideki faaliyetlerin teşviki şeklinde gündeme gelir. Yatırımların, üretimin ve ihracatın teşviki, genel olarak korunmuş iç pazarı dikkate alır. İhracat için sağlanan teşvikler sanayileşme stratejisinden doğan dezavantajların bile ortadan kaldırılmasına yetmez.

Fakat ülke sanayiinde üretilen ürünlerin dünya pazarlarında fiyat, kalite, nitelik ve miktar olarak rekabet edilebilirliğinin sağlanması da yeni kurulan sanayilerin belli süreler için teşvik edilmesini ve dış rekabetten korunmasını gerekli kılar. Böylece oluşturulan sağlam sanayi bazında uygun araçlarla ve uygun bir konjonktürde dış rekabete açılma imkanı her zaman vardır.

Tarihsel açıdan bakıldığında korumacı devlet politikalarını ortaya koyan ilk kişi Amerikalı devlet adamı Hamilton'dur. Hamilton, hazırladığı bir raporda yeni doğan sanayi iddiasına yer vererek, yeni kurulan sanayilerin kurulmuş ve belli düzeye gelmiş olanlar karşısında daima zayıf ve dezavantajlı olacağına dikkat çekmiştir. Daha sonra bir Alman iktisatçı olan F.List, 1841'de yayınlanan "National System of Political Economy" adlı eserinde bu görüşe destek vermiştir [9, s. 817].

M. Maniolesco ise; geri kalmış bir ülkenin sinai üretimini mevcut karşılaştırmalı üstünlüğe bakılmaksızın devamlı olarak tesis edilecek bir koruyucu dış ticaret politikası altında geliştirilmesi gerektiğini önermiştir [10, s.76].

Geçmişe bakıldığında da himayeci bir gümrük sistemi 18. ve 19. yüzyıllarda kalkınan bütün ülkeler için bir temel teşkil etmiştir. Bu konuda anlamlı bir serbest müdahale devresine sahip olan İngiltere’de bile yaklaşık 1846’da diğer ülkelerle aradaki gelişmişlik düzeyi çok büyük olmasa da uzun bir süre garanti altına alındıktan sonra terkedilmiştir [11, s.70-72].

2.2.1 Koruma Politikalarının Nedenleri

Ülkelerin ekonomilerini bir bütün olarak dış rekabete karşı koruma nedenleri aşağıdakilerle ifade edilebilir:

1. Genç Endüstri (Yavru Sanayi) Tezi: Bilineceği üzere yeni kurulan sanayiler, gelişmiş ülke sanayilerine oranla daha yüksek birim maliyetli mallar üretirler. Çünkü teknik bilgi, yönetim, personel ve pazar açılarından dezavantaja sahip olurlar. Ürünlerinin rekabet gücünün sağlanması ancak o sanayinin belli bir olgunluk düzeyine erişmesine bağlıdır. Bu dönemde yeni doğan sanayilerin korunarak makul bir süre sonra korumaya son verilmesi, sanayinin yaşaması ve verimli çalışma için gerekli olmaktadır.

Korumanın süresiz olması ülke içinde kaynak dağılımını verimsiz işletmeler lehine bozacağı için, verimli işletmeler ve sanayiler haksız rekabete maruz kalacaktır.

Bu tez, daha çok gelişen ülkeleri ilgilendirmekte olup, hangi sanayilerin yavru sanayi kategorisine alınması gerektiği tartışmalı olduğu gibi, ekonomik yapı ve sanayileşme stratejisine göre de değişecektir. Söz konusu sanayi belirlendikten sonra, arzulanan amaca dış ticarete engeller getirmek yoluyla ulaşma yerine yavru sanayinin, üretim sübvansiyonları verilerek korunması iktisadi açıdan daha rasyoneldir [12, s.17].

2. İstihdamın Arttırılması ve Ödemeler Bilançosu Denkliğinin Sağlanması: İthal ikameci stratejiye bağlı olarak daha önce ithal edilen bir malın üretiminin yurtiçinde başlaması ile o malın ithalatına yasak, yüksek tarife veya kota konması, ithalatın kısılrken istihdamın artmasına yol açacaktır. Bu düşünce ithal

ikamesinin verimli olması ile mümkündür. Koruma ve teşviklerin dozu, süresi ve uygulama, ülke kaynaklarının etkin dağılımını, yatırım ve üretimin verimliliğini etkileyebilecek unsurlardır.

3. Dinamik Dışsal Ekonomiler Konusu: Dinamik dışsal ekonomiler, bir endüstri ya da firmada meydana gelen değişikliğin bu üniteler arasındaki ara bağıllık nedeniyle piyasadan geçerek diğerlerini etkilemesi, bunlar üzerinde fayda ve kayıplar yaratmasıdır [13, s. 8]. Firma veya endüstride maliyetlerin azalması, bu ürünü kullanan diğer firmalar için maliyetlerin azalarak karlılığın yükselmesi demektir. Bazı sanayi kollarında yapılan yatırımların sosyal faydası, ferdi faydasını aşar. Bu nedenle bu sanayi kollarındaki firmalar korunarak, dışsal ekonomilerin oluşması sağlanır. Kanaatime göre gemi inşaa sektörü de bu gruba giren sektörlerden olup, yan sanayiye ve ekonomiye katkısı büyük olmaya aday sektörlerdendir.
4. Yerli Üreticileri Uluslararası Dampinge Karşı Koruma: Damping, bir malın makul bir piyasa fiyatının çok altında satılmasıdır. Yurtiçi mal piyasalarında olacağı gibi dış ticaret faaliyetlerinde de ortaya çıkabilir. Bu uygulama, serbest rekabet piyasasının işlerliğini ortadan kaldıran arızı bir durumdur. Uluslararası rekabette en sık duyulan sorunlardan biri olup, ulusal üreticileri korumak için tedbirler alınmasına sebep olmaktadır.
5. Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi: Geleneksel ürünler ihracatçısı gelişen ülkeler, bu malların fiyatlarının zaman içinde dalgalandığı ve sinai ürünlere göre daha az arttığı düşüncesiyle, mevcut potansiyellerini hızla sanayileşmek ve sinai mal ihracat etmek üzere harekete geçirmektedirler. Hızlı sanayileşme çabaları ise, korumacı politikalar desteklenerek yürütülmektedir.
6. Stratejik ve Savunma Sanayilerinin Korunması: Ülkeler, stratejik ve savunma sanayilerinde kendi kendine yeterlilik düzeyi tutturabilmek için de koruyucu dış ticaret politikalarına yönelebilirler. Ancak, dış ticarete ilişkin tarife yolu ile koruma yerine üretimin doğrudan sübvansede edilmesi, iktisadi açıdan daha rasyoneldir [14, s. 15].

2.2.2 Teşvik Politikalarının Nedenleri

Teşvik politikalarının nedenlerini, teşvik sistemlerinin yönlendikleri amaçların gerçekleştirilmesi lehinde iktisadi birimlerin davranışlarını etkileme düşüncesi oluşturmaktadır. Bu da özellikle gelişen ülkelerde sanayileşmenin hızlandırılması, ihracatın artırılması vb. gibi temel konularda kamunun plan ve programlar yaparak ekonomiye müdahale ve yönlendirmede bulunması anlamını kapalı da olsa taşımaktadır.

Gelişen ülkelerde tartışma konusu olan husus; mevcut kaynakların öncelikli olarak orta ve uzun dönemde hangi sektör veya malların üretimine tahsis edileceği konusunda devlet müdahalesindeki etkinlik olmuştur. İç ve dış kaynak kısıtları, kamuyu yıllık ve beş yıllık plan ve programlar yapmaya zorlamaktadır. Bu planlar, demokratik ülkelerde kamuyu kısıtlayıcı, özel kesime yönlendirici hedefler koymak şeklinde ortaya çıkmaktadır.

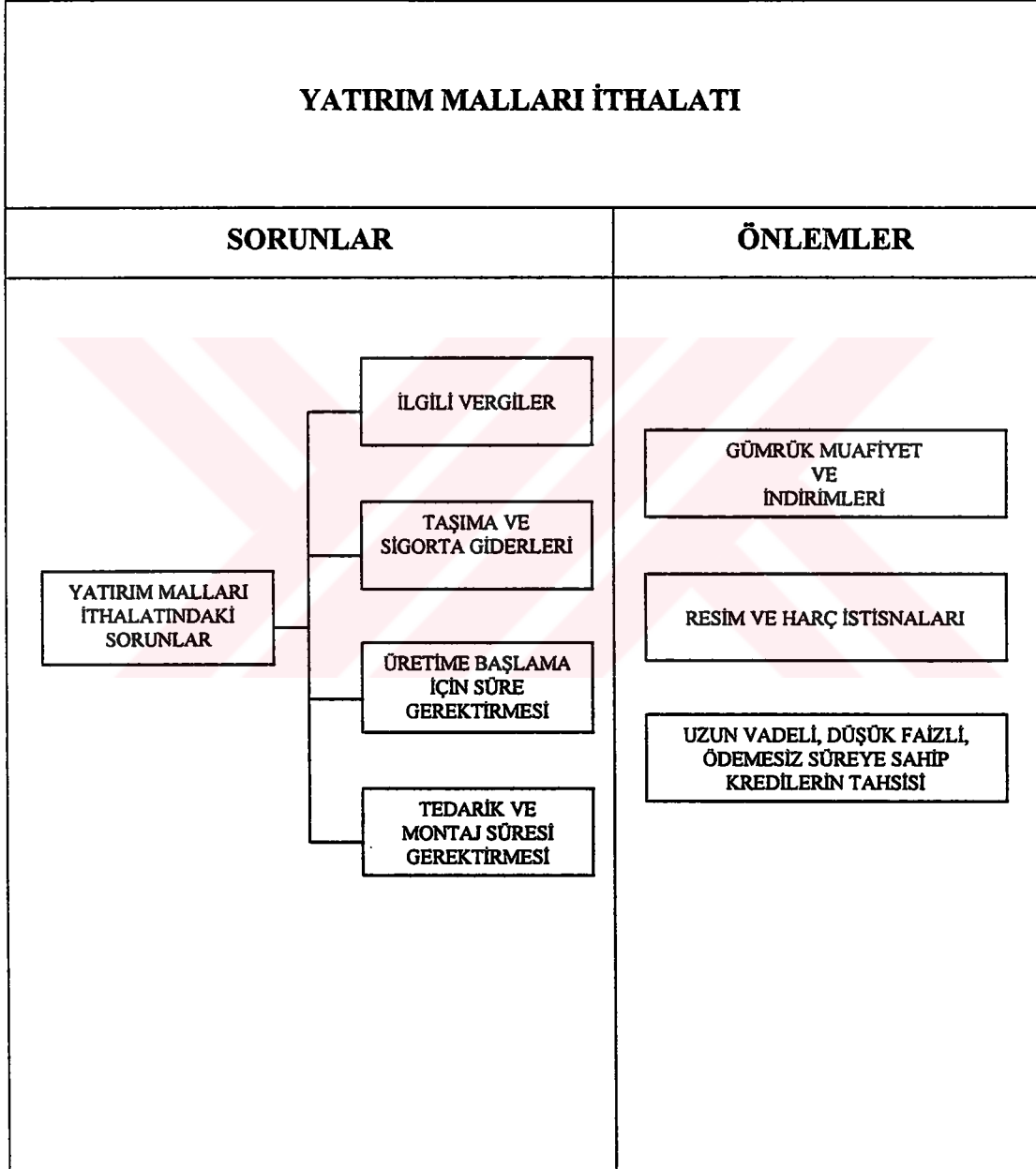
Günümüz koşullarında, kalkınma planlarının metod ve mahiyetleri de dünyadaki globalleşme rüzgarlarının eşliğinde değişmektedir. Dünya ölçeğinde ekonomilerin birbirine bağılıkları ve olayların ekonomiye etkilemedeki boyutları uzun dönemli ve değişmez hedefli planların geçerliliğini ortadan kaldırmıştır. Fakat bu durum da gelişen ülkelerde planlamadan faydalanılmamasını gerektirmemektedir. Aksine piyasa ekonomisi şartlarının geliştirilmesinde ve yerleştirilmesinde kısaca çevre ve gelecek ögeleri olarak niteleyebileceğimiz dış piyasa koşulları ve değişen sınai, ekonomik ve teknolojik eğilimleri dikkate alan esnek ve bilimsel planlara ihtiyaç bulunmaktadır. Ekonomide devletin küçüldüğü bir süreç içerisinde şüphesiz ekonomide serbest rekabet ortamını ve uluslararası rekabet gücünü güçlendiren, iç ve dış dünya şartlarına uygun hedefler koyan planların etkinliği de güçlü olacaktır.

Teşvik politikalarına esas teşkil eden diğer unsurlar şunlardır;

1. Yatırım veya üretimi teşvik edilen malların sanayilerinin kurulması için gerekli makina-teçhizat gibi yatırım malları genellikle ithalat yoluyla sağlanmaktadır. İlgili vergilerle birlikte taşıma ve sigorta giderleri büyük yekünler tutmaktadır. Bunun yanı sıra bu malların tedariki, montajı ve üretime başlanması zaman

gerektiren bir durumdur. Bu zaman ortalama iki yılı bulmaktadır. Bu nedenle değinilen sorunları azaltacak ve yatırım kararından vazgeçilmesini önleyecek yeterlilikte ve etkin teşviklere ihtiyaç vardır. Bu tip teşvikler;

1.1. Gümrük muafiyet ve indirimleri,



Şekil 2.1 Yatırım Malları İthalatında Karşılaşılan Genel Sorunlar ve Bu Sorunları Önlemeye Yönelik Teşvik Tedbirleri

1.2. Resim ve harç istisnaları,

1.3. Uzun vadeli, düşük faizli, ödemesiz süreye sahip kredilerin tahsisi, şeklinde adlandırılabilir.

2. Gelişen ülkelerde;

- İç ve dış kaynak imkanlarının kısıtlı oluşu,
- Vasıflı işgücü, kesintisiz ve yeterli enerji kaynaklarının sınırlı oluşu,
- Sermaye piyasalarının yeterli ve etkin şekilde çalışmamaları,
- Kalkınma çabalarının ilk dönemlerinde müteşebbis ve teknik bilgi birikimindeki noksanlıklar,

hükümetleri, programlanan hedeflere ulaşmak için çeşitli teşvik yöntemlerini uygulamaya zorlamaktadır.

3. Ülkelerin bölgeleri arasındaki gelişmişlik farkları da teşvik politikalarına başvurmayı gerektirmektedir. Bu sayede sermaye ve emek göçü ile bunlardan doğan sosyo-ekonomik problemlerin önüne geçilmeye çalışılır.
4. Gerek ekonominin kendi şartlarından gerekse dışarıdaki bazı bunalım ve krizlerden dolayı ülke içerisinde konjonktürel ve arazi krizler oluşabilir. Bu durumlarda kamu çeşitli teşvik tedbirlerine başvurabilir.
5. Gelişen ülkelerde nüfus artışının yüksek fakat istihdamın yeterli olmadığı gözönüne alınırsa; istihdamı teşvik eden, işsizliği önleyici ve emek yoğun yatırımların gündeme gelmesi doğaldır.
6. Üretim ve yatırım faaliyetlerinin yanında, ülke mallarının uluslararası alanda rekabetini güçlendirecek teşvik araçları gerek gelişmiş gerek de gelişen ülkelerde sıkça başvurulan bir yoldur.

7. Bir ülkenin sanayileşme süreci, kendine uygun teknolojileri üretecek sanayilerin kurulması ve devamlılığı ile sağlanır. Günümüzde üstünlük kurmuş ülkeler bilgi birikimi yeterli ve etkin hale gelmiş ülkelerdir. Dolayısıyla eğitim, bilgi birikimi, teknolojik araştırma-geliştirme faaliyetleri vb. alanlara yapılan yatırımlar her ülkede teşvik edilmektedir. Bunun yanısıra Ar-Ge teşviklerinin; bazı yatırım, üretim ve ihracat teşviklerinin uluslararası sınırlarından kaçınmak üzere kullanıldığı da bilinmektedir.

Sonuç olarak Türkiye gibi, gelişmenin belli bir aşamasında bulunan ülkelerin, sistemli, bilimsel ve gerçekçi teşvik araçları ile sosyal refah hedefine ulaşmaları ve serbest piyasa ekonomisinin yeterli şartlarının oluşturulmasına zemin hazırlanmaları daha da kolay olacaktır. Çünkü, yeterli ekonomik seviyeye ulaşmamış ülkelerde ne rekabet ortamı oluşturmak, ne de üretimi arttırmak mümkün değildir [15, s. 5].

2.3 Genel İktisat Politikaları İçerisinde Teşviklerin Yeri

Genel iktisat politikasının amaçları;

1. Tam istihdama ulaşmak,
2. Üretimi arttırmak,
3. Fiyat istikrarını korumak,
4. Ödemeler dengesini düzenlemek,
5. Gelir ve servet dağılımını düzenlemek,
6. Kamusal ihtiyaçları karşılamak,
7. Bazı bölgelere veya sektörlerle öncelik tanımak ve onları korumak ,

olarak sıralanabilir [16, s. 38-39].

Her ne kadar, serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde ülkelerin belirtilen amaçlara ulaşabilmeleri için uygun ortamın doğacağı kabul edilse de, yatırım ve üretim olanaklarının ve doğal kaynakların kıtlığı, para ve sermaye piyasalarının yeterince

gelişmemiş olması, girişimcilerin eğitim ve deneyim yetersizliği, bölgeler arası farklılıklar gibi nedenlerin yanısıra teknolojik gelişmenin sağlanması, uluslararası ticarete rekabet gücü kazanılması, yapısal değişikliklerin sağlanması, özel sektörün belli alanlarda faaliyetlerinin artırılması, ekonomik planlar çerçevesinde ülke gelişiminin hızlandırılması gibi amaçlarla, devletlerin teşvik ve yönlendirme politikalarını ekonomik politikalarının önemli bir aracı olarak kullanarak kullandıkları görülmektedir [17, s. 1].

Teşvik sistemlerinin etkinliğinin sorgulanmasında ise aşağıdaki ölçütler sözkonusu olmaktadır;

1. Teşvik tedbirlerinin tür ve mahiyetlerinin genel strateji ve politikalarla uyumu,
2. Teşvik tedbirlerinin miktar olarak yeterliliği,
3. Teşvik araçlarının zaman olarak uygunluğu,
4. Sağlanan teşviklerin kendi içerisinde tutarlılığı,
5. Teşviklerin, bölgesel amaçlarla uygunluğu,
6. Teşviklerin; açıklık, anlaşılabilirlik ve uygulamadaki kolaylığı,
7. Teşviklerin, rekabetçi bir piyasa ekonomisi ilkeleri ile tutarlılığı,
8. Teşviklerin, verimlilik ve sosyal etkinlik hedefleri ile uygunluğu,
9. Teşviklerin, özellikle seçicilik ölçütlerine uygunluğu,
10. Teşviklerin, dinamik karşılaştırmalı üstünlük ilkelerine uyumu,
11. Teşviklerin, strateji ve politikalar bağlamında girilmesi hedeflenen AB teşvik sistemleri ile uygunluğu,
12. Uygulamada istikrarın yanısıra yeni oluşumlara göre esnekliğinde sağlanması.

Teşvik sistemlerinin etkinliğinin ölçümünde “Yatırımların teşvik esnekliği” adı ile yatırımlara yönelik teşviklerde bir etkinlik ölçü kavramı geliştirilmiştir. Bu kavrama

göre, özel kesimi istenilen sahada yatırım yapmaya razı etmek için herhangi bir teşvik oranı yeterli olmamakta, yatırımdan doğan riskleri karşılayacak ölçüde bir “telafi oranı” uygun teşvik sayılmaktadır. Tabii olarak burada yatırımlardaki riskin büyüklüğünü; yatırımın türü, büyüklüğü, yapılacağı bölge ve ekonomik konjonktür tayin etmektedir. Öte yandan yatırımları teşvik araçları yerine göre büyük imkan sağlamaları nedeniyle, her zaman için istismar edilme tehlikesi de taşırlar.

Teşvik sisteminin yönelebileceği yatırımları, komple yeni yatırımlar, geliştirme ve büyüme yatırımları, yenileme ve modernleştirme yatırımları olarak üç grupta toplamak mümkündür. Bu sahalardaki yatırımları, ya yatırım öncesi, ya yatırım dönemi ya da yatırım sonrası dönemde teşvik etmek mümkündür. Aslında bir teşvik sisteminin uygulanmasında en kritik nokta, teşviğin hangi dönemde uygulanması gerektiğinin belirtilmesidir. Eğer ekonomide enflasyonist bir süreç yaşıyorsa, yatırım sonrası teşviklerin fazla cazibesi olmayacaktır. Çünkü böyle bir ortamda asıl mesele verilecek yatırım kararının gerektirdiği harcamanın, yatırım bitirilinceye kadar ne olacağının bilinmemesidir. Böyle bir belirsizlik, yatırımcıyı caydıran bir faktördür. Dolayısıyla, teşviğin yatırım öncesinde veya yatırım esnasında verilmesi yatırımın bir an önce bitirilmesinde etkili olabilir [15, s.10].

2.3.1 Teşvik Politikalarının Ekonomik Etkileri

Teşvik veya sübvansiyonlar, ister yatırım ve üretim aşamasında, ister ihracat aşamasında yapılsın, kaynak dağılımını değiştiren, maliyetleri azaltan ve bir ekonomik faaliyeti diğerlerine oranla daha karlı ya da avantajlı kılan dolaylı ya da dolaysız kamu müdahaleleridir.

Teşvik ve sübvansiyon araçlarının bir ekonomi politikası aracı olarak kullanılması durumunda, teorik anlamda ne tür makro-ekonomik etkileri doğuracağının da tahmin edilmesi mümkündür.

2.3.1.1 Üretimin Teşviki

Üretime yönelik teşvik ve sübvansiyonlar, üretim üzerine konulan negatif vergi olarak yorumlanabilir. Bu nedenle üretime sübvansiyon verilmesi, yurtiçi arz

eğrisini sağa doğru dikey yönde kaydıracaktır. Buna göre üreticinin eline geçen fiyat, tüketicinin eline geçen fiyatı, birim üretim başına düşen sübvansiyon miktarı kadar aşacaktır. Daha yüksek fiyat, yurt içi üretimin artması sonucunu doğuracaktır. Sübvansiyon nedeniyle, üreticilerin eline geçen fiyat yükseldiği ve dolayısıyla ulusal üretim miktarı yükseldiği için ithalat miktarı da düşecektir. Yani, üretim teşviklerinin, ithalatın ikame edilmesi sonucuna yol açtığı görülmektedir. Üretim artarken, tüketimde azalmamakta, yani gelir dağılımını bozucu bir sonuç ortaya çıkmamaktadır. Buna karşılık, sübvansiyonun maliyeye ve dolayısıyla devlet bütçesine yükü söz konusudur [14, s.93-95].

2.3.1.2 İhracatın Teşviki

İhracatın teşviki, yurtiçi üretimin dahili piyasa yerine dış piyasalara satılabilmesi için, kamunun ihracatçı firmalara yaptığı dolaylı ve dolaysız ödemeler olarak tanımlanabilir. Burada teşvik edilen ihracata konu malın yurtiçi üretimi değil, ihraç edilen bölümü olmaktadır. Ancak, bir malın hem üretimi, hem ihracatı teşvik araçlarından yararlanabilir. Yani ihracat teşvikleri, ihraç edilen ürünlere verilen doğrudan üretim teşvikleri biçiminde olabileceği gibi, ihracatçılara veya yabancı ithalatçıları piyasa faiz oranlarından daha düşük oranda kredi sağlanması veya ihracatçı firmaların çeşitli vergi muafiyetlerinden yararlanması şeklinde olabilir.

İhracat teşvikleri, ulusal rekabette yol açtığı haksızlıklardan dolayı, ileri değinileceği üzere, GATT kuralları gereği yasak ve sınırlamalara tabidir. Buna rağmen gelişmiş ya da gelişen her ülke, ihracat faaliyetlerinde gizli veya açık bu tür önlemlere başvurmaktadır.

İhracat teşvikleri, ekonomik etkileri itibarıyla, teşvik sağlanan ülke ve ihracatçı ülke açılarından farklı etkilere yol açabilir.

İhracat teşviklerinin, ihracatçı ülkeler açısından ekonomik etkilerini şu şekilde açıklamak mümkündür;

Eğer ihracatçı ülke, dünya ihracatına etki edemeyen ve ihracata teşvik veren tek ülke ise; sübvansiyon uygulaması dünya fiyatını etkilemeyecektir. İhracatçı ülkede üretim

ve ihracat artacak, malın yurtiçi tüketimi ise düşecektir. Fiyatın yükselmesi nedeniyle tüketici artışı azalırken, üretici artışı yükselecektir. Dolayısıyla sübvansiyon, vergi mükellefleri tarafından finanse edilmektedir. Bu koşullar altında ihracat sübvansiyonunun mutlaka ithalat sınırlamaları ile desteklenmesi gerekir. Aksi halde yabancı üreticiler, sübvansiyon öncesi fiyat üzerinden ülkeye girerek hem daha yüksek fiyat ödeme durumundaki tüketicileri kendi ürünlerine yönleltebilir hem de reeksport yaparak verilen ihracat sübvansiyonlarından yararlanabilirler.

Özetle, tek ülkenin ihracatı teşvik etmesi durumunda üreticiler kazançlı, tüketiciler ve vergi mükellefleri zararlı çıkmakta, toplam refah kayıpları, toplam refah kazançlarını aşmaktadır. İhracatın sübvansiyon edilmesi sadece üretici ve ihracatçıların refahını arttırmakta, kaynak ve dolayısıyla gelir dağılımını da bozmaktadır.

Eğer tüm ülkeler ihracatçıları teşvik ediyorsa, bu durumda fiyat değişmeyecek, sübvansiyon artı ihracat fiyatına eşit olacaktır. İhracatçının eline geçen birim fiyat değişmediği için de üretim miktarı aynı kalacaktır. Üretici ve tüketici artıkları da sübvansiyondan etkilenmeyecek, vergi mükellefleri ülkenin net refah kaybı oranında bir miktarı finanse edeceklerdir. Buna göre, ihracat teşvikleri ithalatçı ülkedeki tüketicilerin refahının artmasına yol açmakta zira mala daha az fiyat ödeyerek temin etmektedirler.

Sonuç böyle olduğuna göre neden ihracata teşvikler sağlanır sorusu gündeme gelmektedir. Bu sorunun cevabı başlıca üç maddede toplanabilir;

1. Sübvansiyon ile ihracat sektörüne ilave kaynak aktarma, yani gelir dağılımının dış ticaret kesimi lehine ayarlanması. Eğer ülke ihracatı teşvik eden tek ülke ise, ihracatçılar bu sübvansiyon rantı için baskı grubu oluşturabilirler. Her ülke ihracatını teşvik ediyorsa, bu durumda teşvik etmeyen ülkenin ihracat şansı olmayacaktır. Özellikle tarımsal sübvansiyonların azaltılamamasının en önemli nedeni de budur.
2. GATT'la, sınai ürünlere yapılan sübvansiyonlar yasaklanırken tarımsal ürünlere ilişkin bir yasaklamaya gidilememektedir. Tarımsal üretim bütün gelişmiş

lkelerde teŖvik edilirken, ortaya çıkan üretim fazlası da yine ihracatın sübvansiyonu yolu ile eritilebilmektedir.

3. Ihracatın geçici bir süre teŖviki, dünya pazarlarında daha fazla yer edinme sonucunu getirecekse ihracata teŖvikler sağlanabilir. Böylece, ileride tekel Ŗartları elde edilmesi de umulabilir.

Dünya lkelerinde ihracat teŖvik uygulamaları, genellikle yasaklanan ve ticari ortaklarca soruŖturmalara konu olacak biçimde değil, dolaylı ve gizli biçimlerde yapılmaktadır [14, s. 93-103].



BÖLÜM 3

DÜNYADA YENİ KORUMACILIK VE TEŞVİK SİSTEMLERİ

Teşvik sistemleri, gelişmiş ve gelişen ülkelerde bazen korumacı politikalarla da pekiştirilerek uygulanmaktadır. Fakat her grubun teşvik sistemi ile ilgili hedefleri farklıdır. Teşvik sisteminin temel hedefi;

- Gelişen ülkelerde; sosyo-ekonomik yapı değişikliği amacının gerçekleştirilmesine yardımcı olmak,
- Gelişmiş ülkelerde ise; belirli oranlarda kaynak dağılımına müdahale etmektir.

Genellemek gerekirse; teşvik sistemlerinin temel felsefesi, ithal ürünlere karşı tarım ve yerli sanayinin korunması ile ilgilidir. Bundan ötürü, dünya ticaretinde liberalleşmeyi savunanlar, kendilerine göre yıkıcı rekabete yol açan teşvikli, sübvansiyonlu veya dampingli tarım ve sinai ürünlere karşı gümrük veya özellikle tarife dışı engeller koymamaktan çekinmemektedirler. Yeni korumacılık akımı, gelişmiş ülkelerin dünya ticareti önüne çıktıkları en önemli engel olma özelliğini sürdürmektedir.

3.1 Dünyada Yeni Korumacılık

3.1.1 Yeni Korumacılığın Doğuş Nedenleri

İkinci Dünya Savaşı öncesinde ve özellikle I. ve II. Dünya Savaşı arası yıllarda dünyada korumacılık yaygın, yoğun ve klasik araçlara dayalıydı. 1945'lerden sonra sosyalist dünya dışındaki ülkelerde tam bir iktisadi gelişme ve atılım dönemi başladı. Dünya ticaret hacmi artıyor, genişleme hızı, milli gelir artış hızlarının da üzerinde seyrediyordu. Dünya ticaret hacmindeki bu hızlı gelişmenin en önemli nedeni;

uluslararası ticarete korumacı eğilimlerin yerini liberalleşme anlayış ve uygulamalarına bırakmasıdır. Bu yüksek ve serbest konjonktürden sadece gelişmiş ülkeler değil, gelişmekte olan ülkelerde pay almışlardı. Gelişen ülkeler ihracatlarını arttırırken, gelirleri ile sanayileşmeyi sağlayacak ithalatı da finanse edebilmekteydiler.

Bu konjonktür, dünya enerji krizinin meydana geldiği 1973 yılına kadar arttıktan sonra, 1980'lere kadar azalan bir trend izledi. Trenddeki yavaşlama 1980-1983 arasında duraklamaya dönüştü. Bunun yanısıra 1973-1979 yılları arasında gelişmiş ülkelerin büyüme hızı yavaşlarken, gelişen ülkelerin ihracat imkanları önüne de engeller konulmaya başlandı. 1973-1993 arası dönem, sanayileşmiş batılı ülkelerin uzun süren bunalımlı dönemini tam olarak atlatamadığı yıllardır. 1980 sonrası dönem, özellikle ikinci enerji krizinin etkisiyle şartları daha da ağırlaştırmıştır. Ancak son yıllar, bunalımdan çıkış konusunda gelişmiş ülkelerin yoğun çabalarına sahne olmuştur.

İkinci Dünya Savaşından sonra, dünya ticaretinin serbestleşmesini sağlamak üzere yeni kuruluşlar oluşturulmuştur. Bunların en önemlisi GATT'dır. 10 Ocak 1948 tarihinde yürürlüğe giren anlaşmanın amacı; zamanın ekonomik konjonktürüne uygun bir dış ticaret sisteminin kuruluşu ve devamının sağlanmasıdır. Bu tip serbest ticarete dayalı bir sistemin oluşturulmasına ABD neden olmuştur. II. Dünya Savaşından galibiyetle çıkan ve rakipleri olan Avrupa ve Japonya'yı saf dışı bırakan ABD, dünya ekonomilerinin ürettiği gayri safi hasılanın % 40'ını sağlamakta, dünya ticaret ve finans pazarlarının tek hakimi durumunda idi. Dünyada sabit kur sistemi geçerliydi ve bu durum ABD'nin çıkarları ile çelişmekteydi.

Bu nedenle, dünya genelinde serbest ticarete dayalı bir sistemin oluşturulması gerekiyordu. Neticede, GATT ile birlikte, IMF ve Dünya Bankası gibi kurumları devreye sokacak, yeni bir serbest ticaret sistemi oluşturulması için çalışmalar başlamıştır [14, s. 17].

GATT, IMF veya Dünya Bankası gibi bir kuruluş değil, çok yanlı bir ticaret anlaşması olup, anlaşmayı imzalayan üye ülkeler, GATT'ın getirdiği dış ticarete

liberalizasyonu kolaylaştırıcı ve miktar sınırlamalarını ortadan kaldırmaya yönelik ilkeleri kabul ederler.

1950’li yıllarda dünya ticareti için yapılan tahminler, beklendiği gibi gelişmemiştir. 1960’lı yılların sonuna doğru batı ekonomilerinde ortaya çıkan yapısal sorunlar, uluslararası ticarete de yayılmıştır. Bu dönemde en önemli gelişmelerden biri; Japonya’nın teknoloji yoğun mallarda sıkı bir rekabet üstünlüğü sağlaması, ABD ve daha sonra Avrupa pazarlarında hakimiyet kurmasıdır. GATT görüşmeleri, başlangıçta önemli başarılar sağlamasına rağmen 1960’lı yıllarda batılı ekonomilerde ortaya çıkan yapısal bozulmalar, Japonya’nın yüksek teknolojili mallardaki rekabeti neticesinde başarılı gidişatı tersine döndüren gelişmelerin temelini teşkil etmiştir. Bunun yanı sıra GATT anlaşmasının belirli ölçülerde korumaya imkan verdiği maddeler kötüye kullanılmış, kurallarda da yetersizlikler ortaya çıkmıştır. Çünkü, GATT Anlaşması yalnız mal ticaretine ilişkin kuralları koymaktaydı. Gönüllü ihracat sınırlamaları ve düzenli pazarlama anlaşmaları diye adlandırılan ve tümüyle GATT kuralları dışında yer alan uygulamalar ayakkabı, çelik ve TV cihazları gibi ürünlerin ticaretinde egemen olmaya başlamış, yurtiçi üretime verilen sübvansiyonlar, yurtiçi üreticileri himaye eden devlet satınalma politikaları ve gerçek anlamda bir ticari temele dayanmayan ve devlet eliyle yürütülen “ticari” ilişkiler, son yıllarda gittikçe artan bir uygulama alanı buluyordu [14, s. 18-19].

Yine bu dönemde uluslararası finans kurumlarının denetimine giren yeni gelişen ülkelere yeni borç alabilmeleri için dışa açılma şartları konulmasına rağmen, batı ülkelerinde devletin değişen sosyal refah alanındaki rolleri ve dalgalı kur uygulamasının beklenen korumayı sağlamaması, yeni korumacılık denilen tarife dışı engellerin doğmasına yol açıyordu.

3.1.2 Yeni Korumacılığın Farklı Niteliği ve Araçlar

1960’lı yıllarda ortaya çıkan ve 1970’li yıllarda yoğunlaşan yeni korumacılık süreci, gümrük tarifeleri, ithal yasakları, kısıtlamaları ve ilgili kambiyo uygulamaları ile somutlaşan geleneksel koruma önlemlerinden; amaçları, etkileri, ölçme sorunları itibarıyla tamamen farklıdır.

Yeni korumacılığın ortaya çıkış nedeni olarak, yukarıda sayılan nedenler, ülkeler arasındaki yapısal dengesizlik temelinde birleşmektedir. Batı sanayileri karşısında rekabet üstünlüğü elde eden ülke ve/veya sektörlerin verimlilik artış hızı, rakiplerine oranla daha yüksektir. Bu rekabet karşısında batılı ekonomilerin ve özellikle ABD ekonomisinin tepki olarak geliştirebileceği verimliliğe dayalı mekanizmalar, yeni korumacılık önlemleri ile eşanlı olarak devam edecektir.

Olaya gelişen ülkeler açısından bakıldığında, 1960'lı yıllar, bu ülkelerin ağırlıklı olarak ithal ikameci stratejiye dayalı sanayileşme çabası içerisinde belli düzeyleri tutturdıkları dönemdir. Bir yandan ithal ikameci stratejiye dayalı sanayiler korunarak kurulu kapasite gelişirken, diğer yandan ihracata dönük sektörler için ucuz girdi sağlanmaktadır. Bu süreçte, imalat sanayine sağlanan yatırım teşvikleri ve üretim ile ihracat aşamasında verilen etkili destekler, belirli ürünlerde sağlanan rekabet üstünlüğünün ana nedenidir.

Korumacı önlemler, ticaret partnerler arasında çeşitli sektörlerdeki verimlilik artışı farklılık gösterdikçe ve yapısal uyum yönünden getirilen önlemlerin sonuçlarının alınması uzun zamana yayıldıkça, en azından kısa dönemde karşılaşılan sorunların üstesinden gelmenin tek çıkar yolu olarak algılanmaktadır [14, s. 51].

Yeni korumacılık uygulamalarının araçları genellikle idari-bürokratik mekanizmalar tarafından belirlenmekte ve yeni ticari şartlara uygunluk göstermektedir. Bunları; fiyat destekleri (sübvansiyonlar ya da teşvikler), sinai politikalar, devlet satın almaları ve teknik standartlar gibi gruplamak mümkündür. Sayılan araçlara, GATT anlaşmasında korumaya dönük maddelerin, her devletin çıkarlarına göre yorumlayıp, uygulaması da eklenmelidir [18, s.122-123]. Görüldüğü gibi yeni korumacılık araçları arasında sanayide yatırım ve üretime verilen teşviklerle, ihracat aşamasına yönelik teşvikler yine ilk sırada yer almaktadır.

Yeni korumacılığın yoğunlaştığı dönemde, 1976 yılı itibarıyla üretime sağlanan teşvikler, GSMH'nin oranı olarak;

ABD'de % 0.8

Japonya'da % 1.4

Almanya'da % 2.0

İngiltere'de % 7.6

İhracata verilen teşviklerin, ihracata oranı ise;

ABD'de % 1.1

Japonya'da % 5.4

Almanya'da % 1.3

İngiltere'de % 3.0'dür.

Aynı zamanda tarife dışı engeller, 1974'de dünya ticaretinin % 40'ını etkilerken, bu oran 1980'de 48'e yükselmiş ve sınai mamul oranı ise % 13'ten % 23.5'e yükselmiştir [18, s.124-125].

Teknik standartlar, genellikle gelişen ülkelerden yapılan ithalata set çekmek üzere getirilen engeller niteliğindedir. Çünkü, gelişmiş ülkeler arasında teknoloji yoğun mal ticaretinde, teknolojiden doğan standart farklılığını gidermek, önemli zaman gerektirmeyecektir.

Son yıllarda, gelişmiş ülke ekonomileri birbirine daha da bağımlı hale gelmiştir. Bir ülkede alınan faizlerin değiştirilmesi, kurların ayarlanması gibi iktisadi kararlar bağımsız olarak alınabilmesi mümkün olmayan kararlardır. Hatta bu kararların diğer rakip ülkeleri olumsuz etkilemesi olasılığına karşılık, sıkı pazarlıkların yapıldığı, her tür baskı ve şantajın yapıldığı gündeme gelmiştir. Bunlar da yeni korumacılık düzeninin etkili araçlarıdır.

3.1.3 Yeni Korumacılık, Globalleşme ve Teşvikler

Piyasalar açısından 1980-1990 dönemi, büyümenin yerine makro-ekonomik dengelerin stabilitesi ve arzın çeşitlendirilmesi olgularının, temel ekonomik felsefelere hakim olması şeklinde geçmiştir.

Günümüzde de dünya ekonomisi krizi henüz atlatabilmiş değildir ve bu krizin aşılması dar çerçevede ifade edilirse; gerek gelişmiş ülkelerin kendi aralarında, gerek de gelişen ülkelerle gelişmiş ülkeler arasında uygulanacak makroiktisat, dış ticaret ve kur politikaları açısından oluşturulacak fikir birliği ile mümkündür. Bu noktada globalizasyon süreci devreye girmektedir.

Globalizasyon; uluslararasılaşma sürecinin tanımlanıp, delokalize üretim dokularının üretim ve tüketiminin dünya ölçeğinde planlandığı, serbest rekabet ve piyasa düzeninin uluslarüstü kuruluşlarla denetlendiği ve kuralların uluslarüstü bir anlayışta çalıştığı sistemdir. Bu tanımdaki önemli ögeler şunlardır;

1. Üretim faktörlerinin (maddi ve gayrimaddi) dünya ölçeğinde değerlendirilerek üretimi, dağıtımı ve tüketimi.
2. Ticari değişimlerin dünya ölçeğindeki norm ve standartlarla gerçekleşmesi. Bu standartlar MAP (Manufacturing Automation Protocole), TOB (Technical Office Protocole), OSI (Open System Interconnection), SNA (System Network Architecture) şeklinde örneklendirilebilir.
3. İşletme organizasyonundan başlayarak ekonomik aktörlerin uluslarüstü boyutta ortak dünya ekonomik stratejisi esasına dayalı bir planlamaya girmesi.
4. Hukuki, ekonomik ve teknolojik bakımlardan tek bir alan bütünlüğünün kaybolması. Bunun başlıca nedeni; üretim aşamasından tüketime aktörlerin birbiriyle sıkı bir mafsallaşma ve/veya bütünleşmeye girmeleridir.
5. İşletmeler ile devlet arasında yeni bir ilişki modelinin ortaya çıkışı. Bu ilişkide işletmeler, yerel devletlere (eski ulusal devletler) globalleşmek ve globalizasyona girmek için muhtaç olurken, yerel devletler, globalleşmiş devletlere, meşruluklarının devamı ve yerel ölçekte siyasi ve sosyal rollerinin tesisi için gereksinim duymaktadır.

Bu temel karakteristiklerden herşeyin bir merkezden planlandığı, standart ürünlerin tüketildiği ve homojen bir dünya pazarının oluşacağı sonucu çıkarılmamalıdır. Tam tersine yerel pazarlara yönelik bu alanların kültürel, ekonomik, sosyal ve coğrafi

özellikleri doğrultusunda, çeşit ekonomisi ağırlıklı mal ve hizmetler üretilecektir. Zaten globalizasyonun bir özelliği de, esnek talep ve arzın hakim olduğu bir sistem oluşudur [19, s.68].

Bugün, globalleşmenin uluslararası sistem üzerindeki etkileri henüz netlik kazanmamıştır. Fakat gelişmeler bazı ipuçlarını ortaya çıkarmıştır. Bunlar;

1. Globalizasyon süreci, gelişen ülkeleri artan bir biçimde uluslararası iş bölümünde marjinal bir konuma itmektedir.
2. Sektörel ve işletme düzeyinde ortaya çıkan tekelleşme olgusu karşısında global bir rekabet stratejisinin esasları henüz oluşturulmamıştır.
3. Global rekabet süreci içerisinde işletmelere yönelik kamu müdahaleleri (teşvikler, devlet yardımları vs.) ülkeler arasında uzlaşılan ve denetlenen yapıya kavuşmamıştır. Bu da globalleşme yolunda hedef sapmalarına yol açacaktır.
4. Standartlar ve normların yeni korumacılık uygulamalarında kullanılmaması hususunda da henüz bir uzlaşma sağlanamamıştır [19, s. 70-72].

Sonuç olarak; Globalleşme sürecinin kurallarını oluşturanlar, insan gücü, teknoloji ve sermaye-finance bakımından güçlü ülkeler ve ülke gruplarıdır. Buna ek olarak, serbest piyasa ve tam rekabet istendiği belirtilmesine rağmen ilginçtir ki, sinai üretim faaliyetlerinin yatırım, üretim ve pazarlama (ihracat) aşamalarında verilen teşvikler ve rakip ithalat uygulanan tarife dışı koruma yöntemleri ile ülkelerin ekonomik çıkarlarından taviz verilmemektedir.

3.2 Dünyada Teşvik Sistemleri ve Yeni Gelişmeler

3.2.1 GATT'ın Teşviklerle İlgili Düzenlemeleri

İngilizce adı “General Agreement on Tariffs and Trade” kelimelerinin baş harflerinin bir araya gelmesinden oluşan GATT, “Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması” anlamına gelmektedir.

Eski ismi ile GATT'ın, yeni ismi ile DTÖ'nün amacı, üye ülkelerin ticaret ve ekonomi alanındaki ilişkilerini geliştirmek, hayat standartlarını yükseltmek, tam istihdamı gerçekleştirmek, reel gelir ile gerçek talep hacmindeki istikrarlı artışı sağlamak, mal ve hizmet üretim ve ticaretini geliştirmek, aynı zamanda da dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine en uygun bir şekilde kullanımına imkan vermek ve gerek çevreyi korumak, gerekse farklı ekonomik düzeydeki ülkelerin ihtiyaç ve endişelerine cevap verecek şekilde mevcut kaynaklarını geliştirmektir [20, s. 2].

GATT çerçevesinde uluslararası alanda hangi koruma ve teşvik önlemlerinin haklı olduğu konusunda, belli aralıklarla tanım değişiklikleri yapılsa da sorunun çözümü günümüze dek mümkün olmamıştır.

GATT bünyesinde kurulan teşvik komisyonu, daha 1960'ların başında, ihracat teşviklerinin kapsamını tespit etmiş ve bir Teşvik Kodu oluşturulmuştur. Yasak kapsamı tanımında bulunan ihracat teşvikleri, gelişen ülkelerin elini kolunu bağlayacak niteliktedir. Bu yasaklar;

1. İhracat performansına bağlı doğrudan teşvikler,
2. Doğrudan ihracat primleri,
3. Vergi iadeleri,
4. İhracat sanayilerine uluslararası fiyat düzeyinden aşağı fiyatla ara mal sağlanması,
5. Düşük faizli ihracat kredileri,
6. Taşıma ve ulaştırma masraflarını telafi edici veya azaltıcı yardımlar,
7. İhracatla ilgili doğrudan vergilerde muafiyet ve istisnalar,
8. Girdi ithalatında vergi muafiyeti veya azaltılması,
9. Düşük ihracat sigorta uygulaması,

10. İhracat kredi faizlerinin düşürülmesinde kredi veya hibeler, olarak sıralanabilir [21, s.7].

Dikkat edilirse, gelişen ülkelerin tüm uygulamaları hemen hemen burada kapsam altına alınmaktadır. Fakat dolaylı teşviklerin listede yer almaması, temel mal ve temel kabul edilmeyen mal ile dışa ve içe dönük sanayi ayrımının da tanım içinde yer almaması durumun daha da kötü olmasını önlemektedir.

GATT'ın sübvansiyonlar kodunun 14.1 maddesi “Anlaşmayı imzalayan ülkeler, sübvansiyonların, kalkınmakta olan ülkelerin kalkınma politikalarının entegre bir parçası olduğunu kabul ederler” demektedir.

14.2 maddede ise “Bu anlaşmanın, anlaşmayı imzalayan kalkınmakta olan ülkelerin (ihracat sektöründekiler dahil) sanayilerine yardımcı olacak önlem ve politikaları benimsemelerini engellemeyecektir” bulunmaktadır. Diğer taraftan da 14.3. maddede, “anlaşmayı imzalayan kalkınmakta olan ülkelerin, sınai ürünlere verilen ihracat sübvansiyonlarının, anlaşmayı imzalayan diğer ülkelerin ticaretlerini veya üretimlerini ciddi bir biçimde olumsuz etkilemesine yol açacak tarzda kullanmayacaklarını kabul ederler” denmektedir [14, s.31].

Bu maddeler, gelişmekte olan ülkelere, teşvik politikalarının uygulanabilmesi hususunda kolaylık ve imkan sağlarken, kullanma biçiminin rakip ülke üretim ve ihracatı üzerine olumsuz etki yapacak şekilde olmayacağı da taahhüt edilmelidir. Buna rağmen uygulamada; gelişmiş ülkeler uyguladıkları fark giderici vergiler ve/veya diğer tarife dışı engeller ile gelişen ülkelere karşı ithalatlarını sınırlayabilmekte ve yeni teknolojilerinin üretime uygulama sürecinin kısa olması nedeniyle teknoloji yoğun mallarda gelişen ülkelerin fiyat rekabeti şansını ellerinden almaktadır.

GATT'ın 1985'de başlayan Uruguay dönemi toplantıları sorunların ağırlaştığı bir döneme rastlamaktadır. Bu toplantılarda, gelişen ve gelişmiş ülke grupları arasında , birçok konuda görüş ayrılıklarının devam ettiği görülmüştür;

1. Tarım sektörü konusunda hem gelişmiş ülkeler arasında hem de gelişmiş ve gelişen ülkeler arasında sorunlar vardır. Bütün gelişmiş ülkeler, tarımsal ürünler üretimini desteklemekte ve bu yüzden avantajlı oldukları bir alanda pazarlık kozlarını da kaybetmektedirler. Tarımsal sübvansiyonların indirilmesi, hususunda gelişmiş ülkeler arasında yapılan ilke anlaşması da, özellikle AB içinde çiftçi kesiminin politik gücü nedeniyle uygulamaya geçirilememektedir. Oysa bu tür teşvik ve engellerin indirilmesi durumunda gelişen ülkeler dünya pazarlarına 60 milyar \$'lık fazla ürün satabileceklerdir.
2. Gelişmiş ülkeler, gelişen ülkelerin önemli ödeme güçlükleriyle karşılaşması durumunda GATT kurallarını askıya almasına olanak sağlayan maddeyi de kaldırmak istemektedirler.
3. Gelişmiş ülkeler ayrıca, yabancı sermaye yasalarının gelişen ülkelere liberalleşmesini istemektedirler. 1980 sonrasında, bu konuda önemli mesafeler kaydedilmiştir.
4. Gelişen ülkeler ise; EFTA, NAFTA, AB ve ASEAN gibi bölgesel ticari blokların oluşmasını, dünya ticareti üzerine yapabileceği olumsuz etkiler yüzünden kaygıyla karşılamaktadırlar.
5. Bunlara karşılık, GATT maddeleri arasında, üretim aşamasında verilen sübvansiyonun ithalatçı ülkeler veya diğer ihracatçı ülkeler üzerinde yaratabileceği olumsuz etkileri telafi etme olanağı sağlayan bir madde bulunmamaktadır. Oysa bu imkan ihracatın sübvansiyon edilmesi durumunda vardır ve karşı tarafa telafi edici vergi koyma şansını tanımaktadır. Bu durum GATT'ın üretici ülkeler lehindeki tutumunun bir uzantısıdır.
6. GATT maddeleri arasında yer almayan bir başka konu da ithalat sübvansiyonlarıdır. Bazı hallerde devlet, kimi temel malları satın alıp, bunları tüketicilere daha ucuz satması durumunda ithalat sübvansiyonu ortaya çıkmaktadır. İthalat sübvansiyonları, yabancı üreticilerin mallarına talebi arttıracak ve gelirini yükselteceği için uluslararası düzeyde sorun olma durumu hemen hemen olmayan bir ticaret çarpıtıcı uygulamadır.

15 Nisan 1994 günü 117 ülkenin delegeleri arasında tarihin en kapsamlı ticaret anlaşması olan Uruguay Round Nihai Senedi imzalanmıştır.

1 Ocak 1995’de yürürlüğe giren Nihai Senet, sübvansiyonlarda indirim oranlarını belirlemiştir. Sübvansiyonların (mali yardımlar) tanımı yapılmış, Sübvansiyon Kodu senedin içine dahil edilerek uyma zorunluluğu getirilmiş, spesifik (Özel) sübvansiyon kavramına yer verilmiştir. Tahakkuk edecek bir devlet getirisinin affedilmesi ve tahsil edilmemesi (vergi ertelemeleri gibi mali teşvikler), devletin bir fon mekanizmasına ödemeler yapması veya garanti sağlaması, devletin genel altyapı dışında kalan hususlarda mal veya hizmet temin etmesi veya mal satın alması, GATT’ın ihracat teşviklerinin kaldırılmasını öngören XVI. maddesi anlamında herhangi bir şekilde gelir veya fiyat desteği verilmesi sübvansiyon tanımına girmektedir. Bir sübvansiyon, sadece bir teşebbüse, bir endüstriye veya bir teşebbüs veya endüstri grubuna uygulanıyorsa, buna spesifik sübvansiyon denilmektedir.

Spesifik sübvansiyonlar;

1. Yasaklanmış,
2. Karşı önlem alınabilir,
3. Karşı önlem alınamayan,

şeklinde üçe ayrılmıştır.

Yasaklanmış sübvansiyonlar; Devlet Hazinesi’ne yük teşkil eden ihracat sübvansiyonları ile ödenmesi gereken dolaysız vergilerin ihracata ait üretimde muaf kapsamına alınması, vergi iadesi veya erteleme, ihracata ait üretimde kullanılan mal ve hizmetlere iç tüketimle ilgili üretime nazaran kümülatif dolaylı vergilerde çeşitli aşamalarda daha yüksek muafiyet tanınması, vergi iadesi yapılması veya erteleme tanınması (KDV iadeleri hariç), ihraç malları bünyesine giren ithal mallarına (normal zayıat payı da hesaba katılarak) tanınan vergi iadesi veya indirme oranlarının normal ithale nazaran daha yüksek olması olarak belirlenmiştir. Böyle bir uygulamanın var olduğu kanısında olan üye ülke, uygulamayı yapan üye ülkeden danışma talep edebilecektir. İki ülke 30 gün zarfında konuyla ilgili olarak çözüme ulaşmaya

çalışacak, anlaşmazlığın çözülememesi halinde şikayetçi taraf Anlaşmazlık Çözüm Organına (Dispute Settlement Body) başvuracak, AÇO'da konuyu panel yoluyla çözüme kavuşturmaya çalışacaktır.

Karşı önlem alınabilir sübvansiyonlar; bir başka ülkenin sanayiine zarar verir veya lehinde doğabilecek bir kazancın eksik olması veya yok olmasına neden olursa sözkonusudur. Bu durumun sözkonusu olması durumunda da şikayetçi tarafın takip edeceği yol, yasaklanmış sübvansiyonlarda olduğu gibidir.

Karşı önlem alınmayan sübvansiyonlar ise; spesifik olmayan sübvansiyonlar ve spesifik olmakla birlikte Ar-Ge faaliyetlerine yapılan sübvansiyonlar, bölgesel yardımlar (kalkınmada dezavantajlı bölgeler), çevre ile ilgili yardımlardır. Bu uygulamada bir ülke bu tür sübvansiyondan kendi sanayisinin ciddi etkiler gördüğü kanısında ise, sübvansiyon uygulayan ülkeden danışma talep edebilir. Anlaşmazlık halinde şikayetçi ülke durumu Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Komitesi'ne bildirir ve komite gereğini yapar [17, s. 1].

Uruguay toplantıları yeni bir örgüt ortaya çıkarmıştır; Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ). Bu örgütün teşkilatın yerini aldığı söylenebilir. Nihai Senette Dünya Ticaret Örgütü'ne üye ülkeler, ticaret kurallarının ihlaline karşı artık tek taraflı tedbir almayacaklarını taahhüt etmişlerdir ve Nihai Senet'e aykırı hareket ettiklerinde, bazı müeyyidelerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Buna göre ülkeler, anlaşmazlıkların halli için yeni getirilen sisteme ve bu sistemin öngördüğü kural ve prosedürlere başvuracaklardır. Bu müeyyideler, o ülkeye tanınan taviz ve taahhütlerin askıya alınması veya zararların telafisi şeklinde olabilir. DTÖ çerçevesinde, Nihai Senet'te yer alan bir hükümden çıkan anlaşmazlıkların tek çözüm yeri Anlaşmazlık Çözüm Organı (Dispute Settlement Body)'dir. Bu sistemin bir diğer özelliği ise konsensus gerekliliği ortadan kalktığı için artık anlaşmazlığa taraf olan ülkeler kararları engelleyemeyecektir. Ancak temyiz için Temyiz Mercii (Appellate Body)'ne başvurabilecektir.

Üye ülkelerin uyguladığı sübvansiyonlar, Dünya Ticaret Örgütü'ne bildirilmek zorundadır. Bunlar Daimi Ekspertler Grubu'nca incelenir.

GATT kurallarının yaptırım gücünden yoksun olması, uzun yıllar görüşülerek olgunlaştırılan kurallara bile uyulmaması sonucunu doğurmaktadır. Özellikle, 1980 sonrası uygulamalar, her ülkenin GATT maddelerinden birine sarılarak, teşvikler ve yeni korumacılık eğilimleri konusunda, kendi faaliyetlerine haklılık kazandırmaya çalıştığını göstermektedir.

3.2.2 OECD'nin Teşviklerle İlgili Düzenlemeleri

OECD bünyesinde ihracata uygulanan sübvansiyonlardan, ihracat kredileri ve kredi garantileri düzenleme konusu olmuştur. İhracat kredileri tanımlanmış, süreleri belirlenmiş ve tedarikçi kredisi veya alıcı kredisi ayrımı yapılmıştır. İhracat kredi kuruluşları her iki tür krediye destek sağlayabilir. Bunlar sigorta teminat desteği olabileceği gibi mali destek ya da her ikisi olabilir.

İhracat sigortaları, uzlaşmanın kapsamı dışında tutulmuştur. Uzlaşma, peşin ödeme miktarı, vade ve faiz oranları olmak üzere üç temel konuda düzenlemeler getirmektedir [5, s.8-9].

OECD ülkeleri uygulaması da, AB uygulaması gibi, teşvikler konusunda farklılıklar göstermektedir. Eğitim seviyesini önemseyen ve sanayinin teknolojik potansiyelini güçlendirmeye yönelik politikalara ağırlık verilmekte, piyasa eğilimlerinin büyük firmalar lehine olması dikkate alınarak, gelişme potansiyeli azalan KOBİ'lere daha fazla önem verilmektedir. Buna göre OECD'nin teşviklerle ilgili görüş ve uygulamaları, GATT kuralları ile de temelde çelişmektedir [22, s.67].

3.2.3 MAI (Multilateral Agreement on Investment) (Çok Taraflı Yatırım Anlaşması (ÇTYA))

Günümüz Türkiye'sinde kamuoyu, siyasette laik-şeriat gerilimine , ekonomide enflasyon tartışmasına kilitlenmiş durumda olmasına rağmen uluslararası sermaye yeni oluşumlar üzerinde çalışmaktadır ve konuya burada değinmenin tarafıma yararı görülmektedir.

MAI'nin fikir olarak hazırlanış süreci 1990'ların başına rastlamaktadır. Önceleri farklı gelişme seviyelerine sahip çok sayıda ülkenin biraraya gelmesiyle oluşan DTÖ

içinde MAI'nin hazırlanması düşünülmüş fakat çok sayıda çelişkili çıkarılara sahip ülkenin yer aldığı DTÖ bünyesinde böyle bir anlaşmanın hazırlanmasının vakit alacağı sonucuna varılmıştır. Hazırlanışı yıllar alan ve tam anlamıyla 2005 yılında yürürlüğe girecek olan Uruguay Roundu'nun başına gelenlerin, MAI'nin de başına gelmesinden çekinen özellikle ABD'nin ısrarıyla, etkinliğini son yıllarda iyice yitiren Türkiye ve Yunanistan gibi özel pozisyonları olanlar dışında gelişmiş ülkelerin yer aldığı OECD'ye havale edilmiştir. Böylece ilk kez 1995 yılının mayıs ayında toplanan OECD Bakanlar Konseyi toplantısında MAI'nin hazırlanmasına karar verilmiştir. Çok Uluslu Şirket'lerin siyasal, sosyal ve ekonomik hiçbir riske girmeden, ulusal yasa ve uygulamalarca hiçbir engellemeyle karşılaşmadan, uluslararası bir pozisyonda sermayelerinin serbest dolaşım ve yatırımını hedefleyen MAI, kapsadığı cüretkar hükümleri ile gizlilik içerisinde hazırlanmaya çalışılmaktadır.

Bu bağlamda hazırlanan ÇTYA, global ekonominin anayasası olma yolunda da aday durumundadır. Ayrıntıları bilinmemekle birlikte MAI'nin aşağıdaki düzenlemeleri getireceği belirtilmektedir;

1. Yerli yatırımcılar için sağlanan tüm hak ve olanaklar yabancı yatırımcılara da tanınacak,
2. Bir yatırımın kurulması, satın alınması, genişletilmesi, yönetilmesi ve işletilmesiyle ilgili ihracat ve ithalatta karşılaşılan tüm zorluklar ortadan kaldırılacak,
3. Yatırımcı ve yönetici, uzman gibi personelin yatırım yapılan ülkeye kısıtsız girmesi, çalışma izni almaması öngörülmekte olup, üst düzey yöneticilerde de yatırım yapılan ülke vatandaşı olma koşulu aranmayacak,
4. Yabancı yatırımcı, ev sahibi ülkede hizmet satın alma, ürettiği mal ve hizmetlerin belli bir düzeyini ihraç etme, teknoloji transfer etme ya da merkezini yatırım yaptığı ülke de tutmak zorunda kalmayacak bunun yanısıra yatırım yapılan ülke yurttaşlarına istihdam sağlama, belli bir üretim, yatırım, araştırma ve geliştirme düzeyine ulaşma koşulları da konulamayacak,

5. Sübvansiyon ve hibe gibi yatırım teşvikleri ülke ya da mülkiyete göre kısıtlanamayacak, Ar-Ge, eğitim, bölgesel kalkınma desteklerinde de yerel-yabancı şirket ayrımı kaldırılacak,
6. Altın hisseler ya da çalışanlara satış yoluyla özelleştirme gibi düzenlemeler yasaklanacak, hükümetlerin özelleştirilmiş varlıklar üzerindeki denetimi bir ölçüde sürdürülebilecek,
7. Yabancı şirketlerin, geleneksel olarak devlet işletmelerinin ya da devletçe dağıtılmış tekellerin iş gördüğü piyasa alanlarına girmesi kolaylaşacak ve bundan özellikle telekom ya da ulaşım hizmetleri etkilenecektir.

Konuyla ilgili yapılan araştırmalar ülkemizin, gerek resmi kademeler gerek de özel sektör açısından, yeterli bilgi ve incelemelere sahip olmadığını göstermektedir. Özellikle konuyla ilgili devlet kademeleri açıklama yapmaktan çekinmektedir. Fakat edinilen bilgiler doğrultusunda Türkiye'nin 8 ayrı konuda 30 çekincesi bulunmaktadır. Ayrıntıları belirtilmemekle beraber bu konular arasında, anlaşmanın uygulanacağı coğrafi alan, anlaşmazlıkların çözüm mekanizması ve özelleştirme uygulamalarında kamu kuruluşlarının "altın hisse" ihdası ya da yöre çalışanlarına satış formüllerini engelleyici hükümler bulunduğu Hazine Müsteşarlığı'nca yalanlanmamıştır.

Özel sektör bünyesinde de TUSİAD konuyla ilgili çalışmalar yapmaktadır. İSO yetkilileri ise, anlaşmanın detayları konusunda detaylı bilgi sahibi olmamaları nedeniyle kapsamlı analiz yapamadıklarını belirtmektedir [23, s. 62-70].

Konuyla ilgili en kötümser yorumlar KOBİ'ler konusunda olup, bu tür bir oluşumdan ülkemizdeki KOBİ'lerin zarar göreceği hakim bir görüştür. Durumun böylesine vahim olduğu bir ortamda, gemi inşaatı sektörü de konuyla ilgili çalışmaların içerisinde yer alarak, analizlere başlamalı, oluşturulacak senaryolar doğrultusunda gerekli önlem ve hareket planlarını kanaatimca belirlemelidir.

3.2.4 Gelişmiş Ülkelerde Teşvik Uygulamaları

3.2.4.1 AB’de Teşvik Uygulamaları ve Kısaca Türkiye Uygulamaları ile Karşılaştırılması

Avrupa Birliği, serbest rekabet ve serbest ticaret sistemine zarar verebilecek her türlü teşviğe karşıdır. Ancak üye devletlerin farklı gelişmişlik düzeyinde olması gözönünde tutularak, bazı şartlarda devlet yardımlarının gerekli olabileceği de kabul edilmiştir.

Avrupa Birliği’ndeki çelişki şudur; devlet tarafından veya devlet kaynaklarıyla verilen teşviklerin Birlik içindeki rekabeti bozması veya tehlikeye düşürmesi kabul edilmezken üçüncü ülkelere ve hızla gelişen, boyut değiştirmiş dünya çapındaki rekabet karşısında rekabet gücünün korunması ve rekabet edebilirliğinin artırılması için teşvik öngörülmektedir. Bu ise serbest dünya ticareti olgusunu ve globalleşme hareketlerini olumsuz etkilemektedir.

Avrupa Birliği’nin Devlet Yardımlarına yaklaşımı aşağıdaki şekilde düzenlenmiştir;

1. Birlik içi rekabetten etkilenen işletme veya işletmeler grubuna bir rekabet avantajı sağlayarak ve kamu maliyesi kapsamında finansal katkıları içermekte ise (harcama, tahsil edilmeyen vergi giderleri, vs.) bu müdahaleler teşvik olarak kabul edilmektedir.
2. Kamu tarafından yapılan harcamaların belirlenmesinde bu harcamalara katılan tüm kamu kuruluşları gözönüne alınmaktadır.
3. Ne çeşit bir önlem alınacağı değerlendirildiğinde yalnız yasa hükümleri teşvik uygulama kapsamı içerisine alınmamakta, uygulamadaki etkileri de gözönünde bulundurulmaktadır. Böylelikle teşvikler, sağladıkları avantajların haksız rekabetin artmasına yol açacak şekilde uygulandığı durumlarda ve ilk şıkta açıklanan kıstaslara uymaları halinde devlet yardımı olarak sınıflandırılmaktadırlar.
4. Eğer gerçekleştirilecek olan teşvik koşulları serbest piyasadaki koşullara kıyasla

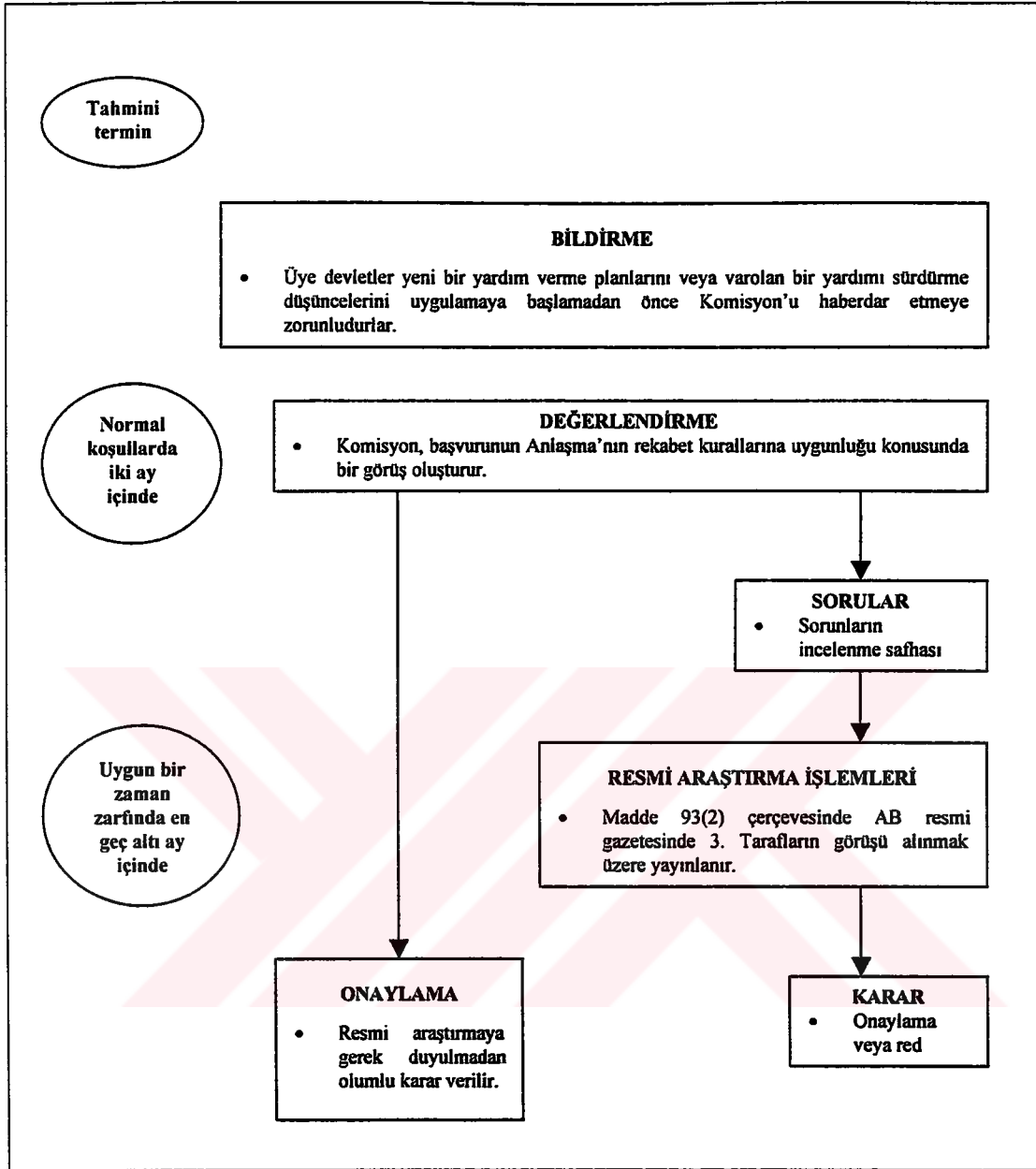
daha olumlu yapıda düzenlenmemiş ise, bu işlem bir devlet yardımı teşkil etmemektedir.

Bu temel anlayış çerçevesinde Avrupa Birliği Komisyonu'nun teşvikler konusundaki politikası aşağıdaki karakteristikleri taşımaktadır;

1. Komisyon, Devlet yardımlarının kontrolünü giderek güçlendirmektedir. Devlet yardımlarının Tek Pazar ile Ekonomik ve Parasal Birlik çerçevesindeki gelişmeleri olumsuz yönde etkilememesini sağlamaktadır.
2. Beyaz Kitap, az gelişmiş bölgelerin yaşam düzeyi ve rekabet gücünün iyileştirilmesi durumları haricinde verilen devlet yardımlarının, Birlik hedefine ulaşmada bir engel teşkil edebileceğini vurgulamaktadır. Burada sözkonusu olan Birlik hedefi, az gelişmiş bölgelerin yaşam düzeyinin ve rekabet gücünün iyileştirilmesidir. Böylelikle de Birlik içerisinde varolan dayanışma felsefesinin zedelenmesine çalışılmaktadır. İşte bu çerçevede dikkat çeken nokta gelişmiş bölgelerdeki yardımlardır.
3. Komisyon, en gelişmiş bölgelerdeki yatırım yoğunluğunun kademeli olarak azaltılmasıyla, Birlik içinde uyum sağlamaya yönelik politikaların daha etkin olacağı şeklinde bir değerlendirme yapmaktadır.

Bu kapsam içerisinde devlet yardımları kontrolünün sadece rekabet politikası açısından değil, ekonomik etkinliğin ve uyumun güçlendirilmesi bakımından da arzu edildiği ortaya çıkmaktadır.

Avrupa Birliği'nde Devlet yardımlarının veriliş mekanizması ise Şekil 3.1'de görüldüğü gibidir.



Şekil 3.1 Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımının Veriliş Mekanizması

1980-1988 döneminde sanayi sektörü, ürettiği katma değerın % 6.2'sini teşvik olarak geri almıştır. AB'nde verilen sınai sübvansiyonlarının ortalama % 65.4 'ü alt sektör spesifik amaçlarla verilmiş, % 15.6'sı bölgesel kalkınmaya dönük, % 4.3'ü küçük ve orta boy sanayiye ve % 5.2'si ise Ar-Ge olarak verilmiştir.

Konuya imalat sanayi desteklerinin teşvik araçlarına göre dağılımı açısından bakıldığında;

Hibeler	% 49
Vergi Muafiyetleri	% 30
İştirakler	% 9
Düşük faizli krediler	% 8
Garantiler	% 5'dir.

Yunanistan'da hibe oranı % 88'e kadar çıkmaktadır ve onu % 78 ile İspanya izlemektedir. Bu oranlar, AB'ne yeni katılan üyelerin oldukça yüksek hibe oranlarına sahip olmaları açısından, Türkiye açısından önemlidir. Almanya ve Portekiz dışında tüm üye ülkelerde hibe oranları ilk sırada yer almaktadır.

AB bünyesinde, teşvik türlerinin son yıllarda doğrudan yardım gibi daha saydam yardım şekillerinden, Ar-Ge ve inovasyon, genel yatırım teşvikleri gibi daha az saydam ve amacı gizlenebilen yardım şekillerine kaydığı görülmektedir [24, s. 17].

AB'nde teşvik mekanizmaları incelenirse, teşviklerin ilk aşamada üç ana gruba ayrıldığı görülür;

1. Tarım ve balıkçılık,
2. Sanayi ve hizmetler,
 - Genel teşvikler (uluslararası rekabete yönelik teşvikler),
 - Sektörel teşvikler (sadece sektörün sorunlarına yönelik tedbirler),
3. Bölgesel kalkınmaya dayalı teşvikler (Yunanistan ve İrlanda, bütün olarak öncelikli bölge statüsündedir. Aynı şekilde Portekiz ve Madrid hariç İspanya tüm bölgeleri ile, Almanya, İngiltere, Hollanda ve Fransa ise, bazı bölgelerinin yeniden yapılanma sorunları nedeniyle kısmen bu listeye eklenmişlerdir).

AB’de teşvik uygulamalarında görünür teşviklerden çok gizli teşvik araçlarının yaygınlaştığı görülmektedir. AB, uluslararası rekabet gücünü korumak ve arttırmak için bazı teşviklere ses çıkarmamaktadır. Sonuç olarak neredeyse AB’nin tümü teşviklere açılmıştır.

Toplulukta resmi tanımlara göre teşviklerin uygulanış teknikleri dört şekildedir;

1. Nakdi yardımlar,
2. Devletin özsermayeye hisse senedi yoluyla katılımı,
3. İyileştirilmiş krediler,
4. Devlet garantileri’dir.

Nakdi yardımlar;

A1; Bütçeden işletmelere yapılan yardım ödemeleridir. Bu nakit ödemeler Ar-Ge finansmanı ve vergi borcu kredileri için yapılır.

A2; Bütçeden dolaylı yardımlar olup, vergi indirimi veya muafiyeti, sosyal sigorta primlerinde indirim şeklinde nakit verilmeden sağlanır.

Devletin öz sermayeye hisse senedi yoluyla katılımı;

Bu yardımlar devletin özel ve kamu kuruluşlarına normal piyasa koşullarında, hisse senedi alımı yoluyla yaptığı yardımlardır. Kamu teşekkülleri için bunun anlamı, sermaye arttırımı demektir. Bu kısım da nakdi yardım olarak nitelenebilir.

İyileştirilmiş krediler;

Bu tür yardımlar, borç alınan sermayenin kullanımı sırasında faiz ödenmemesine dayanır. Kaynağı, üretim faaliyetinin kar getirmeye başlamasından itibaren kamuya geri ödeneceği anlamına gelir.

C1 Ucuz kredi yöntemi; C1A, şu yöntemleri kapsar: Özel ve kamu kaynaklarından devlet garantisi ile kredi kullanmak, özel ve kamu kaynaklarının projelere katılımı.

C2 Kredi erteleme yöntemi; C2A, şu yöntemleri kapsar: Proje başarıya ulaştıktan sonra geri ödeme başlar, proje başarıya ulaşana kadar vergiler ertelenir. Alınan kredilerin faiz oranları hükümetlerin tasarrufunda gözükmektedir. Bu da onlara önemli bir tasarruf kazandırmaktadır.

Devlet garantileri;

Bu tür yardımlar, her türlü riske karşı devlet garantisi taşırlar. Kredi, faizsiz olabileceği gibi, düşük faizli de olabilir.

D1 ; Hükümetin, normal devlet garantilerinden daha uygun koşullar ile işletmeye tanıdığı kolaylıklardır.

D2 ; Normal devlet koşullarıdır. Devlet garanti koşulları, hükümetlerce sorunlu sektörlerin ve/veya işletmelerin durumuna göre her an değişebilir. Bu da sonsuz sayıda ihtimali doğurur.

Toplulukta , yazılı basın ve bilimsel çalışmalara göre 1200'ün üstünde sübvansiyon mekanizması vardır. Her ülkeye yaklaşık 100 sübvansiyon mekanizması düşmektedir. Ancak, görülebilen 23 çeşit sübvansiyonları iki grupta toplamak mümkündür; Software ve Hardware teşvikler.

Software teşvikler: Doğrudan nakdi yardıma dayanmayan, daha çok bilgi-beceri aktaran ve kazandıran, yönlendirici önlemleri kapsar. Software teşvikleri, aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür;

1. İç ve dış pazarlar hakkında bilgi,
2. İhracat sigortası,
3. Ar-Ge sübvansiyonu,
4. Hizmet içi eğitim sübvansiyonu,
5. İlk yıl yüzde 100 amortisman imkanı,
6. Kurumlar vergisi indirimi,

7. Kurumlar vergisi muafiyeti,
8. Yerel vergi muafiyeti,
9. Mesleki vergi bağışıklığı,
10. KDV oranı indirimleri'dir.

Hardware teşvikler: Doğrudan nakdi yardımları kapsayan bir mekanizmaya dayanmaktadır. Bunlara ilişkin teşvik araçları ise;

1. Yatırım sübvansiyonları,
2. KOBİ'lere büyüme yardımı,
3. Yeni yaratılan istihdam primi,
4. Doğal afet garantisi,
5. İhracat kredisi ve sübvansiyonu,
6. Sosyal yüklerin hafifletilmesi,
7. Özel koşullu krediler,
8. Üretim girdi sübvansiyonu,
9. Taşıma tarife sübvansiyonu,
10. Çevre kirliliği ile mücadele sübvansiyonu,
11. Makina parkı sübvansiyonu,
12. Bina park sübvansiyonu,
13. Enerji sübvansiyonu,
14. Kredi borcunu erteleme veya iptali gibi araçlardır.

Bu bilgiler doğrultusunda kısaca AB ile ülkemizi karşılaştırsak, aşağıdaki sonuçları çıkarmak mümkündür;

1. AB'ne üye devletlerde verilen teşviklerin GSYİH'a oranı ortalama % 2 düzeyinde iken, ülkemizde bu oran % 1 düzeyindedir.
2. AB'ne üye devletler bünyesinde çok çeşitli teşvikler olduğu görülmektedir. Türkiye'de ise teşvik türleri sınırlıdır.
3. Türkiye'de olmayan bir diğer durumda AB'ne üye devletlerde teşvik uygulamalarında devreye bazen yerel yönetimlerin de girmesidir. Yerel ihtiyaçlar gerektirdikçe, yerel yönetimler de teşvik konusunda görevler üstlenmektedir.
4. Bir önceki maddeye benzer şekilde AB'ne üye devletlerde münhasıran teşvik konusunda teşvik için özel şirket veya kuruluşlar da kurulmuştur. AB'nde daha çok kredi, nakit yardımı, sermaye katkısı ve faiz sübvansiyonu gibi teşvik araçları ağırlıklı olduğundan bu tür kuruluşların pratikte yarar sağladığı görülmektedir.
5. AB'ne üye devletlerde teşvikler objektif kriterlere bağlı, şeffaf ve somut şekilde tanımlanmıştır. Ülkemizde ise daha genel ifadeler ve takdire imkan veren düzenlemeler görülmektedir.
6. İngiltere, Hollanda ve Belçika'da vergi teşviği yönünden yapılan incelemelerde bu tip bir kavramın oluşmadığı görülmektedir. Türkiye'de önemli bir teşvik unsuru olan vergi indirimleri, istisna ve muafiyetleri, bu üç ülkede ekonomik teşvikten ziyade sosyal amaçlara göre şekillenmekte ve ortaya çıkmaktadır. Her üç ülkede de gerek gelirlerin vergilendirilmesinde gerek de giderlerin vergilendirilmesinde, mükelleflerin tümünü kavramak, vergi ödeme gücü olmayan veya zayıf olanları istisna, muafiyet ve indirimlerle daha az vergilendirmek veya vergi dışı bırakmak amacı temel ilke olarak kabul edilmektedir. Bu yüzden aile geçim indirimleri, yaşlılık indirimleri, çocuk indirimleri, vergi sistemi içinde önemli yer tutmaktadır. Bu arada yatırım ve

istihdamın artışı sağlayarak indirimler, artan amortisman oranları gibi teşvik araçları her ülkede uygulaması olan vergi teşviklerindendir.

7. Özellikle tasarrufların teşviki ve yönlendirilmesi amacıyla son yıllarda değişik isimler altında İngiltere’de çeşitli vergi teşvikleri ortaya konulmuştur. Bunlardan bazıları;

- SAYE (Saving Related Share Option Schemes) (Pay Alma Tercihli Tasarruf Modeli),
- TESSA (Tax-Exempt Special Saving Etecoms) (Vergiden Muaf Özel Tasarruf Hesabı),
- PEP (Personel Equity Plans) (Gerçek Kişiler Yatırım Ortaklığı),
- VCT (Venture Capital Trusts) (Portföy Sermayesi Fonu),
- EIS (Enterprise Investment Scheme) (İşletme Yatırım Modeli),
- Non-Saving Related Share Option Schemes (Tasarrufsuz Hisse Alma),
- Approved Profit Sharing Schemes (Gerçekleşen Kardan Hisse Alma),
- ESOP (Employee Share Ownerships Plans) (Çalışanları Ortak Yapma Planı),

şeklinde olup, bunlar içerisinde tasarrufu yatırıma dönüştüren ve işletme çalışanlarıyla bağlantılı olan vergi teşvik tedbirleri oldukça ilgi çekici teşviklerdir [5, s. 78].

Yukarıda anlatılanlar çerçevesinde, Türkiye’nin teşvik sisteminin de AB teşvik sistemine uyumlandırılması artık bir zorunluluk haline gelmiştir ve bu uygulamada rasyonel davranılması gereği de bulunmaktadır.

3.2.4.2 ABD’de Teşvik Uygulamaları

ABD’de federal devletin politik ve ekonomik gücü, çok çeşitli kademelere dağılmıştır. O nedenle, Almanya ve Japonya gibi tek merkezden yönlendirilen,

istikrarlı ve organize teşvik uygulamaları ya da genel anlamda sanayi politikaları mevcut değildir. Ancak, değişik kuruluşların (Ticaret, Hazine ve Savunma Bakanlıkları, eyalet düzeyinde diğer kuruluşlar), belli sanayileri kurmaya ve ortaya çıkarmaya dönük karar ve çabaları, fiilen bir sanayi politikası oluşturmuştur.

1980'lere gelindiğinde, dünyadaki krizin doruk noktasına ulaşması ile, ülkede bir sanayileşme politikası oluşturulması konusu, açık bir biçimde gündeme gelmiştir. Bunun başlıca iki sebebi vardır. İlki, ABD imalat sanayinin, Japonya ve gelişen ülkelerin rekabeti karşısında, ülke içinde rekabet gücünü kaybetmesidir. İkincisi de, ülkede hızlı sanayileşmenin durması ile yatırımların ülke dışına kaymasıdır.

1970'lerden günümüze kadar, ABD ekonomisini dış rekabete karşı korumak için gittikçe artan oranda tarife dışı engellere başvururken, yerine göre birçok sanayiini de teşvik etmektedir. Koruma ve teşvik önlemleri, birbirini destekler biçimde uygulanmaktadır.

ABD'de dış ticaret politikası önlemleri ile korunan hayati sanayiler sırasıyla; tekstil ve giyim, lastik dışı olmayan ayakkabı sanayii, çelik sanayii, otomobil, makina aletleri, renkli televizyon sanayii gibi sanayilerdir.

ABD teşvik sisteminin en önemli parçası federal vergi teşvikleridir. Federal düzeydeki vergi teşvikleri belli sektörleri ya da firmaları değil, tüm özel sektörü yatırıma özendirmeyi amaçlar. Bu yönüyle vergi aracı, seçici bir teşvik aracı olmaktan çok genel mahiyette bir teşvik aracıdır. Ancak eyalet düzeyindeki bazı vergi teşvikleri daha endüstrispesiftir. Vergiler yerelleştikçe, özel teşvik aracı olma rolü de artmaktadır.

ABD teşvik sisteminin bir diğer önemli parçası federal kredi programlarıdır. Federal kredi programları ilk kez 1929 büyük krizine çare olarak devreye sokulmuştur. 1932 yılında yeniden yapılanma Finans Kurumu kurulmuş, 1934 yılında ise, ihracatı finanse edecek Eximbank faaliyete geçmiştir. 1953'de Finans Kurumu kapanmış, yerine benzer amaçlı Küçük İşletmeler Kurumu (SBA) kurulmuştur. Kurumun amacı küçük işletmelere uzun vadeli krediler sağlamaktır. Kuruluşun 1980'lerde yürüttüğü en büyük program, Garanti Borçlar Programıdır (GLP). Kurum, bir küçük

işletmenin, ticari bir bankadan kendi kaynakları ile yedi-sekiz yıl vadeyle alamayacağı krediye, anapara ve faiz olarak yüzde 90 ödeme garantisi verir. Ticari banka, işletmenin kredi analizini yaparken, verilen borcun yüzde 10'undan sorumlu olur. Bu program, eyaletlerce çoğu kez ortak yürütülür. Kurumun sağladığı garantiler, birçok küçük işletmenin kurulup, büyümesini sağlamıştır.

Eximbank ise 1934'den beri ihracatçıya orta ve uzun vadeli kredi sağlamaktadır. Ayrıca, doğrudan borç, borç garantisi ve sigorta yoluyla da, yatırım malı ihracatının finansmanında önemli rol oynamaktadır. Eximbank'ın iki önemli faaliyeti, ihracat sektörü üzerinde belirleyicidir; özel ihracat borç garantisi ve piyasa faizi altında doğrudan verilen krediler. Banka, ticari riskin bir bölümünü özel sektör kaynaklarına devreder. Kısa ve orta vadeli borçların finansmanında, bankaya bağlı olan özel sektör ortaklı Yabancı Kredi Sigorta Kurumu önemli görev üstlenir. Bankaca, piyasa faizi altında sağlanan krediler, bir borç sübvansiyonu olarak kabul edilebilir. Uluslararası rekabette rolleri büyüktür. Bu tür bankaların sağladığı düşük faizli krediler, ABD ihracatının yaklaşık yüzde 10'unu, Japonya ve Fransa'nın ihracatının ise yaklaşık yüzde 40'ını finanse etmektedir.

Diğer federal teşvik kurumlarından biri de Savunma Bakanlığı'dır. Bakanlık yüksek teknoloji ürünlerinde en önemli alıcı durumundadır. Bakanlık bünyesinde, birçok araştırma geliştirme fonları kurulmuştur. Böylece bakanlık, sanayiye hem alıcı olarak hem de araştırma fonları yoluyla doğrudan teşvikler sağlamaktadır.

Uluslararası Ticaret Dairesi, yerli şirketlerin yurtdışı faaliyetlerinde ve lisans anlaşmalarında yardımcı olur.

ABD İskan ve Şehirleşme Bakanlığı da, inşaat sektörüne düşük faizli finansman sağlar.

Serbest Ticaret Bölgeleri de, 104 ayrı yerde ve 42 eyalete dış ticaret faaliyetlerinde ve lisans anlaşmalarında yardımcı olur.

ABD teşvik sisteminde, eyalet düzeyindeki yerel sayılabilecek teşvikler de önemli yer tutar. Eyaletlerin ekonomik gelişmeye müdahaleleri 1970'lerden sonra artış

gösterir. 25 eyaletin Avrupa’da, 47 eyaletin de Uzakdoğu’da yatırım çekme büroları vardır. Özellikle büyük çaptaki yatırımları çekmek amacıyla verilen eyalet teşvikleri, yüksek meblağlara ulaşabilmektedir. Bu teşvik araçları; vergi indirimi, ucuz kredi, kamu arazilerinin ücretsiz tahsisi, işçi yetiştirme fonları gibi çeşitlidir.

Eyalet düzeyindeki teşvik programları üç bölümde incelenebilir;

Yatırım ve Maliyet Teşvikleri:

En önemlisi federal vergi teşvikleri benzeri olan vergi teşvikleridir. 46 eyalet, kurumlar vergisinde indirim gitmiş, 24 eyalette de yatırım vergi kredisi bulunmaktadır. 46 eyalet, federal hükümetçe belirlenmiş “Hızlandırılmış Maliyet Sistemi” uygulamaktadır. Birçok eyalet de, iş yatırımlarını vergiden muaf tutmaktadır. Buna göre mevcut yatırımları genişleten, yeni yatırım yapan şirketler, gayrimenkul ve sermaye malları vergisinden muaf tutulur.

Buna ilave olarak, eyaletler doğrudan sübvansiyon şeklinde borç verebilir, faizleri sübvans edebilir ve borçları garanti altına alabilir.

Eyalet teşviklerinde, son yıllardaki en önemli gelişme Serbest Teşebbüs Bölgeleri’dir. Bu aslında bir vergi muafiyeti adacıkları oluşturmaktır. Buradaki yatırımcı şirketler gelir, satış ve mal vergilerinden muaf tutulurlar.

Eyaletler düzeyindeki bir yatırım finansman teşviği de, Endüstri Geliştirme ve Endüstri Gelir Bonolarıdır. Bu tip bonolar 45 eyalette belediyeler, 26 eyalette de doğrudan eyalet yönetimince ortaya çıkarılmaktadır.

Ayrıca eyaletler, yerel bankaların verdikleri krediyi garantilerler. Diğer taraftan eyaletler yatırım finansmanına katkıda bulunmak için, döner sermaye fonları kurabilirler.

Altyapı ve Şehirleşme Programları:

Eyaletlerde altyapı ve sosyal altyapı kurarak, yatırımlara ortam yaratmak bir diğer teşvik aracıdır. Fabrika altyapısından, işgücü eğitimi, üniversite kurma ve sanayinin ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik özel ihtisas programlarına kadar geniş bir alanda

faaliyetler yapılmaktadır. Geri kalmış veya ekonomik faaliyetlerin durgun olduğu eyaletlerde ekonominin canlanması için özel şehirleşme fonu kurulur. Fon, federal şehirleşme programları ile ortak yürütülür.

Eyalet ve Özel Sektör Ortak Girişimleri:

Son yıllarda yaygınlaşan bu yöntemle ileri teknoloji firmaları kurulur. Buna üniversiteler de katılabilir [21, s. 33-52].

ABD’de bir yandan bilinen geleneksel vergisel özendirmelerden yararlanılırken, bu teşviklerin enerji üretimi yatırımları üzerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Yatırım indirimi uygulamasında, yurtdışından alınan makina ve donanım kapsam dışı tutulur. İhracatın teşviğinde de, büyük ihracat şirketlerine özel özendirmeler tanıyan iki ülkeden biri ABD diğeri Japonya’dır. Ayrıca ABD’de sermaye piyasası araçlarının vergisel teşviğine geleneksel olarak devam edilmektedir [25, s.60-67].

3.2.4.3 Japonya’da Teşvik Uygulamaları

Japonya’da özendirme önlemlerinin uzun süreli olarak ve temel ilkeler şeklinde uygulandığı görülmektedir. Temel ilkeler arasında, iktisadi büyüme hızının sürekli kılınması, istihdam, teknolojik gelişme ve büyüme engellerinin ortadan kaldırılması bulunmaktadır.

Özel amortisman oranları, enerji tasarrufuna yönelik yatırımların makina-teçhizatı ile küçük ve orta ölçekte işletmelerin makina donanımına uygulanan bir teşvik aracıdır.

Endüstriyel alanlarda üretim yapacak küçük ve orta boy işletmelerin yüksek teknoloji ve Ar-Ge yatırımlarında bulunmaları kaydıyla vergi kredilendirmesi uygulamasına gidilmektedir.

Fabrikaların endüstriyel alanlara taşınması halinde taşınma, yerleşme ve emeklilik yardımları yapılmaktadır. Açılan kredi, ihtiyaç duyulan kredinin yüzde 50’sini geçmemektedir. Yer değişim için arsa alım yardımı olarak satılacak arsa bedelinin en çok yüzde 80’i peşin fon olarak verilmektedir.

Yabancı sermaye yatırımlarını teşvik amacıyla, uzun vadeli düşük faizli finansman temini yapılmaktadır.

Özel konuma sahip endüstriler için ucuz kredi verilmektedir [26, s. 125-126].

İhracat teşvikleri uygulaması, kredi, garanti ve finansman kanallarından tamamen kamu kuruluşlarınca yürütülmektedir. Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığı ile Eximbank, kamuya ilişkin tüm işlemleri üstlenmiş durumdadır. Oldukça merkeziyetçi bir düzenleme gözlenirken, özel ticari bankaların hareket serbestisinin tamamen kısıtlandığı gözlenmektedir. Ticari risklerin de dikkatle ve kamu tarafından değerlendirildiği kredilendirme işlemlerinin hemen hemen tümü devlet garantisine alınmıştır. Sübvansiyon oranı açısından ise OECD uzlaşmasının aşılmadığı görülmektedir.

Eximbank'ın yanında Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na bağlı İhracat Sigortalar Dairesi (EİD), ihracat kredilerinde sigorta ve garanti teşviki sağlamaktadır. EİD kuruluşu özerk bir yapıya sahiptir ve kur garantisi de verebilmektedir. Bu sayede önemli bir ihracat teşviği mekanizması oluşturulmuştur. Riski yüksek kredilendirme ve garantilemeden devlet özellikle kaçınmakta, bu prensip önemli bir dış ticaret politikası olmaktadır [27, s.61-63].

Japonların dünya pazarlarında kazandıkları başarı büyük ölçüde yatırım kaynaklarının kolay ulaşılabilir olmasındandır. Bu durum, Japon sanayiinin, kısa vadede maruz kalınabilecek herhangi bir zararın, uzun dönemde elde edileceği bilinerek, teknolojik bakımdan az gelişmiş sektörlere olan bağımlılık azaltılmış ve daha uzmanlaşmış sektörlere geçilmiştir.

3.2.5 Gelişen Ülkelerde Teşvik Uygulamaları

Dünyada yeni şekillenen globalleşme eğilimleri, gelişen ülkeleri, yeni uluslararası işbölümü hususunda, gelişmiş ülkelerin hakim politikalarına tabi olmak zorunluluğunda bırakmaktadır. Buna rağmen GATT Uruguay dönemi görüşmelerinde, gelişen ülkelerin kendi çıkarlarını savunmada önemli başarılar kazandığı görülmektedir. Ancak, gelişmiş ülkelerin kendi çıkarları karşısında,

serbest dünya ticareti prensiplerinden, yeni korumacılık uygulamaları ile kolayca vazgeçtikleri de görülmektedir.

Bu durum da göstermektedir ki, gelişen ülkelerin dünyadaki yeni gelişmeleri iyi değerlendirerek, kalkınma ve dış ticaret politikasını rasyonel çizgiye oturtma zorunlulukları bulunmaktadır. Bu çerçevede gündeme gelen teşvik uygulamaları da belirtilen rasyonel çerçevenin bir parçası olmalıdır.

Dünyanın hızla yaşadığı geçiş ve dönüşüm sürecinde, insan kaynağına yapılacak yatırım, iyi bir girişim ortamı yaratılması, altyapıya ilişkin darboğazların giderilmesi yanında, kamunun ekonomiye müdahalelerinin belli alanlarla sınırlandırılması hususlarındaki sağlıklı gelişmeler, gelişen ülkelerin dünyadaki gelişmelerle bütünleşmesini kolaylaştıracaktır.

3.2.5.1 Güney Kore’de Teşvik Uygulamaları

Gelişen bir ülke olarak bilinen ama artık yeni sanayileşmiş ülke olarak adlandırılan Güney Kore’nin ekonomik gelişmesi oldukça dikkat çekicidir. 1960’ların başında Kore ekonomisi ve nüfusu her bakımdan Türkiye’den geride olduğu halde günümüzde makroparametrelere bakıldığında, Güney Kore en güçlü gelişme performansı sergileyen ülkelerin başında gelmektedir.

Güney Kore ekonomisindeki bu gelişmelerin arkasında, seçilen sanayileşme stratejisinin disiplinli şekilde uygulanması yatmaktadır. Uygulanan dışa yönelik sanayileşme stratejisinde ulusal sanayilerin belli süre için desteklenerek, dış piyasalarda rekabet edebilir düzeye getirilmesi amaçlanmaktadır [28, s.30].

Güney Kore, yürürlükteki yabancı sermayeyi teşvik yasasıyla da , dış yatırımcılara ayrıcalık, teşvik ve garantiler sağlamıştır. Bu bağlamda yabancı şirketlere karın transferinde büyük kolaylıklar tanınmıştır.

1962’lerden itibaren Güney Kore’nin sanayileşme stratejisini bazı alt evrelerde farklı biçimlerde uyguladığı görülür. İlk aşamada ithal ikamesine paralel olarak iç pazarın korunduğu görülür. İkinci aşamada yatırım malları ithalatı serbest bırakılmıştır.

Diğer taraftan, yan sanayiciler, selektif biçimde belli bir aşamaya kadar korunmaya devam edilmiştir.

İhracatçılar için en önemli finans kaynağı olarak üretici kredisi kurumu devreye sokulmuştur. Bu amaçla girdi ithal eden yerli ithalatçıya, ticari bankaların döviz sağlaması için teminat verilmiştir. Böylece, yabancı üreticilere ödeme garantisi sağlanmıştır.

İhracatçılara uygun koşullu finansman imkanı verilmiş, piyasa faizi yüzde 24 iken, yüzde 6 üzerinden finansman sağlanmıştır. Bunlara ek olarak yabancı sermaye ile finanse edilen projeler için ödeme garantisi de Kore Kalkınma Bankasınca verilmiştir.

Diğer taraftan ihracata yönelik sanayiler için, dünya pazarları hakkında daha etkin, ayrıntılı ve sürekli bilgi ile teknoloji sağlama görevini de özel statüde kurulan dış ticaret sermaye şirketleri üstlenmiştir. Bu konuda Kore Dış Ticaret Derneği önemli roller yerine getirmiştir. Ayrıca Kore Dış Ticareti Geliştirme Kurumu'da aynı teşvik aracının yerine getirilmesinde önemli ölçüde yardım sağlamıştır.

Teknoloji ve pazarlama tekniklerine ilişkin olarak sağlanan başka bir bilgi kaynağı da, sermaye, yönetim, teknoloji ve pazarlama tekniklerini birer paket halinde sunan yabancı sermaye olmuştur. İhracat pazarlaması da başlangıçta tamamen yabancılara bırakılmıştır. Öğrenme sürecinden sonra, yerli ihracatçılar dış pazarlara kolayca girmişlerdir.

Güney Kore'de 1973'ten başlayarak, ağır sanayi ve kimya sanayilerinin teşviğine ağırlık verilmiştir. Bu amaçla, kredi tahsisleri yapılmış, kredi fonları oluşturulmuştur. Kimya ve ağır sanayilerde gümrük muafiyeti ve ithal yasakları getirilmiştir. Yatırımlardaki yerli katkının asgari oranları belirlenmiştir. Ayrıca bu sanayiler 5 yıl süresince vergiden muaf sayılmış, hızlandırılmış amortisman ve yatırım indirimi gibi teşvik araçlarından da yararlanılmıştır. Bu sektörlerde yatırımlar hızla artarken, bir süre sonra önemli ölçüde aşırı kapasite ile karşılaştırılmıştır. Bu tip bir yanlışlık, kıt kaynakların etken olmayan bir biçimde kullanılmasını ve israf edilmesini doğurmuştur. Ancak, sorun öncelik verilen

sektörlerin seçiminden değil, stratejinin koordinasyonundaki eksiklikten kaynaklanmıştır. Bu arada stratejinin ilk aşaması olan dışa açık ekonomideki bürokrasi, hükümet, iş alemi arasındaki işbirliği azalmıştır. Bürokrasinin gücü ve kariyeri maalesef öne geçmiştir.

1979 yılından itibaren, stratejinin üçüncü aşamasına geçilmesi, hem dış hem ekonomik gelişmelerce zorunlu hale gelmiştir. Bu bağlamda, daha önce belirli sektörlerle verilen teşviklere son verilmiştir. Hükümet, KOBİ'lerin finansman imkanlarından daha fazla yararlanmasını sağlamıştır. Başlatılan liberalizasyon programları ile, tarife ve dış ticaret kısıtlamaları azaltılarak, ithalatta liberalleşme uygulamasına geçilmiştir. Kamu bankaları özelleştirilmiş, serbest faiz uygulaması başlatılmış, mali kuruluşların geliştirilmesine yönelik finansal reformlar yapılmıştır. Hükümet, kredilerin doğrudan dağıtımından çekilmiştir. Yabancı yatırımcıların doğrudan yatırımları üzerindeki kontroller önemli oranda kaldırılmıştır.

Yeni felsefe olarak kabul edilen endüstriyel yansızlık ve liberalleşme konularında oldukça genel çaba sarfeden hükümet, başlıca üç alanda aktif rol üstlenmektedir. Bunlar, güç durumdaki sanayilerin yeniden yapılandırılması, teknolojik gelişmenin ve rekabetin teşvikidir.

Hükümet, 1980 sonrası serbest piyasaya geçiş çabalarına paralel olarak, karar alma yetkisini, yatırımların sektörel önceliklerinin belirlenmesinde özel firmalara, yavaş yavaş terketmektedir.

Güney Kore, bilimsel analizde, etkili devlet planlamasının ve kaynakların merkezi bir otorite tarafından, bilinçli, belli hedeflere yönelik bir biçimde kullanılmasının kısaca etkin bir devlet anlayışının başarılı bir örneğidir [29, s.90-91].

Günümüzde yaşanan Güney Asya krizinden, Güney Kore'de nasibini almıştır. Kanaatimce bu ülkenin iyi örnek niteliğindeki faaliyetleri yanında hataları da incelenmelidir. Bu nedenle bu önemli krizin kısaca incelenmesinde yarar vardır.

Bu krizin nedenlerini aşağıdaki şekillerde sıralamak mümkündür;

1. Bu ülkeler, ekonomilerini, adeta ülkenin bütün şirketlerini tek bir büyük şirketmiş gibi yönetmektedirler. Böyle bir politika benimsenince, zor duruma düşen şirketin açıkça batmasına izin verilmemekte, devreye sokulan bankalar aracılığıyla, şirket yaşatılmaktadır. Burada amaç; sağlanan rahatlama devresi içerisinde, şirketin kendini toparlayarak yeniden kendi ayakları üzerinde durur hale gelmesidir. Ancak, işler kapalı kapılar altında yürütüldüğü ve piyasa mekanizmaları devre dışı bırakıldığı için bu tip rehabilitasyonlar sıkça iyi sonuç vermemektedir.
2. Diğer bir neden iç tüketimi kısıma politikasıdır. Çünkü tasarruf vazgeçilen tüketimdir. Bilindiği üzere tasarruf, iktisadi kalkınmanın ana motorudur. Ancak hiçbir şey sonuna kadar iyi değildir. Diğer bir deyişle, her etken “azalan verim kanununa” tabidir. Bir raddeden sonra veya belirli bir raddede “faydadan çok zarar vermeye” başlar. Başta Japonya olmak üzere, bugün ilgili bütün ülkelere tüketimi kamçılama tavsiye edilmiştir. Bu suretle, iç tüketim artacak, fakirleşmiş komşu ülkelerin satın alma güçlerinin azalmasından doğan “dış talep” noksanı, iç talep ile ikame edilecektir. Artan iç talep, sanayide kapasite kullanımını arttıracığı için, istihdam daralmayacak ve birim maliyetler de artmayacaktır.

Kısaca yukarıdakilerden çıkarılacak sonuç; devletin, mali piyasaları özgünleştirmesinin gerekliliği yani piyasalarda ekonominin doğal kanunlarının çalışmasına engel olmamalarıdır [30, s.13].

BÖLÜM 4

TÜRKİYE'DE TEŞVİK SİSTEMİNİN GENEL DEĞERLENDİRMESİ

Bir ülkenin teşvik sistemi, mevcut ekonomik yapıdan hareketle hedef alınan ekonomik yapının gerçekleştirilmesi için alınan kararların teşviklere ilişkin kısmı ve bu kararların uygulamalarından meydana gelir. Ülke geliştirmekte olan bir ekonomiye sahip ise, teşvik sistemi, orta veya uzun dönemli bir sanayileşme stratejisinin parçası olmak durumundadır. Teşvik sisteminin bir başka özelliği ise, ekonominin mevcut durumundan hareket etmekle birlikte, dünya ekonomisindeki gelişmeleri ve özellikle teknolojik değişimleri dikkate almak zorunluluğudur. Böylece bir taraftan üretim ve yatırımlar teşvik edilip yönlendirilirken, diğer taraftan ürünlerin ihracat şansı olan pazarlarda rekabet üstünlüğü elde etmesine çalışılır. Dünya ekonomisi boyutunu dikkate almayan bir teşvik sistemi kapalı bir ekonomik yapının parçası olur ki, bu da kaynak israfına neden olabilir.

Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü'nün 1997 yılının Mart ayında yayınladığı "Teşvik Belgeli Yatırımlara İlişkin Faaliyet Raporu". Hükümetin teşvik politikasını şöyle açıklamaktadır: "...Türk insanını yatırımlara yönlendirmek maksadıyla etkin ve özendirici önlemleri almaya mecburuz..."

Ayrıca, Türk insanının neden daha fazla yatırım yapması gerektiği de şöyle açıklanmaktadır: "Yeni dünya düzeni içinde Türkiye'nin üç önemli hedefi vardır:

1. Küreselleşme içindeki yerimizi almak,
2. Avrupa ile bütünleşmek,
3. Dünyadaki konumumuzu güçlendirmek.

Hazine Müsteşarlığı'nın raporunda daha başka şeyler de yazılıdır: "Türkiye'nin hızlı ve istikrarlı ekonomik büyümesi daha fazla iç tasarruf yapmasına, daha fazla yatırım yapmasına bağlıdır. Türkiye'de iç tasarrufların Milli Gelire (GSMH) oranı yüzde 19, Japonya'da yüzde 34. Türkiye'de yatırımların Milli Gelire (GSMH) oranı yüzde 24, Japonya'da yüzde 31. İşte bu nedenle Türkiye'nin yatırımları ve ihracatı teşvik etmesi ve daha etkin teşvik tedbirleri uygulaması zorunluluğu vardır..."

Teşvik tedbirlerinin amacı tasarrufları yatırıma yönlendirmek, ülkede ciddi yatırımların yapılmasını sağlamaktır. Yatırım demek üretim demektir. Ülkede refahın, kalkınmanın kaynağı üretimdir. Yatırım yapılmadan da üretimin olması mümkün değildir.

Önemli olan verilen teşviğin miktarı değil, yapılan yatırımın, konusu, özelliği, büyüklüğü, teknolojisi, üretim gücü, istihdam gücü, vergi yaratma gücü, ihracat potansiyelidir. Teşvik bir "ulufe" değildir. Karşılıksız "hediye" değildir. Yanlış uygulamalar ve de uygulayanların kötü niyetiyle teşvikler böyle kullanılabilir. Ama burada hata teşvik sisteminde değil, bu sistemi kötü kullanan, soyguna kapı açarlardadır. Türkiye'de "hayali ihracat" ve "Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu" uygulamalarıyla Hazine'nin arpalık olarak kullanılması bir talihsizliktir. Teşvik sisteminin yanlış anlaşılmasına neden olmuştur. Teşvik uygulamalarında sorulması gereken, yatırımcılara ve ihracatçılara sağlanan teşvik imkanları değil, bu imkanlar karşılığında ne büyüklükte yatırım yapıldığı, ne büyüklükte ihracat yapıldığıdır [31, s. 9].

Türkiye'de genel teşvik sistemi, nisbeten karmaşık bir görünüme sahiptir. Karmaşıklık, hedeflerin ve özellikle araçların çokluğu yanında, mevzuat ve uygulamanın zor anlaşılabilmesi ve hızlı değişmesinden kaynaklanmaktadır.

Fakat bütün bunlara rağmen; Bugün Türkiye'de ekonomiye katkıda bulunan yatırımların tamamı belli ölçüde teşvik sisteminden yararlanılarak gerçekleştirilmiş yatırımlardır.

4.1 Teşvik Sisteminin Tarihçesi

4.1.1 1950 Öncesi Dönem

Ülkemizde ilk ciddi devlet yardımı uygulaması Osmanlı İmparatorluğu'nun son döneminde çıkartılan 14.12.1913 tarihli “ Teşvik-i Sanayi Kanunu Muvakkatı” ile başlamıştır. Bu kanun ile, toplam değeri 1.000 TL'yi geçen ve en az 5 HP motor gücü kullanan sanayi kuruluşlarına, makina-teçhizat ve hammadde ve yardımcı malzeme temininde gümrük muafiyeti getirilmektedir. Ancak, yasadan hemen sonra başlayan I. Dünya Savaşı konjonktürü, beklenen faydanın elde edilmesini önlemiştir.

Cumhuriyet döneminde 17 Şubat 1923'de toplanan 1. İzmir İktisat Kongresi'nde sanayinin teşvik edilmesi hakkında önemli kararlar alınmıştır. Cumhuriyet döneminin ilk sanayi teşvik kanunu, bir önceki yasanın günün şartlarına uydurulması ile hazırlanan 1927 tarihli Teşvik-i Sanayi Kanunu'dur. 1055 sayılı bu kanun ile sınai yatırımları için önemli kararlar alınmıştır. Bu önlemlerin başlıcaları aşağıda sıralanmıştır;

1. İstimlaklar dahil arazinin bedelsiz tahsisi,
2. Bina ve arazinin kredi ile tahsis edilmesi,
3. Hisse senedi ve tahvil ihracında damga resmi muafiyeti,
4. Makina ve teçhizat ile hammadde, yardımcı madde ve inşaat malzemelerine gümrük vergi ve resimleri için muafiyet uygulanması,
5. Arazi, kazanç, maktu zam vergileri, motor ve imbik ruhsat muafiyeti,
6. Ulaştırma ücret ve tarifelerinde indirim veya indirim tutarında prim,
7. Mamul bazında prim,
8. Bazı girdilerde fiyat indirimi,
9. Devlet ihalelerinde tercihli alım vs.

Büyük ekonomik bunalımın başlaması, sanayileşme için gerekli sermaye birikimlerinin olmaması ve aşar'ın kaldırılması ile vergi yükünün tarımdan sanayi kesimine kaydırılması teşviklerin istenilen etkiyi yaratmasını engellemiştir.

1919-1929 yılları arasında devlet politikası olarak özel sektör ön plana çıkarılmaya çalışılmıştır. Ancak özel sektörde yeterli düzeyde sermaye ve teknoloji birikimi olmadığından gelişme sağlanamamıştır. Devlet, 1930'lu yıllardan sonra gerek sanayi sektöründe, gerekse mali piyasalarda faaliyet göstermeye başlayan kamu iktisadi teşekkülleri ve iktisadi devlet teşekkülleri ile karma ekonomik düzeni başlatmaya mecbur kalmıştır.

4.1.2 1950-1960 Dönemi

1950'li yıllardan sonra özel sektör öncelikli politikalar benimsenmiştir. Özel sektörün kullanabileceği kredi imkanları arttırılmıştır. Tarımsal üretimi teşvik edici destekleme alımları başlatılmıştır. Altyapı yatırımları hızlandırılmış ve özel sektörün yatırım yapmak istemediği alanlarda kamu yatırımlarına hız verilmiştir. Sermaye birikimini sağlamak ve yabancı sermayeyi de ülkeye çekebilmek için, liberal ekonomi anlayışı çerçevesinde Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu, Turizm Endüstrisi Teşvik Kanunu ve Petrol Kanunu çıkarılmıştır.

Fakat, 1950'lerdeki liberalleşme hareketini takiben ortaya çıkan özel teşebbüse çeşitli yollardan sağlanan teşvik ve korumalar özel teşebbüsün verimlilik ilkelerinden uzak bir şekilde gelişmesine neden olmuştur. Devletin yanlış koruma ve teşvik politikaları sonucu, ülke piyasaları devlet ve özel sektör tekelleri ile birkaç büyük ekonomik grubun hakim olduğu piyasalara dönüşmüş ve ülke ekonomisi statik bir yapıya bürünmüştür. Küçük müteşebbisler ise bu şartları bir veri olarak kabule zorlanmakta ve ticaret özgürlüğü küçük kalmak kaydı ile serbest hale gelmektedir. Ekonomik hayatta başarılı olabilmek için, devlet teşviklerinden yararlanabilme, bilgi, tecrübe, ileriye görmek ve çok çalışmaktan daha önem kazanmıştır. Ülkenin eğitimli gençlerini özel teşebbüs olarak görebilme imkanı; Türk insanının müteşebbis ve bireyci ruhuna rağmen, her geçen gün daha da azalmakta ve devlet memuru olabilmek, eğitimli işsizler ordusu için bir ayrıcalık haline gelmektedir. Oysa, rekabete ilişkin

kuralların, çoğunluğu oluşturan küçük müteşebbisler ile genç eğitilmiş insana sunacağı fırsat eşitliği ve bu insanların yaratıcı güçlerinden yararlanma, özel teşebbüse sağlanacak olan en önemli avantajdır [32, s. 24].

4.1.3 1960 Sonrası Planlı Dönem

4.1.3.1 24 Ocak 1980 Kararları Öncesi Dönem

Planlı dönemde yatırım politikalarının hedefi korumacılık ve bunun sonucunda ithal ikameciliğinin gerçekleşmesi olmuştur.

Gelişmenin temel şartı olarak “sanayi toplumu olabilme” arayışı içinde sanayinin teşviki ve korunması için ucuz kredi ve girdi temini, vergilendirmede kolaylıklar, ithalatta kota ve yüksek gümrük vergisi uygulaması, yatırımcıya ucuz ve kolay döviz tahsisi planlı dönemin başında uygulanan tedbirlerdir.

1967 yılında, dağınık teşvik mevzuatını bir araya getiren 933 sayılı kanun ve Devlet Planlama Teşkilatı içinde oluşturulan Yatırımları ve İhracatı Teşvik Bürosu planlı dönemde özel sektörün yatırıma ve ihracata yönlendirilmesinde etkili olmuştur.

933 sayılı kanun ile;

1. Yatırımların uzun vadeli ve ucuz faizli kredi ihtiyaçlarını karşılamak ve yatırım başlangıcında finansman gereğini yerine getirmek için geliştirme ve teşvik fonları tesis edilmiş,
2. Özel sektörün tek başına gerçekleştiremeyeceği alanlardaki yatırımlara katkıda bulunmak üzere karma teşebbüslere katılma payları ihdas edilmiş,
3. Yatırım indirim oranı genişletilerek uygulamaya devam edilmiş,
4. Gümrüklerde taksitlendirme, tam ve kısmi muafiyet uygulamasına devam edilmiş,
5. Sanayi ve turistik bölgelerin tesis ve tanzimi için, gerektiğinde arazi istimlakı yapabilme yetkisi, Bakanlar Kurulu’na verilmiş,

6. Proje bazında döviz tahsisi, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri için özel ihracat fonu kararı, selektif kredi uygulaması gibi çeşitli teşvik araçları uygulanmıştır.

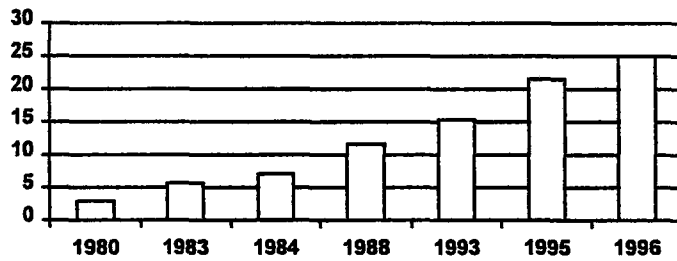
933 sayılı yasanın bazı hükümleri 1969'da iptal edilmiştir. Kanunun getirdiği en önemli farklılık, uygulamanın birleştirilmesi ve basitleştirilmesi yanında ihracata vergi iadesi getirilmesi, teşvik belgesi uygulamasına geçilmesi ve sanayi bölgeleri kurulmasına başlanmasıdır.

1970'li yıllarda özel sektörde gerçekleştirilen önemli yatırımlar bu teşvik rüzgarının ettiği tohumların ürünüdür fakat 1970'den sonra da mevzuat ve uygulamada yeniden dağınıklık dönemine girilmiştir.

4.1.3.2 24 Ocak 1980 Kararları Sonrası Dönem

Bilindiği üzere, teşvik politikaları, tercih edilen sanayileşme felsefe ve hedeflerine göre şekillenmektedir. 1980'de ekonomide gerçekleşen temel sanayileşme stratejisi dönüşümü teşvik politikalarında da dönüşümü gerektirmiştir.

Bu amaçla, para, kredi ve döviz politikaları değiştirilmiş, ithalat ve kambiyo mevzuatında köklü değişiklikler yapılmıştır. İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi terkedilerek yerine ihracata dönük sanayileşme stratejisi benimsenmiştir.



Şekil 4.1 Toplam İhracatın Yıllara Göre Değişimi (Milyar \$)

Dış ticarete yüksek gümrük duvarlarının indirilmesi ve çeşitli miktar kısıtlamaları (kota) kaldırılması, gerçekçi kur, faiz ve fiyat politikalarının uygulanması ile özel

sektörün dış rekabete yönelik, yüksek teknoloji ihtiva eden (dışa yönelik sanayileşme) bir yapıya kavuşturulması amaçlanmıştır.

Dışa yönelik sanayileşme stratejisi gereği ihracatı cazip hale getirmek için parasal teşvikler gündeme getirilmiş ve ihracatta büyük bir patlama gerçekleşmiştir. Şekil 4.1, 1980-1996 yılları arası toplam ihracatın değişimini göstermektedir.

1980'lerin ilk yarısında, hükümet politikası ve ekonomik yaklaşım gereği yatırımlara önemli ölçülerde kaynak aktarılmış, özellikle 1986 yılından itibaren yatırım teşvik tedbirlerine parasal teşviklerin girmesi ve verilen teşviklerin yatırım kararlarını etkileyecek büyüklükte olması, bazı sektörlerde yatırımların ciddi ölçülerde artmasına yol açmıştır. Yatırıma, yöneltilen özkaynakların yaklaşık yüzde 50'sine varan hibe şeklindeki Kaynak Kullanımı Destekleme Primi (KKDP) uygulaması, Kalkınmada Öncelikli Yörelere, Organize Sanayi Bölgeleri, eğitim, sağlık, turizm gibi özel önem taşıyan sektörlerde yatırım patlaması yaratmıştır. Özellikle Denizli, Uşak, Karaman, Kahramanmaraş ve Gaziantep gibi bu döneme kadar adı fazlaca duyulmayan illerimizde imalat ve tekstil sektörlerinde, Ege ve Güney sahillerinde tatil köyleri ve beş yıldızlı konaklama tesisleri ile turizm sektöründe büyük yatırımlar gerçekleşmiştir.

1990'lardan itibaren, kamuda başgösteren kaynak sıkıntısı sonucu devlet bütçesinden yatırımların teşviği için ayrılan kaynaklar yersiz kalmıştır. Bu nedenle 1991 yılından itibaren parasal katkı uygulaması kaldırılmıştır. Yerine gerek yöresel gerek de sektörel tercihler sonucunda belirlenen yatırımların % 60'ına kadar % 10 faizli Fon Kaynaklı Kredi (ucuz kredi) kullanılmaya başlanmıştır. 1995 yılından itibaren ise tüm parasal teşvikler uygulamadan kaldırılmıştır [33, s. 9].

4.1.4 1998 Yılı İtibarıyla Yatırım Teşvikleri

1998 yılı itibarıyla teşvik sisteminde yenilemeler görülmektedir. Ancak eskiye göre büyük değişiklikler bulunmamaktadır. Bazı istisnalar dışında nakdi teşvikler hemen hemen ortadan kaldırılmıştır. Ayrıca daha önce hammadde, ara malı ve işletme makzemesi de dahil olmak üzere makina ve teçhizat ithalinde gümrük ve fon istisnası öngörülürken bundan sonra sadece makina ve teçhizat ithalinde gümrük ve fon

istisnası uygulanacaktır. Yatırımları teşvik için asgari sabit yatırım tutarı Kalkınmada Öncelikli Yörelere'de 6 milyardan 25 milyara, diğer yörelerde ise 10 milyardan 50 milyara çıkarılmıştır. En gözde teşvik ise yatırım indirimi olarak gözükmektedir. Yeni düzenleme ile bürokrasi asgariye indirilmeye çalışılmıştır. Buna göre, teşvik belgesi için istenecek belge sayısı azaltılacak ve bilanço, kar-zarar cetveli gibi belgeler yerine, firmanın yatırımı yapabilirlik raporu alması (tersane (gemi inşa ve onarım tesisleri) yatırımlarında Denizcilik Müsteşarlığı'ndan temin edilecek uygun görüş yazısı) yoluna gidilecektir. Ayrıca yatırımcıların sicili araştırılacak ve ülke menfaatlerine ters düşen faaliyetlerde bulunmamış olması koşulu aranacaktır. Hazine yönetimi, belge düzenlenmesinden çok teşvikli yatırımların takip ve kontrolü aşamasına ağırlık verilecektir. Dosya kapatma işlemleri yatırımın yerinde incelenmesi sonrasında gerçekleştirilecektir. Bütün bunlara karşın bürokrasi ve iş dünyası, istikrarın en büyük teşvik olduğunda hemfikir durumdadır.

Daha önce de belirtildiği üzere; teşvik, belirlenen ekonomik faaliyetlerin gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından verilen maddi veya gayrimaddi destek olarak tanımlanmaktadır. Teşvikler ile kaynaklar, ülke için faydalı olacağı varsayımıyla çeşitli sektör ya da bölgelere yönlendirilmektedir. Bu nedenle de teşvikler ile ulaşılmak istenen hedeflerin neler olduğu ve bunlara karşılık ne gibi ödünler verileceği konusu önem kazanmaktadır.

1998 Yılı Şubat ayı itibarıyla görevde bulunan Teşvik ve Uygulama Genel Müdürü Ergün Koç, genel müdürlüğünün görev alanını tanımlarken bu konuya da açıklık getirmektedir; TUGM, kalkınma planlarına uygun ve ülke ekonomisi için faydalı olduğu kabul edilen yatırımlar için yatırımcılara teşvik belgesi verilmesi, yatırım süresince belge üzerinde yapılacak her türlü revizyon, değişiklik ve yatırımın takibi ile yatırımın bitiminde belgenin kapatılmasından sorumludur. Fakat, bu tanımla tutarlı şekilde teşvik edilen sektör ve bölgelerin yatırım planları ve programlara uygun olup olmadığı sorusunun cevabı ise olumsuzdur.

Teşvik edilecek sektör ve bölgelerin nasıl belirlendiği ise üniversite çevrelerince şöyle açıklanmaktadır; “ Bu konuda politik baskılar oldukça belirleyici konumdadır.”

Politik baskıların ne kadar belirleyici olduğu Anasol-D Hükümeti ile bir kez daha ortaya çıkmıştır. Bu hükümetle birlikte Kalkınmada Öncelikli Yöre sayısı 12 artırılarak 50'ye çıkarılmıştır. Hakkari, Mardin, Siirt gibi illerin yanısıra Karadeniz illerimizden Samsun, Rize, Trabzon, Ordu ve Giresun illerimiz de Kalkınmada Öncelikli Yörelere arasına girmiştir. 80 ilden 50'si Kalkınmada Öncelikli Yöre sayılınca da Türkiye'nin kaynakları buna yeterli mi sorusu gündeme gelmektedir. Zaten yetersiz olan kaynaklar bu kadar çok il ve sektör arasında dağıtılmaya kalkılınca iyice işe yaramaz olmaktadır. Bu nedenle de son yıllarda hızla nakit teşviklerden gayrinakdi teşviklere doğru bir kayış bulunmaktadır.

AB mevzuatı uyarınca döviz kazandırıcı yatırımlar desteklenemeyeceği için yeni sistemle birlikte, Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu'nun (YDKHTF) adı, kararname ile "Yatırımları Teşvik Fonu" olarak değiştirilmiş ve hibe ya da düşük faizli krediden çok vergisel teşvikler ön plana çıkmaya başlamıştır. Geçmiş mevzuatta bulunan nakdi teşvikler kağıt üzerinde kalırken, hazırlanan yeni mevzuatta istisnalar dışında hiç bulunmamaktadır. Oysa uzmanlar yatırımlar için asıl olanın nakdi teşvikler olduğuna dikkat çekmektedirler. Diğer teşvikler yatırımcıları çok memnun etmemektedir. Buna karşılık bazı uygulamalar nedeniyle AB de sürekli olarak Türkiye'yi uyarmaktadır. Kısaca teşvikler ne AB'ni ne de yatırımcıyı memnun etmemektedir.

Teşvik tedbirleri, uygulamada olan mevzuatta üç bölümde düzenlendi. Birincisi genel teşvikleri düzenleyen "Yatırımlarda Devlet Yardımları", ikincisi "KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları", üçüncüsü "Yarım Kalmış Veya İşletme Sermayesi Yetersizliği Nedeniyle İşletmeye Geçememiş Yatırımlarda Devlet Yardımları" [34, s. 68-78].

Bir yatırımın genel teşvik tedbirlerinden yararlanabilmesi için öncelikle istenen asgari özkaynak oranını tutturması gerekmektedir. Bu oran 98/1 no'lu tebliğe göre (EK B) , KÖY'lerde yapılacak yatırımlarda yüzde 20, normal ve gelişmiş yörelerde yüzde 40, Ro-Ro ve havayolu taşımacılığında yüzde 25, gemi inşa, yat inşa, gemi ve uçak ithalinde yüzde 15, finansal kiralama şirketlerinin kiralama yatırımlarında yüzde 10 düzeyindedir.

25.03.1998 tarih’li Resmi Gazetede yayınlanan Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Karar ve 06.05.1998 tarihli Resmi Gazetede yayınlanan Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğden (EK A ve EK B) de yararlanılarak tarafımda incelenmiş, mevzuattaki genel teşvik tedbirleri şöyle sıralanabilir (Tebliğde yer alan teşvik unsurları “*” ile gösterilmiştir.);

1. Yatırım indirimi*: Yatırım indirimi teşviği alan işletmeler, belirlenen indirim oranına bağlı olarak yaptıkları yatırım harcamalarını, hesaplanan kurumlar vergisi matrahından düşmektedirler. Yatırım indiriminden yararlanabilmek için, yatırımla ilgili olarak alınan teşvik belgesinde buna izin verilmesi gerekmektedir. Yatırım indirimi oranı 98/1 no’lu kararla % 100 olarak belirlenmiştir. Şirket bu orana denk gelen yatırım tutarını matrahtan düşmektedir. Eğer vergi matrahı yeterli gelmezse kalan tutar gelecek yıla da devretmektedir. Devredilen bu miktarı 3 yıl boyunca yeniden değerlendirme oranında artırmak mümkün olmaktadır. Devletin kaynak sıkıntısı nedeniyle, teşvik tedbirlerindeki ağırlığın vergi muafiyeti ya da istisnasına, özellikle yatırım indirimine kaydırılması, bu teşviğin önemini artırmıştır. Ancak bu teşvikten küçük işletmelerden çok büyük işletmeler faydalanmaktadır. Yeni faaliyete geçmiş ya da düşük kârla faaliyetlerini sürdüren bir işletme için yatırım indiriminin sağladığı fayda çok düşük olmaktadır. Yeni faaliyete geçmiş bir işletmenin genellikle yatırım dönemi içinde kâr edemediği için yatırımı vergiden düşmesi de mümkün olamamaktadır. Buna karşılık birden fazla işletmeyi bünyesinde toplayan büyük kuruluşlar o işletmelerden elde ettikleri kâr nedeniyle yatırım indiriminden faydalanabilmekte ve yaptıkları yatırımı hemen vergiden düşebilmektedirler.

Yatırım indiriminin yatırım kararı almadaki etkisine gelince; indirim, firmanın büyüklüğüne ve yatırım yapılan sektörün kârlılığına göre farklı sonuç doğurduğu için genel olarak yatırım indiriminin yatırım kararını ne kadar etkilediğini belirlemek zordur. Ancak konuyla ilgili araştırmalara göre yatırım indiriminin firmalara sağlayabileceği maksimum tasarruf yüzde 16,2 oranına ulaşmaktadır. Uzmanlar, sabit yatırımda böylesi bir tasarrufun tek başına bir yatırımı kârlı hale

getirmesinin mümkün olamayacağını belirtmektedirler. Özetle, yatırım indirimi ancak tüm teşvikler dikkate alındığında yatırım kararını etkileyebilmektedir.

2. KDV desteği*: Bu teşvik tedbiri ile, işletmelerin yatırım döneminde yurtiçinde satın aldıkları proje kapsamı makina, teçhizat için ödenen KDV'nin iadesi yapılmaktadır. Kalkınmada Öncelikli Yörelerde bu oran 10 fazla olarak uygulanmaktadır. Ancak iade işlemi, bürokrasi ve kaynak yetersizliği nedeniyle yaklaşık 6-8 ay arası bir sürede yapılabilmektedir. Bu da hem enflasyon nedeniyle teşviğin önemini yitirmesine, hem de yatırım döneminde işe yaramamasına neden olmaktadır.

Ayrıca, pratikte büyük bir faydası olmamasına karşın bu teşvik AB ile de sorun oluşturmaktadır. Yetkililer iade yerine ithalatta KDV ertelemesine benzer bir yöntemle geçmeyi planlamaktadır.

3. KDV erteleme*: Bu teşvik, ithal edilen makina-teçhizata uygulanmaktadır. İthal global listede yer alan makina teçhizat ithal edildiğinde tahakkuk eden KDV, Maliye Bakanlığı'nca teminat karşılığında ertelenmektedir. Erteleme, firma KDV alacaklısı durumuna geçtiğinde sıfırlanmakta ve teminat iade edilmektedir. Bu niteliği ile de erteleme, iadeye dönüşmektedir.
4. Gümrük vergisi ve toplu konut fonu muafiyeti*: Teşvik belgesi kapsamında yurtdışından alınan yatırım malı, işletme malı ve hammaddelerin istisnai durumlar dışında gümrük rejimi kapsamında tahakkuk eden gümrük vergileri ödenmemektedir. Firmaya yatırım döneminde gümrük vergisi ve toplu konut fonu kadar tasarruf sağlayan bu teşvik tedbiri uluslararası ticaret anlaşmaları çerçevesinde yapılan vergi indirimleri ile önemini yitirmiştir. Özellikle AB ile yapılan Gümrük Birliği ile AB ülkelerinden ithal edilen yatırım mallarının büyük kısmının gümrük vergisi sıfırlanmış, bir kısmı ise belli sürelerle bırakılmıştır. Ancak şu anda üçüncü ülkelere uygulanan gümrük muafiyeti AB ile sorun yaratmaktadır.
5. Fon kaynaklı kredi uygulaması*: Ar-Ge, teknopark, çevre korumaya yönelik, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli teknolojik yatırımlar

ile KOBİ yatırımlarına müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde fondan kaynak tahsisi yapılmaktadır. Ancak Yatırımlarda Devlet Yardımları Ve Yatırımları Teşvik Fonu Esaslar hakkında Karar, Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve yürürlükte olduğu sürece Yarım Kalmış Veya İşletme Sermayesi Yetersizliği Nedeniyle İşletmeye Geçememiş Yatırımların Ekonomiye Kazandırılmasına Dair Karar'a dayalı olarak yapılacak ödemeler; nakit imkanları, bölgesel ihtiyaçlar, birikmiş yükümlülükler, ulusal ve uluslararası piyasalarda ortaya çıkan olağanüstü durumlar gibi gerekçeler gözönünde bulundurularak yapılacaktır. Bu uygulama üzerindeki kanaatım, kaynak yetersizliği nedeniyle yeterince etkin olamayacağı yolundadır.

6. Dış kredi teminat mektubuna katkı: Yatırımcı ya da aracı banka tarafından bulunan dış kredinin teminat masraflarının üstlenilmesine yönelik bir teşvik olup kaynak yetersizliği nedeniyle uygulanamamaktadır.
7. Kaynak kullanımını destekleme primi: Finansman yetersizliği nedeniyle yatırım yapamayan işletmelerin yatırım döneminde kaynak teminine yönelik bir tedbir olarak uygulanmıştır. 1989-1990 döneminde sabit yatırımın özkaynaktan karşılanan kısmının yüzde 50'sine kadar KKDP ödemesi yapılmış ve 1991 yılında uygulamadan kaldırılmıştır. Ancak teşvik belgesinde KKDP teşviği olan yatırımlara prim ödemeleri halen devam etmektedir. 98/1 no'lu tebliğde bu uygulamanın da 1998'de sona erdirilmesi yer almaktadır.
8. Vergi, resim, harç istisnası*: Bu teşvikten yararlanabilmek için belli bir ihracat taahhüdünde bulunmak gerekmektedir. Yatırım kredileri, şirket kuruluşu, sermaye tezyidi ve gayrimenkullerin tapuya kaydı durumlarında, damga vergisi ve harçlardan istisna sağlanmaktadır. Sağlanan bu teşvik büyük bir teşvik olmamasına karşın ihracata yönelik olması nedeniyle AB ile sorun oluşturmaktadır.

9. Arsa desteği*: Yatırımların belli bir bölgeye kaydırılması amacıyla yatırımcıya ucuz arsa sağlanmasına yönelik bir yatırım olup, uygulanılabilirliği oldukça azdır (Şubat 1998 tarihiyle uygulaması yoktur) .
10. Enerji desteği*: İlgili mevzuatla belirlenen esas ve usuller çerçevesinde teşvik belgeli yatırımlara enerji desteği sağlanmaktadır fakat kaynak yetersizliği nedeniyle yine uygulanılabilirliği azdır (Şubat 1998 tarihiyle uygulaması yoktur).
11. Kalite ve standart sağlanması: Uygulaması bulunmamaktadır.
12. Taşınma desteği: Uygulaması bulunmamaktadır.
13. Bina-inşaat harcı istisnası: Uygulaması bulunmamaktadır.

Yukarıda adı geçen Karar ve Tebliğlerde (Ek A ve Ek B) yer alan mevcut sistemlerin tevsi, modernizasyonu, yenileme, kalite düzeltme ve darboğaz giderme gibi birbirine yakın kavramların açıklamaları ise şöyledir;

Mevcut tesislerin tevsi: Kapasite arttırımını ifade eder.

Modernizasyon: Gelişen teknoloji sonucunda verimlilik yönünden teknik ya da üretim maliyetleri açısından iktisadi ömrünü tamamlamış olan tesislere, ana veya yardımcı makina-teçhizatlara teknolojiye uygun parçaların eklenmesi veya makinada mevcut bir aksamın gelişmiş bir modeli ile değiştirilmesini içeren yatırımlardır.

Yenileme: Üretim hattında yer alan bir bölüm ana makina-teçhizat ve/veya yardımcı makina-teçhizatların teknik ve/veya iktisadi ömrünü tamamlamış olmaları sebebiyle yenileri ile değiştirilmesini içeren yatırımlardır.

Kalite Düzeltme: Mal ve hizmet üretimine yönelik tesislerin mevcut üretim hatlarında elde edilen nihai ürünün doğrudan kalitesinin yükseltilmesine yönelik yatırımlardır.

Darboğaz Giderme: Mevcut üretim akışı içinde bulunan ve diğer makina-teçhizatlar ile kapasitesi uyum göstermeyen makina-teçhizatın değiştirilmesine veya yeni makina-teçhizat ilave edilmesine yönelik yatırımlardır [35, s.25].

Bunların yanısıra, genel teşvikler dışında da teşvikler sağlanmaktadır. 07.05.1998 tarih ve 23279 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar uyarınca, KOBİ desteğinden faydalanabilmek için işyerinde en çok 150 işçi çalıştırılması, imalat sanayi sektöründe faaliyet gösterilmesi ve , kanuni defter kayıtlarında arsa ve bina hariç, makine ve teçhizat, tesis, taşıt araç ve gereçleri, döşeme ve demirbaşları toplamı 50 Milyar Türk Lirasını aşmayan işletme olmak ve yanısıra Yatırım Teşvik Belgesine konu makine- teçhizat ve/veya hammadde yatırımının, 50 Milyar Türk Lirasını aşmaması gerekmektedir. Bu koşulları sağlayan yatırımlar öncelikle genel teşviklerin bazılarında yararlanabilmektedir. Genel teşviklere ek olarak Halkbank'tan kredi kullanabilmektedir. Yatırımcı tarafından ilk başvuru, Halkbank'ın ilgili şubesine yapılır. Yatırımcının başvuru formuna istinaden Halkbank'ın ilgili şubesince, yatırımcının başvurusu değerlendirilir. Kabulü halinde, yatırımcı gerekli bilgi ve belgeleri temin eder.

Yatırımcı adına düzenlenecek Yatırım Teşvik Belgesi için Müsteşarlığa müracaat, yatırımcı adına Halkbank tarafından yapılır. Halkbank, Yatırım Teşvik Belgesine bağlanmasını talep ettiği yatırım ile ilgili olarak, bilgi ve belgeleri, Müsteşarlığın belirleyeceği ayrı bir form içinde temin eder. Bu bilgilerin doğruluğundan ve talebin ilgili karar ve tebliğlere uygunluğundan Halkbank sorumludur. Halkbank KOBİ'lere yönelik hizmet yatırımlarını Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Fonu kaynaklı kredi sağlayarak desteklemektedir. Makine ve teçhizat alımları da fon kaynaklarından kredilendirilmektedir.

Halk Bankası Fon Kredileri Bölümünün yaptığı açıklamalara göre; kredi kullandırırken KÖY dışındaki yeni yatırımlarda ihracata dönük olanlara öncelik verildiği belirtilmektedir. Ayrıca kredinin amacının GB nedeniyle mevcut firmaların rekabet gücünü artırmak olduğu kaydedilerek, "Mevcut firmaların rekabet gücünü artırmak yerine rekabet gücü zayıf yeni firmalar oluşturmak ana politikaya ters" denilmekte ve bölgesel teşviklerde ise önceliğin KÖY'lerde olduğu açıklanmaktadır. KÖY'lerde 20 milyar liraya kadar makina-teçhizat alımı için, 5 milyar liraya kadar da işletme kredisi olarak 25 milyar liraya kadar kredi sağlanmaktadır. Eğer KOBİ

normal yöreler ve gelişmiş yörelerde ise makina-teçhizat alımı için 15 milyar lira, işletme sermayesi için de 5 milyar lira olmak üzere 20 milyar liraya kadar işletme kredisi verilmektedir.

Tesis kredileri bir yılı ödemesiz üç yıl vadeli, işletme kredileri bir yıl vadeli olarak kullanılmaktadır. Faiz normal yörelerde yüzde 30, KÖY'lerde ise yüzde 20 olarak uygulanmaktadır.

Halk Bankası tarafından, 1997 yılında yaklaşık 2 bin 100 firmaya 26,3 trilyon kredi kullanılmıştır. Taleplerin hızlı şekilde sonuçlandıramamasının nedeni ise kaynak akışındaki yavaşlık olarak görülmektedir.

Yarım Kalmış Veya İşletme Sermayesi Yetersizliği Nedeniyle İşletmeye Geçememiş Yatırımların Ekonomiye Kazandırılmasına Dair Karar, Adıyaman, Ağrı, Ardahan, Batman, Bingöl, Bitlis, Diyarbakır, Elazığ, Erzincan, Erzurum, Hakkari, Iğdır, Kahramanmaraş, Kars, Malatya, Mardin, Muş, Siirt, Sivas, Şanlıurfa, Şırnak, Tunceli ve Van'a yönelik olarak hazırlanmıştır. Karar ile bu illerde yatırıma başlanarak yarım kalmış veya işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle üretime hiç geçememiş veya kısmen geçmiş yatırımların finansmanında düşük faizli kredi kullanılması ve bu yatırımların ekonomiye kazandırılmaları, dolayısıyla üretim ve istihdamın artırılması amaçlanmaktadır. Bunun sekretaryası ise Türkiye Kalkınma Bankası, Ziraat Bankası ve Vakıfbank aracılığıyla sürdürülmektedir.

4.1.5 1998 Yılı İtibarıyla İhracat Teşvikleri

İhracatın iki önemli özelliği;

1. Mal veya hizmetin ülke sınırları dışına satılması,
2. Bedelinin ülkeye getirilmesi'dir.

Türk İhracat Teşvik Sisteminde eskiden uygulanan bazı teşvikler;

1. Vergi iadesi (hayali ihracata yol açmıştır),

2. Destekleme Fiyat İstikrar Fonu (miktar olarak ödenmiş olup, 1 \$'lık terliğe 1.5 \$ verildiği için terlik teşviği olarak da anılmıştır.),
3. İhracatta Kurumlar Vergisi İstisnası şeklinde olup, yürürlükten kaldırılmıştır.

Şu an Türkiye'de aşağıdaki teşvikler bulunmaktadır;

4.1.5.1 Vergi, Resim ve Harç İstisnası

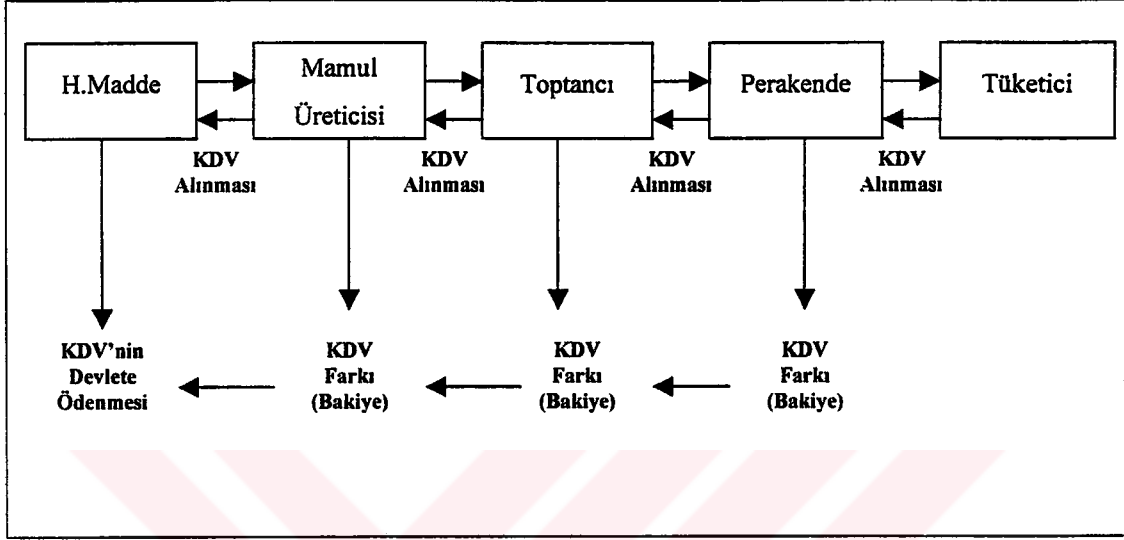
Normal ticari işlemlerde bazı vergisel yükümlülükler bulunmaktadır. Örneğin kredi, teminat mektubu veya ipotek gibi işlemlerde vergi, resim ve harç alınır. Bunlar;

1. KKDF (Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu) (% 6)
2. BSMV (Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi) (% 5)
3. Damga Resmi (% 1)

şeklinde olup, bunlardan ihracat yapma kaydıyla istisna uygulanması mümkündür. Bu istisnadan yararlanabilmek için ihracat hali bankaya belirtilir fakat ihracat yapıldığı, dövizin geri getirildiği ve taahhüt edildiği kadar ihracat yapıldığı gösterilmelidir. Bu konuda Ek B'de yer alan Yatırımlarda Devlet Yardımları Ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ'in 12. Maddesi yürürlükte.

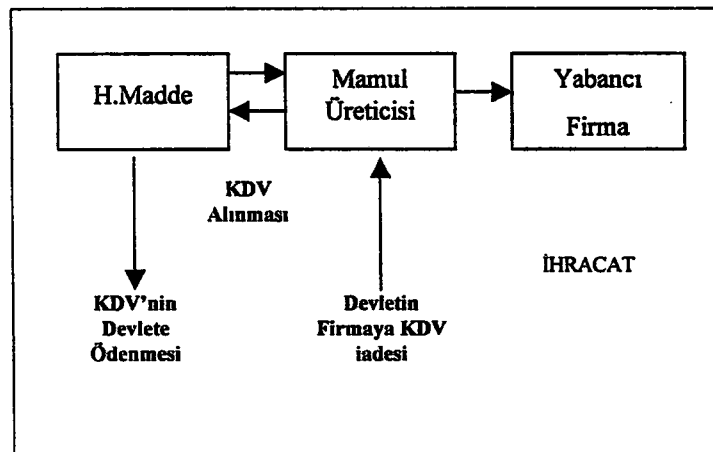
4.1.5.2 İhracatta KDV İadesi

Normal olarak yurt içi piyasada aşağıdaki ilişki görülür (Şekil 4.2);



Şekil 4.2 Yurt İçi Piyasada İlişkiler

Bu tabloya ihracatçı açısından bakarsak (Şekil 4.3);



Şekil 4.3 İhracatta İlişkiler

Bu durumda görüldüğü üzere, yabancı firmadan KDV alınamamaktadır. Bunun nedeni ithalatta vergilendirmenin olmamasıdır. Eğer KDV alınacak olsa, bu durum çifte vergilendirmeye girecek bu da üretici aleyhine olacaktır. Bu nedenle devlet, üreticiye KDV iadesinde bulunacaktır. Fakat bu süreç oldukça uzun sürmektedir. Üretici firma, stok, üretim, ihracat, başvuru ve iade süresi kadar beklemek zorunda kalmaktadır. Başvuru ve iade süresi eski uygulamada en az dokuz ay sürerken, yeni uygulamada en az üç ayı bulmaktadır. Bu da üreticiye önemli bir külfet getirecektir. Üreticilerin bu külfetten kaçınabilmek için uyguladıkları yöntemler ilerde (Serbest Bölgeler Üzerinden Türk Menşeli Girdi İthalatında KDV Muafiyeti bölümünde) değinilecektir.

4.1.5.3 Dahilde İşleme Rejimi Kapsamında Sağlanan Destekler

İyi niyetle çıkarılmasına rağmen bazı kötüye kullanımlar ile yabancı ülke malı kullanmayı teşvik eden bir rejim halini almıştır. Bu durumu Maliye Bakanlığı da değerlendirmiş olup, bazı çalışmalar yapmaktadır. Dahilde İşleme (96/1 Sayılı Tebliğ), geniş çerçevede bakılırsa, prensipte ihrac edilecek ürünlerin hammadde, ambalaj malzemesi ve diğer girdilerinin çeşitli avantajlardan yararlanarak kullanımıdır.

Dahilde işleme rejimi kapsamında sağlanan destekler şunlardır;

1. İthalde alınan her türlü vergiden muafiyet

KDV ve Dahilde İşleme Rejimi

İthalde alınan KDV matrahı; malın CIF bedeline bütün ithalat vergileri, harçlar ve ithalatla ilgili bütün giderler eklendikten sonra bulunan değerdir.

İthalat, Dahilde İşleme Rejimi kapsamında yapılırsa KDV'den muaftır. Bir malın ne oranda KDV'ye tabi olduğu ilgili KDV Kararnamesinde yazılıdır.

2. Vergi, resim ve harç istisnası

Daha evvelde değinildiği üzere; ihrac kayıtlı ithalat, (ihracat yapmak için kredi vs. kullanılıyor ise) vergi resim ve harçtan muaf tutulur.

3. Kredili ithalatta KKDF (Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu) muafiyeti

İthalatın vadeli yapılması durumunda Gümrük Vergisi ve KDV yanında malın fatura bedelinin % 6'sı oranında KKDF ödenmektedir. Ama ithalat, dahilde işleme rejimi kapsamında yapılırsa bundan muafiyet söz konusudur.

Aşağıdaki ödeme şekillerine göre yapılan ithalat, vadeli ithalat olarak değerlendirilir;

Mal mukabili: Açık hesap yani dışarıdan malı alıp, kullandıktan sonra ödeme şeklindedir.

Vadeli akreditif: Karşı taraf, güvenmediği durumlarda akreditif isteyebilir. İthalatçı ve ihracatçı bankaları arası sözleşme yapılır. Bu akreditif, vade içerirse bu tür ödeme şekline girmektedir.

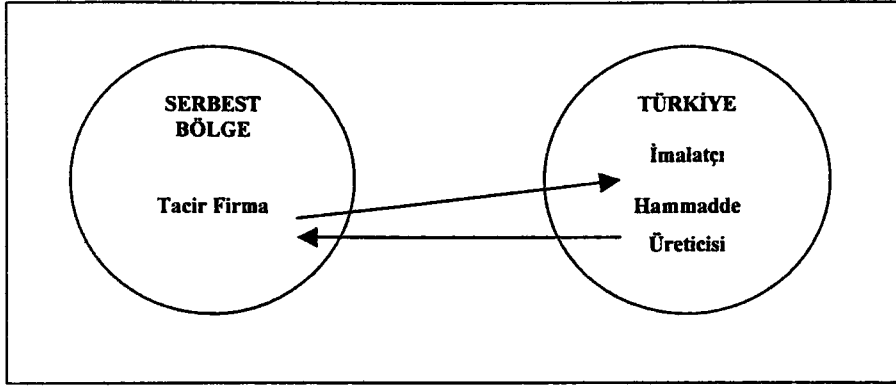
Vesaik mukabili (Kabul Kredili)

Kredili ithalat

Kısaca özetleyecek olursak; eğer malın bedeli Türkiye'ye geldikten sonra ödenmekte ise % 6 KKDF ödenir. Devlet, bunu ithalatı frenlemek için kullanmaktadır. Dış ülkelerce kabulunu ise, iç piyasada da uygulandığı belirtilerek sağlamaktadır.

4. Serbest bölgeler üzerinden Türk menşeli girdi ithatında KDV muafiyeti

İmalatçı ihracatçı firmalar, ihrac edecekleri ürünlerin üretimi için gerekli hammadde ve girdileri iç piyasadan tedarik ederse, kendilerine KDV iadesi yapılınca kadar, gereksiz bir KDV yükü altına girmiş olacaklardır. Fakat söz konusu girdileri, dahilde işleme rejimi kapsamında serbest bölgeler üzerinden tedarik ederlerse, bu yükten kurtulma şansına sahip olacaklardır.



Şekil 4.4 Serbest Bölge ve Türkiye İlişkileri

Yukarıda da (Şekil 4.4) görüldüğü üzere; genellikle bir veya iki üreticinin ajan firması durumunda olan tacir firma aracılığıyla hammadde temin edilerek KDV'den muafiyet sağlanır ve hammadde üreticisi eğer ihracat taahhüdü varsa bu taahhüdü yerine getirmiş olur.

5. İthalatta ticaret politikası önlemlerine tabi olmama

Bunlar kotalar, standardizasyon ve KKDF gibi engellemelerden muafiyet sağlanmasıdır.

6. İhracat sayılan iç piyasa satışları için Gümrük Vergisi muafiyetli girdi ithalatı

Buna göre; bazı iç satış ve teslimler ihracat sayılmakta ve bu tür malların üretimi için gerekli girdiler belirlenmiş limitler dahilinde üçüncü ülkelerden Gümrük Vergisi muafiyetli olarak ithal edilebilmektedir. Bu avantajdan yararlanmak için askıya alma sistemine benzeyen bir prosedürle Dahilde İşleme İzin Belgesi almak gerekmektedir (ilgili tebliğ; ihracat sayılan satış ve teslimler hakkında tebliğ (96/30)).

7. Eşdeğer eşya kullanımında Gümrük Vergisi muafiyeti

Türkiye'de serbest dolaşımda bulunan girdiler kullanılarak üretilmiş malların üçüncü ülkelere ihrac edildiğinin, fiili ihracat tarihinden 6 ay içinde belgelenmesi ve buna istinaden Dahilde İşleme İzin Belgesi alınması koşulu ile ihracatı

belgelenen ürünlerin üretiminde kullanılan girdilerin eşdeğeri girdiler, üçüncü ülkelerden Gümrük Vergisi muafiyetli olarak ithal edilebilir. Bu şekilde ithal edilen girdiler serbestçe kullanılabilir.

8. Ödenmiş vergilerin geri alınması (Geri Ödeme Sistemi)

Üçüncü ülkelerden bütün vergisel yükümlülükleri yerine getirilerek ithal edilen mallar kullanılarak üretilen malların, işlenmiş ürünler bünyesinde üçüncü ülkelere ihracatının belgelenmesi durumunda, bu durum Dahilde İşleme İzin Belgesi'ne bağlanmak koşulu ile ithal esnasında ödenmiş vergiler geri alınabilir.

Bu kolaylıktan yararlanmak için ithal malların serbest dolaşıma giriş beyannamesinde bunların Geri Ödeme Sistemi çerçevesinde ithal edildiği belirtilmiş olmalıdır. (Bu şerh düşülmez ise Geri Ödeme Sisteminden yararlanmak mümkün değildir.)

Geri ödeme sisteminden yararlanamayacak mallar; İthalî miktar kısıtlamasına tabi olan mallar, tercihli tarife ya da şartlı muafiyet önlemlerinden kotalar dahilinde yararlanan ürünler, ithalinde Gümrük Vergisi dışında ek mali yükler bulunan ürünler, ihracatında parasal destek gören ürünlerin üretiminde kullanılan girdilerdir.

4.1.5.4 Geçici Kabul Rejimi Kapsamında Sağlanan Destekler

Fonksiyon olarak Dahilde işleme rejimi kapsamında sağlanan destekler'e benzemektedir fakat yaptığı bütün iş, sanayi ürünü ithalinde KDV muafiyetidir (bedelsiz ithalatta). Bu destek Gümrük Müsteşarlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığı arasındaki itilafdan ortaya çıkmıştır. Bunun için Geçici Kabul İzin Belgesi alınır. Bu izin belgelerini Gümrük İdaresi vermektedir. Bu durum genelde fason üretimde kullanılmaktadır (örneğin, ingiliz firma kumaş yollamaktadır, ceket yapılıp, yollanılmasını istemektedir. Para istememekte ve işçilik ücreti vermektedir).

4.1.5.5 Türk Eximbank Kredi, Garanti ve Sigortası

Sevk öncesi Türk lirası ihracat kredisi (SÖİK TL)

Amacı, ihracatçı ve imalatçılar ile küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesidir. İhracatçı veya imalatçı niteliği olan ihracatçı firmalarla, ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalar, Türkiye menşeli mallarını serbest dövizle ihraç etmeleri ve bu konuda kesin ihraç taahhüdünde bulunmaları karşılığında, bu krediden yararlandırılır. Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü ve taahhüdün TCMB döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır. Krediyeye ticari bankalar aracılık eder ve bir firmaya herhangi bir anda bir ya da birkaç banka aracılığı ile kullandırılabilir kredi, Bankaca belirlenen limiti aşamaz. Kredinin vadesi, azami 120 gündür. Krediyeye uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank tarafından belirlenir ve vade ile bağlantılı olarak değişmektedir (11 Ağustos 1997 itibarıyla % 55-75). Aracı Bankalar, bu oranların üzerine azami 3 puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler.

17 Şubat 1997'de yapılan düzenleme ile SÖİK kullanan firmalara uygulanan Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası zorunluluğu kaldırılmıştır. İhracat kredi sigortasını faiz avantajı sağlayarak, isteğe bağlı yaygınlaştırmak üzere, Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredileri'nde faiz indirimine gidilmiştir. Faiz indiriminden yararlanan firmalar İhracat Kredi Sigortası yükümlülüklerini yerine getirmedikleri takdirde, riski açık kredilerin vadesine ilaveten 6 ay süre ile Türk Eximbank Kredi Programlarından yararlandırılmayacaktır. TL birimli Kısa Vadeli İhracat Kredi programlarında, sigortalı firmalar için 4 puan faiz indirimi getirilmiş olup, faiz indirimi sigortalı firmaların riski açık kredilerine de uygulanmaktadır. Sigortasız firmalar için ise cari faiz oranı geçerlidir. Sigortalı ihracatçılara kısa vadeli TL ve döviz kredisi kullandırımında kolaylık tanınmaktadır.

Sevk öncesi döviz ihracat kredisi (SÖİK-DVZ)

Amacı, ihracata yönelik mal üreten sanayi, tarım ve madencilik sektörlerindeki ihracatçı ve imalatçıların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırabilmek için ihracat projelerinin hazırlık aşamasında desteklenmesidir. Türk Eximbank 'ca

belirlenen özelliklere sahip Türkiye menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılır. Taahhüt kapatma aşamasında kredi tutarına ilave olarak tahakkuk eden faiz tutarı kadar ihracatın gerçekleştiği ayrıca aranmaktadır. Kredi, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü oranında ve ticari bankalar aracılığı ile kullanılır. Kredinin azami vadesi 180 gündür. Faiz oranı, Bankanın kaynak maliyeti ve uluslararası piyasa koşulları dikkate alınarak belirlenmektedir. Aracı bankalar bu oranların üzerine azami 0,75 puan komisyon ilave edebilmektedirler. 17 Şubat 1997 'de yapılan düzenleme ile döviz birimli kısa vadeli ihracat kredi programlarında da ihracat kredi sigortası yaptırmış firmalar için 0,5 puan faiz indirimi yapılmış olup, faiz indirimi sigortalı firmaların riski açık kredilerine de uygulanmıştır.

Performans kredileri (Performans döviz kredisi ve performans TL kredisi)

Amacı, imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet gücünü artırmak amacıyla ihracata hazırlık aşamasında kısa vadeli döviz kredisi ile doğrudan desteklenmesidir. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri hariç, bir önceki takvim yılı itibariyle 500 bin ABD Doları veya üzerinde ihracat gerçekleştiren imalatçı ihracatçılar veya ihracatçılar yararlanmaktadır. Kredi, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü oranında kullanılır. Taahhüt kapatma aşamasında kredi tutarına ilave olarak tahakkuk eden faiz tutarı kadar ihracatın gerçekleştiği ayrıca aranmaktadır. Söz konusu kredi, aracı banka olmaksızın doğrudan Türk Eximbank Genel Müdürlüğü (Ankara) ile İstanbul ve İzmir Şubelerince kullanılmaktadır. Kredinin vadesi 17 Şubat 1997'de yapılan düzenleme ile KOBİ'ler hariç 180 gün olarak belirlenmiştir. Faiz oranı, Banka kaynak maliyeti ve uluslararası piyasa koşulları dikkate alınarak işlem bazında belirlenmektedir. 17 Şubat 1997 tarihinden itibaren Performans Döviz Kredisinin Türk Lirası seçeneği olan Performans Türk Lirası Kredisi (PTK) uygulamaya konmuştur. PTK, FOB ihracat taahhüdünün % 100'si oranında kullanılmaktadır. Uygulanan vade azami 120 gündür. Kredi doğrudan Türk Eximbank Genel Müdürlüğü (Ankara) ile İstanbul ve İzmir Şubelerince kullanılmaktadır.

İslam kalkınma bankası orta vadeli ticaretin finansmanı fonu

İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca, İKB bünyesindeki finansman programlarından Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu' na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Söz konusu Fon, alıcı kredisi niteliğinde bir finansman programıdır. Program kapsamında İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelerde mukim ithalatçılara ve ayrıca yeni uygulamayla OECD üyesi ülkelerde mukim ithalatçılara, Türkiye'den kredili olarak ithalat yapma imkanı tanınmaktadır. Bankanın aracılık etmekte olduğu işlemlerde alıcı riski İKB tarafından üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi de İKB'na aittir. Kredilendirme oranı 3 Milyon İslam Dinarına kadar olan sevkiyat bedelinin azami % 100 'ü, bu tutarı aşan sevkiyatların ise azami % 80'idir. Kredinin vadesi ihraç ürünün cinsine göre 12-60 ay arasında değişmektedir. İKB tarafından uygulanan mark-up % 5,5 - 6 düzeyindedir. Programdan yararlanmak isteyen Türk ihracatçıların Bankaya başvuruda bulunmaları gerekmekte olup, Bankaca yapılan inceleme sonucunda olumlu bulunan başvurular İKB'na gönderilmektedir. Mal bedeli, akreditif tahtında gerçekleştirilen sevkiyatı müteakip İKB tarafından ihracatçıya ödenmektedir.

Türk Eximbank, anılan program kapsamında yürütmekte olduğu aracılık faaliyetlerinin yanısıra, İKB'ndan temin etmiş olduğu 20 Milyon İslam Dinarı (yaklaşık 30 Milyon ABD Doları) tutarındaki rotatif limit çerçevesinde; ithalatçı riskini doğrudan üstlenmek suretiyle de İslam ülkelerine yönelik ihracata finansman desteği sağlamaktadır. Buna bağlı olarak, ithalatçı ülke riski de Bankaca üstlenilmekte, ihracat bedelinin ödenmesine ilişkin fon ihtiyacı İKB tarafından sağlanmaktadır. Bu limit çerçevesinde ithalatçıya kullandırılan kredilere ilişkin koşullar, İKB'nin uyguladığı koşullara paralellik arz etmektedir.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası

Amacı, ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek, yönlendirmek ve düzenlenecek poliçenin teminat olarak gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır. Sigorta teminatı altına alınan,

Ticari riskler; İflas, konkordato, tasfiye, Mal bedelinin ödenmemesi, Sevk edilen malların ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesi, Politik riskler; Savaş, iç savaş, ihtilal, Transfer güçlükleri, İthal müsadeseinin iptali, Kamu alıcısının ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi, olarak sıralanabilir.

Bu program ile, ihracatçının bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılarına gerçekleştirdiği ve fiili ihraç tarihinden itibaren en fazla 360 güne kadar vade tanıdığı tüm sevkiyatları sigortalanmaktadır. Dolayısıyla ihracatçının her bir sevkiyatı için ayrı ayrı sigorta sözleşmesi düzenlenmesine gerek kalmaksızın Türk Eximbank'ca kabul edilen ülkelerdeki limitleri onaylanmış alıcılara yapılacak tüm sevkiyatlar tek bir poliçe ile sigorta kapsamına dahil edilmektedir. Program kapsamında 150'den fazla ülkeye yönelik sevkiyat, sigorta teminatı altına alınabilmektedir. Tazminat oranı doğacak zararın % 90'ıdır.

Program kapsamında ülkeler riskliliklerine göre 6 grupta toplanmaktadır. Uygulanan prim oranları, alıcının bulunduğu ülkenin risk grubuna, alıcının türüne, ödeme şekline ve vadeye göre binde 1.9 ile yüzde 3 arasında değişmektedir. Öte yandan İş Bankası ve Akbank ile birlikte yürütülen Sevk Sonrası İhracat Alacaklarını İskonto Programı çerçevesinde, sigorta teminatı altında, ihracatçıların vadeli akreditifleri ile senede bağlı kabul kredili işlemlerinin iskontosu yoluyla finansman temini sağlanmaktadır.

Spesifik ihracat kredi sigortası

Amacı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını sevk öncesi ve sevk sonrası dönemlerde ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkan sağlamaktır. Motorlu taşıt araçları, gemiler, tarım ve madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları, inşaat makinaları, kompresörler, torna tezgahları vb. sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatını kapsamaktadır.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az % 15 'inin malın teslimine kadar

ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir. Prim oranı, alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenir. Doğacak zarar, sözleşme bedelinin % 85 'inin azami % 90 'ına kadar tazmin edilmektedir.

Gemi inşa ve ihracına yönelik teminat mektubu programı

Dünyada yeni gemi talebinin arttığı gözönünde bulundurularak ülkemiz gemi inşa sektörü kurulu kapasitesini değerlendirmek, yurt dışı pazarlardan daha fazla pay alabilmek amacıyla 28 Ağustos 1996 tarihinde yeni bir uygulama başlatılmıştır. Bu program kapsamında, gemi yapımı ve ihracı konusunda çalışan Türk firmalarının yurt dışında kalıcı pazarlar edinebilmesi, yerli/yabancı banka ve finans kurumlarından kredi temin edebilmeleri veya işveren firmadan peşin/taksitler halinde prefinansman sağlayabilmeleri için gemi yapım ve ihracatçıları adına teminat mektubu verilmektedir.

4.1.5.6 İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracatın teşvik edilmesi, ihracat pazarlarımızın geliştirilmesi, dünya ihracatındaki payımızın artırılması ve uluslararası piyasalara açılan firmalarımızın rekabet güçlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır. Türkiye, 1980'den bu yana uyguladığı ihracata yönelik teşvik sisteminde, günün koşullarına uygun olarak dönem dönem yeni düzenlemeler yapmaktadır. Halen, Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalara da uyumlu bir teşvik sistemi oluşturmaya çalışan DTM-Dış Ticaret Müsteşarlığı, en önemli teşvik programlarından birisini "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" adı altında ilk kez 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı Resmi Gazete ile yürürlüğe koymuştur. Geçen yıllar içerisinde söz konusu Karar'da bir dizi değişiklik yapılmıştır. En son 31 Temmuz 1997 tarih ve 23066 sayılı Resmi Gazete ile bu konuda geniş kapsamlı düzenlemelere gidilmiştir. Günün şartlarına ve ihtiyaçlarına göre düzenlemelere devam edilmektedir.

İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, KOBİ niteliğindeki firmalarımız başta olmak üzere, ihracatçı firmalarımızın ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda

karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır.

Halen, “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” kapsamında 9 adet destek programı uygulanmakta olup, tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii DTM-Dış Ticaret Müsteşarlığı’dır. Bu kısımda adı geçen bazı kavramlar ve tanımları şunlardır;

KOBİ-Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler: Bir ila ikiyüz arasında işçi istihdam ettiği, bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen, Gerçek usulde defter tutan, İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan, Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD Doları karşılığı TL’yi aşmayan firmalardır.

SDŞ-Sektörel Dış Ticaret Şirketleri: Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından SDŞ statüsü verilen şirketlerdir.

ÜD-Üretici Dernekleri: Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurdukları derneklerdir.

Bu tür yardımlar ise şunlardır ;

1. Eğitim Yardımı (Resmî Gazete Tarihi: 31.07.1997 Tebliğ No: 97/7)

Amaç: İşletmelerde verimliliğin artırılarak dış ticarete rekabet edebilir nitelikte mal üretilmesini kolaylaştırmak ve firmalarımızın dünya pazarlarına açılmalarını sağlamak amacıyla uzman ve nitelikli işgücünün yaratılmasına ve bu konuda özel sektörün eğitim ihtiyacının giderilmesine katkıda bulunmak.

Kimler Yararlanabilir: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), SDŞ’lerin ortaklarından KOBİ tanımına uyanların yönetici ve çalışanları.

İGEME Tarafından Yürütülen Eğitim Konuları: Rekabet koşulları, uluslararası pazarlama teknikleri, pazar araştırması, fiyat verme, Dış ticaret mevzuatı, Dış ticaret işlemlerinde yabancı dil kullanımı (temel yabancı dil eğitimi hariç),

iletişim, dokümantasyon, iş görüşmeleri, Müzakere teknikleri, Dış finansman olanakları ve teknikleri.

KOSGEB Tarafından Yürütölen Eğitim Konuları: İleri üretim teknikleri, yeni teknolojiler, Toplam kalite yönetimi, tedarik, üretim, ambalajlama, ürün ve çevre standartları, potansiyel girişimcileri yönlendirme, iş planı, fizibilite hazırlama, şirket kurma, iş güvenliği, bilgi kaynakları, İç finansman olanakları ve teknikleri, Liderlik, örgüt yönetimi, büyüme, yapılanma, davranış kuralları, İşgücü sorumluluğu, şirketsel-örgütsel yapılanma, işgücü yönetimi.

Uygulama Programları: Yurtiçi eğitim kurumları, yurtdışı eğitim kurumları ve profesyonel danışmanlık kurumlarınca düzenlenenler (KOSGEB ve İGEME tarafından yürütölmektedir), Üniversite ile işbirliği ve işletmeler arası işbirliği yoluyla düzenlenenler (KOSGEB tarafından yürütölmektedir).

Sağlanan Destek: En fazla 1 yıla kadar olan eğitim programlarının doğrudan eğitim ile ilgili masraflarının % 50'si karşılanmaktadır.

Uygulamacı Kuruluşlar : İGEME-İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, KOSGEB-Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, Bu konuda hazırlanmış olan kılavuz İGEME'den ücretsiz olarak temin edilebilir.

KOBİ veya KOBİ'lerce kurulan Sektörel Dış Ticaret şirketlerine yapılan eğitim yardımları (97/7 sayılı tebliğle, KOSGEB ve İGEME tarafından gerçekleştirilir) [36, s. 22].

2. Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi (Resmi Gazete Tarihi: 01.06.1995 ve 31.07.1997 Tebliğ No: 95/6 ve 97/3)

Amaç: Yurtdışında düzenlenecek fuar ve sergilere katılımın artırılması.

Kimler Yararlanabilir: KOBİ-Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, SDŞ-Sektörel Dış Ticaret şirketleri, Büyük Ölçekli Firmalar (KOBİ'ler dışında kalan firmalar).

Desteklenecek Fuar ve Sergi Katılımları: Milli düzeyde iştirak edilen organizasyonlarda; organizatör firmalar ve katılımcı firmalar, Bireysel düzeyde iştirak edilen organizasyonlarda bireysel katılımcı firmalar.

Yararlanma Sayısı: Aynı fuar için en fazla 3 defa.

Uygulamacı Kuruluş: İhracatçı Birlikleri.

İmalatçı firmalara verilen yurt dışı fuarlara katılım desteği: 97/3 sayılı tebliğle, bu oran gemi mühendisliği alanında katılım ücretinin % 70'ini kapsayıp, maksimum ödeme 60.000 \$ olarak uygulanmaktadır.

3. KOBİ'ler için kalite güvencesi ve çevre maliyetlerinin desteklenmesi ile ilgili yardımlar (97/5 sayılı tebliğ)

Amaç: Ürünlerimizin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyulması amacıyla kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile CE işaretinin alınması halinde KOBİ'lerin desteklenmesi.

Kimler Yararlanabilir: KOBİ-Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

Yararlanacak Kalite ve Çevre Belgeleri: ISO 9000 serisi, ISO 14000 serisi, CE işareti, DTM tarafından onaylanan uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri.

Sağlanan Destek: Türk Standartları Enstitüsü ile akredite edilmiş kuruluşlardan belge alınması için yapılmış harcamaların sadece belgelendirme masraflarının % 50'si.

Uygulamacı Kuruluş: Dış Ticaret Müsteşarlığı.

4. Yurt dışında ofis-mağaza açma marka ve tanıtım desteği (97/9 sayılı tebliğ uyarınca, başvuru bağlı bulunulan ihracatçı birliğine yapılır)

Amaç: Türkiye'de faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışı pazar paylarını

artırmalarını ve ürünlerimizin tanıtımının yapılmasını teminen yurt dışında şirket kurma, depo-mağaza açma, işletme ve tanıtım giderlerinin karşılanması.

Kimler Yararlanabilir: Türkiye’de sınai ve ticari faaliyette bulunan şirketler, SDŞ-Sektörel Dış Ticaret Şirketleri.

5. KOBİ’lere yönelik ihracat pazar araştırması desteği (97/6 sayılı tebliğ uyarınca, başvuru İGEME’ye yapılır)

A) Pazar Araştırması Projelerinin Desteklenmesi

Amaç: Yeni ihraç pazarları yaratmak ve geleneksel pazarlarımızda pazar payımızı artırmak maksadıyla, KOBİ’lerin, SDŞ’lerin ve üretici derneklerinin sistematik yöntemlerle yaptıkları pazar araştırmalarının teşvik edilmesi ve yaygınlaştırılması.

Kimler Yararlanabilir: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) Üretici Dernekleri (ÜD).

Yararlanacak Projeler: KOBİ/SDŞ/ÜD’nin kendi bünyelerinde yürütecekleri veya danışmanlık şirketlerine yaptıracakları araştırma projeleri.

Uygulamacı Kuruluş: İGEME - İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.

B) KOBİ’ler Arasında Uluslararası İşbirliği Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Amaç: AB’nce uluslararası düzeyde organize edilen KOBİ’ler arası işbirliğini geliştirmeye yönelik faaliyetlere katılımı desteklemek.

Desteklenen Faaliyetler: İKV organizasyonu ile gerçekleştirilen Europartenariat, Medpartenariat vb. projelere katılım.

Kimler Yararlanabilir: KOBİ-Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler.

Uygulamacı Kuruluş : İKV-İktisadi Kalkınma Vakfı.

6. Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımları (Resmi Gazete Tarihi: 01.06.1995
Tebliğ No: 95/2)

Amaç: Sanayi kuruluşlarının, araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projelerinin uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmesi.

Kimler Yararlanabilir: Tüm sanayi kuruluşları ve yazılım geliştirmeye yönelik üretken hizmet alanlarında faaliyet gösteren kuruluşlar.

Destek Çeşitleri: AR-GE faaliyetlerinde bulunan kuruluşların proje bazında desteklenmesi, Ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine sermaye desteği verilmesi.

A) AR-GE Desteği

Desteklenecek Faaliyetler: Personel giderleri, AR-GE faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat ve yazılım giderleri, AR-GE faaliyeti için kullanılan danışmanlık hizmeti ve buna benzer hizmet alımı, Yerli AR-GE kurum ve kuruluşlarına yaptırılan AR-GE hizmetleri, Patent başvuru giderleri, AR-GE faaliyetleri ile ilgili malzeme alımı v.b. alım giderleri.

Sağlanan Destek: AR-GE faaliyetlerine ilişkin harcamaların en fazla %50'si.

Destek Süresi: Proje bazında en çok 3 yıl.

Uygulamacı Kuruluş: TÜBİTAK-Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı.

B) Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Konuları Projelerinde Sermaye Desteği

Desteklenecek Faaliyetler: Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine yönelik AR-GE projeleri, Stratejik odak konuları projeleri.

Sağlanan Destek: Projenin uygulanması için gerekli AR-GE harcamalarının % 50'sine sermaye desteği sağlanması.

Destek Süresi ve Toplam Destek Miktarı: Sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresi 2 yıldır ve sağlanan destek 1 milyon ABD Dolarını aşamaz. Stratejik odak konuları projeleri için azami süre 1 yıldır ve sağlanan destek 100.000 ABD Dolarını aşamaz.

Uygulamacı Kuruluş: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV).

4.1.5.7 Serbest Bölge Avantajları

Serbest Bölgeler; bir ülkenin sınırları içerisinde kalmakla beraber, o ülkenin gümrük sınırları dışında kalan, ülkede geçerli dış ticaret ve ilgili devlet düzenlemelerinin en aza indirildiği, ekonomik faaliyetlerin ülkenin diğer yörelerine nazaran daha çok teşvik edildiği bir üçüncü ülke konumunda olup, kuruluş nedenleri ve amaçları;

1. Türkiye’de ihracat için yatırım ve üretimi arttırmak,
2. Yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak,
3. Ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli şekilde temin etmek,
4. Dış finansman ve ticaret imkanlarından daha fazla yararlanmak’tır.

Serbest bölgelerde sağlanan teşvikler ise şunlardır;

1. Serbest Bölgeler, gümrük hattı dışında sayılır. Bu bölgelerde vergi, resim, harç, gümrük ve kambiyo mükellefiyetlerine dair mevzuat hükümleri uygulanmaz. Serbest Bölgelerde mal ve hizmetlere ilişkin faaliyetler Katma Değer Vergisi’nden istisna edilmiştir.
2. Serbest Bölge faaliyetlerinden elde edilen kazanç ve gelirler hiç bir izne ve vergiye tabi olmaksızın yurtdışına veya Türkiye’ye transfer edilebilir.
3. Türkiye’deki tam ve dar, gerçek ve tüzel kişilerin Serbest Bölgelerdeki faaliyetleri dolayısıyla elde ettikleri kazanç ve iratlar gelir ve kurumlar vergisinden muaftır.
4. Serbest Bölgede istihdam edilen personelin ücretlerinden gelir vergisi kesintisi

yapılmaz.

5. Bir Serbest Bölgenin faaliyete geçmesinden itibaren 10 yıl süreyle grev ve lokavt uygulanamaz. Ancak bu süre içinde toplu iş sözleşmesi üzerinde çıkacak menfaat uyuşmazlıkları Yüksek Hakem Kurulu'nca karara bağlanır.
6. İşletmeci kuruluşlar ve kullanıcılar yatırım ve üretim safhalarında Bakanlar Kurulu'nca belirlenen teşviklerden yararlandırılabilirler. Serbest Bölgelerde sağlanan teşvik avantajlarından yararlanma, firmaların yerli ve yabancı olmasına göre değişmemektedir.
7. Fiyat, kalite ve standartlarla ilgili olarak kamu kurum ve kuruluşlarına kanunlarla ve diğer mevzuatla verilen yetkiler Serbest Bölgelerde uygulanmaz. Bölgedeki faaliyetlerle ilgili her türlü ödeme dövizle yapılır.
8. Diğer ülkelerdeki Serbest Bölgelerden farklı olarak, Türkiye Serbest Bölgelerinden Türkiye'ye yönelik mal satışlarına ve takas ticaretine kısıtlama getirilmemiştir.
9. Başvuru ve faaliyet süresince her türlü bürokrasi ve kırtasiyecilik en aza indirilmiştir.

4.1.5.8 Hariçte İşleme Rejimi (96/13 Sayılı Tebliğ)

Bu tebliğ, serbest dolaşımdaki eşyanın, işlenmek üzere, Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak üçüncü ülkelere (Türkiye Gümrük Bölgesindeki Serbest Bölgeler dahil) ihraç edilmesi ve işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen ürünlerin tekrar serbest dolaşıma girmesi ile ilgili faaliyetleri kapsar. Bu bağlamda işlenmek üzere üçüncü ülkelere gönderilen malların bilahare Türkiye'ye ithali sırasında alınması gereken vergilerin, bu ürünlerin üretimi için yurt dışına gönderilen eşyanın aynı tarihte ithal edilmesi halinde uygulanacak gümrük vergilerine tekabül eden kısmına muafiyet uygulanmasını sağlar [37, s. 26].

Burada;

Üçüncü Ülke: Avrupa Birliği üyesi ülkeler dışındaki ülkeler ile Türkiye Gümrük Bölgesi üzerindeki serbest bölgeleri,

Serbest Dolaşımda Bulunan Eşya: Taraf olduğumuz uluslararası anlaşmalara ait hükümler saklı kalmak kaydıyla, serbest dolaşıma giriş rejimine tabi tutulup muaf olarak veya gümrük vergileri ödenerek, Türkiye Gümrük Bölgesine giren eşya ile üretiminde kullanılan girdilerin yerli olup olmadığına bakılmaksızın Türk menşeli sayılan eşyayı, ifade eder.

4.1.5.9 Bilgi Hizmetleri

KOSGEB, İhracatçı Birlikleri ve İGEME gibi konuyla ilgili bilgi desteği sağlayan kuruluşlardır.

4.1.6 1998 Yılı İtibarıyla Yatırım Dışı Alanlardaki Teşvikler

1998’de yatırım teşvikleri dışında kalan devlet yardımları ve ihracat teşviklerinde nakit teşvikler için 30 trilyonluk kaynak ayrılmıştır. Bu miktar, yatırım teşviklerinde nakit teşvikler için ise 50 trilyon civarındadır.

Dış Ticaretten Sorumlu Devlet Bakanı Işın Çelebi tarafından Başbakan Mesut Yılmaz’a sunulan “Uzun Vadeli İhracat Strateji”nde, 1997 yılında 16.8 trilyon lirayı bulan devlet yardımları ve ihracat teşvikleri için yeni düzenlemeler yapılmıştır.

Bu çalışmalar sonucunda “gerçek kişilere yönelik patent ve faydalı model ve endüstriyel tescil yardımı” teşvik kapsamından tamamen çıkarılırken, 1996 ve 1997’de uygulamada bulunmasına karşın, hiç ödeme yapılmayan, yurt dışı ofis ve mağazacılık, pazar araştırması, eğitim ve istihdam alanında 1998’de kaynak ayrılması öngörülmüştür.

Tablo 4.1’den de görüleceği üzere, 1997 yılına göre yüzde 78.6 arttırılan teşviklerden bu yıl en büyük payı, tarım destekleri (% 34.6) , Ar-Ge teşvikleri (%22.4) ve yurtdışı fuar desteği (% 20.0) alacaktır.

Bu arada, 1996 ve 1997 yıllarında hiç teşvik alamayan çevreye de % 6.1 gibi önemli bir pay ayrılmıştır. Bu kapsamda çevre açısından yatırım yapan firmalar, 1998'de 1.8 trilyon teşvik alacaktır.

Tablo 4.1 Yatırım Teşvikleri Dışında Kalan Devlet Yardımları ve İhracat Teşvikleri

	1996 Yılı Oranı	1997 Yılı Oranı	1998 Yılı Oranı	1998 Yılı Oranlarının Parasal Değeri
Ar-Ge	62.18	17.80	22.40	6.70 trilyon
Çevre	0.10	-	6.10	1.83 trilyon
Yurtdışı Ofis-Mağaza	-	-	4.20	1.26 trilyon
Pazar Araştırması	-	-	0.60	18 milyar
Eğitim Yardımı	-	-	0.70	21 milyar
İstihdam Yardımı	-	-	0.40	12 milyar
Yurtdışı Fuarlar	2.21	1.80	20.00	6 trilyon
Patent Faydalı Model	-	-	0.50	15 milyar
Tarım Destekleri	35.6	65.8	34.60	10.38 trilyon
Diğer Yardımlar	-	14.60	10.50	3.15 trilyon
Toplam Miktar (Milyar)	622.5	16.766	30.000	30.000

Devlet yardımlarının geliştirilmesi ve Türkiye'nin uluslararası taahhütlerine uygun yeni teşviklerin devreye konulması için yapılan çalışmalarda, özellikle Ar-Ge yardımlarının etkin hale getirilmesi, teşviklerden dış ticaret sermaye şirketlerinin daha yoğun yararlanmalarının sağlanması, tarım desteklerinde katma değeri yüksek ürünlere yönelik desteklerin artırılması ilkesi gözetilmiştir.

Verilen teşviklerin asıl amacı dış ticaretteki ithalat lehine olan dengesizliğin düzeltilmesi olarak görülmektedir. Çünkü, 1997'de 46.7 milyar dolar ithalata karşılık 26.1 milyar dolar ihracat gerçekleştiren Türkiye'nin dış ticaret açığı 20.6 milyar doları bulmuştur [38, s. 22].

4.2 Genel Teşvik Sisteminde Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi

Genel teşvik sisteminde uygulama sonuçlarının değerlendirilmesi ve araçların fonksiyonel bakımdan etkinliklerinin incelenerek sonuçlar çıkarılması, oldukça zor bir konudur. Konuyu zorlaştıran etmenlerin başında aşağıdakiler gelmektedir;

1. Öncelikle etkin bir izleme kurumu ve/veya birim gereği vardır. Bu kurumun, doğru olarak derlediği bilgilerin muhafazası ve yeni bilgilerle revize edilmesi gerekmektedir.
2. Gerçekleşme durumlarının izlenme ve denetiminde ise yeterli sayıda ve bilgide eleman ihtiyacı bulunmaktadır.
3. Etkinliğin bilimsel araştırmalara konu edilmesi de, bazı şekil şartlarına tabii olmakta, veriler bazı yasal sakıncalar nedeniyle çoğunlukla gizli tutulmaktadır.

Oysa, teşvik araçlarının günün şartlarına uygun olup olmadığı, bu tip araştırmalardan çıkacak sonuçlarla ilintilidir ve bu tip değerlendirmelerin mümkün olduğunca doğru olarak yapılması gereklidir.

4.2.1 Yatırım Teşvik Uygulamaları

4.2.1.1 Belge Sayısı, Toplam Yatırım Ve İş Kolları İtibarıyla Dağılım

Türkiye’de yatırım teşvikleri, 1964’den beri uygulanmaktadır. Yatırımların teşvikten yararlanması için teşvik belgesi alması gereklidir. Yani, her yıl belirlenen yatırım teşvik ilke ve şartlarına uygun bulunması, yatırımın teşviklerden yararlanması için ön koşuldur. Belge alındıktan sonra da ilgili teşvik araçlarının yararlanılabilme gereklerinin yerine getirilmesi gerekmektedir.

Belge alınmasına 1990’lı yıllarla beraber bazı istisnalar getirilmiştir. Her yıl, çeşitli sektör ve bölgelere göre değişmek kaydıyla belirlenen asgari yatırım miktarı, gerek belge alma gerek de belge almadan da bazı teşvik araçlarından yararlanılabilme imkan ve fırsatını belirleyen en önemli kıstaslardan biri olmuştur. Örneğin, yatırım indiriminden, yatırım miktarı belli miktarlarda iken faydalanılabilmektedir. Fakat, bir yatırım, teşvik belgesi olmasa da ithal edilecek makina, eğer ithalatı doğrudan

teşvik edilen yatırım malları listesinde yer alıyorsa, gümrük muafiyetli ithali mümkün olabilmektedir. Bu durum teşvik sisteminde, yatırım açısından seçicilik ölçüsünün önemli ölçüde ortadan kalktığını göstermektedir. Teşviklerin yaygınlaşması, seçicilik özelliğinin ortadan kalkarak, sistemin genel özendirme tedbirlerine yaklaştığını göstermektedir.

Teşvik belgelerinin yaygınlaşmasının önemli göstergelerinden biri teşvik belgesi sayısındaki artmadır. Nitekim 1968-1980 döneminde sadece 4802 belge düzenlenirken, takip eden on yıllık dönem içerisinde 26.000 düzeyine yaklaşmıştır. Bu belgelerin büyük bir bölümü imalat sanayii ile ilgili olmasına rağmen, imalat sanayii, 1970-1980 döneminde, 1981-1991 dönemine göre daha fazla gelişmiştir [7, s. 125-138].

Yıllık bazda verilen teşvik belgesi sayısı ilk defa 1983'de 1000'i geçmiştir. Tablo 4.2'de belirgin olarak görüleceği üzere 1989 ve 1990 yılları itibarıyla yüksek düzeye çıkmakta ve sonraki yıllarda tekrar yarı yarıya azaldıktan sonra 1995 ve 1996 yıllarında oldukça üst düzeye artmıştır. Aradaki düşmenin nedeni uzmanlarca genel ekonomik duruma bağlanmaktadır. Fakat 1995 ve 1996 yıllarındaki artışı seçicilik özelliğinin azalması dışında açıklamak tarafımdan mümkün gözükmemektedir.

Tabloda her yıl artıyor gözükse de yatırım tutarı satın alma gücü açısından değerlendirildiğinde, 1986 yılından itibaren düşüşe geçmekte ve ancak 1993 yılında tekrar artmaktadır. Buna rağmen, bu dönemde 1991 ve 1992 yılları dışında belge sayısında azalma olmadığı hatta birbirine yakın seyrettiği de aşîkardır. Bu da 1980 öncesine göre teşvik belge sayısında önemli bir artma olmasına rağmen, teşvikli yatırımlarda önemli bir artış olmadığını göstermektedir.

Tablo 4.2 1983-1996 Yılları Arasında Verilen Yatırım Teşvik Belgeleri

	BELGE ADEDİ	YATIRIM TUTARI (Milyon TL.)	YATIRIM TUTARI (Milyon TL.) (Geçmişteki 1 liranın bugünkü satın alma gücü ile ilgili değerlerden tarafımca hesaplanmıştır.)	İSTİHDAM (KİŞİ)
1983	1,031	571,216	849,941,075	51,738
1984	1,176	1,105,224	1,118,414,627	58,897
1985	1,821	3,531,918	2,481,274,467	106,604
1986	2,459	5,347,026	2,875,070,214	159,545
1987	2,811	6,837,372	2,375,707,805	164,012
1988	2,742	11,653,387	2,507,015,287	268,297
1989	3,256	19,376,212	2,542,755,802	205,338
1990	3,141	22,671,745	1,859,708,830	181,408
1991	1,775	38,175,088	1,827,666,696	163,504
1992	1,554	51,392,528	1,481,872,709	116,025
1993	3,051	245,856,166	4,140,807,890	197,917
1994	1,394	214,031,636	1,598,901,934	90,859
1995	4,955	2,285,693,104	9,545,054,402	376,623
1996	5,024	2,116,004,356	4,918,863,726	271,605

4.2.1.2 Teşvikli Yatırımların İstihdama Katkısı

Tablo 4.2'den de görüldüğü üzere belge sayısındaki artışa paralel şekilde, toplam istihdam katkısı 1989'a kadar yükselmiştir. Aynı şekilde 1990-1993 döneminde hem istihdam hacmi hem de belge sayısında azalma görülmektedir. Aradaki pozitif ilişkiyi zayıflatan bazı noktaların sebebi, tarafımca, bu yıllarda belge alan hizmet sektörü yatırımları ile imalat sanayii yatırımları arasındaki farklılık olarak açıklanmaktadır. Çünkü bilineceği üzere bu iki temel sektör arasında istihdama katkı günümüzde hizmet sektörü lehinde fazladır.

4.2.2 İhracat Teşvik Uygulamalarının Sonuçları

Türkiye’de 1980’lerin başındaki strateji dönüşümü ile, özellikle ihracatı engelleme stratejisi ortadan kaldırılmıştır. Yeni strateji, ihracatı öne çıkaran ve bu şekilde büyüme ve gelişmeye yönelik bir yaklaşımla teşvik sistemini ve dolayısıyla ihracat teşviklerini değiştirmiştir.

Tablo 4.3 Toplam Parasal İhracat Teşvikleri (1982-1992)

Yıllar	Toplam Teşvikler (1000 \$)
1982	538.809
1983	665.045
1984	901.905
1985	642.258
1986	651.209
1987	772.391
1988	715.599
1989	531.510
1990	493.919
1991	452.410
1992	397.813

Tablo 4.3’de görüleceği üzere, uluslararası değerlendirmede gerçek sübvansiyon anlamında ele alınan ve ihracatçıya doğrudan yapılan ödemeler 1984 yılında 902 milyon \$’a ulaşmıştır. Parasal ihracat teşviklerinin sonraki yıllarda belli bir azalma trendi gösterdiği ifade edilebilir. İhracat teşvik araçları olarak uygulanan, öncelikle döviz tahsisi, gümrük muafiyetli girdi ithalatı, KDV iadesi gibi tedbirler, gerçek anlamda sübvansiyon değildir. Bunlar, dış ticaret ve kambiyo rejimi ile diğer politikaların yarattığı aksaklık ve çarpıklıkların ihracat üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek üzere uygulanmaktadır [24, s. 14-15].

Bilindiği üzere ihracat teşviklerinin dünya uygulamasında, ihracat kredileri önemli araç olup, garanti araçları ile takviye edilmektedir. Türkiye’de de ihracat kredilerinin ön plana çıktığı, parasal teşviklerden vazgeçildiği görülmektedir. Ancak teşvik araçlarının etkisinin azalması ile, ihracatın da 1990’lı yıllarda yeterince artmadığı dikkatlerden kaçmamaktadır. Bunun yanısıra ihracat, uzun dönemli karar almayı gerektirmektedir. Uzun süreli karar alınca da ekonomideki belirsizlik faktörleri de dikkate alınmaya başlanmaktadır ve o konuda belirsizlik var ise ihracat yapmaktan çekinilmektedir. Bu da teşviğin uzun dönemde ihracata olan pozitif etkisini azaltmaktadır.

4.3 Türk Teşvik Sisteminin Yeniden Düzenlenmesi

Bilindiği üzere, ülkemiz sanayileşmesini tamamlayamamış, gelişen ülke durumundadır. Sanayileşmenin ölçütü de, üretimde ileri teknolojiyi kullanmak değil, teknolojiyi üretebilmektir.

Türkiye’nin ithalat yapısı, üretim ve ihracatta, ülkenin önemli ölçüde ithalata bağımlı olduğunu göstermektedir. Bu durum Türkiye’nin ara ve özellikle yatırım malları sanayilerinde verimli ithal ikame imkanlarının bulunduğunu ifade etmektedir.

Bu kısımda Türk Teşvik sistemini karakterize eden bazı özellikler kısaca incelenecek ve akabinde yeniden düzenlemeye ait genel bazı yorumlar getirilecektir.

4.3.1 Türk Teşvik Sisteminin Karakteristik Özellikleri

1. Türk teşvik sisteminin başlıca karakteristiği yeterince seçici olmamasıdır. Ekonomik mantık ve öncelikler, siyasal isteklerden sonra gelmekte, bu da seçiciliği önlemektedir. Oysa teşvik sistemi doğası gereği seçici olmalıdır. Bu kaybolunca teşvik sistemi yerini genel politika araçlarına terketmekte ve kaynak israfına yol açmaktadır.
2. Sistem, istikrarsız ekonominin boyunduruğu altındadır. Sistemin amacı ekonomide oluşan çarpıklıkların bedelini ödemek değildir. Bu durumda sistemin ne etkinliği ne de verimliliği olacaktır. Oysa sistemin amacı; kıt kaynakların

Ekonomik ortamın belirsizliği, işletmelerin öne geçtikleri stratejiye, yatırım ve proje üretme yerine “esas faaliyet dışı kara yönelinilmektedir. ISO’nun 500 büyük firma anketinde % 52.9’u bulan esas faaliyet dışı kar payı, bunun en önemli göstergesidir. Ayrıca yaşanan belirsizlik ortamı iş dünyasını proje geliştirmekte isteksiz kılmakta ve varolanların da bilinmez bir tarihe ertelenmesine neden olmaktadır [39, s. 59].

İstikrarsız ekonomik ortam, müteşebbisleri kısa vadeli, kolay kar getiren işlere yöneltir. Bir diğer yönelinen iş de teşvik sisteminin dağıttığı rantlardan pay alma yarışıdır. Türk müteşebbisi, rekabet ortamında piyasa analizleri yaparak yatırım yapmak yerine, resmi gazeteyi takip ederek yatırım yapmayı tercih eder duruma gelmiştir.

Günümüz Türkiye’sinde günü kurtaran ekonomik karar ve uygulamalar artık yerini akılcılığa yani net bir strateji tayini ve etkin bir uygulamaya bırakmak zorundadır. Aksi halde, strateji entegrasyonundan yoksun teşvik sistemi uygulamasının, hangi iş konuları, sektörleri, bölgeleri hangi araçlarla teşvik edeceğini belirlemesi de mümkün olamayacaktır.

3. Çeşitli parametreler esas alınarak bir Türkiye-AB-EFTA-ABD-Japonya karşılaştırılması yapılırsa; Türkiye tüm göstergelerde en az teşvik kullanan ülke konumundadır. İhracat gelirleri ve sanayi katma değeri içindeki teşvik oranı özendirici değildir [27, s. III].

4. Dış ticaret açığının yüksek olduğu bir ortamda TL. kurunu yapay olarak yüksek tutmaya çalışmak, ithal edilen dayanıklı tüketim mallarını bankaların tüketici kredileriyle desteklemeye devam etmek bir çelişki olmaktadır [40, s. 221].
5. Teşvik sisteminde etkinlik kontrolü yapılamamaktadır. Bir teşvik sisteminin uygun gördüğü yapılabilir projeler, hem genel hedefler hem de karlılık, verimlilik ve süre açısından, üretime ve ihracata katkıda bulunacak durumda olmalıdır. Bu nedenle bu projelerin uzman kadrolarca ve bilimsel şekilde incelenmesi gereklidir. Ayrıca belgenin verilmesinden, kapatılmasına kadar bir çok aşamada denetimler olmalıdır. Burada amaç yatırımcıyı caydırmak değil, sistemdeki hata ve sapmaların önüne geçmektir.

Bugün, yatırım ve ihracat için belge veren ve kapatan kurumlar ayrılmış durumdadır. Fakat, yine de bu kurumlar üzerindeki yoğun iş yükü azaltılamamış ve yeterli denetleme yapılamamaktadır. Bu durum Türk Teşvik Sisteminde önemli ölçüde sakıncalar doğurmaktadır.

6. Teşvik sistemi, karmaşık bir yasal baza dayalıdır. Bu araçlar vergi kanunundan, yabancı sermaye kanununa, hükümet kararlarından Merkez Bankası kararlarına kadar çok geniş bir yelpazede yer almakta ve bu haliyle dağınık bir görünüm sergilemektedir. Oysa, kararların ve araçların son derece anlaşılır ve uygulanabilir olması sistemin temel şartıdır.
7. Teşvik kararları çok sık değişikliğe uğramaktadır. Her ne kadar ekonomik faaliyetlerin dinamik karakteri, onu düzenleyen veya yönlendiren kararları doğal olarak etkilese de normalin üzerindeki sıklıktaki değişiklikler sistemden çok systemsizlik görüntüsü vermektedir.

Teşvik sistemimizde bir gecelik teşvik tebliğleri olduğu gibi otuz yıllık yatırım indirimi de bulunmaktadır. Ayrıca sistemle ilgili kurumlar arasında da önemli ölçüde koordinasyon eksikliği vardır ve bu durum iş dünyasını olumsuz etkilemektedir.

Diğer taraftan Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Merkez Bankası veya Para Kredi Kurulu, sistemin kendini ilgilendiren tarafına ilişkin bağımsız kararlar olabilir. Fakat arada herhangi bir koordinasyon bulunmamaktadır. Bu durum, iş dünyasını olumsuz etkilemektedir.

8. Teşvik sistemindeki araçlar ve uygulamaları sanayileşme stratejisi ile çelişmektedir. Geçmişte herhangi bir makinanın üretimine verilen teşvik kaldırılırken, aynı makinanın ithaline teşvik verildiği durumlar olmuştur. Oysa sanayileşmenin ölçütü; yeni ve gelişmiş teknolojiye sahip olmak değil, bu teknolojiyi üretmektir. Günümüzde bu iki teşvik aracı bir arada yürütülmektedir. Bunun yanı sıra, üretimin emek yoğun bazı alanlarında istihdamı arttırmak amacıyla teşvikler verilmektedir. Fakat bunlarda bu amacı karşılamaktan uzaktır.
9. Teşvik sistemi; kıt kaynakların verimli projelere tahsisi esasına dayanır. Nakdi teşvik araçları, uygulamalar göstermiştir ki, gerek yatırım gerek de ihracat teşvik uygulamalarında önemli istismlara uğramıştır. Ayrıca nakdi teşvikler, ticari ortaklarımızın tepkisini çekerken, kaynak sıkıntısından ödenemeyen teşvikler de, teşvik sistemine güveni sarsmaktadır. Bu tip bir durum yanlış yönlendirmeye sebep vermektedir. Örneğin devlet, çeşitli dönemlerle teşvik verileceğini belirterek özel sektörü ümitlendirmiş, özel sektörde bu taahhüde dayalı olarak yatırımlar yapmaya başlamıştır. Fakat, zamanı geldiğinde devlet bu sözleri yerine getirmemiştir. Nedeni ise kaynak olmamasıdır. Bu nedenle yapılamamış yatırımlardan gemi inşaatı sektörü de zaman zaman nasibini almıştır.

Örneğin, Hazine Müsteşarlığı'nın 1998 yılında bütçeye ödenek olarak nakden yapabileceği teşvikler açısından yükümlülüklerin karşılanması için yaklaşık 170 trilyon lira civarında bir ödenek teklifi bulunmaktadır. Fakat bu ödenek 50 trilyon olarak çıkmıştır. Geçen yıl bu rakam ek bütçeyle beraber 60 trilyondur. Bu açıdan bakıldığında bu ödenek ancak birikmiş ödemelerin temizlenmesi ya da yeni taze kaynak verilmesi açısından yeterli olmakta ve bu konuda fazla umutlu olmak mümkün gözükmemektedir.

Özetle Türk teşvik sistemi, hızlı değişen, karmaşık mevzuata dayalı, herşeyi teşvik eder görünen ve verdiği teşvikleri denetleyemeyen bir mekanizmaya sahip olması nedeniyle artık sistem olma özelliğini kaybetmiştir. Böyle bir ortamda hiçbir verimlilik kriterine bakılmadan sürdürülen teşvikler, yatırım niteliğini kaybetmekte ve enflasyonu arttıran bir cari harcama kalemine dönüşmektedir [41, s.84-85].

4.3.2 Türk Teşvik Sisteminin Yeniden Yapılandırılması

Teşvik politikaları, bugün dünyanın her yerinde az veya çok şekilde uygulanmaktadır. Başarılı olanların izlediği yol ise; net bir sanayileşme stratejisi tayin ederek (Stratejik Yönetim Yaklaşımı), teşvik sistemini bu stratejiye uygun şekilde entegre etmektir.

Aşağıda gelişmiş ülkeler ile gelişen ülke örnekleri de gözönüne alınarak, Türkiye uygulamasında rasyonelleşmeyi sağlayacak faktörler üzerinde durulmuştur;

1. Yeni bir sanayileşme stratejisinin çerçevesi çizilmeli ve teşvik modeli o çerçeveye oturtulmalıdır. 1980’den itibaren Türkiye’de tüm kesimlerin birleştiği bir konsensus oluşturulamamıştır. Bazı çevreler sanayileşmeden vazgeçildiğini ileri sürerken, bazı çevreler ise tam tersini ifade etmektedir.

Bu iki tür eğilim sadece bizde olmayıp, diğer gelişen ülkelerde de görülmektedir. 1982 dış borç bunalımı ile beraber, gelişen ülkelerin sanayi ihracatı hızla artarken, sanayi yatırımları göreceli olarak azalmaktadır. Bu ülkeler, döviz sorununu kısa vadede aşabilmek amacıyla, sanayi ihracatına önem vermişlerdir. Sanayi ihracatındaki büyüme, yurtiçi talebin kısılması, mevcut üretim kapasitelerinin daha etkin kullanımı, emek fiyatının düşürülmesi ve reel devalüasyon yollarıyla sağlanmaktadır. Fakat bu artış, sanayi yatırımları ile desteklenmeyince, milli gelirin büyümesi ve ihracatın artış trendini sürdürmede zorluklar ortaya çıkarmaktadır.

Türkiye’de yeni bir sanayi hamlesi için üç temel konuda görüş birliği sağlanarak çalışmalar yapılmalıdır;

- Sosyo-ekonomik ön koşulların sağlanması,

- Sanayide yeniden yapılanma,
- Dış ticaret ve teşvik araçlarında rasyonelleştirme.

Sosyo-ekonomik koşulların sağlanması, toplumun daha ileri düzeyde sanayileşmesi üzerinde, partiler, üniversiteler, iş ve işçi dünyası ile basın vs. kuruluşlar genelinde fikir birliğine varılması ile ilgili çalışmaların başarılı olmasıdır. Bu fikir birliği, güçlü bir iktidar ile de desteklenmelidir. Çünkü, uzun vadeli planlar ve stratejiler oluşturabilmenin temel koşulu, seçilmiş ve güçlü iktidarlardır. Şahsi kanaatıma göre, siyasi kutuplaşmaların artarak çoğaldığı ülkemizde yakın günlerde bu tip bir sosyo-ekonomik birlikteliğin oluşturulması mümkün olamayacak gibi gözükmemektedir.

Sanayinin yeniden yapılmasında, ülkenin mevcut gelişme aşaması, insan ve teknoloji kaynakları ve dış dünya ekonomik konjonktüründeki değişimler yol gösterici faktörler olacaktır. Siyasal iktidar, iş dünyası (işadamları ve sendikalar) ve üniversiteler arasındaki ilişkilerin birbirine yakın olmasının da önemi burada vurgulanmalıdır.

Bunların yanısıra, gerek yeni iş kollarına yapılacak yatırımların gerekse mevcut sanayilerin teknolojiyi yenilemesinde teşvik mekanizmasının direkt ve dolaylı araçlarından yararlanılmalı ve özellikle yeni teknolojiler (yeni sanayiler) konusundaki yatırım teşviklerinin özel kesimin duyarlılığını ve ilgisini çekecek düzeyde olmasına özen gösterilmelidir.

2. Belirlenen strateji çerçevesinde devletin rolü ve görevleri üzerinde de fikir birliği sağlanmalıdır. Kamu, ülke ekonomisinde serbest rekabet ortamını hazırlayan ve düzenleyen yasa, kural ve gelenekleri oluşturmalıdır. Haksız rekabete prim vermek ve çarpıklıklar yaratmak yerine verimliliğe ve etkinliğe destek sağlanmalı, hatta maddi ya da gayri maddi ödüller verilmelidir.

Benzer ilkeler dış ekonomik ilişkilere de egemen olmalıdır. Mevcut sanayiye ve girişimcilere, dünya koşullarında finansal, teknolojik ve enformatik destekler sağlanmalıdır. Ulusal rekabetin kuralları, ticaretin, bilginin ve piyasaların

yöneldikleri alanların önceden tahmin edilmesi ya da gerekli senaryoların oluşturulmasını gerekli kılmaktadır. Bu çabalarda kamu ve özel kesim birlikte hareket etmelidir. Ayrıca, dünyadaki değişiklikleri takip etmek manasında bürokrasinin enformasyon elde etme sürecinin de hızlandırılması gerekir. Bunu sağlamanın yolu da yine teşviktir. Bu konuda bürokrasinin stratejik kademelerine devlet ciddi davranmamalıdır.

3. Teşvik mekanizması Türkiye’de oldukça merkezi bir şekilde yapılanmış, mevcut kadro ve donanım başvurular karşısında yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle, gerek proje bazında gerek de sektör veya mal bazında yapılacak fizibilite ve uygunluk analizlerinde; üniversite, işadamları, yerel yönetim temsilcileri ve sendikal tarafların temsilcileri, bürokrasi kadrolarının yanında yer almalıdır. Bu amaçla kurulacak komisyona, idari birimler teşvik araçları önerebileceği gibi, komisyonlar da üst merkeze uygulama ve diğer bakımlardan bilgi ve düşünce sunacaktır.

Merkezi idare; genel teşvik sisteminin etkinliğine dönük araştırma ve ölçme analizleri yapma imkanı elde edebilecek ve mevcut teşvik araçlarının gerektirdiği sağlam finans kaynaklarının bulunup, kullanıma hazır duruma getirilmesini sağlayabilecektir.

Bu görüş, her ne kadar sistem anlayışı görüşüne uygun olsa da uygulanabilirliği açısından kişisel bazı tereddütlerim bulunmaktadır. Endişelerimden en önemlisi bu işten çıkar sağlamayı isteyen bazı kişilerin bu grup içerisinde yer alarak, grubun kuruluş amacını tehlikeye atmalarıdır. Yine de teşvik sisteminde, mevcut durum düşünülürse, bürokratik yükü azaltma açısından yarar sağlayacaktır.

4. Teşvik araçlarının seçimi ve uygulanmasında GATT kuralları ve AB uygulamaları dikkate alınması gereken en önemli faktörlerden biridir. Teşvik ve sübvansiyon kurallarını düzenleyerek, uluslararası ticarette haksız rekabet ve diğer engelleri kaldırmak isteyen kurum ya da kurullar, ekonomik güçlerinin üstünlüğüne göre haklılık ve geçerlilik arz etmektedir. Ancak, günümüzde genel

eğilim, parasal ve doğrudan teşvikler yerine, dolaylı ve finansman kolaylıkları ile garantiler biçimindeki desteklerin daha yaygın kabul gördüğü görüşündedir.

Ülkemizde bu gelişmelere seyirci kalmamalıdır. Teşvik uygulamaları, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, yatırım ve üretim aşamalarında hatta Ar-Ge faaliyetleri içinde yoğunlaşmalı, böylece haksız itham ve soruşturmaların ortaya çıkması önlenmelidir. Parasal teşvik araçları, Ar-Ge faaliyetleri, çevre koruma ve kirliliği önleme faaliyetlerinde toplanmalıdır.

5. Teşvik sisteminde seçicilik esas olmalıdır. Sektör yani iş konusu dışında, teşvik belgesi için, yatırım hacmine dönük kriterlerin getirilmesi mantıklı değildir. Herhangi bir yatırım konusundaki projenin; teknoloji, istihdam ve verimlik gibi açılardan kendi içinde ve yöresinde tutarlılığı bulunmakta ise burada bir yatırım sınırı koymak o projeyi yok etmek olacaktır. Teknolojik gelişmeler, sinai yapılanmada ölçek konusunun önemli olmadığı ve dikkate alınmadığı bir yöne doğru ilerlemektedir.

Seçici davranmanın diğer bir gerekliliği de serbest rekabet ilkelerine göre işleyen piyasaların işlerliğine getirilebilecek kısıtlamalar ve zararlardır. Önemli olan, ekonominin serbest rekabet kuralları çerçevesinde kaynak dağılımının gerçekleştirilmesi olduğuna göre, teşvikler yolu ile müdahalenin de sınırlı tutulmasında fayda bulunmaktadır.

6. Teşvik sistemi, mevzuat ve uygulama açısından düzene sokulmalı, basitleştirilmeli ve kolay anlaşılabilirliği sağlanmalıdır. Sistem, her yönü ile tanıtıcı ve yol gösterici mahiyette ilgili kuruluş ve kişilere dağıtılmalı, tanıtılmalı ve bilgi verilmelidir. Ayrıca, zaman içerisinde anlam ve önemini yitiren teşvik araçları sistem dışarısına çıkarılmalıdır.

Bugün, standartlaşma ile ilgili çalışmalar sözkonusu olduğunda gereken organlar yeterli bilgi ve desteği iş dünyasına sağlamaktadır. Oysa aynı durum, teşvik sisteminde sözkonusu olduğunda iş dünyası gereken bilgi ve desteği alamamaktadır. Bu durumun nedeni kanaatime göre; teşvik bünyesinde ortada dönen rakamların oldukça yüksek olması ve sistemle ilgili çalışan uzman meslek

gruplarının konuyu çıkar sağlamak amacıyla birbirlerinden dahi saklamak istemeleridir. Bu durum tez çalışmalarım esnasında kaynak arama çalışmalarında özellikle bana büyük zorluklar yaşatmıştır. Hatta konuyla ilgili resmi kurumlar dahi bazı konulardaki yardım isteklerimi geri çevirmişlerdir. Bilimsel araştırma yapabilmeyi dahi zorlaştıran bu ortamı düzeltmenin tek yolu; sistemin, yukarıda belirtilen düzene sokulmasıdır.

7. Sistem, teşebbüslerin dışında girişimciliği de teşvik etmelidir. Ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlük alanlarının ölçüsü; teknik bilgi birikimi ve bunu üretim ve ticarete kanalize etme becerisini gösterebilen müteşebbis gücüdür. Bu nedenle, eğitim sisteminde de buna uygun metodlara ağırlık verilmelidir.

Girişimciliğin temel taşı konumunda olan KOBİ'lere verilen destekler, sürekli artırılmalı ve bu tip kurumların ekonomik ve toplumsal istikrarın sürdürülmesindeki önemi asla unutulmamalıdır.

Finansman kurumları, projelere kredi verebilen kurumlar durumuna kavuşmalıdır. Risk sermayesi gibi, tutarlı ve karlı projeleri olan kimseleri teşebbüs sahibi yapacak mekanizmalar harekete geçirilmelidir. Bu konuda, kanaatıma göre gerek resmi gerek de özel bankalara büyük görevler düşmektedir. Bugün ülkemizde risk alan banka yok gibidir. Herhangi bir kriz durumunda ise bankaları, devlet, kendi imkanlarıyla kurtarmaktadır. Bu durumda en karlı ve risksiz yatırım alanı bence bankalardır. Bu tip bir ortamda üretime kanalize olacak miktar da özellikle özel sektörde düşmekte, bunun yerine faize veya repoya gitmektedir. Oysa bankalar, ticaret ilkeleri uyarınca gerçek anlamda risk alan ve satan konumda olmalı böylece yatırımlara da gereken destek verilmelidir.

Bu aşamada bankaların kar zincirinden bahsetmekte yarar bulunmaktadır. Türk bankacılık sistemine katılan banka sayısına paralel olarak bankalar arasındaki rekabet de artmaktadır. Bu ortamda, doğal olarak yüksek faizle kaynak toplayan bankalar için en önemli hedef, topladıkları TL ve döviz mevduatlarının maliyetlerini aşağıya çekmek olmaktadır. Mevduat-kredi ve diğer bankacılık işlemlerinin yükümlülüklerinden kurtulmak isteyen bankalar, vergi cenneti olarak

nitelenen adalarda ya da vergi avantajı sağlayan kentlerde şube açıp, banka kurmaktadır. Böylece de mevduat, kredi, döviz, tahvil-bono alım satımı işlemlerinin, off-shore merkezler adına yapılmasıyla, bankalar munzam karşılık, disponsilite gibi yükümlülüklerden kaçındığı gibi, vergi ödemelerinden de kurtulmaktadır. Para cennetleri olarak adlandırılan bu yerlerin başında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, Malta, Cayman Adaları ve Goursey Adaları gelmektedir. Kurtulunan yükümlülükler ise şunlardır;

- Kambiyo gider vergisi; döviz alım-satım işlemlerinde binde 1 olup, off-shore bankalar veya yurtdışındaki şubeler adına yapıldığında ödenmemektedir.
- KKDF; şirketlere kullandırılan döviz kredileri, yüzde % 6'lık Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu'na tabi olup, bankanın dış iştiraki veya şubesi aracılığıyla açılan krediler için kesinti yoktur.
- BSMV; bankalar, yaptıkları TL işlemleri için Banka ve Sigorta Muamele Vergisi ödemektedir. Yüzde 5 olan bu kesinti, işlemler, yurt dışındaki banka veya şubeler adına yapıldığında sıfırlanmaktadır.
- Disponibilite; Türkiye'de kurulu bankalar, topladıkları döviz mevduatı için yüzde 3, TL mevduatı için yüzde 6 düzeyinde disponibilite tutmak zorundadır. Devlet tahvili veya Hazine bonusu olarak tutulan Disponibilite yükümlülüğü, yurt dışındaki bankalar veya şubeler için uygulanmamaktadır.
- Munzam karşılıklar; TL mevduat için yüzde 8, DTH için yüzde 11 olan munzam karşılıklar, yurt dışındaki banka veya şubeler için toplandığında karşılık ayrılmamaktadır.
- Stopaj; bankalar, TL ve döviz mevduatı faiz ödemelerinde, yüzde 13.2'lik stopaj kesintisi yapılmaktadır. Ancak, yurt dışındaki banka ve şubeler adına yapılan işlemlerde stopaj kesintisi bulunmamaktadır. Böylece mevduat sahibi, bir yıl sonra beyanname verse bile stopajı bir yıl gecikmeli ödemektedir.

Bu sistem sayesinde, tasarruf sahibi; daha yüksek faiz ve stopajını ödemede bir yıl ek süre kazanmaktadır. Kredi sahibi ise yerli bir bankadan kullanacağı döviz kredisi için ödeyeceği KKDF'yi ihracat garantisi vermeksizin ödememekte ve yanısıra daha da uzun vadeli kredi kullanabilmektedir.

Bu sistemden zarar görenler ise; gelir kaybına uğrayan Maliye Bakanlığı ile yurtdışında şubesi olmayan bankacılık sektörünün diğer temsilcileridir [42, s. 190].

Bu nedenle, devlet, bu konuda ya yasal yükümlülükleri düşürmeli ya da sektörün sıkı takipçisi konumuna geçerek gerekli yasal önlemleri almalıdır.

8. Teşvik belgelerinin yasal yükümlülük ve dayanakları ile ödüllendirme sistemi açıkça belirlenmelidir. Bu sayede sistem istismarı önleyecek konuma getirilmelidir. Tahmin edileceği üzere süresi içerisinde gerçekleştirilmeyen, hayali ya da yanlış verilmiş teşvik kararlarına ait projelerin maliyeti topluma yansımaktadır. Bu konuda ülkemiz özellikle hayali ihracatlar ile önemli darbeler almıştır. Bunun yanısıra bir gecede çıkarılan terlik teşviği olarak da adlandırılan teşvik tedbirleri de bulunmaktadır. Bu nedenle cezai sorumluluklar, caydırıcı nitelikte ve açık olmak zorundadır. Fakat projelerin durumuna göre süre açısından esneklikler de bulunmalıdır. Bu konuda ekonomik birimler belli bir bilinç ve sorumluluğa sahip olmalıdır.
9. Yatırımları teşvikte, özellikle ihracat şansının artırılması yönünden çeşitli kategoride yer alan mal gruplarının mukayeseli üstünlük göstergeleri dikkate alınmalıdır. Ayrıca, gelişmiş ülkelerin kendi aralarında yoğun ticarete konu olan malların hangileri olduğu tespit edilmeli ve bu malları aynı özelliklerde üretecek firma faaliyetleri teşvik görmelidir.
10. Türkiye'de ihracat teşviklerinin nihai aşamada değil, imalat sanayii yatırımlarının teşviği ile birlikte ele alınarak koordine edilmesi daha uygun gözükmemektedir. Aynı şekilde, önemli ölçüde döviz tasarrufu sağlaması şartıyla ithalatı ikame edici yatırımlara özel teşviklerin verilmesi gereklidir.

11. Esas itibarıyla ihracat kredisi, bir ithalatçıya ihracatçı tarafından tanınan ödeme kolaylığı anlamına gelip, Dünya’da ihracat teşviklerinin tüm uluslararası ticaret aktörlerince kabul edilebilir tekniği ihracatı kredilendirme ve garantileme yolu ile teşvik etmedir. Bunun dışında her türlü ihracatı geliştirme için yapılan dış fuarlara katılım giderlerinin devletçe karşılanması, tanıtım çalışmaları, pazar araştırmaları, sevk öncesi nakdi yardımlar, dış pazarlar üzerine bilgi vb. faaliyetler bu kredilendirme ve sigorta-garanti yoluyla düzenlenmektedir.

Bu sayede çoğu kez izi kaybettirilen devlet sübvansiyonları kredi-garanti sistemi içinde erimekte ve tespit edilemez hale dönüştürülmektedir. Ülkemiz bazı evrelerini uyguladığı bu sistemi daha da dinamize ederek, etkin şekilde idame eder hale getirmelidir [27, s. III].

12. Mühendislik ve müşavirlik hizmetleri, her düzeydeki yatırımın bilimsel ve iktisadi bir nitelikte olmasına katkı sağlaması açısından kesinlikle teşvik edilmelidir.
13. Türkiye’nin dış ülkelerde yatırım yapan bir veya daha fazla çok uluslu şirketinin olması teşvik edilmelidir. Bu olguya politik açıdan bakılmayıp, ekonomik açıdan ve gerçekçi bir biçimde bakılmalıdır.
14. Özel kesimin OSB kurması kolaylaştırılmalı ve tarıma uygun olmayan araziler ile kredi imkanları açısından teşvik edilmelidir.
15. Mesleki teknik eğitim hangi düzeyde ve hangi şekilde olursa olsun teşvik edilmelidir.
16. Özellikle değişen dünya koşullarına hızla uyum sağlanması ve teknolojik birikime sahip olunması açısından Ar-Ge faaliyetlerine ve kaliteli eğitimin teşviğine dönük araçların doğrudan parasal destekleri de içerecek şekilde teşvik sistemi içerisine adapte edilmesinde fayda bulunmaktadır.

4.3.3 Özel Sektörde ve Kamuda 2000'li Yıllara Yönelik Projeler

Devletin, globalleşme yapısı içerisinde ekonomiyi etkin bir şekilde yönlendirebilmesinin en önemli koşullarından biri, kanaatıma göre, kamuda ve özel sektördeki gidişatın saptanması ile mümkün olabilir. Bu sayede etkin bir teşvik sisteminin kurulması da mümkün olacaktır.

Ekim 1997 itibarıyla Türkiye'deki ilk 10 grubun toplam cirosu 44.6 milyar \$'dır. Bu rakam o tarihte Fortune Dergisi'nin 500 Büyük Firma sıralamasında 43. Sırada yer alan 44.7 milyar \$ ciroya sahip Tokyo Electric Power'ın cirosuna eşittir. Fortune listesindeki ilk 10 firmanın toplam 1 trilyon 331 milyar \$ ciro gerçekleştirdiği dikkate alınırsa, Türk özel sektörünün katetmesi gereken daha çok mesafe olduğu açıktır.

Bu amaçla 2000'li yıllara az kalındığı bir süreç içerisinde özel sektörün ve kamunun bu sürece nasıl hazırlandığının incelenmesi yararlı olacaktır. Sırasıyla incelenirse;

Koç Grubu: Küresel yatırımlara yönlenecek ve Enerji Sektörü ise toplulukta önemli yer tutacaktır. Yeni işlerini ise daha çok geleceğin gözde sektörleri üzerinde yoğunlaştıracaktır. Bunların yanı sıra almış olduğu tersane ile ilgisini tekrar savunma sanayiine çevirmiş bulunmaktadır.

Sabancı Grubu: Yatırımlarda öncelikle modernizasyon ve darboğaz giderici yatırımlara yönelecek, eğer pazar koşulları uygunsa ikinci öncelik kapasite arttırımına gitmek olacaktır. Tevsii yatırımlarda öncelik nihai tüketiciye yakın olabilme hedefine yönelmek olacak, mevcut işleri tamamlayan ileriye ve geriye doğru entegrasyonlar kurulacaktır. Ayrıca Koç grubuna benzer şekilde 21. Yüzyılın öne çıkartacağı sektörlerle yönelinecektir.

Tekfen: önümüzdeki dönemde yeni alanlara girmek yerine, uzmanlaştığı sektörlerde güçlenmeyi tercih etmektedir. Bu ilkenin tek istisnası ise enerji sektörü olacaktır.

Yaşar Topluluğu: Ege merkezli topluluk, gelecekteki yatırımlarını Orta Asya'nın Türk kökenli cumhuriyetleri ile Rusya ve Romanya gibi ihracat ilişkilerinin geliştiği ülkelerde yapmayı hedeflemektedir. Yatırım finansmanlarında özkaynakları tercih

edecektir. Ancak uzun vadeli ve uluslararası kredilere de açıktır. Uygun bir proje olursa, yerli ve yabancı ortaklık kurmak istemektedir.

Nergis Grubu: Yönlendiği özel pazar A.B.D. konumundadır. Ayrıca yine A.B.D.'de bir banka almak istemektedir. Üründe marka yaratmak yerine üretimde başa geçmek istegindedir.

Eczacıbaşı : Faaliyet gösterdiği alanlarda devam edecek olup, bazı sektörlerde yabancı ortaklıklara girecektir.

Bu bilgiler doğrultusunda kısaca özetlemek gerekirse;

1. Dev şirketlerin önemli bir bölümü enerjiye yönelmektedir,
2. Yabancılarla ortaklık kurma arayışları başlamıştır,
3. Bazı yatırımlar yurt dışına yönlendirilmiş,
4. Projeler imalat sektöründen, hizmet sektörüne yönelmiştir,
5. Yerli savunma 1997 yılı itibarıyla 150 milyar \$'lık bir pazar sunmaktadır. Ayrıca tek alıcı durumunda bulunan TSK yüzde 75 iç pazar garantisi vermektedir. Bu durum özel sektörü bu konuda da proje üretmeye itmektir. Koç grubunun yanısıra halen Aselsan, Kale Grubu, Nurol grubu gibi özel sektör grupları da Savunma sanayii ile ilgili projeler üretmektedir [39, s. 59].

Özel sektörün yanısıra, kamunun öncelikli sektörleri ise enerji, haberleşme ve ulaştırma olarak belirlenmiş olup, finansman sorunun çözümünde “ Yap-işlet modeli” veya yabancı sermayeye ağırlık verilecektir.

Türk teşvik sisteminin yeniden yapılandırılmasında bu eğilimlerin dikkate alınması başlıca öncelik olmalı, eğer 2000’li yıllarda Türk özel sektörü ve kamunun ayakta kalınması isteniyorsa yatırımlara bu eğilimler doğrultusunda şekil verilmelidir. Ancak bütün bunlar gerçekleştirilirken en önemli teşviğin ekonomik istikrar olduğu da unutulmamalıdır.

Gemi inşaa sektörünün de yeni projelerinde yukarıdaki eğilimleri dikkate alması, özellikle savunma sanayii ve yerli veya yabancı ortaklıklar kurma yolunda gereken adımları atması ve konuyla ilgili olarak teşvik mekanizmalarını kendi lehinde harekete geçirmesi tarafımca ileride çıkması muhtemel krizlerden sektörü koruma yolunda önemli adımlar olacaktır. Ayrıca sektörün enerji alanındaki gelişmeleri de takip ederek ileride gündeme gelmesi beklenen enerji krizi ile ilgili gereken önlem planlarını hazırlaması da yararına olacaktır.



BÖLÜM 5

AB'NDE GEMİ İNŞAA SEKTÖRÜNÜN GÖRECELİ DURUMU VE SEKTÖRE VERİLEN YARDIMLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

5.1 AB'nde Sanayiye Verilen Teşvikler İçerisinde Gemi İnşaa Sektörünün Yeri

Avrupa Birliği'nde sanayiye verilen teşvikler aşağıdaki sınıflandırma ile değerlendirilmiştir;

1. Yatay amaçlar;

- Araştırma ve geliştirme,
- Çevre,
- Küçük ve orta boy işletmeler,
- İhracat,
- Enerji tasarrufu,
- Genel yatırım,
- Diğer amaçlar.

2. Özgün sektörler;

- Çelik sektörü,
- Gemi yapımı,
- Diğer sektörler.

3. Bölgesel amaçlar [43, s. 11].

1990-1994 döneminde tüm bu yardım türlerinde yapılan yardımların yüzde olarak değerleri Tablo 5.1’de verilmektedir.

Tablo 5.1 Avrupa Birliği’nde Endüstriye Verilen Yardımlar

	Yatay amaçlar		Özgün sektörler		Bölgesel amaçlar	
	1990-1992	1992-1994	1990-1992	1992-1994	1990-1992	1992-1994
Belçika	62	82	29	3	9	15
Danimarka	67	72	31	25	2	3
Almanya	16	15	3	5	81	80
Yunanistan	61	60	10	19	29	21
İspanya	39	40	49	43	12	16
Fransa	66	44	17	38	17	18
İrlanda	31	15	0	11	69	73
İtalya	25	27	18	22	57	50
Lüksemburg	30	30	0	0	70	70
Hollanda	73	74	10	11	17	15
Portekiz	57	29	33	45	10	26
İngiltere	50	35	18	17	31	48
Toplam	35	29	15	17	50	53

Yukarıda da değinildiği üzere gemi inşaa sektörü özgün sektörler kısmına girmektedir. Toplam yardımların % 15’inden fazlası özgün sektörlerle yapılmaktadır. Fakat özgün sektörlerle yapılan bazı yardımların diğer yardım grupları içerisinde gizlendiğini söylemek de mümkündür [43, s. 11].

Burada diğer yardımlara değinilmeyecek gemi inşaa sektörünün bu grupta yer alması nedeniyle sadece ülkeler bazında özgün sektörlerle yapılan yardımlar incelenecektir.

Belçika; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım ve uygun koşullu kredi olmuştur. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırayı nakit yardım almıştır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma teşkil etmiş, uygun koşullu kredi ise gemi inşasına yönelik olmuştur.

Danimarka; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım ve uygun koşullu kredi ve garantiler olmuştur. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırayı nakit yardım almıştır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma teşkil etmiş, uygun koşullu kredi ve garantiler ise gemi inşasına yönelik olmuştur.

Almanya; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, vergi indirimi, uygun koşullu kredi ve garantiler olmuştur. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırayı nakit yardım almıştır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma, vergi indirimi ve uygun koşullu kredide diğer sektörler teşkil etmiş, garantiler ise gemi inşasına yönelik olmuştur.

Yunanistan; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, vergi indirimi, uygun koşullu kredi ve garantiler olmuştur. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırayı nakit yardım almıştır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma, vergi indiriminde diğer sektörler teşkil etmiştir. Uygun koşullu kredi ve garantiler, gemi inşasına yönelik olmuştur. Fakat detaylı yorumlar için eldeki verilerin güvenli olmadığını söylemek mümkün değildir.

İspanya; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, özkaynak katılımı ve uygun koşullu kredi olmuştur. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırayı nakit yardım almıştır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma, özkaynak katılımında çelik ve uygun koşullu kredide diğer sektörler almıştır.

Fransa; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, vergi indirimi, özkaynak katılımı, uygun koşullu kredi ve vergi ertelemevidir. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırayı nakit yardım almıştır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma teşkil etmiş, uygun koşullu kredi ise gemi inşasına yönelik olmuştur.

İrlanda; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, özkaynak katılımı ve uygun koşullu kredi ve garantilerdir. Bu yardım teknikleri arasında ilk sırayı nakit yardım almaktadır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma almış, uygun koşullu kredi ve garantiler ise diğer sektörlerle yöneliktir.

İtalya; özgün sektörlerle yönelik olarak kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, vergi indirimi, özkaynak katılımı ve uygun koşullu kredi olup, ilk sırayı nakit yardım almıştır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma, özkaynak katılımında ise gemi inşası teşkil etmektedir.

Lüksemburg; özgün sektörlerle yönelik olarak kullanılan yardım tekniği nakit yardım olup, ilk sırayı ulaştırma almaktadır.

Hollanda; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım ve uygun koşullu kredi olup, ağırlık nakit yardımdadır. Nakit yardımda en yüksek payı ulaştırma teşkil etmiş, uygun koşullu kredi ise sadece diğer sektörlerle yönelik olmuştur.

Portekiz; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, vergi indirimi ve uygun koşullu kredi olup, ağırlık özkaynak katılımındadır. Nakit yardımda ilk sırayı ulaştırma, özkaynak katılımında ise gemi inşası almaktadır.

İngiltere; özgün sektörler için kullanılan yardım teknikleri nakit yardım, özkaynak katılımı, uygun koşullu kredi ve garantiler olmuştur. Nakit yardımda en yüksek payı kömürde mevcut üretime yönelik yardımlar teşkil etmiş, özkaynak katılımı diğer sektörlerle, uygun koşullu kredi ve garantiler gemi inşasına yönelik olmuştur [44, s. 27-33].

Takip eden sayfalardaki tablolar, yukarıda bilgiler doğrultusunda hazırlanmıştır.

Tablo 5.2 Avrupa Birliği'nde Özgün Sektörlere Verilen Yardımlar

	Nakit Yardım	Özkaynak Katılımı	Vergi İndirimi	Uygun Koşullu Kredi	Garantiler
Belçika	✓			✓	
Danimarka	✓			✓	✓
Almanya	✓		✓	✓	✓
Yunanistan	✓		✓	✓	✓
İspanya	✓	✓		✓	
Fransa	✓	✓	✓	✓	✓
İrlanda	✓	✓		✓	✓
İtalya	✓	✓	✓	✓	
Lüksemburg	✓				
Hollanda	✓			✓	
Portekiz	✓	✓	✓	✓	
İngiltere	✓	✓		✓	✓
Toplam	12	6	5	11	6

Tablo 5.3 Avrupa Birliği'nde Gemi İnşasına Sağlanan Yardım Türleri

	Nakit Yardım	Özkaynak Katılımı	Vergi İndirimi	Uygun Koşullu Kredi	Garantiler
Belçika				✓	
Danimarka				✓	✓
Almanya					✓
Yunanistan				✓	✓
İspanya				✓	
Fransa				✓	
İrlanda		✓		✓	✓
İtalya		✓			
Lüksemburg	?	?	?	?	?
Hollanda				✓	
Portekiz		✓			
İngiltere				✓	✓
Toplam	-	3	-	8	5

Görüldüğü üzere, **özkaynak katılımları** yapılan yardımlar içerisinde, uygulanan yardım şekilleri açısından en büyük payı, **nakit yardım ve uygun koşullu krediler** almakta, onları **özkaynak katılımı, garantiler ve vergi indirimi** izlemektedir.

Konu **gemi inşaa** açısından irdelendiğinde ise karşımıza sırasıyla **uygun koşullu kredi, garantiler ve özkaynak katılımı** çıkmaktadır.

Portekiz'de çelik, gemi inşaa, turizme ve bunlara bağı sanayilere verilen teşvik oranı % 78 gibi önemli bir rakamdır.

Fransa'da daha çok Ar-Ge faaliyetleri alanında verilen sektörel yardımların toplam yardımlar içindeki payı % 25'tir.

Sektörel yardımların tamamına yakınının gemi inşaa sektörüne verildiği ve toplam yardım içinde sektörel yardım payının belirli bir düzeyde seyrettiği ülkeler ise **Danimarka** (% 38), **Almanya** (% 11) ve **Hollanda** (% 11)'dir.

İtalya ve İrlanda'da öncelikle çelik, gemi inşaa ve turizm sektörleri olmak üzere diğer sektörler de sektörel yardımlar verilmektedir.

En düşük sektörel yardım oranı ise % 4 ile **Belçika**'ya aittir [44, s. 59].

Sorunlu sektörler e yönelik olan bu yardımlar, iç tüketimdeki gelişmelere kendi imkanlarıyla cevap veremeyen işletme veya sektörün durumunu ve rekabet edemeyen veya talep seviyesindeki değışikliklere uyum sağlayamayan işletme veya sektörün durumunu düzeltmeyi hedeflemektedir.

Komisyon her sektörel yardım projesinin incelenmesi için bazı kıstaslar geliştirmiştir. Bu kıstaslar temel olarak şöyledir;

1. Sektörel yardımlar ilgili sanayinin içinde bulunduğu durumun yardım gerektirmesi ile sınırlıdır.
2. Yardımlar sözkonusu sanayinin yapısal problemlerini çözerek varolmaya devam etmesini sağlamalı, mevcut durumu muhafaza etmeye ve gerekli karar ve değışiklikleri ertelemeye yönelik olmamalıdır.
3. Uyum için belirli bir süre gerektiğinden dolayı, kaynakların bu süre zarfında yaşanan değışimin sosyal ve ekonomik maliyetinin hafifletilmesi amacıyla kullanılması, belirlenmiş koşullara uyulması kaydıyla kabul edilmektedir.

4. Kısa dönem için verilen teşvikler hariç tutulmak kaydıyla teşvikler azalan oranda olmalı ve sözkonusu sektörün yeniden yapılandırılmasına bağlı olmalıdır.
5. Yardımların yoğunluğu, rekabet sisteminde bozukluklara yol açmayacak şekilde ve çözümlenmesi gereken sorunlarla da doğru orantılı olmalıdır.
6. Sanayi ve işsizlik ile ilgili sorunlar bir üye ülkeden diğerine aktarılmamalıdır.

Bazı krizde olan sektörler veya dünya talebindeki artıştan yararlanmak için rekabet gücü yetersiz olan sektörler için genel hatlar belirlenmiştir. İlk grup gemi inşaa, tekstil ve sentetik iplikleri kapsamaktadır.

Bu sanayilerle ilgili olarak komisyon şu prensipleri açıklamıştır [44, s. 49-51];

1. Yardımların yarattıkları tek etki mevcut durumun korunmasına yönelik olduğu takdirde bu teşviklerin verilmemesi gerekmektedir. Bu sebepten dolayı üretime yönelik yardımlar prensip olarak zamanla sınırlandırılmadıkça ve yardımın yönelik olduğu faaliyetin kapsadığı alanda gerekli uyumu sağlamadıkça kabul edilememektedir.
2. Bir işletmenin uyum süreci zarfında karşılaştığı zorlukların uzun vadede çözümlenmesine yönelik düzenlemelerin uygulanması sırasında koruyucu önlemlere gereksinim duyulması halinde, koruyucu önlemler ancak ağır sosyal sorunların çözümlenmesi için gerekli olduklarında kullanılacaktır.
3. İlgili sektörlerdeki ortak noktalardan biri aşırı üretim kapasitesi olduğundan, bu kapasitelerde bir artışa yol açacak yatırım projeleri için teşvik verilmemelidir. Bu kıstas bazı durumlarda sadece sektörel yardımlar için değil bölgesel yardımlar için de kullanılmıştır.

5.2 AB’nde Tarihsel Gelişim İçerisinde Sektöre Yapılan Yardımlar

AB için denizcilik vazgeçilmez bir sektördür. Çünkü, büyük bir ticari blok olarak deniz taşımacılığı yoğun olarak kullanılmaktadır.

Gemi inşaa sektörünün AB’nde özgün sektörler içerisinde yer alması son senelere ait bir durum değildir. Esasen bu sektörün güçlük içinde olması çok eski tarihlere kadar uzanmaktadır ve bu özelliği ile devlet yardımlarıyla ilişkisinde oldukça uzun bir geçmişe sahiptir.

Özellikle Fransa ve İtalya, İkinci Dünya Savaşı’nı takip eden yıllarda sanayilerine üretim maliyetlerinin altında satış yapmalarını sağlamak ve sektördeki işletmeleri bu sanayi dışındaki faaliyet alanlarına yatırım yapmaya teşvik etmek amacıyla yoğun biçimde devlet yardımı kullandırmışlardır [45, s. 53-54].

Topluluğun bir parçası haline gelmeleriyle birlikte Topluluk Rekabet Kuralları ve Komisyon’un kontrol yetkisi sahasına giren sözkonusu ülkeler bu sanayilere uyguladıkları sübvansiyonları aşamalı olarak azaltmaya yönelik komisyon planlarını uygulamaya koymuşlardır.

Ancak sözkonusu sanayilerde rekabet gücünün iyileşmek yerine daha da kötüleşmesi sonucunda bu planların uygulanmasında başarısız kalınmış, sübvansiyonlar azalmak yerine artma eğilimine girmiştir. Bu gelişim karşısında Topluluk Komisyonu sübvansiyonları kaldırma ısrarından vazgeçmiş hatta gerekli oldukları sonucuna varmıştır.

Gelinen bu nokta Komisyon’u ülkeler arası rekabetin uygulanan farklı ulusal sübvansiyon politikaları nedeniyle bozulmamasını temin maksadıyla sektöre ilişkin ortak kurallar tespit etmeye yöneltmiştir. Böylece “ortak sübvansiyon oranı” ilk kez 1967 yılında gündeme gelmiştir. Tüm topluluk ülkeleri 1967-1969 yıllarını kapsayan bir deneme süresi için gemi sözleşme fiyatının % 10’u düzeyindeki ortak sübvansiyon oranını uygulamayı kabul etmiştir.

1970’li yılların ortalarından itibaren girilen ekonomik kriz topluluk gemi inşaa sanayiinin sorunlarını daha fazla arttırmıştır. Talepte meydana gelen düşme ile

büyük bir kapasite fazlası oluşmuş, fiyatlar Topluluk gemi inşaa sektörü sabit maliyetlerinin de altına inmiştir. Talepte meydana gelen bu düşüş neticesinde Topluluk yalnızca fiyat rekabetini kaybetmemiş, yeni sanayileşmiş ülkeler karşısında maliyetler yönünden de rekabet gücünü bu ülkelere kaptırmıştır [46, s. 65].

Diğer geleneksel sanayilerde olduğu gibi gemi inşaa sektörü de başta bugünün gelişen yüksek teknoloji sanayileri olmak üzere çeşitli sanayiler için önemli pazar olduğu, faaliyette bulundukları bölgeler ve gemi yenileme, bakım ve onarım sektörü için önemli bir istihdam kaynağı oluşturduğundan hareketle Topluluk sosyal ve ekonomik gelişmeye katkısını yüksek bulduğu bu sektöre eski rekabet gücünü kazandırmak için desteklemeye devam etmenin bir kez daha gerekli olduğu sonucuna varmıştır.

4 Nisan 1978'de kabul edilen 4. yönerge ve 28 Nisan 1981'de kabul edilen 5. Yönerge Avrupa Birliği'nde gemi inşaa sektörünün yapısal problemlerini geniş ölçüde gözönüne almış, etkinliğin artırılması ve yeniden organize edilmesine çalışılmıştır.

80'li yıllarda ekonomik resesyonun devam etmesi sonucunda gemi inşaa sektörünün durumu gerek uluslararası gerek de Avrupa Birliği seviyesinde daha da kötüleşmiştir. Dünya denizciliği, uygulanan sübvansiyonlar sonucu belirgin bir gelişim göstermiştir.

Örneğin 1982-1988 yılları arası yaşanan büyük düşüş sonucu yükseliş başgöstermiştir. 1990 yılı Eylül ayı sonu dünya filosu 41.6 milyon ton ile 1997 yılında 67.4 olan en yüksek değerine ulaşmıştır. Aynı zamanda Lloyds Register istatistiklerine göre, 1990 yılı son çeyreğinde dünya yeni gemi talebi 1.8 milyon gross ton düşüşe uğramıştır. Norveç Denizcilik Araştırma kuruluşu olan Fearnleys, Körfez krizi sırasında donatanların bekle gör politikası içine girdiklerini, ayrıca Japon Yeni'nin ve Batı Avrupa paralarının değerlenmesinin gemi fiyatlarını etkilediğini ve düşüşlerde etkili olduğunu belirtmiştir.

Topluluğun gemi inşaa sektörüne yönelik politikası bölgesel ve dış unsurlar da kapsam içine alınarak tamamlanmıştır. Sözkonusu politikanın bölgesel unsuru 1988

Temmuz ayında Konsey tarafından kabul edilen ve 1988-1993 dönemini kapsayan RENEVAL programıdır. Bu programın amacı sözkonusu bölgelerde bu sektörde meydana gelen önemli işsizlik sorununu dengelemek için alternatif işlerin yaratılmasıdır. Bu politikanın dış unsuru ise Komisyon'un Asya'nın başta gelen gemi imalatçıları ile fiyatları bütün gemi imalatçılarına yarar sağlayacak şekilde karlı bir seviyeye çıkarılarak pazarın standartlaştırılmasını sağlamaya yönelik görüşmeleri başlatmasıdır [44, s. 57-58].

Komisyon 1 Ocak 1990 tarihinden itibaren uygulanabilir olan yeni tavanı belirlemiştir. Yeni gemilerin inşası için üretime verilecek olan yardımlarda maksimum seviye % 20 olarak tesbit edilmiştir. 1989'a göre tavan % 6 azalmıştır. Bu ise gerek dünya piyasa fiyatlarındaki iyileşmeyi gerek de Avrupa Birliği'nin en aktif tersanelerindeki maliyetlerin mukayeseli yapısını açıklamaktadır.

Avrupa Ekonomik Topluluğu Antlaşmasında ülke yardımı (state aid) başlığı altında düzenlenen bir seri prensipler mevcuttur. Temel manada yardım adı altında korumacı tedbirler, AET antlaşmasının 92.1 maddesine aykırı görünse de 92.2 ve 92.3 (a) maddeleri ve özellikle de 92.3 (c) maddesinde yer alan "Denizcilik sektörüne yapılan ülke yardımları" konusu dikkatlice değerlendirilmelidir.

Bu noktada topluluk hukuku açısından açıklanması gereken önemli husus; Denizcilik sektörüne yardımın sadece parasal boyutta anlaşılmamasıdır. Denizcilik Şirketlerine yapılacak yardımlar aşağıdaki şekillerde dahi mümkündür.

1. Araç işletilmesine direkt sübvansiyon,
2. Finansal kayıpların tamamen veya kısmen kapatılması,
3. Kapital niteliğindeki emtianın alınması hususunda ödünç para garantisi,
4. Deniz taşımacılığında ve denizcilik sektörünün bütününden sağlanan gelirler üzerinden alınan vergilerde kolaylıklar,
5. Deniz çalışanının sosyal güvencesi hususunda alınan payın düşürülmesi,

6. Normal piyasanın ekonomik şartları altında çalışan özel yatırımcı için uygun olmayacak kapital payları konulması.

Tedbirler halkasının uygulanırılığının kontrolü öncelikle Topluluk organları tarafından gerçekleştirilmelidir. Her ülke bireysel olarak özdeniz filosunu güçlendirmeye çalışacaktır. Ancak, bu durum hiçbir zaman bir bütün olarak değerlendirilen Topluluk filosunun gelişmesini önlememelidir.

Tüm bu açıklamaların ışığında topluluğun en yetkin organı olan Konsey tarafından 21 Aralık 1990 tarihinde gemi yapımına yardım (aid to shipbuilding) adı altında bir direktif (Yedinci Direktif) (90/684) yayınlanmıştır. 5 bölüm ve 14 maddeden ibaret olup 20 Temmuz 1992 tarihinde 2. maddelik ekiyle (92/68) son halini almıştır.

Sözkonusu direktifin ilk bölümünde;

"Gemi yapımı " , "Gemi tadili" , "Gemi tamiri" , "yardım öncesi sözleşme değerleri" tanımlanmıştır.

Bu açıklamalar arasında en önemli tanım şüphesiz "yardım" tanımlaması olacaktır. Direktife göre; AT Antlaşmasının 92. ve 93. Maddelerinde açıklanan "ülke yardımı" bu noktadaki yardım olarak açıklanmıştır. Bu noktada; üye ülkelerin sadece kendi adlarına yaptıkları yardımlar değil, genel anlamda bölgesel veya mahalli olarak yapılan hertürlü yardım ve önlemler belirtilen yardım tanımının içine alınmıştır. Ancak, bu tip yardımlar hiçbir zaman menşei Üye Ülkeler olan mamuller için farklı uygulamaların dayanağı olamayacaktır.

1.Bölümün son maddesinde gemi sahiplerine yapılan yardımlardan bahsedilerek AET antlaşmasının 11. maddesindeki tebliğ ve nitelendirmeye tabi oldukları ve hatta gemi yapımı ve tadili için yardıma hak kazanan üçüncü kişilerin de bu uygulamaya tabi tutulmalarıdır.

Direktifin 2. bölümünde **operasyonel yardımlar** yer almaktadır. Değınilen hususlar özetle şöyledir;

Kontrat bazlı üretim yardımları:

1. Yardım tavanı, en rekabetçi Birlik tersanelerinin maliyet yapısı ve uluslararası rakiplerinin fiyatları gözönüne alınarak Komisyon tarafından saptanacaktır. Tavan her oniki ayda bir Komisyon tarafından tersanelerin durumu gözönünde bulundurularak gözden geçirilecek ve yeniden saptanacaktır.
2. Tavan, üretim yardımlarının bütün şekillerine uygulanmayacaktır.
3. Sektöre yardım şeklinde sağlanan krediler tavan kapsamına alınmayacaktır.
4. Yine aynı şekilde gelişen ölkelerde verilen gelişme amaçlı yardımlar tavan kapsamına alınmayacaktır.

Diğır operasyonel yardımlar: Zarar tazmini, kurtarma yardımı ve özel olarak yeniden yapılanmayı destekleyici diğır operasyonel yardımlar yardım tavanı kapsamına alınmayacaktır.

Direktifin 3. Bölümünde ise **yeniden yapılanma** yardımları düzenlenmiştir. Buna göre;

Yatırım yardımı:

1. Yatırım yardımı kapasite artışını içeriyorsa uygulanmayacaktır.
2. Fakat, eğer açılan yeni bir tersane eğer üye ölkede tersane yok ya da sadece tek tersanesindeki yatırımları kapsıyor ise ilk madde uygulanmayacak, Birlik pazarına etkisinin az olması esas alınacaktır.

Kapatma yardımı:

Kapatılan bir tersanenin kapatılma sebebinin akıllıca olması esas alınacak, kapatılan bir tersane beş yıl süre ile açılmayacaktır. İlk beş yıldan sonra onuncu yıla kadar üye ölkede aynı tersaneyi tekrar açmak isterse, komisyonun onayını almak zorundadır.

Bu tür yardımlar;

1. Yasal emeklilik yaşından önce emekli edilen işçilere yapılan ödemeler veya bu gibi kişilerin kendileri için iş kurmalarını kolaylaştırmak üzere yapılan ödemeler,
2. Çalışanların yeniden meslek kazanmasına yönelik eğitime ait ödemeler,
3. Tersanenin arazi ve binalarının yeniden farklı şekilde kullanımı için yapılacak yardımlar, vs.'yi ifade eder.

Ar-Ge yardımı:

1. Ar-Ge yardımı ilgili projeler dahilinde gözönüne alınacaktır. Bu konuda Birliğin ilgili yardım politikası gözönüne alınacaktır.
2. Bu yardım yapılan çalışmayla tutarlı olacaktır.

Direktifin 4. bölümünde; İspanya ve Yunanistan'ın durumuyla, direktifin bu üye ülkeleri için hangi tarihte uygulamaya başlanacağı karara bağlanmıştır.

Direktifin 5. ve son bölümünde ise, direktifin uygulanma usulü izah edilmiştir.

Kısaca özetlenecek olursa, Birlik bu sektörde **operasyonel yardımlara** tespit ettiği tavanla sınırlı kalmak kaydıyla izin vermekte, temel amacı **yeniden yapılanma** olan **yatırım, kapatma ve Ar-Ge yardımlarına** da izin vermektedir. **Kısmi veya tamamen kapanmalar** ve kapasitede herhangi bir artışa yol açmadığı sürece **yeniden yapılanma ve yenileme** (innovation) amacıyla yapılan yardımlar teşvik edilmektedir [47, s. 27].

Yedinci direktife ait diğer ek yorumlara 5.3'de yer verilmektedir.

6. Yönergenin hükümlerini 31 Aralık 1993'e kadar uzatan 7. yönerge devlet yardımlarının Avrupa Birliği tersanelerinin en rekabetçi olduğu gemi türlerinin inşasına doğru yönlendirilmesini hedeflemektedir. Bu yönergenin de etkisiyle kontrat değeri 10 milyon ECU'nün altındaki gemilerde yardım tavanı % 4.5, kontrat değeri 10 milyon ECU'nün üzeri gemilerde ise % 9 olmuştur. Zaten, bu yönergenin

hükümleri de bu miktarlara kadar müsaade etmektedir. Bu durum Tablo 5.4’de görülmektedir [43, s. 11].

Tablo 5.4 1992-1994 Yıllarında Kontrat Değeri Yüzdesi Olarak Gemi İnşaa Sektörüne Verilen Devlet Yardımları

	1992			1993			1994		
	Küçük gemiler	Büyük gemiler	Toplam	Küçük gemiler	Büyük gemiler	Toplam	Küçük gemiler	Büyük gemiler	Toplam
Belçika	0.0	0.0	0.0	4.3	8.5	6.0	0.0	4.3	4.3
Danimarka	0.0	8.5	8.5	4.5	7.6	7.3	4.1	8.1	7.3
Almanya	4.5	8.5	8.2	4.4	7.3	6.6	4.1	6.8	6.1
Yunanistan	Herhangi bir bilgi bulunmamaktadır								
İspanya	4.2	8.3	5.0	4.3	8.3	5.9	4.3	8.3	6.6
Fransa	0.0	0.0	0.0	0.0	9.0	9.0	0.0	9.0	9.0
İrlanda	Gemi inşaa sektörü bulunmamaktadır								
İtalya	0.0	0.0	0.0	4.5	9.0	8.5	3.8	9.0	8.2
Lüksemburg	Gemi inşaa sektörü bulunmamaktadır								
Hollanda	4.0	7.5	4.7	3.8	4.5	4.1	3.7	4.5	3.8
Portekiz	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	8.8	8.8
İngiltere	4.4	9.0	6.1	4.5	8.5	6.2	4.5	0.9	1.1

20 Temmuz 1992 tarihli 92/68/AET sayılı yönerge ve bu yönergenin değiştirdiği 21 Aralık 1990 tarihli 90/684/AET sayılı yönerge teşviklere ancak yeniden yapılanma ile bağlantılı olduklarında ve belli bir azalmayı beraberinde getirdiklerinde izin vermektedir. Bu yönerge eski Demokratik Alman Cumhuriyeti’nin yeniden yapılanması ve rekabet edebilmesini sağlamak için geçici bir düzenleme getirmiştir. Bu yeni yönerge çerçevesinde gemi inşaatı ve tersanelerde yeni koşullara uyum faaliyetlerine yönelik yardım, bu şantiyelerde teşvikten önceki cironun tavanının % 36’sını geçemez.

Buna karşılık Alman hükümeti 31 Aralık 1995’ten önce Komisyon tarafından kabul edilen takvime göre 1 Temmuz 1990’da eski Doğu Almanya’da mevcut olan 545.000 cgt’lik kapasitede % 40’lık net kapasite indirimini tamamlamalıdır. Bir devlet tarafından sunulan yeniden yapılanma programının değerlendirilmesinde Komisyon geçmiş yıllarda bu ülkede gerçekleştirilenleri gözönüne almaktadır.

Ticari gemi yapımı sektörüne ilişkin olarak İktisadi Kalkınma ve İşbirliği Teşkilatı (OECD) çerçevesinde sürdürülen müzakereler Temmuz ayında sonuçlanarak 1 Ocak 1996'dan itibaren bu sektörde normal rekabet koşullarının sağlanmasına yönelik bir anlaşma kabul edildi. Anlaşma ilgili taraflarca 21 Aralık 1994'de imzalandı. Fakat bu anlaşma henüz yürürlüğe girmemiştir [48, s. 33].

Burada ifade edilmelidir ki; çeşitlilik arzeden devlet yardımlarından dolayı AB üyesi ülkelerde ulusal düzeyde verilen sübvansiyonlarla ilgili istatistiklerin, birlik genelinde geçerli olan bir sisteme göre yapılmadığını ve ayrıca bir çok bakımdan noksan olduğunu belirtmek gerekir. Bu nedenle de AB üyesi ülkelerde verilen sübvansiyonlarla ilgili istatistikler arasında ciddi bir karşılaştırma yapma imkanı yoktur. Sözkonusu istatistiklerde işletmelere yapılan mali yardımları görmek mümkün iken vergi, resim ve harç imtiyazları şeklinde yapılan sübvansiyonlar eksik olarak yer almaktadır. Ayrıca, AB üyesi ülkelerde ucuz kredilerin, bankalardan veya sermaye piyasasından borç alan işletmelere sağlanan devlet garantilerinin ve maliyetlerin düşürülmesi amacıyla verilen diğer yardımların kapsamını gösteren istatistikler de çok azdır [49, s. 48].

Bunların yanısıra üye devletler tarafından yapılan yardımlarla ilgili istatistiklerin gerçek durumu yansıttığını söylemek zordur. Çünkü, bazı ülkelerde yapılan yardımların önemli bir bölümü gizli yardımlardır. Tüm bu durumlar konuyu sektörel açıdan kapsamlı olarak değerlendirebilmeyi önemli ölçüde engellemektedir.

5.3 Yürürlükte Olan veya Düşünülen Yardımlar Üzerine Görüşler

ERNST&YOUNG'a göre, 7. Direktif yürürlüğe girdiği tarihten bu yana sektörün bu noktaya gelmesinde önemli etken olmuştur. Fakat bu durum gelecekte de bu destek şeklinin uygun olacağı anlamına gelmemektedir [50, s. 40].

AB tersanelerinin gelecekteki tehditleri karşılaması için, hükümetlerin tersanelerin gerçekleştirdiği çalışmalarını destekleyici olarak yürürlükte olan ya da düşünülen bazı önlemleri bulunmaktadır. Bunlar aşağıda özetlenmiş olup, her bir önlemin etkinliği ileride analiz edilecektir.

Önlemlerin listesi aşağıdaki şekildedir:

1. Halen yürürlükte olan operasyonel yardımlar,
2. Özel bir amaca yönelik yardımlar,
 - Finansal yapılanma,
 - Yatırım desteği,
 - Ar-Ge Yardımları,
3. Talep artırıcı ve özendirici yardımlar,
 - Çevre ve güvenlik düzenlemeleri yoluyla alınan önlemler,
 - Gemi taşımacılığını teşvik etme.
4. Mali önlemler,
 - Tersaneler,
 - Gemi sahipleri.

5.3.1 Operasyonel Yardım

Şu an yapılan yardımların en önemli parçasıdır. Operasyonel yardımlar, etkinliği artırma amaçlı projelerden ziyade kontrat bazlı gemi inşaa faaliyetlerini destekleme amacı gütmektedir. Adil olmayan fiyat ve diğer anti-rekabetçi uygulamalar karşısında AB tersanelerinin uluslararası rakiplerinin uyguladıkları fiyatlar ve AB tersanelerinin maliyetleri arasındaki boşluğu doldurmayı hedeflemektedir. Aynı zamanda yardım düzeyi en rekabetçi AB tersaneleri bazında kurularak ve yardım düzeyi düzenli aralıklarla düşürülerek, bu yardımlar yerine kapatma ve yatırım yardımlarının yeniden yapılanma programları içinde kullanılması şeklinde yapısal uyum amaçlanmaktadır.

Operasyonel yardım daha önce de ifade edildiği üzere en çok % 9 düzeyinde verilmektedir ve çoğu üye ülke bu oranın altında yardımlar yapmaktadır. Bunun

yanısıra bu oran 10 milyon ECU'nün üzerindeki yatırımlar için geçerli olup, daha küçük gemiler için % 4.5 'tur. Bu da yardımın tüm tersanelere eşit olarak ödenmesini engellemektedir.

Bu tip yardımlar sadece nakit akışının yönetilmesi ve sermayenin dönüştürülmesinde katkısı olan, rekabet düzeyinin artırılması üzerine etkisi olmayan yardımlardır. Bu nedenle bu tür yardımın değişim geçirmesi görüşü bulunmaktadır.

5.3.2 Özel Amaca Yönelik Yardımlar

Bu tür yardımlar özel bir amaca veya ihtiyaca yönelik yardımlardır.

Finansal Yapılanma

Bu tip yardımlar kapatma ve yatırım yardımlarından farklı olup, geçmişteki zararların karşılanması veya tersanelerdeki finansal dengesizliklerin giderilmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Genel olarak geçmişe yönelik yardım şeklinde olduğundan tersanenin rekabetinin artırılmasında önemli rol oynamazlar. Fakat bununla beraber tersanenin rekabetinin artırılması için uygun finansal koşulların oluşturulmasında gerekli olduğu durumlar da bulunmaktadır. Yalnız, yardımın tersanelere eşit olmayan şekilde ödenmesi durumunda pazarın durumunu değiştireceği de önemle vurgulanması gereken bir husustur.

Yatırım Yardımı

Yatırım yardımı, yatırım ve yeniden yapılanma yoluyla tersanelerin rekabet gücünün artırılmasına yöneliktir. Fakat bu tip yardımların pazarın yapısını bozmaması açısından spesifik bölgelerde uygulanması gerektiğinin altı çizilmektedir.

Ar-Ge Desteği

Diğer sektörlerle de uygulandığı üzere gemi inşaa sektörü için de teknoloji transferini desteklemek ve araştırma projeleri için yardımlar bulunmaktadır. Bu destek yenileme (innovation) oranının artırılmasında şüphesiz etkilidir.

5.3.3 Talep Özendirici ve Arttırıcı Yardımlar

Sektörü desteklemenin bir diğer yolu da gemi talebini özendirmedir. Talebi özendirmenin yollarından biri de gerek yolcu gerek de yolcu açısından güvenlik ve çevre amaçlı standartlar yoluyla gemilere olan talebi arttırmak olarak görülmektedir.

ERNST&YOUNG, eğer bu talep özendirmeleri AB tersaneleri dışındaki tersanelere yarayacak ise bu tür yardımın fazla bir anlamı olmayacağını da ifade etmektedir.

5.3.4 Mali ya da Diğer Dolaylı Finansal Önlemler

Hem gemi sahipleri hem de tersaneler için vergi avantajları bulunmaktadır. Bu tip vergi avantajlarında diğer vergi türleri ve serbest bölgelerde alınan önlemlere yapılan olumsuz etkiler gözönüne alınmalıdır. Ayrıcalıklı yatırım oranları gibi diğer finansal önlemlerin de geliştirilmesi mümkündür.

Herhangi bir mali ya da dolaylı finansal önlem, hedeflenen kritere göre maliyeti dahil analiz edilmelidir. Çünkü bu tür yardımlar operasyonel yardımlar kolay fark edilen şekilde olmamasına rağmen pazar yapısını bozabilmektedir [50, s. 40-44].

5.4 Genel Bir Değerlendirme ve Yeni Yardım Politikası

5.4.1 AB ve AB'ne Rakip Ülkelerde Sektörün Durumu

Yüksek talebi gözönünde bulundurmaksızın gelecek yıllar içerisinde sektörde büyük mücadeleler yaşanacağı tahmin edilmektedir. Kapasitenin hızla artması beklenirken 2000 yılında gerçek üretim miktarının, kullanılabilir kapasitenin % 70'ini geçmeyeceği tahmin edilmektedir.

Japonya

Japonya'daki tersaneler çalışmalarını üretim maliyetlerindeki azalmayı sağlamak üzerine yoğunlaştırmışlardır. Verimlilik, teknik veya teknolojik iyileştirmelerle arttırılmaktadır. 1993'ten 1995 yılına kadar verimlikte % 2 oranında bir artış sağlanmıştır. Rekabetin arttırılmasına katkıda bulunan faktörler;

1. Tedarikçiler,
2. Sahip olunan ekonomik düzey,
3. Seri üretimden sağlanan faydalar,
4. İç ve dış malzeme maliyetindeki düşmeler ve ürün için dizayn (design for product),

politikası olarak sayılabilir.

Güçlü yanları; düşük satınalma maliyeti, güçlü dizayn ve teknik kapasite, etkili planlama ve yönetim ile işgücü arasındaki iyi iletişimdir. Fiyatlar rekabetçi, ürünler ise yüksek kalitede ve uygun termine sahiptir.

Japonya'da gemi inşaa sektörü güçlü grupların elindedir. Bu nedenle sektör Ar-Ge için önemli ölçüde destek almaktadır ve kredi maliyetleri de oldukça düşüktür.

Geleneksel olarak Japon gemi sahipleri ürünlerini Japon tersanelerinden temin etmektedir ki, bu da sektörün % 40'la dünya lideri olmasında önemli bir etkidir.

Ayrıca 1996 yılında Yen'in gerçek değerindeki düşme Dolar bazında kontratı bulunan Japon gemi inşaa sektörüne önemli fayda sağlamıştır. Bu durum sektörün dünya liderliğini tekrar kazanmasını sağlamıştır. Sonraki dönemde Yen'in tekrar dolar karşısında değerin anormal derecede yükselmesi ile ülkede sektör, dalgalanmalar yaşamıştır.

Güney Kore

Güney Kore, çalışmalarını dünya pazarlarında liderliği elde etme üzerine kurmuştur. 1996 yılında dünya üretim payı % 21'lere ulaşmıştır. 1990'lı yıllarda önemli kapasite artışlarına gidilmiştir, ki bu artışın yaklaşık dünya üretim kapasitesinde % 10'luk bir artışa tekabül ettiği tahmin edilmektedir. Bu yeni kapasiteyi kullanmak için, Güney Kore tersaneleri birçok gemi tipinde düşük fiyat lideri konumuna geçmişlerdir.

Güçlü yanları; büyük kapasite, kalite güvenceye verilen önem, planlama, güçlü pazarlama ve satış sonrası hizmetlerdir.

Özellikle Kore bayraklı gemilerin inşasında yararlanılan krediler düşük ve uzun ödeme süreli. Bu da önemli bir rekabet unsuru olmaktadır.

Devlet kuruluşlarının yeni gemi ihtiyaçlarını Koreli tersanelerden karşılamaları da Avrupa tersanelerine göre önemli bir rekabet avantajı sayılmaktadır.

ABD

Ticari gemilerde marjinal bir paya sahiptir (% 1'den az). Temel yardım türü 1936'da çıkarılan ve ülkede inşaa edilen gemiler için yerli ve yabancı armatörlere sağlanan federal ödeme garantileridir.

Küçük pazar payına rağmen, dünya üzerinde devlet yardımlarının kaldırılmasında ABD itici bir güçtür.

Diğer Gemi İnşaa Sektörü Ülkeleri

Norveç, bir EFTA ülkesi olarak, AB ile ilgili devlet yardımı düzenlemelerine uymaktadır.

Diğer ülkeler ise önemli ölçüde Kuzey Avrupa (Polonya, Rusya, Ukrayna) ve diğer Asya ülkeleri (Çin, Vietnam) şeklinde olup, bu ülkelerin avantajı ucuz işgücüdür. Yaklaşık bu topluluğun payı ise % 20'dir. Görülen odur ki, Avrupa gemi inşaa sektörünün gelecekteki ciddi rakipleri olacaklardır.

Avrupa Birliği

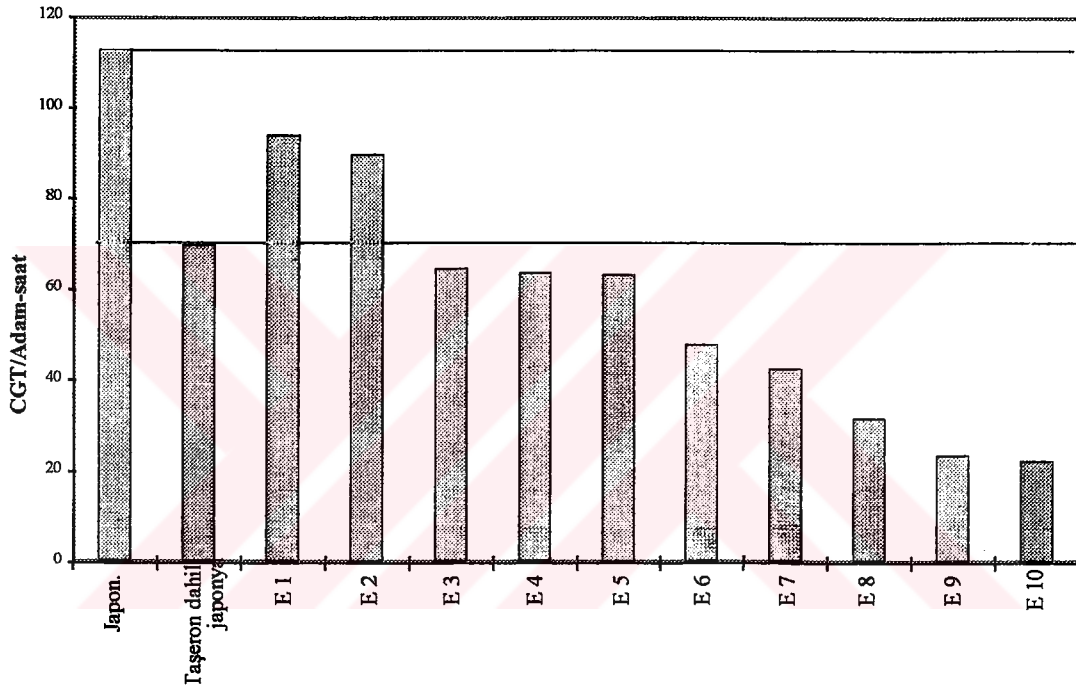
Avrupa Birliği'ndeki tersaneler yoğun olarak yeniden yapılanma (restructring) çalışmaları ile uğraşmaktadırlar. Bu çalışmalar 1976'dan bu yana işgücünde % 70, üretim kapasitesinde ise % 60'lara varan azalmayı getirmiştir. Ayrıca tersanelere yeni teknik ve teknolojilerin girişi ile tersanelerin modernizasyonu hızla devam etmektedir. Fakat şunu da belirtmek gerekir ki, AB tersanelerinin önemli bir kısmı büyük Japon ve Kore tersaneleriyle rekabet edemeyecek düzeydedir [50, s. 39].

1997 yılındaki 103 tersane sayısı ile sektör oldukça parçalı durumdadır. İlk 12 büyük tersanenin üretim payı % 65'tir. En büyük beş tersane yaklaşık % 36'yı temsil ederken bu oran Güney Kore'de ülke kapasitesinin % 99'udur. Japonya'da ise bu oran % 44'tür.

Bazı tersaneler global anlamda rekabet edebilir olmasına rağmen diğer küçük ve orta büyüklükte tersaneler daha çok bölgesel talepleri karşılamaktadır. Bu tersanelerin bazıları müşteri ihtiyaçlarının karşılanmasında oldukça esnek bir yaklaşıma sahiptir. Bu durum önemli bir avantajdır.

Avrupa Birliği tersanelerinin bir diğer önemli karakteristiği ise Güney Kore ve Japon tersanelerine göre daha yüksek değerde gemi inşa etmeleridir. 1996 yılında Avrupa Birliği tersaneleri dünya üretim miktarının % 21'ini temsil ederken değer açısından bu oran % 31'dir. Bu durum Avrupa Birliği gemi inşaa sektörünün gemi dizaynı ve teknik performanstaki üstünlüğünü göstermektedir.

Verimlilik açısından ise Güney Kore ve Japon tersaneleri daha öndedir. Buna ek olarak Kore’de işçilik maliyetleri daha düşüktür. Tamamına yakını değilse de çoğu Avrupa Birliği tersanelerinde verimlilik Japon tersaneleri ortalama düzeyinin altındadır. Önemli bir gözlem ise; bazı Avrupa Birliği tersanelerinin Uzak Doğu tersaneleri kadar rekabetçi olmasıdır. AWES, Shipbuilders’ Association of Japan tarafından yapılan incelemede ortaya çıkan bu durum Şekil 5.1’de görülmektedir (AB tersanelerinde çoğunlukla taşeronlar dahil edilmemiştir).



Şekil 5.1 AB ve Japon Tersanelerinin Verimlilik Düzeyi (1995)

Gemi Sahipleri (Armatörler) Açısından Değerlendirme

Gemi sahipleri için tersane seçiminde önemli faktör gemi fiyatlarıdır. Bu yüzden finansal düzenlemeler çok önemlidir. Diğer karar verici faktörler ise teslim süresi ve teslimde güvenilirliktir.

Gemi sahiplerine ait değerlendirme Avrupa Birliği, Kore ve Japonya’da farklılık arz etmektedir. Tipik olarak Uzak Doğulu gemi sahipleri kendi bölgelerinden alım yapmaktadırlar. Avrupalı gemi sahipleri ise Avrupa Birliği dışından da alım

yapmaktadırlar (Özellikle büyük gemilerde). Büyük tankerler daha çok Uzak Doğu'dan alınmaktadır. Küçük gemiler ise genellikle armatörün ülkesi ya da Avrupa Birliği ülkelerinde inşa ettirilmektedir. Ayrıca yüksek değerli gemilerin (hızlı yolcu gemileri ve ferileri dahil) inşaatının Avrupalı gemi sahiplerince daha çok Avrupa Birliği ülkelerinde yapıldığına dikkat çekmek gerekir. Bu konuda ABD'li gemi sahipleri de tercihini Avrupa Birliği ülkeleri lehinde kullanmaktadır.

Askeri Gemi İnşaatı

Askeri gemi inşaatı 10 üye ülkede yapılmaktadır. 60.000'in üzerinde çalışanı ile bu alt sektör, 70.000 çalışanlı ticari gemi inşaatı ile yaklaşık olarak aynı düzeydedir. En önemli tesisler Fransa, Almanya, İtalya, İsveç ve İngiltere'de bulunmaktadır.

Askeri gemi inşasına talep günümüzde azalmaktadır. Bu nedenle bu sektör tersaneleri kapasitelerini farklı pazarlara kaydırmak istemektedir. Tek önemli pazar ise ticari gemi inşasıdır. Bu geçiş çok zor gibi gözükse de bazı firmalar bunu sağlamıştır (Özellikle hızlı ferilerde olduğu gibi.)

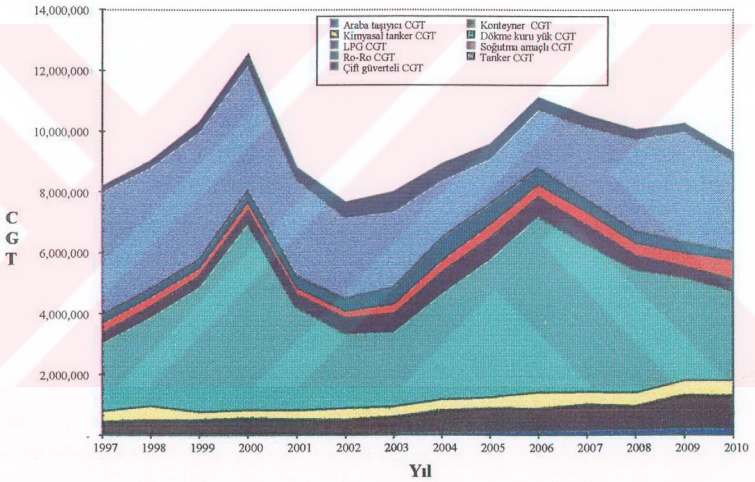
Bu trendlerin sonucu olarak muhtemelen bu tip tersaneler önümüzdeki dönemde her iki tür (Askeri veya ticari) gemi türünü üretir hale geleceklerdir. Askeri gemi inşaa kontratları sevk sistemi, navigasyon ve diğer elektronik sistemler gibi konularda son gelişmeleri ihtiva eden bir yapıdadır. Avrupa Birliği'nin gerek ürün tasarımı gerek de ekipmandaki şu andaki gücü ise önemli ölçüde askeri gemi inşaatına dayalıdır. Bu tip tersanelerin ticari gemi inşasına kaymaları ile geçirecekleri evrim sürecinde bu gücün azalacağı gözden kaçırılmamalıdır.

5.4.2 Geleceğin Trendleri

Gemi talebindeki projeksiyonlar 2000'li yıllardan sonra bir düşme olacağını göstermektedir (Şekil 5.2) . Aynı zamanda, Uzak Doğu'da kullanılabilir kapasitedeki artışın devam edeceği tahmin edilmektedir. Japon ve Kore şirketleri Çin'de ortak yatırımlar kurmaktadır. Tüm bunlar Avrupa Birliği'ndeki tersaneler üzerindeki rekabetçi baskıların artacağını göstermektedir. Daha az kompleks yapıdaki gemiler (Dökme yük gemileri gibi) olan talep azalırsa Uzak Doğu tersanelerinin artan

kapasitelerini daha yüksek değerli segmentlere yönelteceğini düşündürmektedir. Bu segment de Avrupa Birliği tersanelerinin elinde olduğu için Avrupa Birliği tersaneleri üzerindeki rekabetçi baskı artacaktır.

Aynı konuya Haziran 1997 'de yayınlanan araştırmasında ERNST&YOUNG'da işaret etmektedir. Kore ve Japon tersaneleri bu tür segmentlerde pay alabilmek için her geçen gün daha fazla çalışmalar yapmaktadırlar ve sahip oldukları finansal avantajlar nedeniyle yaratabilecekleri fiyat avantajı AB tersanelerini tehdit edici nitelikte hatta kapanmayla karşı karşıya bırakacak niteliktedir [50, s. 39].



Şekil 5.2 Gemi Talebindeki Projeksiyonlar (Drewry Shipping Consultants)

Bu tehditlere karşılık verebilmenin tek yolu Avrupa Birliği tersanelerinin verimliliklerini artırması olarak gözükmektedir.

1.1.1 Gemi İnşaa Sektöründe Başarılı Uygulamalar

Avrupa Birliği, Japon ve Güney Kore tersanelerinin incelenmesi dünya üzerinde yüksek verimlilik ve performansı sağlayan uygulamaları da ortaya çıkarmaktadır;

Stratejik yönetim; talebi artması beklenen gemi tipine odaklanma.

Yapı; karlı olmayan tersane ya da tersanelerin kapanarak, tersanelerin birleşmesi.

Tersaneler arasında stratejik birleşmelerin oluşması; bu durum pazar fırsatlarında avantaj ve rekabet halinde olan tersaneler arasında güven sağlamaktadır.

Tersane sahipleri ve ekipman üreticileri arasındaki entegrasyonlar; üretim sürecinde kullanılacak girdilerin üretim planlaması aşamasında saptanması ve verimli şekilde üretimine olanak sağlamaktadır.

Satınalma; etkin satınalma faaliyetleri maliyetlerde düşme sağlamaktadır.

Diğer endüstrilerle işbirliği; ürün geliştirme ve teknoloji transferine olanak tanımaktadır.

Daha aktif pazarlama; yerli gemi sahiplerince açığa çıkarılan talebin tersanece kendi lehine çevrilerek karşılanması ve talebi karşılanan gemi sahipleri ile garanti periyodundan sonra da geri besleme ve gelecekteki satışların elde tutulması açısından iletişimde sürekliliğin sağlanması.

Prototip geliştirme için Ar-Ge faaliyetlerinin kullanılması; bu durum üretim zamanı ve maliyetini minimize etmektedir. Bu konuda üniversitelerle de yakın ilişkiler kurulmaktadır.

Üretim tesislerinin sürekli iyileştirilmesi; üretim kapasitelerini zorlamaksızın yeni yöntemler ve teknoloji transferlerine yer verilmesi.

İnsan kaynakları; personelin yoğun şekilde eğitilmesi (3-4 yıla kadar), yetki verme (iş kalitesinin kontrolü ve zamanında gerçekleştirilmesinde bireylerin sorumluluğunu arttırma), organizasyonda esneklik (yakın ilişkiye ve işbirliğine dayalı organizasyon, yönetim ve sendika arasında ortak çalışma ilişkisi) [51, s. 10-11].

5.4.4 Avrupa Birliği Tersanelerinin Rekabet Gücünü Arttırmak İçin Alınabileceği Düşünölen Önlemler

Üretim ölçeklerinin küçük olması nedeniyle Avrupa Birliği tersaneleri maliyet açısından dezavantajlı durumdadırlar. Bu nedenle Avrupa Birliği tersaneleri hatta büyük tersaneler arasında bile güç birliği içerisine girme zarureti bulunmaktadır.

Nitekim Hollandalı CONOSHIP ve Alman MSG arasındaki işbirliğinden olumlu sonuçlar elde edilmiştir.

Araştırmaların gösterdiği unsurlardan biri de tedarikçilerle ilişkilerin artırılması ve taşeronlara daha fazla sorumluluk verilmesinin verimlilik ve maliyetlerde iyileşmeler getirmesidir. Benzer bir ilişki gemi sahipleriyle de kurulmalıdır.

Uzak Doğu’da AB’nin segmentine girmek için çalışmalar yapılmakta ve bu çalışmalar her geçen gün artmaktadır. Bu nedenle AB tersaneleri de bunlara karşılık verici yenilik yatırımlarını yapmak zorundadır [50, s. 40].

Mevcut endüstri yapısı yeni pazarların da (petrol ya da gaz platformları gibi) araştırılmasını gerektirmektedir.

Günümüzde Japon ve Koreli gemi sahipleri taleplerini kendi bölgelerinden karşılamakta, Avrupalı gemi sahipleri ise taleplerini Avrupa Birliği dışından da sağlamaktadır. Bu nedenle bu durumu engelleyici gerekli çalışmalar yapılması ve Avrupa Birliği’nin taleplerinin yine Avrupa Birliği’nde karşılanması gerekliliği ifade edilmektedir. Bunun için de etkin pazarlama yöntemlerine ihtiyaç bulunmaktadır.

Avrupa Birliği’ndeki tersanelerin tüm bu tehditlere karşılık verebilmeleri için verimliliklerini (CGT / Yıl adam-saat) artırması gerektiği düşünülmektedir. Bu da ürün ve süreçlerde iyileştirmeleri gerektirmektedir.

Yukarıda ve bölüm içerisinde belirtilen farklı etkenler arasında gözönüne alınması gereken unsurlar olarak, aşağıdakiler gözükmemtedir.

1. Endüstri yukarıda da değinilen yapısal dezavantajlarının üstesinden gelmelidir.

2. Üye ülkelerden ileride bahsedilecek yeni yardım politikasını uygulamaları istenmektedir.
3. Topluluk, çalışmalarını global düzeyde devam ettirmeli, endüstriyel işbirliği desteği ve Avrupa Birliği tersanelerine talebi arttırmak için çalışmalıdır [51, s. 11-12].

5.4.5 Avrupa Birliği'nde Uygulanacak Yeni Yardım Politikası

Avrupa Komisyonu yedinci direktifin yerini alacak yeni yardım rejimi için sunduğu önerilerin 1998 yılı sonuna kadar ya da daha erken işleyişe geçmesini istemektedir. Bu amaçla burada bazı anahtar faktörler ve daha önceki politikadan farklılıklar belirtilmektedir.

Şimdiye kadar yapılan **operasyonel yardımlar** gözönüne alındığında, önerilen düzenlemenin acilen yürürlüğe sokulması ile ilgili bazı tartışmalar ortaya atılmaktadır. Sektör, OECD Anlaşması'nın (bu anlaşma bu tip yardımları yasaklamaktadır) 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe gireceği düşüncesiyle, bu yardıma olanak sağlamak için oldukça zaman kaybetmiştir. Fakat bu tarihten sonra bu konuda oluşan belirsizlikler (özellikle ABD'nin itirazları) nedeniyle şimdiki yardım tavanının devam etmesi durumu ortaya çıkmıştır. Bu geçiş döneminin 31 Aralık 2000'de dolacağı düşünülmektedir. Topluluk hala OECD Anlaşmasının en iyi çözümü sunacağı düşüncesindedir ve bu da anlaşma yürürlüğe girene kadar yeterli önlemlerin alınması için zaman tanıyacaktır.

Operasyonel yardımların kaldırılmasından bir yıl önce Topluluk pazar durumunu izleyecek ve Avrupalı tersanelerin anti-rekabetçi uygulamalardan etkilenip, etkilenmeyeceğini değerlendirecektir. Bu aşama veya sonrasında sektör anti-rekabetçi uygulamalardan etkilenecek olursa Topluluk bu zararı azaltıcı oranları gözönüne alacaktır.

Ocak 2001 tarihinden itibaren **kontrat bazlı yardım** olarak sadece OECD kurallarına uygun **ihracat kredileri** olacaktır ki bunlar 31 Aralık 2000'e kadar yardım tavanı içerisinde sayılmayacaktır. Şu an 1981 yılında OECD'nin kabul ettiği

ihracat kredileri yürürlükte olduğundan, Komisyon bu uygulamanın devamını teklif etmeyi düşünmektedir. Fakat, Komisyon OECD'nin 1994 yılında belirlediği maddeleri de henüz yürürlüğe girmemesine rağmen kabul etmektedir. Pazar gerçeklerini daha iyi yansıtmaya açısından bu maddelerin yeni rejim içerisine alınması uygun bulunmaktadır. Teknik ve yasal kısımlar için ise daha detaylı inceleme gerektiği belirtilmektedir.

Operasyonel yardımın diğer şekilleri ise örneğin kontrat bazlı olmayan yardımlar gibi (hasar veya zarar tazmini, kurtarma (rescue) yardımları gibi) yeniden yapılanma (restructuring) yardımlarında yer alan yeni spesifik kurallara maruz kalabilecektir. Gelişen ülkelerin gelişmesine yardımcı kontrat bazlı yardım garantilerinin yasaklanması gerektiği düşünülmektedir. Sadece bazı üye ülkelerce uygulanan bu yardımın Avrupa Birliği içindeki rekabette olumsuz etkileri bulunmaktadır. Fakat bu yardımlar OECD kurallarınca yasaklandığında bu durum Avrupa Birliği tersaneleri için uluslararası rakiplerine karşı dezavantaj oluşturacaktır (eğer onlar kaldırmaz ise). Aksi takdirde Komisyon konuyla ilgili olarak çeşitli tersanelerden gelen teklifleri dikkate alacak ve kötüye kullanımları önlemeye çalışacaktır.

Kapatma (closure) yardımlarına ileride de ihtiyaç duyulacaktır. Özellikle sosyal yardımlar bu konuda gerekli olacaktır. Fakat kapatma ya da kapasite azaltımlarında Topluluğun rekabet şansını azaltıcı olmamasına dikkat edilmeli, bu tip oluşumların rasyonel olmasına önem verilmelidir. Bu bağlamda kapanan bir tesis beş yıl süreli kapalı kalacaktır. Devam eden beş yıl içerisinde de açılması Komisyon'un iznine bağlıdır. Dünya gemi inşaa pazarında arz ve talep arasındaki dengesizliğin devam edeceği kabul edilirse, Komisyon'un ikinci beş yıllık periyotta da yeniden açılmaya müsaade etmeyeceği öngörülmektedir. Buna göre ilk beş yıllık süre geçtikten sonra tesisin, şu anki mevcut pazar durumuna bakılarak, gemi inşaatına dönmemesi önerilmektedir.

Yapısal uyum ve artırılmış rekabet için sağlanması için gerekli yardım türü ise **yeniden yapılanma (restructuring)** yardımıdır. Yedinci direktifte konuyla ilgili hususta boşluk bulunmakta, ilgili hükümlerde diğer yeniden yapılanma yardımlarından (para enjekte etme (capital injection), borç iptali, yardım şeklinde

borçlanma, kurtarma yardımı) ziyade yatırım yardımlarına odaklanmaktadır. Yeni rejimde bu gibi yardımlar için spesifik kurallar olması teklif edilmektedir. Özellikle Komisyon yardımının başlangıç ve bitiş tarihleri arasında sıkı kurallar olmasını, yapılan uygulamanın ciddi şekilde izlenmesi ve analizini istemektedir.

Geçmişteki **yatırım yardımları** gözönüne alındığında, Komisyon yatırımın Avrupa Birliği tersanelerinin verimliliklerinde önemli iyileşmeler meydana getirdiği ve rekabet yanlarını arttırmadaki rolünü kabul etmektedir. Aynı zamanda bu yardımın rekabet etkisinin de ölçülmesi gereklidir. Bu yaklaşım altında önerilen yenileştirme için yapılan yatırım yardımları ile iyileştirme (upgrading) ve modernizasyon için yapılan bölgesel yatırım yardımlarının birbirlerinden farklı olmasını önermektedir.

Komisyon'un **iyileştirme (upgrading) ve modernizasyon** için yapılan yatırım yardımları üzerindeki genel politikası katıdır. Çünkü bu tip yatırımlar şirketlerin kendi kaynakları ya da ticari borçlanmalar yoluyla yaptığı yardımlar olup, rekabetçi pazar ortamında normal şirket operasyonlarının bir parçasıdır. Fakat Komisyon, bu tip yardımların dezavantajlı bölgelerde önemli değerler yaratabileceği inancındadır. Bu nedenle bu tip yardımların bölgesel yardım şekilleri içerisinde verimliliği arttıracak projelere yapılması teklif edilmektedir.

Yenileme (innovation), rekabetin artırılmasında anahtar kelimedir. Yenilemenin artırılması artış oranında endüstriyel ve teknolojik riski de beraberinde getirmektedir. Komisyon, süreç ve ürünlerde yenileme içeren ve şu an sektör içerisinde diğer Avrupa Birliği tersanelerinde bulunmayan yenileme projelerine teşvik verilmesini teklif etmektedir.

Ar-Ge faaliyetleri orta ve uzun dönemde endüstrinin rekabet şansının artırılmasında diğer önemli bir değerdir. Bu nedenle **Ar-Ge yardımlarının** Topluluğun ilgili düzenlemelerine uygun olarak devam etmesi teklif edilmekte ve buna ek olarak gemi inşaa sektörüne diğer sektörlerle aynı muamelenin yapılması açısından **çevre koruma yardımları** verilmesi de teklif edilmektedir.

Sonuç olarak Komisyon'un yardımları en iyi şekilde kontrol edebilmesi ve yardımlara açıklık getirilmesi açısından mevcut kurallara açıklık getirilmesi gerekliliği ifade edilmiştir.

Ayrıca önerilerin var olan koşullarda önemli değişimler meydana getirmesi sebebiyle sektöre olan yapısal yansımalarının görülebilmesi açısından yeni stratejiye 2003 yılı sonuna kadar yani beş yıl süre verilmesi gerekliliği belirtilmektedir.

Yeni politikanın, Yedinci Direktif'le farklılıklarının en önemlileri şunlardır.

1. Operasyonel yardımlar 31.12.2000'de sona erecektir.
2. Bölgesel yardımlar şeklinde beş yıllık yatırım yardımları sağlanmaktadır.
3. Yenileme (innovation) yardımları içinde bu süre beş yıldır.
4. Tersanelere genel Topluluk rejimi içindeki devlet yardımlarından güç durumlarda Firmalarını kurtarma ve yeniden yapılanma ile çevre koruma için faydalanmalarına olanak tanınacaktır.

Benzer şekilde **yeni politikanın, OECD Gemi İnşaatı Anlaşması ile farklılıkları da şunlardır.**

1. Operasyonel yardımlar 31 Aralık 2000'e kadar sürecektir.
2. Yatırım ve yenileme yardımı sağlanacaktır.
3. Kurtarma, yeniden yapılanma ve çevre yardımı sağlanacaktır [51, s. 14-16].

5.5 Sonuç ve Yorumlar .

AB'nde gemi inşaa sektöründe uygulanacak yeni politikanın amacı, sektörün rekabet gücünü arttırmak ve global düzeyde diğer ülkelerde uygulanan sektörel yardımların tehlikesinden korumaktır. Bu amacın gerçekleşmesi için sektör, komisyon ve üye ülkelerin aşağıdaki konularda gereken çalışmaları yapması beklenmektedir.

1. Sektör yapısal dezavantajlarının üstesinden gelmelidir.

2. Komisyon endüstriyel rekabet politikasının içinde aşağıdaki çalışmaları yapacaktır;

- Sektörü global düzeyde söz sahibi yapacak çalışmaları gerçekleştirecek,
- Özellikle **Ar-Ge yardımlarını** destekleyecek,
- Endüstriyel işbirliğini destekleyecek,
- Birlik tersanelerine olan talebi özendirecektir.

3. Üye ülkeler yeni devlet yardımı politikasını kendi bünyesine adapte edecek ve uygulayacaktır. Yeni düzenlemenin en önemli unsurları şunlardır;

- 31.12.2000 tarihinden sonra **operasyonel yardım** yapılmayacaktır. Bu yardımın kaldırılmasından sonra bir yıl süreyle komisyon pazarı izleyerek Birlik tersanelerinin anti-rekabetçi uygulamalardan etkilenip, etkilenmediğini saptayacak ve eğer gerekli ise önlemler alacaktır.
- Yedinci direktifin kaldırılmasını takip eden beş yıllık zaman periyodunda **yenileme (innovation) yardımı** için özel koşullar uygulanacaktır. Bu periyod sonunda ise bu yardım diğer sektörlerde uygulanan kurallarla aynı hale getirilecektir.
- Gemi inşaa sektörü **yatırım, kurtarma ve yeniden yapılanma, çevre ve Ar-Ge yardımlarında** diğer sektörlerle aynı konuma getirilecektir.

Bu çabalarla Birlik gemi inşaa sektörünün global düzeyde rekabetçi bir sektör haline getirilmesi ve uzun süredir yürürlükte olan özel yardım rejiminin ortadan kaldırılmasının başarılabacağına inanılmaktadır [51, s. 20-21].

Avrupa Birliği'nde gemi inşaa sektörünün rakipleriyle beraber incelenmiş durumu ve sektöre yapılan yardımlar bu konuda elde edilebildiği kadarıyla anlatılmıştır. Fakat yurtiçinde kendi devlet yardımlarımızla ilgili bilgi almak kadar, Avrupa Birliği'nde de gemi inşaa sektörüne yapılan devlet yardımları hakkında bilgi alabilmek de

oldukça zordur. Hatta konuyla ilgili olarak OECD temsilciliğimizde dahi yeterince bilgi bulunmamaktadır. Bu da konuya verdiğimiz önemi açıkça göstermektedir.

Edindiğim kadarıyla burada değindiğim bilgilerden çıkan yorumlarım kesin doğru olmamakla birlikte aşağıdaki şekilde olmuştur;

1. Avrupa Birliği gemi inşaa sektörüne yaptığı yardımları büyük bir gizlilik içinde saklamaktadır.
2. Yardım türlerinde büyük aldatmacalar bulunmakta, çeşitli antlaşmalara göre yürürlükten kaldırılan yardımın başka adla yapılan yardım türü içerisinde gizlenmekte olduğu kanısı uyanmaktadır.
3. AB ülkelerinde yeniden yapılanma için verilecek yardımlar kapasite indirimi şartına bağlı olacaktır. Fakat kapasite tayin ve tespiti metodunun genel bir uzlaşmaya ihtiyacı olduğu açıktır. Aksi halde yoruma tabi yardımlar devam edecektir.
4. Birlik, sektörün sorunlarıyla sürekli olarak ilgilenmekte ve çözüm yolları aramaktadır. Bu tür bir olgunun (sektörel politika ve strateji eksikliği) ülkemizde henüz oluşmaması tarafımda şu an veya geçmişte ülkemiz gemi inşaa sektöründeki temel problemlerinin temel kaynağıdır.
5. AB, Almanya, İspanya ve Yunanistan'a tersane yardımı yapmakta bu durumuyla dünya ülkeleri ve OECD ülkelerinden tenkit almaktadır. Cevaben ise bu yardımları 21 Aralık 1990 tarihli 90/684/EEC 7. Direktife uygun olduğunu belirtmektedir. Fakat bu tip açıklamalar AB dışı ülkelere yeterli bulunmamaktadır.
6. Bunlara ek olarak global anlamdaki düzenlemeleri kendi yardım politikasına adapte etmekte, bu konudaki açıklarını kapatarak aynı yardımı başka bir şekilde vermektedir. Öyle ki Avrupa komisyonu ile yaptığım görüşmeler sonucunda devlet bazında geçtiğimiz yıllarda sektöre verilen yardımları tam anlamıyla elde etmek mümkün olamamış sadece belli tür yardımlara ait rakamları (1995 yılına kadar ve Ar-Ge ve bazı yardım türleri hariç) alabilmek mümkün olmuştur.

Ayrıca bölüm içerisinde de geçtiği üzere AB Komisyonu OECD Gemi İnşaa Anlaşmasının kesin uygulamaya girmeyeceği kanaatıyla yeni yardım politikasını hazırlamaktadır. Taslak çalışma temin edilebildiği kadarıyla bölüm içerisinde verilmiş olup, devlet düzeyinde yapılacak çalışmalarla bu konuda daha detaylı bilgi toplanması yararlı olacaktır.

7. Görünen odur ki, Birlik yeni yardım politikası içerisinde sektöre verdiği yardımları diğer sektörlerle verdiği yardımlar içerisinde ve özellikle Ar-Ge ve çevre yardımları içerisinde gizleyecektir.
8. AB ile Türkiye arasında en önemli farklılık teşvik sisteminin tasarımında görülmektedir. AB, gerek gemi inşaa gerek de diğer alanlarda mevcut problemleri ortaya çıkararak, bu problemleri uyulması gerekli anlaşmalara uygun şekilde düzenlenmiş teşviklerle gidermekte ve teşvik sisteminin performansını sürekli olarak takip etmektedir. Ülkemizde ise mevcut problemlerin tespiti ve çözümünden ziyade diğer ülkelerin teşvik sistemlerinin belirli uzantıları direkt olarak alınarak sistem yamalı bohça şekline dönüştürülmektedir. Ülkemizdeki teşvik sistemi üzerine tarafımda oluşan kanı bu olup, dolayısıyla teşvik sistemimiz bu haliyle olmayan bir amacı gerçekleştirmekten de uzaktır.
9. Diğer bir tespit de birliğin Türk gemi inşaa sektörünü gelecekteki rakipleri arasında dahi görmemesidir. Sektörümüzün bugünkü gidişatı ile yapılan bu saptamaya katılmamanın mümkün olmadığını belirtmek gerekir.

Bütün bu yorumların kati olarak doğru olmadığını bir kez daha ifade etmek gerekmektedir. Fakat tüm bunların aksinin iddia edilmesi ve ispatlanması da tarafımda mümkün gözükmemektedir.

BÖLÜM 6

TÜRK GEMİ İNŞAA SEKTÖRÜ VE GLOBAL ÖLÇEKTE DURUMU ÜZERİNE DEĞERLENDİRMELER

Bu bölümde; genel hatlarıyla ülkemiz gemi inşaa sektörü incelenmiş ve sunulan bilgilerin detayı ve güncel olmasından ziyade doğruluğu ve tezin amacına yatkınlığı esas alınmıştır.

Genel hatlarıyla yapılan bu çalışmanın ardından global boyutta gemi inşa sektörünün daha rantıbil hale getirilmesi hususunda değerlendirme ve tekliflerin gerek bu bölüm dahilinde bazılarına, gerek de sonuç ve öneriler bölümünde tamamına yer verilecektir.

6.1 Türk Gemi İnşaa Sektörü

6.1.1 Gemi ve Yat İnşaa Sanayimizin Tarihçesi ve Gelişimi

Türk Denizcilik tarihi çok eski zamanlara dayanır. Türk Denizciliğinin başlangıcında donanmanın ihtiyacı olan harp gemilerinin inşaatı esas alınmış, böylece ilk Türk tersaneleri kurulmuştur.

Bilinen ilk tersanelerimiz Selçuklular devrinde kurulan Sinop (1214) ve Alanya (1227) tersaneleridir.

Osmanlı Devletinin yükselme devrinde tersanelere gereken önem verilmiş, tersanelerimize Süveyş, Sinop, Rusçuk tersaneleri eklenmiştir. 1455' de Fatih Sultan Mehmet tarafından kurulan ve bugün Haliç, Camialtı ve Taşkızak tersanelerinin bulunduğu mevkide olan İstanbul tersaneleri devrin şartlarında en büyük ve modern gemileri yapabilecek kapasiteye erişmiştir. İnebahtı' da (1571) yakılan gemilerimizin yerine 1 yılda 242 parçalık gemi hazırlanarak donanmamızın emrine verilmiştir.

XVI. asrın sonundan itibaren imparatorlukla birlikte tersanelerin de gelişmeleri durmuştur.

Bu devirlerde 1773' de bugünkü Teknik Üniversite ve Deniz Harp Okulunun temeli kabul edilen Mühendishane-i Bahri Hümayun kurulmuş, böylece ilk teknik ve modern eğitime başlanmıştır.

Osmanlı Devleti'nin son dönemlerinde, özellikle Batı'da yaşanan teknolojik yeniliklerin (buhar makinası gibi) gemilere uygulanmasıyla birlikte, Osmanlı tersanelerinde de bazı düzenlemelere gidilmeye başlanmıştır. Özellikle bu dönemde teknik bilgi ve işgücünün yetiştirilmesi konularına ağırlık verilmiş, bu doğrultuda Taşkızak ve Haliç tersanelerinde bazı yeniliklere gidilmiştir. Fakat tüm bu yeniliklere rağmen dünyada çelik gövde yapım teknolojisine geçişle birlikte çeliğin yurt içi kaynaklardan elde edilememesi ve dış kaynaklara başvurulması, sanayide dışa bağımlılığı ortaya çıkarmıştır [52, s. 47].

Cumhuriyet'in ilk yıllarında Yavuz'un onarımı amacıyla ilk olarak gemi onarımı imkanına sahip olan Gölcük Deniz Fabrikaları daha sonraki yıllarda Taşkızak Tersanesi ile birlikte askeri gemilerin onarım ve inşasını yaparken, İstinye, Haliç ve Camialtı tersaneleri de Denizcilik Bankası Devlet Denizyolları'nın yolcu ve yük gemilerinin onarımları ile, şehirhatları gemilerinin inşasını sürdürmüşlerdir.

1939' da ticari gemilerin gelecekteki önemi görülmüş ve bunu karşılayabilmek için de Pendik'te 50000 DWT gemi inşaa kapasiteli bir tersane kurulmasına karar verilmiştir.

1950-1963 dönemi kamu tersanelerinin gelişmesi, Özel Sektör Tersanelerinde ahşap teknelerden çelik tekne imalatına geçme devresidir. 1960 yılında 6.500 DWT'luk yük gemisi imal edilmiş ve ilk Türk yapımı gemi Avrupa sularında Bayrak gezdirmiştir [53, s. 395-396].

1963 yılından itibaren 5 yıllık planlı kalkınma devreleri başlamış olmasına rağmen bu husustaki gerekli tedbirler, teşvikler ve kaynak temin edilememiş dolayısıyla sektör kararlı bir gelişme gösterememiştir.

1971-1973 yıllarında Özel Sektör tersanelerimiz ilk olarak Almanya'dan gemi siparişleri almış ve 3 adet Ro-Ro gemilerini ihraç etmiş, böylece ülkemizde gemi ihracatı başlamıştır.

1975 yılında "Türk Deniz Ticaretini, Deniz Ticaret Filosunu ve Gemi İnşaa Sanayiini Teşvik ve Geliştirme Politika Esasları" kararnamesi çıkarılmış ve Deniz Ticaret Filomuzun yurt içinde yapılacak gemiler ile geliştirilmesi esas alınmış, kredi imkanları geliştirilmiştir.

1980 yılından itibaren tersanelerin Haliç ve Boğaz' dan Tuzla' ya nakli başlamıştır.

1974-1983 yılları Gemi İnşaa Sanayiimiz için altın yıllar olmuştur. Haliç'te ve Boğaz'da başlayan yeni gemi inşaatı, 1980 yılında Tuzla tersanelerinin kurulmaya başlaması ve Hükümetin Denizcilik Bankası vasıtasıyla sektörü kredilendirmesi neticesi, yeni gemiler seri halinde inşa edilerek, Akdeniz'de Türk Deniz Ticaret Filosu söz sahibi olmuştur.

Deniz ticaretimizdeki 1983'ten itibaren meydana gelen kriz ve ülkemizde kredilerin kalkması henüz gelişme safhasında olan tersanelerimizi zor durumda bırakmıştır. İç piyasada iş bulamayan tersanelerimiz dış piyasaya açılma yolları aramışlardır. Bu dönemde Kamu Tersaneleri, Polonya ile müşterek 3 adet 26300 DWT'luk dökme yük gemisi siparişi almışlardır. Bazı özel sektör tersaneleri ise yat siparişleri ve bunların yanında gemi ambar kapakları siparişleri almışlardır.

Denizcilik sektöründeki krizin 1988' den itibaren atlatılması ile birlikte Tuzla tersanelerinde 25 adet yeni gemi inşaatına başlanmıştır. Ancak, 1990'da gelen körfez krizi deniz ticaretine tekrar sekte vurmuştur. Bugün tersanelerimiz yeni gemi, yat inşa ve ihraç edebilir, yerli ve yabancı Armatörlerin gemilerini tamir edebilir, havuzlayabilir duruma gelmişlerdir.

1988-1991 tarihleri arasında dünyada görülen gemi sipariş patlamasında Türk tersaneleri ne yazık ki sınırlı bir pay alabilmişlerdir. Bunun sebebi, sipariş hacmini oluşturan gemi tip ve tonajlarının Türk tersanelerinin kapasitesinin üstünde olması ve

verilen teşviklerin süreksizliği ile Merkez Bankası'nın uyguladığı kur makasının yarattığı dezavantajdır.

Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994) kapsamında; Planlı dönemin sonunda Deniz Ticaret Filosu'nun uluslararası teknolojik gelişmelere uygun olarak inşası ve ithali yoluyla 6.5 milyon DWT'a ulaştırılması ve bu tonajın 1milyon DWT'unun mevcut filonun yenilenmesi yoluyla sağlanması hedeflenmiş olup. 1995 yılında Türk Deniz Ticaret Filosu 11 milyon DWT'a ulaşarak belirlenen hedefi aşmıştır [54, s. 147].

6.1.2 Türk Gemi İnşaa Sektörü

Gemi inşaa sektörü; modern gemi, yat inşa ve tamir edebilecek tersanelerin kurulması, bu tersanelerde gemi ve yat inşa etmek, tamir etmek, bakım yapmak ve Deniz Ticaret Filosuna yeni gemi inşa ederek güçlendirmek. kapasitesini genç gemilerle arttırmak ve filoyu canlı olarak ayakta tutmak ve ihracat yapmak suretiyle ülkeye döviz kazandırmak, yat inşa ederek yat turizmini geliştirme faaliyetlerini sürdürmektedir.

Ayrıca gemi inşa sektörü Savunma Sanayimizin ihtiyacı olan Harp gemilerini, destek gemilerini inşa ederek Donanmanın ihtiyaçlarını giderme vazifesini de yüklenmiştir.

Sektörün genel karakterini şöyle açıklayabiliriz :

1. Gemi ve yat inşaa sanayii emek yoğun sanayi dalıdır.
2. Sektörün istihdam kapasitesi çok yüksektir.
3. Birim işçi başına düşen yatırım maliyeti düşüktür.
4. İstenilen insan gücünün temini kolaydır.
5. Bu sektörde, diğer sektörlerden daha fazla yan sanayi ürününe ihtiyaç vardır. Sektörün gelişmesi çok çeşitli olan yan sanayiini de beraber geliştirmektedir.
6. İhracat yapabilme potansiyeli yüksektir.

7. Gemi inşaa sanayimiz kurulmuştur ve halen çalıştırılmaya hazır boş kapasitesi mevcuttur ve AB ülkelerine ihracat yapabilmektedir. Gelişebilmesi için sadece teknolojik seviyesinin geliştirilmesi ve desteklenmesi gerekmektedir.

Yukarıda belirtilen özelliklerinden dolayı kalkınmakta olan ülkeler öncelikle atıl iş güçlerini aktif hale getirmek için en uygun olan gemi inşaa sanayii dalını seçmişler ve kalkınmalarını bu esasa dayandırmışlardır. Ülkemizin dünya yeni gemi inşaa kapasitesinden aldığı pay ise % 0.50-0.60 düzeyindedir.

Güney Kore, Japonya, Tayvan gibi ülkeler bu yolla kalkınmışlar, işsizliklerini yok etmiş, hayat seviyelerini yükseltmişlerdir. Gelişmiş Avrupa ülkeleri ise bu ülkelerle belirli alanlarda rekabet etme şanslarını kaybetmişlerdir (AB ile ilgili bölümde değinildi). Ülkemiz halen bu sanayi ile kalkınma şansına sahiptir. Çok sayıda sınıfsız işçimiz mevcuttur. Her yıl işsizler ordumuza yenileri eklenmektedir. Fiyatlarımız Avrupa için halen geçerli seviyelerdedir. İhracat için bu şansımızı kullanmamız gerekmektedir.

Bunun yanı sıra mevcut Deniz ticaret filomuzun gelişmesini hızlandırmak için planlar yapılmalıdır. Gelişmekte olan filonun temelini bugün için ikinci el gemiler teşkil etmekte, filoyu gençleştirmek, modernize edebilmek için de yeni gemi inşaa edilmesi gerekmektedir. Dış ülkelere yeni gemi siparişi vermek imkanı fiyatlar bakımından yok denecek kadar azdır. Bu bakımdan yeni gemilerin tersanelerimizde yapılması şarttır. Ayrıca büyüyen filonun yaşlı gemilerinin onarımının da ülkemizde yapılması da büyük çapta bir döviz kaybının ortadan kaldırılması için gereklidir.

Ayrıca günümüzde ülkemizde Savunma Sanayii de ön plana çıkmıştır. Birçok büyük holding geleceğe yönelik stratejilerini savunma sanayiinin ihtiyaçlarının teminine yönelik kurmuşlardır. Savunma Sanayiine cevap verebilmek için mevcut tersanelerimizin ileri harp sanayi sistemleri ve standartlarına cevap verebilecek şekilde dizayn ve üretim yapar hale gelmeleri. ayrıca özel harp ve destek gemilerinin inşaa için de özel maksatlı tersanelerin kurulması veya mevcut tersanelerin bazılarının bu maksada uygun hale getirilmesi gerekmektedir.

6.1.3 Gemi ve Yat İnşaa ve Tamir Eden Tersanelerimizin Yerleşimleri ve Sınıflandırılması

Mevcut yapı içerisinde tersanelerimizi şu sınıflara ayırabiliriz;

1. Yeni gemi inşaa eden tersaneler (faaliyetlerinin % 80'i yeni gemi olan tersaneler),
2. Yeni gemi inşaa ve tamir tersaneleri,
3. Tamir tersaneleri, yüzer havuzlar, genelde bakım tutum işleri yapan tersaneler,
4. Yat inşaa eden tersaneler,
5. Kızaklama metodu ile ufak gemi ve yat bakım tutum ve tamirlerini yapan tersaneler.

Yukarıdaki kategoriye uygun olarak ülkemizde bugün mevcut tersanelerimiz şunlardır:

Tersane Tipi	Özel (Adet)
Yeni gemi inşaa tersaneleri	8
Yeni gemi inşaa ve tamir bakım tersaneleri	10
Sadece tamir tersaneleri	5
Yat inşaa eden tersaneler	5
Kızaklama metodu ile bakım tutum yapan tersaneler	12

Bugün sahip olduğumuz tersaneler Karadeniz, Marmara , Ege ve Akdeniz'e dağılmış durumdadır. Ancak yoğunluk İstanbul, Tuzla Aydınli koyu çevresindedir.

Ayrıca. Karadeniz ve Akdeniz kıyılarında yat ve balıkçı gemisi inşaa ve kızaklamasını yapan tersanelerimiz mevcuttur. Bu tersanelerimiz genellikle balıkçı gemileri ile yat turizmine hizmet vermektedirler [53, s. 400].

AB'nde de olduğu gibi ülkemizde de kapasite tayin ve tespiti metodunda genel bir uzlaşmaya ihtiyaç olduğu açıktır. Metod eksikliği veya yanlış uygulamalar nedeniyle halihazırda yapılan kapasite hesaplamalarının doğru olduğunu söylemek güçtür. Bu nedenle burada bu rakamlara yer verilmemesi gerekliliği haiz olmuştur.

6.1.4 Tersanelerimizin Teknolojik Durumları

Gelişmiş ülkelere ihracat yapabilen 7 adet tersanemiz mevcuttur. Bu tersanelerimizde modern tezgah ve techizatlar kullanılmaktadır. Bilgisayar destekli dizayn ve imalat metodları kullanılmaktadır.

Tersanelerimizin ihracata dönük çalışmaları bunu gerektirmektedir. Halen uygulanmakta olan Bilgisayar yardımıyla dizayn (CAD) sistemi ve bilgisayar yardımıyla imalat (CAM) metodu bir kısım tersanelerimizde dışarıdan satın alınan programlar vasıtasıyla uygulanmaktadır. Fakat bu konuda yapılan çalışmaların tam anlamıyla bilgisayar destekli dizayn veya üretim olmadığını da belirtmek yerinde olacaktır.

1. Bir kısım tersanelerimiz sadece "CAM" sistemi uygulamaktadır.
2. Bir kısım tersanelerimizde optik kesme 1/10 ve 1/1 sistemi ile imalat yapılmaktadır.
3. Diğer tersanelerde ananevi endaze ve kesme eğme metodunu kullanmaktadır.
4. Gemi Dizaynından sonra . havuz tecrübeleri yapma imkanı Teknik Üniversitemizde mevcuttur. Böylece sevk randımanı daha yüksek tekneler imal etme imkanı vardır.
5. Tersanelerimiz shot-primer sistemi ile boyanmış saclar kullanılmaktadır. Bilindiği gibi bu sistem sacların muhafazası kadar süratli işleme imkanı da vermektedir. Shotblasting ve Priming tatbikatı yapılan techizata haiz tersanelerimiz mevcuttur.

6. Tersanelerimizde;

- Numerik kontrollü kesme tezgahları,
- Bilgisayar kontrollü kesme tezgahları,
- Plazma metodlu kesme tezgahları,
- Tozaltı kaynak sistemleri,
- Mig-Mag kaynak sistemleri,
- Makina daireleri modelleri ile makina daire ve boru sistemleri dizaynı yapılmakta, borular 3 boyutlu imal edilmektedir ve artık birçok modern metod yeterli şekilde olmasa da kullanılmaktadır.

Bugün tersanelerimiz, Armatörümüz için yeni gemi yapma, Dış ülkelere gemi ihraç etme, Tamirat hizmeti verme için gerekli teçhizat ve kapasiteye haizdirler. Bir kısım tersanelerimiz tamirat mevzuunda ihtisaslaşma yolunu tutmuş ve tersanelerini tamirat sistemine uygun hale getirmişlerdir.

Tamiratta kullanılan raspa sistemi henüz sıhhi şartlara ve dünya tekniğine uygun hale getirilememiştir. Halen bazı tersanelerde sağlığa aykırı kum, raspa işlemi için kullanılmaktadır. Raspa işi kapasitesi düşük taşeronlar tarafından yapılmaktadır. Bu konudaki çözüm grit sisteminin kullanılması ve taşeronların kuvvetli şirketler haline getirilmesi olacaktır [53, s. 401-402].

6.1.5 Tersanelerin Tevsii ve Modernizasyonu

Sektörün saptayacağı stratejiye bağlı olarak ilgili yatırımlarını yapma mecburiyeti bulunmaktadır. Teknoloji her gün gelişmektedir. Tamir yapan tersaneler; yeni rıhtımlar inşaa etmek, üzerlerine uygun kullanım oranına sahip kreynler koymak suretiyle tamiratta çelik işleme kapasitelerini ton/gün olarak diğer ülke değerlerini yükseltmek ve gereği halinde yüzer havuzlar satın almak suretiyle komple tamirler yaparak AB ülkeleri ile rekabete girmek zorundadır.

Her tersane, imalatının cinsine göre yeni teknolojileri kullanmak, teslim süresini kısaltmak , maliyeti düşürmek ve kaliteyi arttırmak mecburiyetindedir.

Hele bizim tersanelerimiz gibi gelişirken yalnız bırakılmış olurlarsa buna daha çok ihtiyaçları olacaktır. Tersanelerimizin bu tip yatırımlar için de hiç şüphesiz teşviğe ihtiyaçları bulunmaktadır.

6.1.6 Yat İnşaa Sanayii

Türkiye'de yat inşaa eden, teknolojik gelişmesini ve kadrolaşmasını tamamlamış tersaneler daha ziyade İstanbul Tuzla Bölgesinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunun yanında Batı Karadeniz, Marmara, Orta, Ege ve Güney Batı Akdeniz sahillerimizde faaliyet gösteren küçük çapta yat yapımcı birçok kuruluş mevcuttur. Faaliyetleri çevresinde ihtisaslaşmış yat tersanelerimizi şöyle sınıflandırabiliriz.

1. **Ahşap yat imalatçıları;** büyük çapta organize olarak kooperatif halinde Tuzla bölgesinde faaliyette bulunmaktadırlar. 25 m.'ye kadar yatları komple inşaa etmektedirler. Genellikle Yunanistan, İngiltere, Almanya'ya ihraç yapmaktadırlar. Kooperatif ihracatı organize edildiği takdirde ihracat miktarının artması beklenmektedir.

Kooperatif yöneticileri işe başlamada kendilerine proje ve diğer teknik işlerde yardımcı olabilecek mühendislerin bulunmayışından şikayet etmekte ve üniversitelerin bu yapıya uygun mühendis çıkarmalarını istemektedirler.

2. **Çelik ve Aliminyum yat imalatçıları;** 2 adet tersanemizden 1 adedi 20-80 mt. boyunda yelkenli çelik yatlar imal etmekte, diğeri ise Aliminyum Fiberglas motor yatlar inşa etmektedir. Her iki firma da ihracata çalışmaktadır. Tersaneler gelişmiş ülke tersaneleri teknolojisine ulaşmıştır.
3. **Fiberglas, GRP tekne imalatçı tersaneler;** bu tersaneler motor yat, katamaran yelkenli tiplerinde imalat yapmaktadır. İç dekorasyonu dahil komple yapılan bu tekneler ihraç edilmektedir.

yılların ortalarından itibaren sözkonusu sanayii sektörüne gerekli önem verilmeye başlanmış ve bazı müteşebbisler Avrupa'da isim yapmış söz sahibi dizaynerlerden ve teknolojisi gelişmiş yat inşa tersanelerinden lisans temin etme faaliyetlerine başlamışlardır. Geçen uzunca bir süre içinde yat inşa sanayimiz bugünkü seviyesine çıkarılabilmektedir. Bugünkü seviyenin ne olduğunu irdelediğinde; Avrupa teknolojisinin aksaksız olarak uygulandığı ve Avrupa kalitesinde yatların inşaa edildiği görülmektedir.

Yat inşaa sanayisi gemi inşaa sanayisinde olduğu gibi ve ilave olarak zevk sanatının ağırlıklı olduğu emek yoğun bir sanayii sektörü olup, maliyeti yüksek ekonomik yönden getirisi ve götürüsü yüksek olan bir ağır sanayii ürünüdür. Bu sebeple ekonomiye büyük etkisi olan bir sektördür. Bu sektörün geliştirilmesinin gerekliliği her geçen gün daha fazla anlaşılmakta ve dolayısıyla sanayimizdeki öncelikli hedefler arasında dahil edilmesi icap etmekte ve beklenilmektedir [53, s. 410].

Yat inşaa sanayii sektörünü gemi inşaa sanayii sektöründen ayrı olarak mütalaa etmek mümkün olmamakla beraber, yat inşaatının bazı kendine has durumları dolayısıyla ayrı bir başlık altında mütalaa edilmesi faydalı olacaktır.

Kısaca özetlenecek olursa, yat inşaa sanayii sektörünün gelişmesi ve özellikle bu sektör için çok önemli olan yan sanayiinin gelişmesi ve tersanelerin faaliyetlerinin devamını sağlayacak aşağıdaki hususların çözüme kavuşturulması gerekmektedir:

1. Özel amaçla kullanılmak üzere yat yaptıracaklara uygulanmakta olan vergilerin hepsinin ödenilebilir makul düzeye getirilmesi ve ana ithal kalemlerine 2581 sayılı kanun çerçevesinde gümrüksüz ithalat yapma imkanı tanınması.
2. Bugüne kadar yurtdışından yabancı bayrakla yat getirmiş olanlara bir defaya mahsus olmak üzere, makul bir ceza vergisi alınması suretiyle Türk Bayrağına dönüştürülmelerinin sağlanması ve bunu takiben Triptik teknelerin Türk vatandaşlarınca kullanılmasına etkin bir şekilde mani olunması.
3. Yat inşasında proje bazından itibaren, inşaa süresince yetkili bir otorite tarafından yeterli bir kontrolün sağlanması suretiyle inşaa denetiminin ihdas edilmesi ve bu sayede projersiz ve denetimsiz yat inşasına engel olunması [54, s. 150].
4. Devletçe ödenmesi teşvik belgesine bağlanan prim ve kredi ödemelerinin taahhuk devrelerinde geciktirilmeden ödenmesi, gecikme olduğu takdirde gecikme faizi taahhuk ettirilmesi,
5. Turizm yatırım teşvik belgelerinin ithal global listesine komple yat ve teknenin dahil edilmemesinin sağlanması.
6. Avrupa'nın bir çok ülkesinde uygulandığı gibi Türkiyede de yurt dışından müracaat eden tekne sahiplerinin teknelerini büyütmek maksadıyla yeni siparişlere bağlayabilmeleri için tersanelerden üç misli döviz getirme taahhüdü şartı karşılığında eski teknelerini tersanelere bedeli mukabilinde bırakma imkanının verilmesi.
7. Hükümetin özelleştirme politikasına uygun olarak hazinece irtifak hakkı karşılığı tahsis edilmiş olan tersane yerlerinin tahsis sahibine satılmasının bir an önce yürürlüğe konulması gerekmektedir.

6.1.7 Gemi Yan Sanayii

Yeni gemi inşaatı ve gemi tamir/onarımları gemi yan sayayine yakinen bağlı bulunmaktadır. Gemi yan sanayimizin de artan gemi inşaatı ile beraber uyum içinde büyümesi gereklidir. Gemi inşaatında yan sanayii ürünlerinin değeri, gemi değerinin en az % 20' sini bulmaktadır.

Tamir tersanelerinin ve yeni gemi inşaa tersanelerinin kolayca yan sanayi ürünlerini temin edebilmesi gereklidir. Bu hususa esas teşkil etmek üzere teşvik edilecek yan sanayi kollarının ve bunlarla ilgili kurulacak tesislerin tersanelerle yakın ilişkileri olması dolayısıyla aynı şehir ve bölgelerde kurulmasının gözönünde bulundurulması önemlidir. Ayrıca yan sanayi ürünlerinin standardize edilmesi, kalitelerinin kontrol altında bulundurulması ve hatta gemi kalitelerinin yetkili kılınacak mercilerce IMO-SOLAS vb. uluslararası şartlara uygunluğunun kontrol edilmesi gereklidir. Çalışan insan sağlığı ve rahatı için asgari şartların belirtilerek gemilerin bu teçhizatlarla donatılmasının teşvik edilmesi (ve hatta dış ülkelerde ve bilhassa Almanya'da olduğu gibi zorunlu tutulması) gemi yan sanayii ürünlerinin kalitesinin ve üretiminin artmasına esas teşkil edecektir. Teşvik edilecek sanayi kolları, ufak işletmeler yerine randımanlı ve modern teknoloji ile çalışabilen fabrikalar haline gelebilecek ve zamanla ürünlerini doğrudan dış pazara satabileceklerdir.

Sonuç olarak şunu söylemek mümkündür ki, bugün Türkiye'de gemi sanayiine yardımcı olabilecek bir gemi yan sanayii olmakla beraber halihazırda kalite ve standartlar uygunluk açısından yeterli değildir. Ancak hükümetlerimizin ciddi ve ileriye dnük bir denizcilik politikasını saptaması, koruması bunun yanında yan sanayii için de teşvik ve koruyucu tedbirleri alması gerekli ve yararlı görülmektedir [55, Ek 1-1].

Gemi yan sanayii 1978 yılından itibaren gelişmeye başlamış 1983 yılına kadar devam etmiştir. 1983'de gemi inşaa sanayiindeki kriz ile birlikte gelişmede durmuştur. Ülkemizde gemi yan sanayinin belli bir kaliteye ulaşmış ürünlerinin bazıları şöyledir:

1. Hidrolik güverte makinaları,

2. Baş ve kık ırgatlar,
3. Dümen makinası,
4. Ambar kapakları (Her cins),
5. Gemi zinciri ve apaları,
6. Gemi elektrik malzemeleri (Kablolar ve tablolar),
7. Mobilya ve mefruşat,

En büyük sorun sistemin en önemli kısmını teşkil etmektedir. Bunlar ise Gemi sacı ve profillerdir.

Ülkemizde elik sac sanayii 4 temel unsurda gemi inşaa sanayiine cevap verememektedir. Aşağıdaki hususlarda elik sanayiinin özel sektör tersanelerinin ve kamu tersanelerinin yıllık elik ihtiyaına cevap vermesi gereklidir:

1. Teslim zamanı: Gemi inşaatı yatırım değeri büyük olan bir projedir. Gerek yerli Armatr için ve gerekse ihracat için gemilerin yapım müddetleri mukavele tarihi esas alınarak kısıtlanmıştır. Bu durumda projeye uygun elik malzemenin akışı da bedeli peşin yatırılrsa dahi teslim zamanını tespit imkanı yoktur. Bu alışma sistemiyle de elik malzemenin ülkemizde temini sureti ile ciddi bir yatırım yapılması mümkün gözükmemektedir.
2. Sac ebatları: Ihracat için yapılacak gemilerin sac ebadları standardize edilmiştir. Yerli elik sanayii bu standartlara ve ebatlara uymamaktadır.
3. Kalite eşidi: Seri halinde Grade A (S+42) elik malzeme üretilmektedir. Bugün yüksek evsafly elik malzeme gemi sanayii için vazgeçilmez bir elik türüdür ve gemi inşaatında devamlı kullanılmaktadır. Bu elik türü imal edilmemektedir.
4. Gemilerde kullanılan Balblı Lama veya Hollanda profilinin imali yapılmamaktadır.

Gemi yan sanayi ürünlerinin başlıcaları ve bunların ülkemizdeki durumları şunlardır (ülkemizde üretilen yan sanayi ürünleri yanlarında belirtilmiştir):

1. Elektrot (ülkemizde üretilmektedir),
2. Oksijen (ülkemizde üretilmektedir),
3. Ana Makina (SULZER ve küçük dizel motorlar ülkemizde üretilmektedir),
4. Şanzuman,
5. Yardımcı dizel jeneratör (16 KVA'dan 1000 KVA'ya kadar ülkemizde üretilmektedir),
6. Şaft-kovan pervane (sabit kanatlı pervane sistemi ülkemizde üretilmektedir),
7. Ana tablo veya yardımcı tablolar, alarm tablosu (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
8. Elektrik armatürleri (özel tipler hariç ülkemizde üretilmektedir),
9. Projektör-reflektör (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
10. Seyir fenerleri (ülkemizde üretilmektedir),
11. Kablolar (ülkemizde üretilmektedir),
12. Düdük ve dümen müşiri (ülkemizde üretilmektedir),
13. Makina telgrafı (ülkemizde üretilmektedir),
14. Pusulalar (miyar pusula ve dümenci pusulaları ülkemizde üretilmektedir),
15. Devvar cam sileceği (ülkemizde üretilmektedir),
16. Ses takatlı telefon sistemi (SP),
17. Dahili muhabere sistemi (deniz tipi olarak ülkemizde üretilmektedir),
18. Navigasyon ve can emniyet techizatı,

19. Can filikası (filika teçhizatı ithal edilmekle beraber ülkemizde üretilmektedir),
20. Mataforalar (ülkemizde üretilmektedir),
21. Can simidi ve can yeleği (ülkemizde üretilmektedir),
22. Yangın elbisesi ve dalgıç elbisesi,
23. Şişebilir can salı,
24. Yangın teçhizatı ve CO₂ sistemi (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
25. Yanmaz bölme ve kapıları,
26. Göz demiri (çapa) (ülkemizde üretilmektedir),
27. Zincirler (ülkemizde üretilmektedir),
28. Tel halat (ülkemizde üretilmektedir),
29. Polipropilen halat (ülkemizde üretilmektedir),
30. Kreynerler (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
31. Güverte makinaları (ülkemizde üretilmektedir),
32. Elektrikli güverte makinaları (ülkemizde üretilmektedir),
33. Dümen makinası (belli bir kapasiteye kadar ülkemizde üretilmektedir),
34. Baş pervane,
35. Güverte vinç sistemi (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
36. Ambar kapakları (ülkemizde üretilmektedir),
37. Boya ve katodik koruma (kısmen ülkemizde üretilmektedir).
38. Valf ve valf sandıkları (ülkemizde üretilmektedir),

39. Boru-fitting-flenç (ülkemizde üretilmektedir),
40. Havalandırma sistemi ve elemanları (ülkemizde üretilmektedir),
41. İklimlendirme (air condition) (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
42. Tulum balar (büyük oranda ülkemizde üretilmektedir),
43. Kompresörler (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
44. Deniz suyundan tatlı su yapma cihazı,
45. Seperatörler (sintine ve pis su arıtma seperatörleri ülkemizde üretilmektedir),
46. Borda merdiveni (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
47. Lumbuzlar ve çerçeveler (ülkemizde üretilmektedir),
48. Deniz tipi elektrik motorları (ülkemizde üretilmektedir),
49. Su geçmez ve yangın kapıları (ülkemizde üretilmektedir),
50. Sıhhi tesisat (ülkemizde üretilmektedir),
51. Yer kaplamaları (ülkemizde üretilmektedir),
52. Elektrikli kuzine (ülkemizde üretilmektedir),
53. Soğuk oda teçhizatı ve kompresörleri (kompresörler dışında ülkemizde üretilmektedir),
54. İzolasyon malzemesi (kısmen ülkemizde üretilmektedir),
55. Konteyner ve konteyner pabuçları (ülkemizde üretilmektedir) [55, Ek 1-3].

Yeni gemi inşaatında kullanılan ithal malzeme ve teçhizatın tutarı gemi tipine göre değişmekle birlikte yaklaşık komple gemi maliyetinin % 50-60' ını bulmaktadır. Bu nedenle hem gemi inşaa sektörünün rekabet düzeyinin artırılması hem de ülke ekonomisine döviz girdisi ve ikamesinin sağlanması açısından gerek çelik gerek de

diğer ana yan sanayi ürünlerinde yan sanayi ile işbirliğine gidilmesi artık zaruri olmuştur. Bu konuda gerekli çalışmalara bir an önce başlanmalıdır. Devlet bu konuda gerekli adımları atmasa bile tersaneler ve yan sanayi bunu gerçekleştirmek zorundadır.

6.1.8 Sektörün Finansman Yapısı ve Teşvikler

6.1.8.1 Sektörün Finansman Yapısı

Tersanelerin modernizasyonu, gemi inşaa siparişlerinin arttırılması ve teslim sürelerinin kısaltılması açısından finansman temini oldukça önem taşımakta ve sektörün en ciddi sorunlarından birini teşkil etmektedir. Halen ülkemizde sektöre ait ihtisas bankasının bulunmaması sektörün ihtiyacı olan yüksek hacimli, uzun vadeli ve düşük faizli kredi ve garantileri alabilmesini önlemektedir. Daha önceki yıllarda Denizcilik Bankası aracılığıyla Merkez Bankası reeskont kaynaklı krediler ve teşvik fonundan son yıllarda verilmiş bulunan fon kaynaklı krediler kaynak yetersizliği nedeniyle artık kullanılamamaktadır. 1975/9245 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile kurulmuş olan GİSAT fonu da işlerliğini yitirmiş olup, devlet desteği de olmaması nedeniyle sektör halen pahalı ticari kredi kullanmak durumunda kalmıştır [56, s. 47].

Eximbank, gemi ihraç projeleri için son yıllarda 1-2 yıl vadeli, libor seviyelerinde faizle imalatçı-ihracatçı kredileri sağlamaktadır. Yabancı gemi onarımında gerekli kısa vadeli finansman için henüz Eximbank kredisi kullanılamamaktadır.

Finansman konusunda önemli bir husus, Tuzla özel sektör tersane yerlerinin hazine mülkiyetinde olması nedeniyle müteşebbislerce teminat olarak gösterilememesidir. Üst hak ipoteği ise likit bir teminat olarak işlerlik kazanamamıştır.

Yurtdışından gemi inşaa yatırımları için temin edilen dış kredilere ise yine bankacılık sisteminin yeterli teminat, akreditif ve performans garantisi verememesi nedeniyle sektör olumsuz etkilenmektedir.

Bu hususlar doğrultusunda sektörün finansman yapısını başlıca üç ana başlıkta incelemek mümkündür:

Özkaynaklar: Sektördeki firmalar taahhüde bağlı inşaa yaptığı için tamamladıkları işe göre hakediş almakta ve bu doğrultuda bir finansal yapı sergilemektedir. Taahhütle çalıştıkları için firmaların büyük bir özsermayeye ihtiyacı görülmemekte, zaten gelişmiş ülkelerdeki rakipleri gibi güçlü bir sermaye desteği ile de çalışmamaktadırlar. Dönemsel karları vasat ölçüde gerçekleşmekte ancak teşvikli yatırım yapmaları durumunda sermaye arttırımına gitmektedirler.

Yatırım kredileri: Denizcilik Bankası'nın Emlak Bankası'na devredilmesi ile birlikte bir sektör bankasının desteğinden yoksun kalan sanayiciler, yatırımlarını çok sınırlı olarak kalkınma ve yatırım bankalarından sağladıkları krediler ile yapmaya çalışmaktadırlar. Armatörlere önemli imkanlar sağlayan leasing şirketleri de gemi inşaa sektörü ile fazla ilgilenmemektedir.

Ticari krediler: Ticari bankalardan da yoğun bir kredi alışverişi içine girmeyen firmalar Toprakbank dışında Yapı Kredi Bankası Pendik Şubesi ile çalışmaktadırlar. Adı geçen bankanın bu şubesini sektöre yönelik çalıştırması dahi yeterli olmamaktadır. Tersanecilerin en önemli kredi ihtiyacı girdikleri ihaleler ya da gemi inşaa taahhütleri ile ilgili teminat mektupları, harici garantiler gibi gayrinakdi kredilerdir. Bu tip kredi taleplerinin bankalarca maddi teminata dayandırılmadan kullandırılmaması nedeniyle birçok önemli iş imkanı değerlendirilememektedir. Belirli bir menkul ya da gayrimenkul birikimi olan firmalar bunları bankalara teminat olarak göstererek iş yapsalar dahi bu ancak küçük çaplı projelerin gerçekleştirilmesine yetmektedir [57, s. 62-63].

Bu noktada durumun vehametini göstermek açısından kurumsal kredi işlemlerinde bankaların sektör genelinde dikkat ettiği hususlara yer vermekte gerek görülmektedir. Bunlar;

Ticari faaliyet: Bir taahhüt firması olarak ele alınması gereken tersanecilerin ticari faaliyeti olarak da; iş yaptığı firmalar, elindeki gemi inşaa, tamir ve bakım işleri, aldığı siparişler, bitirdiği işler, taahhüt teslim süresi incelenmektedir. İş yaptığı

Mali yapı: Atıl kalan kapasitelerinin yüksekliği sebebiyle firmaların bilançoları da faaliyet yönünden zayıflıklarını yansıtmaktadır. Taahhüt firması olmaları sebebiyle güçlü bir sermaye desteği ile çalışmayan firmaların ancak yaptıkları yeni yatırımlar ve aldıkları teşvikler nedeniyle sermaye artırımını yaptıkları görölmektedir. Mali analizde işlerinin gelecek yıllara sari olabileceği dikkate alınarak değerlendirilmektedirler.

Makina parkı ve kapasite: Tersanelerin gemi inşa, tamir ve bakım kapasitelerinin ne olduğu, bunlara ilaveten devam eden yatırımlarının bulunup, bulunmadığı incelenmektedir. Ülkemiz tersanelerinin henüz tam otomasyona geçemediği ve nispeten emek yoğun üretimlerini devam ettirdikleri bilinmektedir. Gümrük Birliği'ne girdiğimiz şu günlerde yurtdışına yönelik üretim yapan gemi inşaatçılarının gerek teknoloji gerekse buna bağlı teslim sürelerinin ölçölmesi, mevcut makina parkı ve kapasitelerinin bilinmesi ile mümkün olmaktadır. Tuzla Tersaneler Bölgesinde yerleşik firmaların yerleşim alanının büyüklüğü de bir kapasite göstergesi olabilmektedir.

Sektördeki yeri: Kredi ilişkisine girilmesi düşünölen firmanın gemi inşaa sektörü içindeki yeri, etkinliği, diğer firmalardan ne gibi üstönlükleri ve/veya zayıf tarafları olduğu araştırılmaktadır. Üye olduğu sektörel kuruluşlar ve ortak olduğu sektör firmaları ve sektör içindeki politikası öğrenilmektedir. Gemi inşaa sektörü dışında yatırımları olan grupların o sektördeki faaliyetleri de konsolide değerlendirme

kapsamına alınmaktadır. Sektörde eski olan firmalar birçok kriz ortamı yaşamasına rağmen bugüne değin ayakta kalmayı başarmış olduklarından istikrarlı sayılmaktadır.

Ortaklar: Ortakların moralitesi, borç ödeme alışkanlıkları, geçmişleri, sektöre girişleri, iş yapabilme kabiliyetleri, sektördeki etkinlik ve çevrelerinin yanı sıra menkul, gayrimenkul gibi mal varlıkları da öğrenilmektedir. Buna ilaveten ortakların sektörün içinde olup olmadıkları, teknik bilgi ve deneyimlerinin mevcudiyetinin araştırılması iş yapabilme kabiliyetleri hakkında bilgi verici olarak görülmektedir.

Yatırımlar: Yapmakta olduğu veya yaptıkları yatırımları ölçüsünde iş alıp almadıkları, gelişme gösteren diğer firmalarla rekabet edebilmeleri için gerekli teknik gelişmeyi gösterip gösteremedikleri incelenmektedir. Yatırım teşvik ve indirim alan firmaların, bu yatırımlarını öngörülen zamanlarda tamamlama gayreti içinde olup olmadıkları da araştırılmaktadır.

Personel: Tersanelerde çalışan işçilerin bağlı olduğu Türkiye Dok Gemi İş Sendikası sektörde ağırlığını hissettirmektedir. Özel tersaneler bu sendikanın etkisinden kurtulmak için taşeron kullanmaya başlamış, bu taşeronlara bağlı bulunan ekipler iş yoğunluğuna göre çalışmaya başlamışlardır. Bir tersanenin personel kalifikasyonunun ölçülmesi genellikle çalışan mühendislerin sayısına bağlı olarak yapılmaktadır.

Diğer bankalarla ilişkiler: Sektördeki firmaların geçmişte ve halen çalıştığı bankalar nezdinde istihbarat yapılması, bu bankalardaki limit-risk durumu, geri ödemelerinde bir sorunun bulunup bulunmadığı, protokola bağlanmış bir borcunun olup olmadığı, ne tür kredi tahsislerinin hangi teminatlar karşılığında yapıldığı ve ne yönde kullanıldığının öğrenilmesi kurulacak kredi ilişkisi için faydalı görülmektedir.

Limit açısından: Gemi inşaa sektöründe faaliyet gösteren firmaların kredi talepleri çoğunlukla donatanlara verilecek teminat mektubu, harici garanti gibi gayrinakdi kredilerden oluşmaktadır. Bu sebeple büyük montanlı nakit kredi ilişkisi kurulması banka çevrelerince tavsiye edilmemekte ancak yaptığı işin büyüklüğüne göre işletme sermayesi ihtiyacına yönelik az miktarda kısa vadeli nakit limitler tanınmaktadır. Bu limitin de başka bir kredi borcunun ödenmesine veya yapacağı yatırımlarda

kullanılmamasına özellikle dikkat edilmektedir. Büyük montanlı kredinin banka riskini arttıracığı görüşü haizdir. Gayrinakdi kredilerin tahsisinden önce ise proje bazında bir inceleme yaparak aldığı taahhüdü yerine getirme gücü ve süresi ölçülmektedir.

Teminatlar açısından: Gayrinakid kredi talepleri, yeterli teminat verilememesi nedeniyle çoğunlukla ticari bankalar tarafından geri çevrilmektedir. Bugün, küçük gemi inşaatı bile oldukça yüksek tutarlara ulaşmakta ve donatanların bu ölçüde istedikleri banka teminat mektupları da büyük rakamlara varmaktadır. Bankalar gösterilecek teminatların yetersiz olması tersanecilerin en önemli sorunudur. Bu sebeple bazı tersanelerimiz teminat gösterebilen sektör dışındaki firmanın taşeronu olarak yurtdışına iş yapmaktadırlar. Gayrimenkul ipoteği ve işletme rehni gibi teminatların yanısıra üst hak ipoteği kavramı da bu sebeple ortaya atılmıştır. Bilindiği üzere Tuzla tersanecilerinin faaliyette bulundukları arsalar 49 yıllığına kiralıktır. Bu sebeple bu gayrimenkulu ipotek olarak verememekte ancak bu kullanım haklarının ipoteğini teminat olarak göstermek istemektedirler. Konu henüz hukuki olarak tartışmaya açıktır. Bu konuda EXİMBANK bünyesinde ilk adımlar atılmış olup ancak tersaneciler sorunun tam anlamıyla çözülmediğini ifade etmektedirler [57, s. 66-68].

Kanaatıma göre bu tür bir incelemeden geçer not alabilecek tersane sayısı yok denecek kadar azdır.

6.1.8.2 Teşvikler

Bugün genel olarak gemi ve yat inşaatı ileri ülkelerin büyük çoğunluğunda Devlet sübvansiyonu ile desteklenmektedir. Sanayii teşvikleri prim ödemesi şeklinde olduğu gibi buna ek olarak düşük faizli uzun vadeli kredi yoluyla da desteklemeler yapılmaktadır. AB ve OECD kararlarına göre bu sübvansiyon sınırları önce 1989' da % 20 daha sonra % 13 ve en son ABD'nin ısrarları neticesinde % 9'a düşürülmüştür (operasyonel yardımlar için) .

Almanya, Doğu Almanya tersaneleri için Avrupa topluluğundan Avrupa parlamentosunun karşı çıkmasına rağmen 6.2 milyon DM yardım almış ve tersanelere % 36 nisbetinde teşvik vermiştir.

Amerika temsilciler meclisi 1981'den beri ilk defa Denizcilikte reformuna karar vermiş, Amerika yapısı gemileri destekleme kredisi çıkarmıştır. Tasarının amacı hayatiyetini kaybetmekte olan Amerikan tersanelerine bir geçiş dönemi için mali destek vermek ve gemi inşaatının hem ihraç amacıyla hemde Amerikan Bayrağı altında Deniz Ticaretini yabancı pazarlara açmaktır.

Geçiş dönemi mali destek ve kredi programı Amerikan tersanelerinin yüksek maliyetleriyle yabancı tersanelerin düşük olan maliyetleri arasında bir köprü sağlayacaktır. Bir Amerikan tersanesinin maliyet bedeli dünya maliyet bedelleri ile eşit düzeye geldiğinde kredi ödemeleri kesilecektir. Bu arada konunun ülkemiz açısından önemi dünya pazarında ABD'nin yeni gemi inşaa kapasitesinden aldığı payın % 1 yani bize yakın düzeyde olmasıdır. Buna rağmen ABD pazar payı zayıf olan bu sektörü yine de korumaktadır. Bu da sektörün makroekonomik ve stratejik öneminin farkında olmasından ileri gelmektedir. Konunun bu açıdan ülkemize örnek teşkil etmesi gerekmektedir.

Görülüyor ki ülkeler sanayilerini korumak için evvelce alınmış genel kararlar da olsa zaman zaman bu kararların dışına çıkmakta hiç bir sakınca görmemektedirler.

Ülkemizde de sistem bazen teşvik edilmiş bazen de unutulmuştur. Devamlılık sağlanamadığı için uzun vadeli teşvik sistemine ihtiyaç gösteren deniz yatırımları devam edememiştir.

Örnek olarak ; 1988'de % 25 Teşvik Primi ve % 14 K.K.D.P. primi, 1989'da % 14 K.K.D.P., 1990'da % 25 K.K.D.P. uygulanmış, 1991'de Teşvik primi kalkmış % 25 K. Kullanım Destekleme fonu kaynaklı kredi şekline dönüşmüştür. 1992'de ise % 22 Teşvik primi ve % 50 Fon kaynaklı kredi haline gelmiştir.

1998 yılına ait yeni teşvik sistemimizle ilgili açıklama ve incelemelere daha önceki bölümlerde değinilmiştir. Bu nedenle genelle ilgili fazla yoruma girilmeden burada

sadece sektörümüzün ilgili karar ve tebliğler ile yararlandığı teşvikler yorumsuz olarak verilecektir (Konuyla ilgili Yatırımları ve Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Karar ve Tebliğin tamamı ayrıca Ek A ve Ek B’de verilmektedir.);

25.03.1998 tarih ve 23297 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 23.02.1998 tarih ve 98/10755 sayılı Yatırımları ve Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Karar’la yatırım teşvik belgesi kapsamında **Gemi ve yat inşa yatırımları ve Tersane yatırımları (gemi inşa ve onarımını sağlayan tesisler)** Gelişmiş Yörelerde aşağıda belirtilen sektörlerdeki yatırımlarla beraber destek unsurlarından yararlanabilmektedir.

1. Elektrik enerjisi üretimi yatırımları (otoprodüktör yatırımları dahil),
2. Altyapı yatırımları,
3. Yap-işlet ve/veya yap-işlet-devret modeli çerçevesinde yapılacak yatırımlar,
4. Ar-Ge, tasarım, yeni ürün ve model geliştirmeye yönelik yatırımlar,
5. Çevre korumaya yönelik yatırımlar,
6. Bilim Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli teknoloji yatırımları ,
7. Elektronik sanayi yatırımları,
8. Teknopark, bilişim teknolojisi, eğitim, sağlık ve turizm yatırımları dahil olmak üzere Müsteşarlıkça belirlenecek diğer hizmet yatırımları,
9. Mevcut yatırımın Kalkınmada Öncelikli Yöreler ile yurt dışına nakli sonucunda aynı mahalde gerçekleştirilmesi kaydıyla, Müsteşarlıkça uygun görülecek yatırımlar,
10. Tevsi. modernizasyon, yenileme, kalite düzeltme, darboğaz giderme, entegrasyon ve tamamlama yatırımları. Yüksek teknoloji gerektiren, katma değeri yüksek, vergi gelirleri ve istihdam artırıcı özelliklerden bir veya birden fazlasını içeren ve

sabit yatırım tutarı 50 Milyon ABD Doları karşılığı Türk Lirasının üzerindeki komple yeni yatırımlardan Müsteşarlıkça uygun görülecek yatırımlar.

06/05/1998 tarih ve 23334 sayılı Resmi Gazetede yer alan Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Kararın Uygulanmasına İlişkin Tebliğ'e göre yatırımlara devletçe sağlanabilecek destek unsurları şunlardır:

1. Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu istisnası,
2. Yatırım indirimi,
3. İthalde Katma Değer Vergisi ertelemesi,
4. Yerli Makina ve Techizatta Katma Değer Vergisi Desteği,
5. Vergi, resim ve harç istisnası,
6. Enerji desteği,
7. Arsa tahsisı,
8. Fon'dan kredi tahsisı.

Destek unsurlarından yararlanabilmek için, yatırıma başlamadan önce teşvik belgesi talebinde bulunulması esastır. Ancak, yatırıma başlanmış olması halinde yatırıma başlama tarihi, müracaatta bulunulan yılın ilk gününe kadar çekilebilir.

Sabit yatırım tutarı Kalkınmada Öncelikli Yörelerde 25 milyar Türk Lirası'ndan Gelişmiş ve Normal yörelerde 50 milyar Türk Lirası'ndan az olmamak üzere gerçekleştirilecek yatırımlarla ilgili olarak, teşvik belgesine müracaatta diğer belgelere ek olarak **tersane (gemi inşa ve onarım tesisleri)** yatırımlarında Denizcilik Müsteşarlığı'ndan temin edilecek uygun görüş yazısı istenecektir.

Teşvik belgesi kapsamında yurt içinden satın alınan ve yerli katkı oranı %50'nin (**gemi ve yat inşa yatırımlarında % 30**) üzerinde bulunan makina ve teçhizata ilişkin olarak Gelişmiş ve Normal Yörelerdeki yatırımlarda Katma Değer Vergisi oranındaki değer, Kalkınmada Öncelikli Yörelerdeki yatırımlarda ise Katma Değer

Vergisi oranına 10 puan eklenmek suretiyle bulunacak değer üzerinden yatırımcılara Fon'dan ödeme yapılır. Bu ödeme, **gemi ve yat inşa yatırımlarında** sabit yatırım tutarı üzerinden yatırımcılara ödenir.

Teşvik belgesi kapsamındaki yatırımların finansmanında uygulanabilecek asgari özkaynak oranları aşağıda belirtilmiştir.

Kalkınmada Öncelikli Yörelerde yapılacak yatırımlarda	% 20,
Normal ve Gelişmiş Yörelerde yapılacak yatırımlarda	% 40,
Ro-Ro taşımacılığı, havayolu kargo taşımacılığı yatırımları	% 25,
Gemi inşa, yat inşa, gemi ithali ve uçak ithali yatırımları	% 15,
Finansal kiralama şirketlerinin yapacağı kiralama yatırımları	% 10,

Teşvik belgeli yatırımlar kapsamında dış kredi ve yurtiçinden döviz kredisi (iç kredi ile birlikte kullanılması dahil) temin edilmesi halinde, özkaynak oranları % 20'ye kadar indirilebilir. Ayrıca, ihraç edilmek üzere inşa edilen **gemi ve yatlar (deniz araç ve gereçleri dahil)** ile Müsteşarlıkça uygun görülen Yap-İşlet-Devret modeli çerçevesinde gerçekleştirilecek yatırımlarda bu sınırlara bağlı kalınmaz.

Yatırıma Fon kaynaklarından kredi desteğinin öngörülmesi halinde, bu kredi ile dış kredi yukarıda belirtilen % 80 limitlerini aşmamak üzere birlikte kullanılabilir.

Teşvik belgesi kapsamında destek unsurlarından yararlanabilecek kullanılmış **geminin** asgari kapasitesinin kuru yük ve tankerlerde 12.000 DWT, özel maksatlı ve özel yapılı gemilerde ise 499 Gross Tonun üzerinde olması gerekmektedir. **Yeni gemilerde** tonaj tahdidi aranmaz.

Aynı tebliğde fondan kredi tahsisi'ne yönelik madde ise şöyledir; Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge). teknopark. çevre korumaya yönelik. Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nca belirlenen öncelikli teknolojik yatırımlar ile KOBİ yatırımlarına Müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde Fondan kredi tahsisi yapılabilir.

Fondan hak sahiplerine yapılacak yeni ve birikmiş yükümlülüklerin tasfiyesine yönelik ödemelerin ilgili kuruluşlarca bu taleplerin değerlendirilip Müsteşarlığın evrak kayıtlarına intikal sırasına göre yapılması esastır. Ancak, Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları hakkında Karar, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve yürürlükte olduğu sürece Yarım Kalmış veya İşletme Sermayesi Yetersizliği Nedeniyle İşletmeye Geçememiş Yatırımların Ekonomiye Kazandırılmasına Dair Karar'a dayalı olarak yapılacak ödemeler; nakit imkanları, bölgesel ihtiyaçlar, birikmiş yükümlülükler, ulusal ve uluslararası piyasalarda ortaya çıkan olağanüstü durumlar gibi gerekçeler gözönünde bulundurularak yapılır.

Dahilde İşleme Rejimi Tebliği'ne göre ise; Dahilde işleme izin belgesinin süresi proje konusu malın özelliğine göre 12 ayı geçmemek üzere Müsteşarlıkça belirlenir. **Gemi inşaa**, komple tesis v.b. için düzenlenen belgelerin süresi iki yıla kadar, savunma sanayi alanına giren ürünlerin ihracı için düzenlenen belgelerin süresi ise proje süresi kadar tespit edilebilir. Sürenin başlangıcı dahilde işleme izin belgesinin tarihidir. Ancak bu süre, belgenin ilk kullanıldığı tarihe kadar azami 3 ay kaydırılabilir.

Yukardaki tabloyu tetkik edecek olan müteşebbisin, uzun vade isteyen gemi inşaa yatırımına girme cesaretini gösteremeyeceğini kabul etmek yanlış olmayacaktır.

Genel olarak yıllık kararname ve tebliğlerle uygulamaya konulan teşviklerin düzenli ve sürekli olmayışı nedeniyle yatırım kararlarında belirsizliğe yol açması, teşvik kapsamındaki mali desteklerin realize edilmesindeki gecikmelerin finansman maliyetlerini yükseltmesi, teşviklerin belli plan ve projeksiyonlara göre belirlenmiş gemi tedarik ve inşaa planlarına dayalı olmamasının yanı sıra ayrıntılı olarak gemi yan sanayiini destekleyici unsurları içermemesi de önemli eksiklerdir.

AB'ne girmeye çalışan ülkemizde teşvik sistemi bu ülkelere uygun olarak değiştirilmelidir. Denizcilik faaliyetleri ile arasındaki ilişkiyi belli bir temele dayandıran ve mevcut problemlerin saptanarak bu problemlerin çözümüne yönelik kapsamlı özel bir gemi inşaa yardım politikasının (aynen AB'nde olduğu gibi)

oluşturulması, bu noktada uluslararası rekabet kurallarının dikkate alınarak gerekli uyum ve yaklaştırmaların gerçekleştirilmesi, ülkedeki büyük sermayeyi bu sektöre çekecek şekilde düzenlemelere gidilmesi artık gerekliden öte zaruridir.

Tabiidir ki; Bu sisteme geçmek için ülkedeki banka-kredi sisteminin buna uygun hale gelmesi, tersanelerin kredi alabilecek potansiyele erişmesi lazımdır. Bu da zaman alacaktır. Fakat yürürlükteki uygulamalarla gidilebilecek en üst nokta ancak tersanelerin sayısının azalması ya da çoğunun kapanması olacak bu durum da sektörün ülkemiz ekonomi hayatından çekilerek kaybolmasına yol açacaktır.

6.2 Dünya Gemi İnşaa Sektörü ve Türkiye

Dünya gemi inşaa sanayii ve gemi onarımı Dünya Deniz Ticaretine bağlı olarak gelişme veya düşüş göstermektedir.

Deniz Ticareti de diğer ticari krizlerden bundan önce olduğu gibi (körfez ve petrol krizlerinden) etkilenmektedir. 1984 yılında 15 milyon CGT olan Dünya yeni Gemi İnşaa kapasitesi 1988 yılına kadar düşüş göstererek 9 milyon CGT'ye inmiştir. 1988'de yükselme başlamış 1992 yılı ortalarına kadar 12.5 milyon CGT'yi bulmuştur [53, s. 396].

Bu konudaki ileriye dönük projeksiyonlara AB ile ilgili bölüm içerisinde değinilmiştir.

Dünya ölçeğinde bakıldığında, Japonya ve Güney Kore, devlet desteği ve zorlama politikaları ile gemi inşaa sanayilerini geliştirmiş, işsizlik problemlerini çözmüş, ekonomik gelişmelerini istihdam gücü büyük olan gemi inşaa sektörüne dayandırmışlardır.

Bugün Avrupa ile Japonya ve Kore arasında pazar kavgası olduğu gibi, Japonya ve Güney Kore arasında da aynı kavga yapılmaktadır. Japonyadaki işçi ücretleri ve maliyetlerinin yüksekliği Güney Kore'nin şansını arttırmaktadır. Bu gün Armatörler yeni gemi inşaatında olduğu gibi tamiratlarda da uzak doğuya gitmeyi tercih etmektedirler.

Dünya pazarı ile ilgili mevcut duruma AB ile ilgili bölümde değinildiği için burada tekrara gerek duyulmamıştır.

Yalnız burada aklı; ülkemizde işçi ücretlerinin, ve işçiliğin değerinin düşük olmasına rağmen bu pastadan niçin pay alamadığımız sorusu gelmektedir. Bu hususta şunları söylemek mümkündür;

1. Ülkemizde 1997 yılı sonu itibarıyla toptan eşya fiyatları üzerinde yapılan hesaplamalarda % 91.0, tüketici fiyatları üzerinden ise % 99.1'ler civarında bulunan enflasyonun mevcudiyeti buna karşılık döviz kurunun artış değerinin reel değerde olmaması,
2. Ülkemiz tersanelerinin, dünya rekabet piyasası şartlarında kredili teklif ve teminat verememesi ve özel sektör tersanelerinin çoğunluğunun dünya piyasasından sipariş alabilecek kapasite ve teknolojiye sahip bulunmaması,
3. Türk deniz ticaret filosunun büyümesinde yeni gemi inşaatının ve genç gemilerle taşımacılığın yeterince özendirilmemiş ve benimsenmemiş olması,
4. Türk tersanelerinde satılabilir ürün geliştirme ve organize olmuş pazarlama alışkanlığının bulunmaması [55, s.38],
5. Gemi inşaa teşviklerinin yeterli derecede olmayışı,
6. Düşük faizli uzun vadeli kredileri verecek bankaların ve bunları kullandıracak ihtisas bankalarının ve finans kaynaklarının bulunmayışı,
7. Hükümetlerimizce belirlenmiş uzun vadeli gemi inşa sanayini geliştirme programlarının olmayışı, gemi ve yat inşaatı ve ihracatının gelişmesini engellemektedir.

Avrupa'nın hemen yanında siyasi bakımından istikrar içinde olan Türkiye bir Yugoslavya, Polonya ve Uzak Doğu tersanelerine göre ihracat için çok daha şanslı durumda olmasına rağmen, bugün Polonya ve Uzak Doğu tersaneleri tam kapasite ile çalışırken tersanelerimiz kapasitelerinin ancak % 25 'lerini kullanabilmektedir.

1997 yılının ilk dokuz ayında, denizyolu ile 43.077.113 ton ithalat, 23.527.207 ton ihracat olmak üzere toplam 71.604.320 ton dış ticaret taşıması yapılmıştır. Bu taşımalarda yabancı gemilerin payı % 72.3, Türk bayraklı gemilerin ise % 27.7'dir (bu pay 1994 yılında % 50'dir). Bu tür taşımalarda Türk bayraklı gemilerin aldığı payın artırılması için ivedilikle çözümler oluşturulması gereklidir. Bu sayede 5 milyar dolar civarında olan navlun gelirlerinin artacağı, bunun yanı sıra gemi inşa, bakım ve onarım, limanlar, acentalık ve bankacılık gibi sektörlerinde bu gelişme sonucu önemli miktarda döviz getirisi sağlanacağı kesindir.

Deniz Ticaret Filomuz 1 Ocak 1997 itibarıyla 6.8 milyon DWT ile 23. Sıradan, 1 Ocak 1997 itibarıyla 10.7 milyon DWT'luk toplam kapasite ile 17. Sıraya yükselmiştir. Bu rakam tarafımda yeterli bir rakam değildir ve filonun oldukça yaşlı olduğunu da belirtmek gereklidir. Bu nedenle mevcut filonun vakit kaybetmeden geliştirilmesi ve kapasitesinin artırılması gereklidir.

Fakat bu durumu gerçekleştirmesi beklenen Türk gemi inşaa sektörünün dünya üzerindeki üretim payı % 0.5-0.6'lar düzeyinde olup, hem mevcut kapasite hem de sahip olunan üretim ve yönetim mantalitesi ile bu ihtiyacı karşılaması zor görülmektedir.

Onarım tersaneleri açısından, Akdeniz'de ve Marmara Denizi'nde yeni olanaklar doğmaktadır. Uzak Doğu tersaneleri, yeni gemi inşaatında ellerine geçirdikleri üstünlüğü korumalarına karşılık, artan işçilik maliyetleri yanında, bu tersanelerde izlenen doluluk dikkate alınırsa, Armatörün artık Uzak Doğu Tersanelerinden daha yakın ve daha ucuz tersaneler aradığı görülmektedir.

Ülkemizdeki tersane yatırımları göstermiştir ki; İleri teknoloji olanaklarının kullanılması sayesinde , gelişmiş bir tersane, kalifiye işçi maliyetinin de ucuzluğu gözönüne alındığında gemi inşa maliyetleri Uzak Doğu tersanelerine nazaran daha düşük olmaktadır.

Bütün bunlar. sektör ve yan sanayii açısından ayrıntılı inceleme gerektiren hususlar olup. maalesef gereken analizin yapılması ve bunlara uygun stratejilerin belirlenmesi hususunda geç bile kalınmıştır.

BÖLÜM 7

TİPİK BİR GEMİ YATIRIMININ İNCELENMESİ VE SÜBVANSİYONLARLA İLİNTİLENDİRİLMESİ

7.1 Yapılan İncelemenin Amacı

Sübvansiyon miktarını ölçmenin çok çeşitli yolları bulunmaktadır. Bu konuda iki temel yaklaşım;

- Sübvansiyonun devlete olan maliyeti (AB Yaklaşımı),
- Sübvansiyonun alıcıya getirdiği avantajı (ABD Yaklaşımı),

hesaplamak olarak belirtilebilir. Ancak yardımın kime ne ölçüde gittiğini hesaplamak da kolay değildir. Örneğin deniz taşımacılığı sektörüne verilen bir yardım fiyatları aşağı çekerse, bu tür taşımayı kullanan üreticiler bundan esas yararlanan olacaktır ve böyle durumları rakamlarla tahmin etmek oldukça güçtür.

Bugün AB’de devlete olan maliyet ilk gösterge sayılmaktadır. Yani ödenen bir meblağ bir ölçüt olarak prosedürün başlatılıp, başlatılmaması için başlangıç noktasıdır. Konuyu üretim üzerinde derinleştirirsek, daha önce de değinildiği üzere (2. Bölüm), üretime yönelik teşvik ve sübvansiyonlar, üretim üzerine konulan negatif vergi olarak yorumlanabilir. Bu nedenle üretime sübvansiyon verilmesi, yurtiçi arz eğrisini sağa doğru dikey yönde kaydıracaktır. Buna göre üreticinin eline geçen fiyat, tüketicinin eline geçen fiyatı, birim üretim başına düşen sübvansiyon miktarı kadar aşacaktır. Daha yüksek fiyat, yurt içi üretimin artması sonucunu doğuracaktır. Sübvansiyon nedeniyle, üreticilerin eline geçen fiyat yükseldiği ve dolayısıyla ulusal üretim miktarı yükseldiği için ithalat miktarı da düşecek ve aynı zamanda ihracatın artmasına da sebep olabilecektir (eğer ürün fiyatı uluslararası fiyatlara göre düşük ve

diğer devletler bu oranda teşvik uygulamıyor ise). Yani, üretim teşviklerinin, direkt olarak ithalatın ikame edilmesi, dolaylı olarak da ihracatın artması sonucuna yol açtığı görülmektedir. Üretim artarken, tüketim de azalmamakta, yani gelir dağılımını bozucu bir sonuç ortaya çıkmamaktadır. Olaya gemi inşaa sektörü açısından bakılırsa, etkin teşvik oranları ile yeni gemi inşaa yatırımlarının ortaya çıkarılmasını sağlamak da mümkün olacaktır. Buna karşılık, sübvansiyonun maliyeye ve dolayısıyla devlet bütçesine yükü sözkonusudur.

Bir teşvik sisteminin uygulanmasında en kritik nokta, teşviğin hangi dönemde uygulanması gerektiğinin belirtilmesidir. Eğer ekonomide enflasyonist bir süreç yaşıyorsa, yatırım sonrası teşviklerin fazla cazibesi olmayacaktır. Çünkü böyle bir ortamda asıl mesele verilecek yatırım kararının gerektirdiği harcamanın, yatırım bitirilinceye kadar ne olacağının bilinmemesidir. Böyle bir belirsizlik, yatırımcıyı caydıran bir faktördür. Dolayısıyla, teşviğin yatırım öncesinde veya yatırım esnasında verilmesi yatırımın bir an önce bitirilmesinde etkili olabilir

Anlatılanlar dahilinde, bu çalışmada, devlete olan maliyete tersten yaklaşılarak tipik bir gemi yatırımının, teşviksiz olması durumunda, vergi vs. yollarla devlete geri dönüş oranları ve bağlantılı diğer göstergelerinin hesaplanmasına çalışılmıştır. Bu sayede devletin bu yatırımı doğurmak için ne kadar bir miktarı gözden çıkarmasının akıllıca olacağı bulunmuş olacaktır. Bu noktada çalışma esnasında yapılan yaklaşım ve kabullerin kesin doğru olamayacağını da belirtmek gerekir. Fakat yaklaşık olarak da olsa sonuca gidebilmek açısından mevcut ölçütler içerisinde tek geçer yol olmaktadır.

Hesaplamalar sonucu bulunan rakamlar mümkün olduğunca hassas verilmeye çalışılmıştır. Bunun sebebi, yapılan kabul ve yaklaşımlarla bulunan neticelerin herhangi bir yuvarlamaya tabi tutulmadan ifade edilmek istenmesidir.

7.2 Çalışmada İzlenen Yöntem

Gemi tipine göre, çalışma açısından önemli bir faktör olan, yurt içi ve yurt dışı malzemenin maliyet ağırlıklarının da değişeceği aşıkardır. Bu nedenle bu çalışmada

tek bir gemi tipi üzerinden hesaplamaların yapılması amaçlanmış ve gemi tipi olarak konteyner gemisi seçilmiştir.

Bu gemiye ait yaklaşık olarak benimsenen ana kalem maliyetlere ait yüzdeler Tablo 7.1'deki gibidir.

Tablo 7.1 Seçilen Gemiye Ait Benimsenen Yaklaşık Ana Kalem Maliyetleri

ANA KALEM MALİYETLER	Yüzdeler	İthalat yüzdesi	Yerli imalat yüzdesi
Tersane anahtar teslimi işçilik	30.0	0.0	30.0
Ana makina ve yardımcılar set	23.4	23.4	0.0
Gemi sacı ve boyama işlemi	10.5	9.8	0.7
İç piyasa alımları	8.2	0.0	8.2
Gemi vinçleri	7.4	7.4	0.0
Diğer ithalat (güverte makinaları vs.)	2.9	2.9	0.0
Havalandırma ve emniyet malzemeleri	2.9	2.9	0.0
İşletme, nakliye, sigorta, vinç hizmetleri	2.1	0.0	2.1
Gemi boyası	1.8	0.0	1.8
Elektronik seyir cihazları	1.6	1.6	0.0
Elektrik malzemeleri	1.4	1.4	0.0
Yaşam mahalli panel ve kapıları	1.4	1.4	0.0
Ambar kapak dizayn ve malzemesi	1.2	0.5	0.7
Ballast tank hidrolik valfler	1.2	1.2	0.0
Elektrik işleri proje ve malzeme	1.0	0.7	0.3
Elektrik kabloları	0.7	0.0	0.7
Baş pervane	0.6	0.6	0.0
Konteyner laşing ekipmanı	0.6	0.6	0.0
Klas masrafları	0.5	0.0	0.5
Proje ve dizayn	0.5	0.0	0.5
TOPLAM	100.0	54.5	45.5

Tersane anahtar teslimi işçilik kalemi altındaki kalemlere ait yüzdeler ise Tablo 7.2'de belirtilmiştir.

Tablo 7.2 Tersane Maliyetlendirmesi

TERSANE MALİYETLENDİRMESİ	
DONATIM MALİYETLENDİRMESİ	Toplam gemi maliyeti içindeki yüzdesi
Ana makina montaj taşeronu	0.16
Boru işçiliği taşeronu	1.23
Raspa boya taşeronu	0.66
Dış kabuk taşeronu	0.21
Elektrik taşeronu	0.66
Kapak&teçhizat güverte taşeronu	0.58
Güverte donanım taşeronu	0.62
Makina donatım taşeronu	0.41
Panel montaj taşeronu	0.33
Ahşap işleri taşeronu	0.33
İzolasyon taşeronu	0.25
Soğutma taşeronu	0.08
Taşeron malzeme, elektrik, müstellik, oksijen vs.	1.07
DONATIM TOPLAM YÜZDESİ	6.58
SAÇ İŞÇİLİĞİ MALİYETLENDİRMESİ	Toplam gemi maliyeti içindeki yüzdesi
Taşeron	8.18
Elektrod & röntgen	1.64
Oksijen & müstellik	0.55
SSK & Stopaj & maaş	1.36
Elektrik	1.91
Amortisman vs.	0.55
SAÇ İŞÇİLİĞİ TOPLAM YÜZDESİ	14.18
TOPLAM GENEL MALİYET YÜZDESİ	20.76
BRÜT KAR YÜZDESİ (VERGİ ÖNCESİ)	9.24

Bilindiği üzere yapılan herhangi bir yatırımın devlete ya da ekonomiye iki tür getirisi bulunmaktadır. Sektörel açıdan değerlendirildiğinde bunlar;

1. Gemi yatırımının gerçekleştirildiği süreç içerisinde;

- Yaratılan istihdam ve işçiliğin yarattığı geri kazanım (net işçiliğin genişleme yoluyla ekonomiye katkısı),
- Vergi,
- Yan sanayiine destek,
- Taşeron kullanımı ve en önemlisi yatırımın ülkede gerçekleştirilmesi nedeniyle gerçekleşen döviz girdisi ve ikamesi vs. yoluyla milli ekonomiye sağlanan getiriler.

2. Gemi yatırımı tamamlandıktan sonra;

- Türk armatörün gemi için yarattığı istihdam,
- Türk armatörün gemi sayesinde gerçekleştireceği taşımacılık yoluyla döviz girdi ve ikamesi,
- Gemi inşa eden tersane, armatör ve yan sanayiinin bu yatırım dolayısıyla elde ettikleri geliri yeni yatırımlara yönlendirerek milli ekonomiye sağlayacakları katkılardır.

Bu olguları ilişkiler şeklinde daha derine indirmek de mümkündür. Bu noktada bu olguların tamamını net olarak ölçmenin oldukça zor olduğunu belirtmek gerekir. Bu nedenle çalışmanın amacından sapmamak gayesiyle, burada sadece yatırımın devlete direkt geri dönüşünün belirli kabuller çerçevesinde incelenmesine karar verilmiştir.

7.2.1 Yapılan Kabuller (Senaryo 1)

Çalışma esnasında yapılan hesaplamalarda kullanılan kabuller şunlardır:

1. Gemi tipi olarak daha önce de değinildiği üzere konteyner gemisi seçilmiş olup, hesaplamalar bu gemi için yapılmıştır. Farklı bir gemi tipinde bu hesaplama ve sonuçların değişebileceğini tekrar belirtmekte yarar bulunmaktadır.

2. Yapılan yatırım (gemi) yurt içi armatöre satılacaktır. Ayrıca yatırıma herhangi bir teşvik uygulanmadığı kabulü yapılmıştır. Yine aynı şekilde ihracat olmadığı kabulüyle yatırım Sanayi Ürünü İhracat İstisnası'ndan yararlandırılmamıştır (3842 sayılı kanunun 4. Maddesiyle değişen bendi uyarınca sanayi ürünü ihrac eden ve yıllık ihracat tutarı 1.000.000 ABD Doları veya muadili yabancı para karşılığı Türk Lirasını aşan imalatçı kurumların, bu ihracattan sağladığı hasılatın % 20'si kurum kazancından indirilir).
3. Kurumlar vergisinde yeni düzenlemenin sınırları çalışma tarihinde kesinlik kazanmamış olduğundan eski oran olan vergi, stopaj ve fon toplamının % 46 olarak çalışmada esas alınması düşünülmüştür.
4. Gemi, askeri veya teşvikli bir yatırım olmadığı için KDV'den muaf değildir.
5. Mevcut tersanelerimizin bilinen finansal yetersizlikleri nedeniyle tersanenin sadece tersane anahtar teslimi işçilik kısmını üstlenmesi öngörülmüştür. Gemiye yaptıran armatörün ise herhangi bir kredi kullanmadan bu yatırımı gerçekleştirdiği kabul edilmiştir.
6. Çalışmada yer alan tersane, diğer firma ve taşeronların sadece bu yatırımdan gelir elde ettikleri kabulü yapılarak vergilendirilmeleri yapılmıştır.
7. Vergilerle ilgili tüm hesaplamalarda mümkün olduğunca yeni vergi sisteminin kesinleşen düzenlemelerine bağlı alınmıştır.
8. Emlak ve çevre vergileri, yatırımla direkt bağlantılı bir vergi olmamasından dolayı bu çalışma kapsamına dahil edilmemiştir.
9. Gelir vergisi oranları olarak yeni düzenlemeye ait 1998 yılı rakamları esas alınmıştır. Taşeronla ilgili işçiliklerde ortalama aylık brüt ücret, SSK ve zorunlu tasarruf fonu işveren payları toplamı 80.000.000 TL., tersane ve yurt içi tedarikçi firma için ise bu değer ortalama olarak 150.000.000 TL. olarak kabul edilmiştir.
10. Her kaleme ait tek bir taşeron olduğu kabulü yapılmıştır. Taşeronun aldığı toplam ödemenin 1/6'sı brüt kar, geri kalan kısmı ise işçilik olarak alınmıştır.

11. Kısmi yerli imalatındaki yerli kısmın taşeron firmalarca gerçekleştirildiği kabulüyle tersane taşeronlarına benzer hesaplama ve oranlar kullanılmıştır.
12. Yurt içi tedarikçi firmanın kar yüzdesi % 20 olarak kabul edilmiştir. Ayrıca % 40'lık kısım da işçilik tutmaktadır. Malzeme, hammadde ve diğer giderler ise % 40 olarak kabul edilmiştir. Ancak devlete geri dönüş hesabında bu % 40'lık kısmın ihmal edildiğini belirtmek gerekir. İşçilikle ilgili yapılan hesaplamalar ise tersaneye benzer oranlarda yapılmıştır.
13. Yurt dışı satınalma faaliyetlerinde; gerek bu faaliyet gerek de diğerleri için ödenen navlun, sigorta vs. Tablo 7.1'de de görüldüğü üzere ayrı bir kalemden incelenmiştir. Bunlara ait KDV ödemesi bu kalemden hesaplanacaktır. Yurt dışı satınalma faaliyetleri içerisinde yer alan AB dışından yapılan ithalata gümrük vergisi dahil edilecektir. Bu çalışma kapsamındaki ithal kalemlerden sadece gemi sacı Romanya ya da Ukrayna'dan karşılanmaktadır. Bu kaleme ait gümrük vergisi oranı ise % 3.6'dır. Diğer ithal kalemlerin tamamı AB ülkelerinden karşılanmaktadır ve gümrük vergisi oranı % 0'dır.
14. İthal kalemlerin hiçbirinde aracı yerli ya da ithalatçı firma bulunmamaktadır. Tersane ya da armatörün ithalatı kendi gerçekleştirdiği kabulü yapılmıştır.
15. Elektrik, LPG, sıvı yakıt ve diğer kalemlerde KDV oranı % 15 olarak alınmıştır (bu değer mevcut KDV uygulamasındaki değerdir).
16. Hesaplamaların gerçekleştirildiği tarihteki mevcut dolar kuru 269.000 TL.'dir.
17. İşçi ve diğer çalışanların aldığı net ücretin milli ekonomiye katkısının hesaplanması açısından bu miktarlar harcama oranı (expenditure ratio) ile çarpılarak harcama miktarı bulunmuştur. Harcama oranı bu çalışmada 2.5 olarak alınmıştır.

7.2.2 Ek Senaryo (Senaryo 2)

Bu senaryo, devlete geri dönüşün başka bir yaklaşımla nasıl değişeceğini görmek amacıyla oluşturulmuştur. Bu senaryoda bu yatırımın bir Broker tarafından ihracat

olarak yaptırıldığı ve toplam maliyet üzerinden % 3 brüt kar elde edeceği kabul edilmektedir. Bu miktarın % 1'inin idari maliyet olduğu ve geri kalan kısımdan Broker'ın % 46 kurumlar vergisi ödediği kabul edilmektedir.

Ayrıca idari maliyetlerin % 0.6'sının işçilik olduğu ve bu işçiliğin tersaneye benzer olduğu kabul edilmektedir.

Tüm bu genel kabuller haricinde burada iki ayrı olasılık tanımlanmıştır.

Olasılık 1: Broker, sadece teminat mektubu kullanmaktadır. Teminat mektubu, teminat mektubu masrafları katılmamış haliyle KDV dahil gemi toplam maliyeti üzerinden alınacaktır. Teminat mektubu için, yurt içi bankaya % 1.5, yurt dışı bankaya % 2 olmak üzere toplam % 3.5 masraf ödenmektedir. Yatırım teşviksiz olduğu için % 10-12 arasında devlete giden vergi ödemesi bulunmaktadır (burada % 10 alınmıştır).

Olasılık 2: Broker, teminat mektubu ile beraber kredi de kullanmaktadır. Teminat mektubu ile ilgili değerler Olasılık 1 ile aynıdır. Kredi alımında BSMV, Damga vergisi vs. yoluyla devlete geri dönüş % 6, bankaya ödenen kredi faizi ise dolar bazında % 10-11 civarındadır (çalışmada % 10.5 alınmıştır). Kredi de teminat mektubu gibi KDV dahil toplam gemi maliyeti üzerinden alınmaktadır.

7.3 Çalışmanın Sonuçları

7.3.1 Senaryo 1 Sonuçları

Maliyet kalemleri üzerinden yapılan incelemenin detayı Ek C’de olup, burada sadece bulunan sonuçlara yer verilecektir.

Yapılan inceleme sonucunda KDV hariç gemi toplam maliyetinin yüzdesi olarak aşağıdaki sonuçlar bulunmuştur:

Vergiler

1. Yerli imalat KDV yüzdesi	: 6.595
2. Kısmi yerli imalat yerli imalat üzerinden KDV yüzdesi	: 0.148
3. Toplam KDV yüzdesi	: 6.742
4. İlgili firmalara ait vergi, stopaj, fon (Kurumlar vergisi) yüzdesi	: 6.000
5. Gümrük vergisi yüzdesi	: 0.354
6. Taşeron gelir vergisi yüzdesi	: 0.751
7. Taşeron fon ödemesi yüzdesi	: 0.075
8. Toplam SSK işveren payı yüzdesi	: 3.969
9. Toplam SSK işçi payı yüzdesi	: 2.527
10. Toplam SSK pay yüzdesi	: 6.496
11. Toplam zorunlu tasarruf fonu işveren payı yüzdesi	: 0.515
12. Toplam zorunlu tasarruf fonu işçi payı yüzdesi	: 0.344
13. Toplam zorunlu tasarruf fonu pay yüzdesi	: 0.860
14. Toplam işçi gelir vergisi yüzdesi	: 2.469

15. İşçiliğe ait toplam damga vergisi yüzdesi	: 0.086
16. KDV ve diğer vergiler yoluyla devlete direkt geri dönüş (KDV hariç toplam gemi maliyeti üzerinden)	:23.832
17. KDV ve diğer vergiler yoluyla devlete direkt geri dönüş (KDV dahil toplam gemi maliyeti üzerinden)	:22.327

Tersane, taşıeron ve yurt içi tedarikçi firma brüt kar yüzdeleri

1. Tersane brüt kar (vergi öncesi) yüzdesi	: 9.242
2. Taşıeron brüt kar yüzdesi	: 2.555
3. Yurt içi tedarikçi firma brüt kar yüzdesi	: 3.802

Net kar yüzdesi (yeni yatırım, faiz, repo vs'ye giden kısım)

Firmaların (tersane, taşıeron ve yurt içi tedarikçi firma) toplam net kar yüzdesi (yeni yatırım, faiz, repo vs'ye giden kısım)	: 8.773
--	---------

İşçilik

1. Toplam işçilik yüzdesi	: 20.380
2. Toplam işçilik üzerinden vergi yoluyla yapılan kesintiler	: 8.546
3. Toplam işçi net ücret yüzdesi	: 11.834
4. Toplam işçi net ücreti harcama miktarı yüzdesi	: 29.585

Vergilendirme düzeyi

1. İthalat olması sebebiyle tamamı vergilendirilemeyen kısım	: 44.677
2. Gemi maliyeti üzerinden vergilendirilen kısım	: 55.323
3. KDV ve diğer vergiler yoluyla devlete direkt geri dönüş	: 23.832

Olasılık 1		değeri	üzerinden yüzdesi	üzerinden yüzdesi	yüzdesi
1	Yurt içi banka masrafı	1.500	1.500	1.322	1.283
2	Yurt dışı banka masrafı	2.000	2.000	1.762	1.711
3	Teminat mektubuna ait vergi ödemesi	10.000	10.000	8.811	8.554
4	Broker işçiliği geri dönüşü	0.268	0.000	0.268	0.260
5	Kurumlar vergisi ödemesi	46.000	0.000	0.920	0.893
6	Diğer geri dönüş miktarı	23.832	22.327	19.671	19.098
TOPLAM GERİ DÖNÜŞ			32.327	29.670	28.806

Olasılık 2: Bu durumda alınan sonuçlar (toplam devlete geri dönüş) Tablo 7.4'te görüldüğü gibi olmaktadır.

Tablo 7.4 Senaryo 2, Olasılık 2'ye Ait Devlete Geri Dönüş Oranları

Senaryo 2 Olasılık 2		Normal yüzde değeri	KDV dahil genel maliyet üzerinden yüzdesi	Masraf dahil toplam maliyet üzerinden yüzdesi	Satış fiyatı üzerinden yüzdesi
1	Yurt içi banka masrafı	1.500	1.500	1.154	1.120
2	Yurt dışı banka masrafı	2.000	2.000	1.538	1.494
3	Teminat mektubuna ait vergi ödemesi	10.000	10.000	7.692	7.468
4	Krediye ait vergi ödemesi	6.000	6.000	4.615	4.481
5	Kredi faizi	10.500	10.500	8.077	7.842
6	Broker işçiliği geri dönüşü	0.268	0.000	0.268	0.260
7	Kurumlar vergisi ödemesi	46.000	0.000	0.920	0.893
8	Diğer geri dönüş miktarı	23.832	22.327	17.174	16.674
TOPLAM GERİ DÖNÜŞ			38.327	30.670	29.777

7.4 Tespitler

1. Tarafımca en önemli sonuç gemi maliyetinin % 44.677'sinin vergilendirilememesidir. Bunun da nedeni ithal kısmın vergilendirilmemesidir. Bu sonuç aslında, devletin neredeyse ithalatı teşvik eder bir konumda olması gözönüne alınırsa, pek de şaşırtıcı bulunmamaktadır. Bu tür bir politikanın bedelini de devlet oldukça ağır bir şekilde ödemektedir ve yan sanayiine gereken önemin verilmesinin gerekliliğini de göstermektedir.
2. Vergilendirilen % 55.323'lük kısmın yaklaşık yarısı yani % 23.832'ü SSK payı da dahil olmak vergi olarak devlete geri dönmektedir. Vergilendirilen kısım üzerinden bakıldığında, bu rakamın oldukça iyi bir düzey olduğu söylenebilir.
3. Ayrıca bu tipte bir gemi yatırımını devletin yaratması için KDV hariç toplam gemi maliyetinin % 23.832'lik kısmı kadar bir teşviği gözden çıkarması makul gözükmemektedir. Kısaca eşik düzeyi bu miktar kadardır. Buna ek olarak gemi maliyetinin % 9.8'lik gibi önemli bir kısmını oluşturan gemi sacı yurt dışından ithal olduğu için devlete geri dönüşü yok denecek kadar azdır. Gemi sacının yerli olması durumunda bu rakam daha da artacaktır.

Aynı eşik; Senaryo 2, olasılık 1'de toplam satış fiyatının (gemi kontrat fiyatının) % 28.806'sı, Senaryo 2, olasılık 2'de ise toplam satış fiyatının (gemi kontrat fiyatının) % 29.777'si kadar olmaktadır. Görüldüğü üzere ihracat olduğunda ve kredi kullanımı olduğunda bu oran daha da artmaktadır.
4. Tersane, gemi maliyeti üzerinden % 30'luk bir kısmı üstlenmektedir ve yine gemi maliyeti üzerinden % 9.242'lik brüt kar sağlamaktadır. Tersane bu kısım üzerinden kurumlar vergisi ödedikten sonra % 4.251 kar sağlamaktadır. Bu pay üstlenilen kısım üzerinden % 14.17'lik kısma tekabül etmektedir. Bu tip bir oran günümüzde rant geliri olarak daha yüksek gelir eldesi sağlanabileceği gözönüne alınıncı üretim sektöründe yer almanın ne kadar mantıklı olduğu sorusunu düşündürmektedir.

5. Ülkemizdeki işçilik ücretlerinin düşük olmasının da etkisiyle işçilik yüzdesi % 20.380'lik kısmı oluşturmaktadır. Bu durum global anlamda rekabet açısından da bir avantajdır. Fakat bu kısmın sadece % 11.834'lük kısmının işçi ya da taşeronun eline geçmesi ise düşündürücüdür. Maalesef ülkemizde geçim düzeyi düşük olan bu kesmin üzerinden yapılan kesintiler oldukça fazladır ve sistemin muhakkak surette iyileştirilmesi gerekmektedir.
6. Yatırımın ekonomiye olan katkısı özellikle işçilikte ortaya çıkmaktadır ve genişleme oranı olarak 2.5 alındığında toplam maliyetin % 29.585'i işçilik üzerinden ekonomiye sıcak para olarak kazandırılmaktadır ve bu rakam oldukça önemli bir rakamdır.

Sonuç olarak, Devletin bu çalışmada yapılan şekilde bir hesaplama yöntemini proje bazlı olarak gemi inşaatındaki teşviklerde kullanması akıllıca gözükmemektedir. Teşvik olarak eşik miktarının belirli bir yüzdesi saptanmalı ve teşvikler bu orana göre verilmelidir. Böylece yatırımcı, teşvik oranını arttırmak için yurt içi yan sanayiine yönelecek, bu durumda yan sanayiinin gelişmesine yol açacaktır. Ayrıca verginin uygun şekilde herhangi bir kaçağa sebebiyet vermeden tahsili de önceden hesaplanmak suretiyle mümkün kılınacaktır. Teşvik oranını saptamak için kullanılacak eşik yüzdesi ise, inşaa edilecek geminin ekonomiye katkısı (yatırım öncesi ve sonrası) ve yatırımın devlete geri dönüşü (yatırım öncesi ve sonrası) dikkate alınarak hesaplanmalıdır.

BÖLÜM 8

GENEL DEĞERLENDİRME, SONUÇ VE ÖNERİLER

8.1 Teşvikler Üzerine Genel Bir Değerlendirme

Dünya ticaretinde günümüzde iki tür temel gelişme bulunmaktadır;

1. Liberalleşme ve globalleşme,
2. Yeni korumacılık ve sübvansiyon uygulamaları.

Gelişmiş ülkeler, hem kendi aralarındaki rekabetten hem de gelişen ülkelerin teşvikli (sübvansiyonlu) ihracat mallarından ekonomilerini veya belli sektörleri korumak üzere özellikle 1980'li yıllardan sonra daha da yoğunlaşan şekilde yeni korumacılık önlemlerine başvurmaktadırlar. Bu amaçla antidamping soruşturmaları ve gönüllü ihracat kısıtlamaları gibi araçlar, serbest ticaretin önüne getirilmektedir. Bu ülkeler koruma politikaları yanında değişik amaç ve etkilere sahip teşvik önlemlerine de yer vermektedir. Sektörel veya mal bazında olabilen teşvikler, özellikle Ar-Ge faaliyetleri, bölgesel gelişme politikaları, vergi muafiyet veya istisnaları ile özellikle ucuz ve uzun vadeli krediler biçiminde gündeme gelmektedir.

Gelişmiş ülkelerde, teşvik uygulamaları için belirtilebilecek özellik, bu ülkelerin sanayileşme stratejisinden bağımsız olarak teşvik ve koruma önlemlerine başvurmalarının yanısıra, dünya ticaretinde ve rekabet şartlarındaki gelişmelere yönelik önlemlerin oldukça fazla şekilde tercih edilmesidir. Ayrıca direkt nakit teşvikler de uygulamada tepki çeken araçlardandır. Buna karşılık Almanya, Doğu ile birleşmeden sonra nakdi teşvikleri de uygulamaya koymuştur.

Gelişen ülkelerde ise; başarılı bir ekonomik kalkınmanın öncelikle uygun bir ekonomik ortama bağlı olduğu, genel ekonomik politika ve şartların uygun olmadığı durumlarda, sadece teşvik araçlarının etkinliğinden söz edilemeyeceği aşikardır. Örneğin, kurlar gerçekçi düzeyinden saptığı zaman, ihracat teşviklerinin bir kısmı önemli ölçüde etkinliğini kaybedecektir. Öncelikle kurların gerçekçi düzeyde belirlenmesi gereği bulunmaktadır.

Gelişen ülkeler açısından bir diğer sorun ise; dış ekonomik gelişmelerde, uluslararası rekabetten ayrı kalamamalarıdır. Gerek AB gerek de diğer bloklar uluslararası ticaretin önüne istedikleri engelleri kendi ticari çıkarları dahilinde koymakta ve bir nevi çifte standart uygulamaktadır.

GATT kuralları çerçevesinde genel eğilim olarak nakdi yardımlardan ziyade eğitim, yeni teknoloji üretimine yönelik Ar-Ge faaliyetlerine ve uygun koşullu kredilere yönelinmektedir. Ancak yapılan karşılaştırmalarda, uygulamada AB’nde Türkiye’dekinden daha fazla teşvik aracının nakit yardımlar çerçevesinde yapıldığı görülmektedir [58, s. 51]. Ancak nakit yardım ve sübvansiyonların, tepkiye yol açmayacak şekilde araçlar içinde saklandığı görülmektedir.

Ülkemizde teşvik uygulamalarının günümüze gelinceye kadar başarıdan ziyade başarısız olduğu aşikardır. Bu konuda genel kanaat; herşeyin teşvik edildiği, selektiviteye önem verilmediği ve yeterli denetlemenin olmaması nedeniyle sistemin rant mekanizması haline geldiği yolundadır. Bunun yanısıra mevzuattaki karmaşa, dağınıklık ve anlaşılmazlık, özellikle uzman çalıştırmayan KOBİ’ler için, teşvik tedbirlerinden yararlanmayı zorlaştırmaktadır.

Türk Teşvik Sisteminin karakteristik özelliklerine 4.3.1’de değinilmiş olup, burada bunların hepsini tekrarlamak yerine bazı ilavelerle kısaca özetlerine yer verilirse;

1. Türk teşvik sisteminin başlıca karakteristiği yeterince seçici olmamasıdır. Ekonomik mantık ve öncelikler, siyasal isteklerden sonra gelmekte, bu da seçiciliği önlemektedir.

2. Sistem, istikrarsız ekonominin boyunduruğu altındadır. Sistemin amacı ekonomide oluşan çarpıklıkların bedelini ödemek değildir. Bu durumda sistemin ne etkinliği ne de verimliliği olacaktır. Oysa sistemin amacı; kıt kaynakların seçicilik ölçüleri içerisinde tayin ve tespit edilen ekonomik faaliyetlere tahsisi ve bu yolla yatırım, üretim, istihdam ve ihracatın arttırılmasıdır.

Bir teşvik politikasının başarılı olabilmesinin en önemli koşulu kaynakların genişletilmesi, enflasyonun düşürülmesi ve de istikrardır. Bu üç unsurun biraraya gelebilmesi ancak bir istikrar programı ile mümkündür.

İstikrarsız ekonomik ortam, müteşebbisleri kısa vadeli, kolay kar getiren işlere yöneltir. Bir diğer yönelinen iş de teşvik sisteminin dağıttığı rantlardan pay alma yarışıdır. Türk müteşebbisi, rekabet ortamında piyasa analizleri yaparak yatırım yapmak yerine, resmi gazeteyi takip ederek yatırım yapmayı tercih eder duruma gelmiştir.

3. Çeşitli parametreler esas alınarak bir Türkiye-AB-EFTA-ABD-Japonya karşılaştırılması yapılırsa; Türkiye tüm göstergelerde en az teşvik kullanan ülke konumundadır. İhracat gelirleri ve sanayi katma değeri içindeki teşvik oranı da özendirici değildir [27, s. III].
4. Dış ticaret açığının yüksek olduğu bir ortamda TL. kurunu yapay olarak yüksek tutmaya çalışmak, ithal edilen dayanıklı tüketim mallarını bankaların tüketici kredileriyle desteklemeye devam etmek bir çelişki olmaktadır [40, s. 221].
5. Teşvik sisteminde etkinlik kontrolü yapılamamaktadır. Bugün, yatırım ve ihracat için belge veren ve kapatan kurumlar ayrılmış durumdadır. Fakat, yine de bu kurumlar üzerindeki yoğun iş yükü azaltılamamış ve yeterli denetleme yapılamamaktadır. Bu durum Türk Teşvik Sisteminde önemli ölçüde sakıncalar doğurmaktadır.
6. Teşvik sistemi, karmaşık bir yasal baza dayalıdır. Bu araçlar vergi kanunundan, yabancı sermaye kanununa, hükümet kararlarından Merkez Bankası kararlarına kadar çok geniş bir yelpazede yer almakta ve bu haliyle dağınık bir görünüm

sistemsizlik görüntüsü vermektedir.

İlginçtir, Devlet Planlama Teşkilatı'nın (DPT) yaptığı araştırmaya göre, 1997 yılında "yapılması acil" öngörüsüyle programa konulan 122 düzenlemeden sadece 3'ü yerine getirilmiştir. Yine 1997'de yapılması gereken 267 hukuki ve kurumsal düzenlemeden çoğu için hazırlığa bile girilmemiştir [3, s.11]. Plan ve programlara uyulmasında hükümetlerin gösterdiği bu kayıtsız tavırlar, yatırımcıları, yeni yatırımlar gerçekleştirmek hususunda tedirgin etmektedir.

Diğer taraftan Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Merkez Bankası veya Para Kredi Kurulu, sistemin kendini ilgilendiren tarafına ilişkin bağımsız kararlar olabilir. Fakat arada herhangi bir koordinasyon bulunmamaktadır. Bu durum, iş dünyasını olumsuz etkilemektedir.

8. Teşvik sistemindeki araçlar ve uygulamaları sanayileşme stratejisi ile çelişmektedir. Geçmişte herhangi bir makinanın üretimine verilen teşvik kaldırılırken, aynı makinanın ithaline teşvik verildiği durumlar olmuştur. Oysa sanayileşmenin ölçütü; yeni ve gelişmiş teknolojiye sahip olmak değil, bu teknolojiyi üretmektir. Günümüzde bu iki teşvik aracı bir arada yürütülmektedir. Bunun yanı sıra, üretimin emek yoğun bazı alanlarında istihdamı arttırmak amacıyla teşvikler verilmektedir. Fakat bunlarda bu amacı karşılamaktan uzaktır.
9. Teşvik sistemi; kıt kaynakların verimli projelere tahsisi esasına dayanır. Nakdi teşvik araçları, uygulamalar göstermiştir ki, gerek yatırım gerek de ihracat teşvik uygulamalarında önemli istismlara uğramıştır. Ayrıca nakdi teşvikler, ticari ortaklarımızın tepkisini çekerken, kaynak sıkıntısından ödenemeyen teşvikler de, teşvik sistemine güveni sarsmaktadır.

Özetle Türk teşvik sistemi, hızlı değişen, karmaşık mevzuata dayalı, herşeyi teşvik eder görünen ve verdiği teşvikleri denetleyemeyen bir mekanizmaya sahip olması nedeniyle artık sistem olma özelliğini kaybetmiştir. Böyle bir ortamda hiçbir verimlilik kriterine bakılmadan sürdürülen teşvikler, yatırım niteliğini kaybetmekte ve enflasyonu arttıran bir cari harcama kalemine dönüşmektedir.

Teşvik politikaları, bugün dünyanın her yerinde az veya çok şekilde uygulanmaktadır. Başarılı olanların izlediği yol ise; net bir sanayileşme stratejisi tayin ederek (Stratejik Yönetim Yaklaşımı), teşvik sistemini bu stratejiye uygun şekilde entegre etmektir.

Türk teşvik sisteminin yeniden yapılandırılması ile ilgili faktörlere 4.3.2’de detaylı olarak yer verilmiş olup, burada konu hakkında, bazı ilavelerle özet olarak şunları söylemek mümkündür;

1. Yeni bir sanayileşme stratejisinin çerçevesi çizilmeli ve teşvik modeli o çerçeveye oturtulmalıdır.
2. Belirlenen strateji çerçevesinde devletin rolü ve görevleri üzerinde de fikir birliği sağlanmalıdır.
3. Teşvik mekanizması Türkiye’de oldukça merkezi bir şekilde yapılanmış, mevcut kadro ve donanım başvurular karşısında yetersiz kalmaktadır. Bu nedenle, gerek proje bazında gerek de sektör veya mal bazında yapılacak fizibilite ve uygunluk analizlerinde; üniversite, işadamları, yerel yönetim temsilcileri ve sendikal tarafların temsilcileri, bürokrasi kadrolarının yanında yer almalıdır. Özellikle bu konuda gemi inşaa sektörü için Sektörel Kalkınma ve Teknoloji Geliştirme Kurumu şeklinde bir yapılanmaya gidilmesi artık kaçınılmazdır.
4. Teşvik araçlarının seçimi ve uygulanmasında GATT kuralları ve AB uygulamaları dikkate alınması gereken en önemli faktörlerden biridir. Teşvik ve sübvansiyon kurallarını düzenleyerek, uluslararası ticarete haksız rekabet ve diğer engelleri kaldırmak isteyen kurum ya da kurullar, ekonomik güçlerinin üstünlüğüne göre haklılık ve geçerlilik arz etmektedir.

Teşvik uygulamaları, gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, yatırım ve üretim aşamalarında hatta Ar-Ge faaliyetleri içinde yoğunlaşmalı, böylece haksız itham ve soruşturmaların ortaya çıkması önlenmelidir. Parasal teşvik araçları, Ar-Ge faaliyetleri, çevre koruma ve kirliliği önleme faaliyetlerinde toplanmalıdır.

5. Teşvik sisteminde seçicilik esas olmalıdır.
6. Teşvik sistemi, mevzuat ve uygulama açısından düzene sokulmalı, basitleştirilmeli ve kolay anlaşılabilirliği sağlanmalıdır. Sistem, her yönü ile tanıtıcı ve yol gösterici mahiyette ilgili kuruluş ve kişilere dağıtılmalı, tanıtılmalı ve bilgi verilmelidir. Ayrıca, zaman içerisinde anlam ve önemini yitiren teşvik araçları sistem dışarısına çıkarılmalıdır.
7. Sistem, teşebbüslerin dışında girişimciliği de teşvik etmelidir.
8. Teşvik belgelerinin yasal yükümlülük ve dayanakları ile ödüllendirme sistemi açıkça belirlenmelidir. Aynı şekilde, cezai sorumluluklar, caydırıcı nitelikte ve açık olmak zorundadır. Fakat projelerin durumuna göre süre açısından esneklikler de bulunmalıdır. Bu konuda ekonomik birimler belli bir bilinç ve sorumluluğa sahip olmalıdır.
9. Teşvik sistemi, bir taraftan sermaye ve teknoloji yoğun, uluslararası rekabet gücünü artırıcı yatırım ve üretim faaliyetlerini özendirirken, diğer taraftan istihdamı artırıcı araçları ve yatırım faaliyetlerini de kapsamalıdır.
10. Yatırımları teşvikte, özellikle ihracat şansının artırılması yönünden çeşitli kategoride yer alan mal gruplarının mukayeseli üstünlük göstergeleri dikkate alınmalıdır.
11. Türkiye’de ihracat teşviklerinin nihai aşamada değil, imalat sanayii yatırımlarının teşviği ile birlikte ele alınarak koordine edilmesi daha uygun gözükmektedir. Aynı şekilde, önemli ölçüde döviz tasarrufu sağlaması şartıyla ithalatı ikame edici yatırımlara özel teşviklerin verilmesi gereklidir.

12. Esas itibarıyla ihracat kredisi, bir ithalatçıya ihracatçı tarafından tanınan ödeme kolaylığı anlamına gelip, Dünya’da ihracat teşviklerinin tüm uluslararası ticaret aktörlerince kabul edilebilir tekniği ihracatı kredilendirme ve garantileme yolu ile teşvik etmedir. Bunun dışında her türlü ihracatı geliştirme için yapılan dış fuarlara katılım giderlerinin devletçe karşılanması, tanıtım çalışmaları, pazar araştırmaları, sevk öncesi nakdi yardımlar, dış pazarlar üzerine bilgi vb. faaliyetler bu kredilendirme ve sigorta-garanti yoluyla düzenlenmektedir.

Bu sayede çoğu kez izi kaybettirilen devlet sübvansiyonları kredi-garanti sistemi içinde erimekte ve tespit edilemez hale dönüştürülmektedir.

13. Mühendislik ve müşavirlik hizmetleri, her düzeydeki yatırımın bilimsel ve iktisadi bir nitelikte olmasına katkı sağlaması açısından kesinlikle teşvik edilmelidir.
14. Türkiye’nin dış ülkelerde yatırım yapan bir veya daha fazla çok uluslu şirketinin olması teşvik edilmelidir. Bu olguya politik açıdan bakılmayıp, ekonomik açıdan ve gerçekçi bir biçimde bakılmalıdır.
15. Mesleki teknik eğitim hangi düzeyde ve hangi şekilde olursa olsun teşvik edilmelidir.
16. Özellikle değişen dünya koşullarına hızla uyum sağlanması ve teknolojik birikime sahip olunması açısından Ar-Ge faaliyetlerine ve kaliteli eğitimin teşviğine dönük araçların doğrudan parasal destekleri de içerecek şekilde teşvik sistemi içerisine adapte edilmesinde fayda bulunmaktadır.
17. Devletin, globalleşme yapısı içerisinde ekonomiyi etkin bir şekilde yönlendirebilmesinin en önemli koşullarından biri, kanaatıma göre, kamuda ve özel sektördeki gidişatın saptanması ile mümkün olabilir. Devlet, ekonomiye yön verici çalışmalarda kamu veya özel sektörden bağımsız düşünmek yerine bu gidişatı dikkate alarak düzenlemelere gitmelidir. Bu sayede etkin bir teşvik sisteminin kurulması daha da kolaylaşacaktır.

8.2 Ülkemiz Gemi İnşaa Sektörünün Gelişimine Yönelik Sonuç ve Öneriler

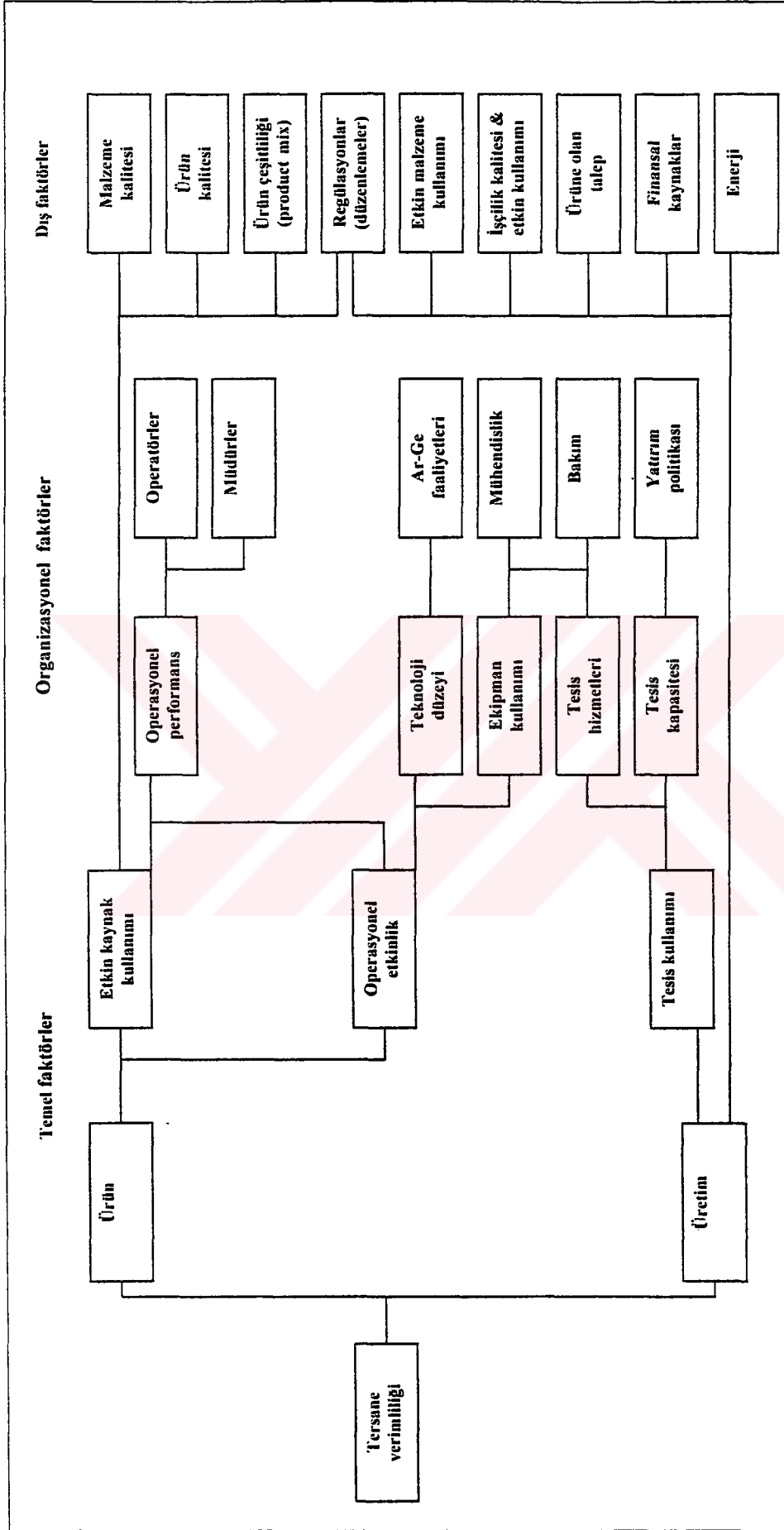
Rekabet gücü, giderek serbestleşen dünya piyasalarında firmaların ürettikleri mal ve hizmetlerin fiyat ve fiyat dışı avantajlarını kullanarak daha çok yer edinmesidir. Rekabet gücü ulusal, sektörel, iş kolları, firma ve ürün düzeyinde gibi çeşitli düzeylerde ele alınabilir.

Makro düzeyde rekabet gücü, ülkenin kurumsal, siyasal, sosyal ve ekonomik özelliklerine bağlıdır. Örneğin, istikrarlı bir makro ekonomik ortam, nitelikli işgücü yetiştiren eğitim sistemi, rekabeti teşvik eden finansal ve yasal yapı, devlet, işçi, işveren ve üniversite ilişkileri gibi birçok faktör ve ortam, ulusal ekonominin rekabet edebilme yeteneğini oluşturmaktadır.

Düşük ücrete dayalı bir rekabetin geçerliliği tartışmalıdır. Kaldı ki ücretin ne kadar düşük olduğu da ayrı bir sorgulama konusudur. Örneğin başta TİSK olmak üzere bazı kuruluşlar Türkiye’de çıplak ücretlerin düşüklüğünü ücret dışı kesintilerin yüksekliğine bağlamaktadırlar. Ayrıca bazı dönemlerde ücret artış hızlarının, verimlilik (Çalışan kişi başına katma değer) artış hızlarından daha yüksek olduğunu söylemektedirler. Rakamlar da bu görüşü doğrulamaktadır (Örneğin 1988-1993 döneminde gelişmeler bu yöndedir).

Düşük ücret kalıcı bir rekabet unsuru olamaz. Kalite ve verimlilik öne geçmiş durumdadır. Gemi inşaa sektörü ürünlerinin dünya piyasalarında yüksek verimlilikle yarışmaları gerekmektedir. Yüksek verimlilik ise yüksek ücret ödenmesini gerektirebilir. Toplam maliyetlerde ücretin payı artarken, diğer girdilerin (tam ve etkin kullanım ile) payının azaltılması gereklidir. Böylece hem işgücü verimliliği artacak, hem de toplam maliyetlerde düşme elde edilecektir.

Ücretlerin verimliliğe endekslenmesi gerekmekte, ancak verimliliğin de sürekli yükseltilmesi yoluyla sektörün rekabet gücünün artırılması gerekmektedir. Bu noktada devreye, sektörün temel taşı olan tersanelerde verimliliği etkileyen faktörler girmektedir. Bu faktörleri Şekil 8.1’de görüldüğü üzere özetlemek mümkündür ve önerileri, bu faktörler üzerine kurmak gerek modelleme gerek de bütün ilişkileri dikkate alabilmek açısından yararlı olacaktır.



Şekil 8.1 Tersanelerde Verimliliği Etkileyen Faktörler

Bu tezde belirtilenler ve bu bölümde anlatılanlar dahilinde, yerli gemi inşaa sektörü ve yan sanayiinin gelişmesi ve rekabet edebilir konuma gelerek, bunun idame edilmesi için bu bölümde yapılan önerilerin dikkate alınmasında fayda bulunmaktadır.

Konuyla ilgili öneriler Şekil 8.1'deki alt faktörlerden yararlanılarak aşağıda gruplar şeklinde sunulmuştur. Önerilere geçmeden önce her sektörün kendine özgü bir yapısının bulunduğu, sorunlarının çözümlerinin de yine sektöre özgü olduğu ve bu önerilerin herhangi bir şekilde uygulamaya geçirilmeden önce sektörle ilgili her kesimin görüşlerinin alınmasıyla ortak çözümler şeklinde ortaya çıkmasının gerekliliğini hatırlatmakta yarar bulunmaktadır. Ayrıca çözümler ileride yaşanabilecek gelişmelere de adapte olabilecek şekilde esnek olmalıdır. Bu nedenle, yapılan önerilerde bunlar dikkate alınarak, hazır reçeteler vermek yerine uygulanabilecek çeşitli alternatifler ele alınmaya çalışılmıştır.

Yerli gemi inşaa sektörü ve yan sanayiinin gelişmesi ve rekabet edebilir konuma gelerek, bunun idame edilmesi için öneriler:

8.2.1 Müdürler

1995'te ABD'nde yapılan bir anketin bulgularına göre, yöneticilerin % 98'i çalışanlardaki performans artışının şirket verimliliğini önemli ölçüde arttıracığı kanısındadır; % 73'ü ise çalışanların şirketin en önemli varlığı olduğu görüşündedir. Ama işletme önceliklerini sıralamaları istendiğinde, aynı yöneticiler insanlara yatırım yapmayı altı maddelik bir listede beşinci sıraya indirmişlerdir. Sözle gerçeklik arasındaki bu uyuşmazlık hayret vericidir. Benzer şekilde, böyle bir yanılgıya burada da düşülmekten kaçınılması ve gereken önemin belirtilmesi açısından, tersane çalışanları ile ilgili öneriler ilk üç sıralamada ele alınmıştır.

Bugün ve geçmişte sektörün çalışma koşullarının kötü olması, gerçek anlamda bugün bile insan kaynakları yönetimi mekanizmasının olmayışı, her yıl sektörle ilgili üniversitelerden mezun olanlar içerisinde meslekdaşlarına göre daha yetenekli ve bilgili mühendislerin ya direkt ya da birkaç yıl sonra başka alanlara kaymasına yol açmaktadır. Bu durum da sektörün önemli ölçüde beyin göçüne uğramasına sebep

olmaktadır. Durum böyle olunca sektör, genelleme yapılması doğru olmamakla birlikte daha az başarılı ya da aktif olmayan mühendis ve idarecilerin eline kalmaktadır.

Kanaatıma göre sektörün bugünkü durumuna gelmesinde bu oluşumun maalesef önemli bir rolü bulunmaktadır. Çünkü sektörle ilgili bölümlerden yetişen o dönemin zeki ve başarılı gençleri bugün başka alanlarda önemli konumlardadır. Sektör ister yeni mezun olsun, ister eski mezun olup şu an başka alanlarda çalışıyor olsun, bu başarılı insanları tekrar bünyesine kazanmak ve elindekileri de bünyesinde tutmak için gereken çalışmaları yapmalıdır. Bu da tersanelerin, Stratejik Yönetim anlayışını uygulamaya geçirmeleri ve İnsan Kaynakları Yönetimi anlayışı doğrultusunda Kariyer Geliştirme ve Planlaması çalışmaları başta olmak üzere aşağıdaki maddelerde sayılan faaliyetleri bir an önce başlatmasını gerektirmektedir.

1. Tersaneler bünyesinde yönetsel teknikler geliştirilmeli, bu bağlamda;
 - Çalışanların görev, sorumluluk ve yetki tanımları açık ve anlaşılır hale getirilmeli,
 - Başta şirket misyon, vizyon ve değerleri olmak üzere firmaların orta ve uzun dönemli stratejik hedefleri net olarak belirlenmeli, bunların çalışanlarca benimsenmesi sağlanmalı,
 - Uluslararası yönetim teknikleri yakından takip edilmeli ve bu konudaki yenilikler uygulanmalı,
 - Hizmet içi eğitimlere önem verilmeli,
 - Takım çalışmaları her kademedede teşvik edilmelidir.
2. Bu kademedede başlatılarak aşağıdaki kademelere kadar indirilecek iş ve performans değerlendirme sisteminin ücret adaletinin sağlanmasında ve verimliliğin artırılmasında sağladığı itici güçten yararlanılmalı, performansa dayalı ücret sistemi tersane genelinde yaygınlaştırılmalıdır.

3. Kuruluş kendini öğrenen organizasyon haline getirmeli ve bu doğrultuda çalışanlarına her türlü destek ve eğitimi sağlamalıdır.

Gerek bu başlık altında gerek de operatörler, işçilik kalitesi ve etkin kullanımı başlığı altında ifade edilen öneriler; sadece genel öneriler olup, her tersanenin birbirinden farklı bir yapısı olduğu düşünülürse, bu önerilerin tersaneden tersaneye kullanımı da farklı olacaktır. Ayrıca konuyla ilgili olarak, burada belirtilenler dışında, farklı yöntemlerin de uygulamaya alınabileceği önemle belirtilmesi gereken bir husustur.

8.2.2 Operatörler

1. Tuzla bölgesinde faaliyet gösteren kuruluşlar acilen yetişmiş nitelikli insan gücüne ihtiyaç duymaktadır. Bu amaçla bu bölgeye yakın bir konumda konuyla ilgili teknisyen ve benzeri eleman yetiştirecek teknik lise ya da meslek liseleri kurulmalı ve bu okullarda okuyan öğrencilerin okul esnasındaki tatbiki uygulamalarını bölge tersanelerinde yapması sağlanmalıdır.
2. Mevcut personelin performansının artırılması için tersaneler bünyesinde hizmet içi eğitim programları düzenlenmelidir.

8.2.3 İşçilik Kalitesi ve Etkin Kullanımı

1. İşçilik kalitesinin en önemli ölçütü eğitilmiş işgücüdür. Benzer şekilde, diğer kademelerde de yaşanan, eğitilmiş işgücü sıkıntısı işçi seviyesinde daha da fazla durumdadır. Bu nedenle konuyla ilgili çıraklık okulu ya da kısa süreli meslek kurslarının açılması, acilen işlerliğe geçirilmesi gereken önemli bir husustur. Ayrıca tersaneler bünyesinde gerek taşeron gerek de tersanenin kendi işçilerinin eğitilmesi için hizmet içi eğitim programları uygulanmalıdır.
2. İşçilik kalitesinde önemli bir etken olan taşeronlara daha fazla sorumluluk verilmesi, araştırmaların da gösterdiği üzere, verimlilik ve maliyetlerde önemli düşmeler sağlamaktadır. Bu konuda gerekli organizasyonel yapılanmalar gerçekleştirilmelidir.

8.2.4 Regölasyonlar (Düzenlemeler)

Ocak 1998 rakamlarıyla, Türkiye’de istihdam edilen nüfus 21.7 milyon’dur. Nüfusun % 46’sı yani 10 milyona yakını tarım sektöründe bulunmaktadır. ABD hariç, dünya üzerinde, tarım sektöründe çalışanların gelir düzeyi düşüktür ve düşük gelir ile refah sağlamak mümkün değildir. AB’nde tarım sektörüne büyük sübvansiyonlar verilmektedir, fakat tarımda çalışan nüfus sadece % 3’tür. Türkiye’nin tarımı sübvansiyon edecek gücü bulunmamaktadır, buradaki fazla işgücü diğer sektörlerle kaydırılmalıdır. Yoksa işsizlik uzun vadede patlayacaktır. Bu durum, gemi inşaa sektörü ve yan sanayii gibi önemli ölçüde istihdam gücüne sahip sanayi kollarının önemini ortaya çıkarmaktadır.

Ülkemiz kendine has özellikleri iyi tahlil ederek rekabet arenasındaki güçlü ve zayıf yanlarını belirlemeli ve geliştireceği politikalar ile uluslararası rekabet gücünü iyileştirmelidir. Türkiye’nin dünyada gelişen eğilimleri yakalayabilmesi ancak içinde bulunduğu siyasi ve ekonomik koşulları rekabet gücünün artırılması yönünde kullanması ile mümkün olacaktır. Türkiye’nin bu konuda bir gününü dahi boş geçirmeye tahammülü yoktur. Bu amaçla devletin makro anlamda yapması gerekenleri aşağıdaki şekilde gruplamak mümkündür;

1. Yurt içi ekonominin tümüyle makroekonomik evrimi gerekmektedir. Bu bağlamda devlet, öncelikli olarak sermayenin, rant ekonomisinden üretim ekonomisine kaydırılması için gereken önlemleri almalıdır.
2. Ülkenin uluslararası ticarete ve yatırım akışına katılması sağlanmalıdır.
3. Rekabetçiliğe katkıda bulunan hükümet politikalarına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu amaçla ülkemizdeki mevzuatın esnek bir yapıya kavuşturulması için gerekli yasal düzenlemeler yapılarak, işletmelerin rekabet gücü yükseltilmelidir.
4. Sermaye piyasalarının performansı ve finansal hizmetlerin kalitesinin artırılması gerekmektedir.
5. Çalışma hayatının değişime ayak uydurmasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

6. Temel ve uygulamalı araştırmanın başarısı yanında, bilimsel ve teknolojik kapasitenin de geliştirilmesi gereklidir.
7. Devlete ait kurum ve KİT'ler yenilikçi, karlı ve sorumluluk içeren bir tutumla yönetilmelidir.

Ülkemizde 1997 yılı sonu itibarıyla toptan eşya fiyatları üzerinde yapılan hesaplamalarda % 91.0, tüketici fiyatları üzerinden ise % 99.1'ler civarında bulunan enflasyonun mevcudiyeti ve buna karşılık döviz kurunun artış değerinin reel değerde olmaması, gemi inşaa teşviklerinin yeterli derecede olmaması, ayrıca düşük faizli uzun vadeli kredileri verecek bankaların ve bunları kullandıracak ihtisas bankalarının ve finans kaynaklarının bulunmayışı gemi ve yat inşaaasının ve ihracatının gelişmesini engellemektedir. Gemi inşaa için tersanelerimizin hazır oluşu, bol ve ucuz işçilik olmasına rağmen yeterli ihracatın yapılamamasına, hükümetlerimizce belirlenmiş uzun vadeli gemi inşaa sektörünü geliştirme programlarının olmayışını ana sebep olarak gösterebiliriz.

Gerek devletin sektöre ait alabileceği tedbirleri gerek de tersanelerin hükümetle olan ilişkileri hususunda önerilere yer veren bu grup için sektörel açıdan ilk söylenebilecek, artık gemi inşaa sektörünün bir ulusal politikası olmasının gerekliliğidir. "Türkiye gemi inşaa eden bir ülke olmalı mı, yoksa olmamalı mıdır?"

Bu sorunun artık cevabının verilmesi gereklidir. Eğer bu sorunun cevabı olmalı ise, öncelikli olarak yerli gemi inşaa sektörünün gelişmesi için en önemli olgular olan uygun teşvik, koruma ve istikrarın sağlanması gereklidir. Bu bağlamda yapılabilecekleri aşağıdaki şekilde detaylandırmak mümkündür:

8.2.4.1 Temel Düzenlemeler

1. Devlet öncelikli olarak sektörün sorunlarıyla direkt ilgilenebilecek Denizcilik Bakanlığı kurulması yönündeki çalışmalarını başlatmalı ve en önemlisi kadrolarını sektörü iyi tanıyan tecrübe sahibi kişilerden oluşturmalıdır. Bunun yanı sıra alınacak yeni ve genç kadroların da bu kişilerce yetiştirilmesini takiben Bakanlığın önümüzdeki dönemlerde sektöre çok yararlı hizmetlerde bulunacağı

kesindir. Yapılan araştırmalara göre bir şirketin rekabet alanındaki başarısının % 30-40'ı hatta daha fazla kısmını hükümetle ilişkiler oluştırmaktadır. Bu nedenle tersaneler de hükümetle olan direkt ilişkilerini arttırmak için gereken gayreti göstermelidir. Burada unutulmaması gereken nokta dünya üzerinde birçok tersanenin hükümetle olan ilişkileri sayesinde ayakta durmasıdır ve bu da konunun vehametini göstermektedir.

2. Oluşturulacak milli Ar-Ge politikası çerçevesinde sektöre ait Ar-Ge faaliyetleri teşvik edilmelidir. Bu konuda devlet-tersane-niversite ve yan sanayii işbirliği ile uygun bir yapılanmaya gidilmeli ve Sektörel Kalkınma ve Teknoloji Geliştirme konularında hizmet vermek üzere özerk bir kurum oluşturulmalıdır. Bu kurum sektörel kalkınma ve teknoloji transferleri kadar teknoloji üretimine de önem vermeli ve bünyesinde bilgi bankaları oluşturmalıdır. Ayrıca getirilecek düzenlemelerle, bu kurumun mümkünse Türk Deniz Kuvvetleri Komutanlığı ile de ortak çalışması sağlanmalıdır. Kısaca sivil ve askeri sektör birbirinin imkanlarından azami surette yararlanmalıdır. Bu kurumun muhtemel görevleri yukarıda belirtilenlere ek olarak şunlar olmalıdır:

- Sektöre ait orta ve uzun vadeye yayılı kalkınma politikası ile planının ve sektöre ait teşvik sisteminin oluşturulması ve idamesinin sağlanması.
- AB ile ülkemiz teşvik sistemi arasındaki karşılaştırmada da değinilen (3.2.4.1), AB'ne ye devletlerde münhasıran teşvik amaçlı için kurulan özel şirket ya da kuruluşların görevlerini üstlenmesi ya da bu tip teşviklerde aracılık ve yardım faaliyetinde bulunması.
- Bünyesinde oluşturacağı ihracat organizasyonu birimi aracılığıyla ihracatla ilgili çalışmalarda tersaneler ve yan sanayiine yardımcı olunması.
- Yine bünyesinde oluşturacağı Ar-Ge ve Teknolojik Gelişmeler Departmanı aracılığıyla tersane ve yan sanayiinin, gerek Ar-Ge gerek de teknolojik gelişmeler konusunda beslenmesi.

- Savunma sanayii ve diğer endüstrilerle yapacağı işbirliği çalışmaları ile tersaneler ve yan sanayiinin ürün geliştirme ve teknoloji transferine faydalı olunması.
- Tersane yatırımları ve gemi yatırımlarıyla ilgili danışmanlık hizmetlerinin tersanelere ücretsiz ya da düşük bedelle sağlanması.
- Kredi işlemlerinde risk değerlendirilmesinin gerçekleştirilmesi.
- Satış ve pazarlama planlarının hazırlanmasında tersanelere yardımcı olunması ve tersaneler arası pazar dengelerinin akıllıca korunması.
- Bilgisayar destekli dizayn, planlama, üretim ve yönetim tekniklerinin öğrenilmesi ve kullanılması ile toplam verimli bakım uygulamaları gibi çalışmalarda tersanelere ve yan sanayiine yardımcı olunması.
- Üretim maliyetlerinde azalma ve girdi maliyetlerinin rakip ülkelerle aynı seviyeye getirilmesi ile ilgili çalışmalar yaparak, somut çözümlerin ortaya konmasında tersaneler ve yan sanayiine yardımcı olunması.
- Tersanelerimizin, yan sanayii ile yapacağı entegrasyonların teşvik edilmesi ve yardımcı olunması.
- Ülkemizde elinde yeterli yatırım fonu bulunduğu halde, sadece yatırım alanı ve teknolojisi konusundaki bilgi eksikliği yüzünden bir üretim faaliyetine girişemeyen kişilerin yan sanayiine dahil edilmesini sağlayıcı çalışmalar yapılması.
- Uluslararası kaide ve konvansiyonlarla ilgili konularda ilgili devlet kademelerine yardımcı olunması.
- Kapasite belirleme konusunda gereken çalışmaların yapılması ve yapılan çalışmaların uygulamaya geçirilmesinin sağlanması.

Bu kurumun kurulması mümkün olmasa bile Müsteşarlık ya da kurulması istenen Bakanlık nezdinde oluşturulacak bir bölüm sektöre ait verileri toplamalı,

değerlendirmeli, sektörün hizmetine sunmalı ve yukarıdaki çalışmaları kısmen de olsa gerçekleştirmelidir. Fakat yine de bu konuda en rasyonel çözüm bu özerk kurumun oluşturulması olarak görünmektedir.

3. Kurulması istenen Denizcilik Bakanlığı bünyesinde ya da tercihen bir önceki maddede önerilen kurum bünyesinde oluşturulacak komisyon tarafından acilen sektöre ait orta ve uzun vadeye yayılı kalkınma politikası ve planı oluşturulmalı ve uygulama süresi içerisinde bu politika ve planın herhangi bir değişikliğe uğratılmadan (olağanüstü durumlar hariç) idamesi sağlanmalıdır. Bu plan, uluslararası rekabet kurallarını da dikkate alarak sektörü mali, ekonomik, idari ve teknik yönleriyle yeniden yapılandırmayı hedefleyen ve ülkemizdeki büyük sermayeyi bu sektöre çekecek düzenleme ve unsurlara yer vermelidir. Ayrıca konuyla ilgili olarak Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı ve Devlet Planlama Teşkilatı gibi diğer devlet kurumlarının da belirli zamanlarda komisyona katılımı sağlanmalıdır.

8.2.4.2 Teşviklerle İlgili Düzenlemeler

Yukarıdaki plan bünyesinde sektöre özgü orta ve uzun vadeye yayılı bir teşvik sistemi oluşturulmalı, uygulama süresi içerisinde bu sistemin herhangi bir değişikliğe uğratılmadan (olağanüstü durumlar hariç) devamı ve en iyi şekilde kontrolü sağlanmalıdır. Ayrıca oluşturulacak sistemin var olan koşullarda önemli değişimler getirebileceği gözönüne alınarak, sektöre olan yapısal yansımalarının tam olarak görülebilmesi açısından, sisteme gereken zaman tanınmalıdır. Bu tür bir yapının tesisi artık şart hale gelmiş olup, mevcut uygulamada olduğu üzere sektöre ait teşvik sisteminin çeşitli kademelerden farklı zamanlarda görüş almak yoluyla tesisi ve idamesinin başarılı olması mümkün gözükmemektedir. Konu ile ilgili oluşturulacak komisyonun teşvikler konusunda dikkate alabileceği mevcut uygulamada görülen yanlışlıklar ve konuyla ilgili yapılabilecek çalışma önerilerini ise aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

1. Devletin ya da kurulması önerilen kurumun 7. Bölüm'deki çalışmada yapılan şekilde bir hesaplama yöntemini proje bazlı olarak gemi inşaatındaki teşviklerde

kullanması akıllıca gözükmemektedir. Teşvik olarak eşik miktarının (devlete geri dönüş) belirli bir yüzdesi saptanmalı ve teşvikler bu orana göre verilmelidir. Böylece yatırımcı, teşvik oranını arttırmak için yurt içi yan sanayiine yönelecek, bu durum da yan sanayiinin gelişmesine yol açacaktır. Ayrıca verginin uygun şekilde herhangi bir kaçağa sebebiyet vermeden tahsili de önceden hesaplanmak suretiyle mümkün kılınacaktır. Teşvik oranını saptamak için kullanılacak eşik yüzdesi ise, inşaa edilecek geminin milli ekonomiye katkısı (yatırım öncesi ve sonrası) ve yatırımın devlete geri dönüşü (yatırım öncesi ve sonrası) dikkate alınarak hesaplanmalıdır.

2. Sektör için belirlenecek yeni yardım sisteminde, sadece nakit akışının yönetilmesi ya da sermayenin dönüştürülmesinden (İşletme (operasyonel) yardımlarda olduğu gibi) ziyade, rekabet düzeyinin arttırılması üzerine etkisi olması amaçlanmalıdır.
3. Gemi inşaa sektöründe mevcut düzenleme içerisinde yer alan teşvikler sadece şeklen teşvik statüsünde bulunmakta ve bu tarz bir destekleme şekliyle sektörün sorunlarının aşılması mümkün gözükmemektedir. Şu anki uygulama yerine uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanmasını da içine alan bir dizi yöntem bu konuda denenmelidir. Bu konuda izlenebilecek en akılcı yöntem, sektörün yapısından kaynaklanan sorunlarının belirlenmesi ve bu sorunları çözmeye yönelik spesifik teşvik tedbirlerinin uygulamaya sokulması olacaktır.
4. Devlet sektöre mevcut imkanları çerçevesinde nakit teşvik uygulamalıdır. Bugün AB’nde teşviklerin kısıtlanması kararı bulunmasına rağmen ülkeler el altından Ar-Ge ya da Çevre koruma yardımları gibi sektörel bazlı olmayan yardım başlıkları altında teşvik akıtmaya devam etmektedir. AB’nde gemi inşaa sektörüne yapılan devlet yardımları ve konu ile ilgili tespitlere 5. Bölüm’de yer verilmiştir. Bu ülkelerin uyguladığı yöntemler saptanarak benzeri bir uygulama ülkemizde de harekete geçirilmeli, bunun yanısıra global anlamdaki düzenlemeler yardım politikasına adapte edilerek, konuyla ilgili mevcut ya da ileri dönemde problem olabilecek açıklar kapatılmalıdır.

5. Günümüzde mevcut uygulama nedeniyle KDV oranı kadar gemi bedeli üzerinden sağlanan teşvikten tersanelerimizin çoğu finansal problemleri nedeniyle komple gemi inşaatı gerçekleştiremedikleri için yararlanamamakta ve bu teşvik gemiyi yaptıran yerli armatöre verilmektedir. Bu tip bir uygulama yerine yatırımın üstlenilen kısmı üzerinden teşvik uygulamasına gidilmesi tersanelere bir nebze de olsa nefes aldıracaktır. Ya da devletin kurulması önerilen Denizcilik Bankası ya da tahsis edilecek başka bir banka aracılığıyla sağlayacağı uygun kredi imkanı gibi finansal iyileştirmeler yoluyla tersanelerimizin komple gemi inşaatını gerçekleştirmeleri sağlanarak, mevcut teşvikten kademeli olarak yararlanması sağlanmalıdır.
6. Ayrıca her iki taraf (armatör ve tersane) için de bu tür teşvik fonu ödemesinin alınması bürokratik engeller nedeniyle uzun sürmekte, fon ödemesini alma beklentisindeki yatırımcıyı nakit akışı açısından zora sokmakta ve döviz bazında bakıldığında reel olarak azalmaya sebep olmaktadır. Devletin bu ödemeyi yapmada daha hassas olması ya da paranın bekleme süresi içerisindeki değer kaybını karşılaması gerek tersaneye gerek de armatöre rahat bir nefes aldıracaktır. Fon ödemesinin alternatif olarak döviz bazında verilmesi de bu konuda bir çözüm olabilir.
7. 2581 no'lu yasa ile yeni gemi ithali, tonaj sınırı olmaksızın teşvik edilmekte ve yabancı gemilerin onarımları da geçici ithal ile yapılabiliyorken tersane yatırımları ve tevsii (kapasite arttırımı) ile yeni gemi inşaatında ise gemi ithalindeki istisnalar uygulanmamaktadır. Tersane yatırımları ve sektörde gerçekten kapasite arttırımına ihtiyaç var ise yapılacak tevsii yatırımlarının da yeni gemi ithalinde uygulanan istisnalar kapsamına alınması uygun görülmektedir.
8. İhracat amaçlı olsun ya da olmasın tüm gemi inşaa yatırımlarında kullanılan yan sanayii ürünlerinin. sonuç olarak önemli ölçüde döviz eldesi ya da ikamesi sağladıkları gözönüne alınarak, ihracat kabulü ile ihracata uygulanan teşviklerden yararlandırılması ya da bu tür teşviklere benzer yapıda yeni bir teşvik türü oluşturularak bu sistemden yararlandırılması sağlanmalıdır.

9. Tez içerisindeki çalışmada da görüldüğü üzere mevcut gemi yatırımının % 54.5'lik kısmı ithal kalemlerden oluşmakta ve bu kısmın % 44.677'lik kısmı vergilendirilememektedir ve buna rağmen devlet hala ithalatı teşvik eder bir görünüm sergilemektedir. İthalatta sağlanan avantajlar yüzünden sadece gemi inşaa sektöründe değil, tüm sektörlerde ithal kalemler oldukça fazla kullanılmaktadır. Devlet bu tarz bir yaklaşımdan artık vazgeçmeli, ithalat yerine yurt içi girdi teminini teşvik etmelidir. Bu yapının sağlayacağı sinerji ile ülke üzerinde daha çok KOBİ şeklinde olan yan sanayiinin gelişmesi, daha ucuza yurt içi girdi temini ve yatırımın daha yüksek oranda vergilendirilmesi sağlanacaktır. Bu konuda yurt içi girdi kullanımı neticesinde oluşacak verginin belirli bir kısmının tersanelere ya da Türk armatöre (tersanenin sadece anahtar teslimi işçilik kısmını üstlenmesi halinde) ödenmesi şeklinde bir teşvik yöntemi (yaratılan verginin geri ödenmesi) denenebilir.
10. AB'nde, yeni yardım politikasıyla, süreç ve ürünlerde yenileme içeren ve şu an sektör içerisinde diğer AB tersanelerinde bulunmayan yenileme projelerine teşvik verilmesi düşünülmektedir. Benzer şekilde ülkemizde de verimliliğini artırıcı çalışmalar yapan, bunu sağlamak için gerekirse yeni teknoloji getiren, işgücünü yeni teknolojiye uyum için eğiten tersanelere bir takım muafiyet ve istisnalar getirilmelidir, bu tersaneler devlet yardımları ve teşviklerden daha kolay faydalanabilmelidir.
11. Tersanelerde yapılmakta olan enerji, su, hizmet ve malzeme alımlarıyla, işçiliklere KDV muafiyetinin uygulanmasına imkan veren yasal düzenleme yapılmalıdır. Teşvik belgeli gemi ve yat inşaa ve onarımının KDV'den muaf olacağının ilgili yasada belirtilmemesi nedeniyle, gemi ve yat inşaa ettiren armatörlere KDV tahakkuk ettirilmeksizin fiyat uygulanmaktadır. Bu üretim ve hizmetleri vermekte olan tersaneler ise taşıyıcı, elektriğe ve diğer tüm giderlere KDV ödemekte, TL'nin değer kaybı nedeniyle de. Dolar bazında çalışan sektör mensubu müteşebbisler gerçek değer üzerinden ciddi kayıplara uğramaktadırlar. Bu durumda KDV hariç fiyat uygulanan armatörlerin elde ettikleri KDV

teşvikleri, tersanelere gecikmeli ödenen KDV iadelerindeki kayıplardan karşılanır duruma gelmektedir.

12. Günümüzde Ege’de Alaybey tersanesi dışında bakım-onarım tersanemiz bulunmamaktadır. Halbuki bu bölgede gerek Yunan gerek de diğer Akdeniz ülkeleri armatör ve gemilerinin oluşturduğu büyük bir onarım ve yeni gemi inşaa pazarı bulunmaktadır. Bu pazarda ülkemizin en önemli avantajı ucuz işçiliktir. Dezavantajımız ise yeterli kapasite ve yeterlilikte tersanemizin olmamasıdır. Devlet bu bölgede bulunan Alaybey Tersanesi’ni kapatmak yerine bu tersanenin daha efektif çalışması için gerekli yeniden yapılanma ve modernizasyon çalışmalarını yapmalı ve bu bölge ile Akdeniz bölgesinde yeni tersanelerin kurulabilmesi için gerekli teşvik ve mevzuatla ilgili düzenlemeleri yapmalıdır.
13. Tersane yatırımları ile gemi ve tersane yatırımlarıyla ilgili danışmanlık hizmetleri;
 - % 100 yatırım indirimine dahil edilmeli ve teşvik kapsamında fon kaynaklı krediden yararlandırılmalıdır,
 - ya da konuyla ilgili mali yükü azaltacak teşvik tedbirleri ve/veya uygun şartlarda kredi temin edilmeli veya bütün tersanelerin danışmanlık hizmetlerini desteklemek yerine devlet-sanayi-üniversite ve yan sanayii işbirliği ile oluşturulması önerilen kurum direkt olarak desteklenmeli, karşılığında tersanelere ücretsiz ya da düşük bedelle bu kurum tarafından danışmanlık hizmeti sağlanmalıdır.
14. Sektörde yan sanayiinin KOBİ teşvikleri, Ar-Ge teşvikleri, Eğitim teşvikleri, Çevre ve İstihdam teşvikleri ile teşviği ve AB’ndeki rakiplerine uygun hale getirilmesi sağlanmalıdır.
15. Gemi inşaa sektörü ile deniz taşımacılığı ve yan sanayii arasında güçlü bir bağ vardır. Bu durum özellikle yardımlarla kendini göstermektedir. Örneğin deniz taşımacılığına uygulanacak teşviklerle bu taşımacılığa olan talep artacak bu da yeni gemilere olan talebi doğuracaktır. Aynı şekilde gemi inşaa sektörüne

verilecek teşviklerle gemi üretimi teşvik edilecek, deniz taşımacılığı yeni gemilerle daha verimli ve ucuz yapılabilir. Özkaynağı güçsüz bir armatörün, ülke tersanelerinde gemi yaptırabilmesi ise ancak devletin veya bankaların verecekleri uygun krediler ve teşviklerle mümkündür. Bu nedenle devletin yeni gemi inşaatı ve onarımında Türk tersanelerini kullanma şartıyla deniz taşımacılığına vereceği kredi ve teşvikler yararlı görülmektedir. Bu sayede yan sanayiinin de dolaylı yoldan canlanması sağlanacaktır.

8.2.4.3 Diğer Düzenlemeler

1. Dönemler halinde Merkez Bankası'nın veya daha geniş anlamda ekonomi yönetiminin uyguladığı "yavaş devalüasyon politikası" Türkiye'nin ihracatta, gemi inşaat sektöründen, denizcilik sektöründen elde ettiği döviz gelirini olumsuz etkilemekte ve bu sektörlerdeki sanayicilere zor günler yaşatmaktadır. Sağlanacak ekonomik ve siyasal istikrar ortam ile gerek diğer yatırımcılar gerek de tersaneciler; döviz kuru, enflasyon oranı, faiz hadleri konusunda önemli ölçüde sapma göstermeyen kısa, orta ve uzun vadeli tahminler yapabilecek duruma getirilmeli ve devlet gerek gemi inşaat sektörünün gerek de diğer ilgili sektörlerin bu konudaki zararlarını karşılamalıdır.
2. Günümüzde ülkemizde mevcut vergi gelirinin % 80'i civarında bir kayıp tahmini bulunmaktadır. Bu nedenle artık karmaşık ve yüksek vergi uygulamalarından vazgeçilmeli, vergi hadleri tahammül edilebilir seviyelere indirilmelidir. Böylece kayıt kaçağı da asgariye inmiş olacaktır. Yeni uygulamayla vergi sistemine nefes aldırılacağı söylenilse de yeni tasarı, vergi yasalarındaki maddelerin toplam yirmide birini değiştirmektedir ve bütünüyle bir reform demek mümkün değildir. Türkiye gibi yüksek enflasyonun yaşandığı bir ülkede enflasyon muhasebesine yer verilmemesi bu tasarının en büyük eksikliğidir. Ayrıca ne kadar iyi yasa çıkartılırsa çıkartılsın, bunu uygulayacak insanların da iyi seçilmesi zorunludur ve uzmanlara göre Maliye'de son birkaç yıldır nitelikli eleman sayısı oldukça azalmıştır. Tasarıyla birlikte, idari yapılanmaya ve çalışanların durumunun iyileştirilmesine yönelik bir düzenleme de bir an önce gerçekleştirilmelidir. Ayrıca, Devlet, artık sanayiye deneme yanılma tahtası olarak kullanmaktan

vazgeçmeli, gereken reformları uygun ve sağlıklı bir biçimde ortaya çıkarmalıdır. Vergi sistemi üretimi çökertici değil, rantıye olarak kullanılan parayı üretime sevk edici şekilde tasarlanmalıdır. Bu konuda, İngiltere’de uygulanan, tasarrufu yatırıma dönüştüren ve işletme çalışanlarıyla bağlantılı olan vergi teşvik tedbirleri benzeri düzenlemeler de teşvik sistemi içerisinde uygulamaya geçirilmelidir (bu teşviklere 3.2.4.1’de ayrıntılı olarak değinilmiştir).

3. Tez içerisinde yapılan çalışmada da görüldüğü üzere ülkemizde devletin ücretten yaptığı kesintiler çalışanın alım gücünü düşürmekte, işçi geliri ile işveren gideri arasında büyük fark meydana getirmektedir. İşçilik ödemelerini arttırıcı ve net ücreti azaltıcı etkisi olan vergi, fon ve benzeri yükler daha da hafifletilmeli, gereksiz olanlar kaldırılmalıdır.
4. Bankaların kredi teminatı olarak gayrimenkul ipoteğini tercih etmeleri, Tuzla’da devlet arazileri üzerinde kiracı konumunda bulunan tersaneleri zorlamakta ve caydırıcı etki yapmaktadır. Ayrıca gayrimenkule yatırımı da özendiren dolayısıyla üretim mantığıyla da ters olan bu uygulama yerine, tüm dünyada uygulanan proje ipoteği ve projenin güvenilirliğini esas alan risk sigortası uygulamasına geçilmelidir. Gemi ihracatına ilişkin yatırımların kredi teminatlarında devlet desteği sağlanmalı, bu uygulamanın gereği olan risk değerlendirme hususunda ise devlet-sanayi-üniversite işbirliği ile oluşturulması önerilen kurum gereken çalışmayı yapmalıdır.

Bunun yanı sıra hazine arazisi olan tersane yerlerinin müteşebbislere tahsisine esas olan taahhütnamelerde Milli Emlak’ın tek taraflı iptal hakkı yer almakta, bu husus bankalar tarafından Üst Hak İpoteği’nin tesis edilmesi konusunda engel oluşturmaktadır. Taahhütnameler karşılığında yapılmış bulunan İrtifak Hakkı tesisi işleminde Milli Emlak İdaresi’ne tanınmış bulunan tek taraflı iptal yetkisinin kaldırılması gereklidir. Ayrıca Milli Emlak Genel Müdürlüğü, tapu dairelerine üst hak ipoteği kurulabilir emrini peşinen vermeli, tersanelerin tabi olduğu taahhütnamelerin farklı esaslar içermesinin sakıncalarını gidermek üzere de tek tip taahhütname uygulaması getirilmelidir. Bu tip bir uygulama ilk

paragraftaki kadar etkili bir çözüm olmasa da kısa vadede yarar sağlayabilecek bir çözümdür.

5. Kredi işlemlerinde yer alan harç muafiyeti için orta ve uzun vadeli kredilerde kullanılır ibaresi mevcuttur. Halen ise tüm krediler kısa vadelidir. Gemi inşaatının özelliği nedeniyle büyük miktarlarda kullanılan krediler ve yine bir nevi kredi sayılan teminat mektubu için ödenen ve sektöre büyük maliyetler getiren harçların muafiyet kapsamına alınması gerekli görülmektedir. Harç muafiyeti ile ilgili mevzuatta gerekli değişiklik yapılarak orta ve uzun vadeli ibaresi kaldırılmalıdır.
6. Bugün diğer KİT'lerde olduğu gibi deniz sektöründe de TDİ, Deniz Nakliyat ve Gemi Sanayi A.Ş. gibi şirketlerin durumu oldukça kötüdür. Devlet bu kurumları ya özelleştirmeli ya da mevcut yapılarını değiştirici ve rekabet edebilirliklerini sağlayıcı şekilde personele gereken yetki, destek ve sorumluluğu vererek, çalışma ortamlarını iyileştirmelidir. Bu tip kurumlar parti kadrolarının yerleştirildiği yerler olmaktan çıkarılmalı, gerçek anlamda eğitilmiş ve başarılı personelin çalıştırıldığı yerler haline getirilmelidir. Bu konuda gerekirse işten çıkarmalara müsaade edilmelidir.
7. Geleceğin bu sektördeki üst düzey kadrolarını oluşturan gemi inşaatı mühendislerini yetiştiren okullarımız ekonomik imkanlarının yetersizliğinin etkisiyle oldukça zayıf durumdadır. Doğal olarak diğer konularda mühendis yetiştiren okullarımızın da durumu bundan pek farklı bulunmamaktadır. Devletin bu konuda daha fazla vakit kaybetmeden üniversiteler düzeyinde genel bir eğitim reformuna gitmesi gerekmektedir. Gerekirse konuyla ilgili olarak gerekli özerklikler üniversitelere tanınmalı ve üniversitelerde çalışan öğretim kadrolarının yurt dışındaki benzerleri gibi pratikle teoriyi birleştirmiş kişilerden oluşması sağlanmalı ve üniversitelerimizin ekonomik imkanları gerek devlet gerek de döner sermayeler yoluyla iyileştirilmelidir. Aksi takdirde ülkemizin ne bilimde ne de sanayide ilerleme şansı maalesef bulunmamaktadır.

8. Ülke çapında yıllardır üzerinde konuşulan ve ülkelerin yegane çok taraflı konsensus arama platformu olan Ekonomik ve Sosyal Konseyin gerçek yapısında tasarlanmasında sektör gereken yerini ilgili kurumlarıyla almalıdır. İlgili tarafların karar sürecinde aktif rol oynayacakları, dışlanmak yerine katılımcılığın esas alındığı, hükümetin gündemin yapısına bağlı olan hususlar dışında temsil edilmeyeceği, AB ile dünyadaki yapılara benzer ve Türkiye'nin kendi gerçeklerine özgü Ekonomik ve Sosyal Konsey'in yapısı ve yasasıyla beraber vakit kaybetmeden hayata geçirilmesi kaçınılmaz bir gerçektir ve sektörle ilgili devlet kademeleri, tersaneler ve üniversitelerimizin bu süreç içerisinde yer alması gereklidir.
9. Gemi inşaa sektörünü desteklemek ve yurt dışına gemi ihracını kolaylaştırmak açısından, Tuzla Tersaneler Bölgesinin Serbest Bölge veya Organize Sanayi Bölgesi haline getirilmesi sektörün istekleri arasında yer alıp, mevcut düzenlemeye göre tanım olarak sektör, OSB olabilmek için gereken özellik ve mevzuata uymamaktadır. Bu durumda yapılabilecek öneri bölgenin Serbest Bölge yapılmasıdır. Fakat bu konuda tarafımda daha önemli bir öneri, yan sanayii firmalarının OSB bünyesinde toplanması olacaktır. Bu sayede yan sanayiinin altyapı eksikliği, plansızlık, çevre kirliliği ve devlet tarafından yeterince desteklenememesi gibi sorunlarının, kısmen de olsa, çözülmesi mümkün olacaktır.
10. Yat inşaa sanayii sektörünü gemi inşaa sanayii sektöründen ayrı olarak mütalaa etmek mümkün olmamakla beraber, yat inşaatının bazı kendine has durumları dolayısıyla ayrı bir başlık altında mütalaa edilmesi faydalı olacaktır.

Kısaca özetlenecek olursa, yat inşaa sanayii sektörünün gelişmesi ve özellikle bu sektör için çok önemli olan yan sanayiinin gelişmesi ve tersanelerin faaliyetlerinin devamını sağlayacak aşağıdaki hususların çözüme kavuşturulması gerekmektedir:

- Özel amaçla kullanılmak üzere yat yaptıracaklara uygulanmakta olan vergilerin hepsinin ödenilebilir makul düzeye getirilmesi ve ana ithal

kalemlerine 2581 sayılı kanun çerçevesinde gümrüksüz ithalat yapma imkanı tanınması.

- Bugüne kadar yurtdışından yabancı bayrakla yat getirmiş olanlara bir defaya mahsus olmak üzere, makul bir ceza vergisi alınması suretiyle Türk Bayrağına dönüştürülmelerinin sağlanması ve bunu takiben Triptik teknelerin Türk vatandaşlarınca kullanılmasına etkin bir şekilde mani olunması.
- Yat inşaatında proje bazından itibaren, inşaa süresince yetkili bir otorite tarafından yeterli bir kontrolün sağlanması suretiyle inşaa denetiminin ihdas edilmesi ve bu sayede projesiz ve denetimsiz yat inşasına engel olunması.
- Turizm yatırım teşvik belgelerinin ithal global listesine komple yat ve teknenin dahil edilmemesinin sağlanması.
- Avrupa'nın bir çok ülkesinde uygulandığı gibi Türkiye'de de yurt dışından müracaat eden tekne sahiplerinin teknelerini büyütmek maksadıyla yeni siparişlere bağlanabilmeleri için tersanelerden üç misli döviz getirme taahhüdü şartı karşılığında eski teknelerini tersanelere bedeli mukabilinde bırakma imkanının verilmesi.

11. Bu düzenlemeler dışında devletin yapabileceği bazı ek düzenlemeler de mevcut olup, bunlar takip eden başlıklar altında diğer önerilerle birlikte ele alınmıştır.

8.2.5 Yatırım politikası

1. Yatırım kararının verilebilmenin en önemli ölçüsü olan kapasite hususunda AB'nde de olduğu gibi ülkemizde de kapasite tayin ve tespiti metodunda genel bir uzlaşmaya ihtiyaç olduğu açıktır. Metod eksikliği veya yanlış uygulamalar nedeniyle halihazırda yapılan kapasite hesaplamalarının doğru olduğunu söylemek güçtür. Bu konuda İ.T.Ü. ve G.M.O. birlikteliğiyle yapılan çalışmaların devlet-sanayi-üniversite ve yan sanayii işbirliği ile oluşturulması önerilen kurum bünyesinde geliştirilerek devreye sokulması önemli bir gerekliliktir.

2. Ürün bazında uzmanlaşmanın olduğu ihraç şansı yüksek ve ileri teknolojiye dayalı gemi tiplerine kayacak şekilde yatırım faaliyetlerine yönelinmelidir.
3. Yatırımlar, sektörün mevcut kapasitesinin tamamını kullanamadığı ve dünya gemi talebindeki durgunluk da düşünülürse, mevcut kapasiteyi arttırmaktan ziyade verimliliği arttırıcı yönde olmalı, üretim kapasitelerini zorlamaksızın yeni yöntemler ve teknoloji transferlerine yer verilerek, üretim tesisleri sürekli iyileştirilmelidir.
4. Tersanelerin yatırımlarını yapabilmek için inşaa ruhsat problemlerinin halledilmiş olması gerekmektedir. Tersane yatırımları ruhsatsız görünmekte ve modern tesisler dahi kaçak yapı muamelesine tabi tutulmaktadır. Bu konunun devlet tarafından çözüme kavuşturulması gerekmektedir. Bu sayede Tuzla tersanelerinin yerel yönetimle sık sık yaşadığı bazı problemlerin önüne de geçilmiş olacaktır.
5. Tersaneler, çevrenin korunması ve kurumsal sosyal sorumluluğun yerine getirilmesi amaçlı yatırımlarını kademeli olarak gerçekleştirmeli ve bu konuda sağlanan teşviklerden de fiilen yararlandırılmalıdır.

8.2.6 Finansal Kaynaklar

1. Sektör açısından en önemli hususlardan biri sektöre özel bir Denizcilik Bankası kurulmasıdır. Devlet bu konuda ya kendi bünyesinde girişimde bulunarak sektöre bir banka tahsis etmeli ya da tersaneler, armatörler, yan sanayii ve denizcilikle ilgili yerli firmalardan oluşturulacak bir grubun sektöre özgü bir banka kurmasını teşvik etmeli ve yardımcı olmalıdır. Böylece sektör kendi kuracağı banka aracılığıyla ortak bir risk sistemi de oluşturmuş olacaktır. Ayrıca bu banka, yan sanayiinin ve mümkün olursa tersanelerin dolaylı olarak desteklenmesi açısından aşağıdaki faaliyetleri (ABD’de uygulanan sisteme benzer olarak) de gerçekleştirmelidir;
 - İhracat Alım Kredisi: Herhangi bir maddi teminat istenmeden, Eximbank tarafından desteklenebilecek bir kredidir. Bu kredi, Türk malı teçhizatların

alımında yabancı firmalara cazip oranlar ve uzun süreli geri ödeme olanağı sunma esasına dayanır (ABD uygulamasında, alınacak malın askeri nitelikte olmaması, makina ve teçhizatları kapsamaması gerekmektedir, bu krediler genel olarak 150 bin dolardan 10 milyon dolara kadardır, kontrat bedelinin % 85'ini ve ABD kökenli ürün bedelinin % 100'ünü geçemez).

- **Envanter Alım Kredisi:** Yabancı firmalara daha önceden mevcut kredi olanaklarını kullanmaksızın askeri olmayan Türk içerikli hammadde, parçalar, emtia ve demirbaşların alımı için teminat gerektirmeyen kredi hattı teşkil etme esasına dayanır (ABD uygulamasında, satın alınan maldaki ABD içeriğinin en az % 50 olması şart koşulmaktadır, bu krediler 150 bin dolar ile 1 milyon dolar arasındadır, borç dönemleri 365 güne kadardır).
 - **İhracat Alacakları Finansmanı:** Bu program Türkiye'ye ihracat yapan yabancı firmalara, Türk müşterilerinden alacak hesaplarının satın alımı hizmetini sunma esasına dayanır (ABD uygulamasında, fatura tarihinden itibaren 365 güne kadar vade ile 25 bin dolar ile 100 bin dolar arasında değişen krediyi kapsamaktadır). Bu sayede banka alacağı komisyon ile bir nevi döviz ikamesi de sağlamış olacaktır.
2. Sektöre özgü bir banka kurulamaması durumunda, gemi inşaa sektörüne sağlanacak bir döner sermaye bu sektörün daha iyi organize olmasını sağlayacak ve mevcut finansal problemlerin çözümünde de yardımcı olacaktır.
 3. Tersanelere yeni gemi inşasında sağlanan krediler 18 ay, gemi onarımında 6 ay vadeli şekilde olmalıdır. 80'li yıllardan beri devam edegelen rantiye politikası, banka kredi faizlerini çok yükseltmekte, büyük sanayiciler kullandığı yüksek faizli krediyi maliyetlerine rahatlıkla yansıtabilirken, tersaneler kredi kullanmakta zorlanmakta ve bu krediyi maliyetlerine yansıtamamaktadırlar. Bu nedenle dışarıdan alınan kredilerin önü tıkanmamalı ve bu tür krediler kurulması önerilen banka aracılığıyla kullanılmalıdır.

4. Tersanelerin modernizasyonu ve yeniden yapılandırılması konusundaki yatırımları için yine kurulması önerilen banka ya da tahsis edilecek bir banka aracılığıyla orta vadeli ve düşük faizli finansman temini sağlanmalıdır.
5. Tersaneler finansal problemlerinin çözülmesi açısından devletin de desteğiyle yabancı ortaklık (stratejik ortaklıklar) kurmalı ya da diğer tersaneler ve/veya yan sanayii ile stratejik işbirliğine gitmelidir. Gümrük Birliği'ne girilmesi ile artacağı düşünülen yabancı sermaye yatırımları, siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar nedeniyle azalmıştır. Yabancı sermayenin sektöre ve yan sanayiine yönlendirilmesi için, hükümetin özendirici tedbirleri ve ticari hukuk açısından ilgili mevzuat değişikliklerini de muhakkak surette gerçekleştirmesi gerekmektedir.
6. Tersaneler finansal kaynaklarını daha etkin kullanabilmek için iş süreçlerinde maliyetten tasarrufa, hız artışına ve kalite programları üzerinde güvenilirliği arttırmayı hedefleyen bir odaklaşmaya yol açan çalışmalar yapmalıdırlar. Ayrıca genellikle işin normal gidişatının bir boyutu olan çabuk çözümler ve paranın hızlı geri döndüğü projelerden yararlanmakla beraber, büyük getiri vaadeden uzun vadeli iyileştirme programları konusunda da çaba harcamalıdırlar.

8.2.7 Ürüne Olan Talep

1. Gemi sahipleri için tersane seçiminde en önemli faktör gemi fiyatlarıdır. Bu yüzden tersanelerimizin gerçekleştireceği finansal düzenlemeler önem kazanmaktadır. Diğer karar verici faktörler ise teslim süresi ve teslimde güvenilirliktir. Tersanelerimiz çalışmalarını öncelikli olarak bu konulara yöneltmelidirler.
2. Tersanelerimiz, yerli gemi sahiplerince açığa çıkarılan talebin lehlerine çevrilerek karşılanması ve talebi karşılanan yerli ya da yabancı gemi sahiplerince garanti periyodundan sonra da geri besleme ve gelecekteki satışların elde tutulması açısından iletişimde sürekliliği sağlamalıdır. Bu tip bir anlayışın gerektirdiği şekilde, tersanelerimiz, yapacağı ya da yaptıracığı pazar analizi aracılığıyla mevcut pazarın durumunu ve pazar içerisinde kendi konumlarını belirlemeli

(Satış ve Pazarlama Check-up'ı yoluyla), bu doğrultuda çalışmalarını derinleştirerek Stratejik Plan bünyesinde Satış ve Pazarlama Planlarını oluşturmaktadır. Bu çalışmaları destekleyici şekilde devlet-tersane-üniversite ve yan sanayii işbirliğiyle kurulması önerilen kurum da bu konuda hem bu tip çalışmalara yardımcı olunması hem de tersanelerimiz arasındaki pazar dengelerinin korunması açısından önemli rol üstlenecektir.

3. Dünyanın bütün ileri ülkelerinde kredi tahsisinde uygulanan yapı, yatırım için alınan kredi karşılığında yapılacak yatırımda kullanılacak makina, teçhizat, hammadde, üretim yeri vs.'nin o ülkeden karşılanması şartıdır. Benzer şekilde hem armatörlerin yeni gemi inşasına yönelmesini sağlamak hem de ülke tersanelerine olan talebi arttırmak için yerli armatöre yeni gemi inşasında üretimin yerli tersanelerde gerçekleştirilmesi şartıyla devlet tarafından orta veya uzun vadeli krediler tahsis edilmeli ya da bu kredilerin yurtdışından sağlanmasında yardımcı olunmalıdır. Burada sözü edilen düşük faizli kredi dünya piyasa koşullarına uygun faiz oranları ya da daha alt seviyelerde olmalıdır. Aynı şekilde, Kore'de olduğu gibi tersaneler için de ülke bayraklı gemilerin inşasında yararlanılan krediler düşük ve uzun ödeme süreli olmalıdır.
4. AB ile ilgili bölümde de değinildiği üzere, AB tersanelerinin güçlü olduğu ürün tipi yüksek değerli gemi tipleridir. Öyle ki, AB tersaneleri yıllık dünya üretim miktarının % 21'ini ellerinde bulundurmalarına rağmen, değer açısından bu oran % 31'dir. Bu durum AB gemi inşaa sektörünün gemi dizaynı ve teknik performanstaki üstünlüğünü yansıtmaktadır. Talep projeksiyonları, önümüzdeki yıllarda diğer gemi tipleri için pek fazla bir talep artışı öngörmezken, bu tip gemiler için oldukça iyimserdir ve diğer gemi tiplerinde uzman olan Japon ve Kore tersanelerinin dahi bu piyasaya girmek istemesine yol açmaktadır. Japon ve Kore tersanelerinin sahip oldukları finansal avantaj nedeniyle yaratabilecekleri fiyat avantajı ise AB ülkelerini tehdit edici hatta kapanmayla karşı karşıya bırakıcı niteliktedir. Bu durumdan yararlanarak, tersanelerimizin bulundukları bölge ve ucuz işçilik avantajlarını ortaya koyarak, bu tür gemi tipinde uzman AB

tersaneleri ya da rakipleri konumundaki Japon ve Kore tersaneleri ile stratejik ortaklıklar kurmaları akıllıca olacaktır. Bu sayede tersanelerimizin ;

- Yeni teknolojiler, pazarlama bilgisi ve know-how'a erişimi,
- Daha düşük maliyetle teknoloji transferi yapması,
- İhracata yönelmesi, ihracatını arttırması,
- Sermaye bulması, sermaye arttırımına gitmesi.
- Yabancı ortağın “trade mark” ve “brand name”inden kaynaklanan avantajlara sahip olması kolaylaşacak, mevcut pazar paylarını arttırmaları ve gelecekteki pazar tehditlerinden korunmaları da mümkün olacaktır.

Bu konuda hükümetin vereceği desteklere ise finansal kaynaklar başlığı altında değinilmiştir.

5. Türk deniz ticaret filosunun büyümesinde yeni gemi inşaatı ve genç gemilerle taşımacılık özendirilmelidir. Bu amaçla, özellikle Kore’de olduğu gibi, devlet kurumları gemi yapımını ülkemiz tersanelerinde gerçekleştirmeli (TDİ, Deniz Nakliyat vs.), yine aynı şekilde deniz taşımacılığının geliştirilmesi açısından gerek özel gerek de kamu yüklerinin Türk armatörlerce taşınmasına önem verilmelidir. Buna karşılık Türk armatörlerin yeni gemi inşaatına yönelme, filoyu gençleştirme ve yeni gemi inşaa faaliyetlerini ülkemiz tersanelerinde gerçekleştirmesi şartı getirilebilir. Böylece filonun gençleştirilmesinin yanısıra, hem ülkemiz gemi inşaa sektörünün geliştirilmesi hem de 1997 rakamlarıyla ülkemizin yabancı bayraklara ödediği navlun değeri olan 2 milyar doların ülkemizde ikame edilmesi sağlanmış olacaktır.

Günümüzde tanker filomuz oldukça eski ve yok olma tehlikesiyle karşı karşıya bulunmaktadır. Hazar bölgesi petrollerinin boğazlarımızdan taşınması durumunda karşılık olarak bu yükün taşınmasının bir kısmının Türk armatörlerce taşınması sağlanmalıdır. Bu konuda ve Türk petrol taşımacılığının Türk bayraklı gemilerle yapılacağı garantisi Türk armatöre verilerek, ülkemiz tersanelerinde

üretilmesi ve onarılması karşılığında yeni tanker filomuzun da kurulması ve idamesi sağlanmalıdır.

6. Ayrıca tam olarak yerli armatörün istediği şekilde olmasa da yerli gemi çalışanı sayısını ve haklarını azaltmayacak şekilde Türk Uluslararası Gemi Sicili (II. Sicil)'nin kurulması sağlanmalıdır. Bu durum sefer maliyetlerinin düşmesine yol açacak ve yerli armatörün rekabet gücünü arttıracaktır.
7. Ortak yatırımlara, teknoloji değişim programlarına, yurt dışındaki fuar ve tanıtım organizasyonlarına tersanelerin etkin katılımı sağlanmalıdır.
8. Uluslararası alanda Türk Gemi İnşaa Sektörü'nün rekabet gücünün artırılması açısından lobi faaliyetlerinde bulunulmalıdır.
9. Tersaneler uluslararası piyasalara girmenin yollarını araştırmalı ve orta ve uzun dönemli ihracat stratejileri geliştirmelidir. Bu amaçlarla devlet-sanayi-üniversite işbirliği ile oluşturulması önerilen kurum içerisinde bir ihracat organizasyonu birimi oluşturulmalıdır. Bu kurumun belirleyeceği dünya piyasalarında talebi çok tip ve tonajda gemilerin, kurulması önerilen ya da denizciliğe tahsis edilmiş bankanın imkanları da kullanılarak hazırlanıp, satılması yoluyla tersaneler siparişe bağlanmalıdır.
10. Deniz ve yat turizminin geliştirilmesi ve uluslararası rekabet koşullarına kavuşturulması maksadıyla mevcut ticari yatlarımızın dünya standartlarına yükseltilmesi için gerekli olan iyileştirme çabaları desteklenmeli, yat limanları ve yanaşma yerlerinin sayısı artırılmalı, bu konuda yatırım yapmak isteyen yatırımcılar desteklenmelidir.
11. Günümüzde ülkemizde Savunma Sanayii de ön plana çıkmıştır. Birçok büyük holding geleceğe yönelik stratejilerini savunma sanayiinin ihtiyaçlarının teminine yönelik kurmuşlardır. Savunma Sanayiine cevap verebilmek için mevcut tersanelerimizin ileri harp sanayi sistemleri ve standartlarına cevap verebilecek şekilde dizayn ve üretim yapar hale gelmeleri, ayrıca özel harp ve destek

gemilerinin inşası için de özel maksatlı tersanelerin kurulması veya mevcut tersanelerin bazılarının bu maksada uygun hale getirilmesi gerekmektedir.

8.2.8 Ar-Ge Faaliyetleri

1. Uluslararası alanda rekabet gücünü arttırmak için tersaneler Ar-Ge çalışmaları yapmak ve yenilikleri takip etmek zorundadır ve şu anki idari ve finansal yapıları nedeniyle tek başlarına bunun altından kalkmaları zor gözükmektedir. Bu nedenle regülasyonlar başlığı altında devlet-sanayi-üniversite işbirliği ile oluşturulması önerilen kurum bünyesinde bir Ar-Ge ve Teknolojik Gelişmeler Departmanı oluşturulmalı ve bu departmanın tersaneler ve yan sanayiini gerek Ar-Ge gerek de teknolojik gelişmeler konusunda beslemesi sağlanmalıdır.
2. Yukarıda bahsi geçen kurumun ya da tersanelerin diğer endüstrilerle yapacağı işbirliği çalışmaları, ürün geliştirme ve teknoloji transferine önemli ölçüde faydalı olacaktır.
3. Ar-Ge çalışmaları imalatı kolay ürün tasarımına yönelmeli ve çalışmalar bu doğrultuda yönlendirilmelidir.
4. Tersaneler bünyesindeki Ar-Ge çalışmalarını destekleyici, tersane dışından alınacak müşavir-mühendislik çalışmaları teşvik kapsamına alınmalı, bu tür yardım almaların tersaneye olan maliyeti azaltılmalıdır.

8.2.9 Bakım

Toplam verimli bakım uygulamasına geçilerek;

1. Tersane genelinde bakım departmanı oluşturularak, bu departmanca planlı bakım faaliyetleri gerçekleştirilmeli,
2. Üretim departmanınca kullanıcı bakım faaliyetleri yürütülmeli,
3. Yine tersanelerimiz bünyesinde oluşturulacak mühendislik departmanı ya da proje grubu yardımıyla önleyici mühendislik faaliyetleri yürütülmeli,

gerektiğinde bu konuda Ar-Ge departmanı ya da devlet-sanayi-üniversite ve yan sanayii işbirliği ile oluşturulması önerilen kurumdan yardım alınmalıdır.

8.2.10 Mühendislik

Toplam ekipman verimliliğini meydana getiren altı büyük kayıp, mühendislik departmanı öncülüğünde üretim ve bakım departmanlarının da katılımıyla oluşturulacak proje grubu yardımıyla ortadan kaldırılmalıdır. Bu kayıplar şunlardır;

- Onarım gerektiren ekipman hatalarının neden olduğu duruş kayıpları,
- Ekipmanı kurma ve ayarlama kayıpları,
- Küçük duruş kayıpları,
- Hız kayıpları,
- Kalite hataları ve tekrar işleme kayıpları,
- Ürün kayıpları.

8.2.11 Malzeme Kalitesi

1. Malzeme kalitesinin en önemli göstergesi olan yan sanayiinin artık bir kalite yapısına kavuşması gerekmektedir. Bugün belli bir kalite yapısını tutturamamış tersanelerimizin bir de yan sanayii ile ilgili önemli kalite problemleri bulunmaktadır. Bu nedenle ülkemiz tersaneleri en azından kendileri bu belgeyi halen almamış olsalar dahi yan sanayiinden ISO 9000 Belgesi almaları konusunda gerekli çalışmaları yapma şartını getirmelidir. Bu sayede gerek malzeme kalitesinde karşılaşılan bir takım problemlerin önüne geçilmiş olacak, gerek de yan sanayiinin yönetim yapısını sınırlı da olsa belirli bir düzeyde geliştirmek mümkün olacaktır.
2. Yan sanayiinin, gerek ülke ekonomisine gerek de gemi inşaa sektörünün gelişimine katkı sağlayabilmesi için en büyük görev devlete düşmektedir. Bu konuda devlet tarafından yapılabilecekler şunlardır:

- Yan sanayiinin finansmanla ilgili problemlerinin çözümünde, bankaların uygun kredi şartlarını sağlamaları büyük önem taşımaktadır. Denizcilik sektörüne ayrılması ya da yeniden kurulması istenen bankadan yan sanayiinin de yararlanması uygun olacaktır.
- Yan sanayiinin ihracata yönelmesini sağlayacak mevzuat düzenlemeleri süratle gerçekleştirilmelidir.
- Yan sanayii küçük aile şirketleri olmaktan çıkarılmalı ve sermaye yapıları güçlendirilmelidir.
- Devlet-tersane-üniversite işbirliği ile regülasyonlar başlığı altında kurulması önerilen kurum içerisine yan sanayii muhakkak surette dahil edilmeli, böylece yan sanayiinin teknolojik gelişmeleri takip edebilmesi ve kurumun imkanlarından faydalanması sağlanmalıdır. Yine bu kurum bünyesinde, yan sanayiinin tersanelerle beraber bir ihracat organizasyonu birimi oluşturması ve devletçe desteklenmesi sağlanmalıdır.
- Ülkemizde elinde yeterli yatırım fonu bulunduğu halde, sadece yatırım alanı ve teknolojisi konusundaki bilgi eksikliği yüzünden üretim faaliyetine girişemeyen kişileri yan sanayiine dahil etmek mümkün olup, bu konuda destekleyici çalışmalar yapılmalıdır. Bu tip bir çalışmada bir önceki maddede bahsi geçen kurumun imkanlarından faydalanılabilir.
- Yan sanayinin ISO 9000 ve Toplam Kalite Yönetimi gibi konularda yapacağı çalışmalar teşvikler yoluyla desteklenmelidir.

8.2.12 Ürün Kalitesi

Tersanelerimiz, gerek ürün kalitesi gerek de pazardaki rekabet şansının artırılması açısından ISO 9000 ve Toplam Kalite Yönetimi konusundaki çalışmalara ivedilikle başlamalı ve sürekli gelişme anlayışı içerisinde ilerletmelidirler. Bu konuda alınacak danışmanlık hizmetleri ise teşvikten yararlandırılmalıdır.

8.2.13 Ürün Çeşitliliği (Product Mix)

Tersaneler, stratejik yönetim anlayışı içerisinde mevcut durum analizi, gelecekteki pazar trendleri ve tehditlerini dikkate alarak, talebi artması beklenen, birbirine yakın ürün tipleri ve alt ürünleri üzerinde ihtisaslaşma ve bu sayede pazardaki ani talep değişimlerinden en az şekilde etkilenmeyi sağlamalıdır.

8.2.14 Etkin Malzeme Kullanımı

1. Girdi maliyetlerinin, AB ve diğer rakip ülkelerle aynı seviyelerde olması sağlanmalı, bu konuda devlet-sanayi-üniversite işbirliği ile oluşturulması önerilen kurum bünyesinde çalışmalar yapılarak, somut çözümler ortaya konmalıdır. Bu çalışmalar üretim maliyetlerinde azalmaları da içermelidir.
2. Yine yukarıda bahsi geçen kurum aracılığıyla ya da bağımsız olarak tersanelerimizin yan sanayii ile oluşturacağı entegrasyonlarla üretim sürecinde kullanılacak girdilerin üretim planlaması aşamasında saptanması ve verimli şekilde üretimi sağlanmalıdır.
3. Tersaneler tarafından, proje bazında uygun stok miktarının saptanması, etkin satınalma, depolama ve stok kontrolü, üretim planlaması, kontrolü ve yönetimi faaliyetlerinin daha etkin olarak gerçekleştirilmesi, bu konuda MRP, JIT vs. gibi yöntemlerden yararlanılması gerekmektedir. 5. Bölümde de belirtildiği üzere; özellikle etkin satınalma faaliyetleri, maliyetlerde önemli ölçüde düşmeler sağlamaktadır.
4. Global ölçekte bakıldığında yurt dışındaki çelik fabrikalarının gemi inşasına belirli kapasiteler ayırdığı görülmektedir. Bu sayede sipariş istenildiği zaman ve miktarda temin edilebilmektedir. Tersanede önemli bir kalem olan bu hammaddenin temini ve etkin malzeme yönetiminin sağlanması açısından bu hususa yurt içi uygulamalarda da yer verilmelidir. Böylece sektörün ekonomiye katkısı daha da artacaktır.

8.2.15 Enerji

1. Uluslararası rekabet arenasında işletmelerimizin başarılı olabilmeleri için başta enerji olmak üzere üretim girdileri, uluslararası koşul ve fiyatlarda sağlanmalıdır.
2. Enerji kaynaklarının kullanımında KDV muafiyeti sağlanmalıdır.
3. 2000’li yıllarda ortaya çıkacağı düşünülen enerji krizinden tersanelerin en az derecede etkilenmesini temin amacıyla devlet gerekli yatırımları yapmalı ya da konuyla ilgili olarak tersanelerin yapabileceği yatırımlar için destek vermelidir. Bu konuda devlet-sanayi-üniversite işbirliği ile oluşturulması önerilen kurum bünyesinde gerekli çalışmaların yapılarak ortak bir çözüm arayışına gidilmesi de akıllıca olacaktır.



KAYNAKLAR

- [1] **TÜRKÖĞLU, F.** Ekonomide Geleceği Okuma Yöntemleri, Capital / Guide 9, İstanbul, (Ekim 1994)
- [2] **ERKUT, H.** Stratejik Yönetim Sürecinin Dünyada ve Ülkemizde Gelişiminin İncelenmesi, Yüksek Lisans “Stratejik Yönetim Dersi” Ders Notları, İ.T.Ü. Endüstri Mühendisliği Bölümü, Yaz Dönemi, (1996-1997)
- [3] **SAĞLAM, E.** Kimsenin Plana Programa Baktığı Yok, Hürriyet Gazetesi, (12 Nisan 1998)
- [4] **İNCEKARA, A.** Türkiye’de Teşvik Sistemi, İTO Yayını, Yayın No:1995-10, (1995)
- [5] **BENLİKOL, S., MÜFTÜOĞLU H.** Avrupa Birliği Ülkelerinde Vergi Sistemlerinde Teşvik ve İstisnalar, İTO Yayını, Yayın No: 1997-7, (1997)
- [6] **BALİ, O. O.** Yatırımların ve İhracatın Teşviki ve Kredilendirilmesi, Mevzuat ve Uygulama Esas ve Usulleri, Ankara, (1977)
- [7] **GÜVEMLİ, O.** Türkiye’de Yatırımların Özendirilmesindeki Gelişmeler, Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar, DPT Yayını, Ankara, (1993)
- [8] **PAKDEMİRLİ, E.** Kalkınma Politikamız İçinde Teşvik ve Yönlendirme Politikaları, 2. İktisat Kongresi Tebliğleri, A.Ü. SBF Dergisi, Cilt 1, DPT Yayını, Ankara, (1981)
- [9] **BAŞAK, Z.** Ekonomik Kalkınmada Dış Ticaret Darboğazı ve Bazı Çözüm Yolları, A.Ü. SBF Dergisi, Cilt: XXVII, No. 3, Ankara, (1973)
- [10] **ALPAR, C.** Azgelişmiş Ülkelerin Dış Ticaret Sorunları ve Sanayileşme, Turhan Kitabevi, Ankara, (1973)
- [11] **BAIROCH, P.** Üçüncü Dünya Çıkmazda, Çeviren: Mehmet Dülger, Ankara, (1973)
- [12] **İNCEKARA, A.** Türkiye’de Sanayileşme Politikaları ve İhracata Yönelik Stratejiye Geçiş, İ.Ü. İktisat Fakültesi, İstanbul, (1985)
- [13] **MANİSALI, E.** Dışsal Ekonomiler ve İktisadi Gelişme, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayını, No: 292, İstanbul, (1971)

- [14] **ENGİN, N.** Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler, İTO Yayını, İstanbul, (1992)
- [15] **MAZLUM, M., YÜCEL, İ., TEKEOĞLU, M.** Özel Kesim Yatırım İmkanları ve Yatırım Kararlarında Teşvikleri Etkinliği, TOBB Yayını, No:162, Ankara, (1990)
- [16] **SAVAŞ, V.** Politik İktisat, Beta Yayın, No: 90, İstanbul, (1986)
- [17] **KURAL, K., KARAKEÇİLİ, F., SAKIZLIOĞLU, A.** GATT Normları ve Uluslararası Bütünleşmeler Açısından Devlet Yardımları (Mukayeseli Bir İnceleme), DPT Yayını, (Mart 1995)
- [18] **KAZGAN, G., TUNCER, N., KIRMANOĞLU, H.** Vergi İadesi Uygulamasının İmalat Sanayii İhracatı Üzerindeki Etkisi (1970-1988), TÜSES Vakfı Yayını, İstanbul, (1991)
- [19] **ESİN, A.** Dünyada Globalizasyon ve Avrupa Topluluğunun Sanayi Politikası, Türkiye'ye Etkiler, İKV Yayını, İstanbul, (1992)
- [20] **TURHAN, A.** Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)-GATT, Devlet Planlama Teşkilatı, Yıllık Programlar ve Konjonktür Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Ankara, (Mart 1997)
- [21] **ALKİN, E., ESİN, A.** Sanayileşmede Teşvik Sistemleri, TÜSİAD Yayını, İstanbul, (1990)
- [22] **MALKİN, D.D.** Sanayide Devlet Yardımları Teşvikler, İSO Yayını, İstanbul, (1990)
- [23] **ARAL, E., KARABULUT, E.** MAI, Oyuna Yeni Kurallar, Power Dergisi, (Mayıs 1998)
- [24] **AKTAN, O.** O. GATT ve AT Mevzuatı Karşısında Türkiye'nin İhracatı Teşvik Politikası: Geçmiş ve Geleceği, 3. İzmir İktisat Kongresi Tebliği, Gelişme Stratejileri ve Makroekonomik Politikalar, DPT Yayını, Ankara, (1993)
- [25] **GÜVEMLİ, O.** Yatırımlar ve Dışsattımın Vergisel Özendirmelerindeki Teşvikler, Vergi Dünyası:141, (Mayıs 1993)
- [26] **DPT.** Yatırımları Teşvik Uygulamaları, 6. Plan Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayını, Ankara, (1989)
- [27] **ESİN, A.** Dünyada ve Türkiye'de İhracat Teşvikleri, İKV Yayını: 107, İstanbul, (1991)
- [28] **ÇAPOĞLU, G.** Türkiye İstikrar İçinde Nasıl Kalkınır, Adım Yayıncılık, Ankara, (1992)
- [29] **BOROTAV, K.** İktisat Söyleşileri, İstanbul, (1992)

- [30] **CANSEN, E.** Oyunun Kuralı, Ülke A.Ş., Hürriyet Gazetesi, (18 Nisan 1998)
- [31] **KARDÜZ, A.R.** Teşvik-i Sanayi Kanunu, Sabah Gazetesi, (16 Mayıs 1997)
- [32] **RHPÖİK.** Rekabet Hukuku ve Politikası Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayını, Ankara, (Kasım 1994)
- [33] **KARDÜZ, A.R.** 1913 Yılından Buyana Sanayi Teşvik Ediliyor, Sabah Gazetesi, (15 Mayıs 1997)
- [34] **HOCAOĞLU, N.** Yeni Teşvik Sistemi, Power Dergisi, (Şubat 1998)
- [35] **ALACAKLIOĞLU, A. S.** Yatırım Destekleri Konusunda Soru ve Cevaplar, İTO Yayını, Yayın No: 1997-33, (1997)
- [36] **YALKIN, L.** KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve Tebliğler, Ekonomist Dergisi Eki, (15 Şubat 1998)
- [37] **KÜÇÜKKUTLU, N.** Sorularla Dış Ticaret Mevzuatı Rehberi, İTO Yayını, Yayın no: 1998-9, İstanbul, (1998)
- [38] **EKİNCİ, İ.** Panorama, Power Dergisi, (Nisan 1998)
- [39] **ARAL, E., HOCAOĞLU, N.** 2000'e Az Kaldı, Power Dergisi, (Ekim 1997)
- [40] **İTO,** Ekonomik Rapor, İTO Yayını, Yayın No: 1993-38, İstanbul, (1994)
- [41] **ÜNYELİ, S.** Piyasa Ekonomilerinde Endüstriyel Kalkınma Stratejileri, Panel Konuşması, TÜSİAD Yayını, İstanbul, (1990)
- [42] **YEŞİLOĞLU, T.** Bankaların Kar Zinciri, Capital Dergisi, (Haziran 1998)
- [43] **EC,** Commission of The European Communities, Fifth Survey On State Aids In The European Union In The Manufacturing And Certain Other Sectors, (1997)
- [44] **ESİN, A., ALAGÖZ, A., ÇALIŞ, Ş.** Avrupa Birliği'nde Teşvik Sistemi, İKV Yayınları, İstanbul, (Kasım 1994)
- [45] **SWANN, D., MACLACHLAN, D. L.** Competition Policy In The European Community, Oxford University Press, London, (1968)
- [46] **EC,** Commission, Competition Law In The European Communities, Volume II: Rules Applicable To State Aids, (1987)
- [47] **EC,** Council Directive 90/684/EEC Of 21 December 1990 on Aid To Shipbuilding, Official Journal Of The European Commission, OJ C 380, (31.12.1990)
- [48] **AVRUPA KOMİSYONU,** Avrupa Topluluğunun Rekabet Politikası, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciligi, Ankara, (1994)

- [49] **İSO**, Sanayide Devlet Yardımları ve Teşvikler, Uluslararası Sempozyum, İSO Yayını, (20-21 Mayıs 1992)
- [50] **ERNST&YOUNG**, European Commission, The European Shipbuilding And Shiprepair Industries, Draft Report, (July 1997)
- [51] **EC**, Towards A New Shipbuilding Policy, Com (97), Brussels, (1.10.1997)
- [52] **SOYAK, A., EROĞLU, N.** Yeni Teknolojiler ve Gemi Yapım Sanayii; Türk Tersanelerinde Teknolojik Kapasite, Öneri Dergisi, Adnan Tezel Anısına Özel Sayısı, (1997)
- [53] **ÖİK**, Türkiye - AT Mevzuat Uyumu Sürekli Özel İhtisas Komisyonu Raporları, Cilt 3, Sınai Mevzuat, Ankara: DPT, (Kasım 1995)
- [54] **DTO**, Deniz Sektör Raporu '96, DTO, İstanbul, (1997)
- [55] **GİSÖİK**, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Gemi İnşaa Sanayii Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT, Ankara, (1995)
- [56] **ŞİMŞEK, E.** Türkiye’de Gemi İnşaa Sanayii’nin Gelişimi ve Problemleri, İ.T.Ü. Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi Bitirme Çalışması, (Şubat 1998)
- [57] **BOYACIOĞLU, A.B.** Toprakbank A.Ş. Denizcilik Sektör Raporu, (Ocak 1996)
- [58] **HDTM** Yatırımları Teşvik Mevzuatı 1993, HDTM-Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü Yayını, Ankara, (1993)

EK A

YATIRIMLARDA DEVLET YARDIMLARI VE YATIRIMLARI TEŞVİK FONU ESASLARI HAKKINDA KARAR

(25.03.1998 tarih ve 23297 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan 23.02.1998 tarih ve 98/10755 sayılı Yatırımları ve Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Karar'dan aynen nakledilmiştir.)

Amaç ve Kapsam

Madde 1- Bu Karar'la; Kalkınma Planları ve Yıllık Programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak, bölgeler arası dengesizlikleri gidermek, sermayeyi tabana yaymak, istihdam yaratmak, katma değeri yüksek ileri ve uygun teknolojileri kullanmak ve uluslararası rekabet gücünü sağlamak için yatırımların uluslararası yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek şekilde teşviki, yönlendirilmesi ve desteklenmesi amaçlanmaktadır. Bu Karar kapsamında, araştırma-geliştirme (Ar-Ge), teknopark, çevre korumaya yönelik, Bilim Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli teknolojik yatırımlar ile Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) teşvikini, yönlendirilmesini ve desteklenmesini teminen, Yatırımları Teşvik Fonu (kısaca Fon olarak anılacaktır) kurulmuştur.

YATIRIMLARDA DEVLET YARDIMLARI

Destek Unsurları

Madde 2- Yatırımlara devletçe sağlanabilecek destek unsurları şunlardır:

- a) Gümrük vergisi istisnası,
- b) Yatırım indirimi,
- c) Makine ve teçhizat alımında Katma Değer Vergisi desteği,
- d) Vergi, resim ve harç istisnası,
- e) Enerji desteği,
- f) Arsa tahsisi,
- g) Fon'dan kredi tahsisi,

Yukarıda sayılan destek unsurlarının ne şekilde uygulanacağı Hazine Müsteşarlığı'nca (Müsteşarlık olarak anılacaktır) belirlenir.

Destek Unsurlarında Bölgesel Ayırım

Madde 3- Destek unsurlarının uygulanması açısından;

- a) Gelişmiş Yörelere: İstanbul ve Kocaeli il sınırları ile Ankara, İzmir, Bursa, Adana ve Antalya Büyükşehir Belediye sınırları dahil,
- b) Normal Yörelere: Gelişmiş Yörelere ve Kalkınmada Öncelikli Yörelere dışında kalan iller,
- c) Kalkınmada Öncelikli Yörelere: Bakanlar Kurulu Kararı ile Kalkınmada Öncelikli Yöre olarak belirlenen iller,

olarak tespit edilmiştir.

Avrupa Birliği normları çerçevesinde bölgesel ve özel kurallara tabi sektörel ayırımın tesbiti çalışmaları neticesine göre bu Karar'ın ilgili hükümlerindeki değişiklikler Müsteşarlıkça yerine getirilebilir.

Yatırım Teşvik Belgesi

Madde 4- Destek unsurlarından yararlanabilmek için esas ve usulleri Müsteşarlıkça belirlenecek yatırım teşvik belgesinin temin edilmesi zorunludur.

Yatırımın, teşvik belgesine bağlanabilmesi için asgari sabit yatırım tutarının, Kalkınmada Öncelikli Yörelere 25 Milyar Türk Lirası, diğer yörelere ise 50 Milyar Türk Lirası olması gerekmektedir.

Teşvik belgesine ilişkin müracaatta, T.C.Merkez Bankası nezdindeki Fon'a irad kaydedilmek üzere Kalkınmada Öncelikli Yörelere yapılacak yatırımlarda 50 Milyon Türk Lirası, Gelişmiş ve Normal Yörelere ise 100 Milyon Türk Lirası yatırılması zorunludur . Kalkınmada Öncelikli Yörelere dışındaki yörelere 5 Trilyon Türk Lirası üzerindeki yatırımlarda bu tutar 300 Milyon Türk Lirası olarak uygulanır. Projenin teşvik belgesine bağlanamaması halinde yatırımcıya bu meblağ iade edilir.

Yatırım teşvik belgesinin yatırımcı tarafından kayıp, zayi v.b nedenlerle yeniden tasdikinin talep edilmesi durumunda, ilgili belgelerde yazılı toplam değer % 0.2'si oranındaki meblağ, Fon'a yatırılır. Bu meblağ, her bir belge itibarıyla 50 Milyon Türk Lirasını geçemez.

Bu maddede belirtilen değerler , Maliye Bakanlığı'nca her yıl başında önceki yıla ait olarak 213 sayılı Vergi Usul Kanunu hükümlerine göre belirlenen yeniden değerlendirme oranında Müsteşarlıkça artırılabilir.

Müsteşarlıkça, makro ekonomik politikalar yanında, arz-talep dengesi ve sektörel, mali ve teknik yönden yapılacak değerlendirme sonucunda uygun görülen projeler bu

Karar ve bu Karar'a istinaden çıkarılacak tebliğlerde belirtilen ilke ve ölçütler içinde kalınmak koşulu ile teşvik belgesine bağlanabilir.

Bu maddede yer alan değerler KOBİ yatırımlarında uygulanmaz.

Yatırım teşvik belgesine bağlanan yatırımlara ilişkin bilgiler aylık olarak Resmi Gazete'de yayımlanır.

Destek Unsurlarından Yararlanma

Madde 5- Yatırım teşvik belgesi kapsamında, Gelişmiş Yörelerde aşağıda belirtilen sektörlerdeki yatırımlar ile bu yörelerde Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca belirlenen Organize Sanayi Bölgelerindeki yatırımlar, Normal Yöreler ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerdeki yatırımlar ve KOBİ kapsamına giren işletmelerce gerçekleştirilecek yatırımlar , 2 nci maddede yer alan destek unsurlarından yararlanabilir.

Gelişmiş Yörelerde destek unsurlarından yararlanabilecek yatırımlar şunlardır:

- Elektrik enerjisi üretimi yatırımları (otoprodüktör yatırımları dahil),
- Altyapı yatırımları,
- Yap-işlet ve/veya yap-işlet-devret modeli çerçevesinde yapılacak yatırımlar,
- Ar-Ge, tasarım, yeni ürün ve model geliştirmeye yönelik yatırımlar,
- Çevre korumaya yönelik yatırımlar,
- Bilim Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli teknoloji yatırımları ,
- Elektronik sanayi yatırımları,
- Gemi ve yat inşa yatırımları,
- Tersane yatırımları (gemi inşa ve onarımını sağlayan tesisler),
- Teknopark, bilişim teknolojisi, eğitim, sağlık ve turizm yatırımları dahil olmak üzere Müsteşarlıkça belirlenecek diğer hizmet yatırımları,
- Mevcut yatırımın Kalkınmada Öncelikli Yöreler ile yurt dışına nakli sonucunda aynı mahalde gerçekleştirilmesi kaydıyla, Müsteşarlıkça uygun görülecek yatırımlar,
- Tevsi, modernizasyon, yenileme, kalite düzeltme, darboğaz giderme, entegrasyon ve tamamlama yatırımları,
- Yüksek teknoloji gerektiren, katma değeri yüksek, vergi gelirleri ve istihdam artırıcı özelliklerden bir veya birden fazlasını içeren ve sabit yatırım tutarı 50 Milyon ABD Doları karşılığı Türk Lirasının üzerindeki komple yeni yatırımlardan Müsteşarlıkça uygun görülecek yatırımlar.

Gümrük Vergisi İstisnası

Madde 6- Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizat (hammadde, aramalı ve işletme malzemeleri hariç) ithalatı, yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı gereğince ödenmesi gereken Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonundan istisnadır.

Ancak, Binek araçları, otobüs (çift katlı otobüs dahil), çekici (Euro I ve/veya Euro II normlarına uygun yeşil motoru haiz olanlar hariç), treyler (frigorifik olanlar hariç), mobilya, yat (motorbot dahil), kamyon (off road-truck tipi ile karayoluna çıkması mümkün olmayan kaya tipi damperli kamyonlar hariç), transmikser, kesintisiz güç kaynağı, beton santrali, forklift, beton pompası, inşaat malzemeleri ile porselenden ve seramikten mamul sofras ve mutfak eşyasının yatırım teşvik belgesi kapsamında ithal edilmesi halinde yürürlükteki İthalat Rejimi Kararında öngörülen oranlarda Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu tahsil edilir.

Yatırım İndirimi

Madde 7- 193 sayılı Gelir Vergisi Kanununun ek 3 üncü maddesi hükmü uyarınca yatırım indirimi uygulaması açısından, yatırım teşvik belgesi kapsamında Gelişmiş Yörelere ve Normal Yörelere gerçekleştirilecek yatırımlar (Organize Sanayi Bölgelerinde gerçekleştirilecek yatırımlar ile KOBİ'lerce yapılacak yatırımlar dahil) Özel Önem Taşıyan Sektör yatırımdır.

Yatırım indirimi, Normal Yörelere ve Kalkınmada Öncelikli Yörelere ile 5 inci maddede belirtilen Gelişmiş Yörelere yapılacak yatırımlara % 100 oranında uygulanır.

Yatırım indiriminin artırılması halinde, Kalkınmada Öncelikli Yörelere için azami oran uygulanır.

Katma Değer Vergisi Desteği

Madde 8- Yatırım teşvik belgesi kapsamında satın alınan ve yurt içinde imal edilmiş bulunan makine ve teçhizata ilişkin Katma Değer Vergisi oranında Fon'dan ödeme yapılır. Kalkınmada Öncelikli Yörelere ise bu oran Katma Değer Vergisine 10 puan ilave edilerek uygulanır.

Kullanılmış Makina-Teçhizat ve Tesis İthalı

Madde 9- Müsteşarlıkça yatırım teşvik belgesi kapsamında, kullanılmış makine ve teçhizat ile komple tesis ithaline (karayolu nakil vasıtaları hariç) doğrudan izin verilebilir.

Yatırımların Takibi, Kontrolü ve Müeyyide Uygulanması

Madde 10- Yatırım teşvik belgelerinin işbu mevzuata uygun olarak kullanılması esastır. Müsteşarlık, yatırım teşvik belgesi kapsamındaki yatırımların mevzuata uygun şekilde yerine getirilip getirilmediğini denetlemeye, gerekli göreceği tedbirleri almaya, ilgili kuruluşlardan bilgi istemeye ve aykırılıkların tespiti halinde yatırım

teşvik belgesini iptal etmeye yetkilidir. Bu hüküm diğer mali mevzuata aykırı davranan firmaların ilgili kurum ve kuruluşlarca Müsteşarlığa bildirilmesi halinde de uygulanır.

Bu Karar ve bu Karar'a ilişkin olarak yürürlüğe konulacak tebliğlerde belirlenen hükümlere aykırı davranan, yatırım teşvik belgesi ile diğer belgelerde tahrifat yapan, yanlış ve yanıltıcı bilgi veren yatırımcıların, yatırım teşvik belgeleri iptal edilerek yararlandıkları destek unsurları, 6183 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde geri alınır.

Devir, Temlik, Satış ve İhraç

Madde 11-Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki yatırımın tümüyle devir, temlik veya satışı halinde yürürlükteki mevzuat çerçevesinde teşvik edilip edilmediğine bakılmaksızın Müsteşarlıkça yeni yatırım teşvik belgesi düzenlenerek devir, temlik veya satışına müsaade edilir.

Yatırım teşvik belgesi kapsamında ithal edilen veya yurt içinden temin edilen makine ve teçhizatın, yatırım teşvik belgesine sahip diğer yatırımcılara devir, temlik ve satışı serbest olup, işlemi müteakip 2 ay içinde Müsteşarlığa bildirilmesi zorunludur.

İthal edilen makine ve teçhizatın 5 yıl, yurt içinden sağlanan makine ve teçhizatın ise 2 yılını doldurması ve yatırımın tamamlama vizesinin yapılması kaydıyla; devir, temlik ve satışı serbesttir. Tamamlama vizesi yapılmış yatırımın, yatırım teşvik belgesinde öngörülen amacı dışında kullanılması Müsteşarlığın iznine tabidir.

Yatırım teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizatın doğrudan gümrük idarelerine başvurulmak suretiyle ihracı serbest olup, ihracatı müteakip iki ay içinde ilgili gümrük idaresi tarafından durumun Müsteşarlığa bildirilmesi gerekmektedir. Makina-teçhizatın ihracı halinde yararlanılan destek unsurları geri alınmaz ve yatırım indirimi makine ve teçhizat bedelinin geri kalan bölümüne uygulanmaz. Devir, temlik, satış veya ihraç işlemlerinin gerçekleştirilmesi sırasında Fon'dan tahsis edilen kredi borcu mevcut ise, borcun vadesine bakılmaksızın tümünün Fon'a geri ödenmesi zorunludur

Fon'un Gelirleri

Madde 12- Fon'un gelirleri aşağıda belirtilmiştir.

- a- Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu gelirlerinin tamamı,
- b- Tütün Fonu gelirlerinin %25'i,
- c-Gerektiğinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ve diğer fonlardan yapılacak aktarmalar.
- d- Fon'dan tahsis edilen kredilerin anapara, taksit ve faiz geri ödemeleri,

e- Yatırımlarda Devlet yardımları ile ilgili teşvik mevzuatına aykırı davranılması nedeniyle yatırımcılardan tahsil edilen tutarlar ve Fon kaynaklı kredinin öngörülen şekilde kullanılmaması sonucu geri alınan anapara ve cezai faizleri,

f- İhracatı teşvik mevzuatına aykırı davranılması sonucu irad kaydedilen teminatlar,

g- Yatırımlarda Devlet yardımları ile ilgili teşvik mevzuatı ve ihracatı teşvik mevzuatı dahilinde ödenmesi gereken teminat ve tahsilatlar.

Fon'dan Yapılacak Ödemeler

Madde 13

A) Fon'dan Kredi Tahsisi

Fon'dan sadece, yatırımlarda Devlet yardımları ile ilgili teşvik mevzuatı çerçevesinde araştırma-geliştirme (Ar-Ge), teknopark, çevre korumaya yönelik, Bilim Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli teknolojik yatırımlar ile KOBİ yatırımlarının teşviki, desteklenmesi ve yönlendirilmesi amacıyla Müsteşarlıkça belirlenecek limitler dahilinde kredi tahsisi yapılabilir.

Fon'dan tahsis edilecek kredilerin miktarı, vadesi, faiz oranları ile diğer usul ve esaslar Müsteşarlıkça belirlenir.

B) Fon'dan Yapılacak Diğer Ödemeler

Fon'dan ancak aşağıda belirtilen ödemeler yapılabilir.

1- Fon ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu ile ilgili olarak açılacak davalar ve yapılacak icra takiplerine ilişkin harç ve masraflar, görülmekte olan davalar sırasında görevli bankalarca yapılması gerekli masraflar, Fon aleyhine sonuçlanan davalarla ilgili olarak geri verilmesi gerekli tutarlar ile mahkeme ve icra masrafları gibi giderler,

2- Maddi hata ve matrah değişikliği v.b nedenlerle idari ve adli makamlarca Kaynak Kullanımını Destekleme Fonuna fazladan yatırıldığı tespit edilen tutarlardan T.C. Merkez Bankası'nca iade edilecekler,

3- Yatırımlarda Devlet yardımları ile ilgili olarak teşvik mevzuatınca öngörülen ödemeler,

4- 12/5/1988 tarihli ve 88/12944 sayılı Karar ve bu Karar'a ilişkin tebliğlere göre ilgili mevzuatında öngörülen esaslar çerçevesinde yapılacak ödemeler,

5- Fon'un gelirlerinin % 1'ini geçmemek kaydıyla yurtiçi ve yurtdışında araştırma, eğitim ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmak, sektörleri tanımak ve gelişmelerini izlemek. yatırımların değerlendirilmesi ve takibini yapmak için usul ve esasları Müsteşarlıkça belirlenerek gerçekleştirilecek harcamalar,

Belirtilen ödemelerin yapılabilmesi için ilgililer; Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu taahhütlerinden olan yatırım kredileri ve ihtisas kredilerine yapılması gereken faiz farkı iadesi veya destekleme primi ödemelerine ilişkin talepler ile, maddi hata, yetkili mercilerce kabul edilen matrah değişikliği v.b nedenlerle idari ve adli makamlarca Kaynak Kullanımını Destekleme Fonuna fazladan yatırıldığı tespit edilen fon kesintilerinin iadesi konusunda T.C. Merkez Bankasına, diğer konularda ise Müsteşarlığa müracaat ederler.

C) Ödeme Prosedürü

Yatırımlarda Devlet yardımları ile ilgili mevzuat çerçevesinde aracı bankalar ile kurum ve kuruluşlara yapılacak aktarmalar, taleplerin Müsteşarlık kayıtlarına intikal tarihi sırasına göre gerçekleştirilir.

Yatırımlarda Devlet yardımları ile ilgili teşvik mevzuatı dışında hiçbir mevzuatla Fon'a yükümlülük getirilemez.

Fon'a Tahsilat

Madde 14- Fon'dan ödenen tutarların geri alınması ile ilgili usul ve esaslar aşağıda belirtilmiştir.

a) İlgili Karar ve tebliğlere aykırılık sonucu geri alınması gereken destekleme primleri ile besicilik işletme kredileri Türkiye Kalkınma Bankası ve T.C. Ziraat Bankasıncı,

b) Yatırım kredilerine ilişkin faiz farkı iadesi tutarları, gerçek dışı ihracatla ilgili işlemlerde T.C.Merkez Bankasına intikal ettirilen raporların incelenmesi sonucunda tespit edilecek faiz farkı iadesi ve destekleme primi tutarları, bu tutarlara tahakkuk ettirilecek cezai faizi ile birlikte tahsili için gerekli işlemler, Fon kaynaklı kredilere ilişkin olarak bankalarca düzenlenen global itfa planlarına göre kontrolü neticesinde süresinde ödenmeyen ana para taksit ve faizlerinin mevzuat hükümleri çerçevesinde tahsiline ilişkin işlemler T.C.Merkez Bankasıncı,

c) KOBİ yatırımlarına ilişkin olarak tahsis edilen kredilerin vadelerinde ana para taksit ve faiz ödemeleri T.Halk Bankasıncı,

d) Bunların dışında tahsili gereken alacaklar ise T.C.Merkez Bankasıncı aktarma yapılan ilgili aracı bankalar veya kurumlarca, tahsil edilerek Fon'a yatırılır.

Aracı Bankalar ve Yatırımcıların Sorumluluğu

Madde 15

a) Fon kaynaklı kredi uygulamasını yürütmekle görevlendirilmiş bankalar tarafından yapılacak inceleme sonucunda kullandırılması öngörülen kredi tutarı kadar meblağ yatırımcılara ödenmek üzere Fon gelirleri de dikkate alınarak Müsteşarlığın uygun görüşüne istinaden aracı bankalara aktarılabilir.

b) Aracı bankalara aktarılan kredinin en geç 5 iş günü içinde ilgili yatırımcıya kullandırılması zorunludur. Kredinin 5 iş günü içinde kullandırılmaması halinde, kullandırılmayan kredi tutarı en geç müteakip 5 iş günü içinde Fon hesabına iade edilir. Aksi takdirde kredinin banka hesaplarına geçtiği tarih ile Fon hesabına iade edildiği tarih arasında geçen süre için ilgili bankanın kısa vadeli kredilere genel olarak uygulayacağını ilan ettiği kredi faiz oranı üzerinden faiz alınır.

c) Krediyeye aracılık eden bankalar, kredilerin amacına uygun olarak kullanılmasından ve kredilere ait anapara taksit ve faizlerinin zamanında Fon'a yatırılmasından sorumludurlar. Aracı bankalar, anapara taksit ve faizlerini yatırımcılardan tahsil edilip edilmediğine bakılmaksızın düzenleyip, T.C.Merkez Bankasına tevdi ettikleri global itfa planına göre 5 işgünü içerisinde Fon'a yatırmak zorundadırlar. Aracı bankalarca süresinde Fon'a yatırılmayan tutarlara, Fon'a yatırıldıkları tarihe kadar, bu bankaların kısa vadeli kredilere genel olarak uygulayacağını ilan ettiği faiz oranı üzerinden cezai faiz tahakkuk ettirilir.

d) Yatırımın gerçekleşmemesi veya yatırım teşvik belgesinin iptal edilmesi halinde Fon'dan kullandırılan krediye uygulanan faiz oranı, ilgili bankanın kısa vadeli kredilere uygulayacağını ilan ettiği faiz oranı üzerinden hesaplanacak faizi ile birlikte anapara tutarının 5 işgünü içinde Fon'a yatırılması zorunludur.

e) Aracı bankalar yapacakları aracılık işlemlerinden dolayı krediye tahakkuk eden faizin azami 4 puana kadar olan kısmını komisyon alabilirler. Bunun dışında ücret, komisyon v.b. isimler altında başkaca hiçbir karşılık talep edemezler.

f) Anapara taksit ve tahakkuk eden faizlerinin ve bunlara bu Karar esaslarına göre tahakkuk ettirilecek cezai faizlerin süresinde Fon'a yatırılmaması halinde bu tutarların tahsilinde 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümleri uygulanır.

g) Aracı bankaların mükellefiyetlerini bu Karar hükümleri çerçevesinde yerine getirmemeleri halinde, Müsteşarlıkça T.C.Merkez Bankasına verilecek talimata istinaden ilgili bankanın anılan Banka nezdindeki karşılık hesabından virman yapılmak suretiyle tahsili cihetine gidilir.

Tahsil Usulü

Madde 16- Bu Karar ve daha önceki Kararlar uyarınca süresinde tahsil edilemeyen alacaklara 6183 sayılı Kanun hükümleri tatbik edilir.

Fon'un Yönetimi ve Denetimi

Madde 17- Fon'dan kredi tahsisi ve ödemelerle ilgili işlemlere aracılık edecek bankalar ve diğer kuruluşların tesbiti, kredilerin ve ödemelerin (vadesi ve faiz oranları dahil) işleyişine ilişkin esas ve usuller Müsteşarlıkça belirlenir.

Aracı bankalar ile kurum ve kuruluşlara yapılacak aktarmalar Müsteşarlığın bağlı olduğu Devlet Bakanı onayı ile gerçekleştirilir. Fon'un yönetimi Müsteşarlıkça, denetimi ise Başbakanlık Yüksek Denetleme Kurulu'nca sağlanır.

Yetki ve Uygulama Esasları

Madde 18- Müsteşarlık, bu Karar kapsamında belirlenecek esas ve usuller çerçevesinde uygulamaya yönelik bazı işlemlerin yürütme yetkisini diğer kurum ve kuruluşlara devredebilir.

Müsteşarlık, bu Karar'ın tatbikini teminen; Karar'ın kapsamı, işleyişi, çeşitli kurum ve kuruluşlara verilecek görevlere ilişkin usul ve esasları tebliğler ile belirlemeye, lüzumlu göreceği tedbirleri almaya, Karar'da öngörülen haller dışında kalan özel durumları inceleyip sonuçlandırmaya, mücbir ve haklı sebeplerin varlığı halinde yatırım teşvik belgesi ile ilgili gerekli işlemleri yapmaya, belgelerde tahrifat yapan, yanlış ve yanıltıcı belge veren yatırımcıların müteakip işlemlerini sınırlamaya ve ilgili tüm kurum ve kuruluşlar ile bankalardan bilgi istemeye yetkilidir

Karar Uygulaması

Madde 19- Yatırım teşvik belgesinde öngörülen destek unsurlarının, ilgili kurum ve kuruluşlar ile bankalar tarafından uygulanması zorunludur.

Daha önceki Karar hükümlerine göre düzenlenmiş bulunan yatırım teşvik belgeleri ile ilgili uygulamalar, istinad ettiği Karar hükümlerine tabidir.

Ancak, talep edilmesi halinde bu Karar'la lehe gelen hükümler 26/12/1994 tarihli ve 94/6411 sayılı Karar ve bu Karar'da değişiklik yapan Kararlar hükümlerine göre düzenlenmiş olan yatırım teşvik belgelerine tatbik edilebilir.

Bu Karar ve daha önceki Karar'larda yer alan destek unsurlarının uygulanmasında ortaya çıkacak tereddüt ve ihtilaflarda Müsteşarlığın görüşü doğrultusunda işlem yapılır.

Madde 20- 26/12/1994 tarihli ve 94/6411 sayılı, 8/3/1995 tarihli ve 95/6569 sayılı, 19/9/1996 tarihli ve 96/8639 sayılı, 31/7/1997 tarihli ve 97/9688 sayılı Kararlar yürürlükten kaldırılmıştır.

26/12/1994 tarihli ve 94/6411 sayılı Karar çerçevesinde oluşturulan Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonunun bakiyesi ile her türlü alacak ve yükümlülüğü, işbu Karar'la oluşturulan Yatırımları Teşvik Fonuna aktarılır ve mevzuatı gereği ödenmesi gereken tutarların Fon'dan ödenmesine devam olunur.

Geçici Madde 1- Doğu ve Güneydoğudaki yarım kalmış veya işletme sermayesi yetersizliği nedeniyle işletmeye geçememiş yatırımların finansmanını öngören yürürlükteki Karar hükümleri uyarınca Fon'dan kredi tahsisine devam edilir.

Geçici Madde 2- Yatırım teşvik belgesi kapsamında kamu kurum ve kuruluşlarınca

gerçekleştirilen yatırımların, belgenin istinad ettiği Karar hükümlerine bağlı kalınmaksızın mevcut haliyle tamamlanmış sayılarak tamamlama vizesi işlemleri yapılır.

Yatırım termin süresi sona ermiş olup, süre uzatımı talebinde bulunulmamış yatırım teşvik belgeleri ile alakalı olarak bu Karar'ın yayımı tarihinden itibaren 6 ay içerisinde Müsteşarlığa tamamlama vizesi için müracaat edilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, söz konusu yatırım teşvik belgeleri iptal edilerek yararlanılmış bulunan destek unsurları 6183 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde geri alınır.

Geçici Madde 3- Fon kaynaklı kredi ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kaynaklı kredi ihtiva eden yatırım teşvik belgelerine istinaden 30.6.1998 tarihine kadar yapılacak harcamalara ilişkin olarak Fon'dan kredi tahsisine devam olunur. Bu tarihten sonra yapılacak harcamalara ilişkin ise Fon kaynaklı kredi ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kaynaklı kredi tahsis edilmez.

Fon kaynaklı kredi ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kaynaklı kredi ihtiva eden yatırım teşvik belgelerinin 30.6.1999 tarihinden sonra süre uzatımları yapılmaz. Bu süre sonundan itibaren 6 ay içinde tamamlama vizesi işlemleri için Müsteşarlığa başvurulmadığı takdirde yatırım teşvik belgeleri iptal edilerek yararlanılan destek unsurları 6183 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde geri alınır.

Kaynak Kullanımını Destekleme Primi ihtiva eden yatırım teşvik belgelerine istinaden 31.12.1996 tarihine kadar yapılan harcamalara ilişkin olarak Fon'dan prim tahsisine devam olunur. Bu tarihten sonra yapılacak harcamalara ilişkin ise prim tahsis edilmez. Kaynak Kullanımını Destekleme Primi ihtiva eden yatırım teşvik belgelerinin 30.6.1998 tarihinden sonra süre uzatımları yapılmaz. Bu süre sonundan itibaren bu tür yatırım teşvik belgelerinin fiziki gerçekleşme durumuna bakılmaksızın tamamlama vizeleri yapılır.

Geçici Madde 4- 26.12.1994 tarih ve 94/6411 sayılı Karar'dan önceki Kararlar hükümlerine istinaden düzenlenmiş bulunan Yatırım Teşvik Belgesi konusu turizm yatırımlarına (konaklama tesisleri);

-eskale edilmiş değerler dikkate alınmak suretiyle bu Kararın yayımını izleyen bir yıl içinde yatırımın fiziki gerçekleşmesinin(arsa dahil) en az % 70 seviyesine ulaştığının aracı banka Türkiye Emlak Bankası'nca belirlenerek rapora bağlanması,

-daha önceki Yarım Kalmış Turizm Yatırımlarına ilişkin mevzuat hükümleri çerçevesinde Fon kaynaklı krediden yararlanılmamış olması(daha önce kısmen yararlanılmış olması halinde bu Karar hükümlerine göre tahsis edilecek kredi ile daha önce kısmen tahsis edilen kredi arasındaki fark dikkate alınmak suretiyle) ,

-yatırımın komple yeni yatırım niteliğinde bulunması,

-bu Kararın yayımı tarihinden sonra yapılacak kapasite artışlarının dikkate alınmaması, kaydıyla bu Kararın yayımını izleyen bir yıl içinde Müsteşarlığa müracaatta bulunulması halinde, yatırımın kalan kısmının finansmanını teminen en fazla %70'ine kadar Fon'dan bir defaya mahsus olmak üzere, %50 faizli 2 yıl ödemesiz ve 5 yıl vadeli kredi tahsis edilebilir.

Bu şekilde finansmanı sağlanan yatırımların, kredinin tahsis tarihinden itibaren en geç bir yıl içinde tamamlanması ve buna ilişkin olarak da yatırım tamamlama vizesi

için Müsteşarlığa başvurulması gerekir. Aksi halde sağlanan teşvik unsurları müeyyideli olarak geri alınır.

Madde 21- Bu Karar yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Madde 22- Bu Karar'ı Müsteşarlığın bağlı olduğu Devlet Bakanı yürütür.



EK B

YATIRIMLARDA DEVLET YARDIMLARI VE YATIRIMLARI TEŞVİK FONU ESASLARI HAKKINDA KARARIN UYGULANMASINA İLİŞKİN TEBLİĞ

(06/05/1998 tarih ve 23334 sayılı Resmi Gazeteden aynen alınmıştır.)

Hazine Müsteşarlığından:

(TEBLİĞ NO: 98/1)

Amaç ve Kapsam

Madde 1- Bu Tebliğin amacı; Kalkınma Planları ve Yıllık Programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak, bölgeler arası dengesizlikleri gidermek, sermayeyi tabana yaymak, istihdam yaratmak, katma değeri yüksek ileri ve uygun teknolojileri kullanmak ve uluslararası rekabet gücünü sağlamak için yatırımların uluslararası yükümlülüklerle aykırılık teşkil etmeyecek şekilde teşvikini, yönlendirilmesini ve desteklenmesini teminen hazırlanan Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında 23/2/1998 tarihli ve 98/10755 sayılı Karar'ın uygulanmasına ilişkin esas ve usulleri tespit etmektedir.

Kısaltmalar

Madde 2- Bu Tebliğ'de geçen;

- | | |
|-------------------|---|
| a) Müsteşarlık | : Hazine Müsteşarlığı'nı |
| b) Fon | : Yatırımları Teşvik Fonu'nu |
| c) Teşvik Belgesi | : Yatırım Teşvik Belgesi veya İzin ve Teşvik Belgesini, |
| d) Karar | : Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları Hakkında Kararı, |

ifade eder.

Teşvik Belgesine Müracaat

Madde 3- Sabit yatırım tutarı Kalkınmada Öncelikli Yörelerde 25 milyar Türk Lirası'ndan Gelişmiş ve Normal yörelerde 50 milyar Türk Lirası'ndan az olmamak üzere gerçekleştirilecek yatırımlarla ilgili olarak, yabancı sermayeli ortaklıklarca Müsteşarlık Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü'ne, diğer yatırımcı kuruluşlarca Müsteşarlık Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü'ne müracaat edilir.

Teşvik belgesine hakiki şahıslar, adi ortaklıklar, sermaye şirketleri, kooperatifler, iş ortaklıkları (adi ortaklık), kamu kuruluşları ve kamu kuruluşu niteliğindeki meslek kuruluşları, dernekler ve vakıflar ile yurtdışındaki yabancı şirketlerin Türkiye'deki şubeleri müracaat edebilir.

Kurulacak şirketler adına ve tamamlanmış yatırımlara ilişkin olarak teşvik belgesi talebinde bulunulamaz. Ancak, yabancı sermayeli yatırımlar ile ilgili olarak teşvik belgesi talebinde bulunulabilir.

Yabancı sermayeli kuruluşların, gerçekleştirecekleri yatırımlar ile ilgili olarak müracaat safhasında ibraz edemedikleri belgeleri teşvik belgesinin düzenlenmesini müteakip azami iki yıl içinde tamamlayıp Müsteşarlığa ibraz etmeleri gerekir.

Teşvik belgesine müracaatta istenecek belgeler şunlardır:

- a) Yatırım Bilgi Formu'ndan bir nüsha (Ek 1'deki örneğe uygun olarak),
- b) Kalkınmada Öncelikli Yörelerde yapılacak yatırımlarda 50 milyon Türk Lirası'nın, Gelişmiş ve Normal yörelerde yapılacak yatırımlarda 100 milyon Türk Lirası'nın (Gelişmiş ve Normal Yörelerde gerçekleştirilecek yatırım 5 trilyon Türk Lirası'nın üzerinde olması halinde 300 milyon Türk Lirası'nın) T.C. Merkez Bankası nezdindeki Fon'a yatırıldığına dair makbuzun ikinci nüshası,
- c) Yurt içi ve dışından temin edilecek makine ve teçhizata ilişkin olarak yatırımcı tarafından düzenlenmiş ve tasdik edilmiş listeler (Ek 2'deki örneğe uygun olarak)
- d) Noter tasdikli imza sirküleri,
- e) Türkiye Ticaret Sicili Gazetesi aslı ve örneği,
- f) Turizm yatırımlarında Turizm Bakanlığı'ndan turizm yatırım belgesi, eğitim yatırımlarında Milli Eğitim Bakanlığı'ndan izin belgesi ve tersane (gemi inşa ve onarım tesisleri) yatırımlarında Denizcilik Müsteşarlığı'ndan temin edilecek uygun görüş yazısı,
- g) Müteahhitlik hizmetlerinde işin üstlenildiğine dair ilgili kurum ve kuruluştan temin edilecek iş durum belgesi,
- h) Madencilik yatırımlarında rödövans anlaşması (Maden İşleri Genel Müdürlüğü'nce onaylı) veya işletme ruhsatı,

- i) Gelişmiş yörelerde tevsi, modernizasyon, yenileme, kalite düzeltme, darboğaz giderme, entegrasyon ve tamamlama niteliğinde gerçekleştirilecek yatırımlarda kapasite raporu,
- j) Yatırım projesinin niteliğine göre Müsteşarlıkça gerekli görülecek diğer bilgi ve belgeler,

Teşvik Belgesi Müracaatının Değerlendirilmesi

Madde 4- Teşvik belgesine bağlanması talep edilen yatırım ile ilgili proje, makro ekonomik politikalar, arz-talep dengesi, sektörel, mali ve teknik yönden yapılacak değerlendirme sonucunda Müsteşarlıkça Tebliğ ekinde yer alan örneğe uygun teşvik belgesine bağlanır veya reddedilir (Ek:3).

Yatırımcı tarafından düzenlenen ve müsteşarlığa ibraz edilen Yatırım Bilgi Formu'ndaki değerler de dikkate alınmak suretiyle, teşvik belgesine yatırıma ilişkin arsa, bina inşaat, makine ve teçhizat bedelleri ile diğer harcama kalemlerinde yer alacak değerler ayrı ayrı belirtilerek sabit yatırım tutarı belirlenir. Yurt içinden ve dışından temin edilecek makine ve teçhizat listesi Müsteşarlıkça onaylanarak düzenlenecek teşvik belgesine eklenir.

Faaliyet konusu bizatihi taşımacılık olan yatırımlar dışındaki yatırımlara ilişkin olarak binek araçları (arazi tipi dahil), uçak ve helikopter teşvik belgesine dahil edilmez.

Destek Unsurlarının Uygulanmasında Bölgesel Ayırım

Madde 5- Destek Unsurlarının Uygulanması bakımından;

- a) Gelişmiş Yöreler (İstanbul ve Kocaeli il sınırları ile Ankara, İzmir, Bursa, Adana ve Antalya Büyükşehir Belediye sınırları dahil)
- b) Kalkınmada Öncelikli Yöreler (Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenen iller)
- c) Normal Yöreler (Gelişmiş Ve Kalkınmada Öncelikli Yöreler dışında kalan yöreler) olarak belirlenmiştir.

Yatırımcılara Sağlanacak Destek Unsurları

Madde 6-Teşvik belgeli yatırımlara sağlanacak destek unsurları:

- Gümrük Vergisi ve Toplu Konu İstisnası,
- Yatırım İndirimi,
- İthalde Katma Değer Vergisi erteleme,
- Yerli Makina ve Techizatta Katma Değer Vergisi Desteği.
- Vergi Resim ve Harç İstisnası,

- Enerji Desteği,
- Arsa Tahsisi,
- Fondan Kredi Tahsisi'dir.

Bu destek unsurlarından yararlanabilmek için Müsteşarlıktan teşvik belgesi temin edilmesi zorunludur.

Destek Unsurlarından Yararlanacak Yatırımlar

Madde 7- Kalkınmada Öncelikli Yörelere ve Normal Yörelere gerçekleştirilecek yatırımlar ile Gelişmiş Yörelere gerçekleştirilecek aşağıda belirtilen yatırımlar, 6 ncı Madde de yer alan destek unsurlarından yararlanabilir.

Gelişmiş Yörelere gerçekleştirilecek yatırımlardan teşvik belgesine bağlanabilecek ve destek unsurlarından yararlandırılacak yatırımlar şunlardır.

- Elektrik enerjisi üretimi yatırımları (otoprodüktör yatırımları dahil),
- Altyapı yatırımları,
- Yap-işlet ve/veya yap-işlet-devret modeli çerçevesinde yapılacak yatırımlar,
- Ar-Ge, tasarım, yeni ürün ve model geliştirmeye yönelik yatırımlar,
- Çevre korumaya yönelik yatırımlar,
- Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunca belirlenen öncelikli teknoloji yatırımları ,
- Elektronik sanayi yatırımları
- Gemi ve yat inşa yatırımları,
- Tersane yatırımları (gemi inşa ve onarımını sağlayan tesisler),
- Teknopark, bilişim teknolojisi , eğitim, sağlık, turizm ve haberleşmeye yönelik yatırımlar dahil olmak üzere Müsteşarlıkça belirlenecek diğer hizmet yatırımları,
- Mevcut yatırımın Kalkınmada Öncelikli Yörelere veya yurt dışına nakli halinde aynı mahalde aynı veya farklı konuda gerçekleştirilmesi Müsteşarlıkça uygun görülecek yatırımlar,
- Tevsi, modernizasyon, yenileme, kalite düzeltme, darboğaz giderme, entegrasyon ve tamamlama yatırımları.
- Yüksek teknoloji gerektiren, katma değeri yüksek, vergi gelirleri ve istihdam artırıcı özelliklerden bir veya birden fazlasını içeren ve sabit yatırım tutarı 50 milyon ABD Doları karşılığı Türk Lirası'nın üzerindeki komple yeni yatırımlardan Müsteşarlıkça uygun görülecek yatırımlar. (50 milyon ABD Dolarlık yatırımın

tesbitinde, aynı tüzel kişiliğe ait olmak üzere gelişmiş ve diğer yörelerde entegrasyon niteliğindeki yatırımlar bütünüyle dikkate alınır.)

Destek unsurlarından yararlanabilmek için, yatırıma başlamadan önce teşvik belgesi talebinde bulunulması esastır. Ancak, yatırıma başlanmış olması halinde yatırıma başlama tarihi, müracaatta bulunulan yılın ilk gününe kadar çekilebilir.

Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu İstisnası

Madde 8- Teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizat ithalatı, yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı gereğince ödenmesi gereken Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu'ndan istisnadır. Ancak, binek aracı, otobüs (çift katlı otobüs dahil), çekici (Euro I ve/veya Euro II normlarına uygun yeşil motoru haiz olanlar hariç), treyler (frigorifik olanlar hariç), mobilya, yat (motorbot dahil), kamyon (off road-truck tipi ile karayoluna çıkması mümkün olmayan kaya tipi damperli kamyonlar hariç), transmikser, kesintisiz güç kaynağı, beton santrali, forklift, beton pompası, inşaat malzemeleri ile porselenden ve seramikten mamul sofr ve mutfak eşyasının teşvik belgesi kapsamında ithal edilmesi halinde yürürlükteki İthalat Rejimi Kararı'nda öngörülen oranlarda Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu tahsil edilir.

Yatırım ile ilgili hammadde, ara malı ve işletme malzemesi (CKD ve yedek parça dahil) ithalatı, Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu istisnasından yararlandırılmaz ve teşvik belgesine dahil edilmez.

Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu istisnasından yararlanabilmek için, (Müsteşarlıktan teminat karşılığında çekme izni ile ithal edilenler hariç) yatırımın teşvik belgesine bağlanması ve sözkonusu makine ve teçhizatın ithal listede yer alması gerekir.

Teşvik belgesi almak üzere Müsteşarlığa müracaat edilmiş olup da henüz teşvik belgesine bağlanmamış yatırımlar ile ilgili makine ve teçhizatın ithaline Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu tutarı kadar teminat alınmak kaydıyla müsaade edilebilir.

Teminatla ithalatla, bir defada verilecek teminat süresi azami altı (6) aydır. Teminat süresi içinde kesin ithalat için gerekli işlemler tamamlanmamış ise, süre uzatımı için Gümrük Müsteşarlığı'na müracaat edilir. Teminatın başlangıç tarihi, malların gümrüklerden çekildiği tarihtir. Yatırımcının, teminat müddeti içinde teminatın çözümü için teşvik belgesi ve eki ithal edilecek makine ve teçhizata ilişkin liste ile birlikte Gümrük Müsteşarlığına müracaat etmesi gerekir. Aksi takdirde, teminat irad kaydedilir.

Teşvik belgesi ve buna bağlı liste kapsamındaki makine ve teçhizatın ithaline ilişkin işlemler, gümrük mevzuatı çerçevesinde gümrük idaresince yerine getirilir. Uygulamaya ilişkin usuller, Müsteşarlık ve Gümrük Müsteşarlığınca (Gümrük Kontrol Genel Müdürlüğü) müştereken tespit edilir. Bu Tebliğin uygulamasından doğacak sorunlar gümrük idarelerince doğrudan Müsteşarlığa iletilir.

Tamamlama vizesi yapılmamış olan teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizatın; evsafa uygun çıkmaması nedeniyle yerine yenisi getirilmek kaydıyla fiili ithali müteakip altı (6) ay içinde yurtdışı edilen makine ve teçhizat ile herhangi bir şekilde tamir, bakım ve onarım ve benzeri nedenlerle yurtdışına gönderilecek makine ve teçhizatın çıkışı için doğrudan gümrük idaresine müracaat edilir. Yurtdışı edilmesinden itibaren bir (1) yıl içinde yerine yenisi getirilen veya geri getirilen makine ve teçhizatın yurda giriş işlemleri, Müsteşarlığın herhangi bir iznine tabi olmaksızın Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu istisnasından yararlandırılmak suretiyle doğrudan gümrük idarelerince sonuçlandırılır.

Yatırım İndirimi

Madde 9- Gelişmiş ve Normal yörelerdeki yatırımlar, yatırım indirimi uygulaması açısından Özel Önem Taşıyan Sektör yatırımı addedildiğinden, bu yörelerde ve Kalkınmada Öncelikli Yörelerde (Organize Sanayi Bölgelerinde ve KOBİ'lerce yapılan yatırımlar dahil) gerçekleştirilecek yatırımlarda, yatırım indirimi oranı %100 olarak uygulanır.

Yatırım İndirimi uygulaması yönünden yatırımcının Müsteşarlığa müracaat tarihinden itibaren yapacağı harcamalar dikkate alınır.

İthalde KDV Ertelemesi

Madde 10- Teşvik belgesi kapsamında ithal edilecek makina ve teçhizat. 25/10/1984 tarihli ve 3065 sayılı Kanun'da öngörüldüğü şekilde Katma Değer Vergisi ertelemeinden yararlanır. İlgili mevzuatta öngörülen istisna hükümleri saklıdır.

Müsteşarlık tarafından verilen teşvik belgesinde yer alan yatırım mallarının ithalinde ödenmesi gereken Katma Değer Vergisi, bu verginin fiilen indirilmesinin mümkün olacağı tarihe kadar ertelenir. Bu ertelemeye 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun'un süre ve tecil faizi ile ilgili hükümleri uygulanmaz. Yatırımın teşvik belgesinde öngörüldüğü şekilde gerçekleşmemesi halinde ertelenen vergi, tahakkuk ettiği andan itibaren 6183 sayılı Kanun'un 48. maddesine göre tahsil edilir. Erteleme süresince zaman aşımı işlemez.

Yerli Makine ve Teçhizat KDV Desteği

Madde 11- Teşvik belgesi kapsamında yurt içinden satın alınan ve yerli katkı oranı %50'nin (gemi ve yat inşa yatırımlarında % 30) üzerinde bulunan makina ve teçhizata ilişkin olarak Gelişmiş ve Normal Yörelerdeki yatırımlarda Katma Değer Vergisi oranındaki değer, Kalkınmada Öncelikli Yörelerdeki yatırımlarda ise Katma Değer Vergisi oranına 10 puan eklenmek suretiyle bulunacak değer üzerinden yatırımcılara Fon'dan ödeme yapılır. Bu ödeme, gemi ve yat inşa yatırımlarında sabit yatırım tutarı üzerinden yatırımcılara ödenir.

KDV desteği, uluslararası ihale neticesi yapılan teşvik belgeli yatırımlarda, ihalenin Türkiye'de yerleşik firmada kalması halinde yatırımcı firma yerine, ihaleyi kazanan firmaya ödenir. Bu hüküm milletlerarası ikili anlaşmalar çerçevesinde teşvik belgeli

kurum ve kuruluşlara iş yapan yabancı kuruluşlara Katma Değer Vergisi desteğine tabi mal teslimi yapan Türkiye’de yerleşik firmalar için de uygulanabilir.

KDV desteği ile ilgili olarak yatırımın bulunduğu il valiliğine veya yatırımcının kendisinin tayin edeceği yeminli mali müşavire doğrudan başvurularak işlemler yürütülecektir. Teşvik belgesi ekinde yer alan ve yurt içinden temin edilen makine ve teçhizata ilişkin olarak KDV desteği oluşup oluşmadığı, yatırımın bulunduğu il valiliği veya yatırımcının tayin edeceği yeminli mali müşavirce belirlenir. Uygulamalara ilişkin işlemler Müsteşarlıkça belirlenerek valiliklere ve ilgili meslek kuruluşu olan Türkiye Serbest Muhasebeci Mali Müşavirler ve Yeminli Mali Müşavirler Odalar Birliğine (TÜRMOB) bildirilir.

Vergi, Resim ve Harç İstisnası

Madde 12- 3/12/1988 tarihli ve 3505 sayılı Kanun’un Geçici 2 nci maddesine göre yatırımcının, yatırımın tamamlanmasını müteakip 2 yıl içinde 10.000 ABD Doları tutarında ihracat yapacağına dair taahhütte bulunması kaydıyla;

-Şirket kuruluşu,

-Yatırım termin süresi içinde kalınmak kaydıyla teşvik belgesinde öngörülen özkaynak tutarını geçmemek üzere sermaye tezyidi,

-Teşvik belgesinde öngörülen yabancı kaynak tutarını geçmemek üzere bir yıl ve daha uzun vadeli olarak yurt içinden ya da dışından sağlanacak yatırım kredileri,

-Teşvik belgeli yatırıma ilişkin gayrimenkul ve gayrimenkule müteferri aynı hakların

aynı sermaye olarak konulması halinde bunların şirket adına tapuya tescil,

işlemleri ve bu işlerle ilgili olarak düzenlenecek kağıtlar 1/7/1964 tarihli ve 488 sayılı Kanuna göre Damga Vergisinden ve 2/7/1964 tarihli ve 492 sayılı Kanuna göre harçlardan istisna edilir.

Vergi, resim ve harç istisnası ile ilgili uygulama, 3/12/1988 tarihli ve 3505 sayılı Kanun'un geçici 2 nci maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak yayımlanan "İhracat ve Yatırımlarda Damga Vergisi ve Harç İstisnası Uygulaması Hakkında Tebliğ" hükümleri çerçevesinde yürütülür.

İhracat taahhütleri, aynı tesiste üretilen her türlü mal ve hizmet ihracı ile yerine getirilebileceği gibi doğrudan ihracı mümkün olmayan üretim konusu yatırımlar ile ilgili ihracat taahhütleri söz konusu şirkete ortak olan diğer gerçek ve tüzel kişilerin ürettikleri mal ve hizmetlerle de karşılanabilir. Ayrıca, finansal kiralama şirketlerine ait teşvik belgelerindeki ihracat taahhüdü kiracının (yatırımcı) teşvik belgesi kapsamında gerçekleştireceği ihracat bedelleri ile kapatılır.

Enerji Desteği

Madde 13- İlgili mevzuatla belirlenen esas ve usuller çerçevesinde teşvik belgeli yatırımlara enerji desteği sağlanır.

Arsa Tahsisi

Madde 14- 21/1/1998 tarihli ve 4325 sayılı Kanun'a istinaden yayımlanan yönetmelik çerçevesinde teşvik belgeli yatırımlara Maliye Bakanlığı'nca arsa tahsisi yapılabilir.

Fondan Kredi Tahsisi

Madde 15- Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge), teknopark, çevre korumaya yönelik, Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulu'nca belirlenen öncelikli teknolojik yatırımlar ile KOBİ yatırımlarına Müsteşarlıkça belirlenecek usul ve esaslar çerçevesinde Fondan kredi tahsisi yapılabilir.

Fondan hak sahiplerine yapılacak yeni ve birikmiş yükümlölüklerin tasfiyesine yönelik ödemelerin ilgili kuruluşlarca bu taleplerin değerlendirilip Müsteşarlığın evrak kayıtlarına intikal sırasına göre yapılması esastır. Ancak, Yatırımlarda Devlet Yardımları ve Yatırımları Teşvik Fonu Esasları hakkında Karar, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar ve yürürlükte olduğu sürece Yarım Kalmış veya İşletme Sermayesi Yetersizliği Nedeniyle İşletmeye Geçememiş Yatırımların Ekonomiye Kazandırılmasına Dair Karar'a dayalı olarak yapılacak ödemeler; nakit imkanları, bölgesel ihtiyaçlar, birikmiş yükümlölükler, ulusal ve uluslararası piyasalarda ortaya çıkan olağanüstü durumlar gibi gerekçeler gözönünde bulundurularak yapılır.

Yatırımın Finansmanı

Madde 16- Teşvik belgesi kapsamındaki yatırımların finansmanında uygulanabilecek asgari özkaynak oranları aşağıda belirtilmiştir.

- Kalkınmada Öncelikli Yörelerde yapılacak yatırımlarda % 20,
- Normal ve Gelişmiş Yörelerde yapılacak yatırımlarda % 40,
- Ro-Ro taşımacılığı, havayolu kargo taşımacılığı yatırımları % 25,
- Gemi inşa, yat inşa, gemi ithali ve uçak ithali yatırımları % 15,
- Finansal kiralama şirketlerinin yapacağı kiralama yatırımları % 10,

Teşvik belgeli yatırımlar kapsamında dış kredi ve yurtiçinden döviz kredisi (iç kredi ile birlikte kullanılması dahil) temin edilmesi halinde, özkaynak oranları % 20'ye kadar indirilebilir. Ayrıca, ihraç edilmek üzere inşa edilen gemi ve yatlar (deniz araç ve gereçleri dahil) ile Müsteşarlıkça uygun görülen Yap-İşlet-Devret modeli çerçevesinde gerçekleştirilecek yatırımlarda bu sınırlara bağlı kalınmaz.

Yatırıma Fon kaynaklarından kredi desteğinin öngörülmesi halinde, bu kredi ile dış kredi yukarıda belirtilen % 80 limitlerini aşmamak üzere birlikte kullanılabilir.

Teşvik belgelerinde gösterilen özkaynak nisbet veya miktarının altında kalınması, bunun yerine daha fazla kredi kullanıldığının anlaşılması halinde fazla kullanılan krediye tekabül eden Vergi, Resim ve Harç İstisnası 3/12/1988 tarihli ve 3505 sayılı Kanun hükümlerine göre geri alınır.

Yatırımların finansmanında; yeniden değerlendirme fonu, özkaynak olarak mütalaa edilmez.

Finansal Kiralama

Madde 17- Teşvik belgesi konusu menkul veya gayrimenkullerin tamamının veya bir kısmının finansal kiralama yolu ile temini mümkündür. Kiralayan ile yatırımcı (kiracı) tarafından Müsteşarlığa 10/6/1985 tarihli ve 3226 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde düzenlenmiş sözleşme örneği ve kiralama işlemine konu malların listesi ile birlikte müracatta bulunularak teşvik belgesi temin edilmesi zorunludur.

Finansal kiralama konusu makine ve teçhizat kira bedellerinin yatırımcı (kiracı) tarafından ödenememesi halinde, sözkonusu makine ve teçhizatın kiralayan şirketçe teşvik belgeli diğer yatırımcılara (kiracı) kiralanması halinde teşvik belgelerinde Müsteşarlıkça gerekli tadilat yapılabilir.

Teşvik belgesi kapsamındaki yatırımın, aynı yatırımcıya kiralanmak üzere kiralama şirketine satışı 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ve bu Kanuna ilişkin mevzuat çerçevesinde Müsteşarlığın iznine tabi olup; yapılacak satış sonucu kira işlemlerine konu makine ve teçhizat ile diğer varlıklara ilişkin olarak (arsa, bina-inşaat) teşvik belgesi düzenlenebilir.

Tebliğin 23 üncü maddesinde öngörüldüğü şekilde ithal edilecek kullanılmış makine ve teçhizatın kiralama işlemlerinde destek unsurları uygulanabilir.

Yatırım Yeri ve Konusu Değişikliği

Madde 18- Yatırım yeri değişikliğinde Müsteşarlığa müracaat edilmesi zorunludur ve destek unsurlarının uygulanması bakımından yatırım yeri özelliği dikkate alınarak yürürlükteki mevzuat hükümlerine göre teşvik belgesinde Müsteşarlıkça gerekli tadilat yapılır.

Yatırım yeri değişikliğinden önce gerçekleştirilmiş olan yatırımlara ilişkin destek unsurları, yeni yatırım yerindeki destek unsurlarından fazla ise bu destek unsurları müeyyidesiz olarak yatırımcıdan geri alınır.

Yatırım yeri değişikliği olmaksızın yatırım konusunda değişiklik yapılması halinde, yatırımcı tarafından yeni yatırıma ilişkin olarak Müsteşarlığa verilecek Yatırım Bilgi Formu'na istinaden yürürlükteki mevzuat hükümleri dikkate alınarak teşvik belgesi revize edilebilir.

Teşvik Belgesinin Revizesi

Madde 19-Teşvik belgesinde kayıtlı olan değerler nihai değerler olmayıp, yatırımın her aşamasında tevsik edilen bilgi ve belgelere istinaden yapılacak değerlendirme sonucunda Müsteşarlıkça değişiklik yapılabilir.

Teşvik belgesinin yatırım değerlerinde %100'ün üzerinde meydana gelecek artış ve azalışlarda yatırımcılar, Müsteşarlığa müracaat ederek teşvik belgesinin revizesini talep edebilirler. Ancak, yatırım indirimi ve kredi kullanımı açısından yatırımcıların talep etmeleri halinde %100 oranına bağlı kalınmaksızın teşvik belgesi revize edilebilir.

Süre Uzatımı

Madde 20- Yatırımın, teşvik belgesinde öngörülen sürede tamamlanması esastır. Yatırımın öngörülen sürede tamamlanamaması halinde, süre bitiminden önce veya süre bitimini izleyen (6) ay içinde yatırımın bulunduğu ildeki veya yatırımcının bağlı bulunduğu ildeki Ticaret ve Sanayi Odasına (sadece Sanayi Odası olması halinde Sanayi Odasına) veya Müsteşarlığa yatırımın gerçekleşme durumunu belirtir dilekçeyle birlikte süre uzatım talebinde bulunulması gerekir. Süre uzatım talebi uygun görülen teşvik belgeleri ilgili Odaca, bir ay içinde Müsteşarlığa bildirilir.

Teşvik belgesinde öngörülen süre bitimi (ek süre dahil) tarihinden itibaren (6) ay içinde süre uzatımı talebinde bulunulmadığı takdirde, teşvik belgesi Müsteşarlıkça iptal edilebilir.

Devir, Temlik, Satış ve İhraç

Madde 21- a) Tamamlama vizesi yapılmamış teşvik belgesi konusu yatırımın tümüyle devir, temlik veya satışına yürürlükteki mevzuat çerçevesinde teşvik edilip edilmediğine bakılmaksızın Müsteşarlıkça yeni teşvik belgesi düzenlenmek veya mevcut teşvik belgesinde gerekli tadilat yapılmak suretiyle izin verilebilir.

b) Teşvik belgesinin istinad ettiği Karar'da öngörülen asgari sabit yatırım tutarı muhafaza edilmek kaydıyla; teşvik belgesi kapsamında ithal edilen veya yurt içinden temin edilen makine ve teçhizatın aynı yatırım konusuna ve teşvik belgesine sahip diğer yatırımcılara devir, temlik ve satışı serbest olup, işlemi müteakip devir alan ve devreden yatırımcılar durumu üç (3) ay içinde Müsteşarlığa bildirmek zorundadırlar.

c) İthal edilen makine ve teçhizatın fiili ithal tarihinden itibaren beş (5) yıl, yurt içinden satın alınan makine ve teçhizatın ise iki (2) yılını doldurması ve yatırımın tamamlama vizesinin yapılması kaydıyla, yatırımın kısmen veya tamamen devir, temlik, satış ve ihracı serbesttir. Beş (5) ve iki (2) yılını doldurmadan tamamlama vizesi yapılmış olan yatırımların kısmen veya tamamen teşvik belgesine sahip diğer yatırımcılara devir, temlik, ve satışı Müsteşarlığın iznine tabidir.

d) Tamamlama vizesi yapılmamış teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizatın ihracı Müsteşarlığın iznine tabidir. Tamamlama vizesi yapılmış yatırımlar konusu makine ve teçhizatın ihracı serbesttir. Her iki halde de, makine ve teçhizatın

ihracında ihraç tarihine kadar yararlanılan destek unsurları geri alınmaz. Ancak, yatırım indirimi makine ve teçhizat bedelinin ihraç tarihinden sonraki kalan bölümüne uygulanmaz.

e) Devir, temlik, satış veya ihraç işlemlerinin gerçekleştirilmesi sırasında Fon'dan tahsis edilen kredi borcu mevcut ise, borcun vadesine bakılmaksızın tümünün Fon'a geri ödenmesi zorunludur.

İthal ve Yerli Makine-Techizat Listesi Değişikliği Talepleri

Madde 22- Teşvik belgesi ekinde yer alan ithal ve yerli olarak temin edilecek makine ve teçhizat değişikliği talepleri ile ilgili olarak yatırımın her aşamasında Müsteşarlığa müracaatta bulunulacaktır. İthal edilecek makine ve teçhizatın ithal edileceği menşe ülke ile fiyat değişikliklerinde ise Müsteşarlığa müracaat edilmeksizin doğrudan gümrük idarelerine başvurularak ithalat işlemleri yerine getirilir.

Kullanılmış Makine - Teçhizat ve Tesis İthalı

Madde 23- a) Teşvik belgesi kapsamında kullanılmış komple tesisin, Müsteşarlıkça proje bazında değerlendirilmesi sonucunda ithaline izin verilebilir.

b) Teşvik belgesi kapsamındaki makine ve teçhizatın, fiili ithal tarihinde yürürlükte bulunan İthalat Rejimi Kararı'na göre kullanılmış olarak ithali öngörülme ve belirlenen yaş sınırlamalarına (model yılı) tabi olmak kaydıyla ithali serbestir.

c) (a) bendine göre ithal edilecek olanlar hariç, kullanılmış karayolu nakil vasıtaları ithaline müsaade edilmez.

Altyapı Yatırımları

Madde 24- Bu Tebliğ ve bu Tebliğin istinad ettiği Karar'da yer alan altyapı yatırımları: baraj, liman, tünel, yol, havaalanı, otopark, haberleşme, içme suyu, kanalizasyon, sulama, isale hattı, maden dekapajı, elektrik enerjisi üretim tesisleri vb.ne ait yatırımlar ile kamu kurum ve kuruluşlarının (Bakanlar Kurulu'nca vergi muafiyeti tanınan kamuya yararlı vakıflar dahil) kendileri veya diğer kuruluşlar (özel veya kamu) aracılığıyla gerçekleştirecekleri yatırımlarıdır.

Yap-İşlet , Yap-İşlet-Devret Yatırımları

Madde 25- Yap-İşlet ve/veya Yap-İşlet-Devret modeliyle gerçekleştirilecek yatırımlar ile otoprodüktör yatırımları için, ilgili mercilerce gerekli izin verilmiş olması kaydıyla, teşvik belgesi müracaatında bulunulabilir.

Müsteşarlıkça uygun görülen Yap-İşlet ve/veya Yap-İşlet-Devret modeli çerçevesinde gerçekleştirilecek yatırımlarda ilgili mevzuatındaki özkaynak oranları uygulanır.

Müteahhitlik Yatırımları

Madde 26- Altyapı ve/veya dekapaj gibi müteahhitlik hizmetlerine ilişkin yatırımların teşvik belgesine bağlanabilmesi için;

a- Altyapı ve/veya dekapaj ihalesinin Yatırım Programı'nda yer alan bir kamu kuruluşundan alınmış olması (özel sektörün yapacağı liman yatırımları ile imtiyazlı elektrik şirketlerinin yapacağı elektrik üretimine yönelik tesislere ait altyapı veya özel sektör tarafından 4/12/1984 tarihli ve 3096 sayılı, 28/5/1988 tarihli ve 3465 sayılı ve 8/6/1994 tarihli ve 3996 sayılı Kanunlar çerçevesinde gerçekleştirilecek Yap-İşlet-Devret ve 16/7/1997 tarihli ve 4283 sayılı Kanun çerçevesinde gerçekleştirilecek Yap-İşlet projelerine ilişkin altyapı veya dekapaj müteahhitlik hizmetleri ile kaynağı bütçeden karşılanan GAP İdaresi Başkanlığı v.b. kuruluşların altyapı ile ilgili yatırımlarında bu şart aranmaz),

b- Altyapıyla ilgili ihale bedelinin Kalkınmada Öncelikli Yörelerde 500 milyar TL, diğer yörelerde ise 1 trilyon TL'nin üzerinde olması (bu değerler her yıl yeniden değerlendirilme oranında artırılır ve daha önceki yıllardaki ihalenin, müracaat tarihi itibarıyla kalan kısmı esas alınır),

c- Dekapaj miktarının asgari 3.000.000 m³ veya muadili maden istihracı olması (galeri sürme, kuyu açma ve benzeri yeraltı müteahhitlik hizmetlerinde bu sınır aranmaz),

d- Teşvik belgesi kapsamında ithal ve yerli temin edilecek makine ve teçhizat değerlerinin toplamının (ABD Doları cinsinden hesaplanan), ihale bedelinin %15'ini geçmemesi gerekir (tahsis edilecek azami döviz tutarı için müracaat tarihindeki döviz kuru esas alınır ve keşif artışları hariç %15 oranındaki döviz tahsisi mevcut teşvik belgeleri kapsamında işin gelişimine paralel olarak artırılamaz).

Madencilik Yatırımları

Madde 27- Madencilik yatırımları (Görünür rezerve oturtulmuş istihraç yatırımları, maden istihracı ile beraber entegrasyon yatırımları ve maden aramaya yönelik yatırımlar dahil), kalkınmada öncelikli yörelerde uygulanan destek unsurlarından yararlanır.

Gemi, Çekici ve/veya Treyler, Otobüs ve Kiralık Otomobil Yatırımları

Madde 28- Teşvik belgesi kapsamında destek unsurlarından yararlanabilecek kullanılmış geminin asgari kapasitesinin kuru yük ve tankerlerde 12.000 DWT, özel maksatlı ve özel yapılı gemilerde ise 499 Gross Tonun üzerinde olması gerekmektedir. Yeni gemilerde tonaj tahdidi aranmaz.

Katma Değer Vergisi desteğinden yararlanmamak, uluslararası eşya ve yolcu taşımacılığı yapmak ve en az 10 birimden oluşmak kaydıyla çekici ve/veya treyler ile otobüs yatırımlarına teşvik belgesi düzenlenebilir.

Katma Değer Vergisi desteğinden yararlanmamak ve komple yeni yatırımlarda en az yüz (100) birim, tevsi yatırımlarında ise en az elli (50) birimden oluşmak kaydıyla (asgari % 50'sinin yerli olması şartı ile) kiralık otomobil yatırımlarına teşvik belgesi düzenlenebilir.

Yurt Dışında Çalışanların Ortaklığı

Madde 29- Bu Tebliğin 8 inci ve 23 üncü maddelerinde belirlenen esaslar çerçevesinde yurt dışında çalışanların sahip oldukları veya satın alacakları makine ve teçhizat, teşvik belgesine bağlanmış bir yatırımı gerçekleştirmek üzere kurulmuş veya kurulacak olan bir anonim şirkete ithal edilmek suretiyle aynı sermaye olarak konulabilir.

Destek Unsurlarının Uygulanması

Madde 30- Yatırım teşvik belgesinde öngörülen destek unsurlarının bu Tebliğde öngörülen usul ve esaslar çerçevesinde ilgili kurum ve kuruluşlar ile bankalar tarafından uygulanması zorunludur.

Tamamlama Vizesine Başvuru

Madde 31: a) Yatırımın, teşvik belgesinde öngörülen süre veya ek süre(ler) sonunda tamamlanması zorunludur. Süre bitimini izleyen altı (6) ay içinde tamamlama vizesi için Müsteşarlığa müracaatta bulunulmadığı takdirde teşvik belgesi Müsteşarlıkça iptal edilebilir.

b) Teşvik belgesi kapsamında gerçekleştirilen yatırımın tamamlama vizesi işlemleri;

i) Müsteşarlıkça veya

ii) Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı İl Müdürlüklerince görevlendirilecek asgari iki personel ve yatırımcı tarafından tayin edilecek Yeminli Mali Müşavir ile birlikte veya

iii) Yatırımın veya yatırımcının bağlı bulunduğu Ticaret ve Sanayi Odasınca (sadece Sanayi Odası bulunması halinde Sanayi Odasınca, gemi ve yat inşası ile tersane yatırımlarında Deniz Ticaret Odasınca) görevlendirilecek iki personel ve yatırımcı tarafından tayin edilecek Yeminli Mali Müşavir ile birlikte müştereken düzenlenecek rapora istinaden Müsteşarlıkça yapılabilir.

Müsteşarlık gerekli gördüğü takdirde yatırımın her aşamasında izleme, takip ve kontrol yapabilir.

Tamamlama vizesi işlemlerinin Müsteşarlıkça yapılması halinde yatırım mahalline Müsteşarlıktan konu ile ilgili en az iki, en fazla üç eleman görevlendirilebilir.

1998 yılında tamamlama vizesi işlemleri için Müsteşarlık ile diğer kamu kuruluşlarınca görevlendirilecek eksperlerin her birine ödenecek ekspertiz ücreti 10

milyon TL olup, bu tutar her yıl yeniden değerlendirme nispetinde artırılır. Bu görevlendirmelerde yol ve ikamet giderleri yatırımcı tarafından karşılanır.

c) Kamu kuruluşlarınca gerçekleştirilen yatırımlarla ilgili yatırımcı kuruluş tarafından yatırımın tamamlandığına dair Müsteşarlığa verilecek rapora istinaden tamamlama vizesi yapılır.

d) Teşvik belgesi konusu yatırım yerinin serbest bölge olarak ilan edilmesi durumunda, belgenin verildiği mevzuat hükümlerine bağlı kalınmaksızın yatırımın mevcut hali dikkate alınarak serbest bölgenin faaliyete geçtiği tarih itibarıyla tamamlama vizesi yapılır.

e) Taşımacılık ve finansal kiralama kuruluşlarınca gerçekleştirilen yatırımlara ilişkin tamamlama vizesi işlemleri. Müsteşarlığa ibraz edilecek bilgi ve belgelere istinaden yapılır.

f) Daha önceki mevzuat ile bu Tebliğin istinad ettiği Karar hükümleri çerçevesinde gerçekleştirilecek yatırımlar ile ilgili olarak teşvik belgesinde çevre korumaya yönelik özel şartlar yerine getirilmediği sürece tamamlama vizesi yapılmaz. Yatırımın bulunduğu mahaldeki organize sanayi bölgesinde topluca çevre korumaya yönelik tesis yapılacağına ilgili organize sanayi bölgesi yetkililerince belirtilmesi halinde, bu tür teşvik belgelerinin tamamlama vizesi yapılır ve durum Çevre Bakanlığına bildirilir.

Yatırımın Takibi, Kontrolü ve Müeyyide Uygulanması

Madde 32- Yatırım teşvik belgelerinin işbu mevzuata uygun olarak kullanılması esastır. Müsteşarlık, yatırım teşvik belgesi kapsamındaki yatırımların mevzuata uygun şekilde yerine getirilip getirilmediğini denetlemeye, gerekli göreceği tedbirleri almaya, ilgili kuruluşlardan belge ve bilgi istemeye ve aykırılıkların tespiti halinde yatırım teşvik belgesini iptal etmeye yetkilidir.

Bu Tebliğin istinad ettiği Karar ile bu Tebliğde belirlenen hükümlere aykırı davranan, teşvik belgesi ile diğer belgelerde tahrifat yapan, sahte ve muhteviyatı itibarıyla yanıltıcı belge düzenleyen ve kullanan, yanlış ve yanıltıcı bilgi veren yatırımcıların teşvik belgeleri iptal edilir.

Diğer mali mevzuata aykırı davrandığı mahkeme kararları ile tespit edilen ve ilgili kurum ve kuruluşlarca Müsteşarlığa bildirilen yatırımcılara, yeni teşvik belgesi verilmeyeceği gibi verilmiş bulunan teşvik belgeleri de iptal edilir. Müsteşarlık, yukarıdaki hususlara bağlı kalmaksızın milli menfaatlerin ve önceliklerin gerektirdiği durumlarda da aynı şekilde hareket etmeye yetkilidir.

Yukarıda belirtilen durumların varlığı halinde teşvik belgelerinin iptal edilmesinin yanısıra bir daha teşvik belgesi düzenlenmeyeceği gibi, bu durumların belge düzenleme tarihinden önce varlığının tesbiti halinde de teşvik belgesi müracaatları re'sen reddolunur.

göre düzenlenmiş bulunan yatırım teşvik belgeleri ile ilgili olarak yatırımcıların talep etmeleri halinde, bu Tebliğle lehe gelen hükümler uygulanır.

Bu Tebliğ hükümlerinin uygulanmasında ortaya çıkacak tereddüt ve ihtilaflarda Müsteşarlığın görüşü doğrultusunda işlem yapılır.

Geçici Madde 1- Daha önceki Kararlara göre düzenlenmiş ve yatırım termin süresi sona erdiği halde süre uzatımı talebinde bulunulmamış yatırım teşvik belgeleri ile ilgili olarak 25/9/1998 tarihine kadar Müsteşarlığa tamamlama vizesi için müracaat edilmesi gerekmektedir. Aksi takdirde, söz konusu yatırım teşvik belgeleri iptal edilerek yararlanılmış bulunan destek unsurları 6183 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde geri alınır.

Geçici Madde 2- a) Fon kaynaklı kredi ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kaynaklı kredi ihtiva eden teşvik belgelerine istinaden 30/6/1998 tarihine kadar yapılacak harcamalara ilişkin olarak Fon'dan kredi tahsisine devam olunur. Bu tarihten sonra yapılacak harcamalara ilişkin ise Fon kaynaklı kredi ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kaynaklı kredi tahsis edilmez.

b) Fon kaynaklı kredi ve Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu kaynaklı kredi ihtiva eden yatırım teşvik belgelerinin 30/6/1999 tarihinden sonra süre uzatımları yapılmaz. Bu süre sonundan itibaren altı (6) ay içinde (31/12/1999 tarihine kadar) tamamlama vizesi işlemleri için Müsteşarlığa başvurulmadığı takdirde yatırım teşvik belgeleri iptal edilerek yararlanılan destek unsurları 6183 sayılı Kanun hükümleri çerçevesinde geri alınır.

c) Kaynak Kullanımını Destekleme Primi ihtiva eden yatırım teşvik belgelerine istinaden 31/12/1996 tarihine kadar yapılan harcamalara ilişkin olarak Fon'dan prim tahsisine devam olunur. Bu tarihten sonra yapılan harcamalara ilişkin ise prim tahsis edilmez. Kaynak Kullanımını Destekleme Primi ihtiva eden yatırım teşvik belgelerinin 30/6/1998 tarihinden sonra süre uzatımları yapılmaz.

Bu kapsamdaki belgeler ile ilgili olarak 31/12/1998 tarihine kadar tamamlama vizesi için Müsteşarlığa müracaat edilmesi zorunludur. Bu tür yatırım teşvik belgelerinin fiziki gerçekleştirme durumuna bakılmaksızın tamamlama vizeleri yapılır. Aksi

b) Daha önceki Yarım Kalmış Turizm Yatırımlarına ilişkin mevzuat hükümleri çerçevesinde Fon kaynaklı krediden yararlanılmamış olması (daha önce kısmen yararlanılmış olması halinde bu Karar hükümlerine göre tahsis edilecek kredi ile daha önce kısmen tahsis edilen kredi arasındaki fark dikkate alınmak suretiyle) ,

c) Yatırımın komple yeni yatırım niteliğinde bulunması ve teşvik belgesinin geçerli olması (aynı yatırımla ilgili tamamlama niteliğindeki teşvik belgeleri dikkate alınmaz),

d) 25/3/1998 tarihinden sonraki kapasite artışlarının dikkate alınmaması, gerekir.

25/3/1999 tarihine kadar Müsteşarlığa müracaatta bulunulması halinde, yatırımın kalan kısmının finansmanını teminen kalan kısmının en fazla %70'ine kadar Fonun imkanları ölçüsünde kredi tahsis edilebilir.

Tahsis edilecek kredi %50 faizli, 2 yıl ödemesiz ve 5 yıl vadeli olarak Fonun kaynakları dikkate alınarak bir defada kullanılabilir.

Bu şekilde finansmanı sağlanan yatırımların, kredinin tahsis tarihinden itibaren en geç bir yıl içinde tamamlanması ve buna ilişkin olarak da yatırım tamamlama vizesi için Müsteşarlığa başvurulması gerekir. Aksi halde sağlanan teşvik unsurları müeyyideli olarak geri alınır.

Madde 34- 95/2 sayılı Tebliğ ve bu Tebliğe ilişkin Tebliğler yürürlükten kaldırılmıştır.

Madde 35- Bu Tebliğ, 23/2/1998 tarihli ve 98/10755 sayılı Kararın yayımlandığı 25/3/1998 tarihinden itibaren yürürlüğe girer.

EK 1

YATIRIM BİLGİ FORMU**I. YATIRIMCI KURULUŞUN :**

1. ADI VE ÜNVANI :

2. SERMAYESİ :

a. Kayıtlı Sermayesi

b. Ödenmiş Sermayesi

3. ADRESİ :

Telefon :

Fax :

4. BAĞLI BULUNDUĞU VERGİ DAİRESİ VE VERGİ NUMARASI

5. ORTAKLAR HAKKINDA BİLGİ VE VERGİ NUMARALARI

6. FİRMA VE ORTAKLAR HAKKINDA BİLGİ ALINABİLECEK ÖZEL VE RESMİ KURULUŞ VE BANKALAR, ADRESLERİ VE TELEFON NUMARALARI

7. FİRMADA PROJEDEN SORUMLU ŞAHISLARIN İSİMLERİ, ADRESLERİ, TELEFON NUMARALARI

II. YATIRIM İLE İLGİLİ BİLGİLER**GENEL BİLGİLER**

1. YATIRIMIN CİNSİ

Komple Yeni, Tevsi, Tamamlama, Yenileme, Modernizasyon, Darboğaz Giderme, Kalite Düzeltme vb olduğu açıklanır.

2. YATIRIMIN KONUSU

3. KURULUŞ YERİ

Yatırımın yeri il ve ilçe bazında verilecektir.

4. YATIRIMA BAŞLAMA TARİHİ

5. DENEME ÜRETİMİNE GEÇİŞ TARİHİ

6. KESİN İŞLETMEYE GEÇİŞ TARİHİ

7. PROJENİN EKONOMİK ÖMRÜ

8. ELEKTRİK GÜCÜ (KWA)

9. İSTİHDAM

10. PROJENİN KAPASİTESİ

Seçiliş sebepleri açıklanarak tesisin kuruluş kapasitesi ve tam kapasitede üretilecek mal veya hizmet miktarları verilecektir.

11. PROJENİN GEREKÇESİ

12. PROJENİN KISA ANLATIMI

13. ÜRETİLECEK MALLAR VE HİZMETLER

PROJENİN TEKNİK YÖNLERİ

1. ÜRETİM TEKNOLOJİSİ

2. ÜRETİM AKIM ŞEMASI

Başlıca üretim safhalarını ve girdi ve çıktı miktarlarını gösteren basitleştirilmiş üretim akım şemaları çizilecektir.

3. PATENT, LİSANS, ROYALİTE VE KNOW-HOW

Yatırım ve üretim safhalarında patent, lisans, royalite veya know-how gerekip gerekmeyeceği hususları açıklanacaktır.

4. ÇEVRE VE SAĞLIK PROBLEMLERİ

Yatırımın yaratabileceği çevre kirliliği sorunlarının olup olmadığı belirtilerek gerekli açıklamalar verilecektir.

TOPLAM SABİT YATIRIM TUTARI

Aşağıdaki açıklamalar ışığında sabit yatırım kalemleri ayrı ayrı belirtilerek, Toplam Yatırım ve Yıllara Göre Dağılımı Tablosu düzenlenecektir. Yatırımın özelliği gereği harcama gerektirmeyen kalemler dikkate alınmayacaktır.

1. Arsa Bedeli : Birim fiyat ve alan belirtilerek toplam arsa tutarı ortaya konacaktır.

2. Etüd ve Proje Giderleri : Yatırıma ait etüd ve proje çalışmalarıyla ilgili ekonomik ve teknik araştırma masrafları ile Yatırım Dönemi İşletmeye Alma sırasında ihtiyaç duyulacak kontrolörlük, müşavirlik, eğitim vb. konularda yapılacak harcamalar bu kalemden dikkate alınır.

3. Arazi Düzenlemesi ve Hazırlık Yapıları : Gerekli kazı ve dolgu çalışmaları, istinad

duvarları, şantiye tesisleri, servis yolları, kanalizasyon, arazinin çevrilmesi ve bahçe tanzimi ile ilgili öngörülen harcamalar verilecektir.

4. Bina İnşaat Giderleri : Ulaştırma için gerekli iç yollar, bağlantı yolları vb. işler dahil olmak üzere. tüm bina, inşaat ve ulaşım yolu giderleri uygun hesaplama yöntemleri uygulanarak ortaya konacaktır.

5. Ana Fabrika Makina ve Teçhizat Giderleri : Yerli ve ithal ayırımı yapılarak, üretimle doğrudan ilgili makina-ekipman tutarları ithaller için FOB fiyatlar olmak üzere verilecektir.

6. Yardımcı İşletmeler Makina ve Teçhizat Giderleri :Su, elektrik, yakıt, buhar, arıtma tesisi vb. servisler için gerekli makina ekipman giderleri ortaya konacaktır.

7. İthalat ve Gümrükleme Giderleri : İthal makina-ekipman ve malların ithalatı ile ilgili masraflar belirtilecektir.

8. Taşıma ve Sigorta Giderleri : Navlun ve sigorta giderleri yurtdışı ve yurtiçi ayırımı yapılarak verilecektir. (Elde ayrıntılı bilgi bulunmaması durumunda, iç taşıma ve sigorta gideri olarak toplam yerli makina-teçhizat giderinin %2-4'ü, dış taşıma ve sigorta gideri olarak FOB bedelinin Avrupa limanlarından olan ithalat için % 7'si, Amerika ve Japonya'dan olan ithalat için % 12'si alınabilir)

9. Montaj Giderleri : Ana fabrika, yardımcı işletme tesislerinin montajları ile ilgili tüm masraflar verilecektir. (Ortalama bir değer olarak toplam makina-teçhizat bedelinin % 6'sı kadar bir meblağ alınabilir.)

10. Taşıt Araçları : Tesisi için gerekli taşıt araçları öngörülen harcamalar bu gider kaleminde gösterilecektir.

11. İşletmeye Alma Giderleri : Deneme üretimine başlangıçtan itibaren kesin işletmeye geçişe kadar yapılması zorunlu olan harcamalar dikkate alınacaktır.

12. Genel Giderler : Haberleşme, aydınlatma, ilan vs. masraflar ile emlak ve taşıt alım vergileri, yatırım dönemi personel, personel eğitimi ve yönetim giderleri, idari ve sosyal binaların tefrişi ve çeşitli demirbaşlarla ilgili giderler verilecektir.

13.Diğer Giderler : Başta yatırım dönemi finansman giderleri olmak üzere, çeşitli fon, vergi vb. masraflar bu harcama kaleminde gösterilecektir.

TOPLAM SABİT YATIRIM TABLOSU (Milyon TL)

YATIRIM HARCAMALARI	Toplam
1. ARSA BEDELİ	
2. ETÜD VE PROJE GİDERLERİ	
3. ARAZİ DÜZENLEMESİ VE HAZIRLIK YAPILARI	
4. BİNA-İNŞAAT GİDERLERİ	
a. Ana Fabrika Bina ve Tesisleri	
b. Yardımcı İşletmeler Bina ve Tesisleri	
c. Ambarlar	
d. İdare Binaları	
e. Sosyal Tesisler	
f. Yeraltı Ana Galerileri (Yeraltı Maden Ocakları İçin)	
5. ANA FABRİKA MAKİNA TEÇHİZAT GİDERLERİ	
a. İthal	
b. Yerli	
6. YRD. İŞLT. MAKİNA TEÇHİZAT GİDERLERİ	
7. İTHAL	
8. TAŞIMA SİGORTA GİDERLERİ	
9. MONTAJ GİDERLERİ	
10. TAŞIT ARAÇLARI	
11. İŞLETMEYE ALMA GİDERİLERİ	
12. GENEL GİDERLER	
13. DİĞER GİDERLER	
TOPLAM SABİT YATIRIM	

YATIRIM DÖNEMİ FİNANSMAN PLANI (Milyon TL)

AÇIKLAMALAR	Toplam
A. FİNANSMAN İHTİYACI	
1- Toplam Finansman	
TOPLAM	
B. FİNANSMAN KAYNAKLARI	
1- Özkaynaklar	
a- Sermaye	
b- Fonlar	
2- YABANCI KAYNAKLAR	
Kredi (yurtiçi ve dışı)	
Fon kaynaklı kredi	
TOPLAM FİNANSMAN	

* Yatırım Bilgi Formu'nun her sayfasında firma kaşesi ve yetkili imzalar bulunacaktır.

EK 2: GLOBAL LİSTE**Yurt İçinden Temin Edilecek Makine ve Teçhizat Listesi**

Sıra No	Adı Ve Özelliği	Miktarı (Adet)	Fiyatı (TL)	Tutarı (KDV Hariç)
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
.				
.				
.				
Toplam				

Firma Ünvanı

Yetkili İmzalar

Kaşe ve Pul

Yurt Dışından Temin Edilecek Makine ve Teçhizat Listesi

Sıra No	Adı Ve Özelliği	Miktarı (Adet)	Fiyatı (Orjinal Döviz)	Tutarı FOB \$
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
.				
.				
.				
Toplam				

Firma Ünvanı

Yetkili İmzalar

Kaşe ve Pul

* Düzenleme tarihi itibarıyla çapraz kurlar esas alınacaktır.

ile uy, ...

Bu belgenin yatırımcılar tarafından ilgili Karar ve Tebliğ hükümlerine uygun biçimde kullanılması zorunlu olup, aykırı davranışlar belgenin iptali ve sağlanan teşvik unsurlarının 6183 sayılı Kanun çerçevesinde geri alınması sonucunu doğurur.

Bu belgede öngörülen süre bitimi (ek süre dahil) tarihinden itibaren (6) ay içinde süre uzatımı talebinde bulunulmadığı takdirde, teşvik belgesi Müsteşarlıkça iptal edilir.

İş bu belge tarih ve.....sayılı müracaatınızın incelenmesi sonucu Bakanlar Kurulu'nun tarih ve.....sayılı Kararnamesi'ne istinaden düzenlenmiştir.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI

I.YATIRIMCI İLE İLGİLİ BİLGİLER

Yatırımcının Adı/Ünvanı :

Adresi :

Vergi Dairesi :

Vergi Numarası :

II.YATIRIM İLE İLGİLİ BİLGİLER

Sektörü ve konusu :

Yatırım cinsi :

Yatırım yeri :

Yaratılan istihdam (Kişi) :

Kapasitesi :

Yatırıma başlama tarihi :

Yatırımın bitiş tarihi :

İhracat taahhüdü :

III. SABİT YATIRIM TUTARI (Milyon TL) (a+b+c+d)

a.Arsa :

b.Bina-İnşaat :

c.Makine Ve Teçhizat :

Yerli :

İthal :

d.Diğer Harcamalar :

IV.YATIRIMIN FİNANSMANI (Milyon TL) (a+b)

a. Özkaynaklar :

Sermaye :

Şirket fonları :

b. Yabancı kaynaklar :

Kredi (yurtiçi ve dışı) :

Fon kaynaklı kredi :

V.YARARLANILACAK DESTEK UNSURLARI

VI.ÖZEL ŞARTLAR

EK C

GEMİ YATIRIMININ İNCELENMESİ İLE İLGİLİ HESAPLAMALAR

Yapılan hesaplamalarda kullanılan harfler aşağıdaki maddeleri temsil etmektedir:

- A : Yerli imalat KDV yüzdesi
- B : Kısmi yerli imalat yerli imalat üzerinden KDV yüzdesi
- C : Vergi, stopaj, fon (Kurumlar vergisi) yüzdesi
- D : Gümrük vergisi yüzdesi
- E : Taşeron gelir vergisi yüzdesi
- F : Taşeron fon ödemesi yüzdesi
- G : Tersane brüt kar (vergi öncesi) yüzdesi
- H : Taşeron brüt kar yüzdesi
- I : İthalat olması sebebiyle tamamı vergilendirilemeyen kısım
- J : Yurt içi tedarikçi firma brüt kar yüzdesi
- K : Firmaların toplam net kar yüzdesi (yeni yatırım, faiz, repo vs'ye giden kısım)
- L : Toplam işçilik yüzdesi
- M : Toplam SSK işveren payı yüzdesi
- N : Toplam zorunlu tasarruf fonu işveren payı yüzdesi
- O : Toplam SSK işçi payı yüzdesi
- P : Toplam zorunlu tasarruf fonu işçi payı yüzdesi
- R : Toplam işçi gelir vergisi yüzdesi
- S : İşçiliğe ait toplam damga vergisi yüzdesi

T : Toplam işçi net ücret yüzdesi

U : Toplam işçi net ücreti genişleme miktarı yüzdesi

Yapılan hesaplamayla ilgili detaylar ise devam eden sayfalarda görülmektedir.



Tablo C.2 Gemi Yatırımı ile İlgili Hesap Detayları (2/3)

ANA KALEM MALİYETLER	İthalat yüzdesi	Yerli imalat yüzdesi	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	R	S	T	U
14 Elektrik işleri proje ve malzeme	0.7	0.3	0.000	0.049	0.000	0.000	0.014	0.001	0.000	0.055	0.658	0.000	0.039	0.274	0.053	0.006	0.034	0.004	0.029	0.001	0.147	0.368
15 Elektrik kabloları	0.0	0.7	0.111	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.148	0.080	0.296	0.050	0.007	0.032	0.005	0.038	0.001	0.164	0.410
16 Buş pervane	0.6	0.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.617	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
17 Konteyner taşıma ekipmanı	0.6	0.0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.617	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
18 Klas masrafları	0.0	0.5	0.074	0.000	0.045	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.099	0.053	0.197	0.033	0.005	0.021	0.003	0.025	0.001	0.109	0.273
19 Proje ve dizayn	0.0	0.5	0.074	0.000	0.045	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.099	0.053	0.197	0.033	0.005	0.021	0.003	0.025	0.001	0.109	0.273
20 Ana makina montaj taşıeronu	0.0	0.16	0.025	0.000	0.000	0.000	0.005	0.001	0.000	0.027	0.000	0.000	0.021	0.137	0.026	0.003	0.017	0.002	0.014	0.001	0.074	0.184
21 Boru işçiliği taşıeronu	0.0	1.23	0.185	0.000	0.000	0.000	0.062	0.006	0.000	0.206	0.000	0.000	0.138	1.028	0.198	0.024	0.126	0.016	0.107	0.004	0.552	1.380
22 Raspa boyalı taşıeronu	0.0	0.66	0.099	0.000	0.000	0.000	0.028	0.003	0.000	0.110	0.000	0.000	0.078	0.548	0.106	0.013	0.067	0.009	0.057	0.002	0.295	0.736
23 Dış kabuk taşıeronu	0.0	0.21	0.031	0.000	0.000	0.000	0.007	0.001	0.000	0.034	0.000	0.000	0.026	0.171	0.033	0.004	0.021	0.003	0.018	0.001	0.092	0.230
24 Elektrik taşıeronu	0.0	0.66	0.099	0.000	0.000	0.000	0.028	0.003	0.000	0.110	0.000	0.000	0.078	0.548	0.106	0.013	0.067	0.009	0.057	0.002	0.295	0.736
25 Kapak&teçhizat güverte taşıeronu	0.0	0.58	0.086	0.000	0.000	0.000	0.024	0.002	0.000	0.096	0.000	0.000	0.069	0.480	0.092	0.011	0.059	0.008	0.050	0.002	0.258	0.644
26 Güverte donanım taşıeronu	0.0	0.62	0.092	0.000	0.000	0.000	0.026	0.003	0.000	0.103	0.000	0.000	0.074	0.514	0.099	0.012	0.063	0.008	0.053	0.002	0.276	0.690

Tablo C.3 Gemi Yatırımı İle İlgili Hesap Detayları (3/3)

ANA KALEM MALİYETLER	İthalat yüzdesi	Yerli imalat yüzdesi	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	R	S	T	U
27 Makina donatım taşeronu	0.0	0.41	0.062	0.000	0.000	0.000	0.000	0.002	0.000	0.000	0.000	0.000	0.051	0.343	0.066	0.008	0.042	0.005	0.036	0.001	0.184	0.460
28 Panel montaj taşeronu	0.0	0.33	0.049	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.055	0.000	0.000	0.041	0.274	0.053	0.006	0.034	0.004	0.029	0.001	0.147	0.368
29 Alışıp işleri taşeronu	0.0	0.33	0.049	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.055	0.000	0.000	0.041	0.274	0.053	0.006	0.034	0.004	0.029	0.001	0.147	0.368
30 İzolasyon taşeronu	0.0	0.25	0.037	0.000	0.000	0.000	0.000	0.001	0.000	0.041	0.000	0.000	0.031	0.206	0.040	0.005	0.025	0.003	0.021	0.001	0.110	0.276
31 Soğutma taşeronu	0.0	0.08	0.012	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.014	0.000	0.000	0.011	0.069	0.013	0.002	0.008	0.001	0.007	0.000	0.037	0.092
32 Taşeron malzeme, elektrik, müstzellik, oksijen vs.	0.0	1.07	0.160	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.214	0.115	0.427	0.072	0.010	0.046	0.007	0.054	0.002	0.237	0.592
33 Sıaç işçiliği taşeronu	0.0	8.18	1.227	0.000	0.000	0.000	0.000	0.045	0.000	1.364	0.000	0.000	0.873	6.818	1.314	0.160	0.837	0.107	0.710	0.027	3.664	9.160
34 Elektrod & röntgen	0.0	1.64	0.245	0.000	0.151	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.327	0.177	0.655	0.110	0.016	0.070	0.010	0.083	0.003	0.363	0.907
35 Oksijen & müstzellik	0.0	0.55	0.082	0.000	0.050	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.109	0.059	0.218	0.037	0.005	0.023	0.003	0.028	0.001	0.121	0.302
36 Tersanenin kendi işçiliği	0.0	1.36	0.205	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.229	0.033	0.146	0.022	0.173	0.005	0.755	1.889
37 Elektrik	0.0	1.91	0.286	0.000	0.176	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.382	0.206	0.764	0.128	0.018	0.082	0.012	0.097	0.003	0.423	1.058
38 Amortisman vs.	0.0	0.55	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
39 Tersane brüt karı (vergi öncesi)	0.0	9.24	1.386	0.000	4.251	0.000	0.000	0.000	9.242	0.000	0.000	0.000	4.991	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
TOPLAM YÜZDELER	54.5	45.5	6.595	0.148	6.000	0.354	0.751	0.075	9.242	2.555	44.677	3.802	8.773	20.380	3.969	0.515	2.527	0.344	2.469	0.086	11.834	29.585

ÖZGEÇMİŞ

1972 yılı doğumlu Osman Kaya TURAN. 1986-1989 yılları arasında lise öğrenimini İstanbul Kabataş Erkek Lisesi'nde tamamladıktan sonra, 1989-1995 yılları arasında lisans eğrenimi gördüğü İstanbul Teknik Üniversitesi Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi'nden "Gemi İnşaatı ve Gemi Makinaları Mühendisi" ünvanı alarak mezun oldu.

İngilizce bilen yazarın; İ.T.Ü. Gemi İnşaatı Teknik Kongresi 95' bünyesinde sunduğu "ISO 9000, Toplam Kalite Yönetimi ve Gemi İnşaatında Standartlaştırma" konulu bir poster bildirisi bulunmaktadır. Halen İ.T.Ü. Gemi İnşaatı ve Deniz Bilimleri Fakültesi, Araştırma ve Uygulama Grubu'nda çalışmaktadır.

