

T.C.
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT POLİTİKASI BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

1980-2000 YILLARI ARASINDAKİ İHRACAT
ARTIŞININ DEVLET-İŞADAMI İLİŞKİSİ
ÇERÇEVESİNDE İNCELENMESİ

Sema Polat
2501030717

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Ahmet İncekara

İstanbul–2007

ÖZ

Günümüze kadar, gelişmekte olan ölkeler için önemli bir sorun olan döviz darboğazını aşmanın yolları konusunda iktisat literatüründe birçok görüş öne sürölmüştür. Özellikle gelişmekte olan ölkeler ihracat artışı sonucu kazandıkları döviz ile bu sorunu aşmaya çalışmışlardır. 1980 yılı sonrasında, Türkiye de bu problemi çözebilmek için ihracata yönelik sanayileşme stratejisi kapsamında önemli bir araç olan teşvik stratejisini yürürlüğe koymuştur.

Çalışmada, 1980–2000 yılları arasında ihracata dayalı sanayileşme stratejisi ve teşvikler ele alınarak ihracat teşvikleri uygulamaları ile karşılaşılan sorunlar incelenmiştir. Bu nedenle çalışma devlet işadamlı ilişkisinin analizini de amaçlamıştır. Üç bölümden oluşan bu çalışmada öncelikle ihracatı teşvik önlemleri ve dünyadaki teşvik sistemleri ele alınmıştır. İkinci bölümde Türkiye’de uygulanan teşvik stratejileri ve teşvik tedbirleri incelenmiş ve son bölümde ihracatın devlet işadamlı ilişkisine etkisi analiz edilmiştir. Bu çalışmayla, 1980–2000 arası dönemde; ihracatı teşvik tedbirlerinin Türkiye’deki devlet işadamlı ilişkisini kuvvetlendirdiği sonucuna varılmıştır.

ABSTRACT

Many thoughts have been proposed in the economics literature in the subject of overcoming currency strait, which is an important problem for developing countries. Especially developing countries have tried to solve this problem by gathering foreign currency from exporting. In time after 1980, Turkey carried out the promotion strategy, which is an important tool within the export-based industrialization strategy, in order to overcome this problem.

In this study, it has been investigated the export-based industrialization strategy and promotions between the years 1980 and 2000 and also the application of

the export promotions and the problems which are faced. Therefore, the study has aimed the analysis of state-businessman relationship. In this study, which consists of three chapters, it has been treated primarily the precaution of export promotion and the export promotion system in the world. At the second chapter it has been examined the export promotion strategies and precautions in Turkey and at the last chapter it has been analyzed the influence of export to the state-businessman relationship. With this study it has been concluded, that the export promotion precautions strengthened state-businessman relationship in Turkey.

ÖNSÖZ

Günümüz ekonomileri, globalleşme sürecine hızla ayak uydurmak ve bu anlamda ekonomi piyasasında daha yüksek bir paya sahip olabilmek için, serbest ticarete dayalı bir politika ile sisteme entegre olmaktadır. Özellikle gelişmekte olan ülkeler için, döviz darboğazı ve bu nedenle ihracatta yaşanan problemler, dış ticarete karşılaşılan önemli bir sorun haline gelmektedir. Kalkınmakta olan ülkelerin, bu sorunu aşabilmek için dış ticaret politikası araçları arasında bir seçim yapmaları gerekmektedir.

Bu stratejiler arasında yapılacak tercih, iç pazara yönelik üretimi hedefleyen ithal ikameci strateji ile dışa açık ticaretin yapılmasına daha fazla olanak sağlayan ihracata dayalı strateji arasında olmaktadır. İhracata dayalı sanayileşme modelini benimseyen ülkelerin, bu stratejiyi uygulamaya geçirdikleri ilk dönemde piyasadaki rekabet ortamını bozmadan ihracatı teşvik etmeleri gerekebilmektedir.

Bu çalışmada, Türkiye ve dünyada ihracatı teşvik tedbirlerinin uygulama biçimleri ve bunun dış ticarete nasıl bir katkı sağladığı incelenmiş ve son olarak da devletçe yapılan bu kaynak aktarımı ile ilgili olarak devlet işadamları ilişkisi araştırılmıştır. Bu çalışmada 1980 yılı sonrasında uygulanan ihracatı teşvik stratejisiyle birlikte, verilen ihracatı destek yardımlarının devlet işadamları ilişkisini ne yönde etkilediği incelendiğinden, kullanılan kaynaklarda geçen “girişimci” kavramı işadamları anlamında ele alınmıştır.

Çalışmanın hazırlanmasında yardımcı olan Sayın Prof. Dr. Ahmet İncekara’ya ve desteği için aileme çok teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖZ.....	iii
ÖNSÖZ.....	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
TABLolar ve ŞEKİLLER LİSTESİ	ix
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xii
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

YATIRIM VE İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN KAPSAMI, UYGULAMALARI VE ETKİNLİĞİNE YÖNELİK ÖNLEMLER

1.1.Teşvik Tedbirleri.....	4
1.1.1.Teşvik Tedbirlerinin Tanımı.....	4
1.1.2.Teşvik Tedbirlerinin Önemi.....	5
1.1.3.Teşvik Tedbirlerinin Amacı.....	8
1.1.3.1.Teknolojik Gelişme.....	11
1.1.3.2.Yeni İş Alanları.....	12
1.1.3.3.Ticaret Hadleri Ve Sınai Mamuller.....	12
1.1.3.4.Sermaye Giriş Ve Çıkışlarının Denetimi.....	13
1.1.3.5. Ölçek Ekonomilerinden Yararlanma.....	13
1.1.3.6. Üretimde Optimum Seviye.....	14
1.1.3.7. Kaynak Dağılımında Etkinlik.....	14
1.2.İhracatta Teşvik Uygulamaları.....	14
1.2.1.İhracatta Prim Sistemi.....	16
1.2.2.İhracatta Vergi İadesi İle Vergi Muafiyeti İndirimi.....	18
1.2.3.Girdi Teşvikleri.....	20

1.2.4.Devlet Pazarlama Yardımı.....	21
1.3.Dünyadaki Teşvik Sistemi Uygulamaları ve Türkiye İle Karşılaştırılması.....	22
1.3.1.AB’de Uygulanan İhracatı Teşvik Stratejileri.....	22
1.3.2.DTÖ Düzenlemelerinde Teşvikler.....	24
1.3.3.OECD Düzenlemelerinde Teşvikler.....	25
1.3.4.EFTA Düzenlemelerinde Teşvikler.....	27
1.3.5.ABD’de Teşvik Sistemi.....	27
1.3.6. Dünyadaki Teşvik Sistemi Uygulamalarının Türkiye İle Karşılaştırılması.....	30
1.4.İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi Uygulayan Ülkelerin Karşılaşabilecekleri Sorunlar.....	38
1.4.1.Niteliksiz İşgücünün Eğitimi Sorunu.....	38
1.4.2.Pazar Sorunu.....	38
1.4.3. Yeni Korumacı Politikalar.....	38
1.4.4. Pazar Bilgi Sorunu Ve Ek Maliyetler.....	39
1.4.5. Yatırım Kapasitesi Eksikliği Sorunu.....	40
1.4.6. Korumacılık Önlemlerinin Kaldırılmasıyla Oluşan Riskler.....	41
1.5.İhracat Teşviklerinin Etkinliğini Sağlayıcı Yöntemler.....	41

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE UYGULANAN TEŞVİK POLİTİKALARI, STRATEJİSİ, DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ İLE STRATEJİ VE TEDBİRLERİN BAŞARISI

2.1. Türkiye’deki İhracatı Teşvik Stratejisinin Kurumsal Çerçevesi.....	44
2.2. Türkiye’de Uygulanan Teşvik Politikaları.....	49
2.2.1.Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Stratejisi.....	52
2.2.2. Türkiye’de İhracatı Teşvik Stratejisi Uygulaması.....	55
2.3. Dış Ticaretin 1980-2000 Yılları Arasındaki Gelişimi	67

2.3.1. 1980 – 2000 Yılları Arasında İhracatın Durumu.....	70
2.3.1.1.1980-2000 Yılları Arasında İhracatın Genel Seyri.....	70
2.3.1.2.1980-2000 Yılları Arasında İhracatın Sektörel Gelişimi.....	72
2.3.2.1980-2000 Yılları Arasında İthalatın Durumu.....	76
2.3.2.1.1980-2000 Yılları Arasında İthalatın Genel Seyri.....	76
2.3.2.2.1980-2000 Yılları Arasındaki İthalatın Sektörel Gelişimi.....	79
2.4. İhracatı Teşvik Stratejisinin ve Tedbirlerinin Dış Ticaret Açıklarını Gidermedeki Başarısı.....	83

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1980–2000 YILLARI ARASINDAKİ İHRACAT ARTIŞININ DEVLET-İŞADAMI İLİŞKİSİ KAPSAMINDA ANALİZİ

3.1.İş Yaşamını Etkileyen Faktörlerin Teorik Çerçeve İncelenmesi.....	86
3.2. İhracat Teşviklerinin Türk İşadamlarına Etkisi.....	90
3.3.Türkiye İle Karşılaştırılmalı Olarak AB ve ABD’de Toplumsal Kültürün İş Hayatı ve KOBİ’lerle Etkileşimi.....	102
3.4.Türkiye’de Devlet Teşviklerinin Uygulamasında Karşılaşılan Zorlukların İşadamlarına Etkisi.....	105
3.5. İhracatın Artırılmasıyla Birlikte İş Yaşamına Olumlu Etkilerde Bulunulması İçin Yapılan Öneriler	113
SONUÇ.....	119
KAYNAKÇA.....	126

TABLÖLAR ve ŞEKİLLER LİSTESİ

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo
Sayfa No: No:

Tablo 1. 1980, 1990, 1999 Ve 2000 Yılı Dünya Ve Türkiye İhracatının Sektörel Dağılımı(Yüzde Paylar).....	32
Tablo 2. İhracatın Ülke Grupları Bazında Sektörel Dağılımı.....	35
Tablo 3. İhracatın Teknolojik Yapısı(Yüzde Paylar).....	36
Tablo 4. Yatırım Teşviklerinin Dönemler İtibariyle Gelişimi.....	54
Tablo 5. İhracatın İthalatı Karşılama Oranı.....	69
Tablo 6. Toplam İhracat.....	72
Tablo 7. İhracatın Sektörel Dağılımı (Milyon Dolar).....	75
Tablo 8. Toplam İthalat.....	78
Tablo 9. İthalatın Sektörel Dağılımı.....	80
Tablo 10.İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı(Milyon Dolar).....	82
Tablo 11. 1980- 2000 Yılları Arasındaki İhracat Ve İthalat Değerleri.....	84

Tablo 12. Türkiye’de İşyeri Hareketleri (1980–2000 Yılları Arasında Seçilmiş Yıllar.....	95
Tablo 13. Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşgücü Dağılımı (1980–1999).....	100
Tablo 14. Yatırım Yapmak İstemeyenlerin Sebepleri ve Sektörel Sorunlar.....	111

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil No:

Sayfa No:

Şekil 1. Özel ve Kamu Firmalarına Yapılan Hükümet Sübvansiyonlarının GSYİH İçindeki Payı (2000).....	31
Şekil 2. Tipik Deneyim Eğrisi.....	40

KISALTMALAR LİSTESİ

AB:	Avrupa Birliği
Ar-Ge:	Araştırma Geliştirme
ATO:	Ankara Ticaret Odası
BDT:	Bağımsız Devletler Topluluğu
CCP:	Common Commercial Policy-Ortak Ticaret Politikası
DPT:	Devlet Planlama Teşkilatı
DSş:	Dış Satım şirketleri
DTM:	Dış Ticaret Müteşarlığı
DTÖ:	Dünya Ticaret Örgütü
EFTA:	European Free Trade Association- Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi
Eximbank:	Export and Import Bank
GATT:	General Agreement on Tariffs and Trade-Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH:	Gayrı Safi Milli Hasıla
GSYİH:	Gayrı Safi Yurtiçi Hasıla
IMF:	Uluslar arası Para Fonu

Ibid:	Adı Geçen Eser
İGEME:	İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
İKV:	İktisadi Kalkınma Vakfı
İSO:	İstanbul Sanayi Odası
İTO:	İstanbul Ticaret Odası
KDV:	Katma Değer Vergisi
KOBİ:	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB:	Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı
Loc. Cit:	Yukarıda Belirtilen Yer
MÜSİAD:	Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği
NAFTA:	Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi
OECD:	Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
OKK:	Avrupa Birliği-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı
Op. Cit:	Yukarıda Değinilen Çalışma
OTP:	Ortak Ticaret Politikası
SDP:	Sanayi Danışma Programı
SPP:	Sabit Piyasa Payı
TEKMER:	Teknoloji Merkezi

TESK:	Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
TOBB:	Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSE:	Türk Standartları Enstitüsü
TTGV:	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK:	Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜSİAD:	Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
UNCTAD:	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
UNICE:	Avrupa Sanayi ve İşveren Konfederasyonları Birliği

GİRİŞ

Uluslar arası ticaret teorileri günümüzde, özellikle iktisat politikaları açısından ekonomilere yön vermekte ve ülkeler arası ticaret politikaları bu teoriler çerçevesinde şekil almaktadır. Kalkınmakta olan ülkeler, sanayileşme stratejileri arasında bir tercih yaparak dış ticaret rakamlarında hedeflenen düzeye ulaşmaya çalışmaktadırlar. Sanayileşme stratejileri ithal ikameci sanayileşme ve ihracata yönelik sanayileşme olarak iki gruba ayrılmaktadır.

İthal ikameci sanayileşme stratejisi, yurtdışından ithal edilen malların ülkede pazarlanması yerine, iç piyasada hazır olarak bulunan malların üretiminin artırılmasını amaçlanmaktadır. Bu strateji ile yurtiçi üretimin artırılabilmesi için, faiz ve döviz kurlarında yoğun bir devlet müdahalesine ve gümrük tarifeleri ile kotalara gerek duyulmaktadır. 1980 yılı sonrasında dünyada uygulama alanı hızla yayılan liberalleşme politikaları ile dış ticaret politikaları arasında yer alan ithal ikameci sanayileşme stratejisinin seçilmesi, dünyadaki yeni ekonomik trendden uzaklaşmak ve serbest piyasa ekonomisini savunan birçok ülke ve ekonomik topluluğun karşısında rekabet edebilme şansını düşürmektedir. Dış piyasaya yönelik olarak ihracatı artırabilmek ise, ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin uygulanmasıyla gerçekleşmektedir. Yurtiçi piyasanın ihtiyaçlarını karşılayacak üretim yerine dış piyasada talep gören malların üretimine yönelmek rekabet edebilecek sektörlerin desteklenmesini ve aynı zamanda ileri bir teknolojik altyapının sağlanmasını gerektirmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler sanayileşme sürecine dahil olabilmek için öncelikle ithal ikameci stratejiye öncelik vermektedir. Türkiye de bu stratejiyi 1960–80 arası dönemde uygulamış, fakat beklediği sonucu elde edememiştir. Bu dönemde gümrük duvarları kurulmuş ve iç pazara dönük üretim yapılmıştır. Ama ithal ikameci sektörlerin dışa bağımlılığı sorunu ve 1970’lerde artan petrol fiyatlarının tüm dünya ekonomilerinde yol açtığı olumsuz etkilerden dolayı, ithalatta büyük bir artış

gerçekleşirken, ihracatta beklenen artış gözlenememiş ve dış ticaret açığı beklenenin aksine artmıştır.

1980’li yıllara gelindiğinde ise Türkiye ekonomisi, 24 Ocak 1980 kararı ile ithal ikameci stratejileri terk ederek ihracata dayalı sanayileşme ve liberalleşme politikalarıyla yönlendirilmeye başlanmıştır. Bu karar ile kambiyo rejiminde ve faizlerde serbestleştirmeye gidilmiş, ithalatta uygulanan kotalar kaldırılmaya başlanmış ve ihracat, büyük ölçüde doğrudan teşviklerle artırılmaya çalışılmıştır. Türkiye ekonomisinde bir dönüm noktası olan bu strateji ile Türk ihracatçısının dış pazar ile rekabet edecek düzeye gelmesi ve ülkenin ihracat gelirlerinin artırılması hedeflenmiştir.

1980’li yıllardan beri Türkiye ekonomisinde bu tür gelişmeler yaşanırken devletin ekonomideki ve toplumdaki yeri merkezi önem taşıyan bir konu olmuştur. Bu anlamda dış ticarete yaşanan gelişmeler çerçevesinde devletle işadamları arasındaki ilişkinin nasıl bir seyir izlediği de iktisat literatüründe ayrı bir tartışma konusu olmuştur.

Türkiye ve dünya ihracatıyla ilgili çeşitli veriler ışığında ve çalışmanın son bölümünde yer alan 1980 sonrasında değişen devlet-işadamları ilişkisinin araştırılmasında yapılan anketlerden yararlanılması bu çalışmanın metodunu tümden gelim metodu olarak biçimlendirmiştir. Çalışmanın hipotezi ise; ihracatı teşvik tedbirlerinin devlet-işadamları ilişkisini kuvvetlendirip kuvvetlendirmedığının analizini oluşturmuştur.

Çalışmanın ilk bölümünde ihracata yönelik teşviklerin kapsamı, uygulamaları ve başarılı bir ihracat stratejisi için yapılan öneriler başlığı altında teşvik tedbirlerinin önemi, amacı, ihracata yönelik teşvikler araştırılacak ve dünyadaki teşvik sistemi uygulamaları Türkiye ile karşılaştırılarak, teşvik tedbirlerini uygulayan bu ülkelerin karşılaşılabilecekleri sorunlar ve bu bilgilerin bir sonucu olarak da ihracatta başarının sağlanmasına yönelik yöntemler ve önlemler incelenecektir.

İkinci bölümde Türkiye’de uygulanan teşvik stratejileri ve ihracatı teşvik tedbirleri incelenecek, Türkiye’de uygulanan yatırım teşvik sistemi, ihracatı teşvik tedbirlerinin uygulanabilmesi için gerekli olan kurumsal çerçeve ile yatırımlarda ne gibi teşviklerin yapıldığı, bu tanıma nelerin girdiği ve ayrıca ihracatı teşvik tedbirleri ve dış ticaret dengesi ele alınacaktır. Son olarak çalışmanın bu bölümünde, ihracat artışının Türkiye ekonomisine etkilerinin neler olabileceği tartışılacak ve dünya ve Türkiye ihracatının sektörel dağılımı incelenecektir.

Üçüncü ve son bölümde ise devlet desteği ile artırılmaya çalışılan ihracatın, devlet-işadamları ilişkisine nasıl bir etkide bulunduğu, işadamları kültürü ve niteliğini nasıl değiştirdiği konusuna değinilecektir. Bu kapsamda öncelikle girişimcilik kavramının tanımı yapılacak ve teşviklerin girişimciliğe etkisi tartışılacaktır. AB ve ABD’de girişimcilik kavramı incelendikten sonra 1980 yılı sonrasında serbest ekonomiye geçen Türkiye’de işadamları kültürünün nasıl değiştiği irdelenecektir. Kadın girişimcilerin sayı ve niteliğinin artırılması için ne gibi destekler sağlandığı da yine bu bölümde yer alacaktır. Son olarak ise, Türkiye’de devlet teşviklerinin uygulamasında karşılaşılan zorluklar ve bu engellerin işadamlarına etkisinden bahsedilerek bu konuda bazı önerilerde bulunulacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

YATIRIM VE İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN KAPSAMI, UYGULAMALARI VE ETKİNLİĞİNE YÖNELİK ÖNLEMLER

1.1.Teşvik Tedbirleri

Türkiye 24 Ocak 1980 kararları ile dış ticaret politikası aracı olarak ihracatı teşvik stratejisini seçmiş ve bu stratejide başarılı olabilmek, dolayısıyla ihracat rakamlarında iyileşme sağlayabilmek için ihracatı teşvik tedbirlerinin almıştır. Çalışmanın bu kısmında öncelikle ihracatı teşvik tedbirlerinin tanımı belirtilecek, daha sonra teşvik tedbirlerinin önemi ve amacı açıklanacaktır.

1.1.1.Teşvik Tedbirlerinin Tanımı

Ekonomik literatürde teşvik kavramı, belirli ekonomik faaliyetlerin daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve/veya gayri maddi destek, yardım ve özendirmeler olarak tanımlanabilir.¹ Tanımda da belirtildiği gibi ekonomik anlamda teşvik denildiğinde anlaşılması gereken, devletin mevcut piyasa sistemine dolaylı ya da dolaysız yoldan müdahale etmesidir.

Bunun yanında yatırım kavramına da açıklık getirmek gerekirse; bilindiği gibi genel ekonomi açısından yatırım; belirli bir dönem içinde, ekonomideki mevcut üretim araçları miktarına yapılan ilaveler olup, bu ilaveleri realize eden harcamalardır. Daha başka bir deyişle yatırım; ülkede bir dönem içinde gerek üretilen

¹ Ahmet İncekara, **Türkiye’de Teşvik Sistemi**, 10. bs, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yayınları, İstanbul, 1995, s.9.

gerekse dışarıdan getirilen üretim araçlarının tüketilmeyerek bir sonraki döneme kalan kısmıdır.²

İhracatın tanımı ihracat mevzuatında belirtilmiştir. Bu bağlamda ihracatın şu şekilde tanımı yapılmıştır. İhracat bir malın veya değerın ihracat ve gümrük mevzuatı çerçevesinde fiili ihracatının yapılması, bedelinin ise Kambiyo Mevzuatına göre yurt içine getirilmesidir³

İhracat faaliyeti; bizzat üretici/imalatçı firmalar veya ihracat konusunda uzmanlaşmış tüccar/ihracatçılar tarafından yürütülmektedir. Her iki grup da, ihracat siparişlerinin yerine getirilmesi için gerek sevkiyat öncesi gerekse sevkiyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar. İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı; ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir.⁴

1.1.2. Teşvik Tedbirlerinin Önemi

Ekonomik kalkınmayı gerçekleştirebilmek için gerekli olan yüksek milli geliri elde etmenin en önemli araçlarından biri de sürekli ve istikrarlı büyüyen bir ihracattır. Günümüzün küresel rekabet koşullarında gerek firmaların gerekse ülke ekonomilerinin ayakta kalabilmeleri için en rasyonel yolun ileri pazarlama teknikleri ile üretimin artırılması ve global standartlarda yapılan bu üretimin uluslar arası pazarlara ihraç edilmesi olduğu unutulmamalıdır. Bunun için de firmaların ihracatta uluslar arası rekabetçi pazarlama stratejilerini kullanarak sadece kısa vadede kar marjlarını değil, uzun vadede ihracat pazar paylarını arttırmaları gerekmektedir. Uluslar arası pazarlar için geliştirilecek ihracat stratejilerini etkileyecek olan en önemli faktörler ise hedeflenen uluslar arası pazarın koşulları, rekabet düzeyi ve ürünün özellikleri olacaktır.⁵ Bu unsurları dikkate alarak hazırlanan ihracat stratejisi ve teşvik edilmesi gereken sektörlerin ayrıntılı bir araştırma süreci sonunda, ülkeler

² İhsan Gülay, “Dışa Açılmada İhracatın Teşvik Aracı Olarak Döviz Kuru Politikası ve Dış Ticaret Rejimi, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1991), s.60.

³ Dış Ticaret Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan2002/gida.htm>, 14.06.2006.

⁴ (Çevrimiçi) www.ihracatdunyasi.com/ihracfinansop/2.html, 01.05.2004.

⁵ Emrah Cengiz vd. , **Uluslar arası Pazarlara Giriş Stratejileri**, Yayın No:355, Der Yayınları, İstanbul, 2003, s.30–31.

bu sektörlere devlet eliyle yardımlar yapmakta ve dolayısıyla ülke ekonomilerinin kalkınma sürecine dahil olmaları sağlanabilmektedir.

Piyasa şartları, müteşebbisleri bazı alanlara yatırım yapmaktan, bazı faaliyetleri icra etmekten alıkoyabilir. Milli ekonominin gerekleri bu faaliyetlere ve yatırımlara öncelik verilmesini zorunlu kılabilir. Özellikle kaynakların daha kıt olduğu gelişen ekonomilerde böyle durumlarla sık sık karşı karşıya kalınabilir. Özel teşebbüsü, milli ekonominin zorunlu önceliklerine yönlendirebilmek için kamu otoriteleri teşvik mekanizmalarını kullanırlar. Böylece bazı dar boğazlar giderilir, karlı olmadığı sanılan bazı alt yapı yatırımlarının gerçekleşmesi imkan dahiline girmesi sağlanır.⁶

Günümüzde hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler ihracatlarını arttırabilmek için çok büyük bir çaba sarf etmektedirler. Gelişmiş ülkeler uluslar arası pazarlardaki paylarını korumak, yeni pazarlardan pay alabilmek için sürekli mücadele ederken, gelişmekte olan ülkeler ise ekonomik yönden gelişebilmek amacıyla sanayileşmeye gereken önemi vermek, bu nedenle gerekli hammadde ve yatırım mamulleri ithalatını, ihraç giderleri ile karşılamak zorundadırlar.⁷

İhracat gelirlerinin artırılması, ithalatın finansmanı açısından hayati bir önem taşımaktadır. O halde ihracatın teşviki ve geliştirilmesi bir ülkenin ithal ihtiyaçlarını karşılamak, kalkınmayı ve buna paralel olarak yatırımları öngörülen ölçüde gerçekleştirebilmek için büyük önem kazanmaktadır. Yatırımların ve sanayinin, özellikle ithal ikamesi sağlayan ve ihracata dönük sanayinin teşviki ve gelişmesi de daha sonraki dönemlerde ödemeler dengesine olumlu yönde etki yaparak, bir yandan ithalat ihtiyacını azaltırken, öte yandan ihracat olanaklarını arttıracaktır.⁸

Teşvik uygulamalarının gerekçeleri konusunda çok geniş bir tartışma alanı bulunmaktadır. İhracatı teşvik stratejisinin teorik temelleri devletin ekonomik

⁶ Sabahattin Benlikol – Hilal Müftüoğlu, **Avrupa Birliği Ülkelerinde Vergi Sistemlerindeki Teşvik ve İstisnalar**, Yayın No:1997-7, İTO Yayınları, İstanbul, 1997, s.6.

⁷ Gülgün Erkan, “Dünyada ve Türkiye’de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri”, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1994), s.125.

⁸ Zekiye Aytemür, “İhracatın Tarihsel Gelişimi İçinde Yapısal Değişim ve Teşvik Tedbirleri”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990), s.151.

fonksiyonuyla birlikte ele alınmaktadır. Liberal kapitalizmde teşvik benzeri hükümet müdahalelerinin alanının minimize edilmesi savunulurken, devlet kapitalizminde daha geniş bir alan tanınarak devletin gerektiğinde iktisadi alanı düzenleme işlevine olumlu yaklaşılabilmektedir.⁹ Alice Amsden adlı ekonomiste göre geç sanayileşen ülkelerde hükümet müdahalesini meşrulaştırmak içim saygıdeğer bir gerekçe arayışıyla piyasa kusurlarını vurgulamanın fazla bir anlamı yoktur. Böyle bir savunma çizgisi totolojiktir: Mademki piyasa mekanizması ile sanayileşme gerçekleşmemektedir, o halde piyasa kusurları mevcut olmalıdır, yoksa standart teori asla yalnız olamaz.¹⁰

Öte yandan, ihracat endüstrilerindeki gelişmelerin ekonomiye yayılışını, modern iktisatçılar “ileriye bağlantı” (forward linkages) ve “geriye bağlantı” (backward linkages) kavramlarıyla açıklarlar. İhracat kesiminde üretimin genişlemesi, bir yandan bu sektörde girdi olarak kullanılan ve öteki endüstriler tarafından üretilen mallara talep yaratırken, diğer yandan da bu kesimde çalışanların gelir ve tüketim taleplerinin artmasına yol açar. Bu gibi sürükleyici etkiler ekonominin geri kalan kesimlerinde üretim hacminin büyümesine ve ileri teknolojilerin kullanılmasına neden olur. İhracattaki büyümenin bu yolla tüm ekonomiye yayılmasına ihracat kesiminin geriye doğru bağlantıları denir. Öte yandan ihraç edilebilir malların arzının bollaşması, kalitenin yükselmesi ve fiyatlarının düşmesi de bu malları hammadde ve ara mal olarak kullanılan diğer endüstrilerin kurulmasına veya gelişmesine katkıda bulunur. Bunlar da ihracat endüstrisindeki gelişmenin ileriye doğru bağlantılarını ifade etmektedir.¹¹

1980’li yılların ortalarına değin yapılan araştırmalara göre, ihracat performansı ve genel ekonomik performans arasında istatistiki olarak kanıtlanmış kuvvetli bir bağıntının mevcut olduğu ortaya çıkmaktadır. Bu çalışmaların sonuçları, içsel dinamiklerle sağlanan büyümenin ihracat performansını etkileyeceği ve

⁹ Hazine Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) http://www.treasury.gov.tr/arastirma/tug_tpsy.pdf, s.7, 02.05.2004.

¹⁰ Korkut Boratav - Ergun Türkcan, **Türkiye’de Sanayileşmenin Yeni Boyutları ve KİT’ler**, 1. bs, Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, 1993, s.102.

¹¹ Gülay, **op. cit.**, s.188.

dolayısıyla ihracat ve büyüme arasındaki bağıntının ekonomik büyümenin ihracattaki artışa neden olabileceği hususunu vurgulamaktadır. Bu istatistiki veriler ışığında, ihracatı teşvik stratejileri ve ticaretin büyümenin lokomotifi olduğu varsayımı tekrar tartışılmaya başlanmıştır.¹²

1.1.3. Teşvik Tedbirlerinin Amacı

Sanayi sektörünün gelişebilmesi için başvurulacak yöntemler arasında yer alan yöntemlerden biri ithal – ikame rejimi’dir. İthal ikame rejimi ile ihracata dayalı sanayileşme stratejisini karşılaştırmak gerekirse; hem ithal ikameci ve hem de ihracata yönelik rejimde sanayi sektörünün gelişme hızı ön planda yer almaktadır. Buna rağmen ihracata yönelik rejimde sanayinin gelişim hızı ile birincil malların üretimi ithal ikameci rejimde olduğundan daha yüksek görünmektedir.¹³

İhracata yönelen bir sanayileşme modelinde dış ticaret politikasının temel işlevi, kurulan ve ileride kurulacak olan endüstrileri dış piyasanın rekabetine hazırlamaktır. O nedenle “genç endüstriler” in bir süre dış rekabetten korunmaları gerekse de, asıl hedef, uzun dönemde liberal bir dış ticaret rejimi uygulayarak ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaktır.¹⁴ Burada genç endüstrilerle anlatılmak istenen bebek endüstrisi kuramıdır. Esas itibarıyla stratejik dış ticaret yaklaşımı “rant (ya da kar) aktarıcı” ve “korunun yerli piyasa” adı altında iki yaklaşım geliştirilmiştir. Rant aktarıcı yaklaşım, hükümetin, ihracat vergisi ya da ihracat sübvansiyonu gibi stratejilerle yurtiçi stratejik sektörleri destekleyerek, o sektördeki yabancı firmalardan yerli firmalara doğru bir kaynak aktarımı yapılmasını ifade eder. Bebek endüstri argümanının yeni bir uzantısı olan korunan yerli piyasa yaklaşımında, klasik bebek endüstri argümanında olduğu gibi, yabancı firmalarla rekabet edemeyecek düzeyde olan ve içsel ölçek ekonomisine sahip bir endüstrinin,

¹² Hazine Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/hazine26.pdf>, 10.06.2006.

¹³ Mehmet Sena Ekici, “Türkiye’de 1980 Sonrası Yatırım Teşvik Uygulamaları”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990), s.88.

¹⁴ Halil Seyidoğlu, *Uluslar Arası İktisat*, 14. bs, Güzem Yayınları, İstanbul, 2001, s.605.

kendi ayakları üzerinde duracak etkinliğe gelene kadar, koruma altına alınması gerekliliği ortaya konulmaktadır.¹⁵

İhracata dayalı büyüme modelini benimseyen ülkelerin elbette bu modelle ulaşmaya çalıştıkları başka ara hedefler de bulunmaktadır. Buna göre ihracatı teşvik tedbirlerinin bir diğer amacı, esas itibarıyla ihracat endüstrilerinin karlılığını artırmak suretiyle kıt kaynakların iç piyasa yerine dış pazarlara yönltilmesine hizmet etmektir. İhracatı teşvik tedbirleri sayesinde, bir taraftan toplam ihracat hacmi artırılırken diğer taraftan ihracatın bünyesi, tarım ürünlerinden daha ileri teknoloji gerektiren sanayi ürünlerine doğru bir dönüşüme tabi tutulmaktadır.¹⁶

İhracatı teşvik edebilmek için yeterli kurumsal çerçeve hazırlanıp, tüm finansal olanaklar sağlansa dahi, teşvik edilecek sektör ya da ürünler doğru bir şekilde belirlenmedikçe verilen teşviğin getireceği katma değer yüksek olmayacaktır.

Verilen teşvikler genellikle tarım ürünlerine ya da hammaddelere değil sınai mamullere yöneliktir. Bunun nedeni dış ticaret hadlerinin sanayi ürünleri lehine olması ve böylece ülkeye daha çok gelir sağlamasıdır. Gelişmiş ülkelerin ihraç ürünleri bileşimine baktığımızda da sınai ürünlerin ağırlıkta olduğunu görüyoruz. Bu koşullar altında gelişmiş ülkelerle ya da çeşitli şekillerde destek gören gelişen ülke ihracatçıları ile rekabet edebilmenin en emin yolu olarak, katma değeri daha yüksek olan sanayi ürünlerine ihracat teşviği uygulanması ortaya çıkmaktadır.¹⁷

Teorik olarak yapılması gereken yukarıda açıklandığı gibi sanayi ürünleri lehine teşviklerin sağlanarak ülke ekonomisi için gerekli itiş gücünün sağlanması ve böylece kalkınmanın sağlanması olsa da bu her zaman bu şekilde gerçekleşmemektedir. Bu konuyla ilgili bir örnek verilecek olursa; Rusya dışındaki dünya nüfusunun altıda birini oluşturan kalkınmış ekonomiler dünya sınai üretiminin yüzde yetmiş beşini, dünya sınai hammadde üretiminin üçte ikisini ve dünya gıda

¹⁵ (Çevrimiçi) <http://www.akdeniz.edu.tr/iibf/yeni/genel/dergi/Sayi07/07Cakmak.pdf>, 05.07.2006.

¹⁶ Avni K. Demirci, “Türkiye’de Yatırım ve İhracatı Teşvik Politikaları”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1991), s.83.

¹⁷ İnci Berker, “Türkiye’de 1980 Sonrası İhracatı Teşvik Politikasının Sanayiye Etkisi”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1993), s.30.

maddeleri üretiminin yine çok önemli bir kısmını ellerinde tutarlar. Bu ekonomiler az gelişmiş ekonomin ihraç ettikleri malları ekonomik yapıları itibariyle ithal etmek zorunda değildirler. Halbuki az gelişmiş ekonomiler ihraç edecek başka malları olmadığından ürettikleri tarım ürünlerini ihraç etmek zorundadırlar. Bu durum, gelişmiş ekonomilerle az gelişmiş ekonomiler arasındaki dış ticaretin ekonomik nedenlerini çok iyi bir şekilde ortaya koyar. Az gelişmiş ekonomiler ithalatta bulunabilmek için ihraç etmek, kalkınmış ekonomiler ise ihracat yapabilmek için ithal etmek zorundadırlar.¹⁸

Türk ekonomisinin 1954–80 döneminde karşılaştığı en önemli sorun döviz ihtiyacının güçlükle karşılanabilmesiydi. Uygulanan ithal ikameci sanayileşme stratejisi uzun dönemde Türk ekonomisinin kendine daha yeterli kılmayı ve daha az ithalata ihtiyaç duymasını amaçlıyordu. Ancak, sermaye ve ara malları ihtiyacı yönünden Türk ekonomisinin döviz ihtiyacının beklenenin aksine artması ve 1973'te dört kat 1979'da iki kat artan petrol fiyatlarıyla Türk ekonomisinin döviz darboğazına girmesiyle, kısa dönemli istikrar politikaları ötesinde orta ve uzun dönemli dönüşümlere de yönelik olan 24 Ocak 1980 kararları alındı.¹⁹ Serbest piyasa ekonomisine geçiş yapılmasını sağlayan bu kararlar ile ithal ikamesine dayalı sanayileşme modeli yerine ekonomiyi dışa açmak ve uluslar arası entegrasyonu gerçekleştirmek için yapısal tedbirler alınmıştır. 1980 sonrasında sürekli ekonomik büyümenin sağlanabilmesi için ekonomik politikanın devlet kontrolünden ve müdahalelerinden ziyade daha etkin piyasa güçlerine, dış rekabete ve dış yatırımlara ağırlık verecek şekilde yeniden düzenlenmesi sağlanmıştır.²⁰

Neticede, alternatif yaklaşımlar oluşturmalarına rağmen, ihracata dayalı strateji kapsamındaki politikalar ile ithal ikamesinin benzer özellikleri vardır. Ödemeler dengesi açıklarının azaltılması ve kontrol altına alınması, sanayileşme, hızlı büyüme ve yüksek bir istihdam düzeyi sağlamak iki stratejinin de benimsediği ana amaçlardır. Aralarındaki temel fark uluslar arası ticaret açısından ortaya çıkmaktadır.

¹⁸ İsmail Türk, **Maliye Politikası**, 16. bs, Turhan Kitapevi, Ankara, 2004, s. 265.

¹⁹ İlker Parasız, **Türkiye Ekonomisi 1923'ten Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları**, 1. bs, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa, 1998, s.237–238.

²⁰ (Çevrimiçi) <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/hakan.doc>, 01.05.2006.

İthal ikamesinde tüm çabalar ve önlemler ithalatın sınırlandırılmasına yönelik iken, ikincisinde alınan önlemler ve başvurulmuş düzenlemeler ihracatı özendirmeye yöneliktir.²¹

İhracata yönelik sanayileşmenin uygulandığı ekonomilerde döviz kurlarının oluşumuna dikkat etmek ve özellikle aşırı değerlenmiş kur politikasından kaçınmak gerekmektedir. Çünkü bu durumda dövizin gerçek fiyatı yansıtılmamakta ve yerli paraya yabancı para karşısında kendi ekonomik değerinden daha yüksek bir değer biçilmektedir. Bu ise; ithal mallarının fiyatlarının suni olarak düşük, ihraç malları fiyatlarının yüksek tutulmasına yol açmaktadır. Aşırı değerlenmiş döviz kuru ithalat için sübvansiyon, ihracat için vergi durumundadır.²²

İhracatı teşvik tedbirlerinin amacı maddeler halinde sıralanacak olursa; teknolojik gelişme, yeni iş alanlarının yaratılması, ticaret hadleri ve sınai mamullerle ilgili mevzuat, sermaye giriş ve çıkışlarının denetimi, ölçek ekonomilerinden yararlanma, üretimde optimum seviye ve son olarak da kaynak dağılımında etkinlik şeklinde yedili bir sınıflandırılmaya gidilmelidir.

1.1.3.1.Teknolojik Gelişme

İhracata yönelme ile birlikte teknolojik gelişmeler olumlu yönde etkilenecektir. Uluslararası pazarda kıyasıya rekabet için yerli işletmeler maliyet, kalite, araştırma ve pazarlamaya yönelik en yeni teknikleri benimsemek zorunda kalacaklardır. Müteşebbis insan ve teknik bilgi birikimindeki noksanlıklar da teşviklerin sağlanması için genellikle kalkınma çabalarının ilk dönemlerinde, önemli bir sebep teşkil etmektedir. İhracata ağırlık veren ihracata dayalı strateji kapsamındaki politikaların başka bir yönü de rekabetin gelişmesidir. Zira ihraç edilen endüstriler dış rekabetle karşı karşıyadırlar. İhracata gereksinim duyan bir ekonomi,

²¹ (Çevrimiçi) <http://www.manas.kg/pdf/sbd-2-11.pdf>, 01.07.2006.

²² (Çevrimiçi) loc.cit <http://www.manas.kg/pdf/sbd-2-11.pdf>, 03.07.2006.

verimli, dış rekabete dayanıklı ve güçlü bir üretim yapısına sahip olur. Bundan iç piyasanın, yerli alıcının da yararlanması doğaldır.²³

1.1.3.2.Yeni İş Alanları

Gelişen ülkelerde nüfus artış hızının yüksek, dolayısıyla işgücünün hızla genişlediği ancak, istihdamın yeterince hızlı artırılamadığı dikkate alınırsa, istihdamı teşvik eden işsizliği önleyici, emek yoğun yatırımların gündeme gelmesi tabiidir.²⁴ Yerli işletmelerin faaliyetleri sadece iç pazar ile sınırlı kalmayacağından yeni iş alanları açılacaktır. Böylece ekonomide kapasite kullanımı, istihdam ve gelir seviyeleri artacaktır.

1.1.3.3.Ticaret Hadleri Ve Sınai Mamuller

Genellikle gelişmekte olan ülkelerde, geleneksel ihraç mallarında ülkenin aleyhine olan ticaret hadleri, sınai mamuller ihracatının artmasıyla lehe çevrilebilecektir.²⁵ Gelişmiş ülkelerle ilgili olarak ise ihracatı teşvik tedbirlerinin alınmasındaki amaçlardan biri de söz konusu ülkenin pazar payını artırabilmesidir.

Dış ticaret hadlerinin aleyhlerine işlediğine inanan gelişmekte olan ülkeler, dünya ihracatı içindeki paylarının da zamanla azalması karşısında, uluslar arası arenada daha güçlü olabilmek için, karşı güç oluşturma yönünde harekete geçme ihtiyacını hissetmişlerdir. Bu alandaki gayretler, Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nda, gelişmekte olan ülkelerin sayısal üstünlük elde ettikleri 1960'lardan sonra meyvesini vermeye başlamış ve 1964 yılında Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (kısa adı UNCTAD) oluşturulmuştur.

UNCTAD, gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ürünler ihracatı yanında, bu ülkelerin kalkınma sorunlarına da yönelik bir teşkilattır. Dört yılda bir toplanan

²³ Ahmet Kılıçbay, **Türk Ekonomisinin Son 10 Yılı**, 1. bs, Milliyet Yayınları, İstanbul, 1991, s.96.

²⁴ İncekara, **op. cit.**, s.15.

²⁵ Erkan, **loc. cit.**

konferans beklentilerin gerçekleşmesi için yeterli olmaktan uzaktır. Ancak konferans gelişmekte olan ülkeler için, daha önce sahip olamadıkları, seslerini duyurma fırsatını yakaladıkları bir platform oluşturmaktadır.²⁶

1.1.3.4.Sermaye Giriş Ve Çıkışlarının Denetimi

Gelişmekte olan ülkeler yabancı sermaye çekmek, gelişmiş ülkeler ise sermaye kaçışını engellemek için bu tedbirleri alırlar.²⁷ İhracata yönelik stratejilerin dolaysız etkisi dış ödemeler bilançosu üzerinde görülür. İhracat hacmindeki genişleme döviz rezervlerini artırır. Bu da az gelişmiş ülkelerin büyümesi için gerekli olan fakat çeşitli nedenlerle ülke içinde üretilmeyen ara ve sermaye malları ithalatının herhangi bir tıkanıklığa uğramadan yapılabilmesini sağlar. Ayrıca, ihracat yoluyla döviz darboğazının aşılması, başka bir ifadeyle, ithalatın ihracat gelirleriyle finanse edilebilmesi dış borçlanma gereğini azaltır, dış borçlanmaya gidilse bile kolaylıkla geri ödenebilir.²⁸

1.1.3.5. Ölçek Ekonomilerinden Yararlanma

Seçilmiş mukayeseli üstünlük alanlarında, firmalar üretimlerini daha ziyade geniş dış pazarlara yönelik yapacakları için iç piyasanın darlığı sorunu sınırlayıcı olmaktan çıkacaktır. Kapasite iç piyasa ile sınırlı olmayınca her türlü ölçek ekonomilerinden yararlanma olanağı doğacaktır.²⁹

²⁶ Zeynel Dinler, **İktisada Giriş**, 10. bs, Ekin Kitapevi, Bursa, 2004, s.500.

²⁷ Hazine Müsteşarlığı, **op. cit**, s.8.

²⁸ Zülfezzin Binici, “Türkiye’de İhracatı Teşvik Politikası ve İhracatı Teşvik Uygulaması”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1995), s.47.

²⁹ Ahmet İncekara, “Türkiye’de Sanayileşme Stratejileri ve İhracata Yönelik Stratejiye Geçiş”, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1985), s.61.

1.1.3.6.Üretimde Optimum Seviye

İhracata yönelik sanayileşme stratejilerinin önemli bir avantajı da üretimde dış piyasalar amaçlandığı için üretim tesisleri optimum kapasitede kurulurlar ve böylelikle önemli avantajları ve dolayısıyla rekabet gücü elde ederler.³⁰

1.1.3.7.Kaynak Dağılımında Etkinlik

Koruyucu politikalara son verilmesiyle birlikte rekabetin ekonomiye hakim olması, monopolleşmeyi önleyerek haksız rantları ortadan kaldırdığı gibi, firmaları, uluslar arası maliyet ve kalitede mal üretmeye zorlayarak hem kaynak dağılımında etkinliği sağlayacak hem de tüketici refahını artıracaktır.³¹ Bu anlamda kaynak dağılımında etkinliğin sağlanması ve tüketici refahının artırılabilmesi için ihracatı teşvik tedbirleri uygulanmaktadır.

1.2.İhracatta Teşvik Uygulamaları

Dünya ticaretinde aynı kalitedeki ekonomik girdiler bazı sektörlerde alternatif üretim alanlarından fazla getiriye sahip olabilir. Devletin bu sektörleri desteklemesi ve dünya ticaretindeki paylarını arttırmalarına yardımcı olmasıyla oluşan rant ülke ekonomisine aktarılabilir. Klasik serbest ticaret teorisinde rant yeni rakiplerin piyasaya girmesiyle sıfırlanacaktır. Ancak yeni ticaret teorisinin öne sürdüğü gibi coğrafi, tarihsel ve ölçek ekonomileri sebebiyle sektörel avantajlar rekabet sonucu sıfırlanamaz durumdaysa rantın nasıl yaratılıp kimde toplandığı önemli olmaktadır. Klasik ticaret teorisinin varsaydığı serbest rekabet ortamının olmadığı, yani uluslar arası bazı piyasalarda az sayıda firmanın olduğu bir ortamda şirketler serbest rekabet ortamında yüksek karlar elde edebilir. Böyle bir sektördeki firmalar rekabetten korunduklarında yüksek karlar elde etmeleri mümkünse devlet, sübvansiyon ve

³⁰ Mehmet Tomanbay, **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, baskı sayısı yok, Hatipoğlu Yayınevi, Ankara, 1995, s.18–19.

³¹ Binici, **loc. cit.**

korumacı tedbirlerle, ülkesindeki firmaların avantajlı şirketler arasına girmesini sağlayabilir.³²

İhracata yönelik teşvikler, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde araştırma ve geliştirme programlarının uygulanmasına, aynı üretim dalında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılandırılmasına, ürünlerimizin uluslar arası alanda tanıtımına ve pazarlanmasına ilişkin devlet teşviklerini kapsar.³³

İhracata yönelik devlet teşvikleri ile ihracatı teşvik stratejisini aynı anlamda ele almak mümkündür. İhracata yönelik dış ticaret politikası, ihracat için üretime ağırlık veren ve üretilmiş olan ürünlerin ihracatını kolaylaştırmak için teşvik önlemlerini kapsayan bir dış ticaret politikasıdır. Halen “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” adı altında firmalarımıza sağlanan destekleri, ulaşılmak istenen amaçlar açısından analiz etmek gerekir. İhracatı teşvik yöntemleri ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermesine rağmen, genel olarak çeşitli ülkelerde uygulanmakta olan teşvik önlemlerini esas olarak dört ana başlık altında toplamak mümkündür: İhracatta prim sistemi, ihracatta vergi iadesi ile vergi indirim ve muafiyeti, girdi teşvikleri ve devlet pazarlama yardımı.³⁴

İhracatı teşvik edici araçlar arasında yer alan devalüasyonun ihracata etkisi konusunda kısa bir açıklama yapmak gerekirse; son yıllarda devalüasyonun ihracata olan etkisinin kısa ve uzun dönemde farklı olacağı konusunda görüşler ileri sürülmektedir. Buna göre “İhracatta maliyet konusunda Yakup Kepenek” önce ihracat için tümü ile iç pazara yönelik üretim yapısının teknolojik anlamda büyük ölçüde

³² TÜSİAD, **Türkiye’nin İhracatında Uzun Vadeli Bir Perspektif ve Öneriler**, Yayın No: TÜSİAD – T/96 – 1/195, Tüsiad Yayınları, İstanbul, 1996, s.22.

³³ Arif Şahin-Hikmet Baycan, **İhracat Mevzuatı**, No:1999/6818, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME) Yayınları, Ankara, 1999, s.99.

³⁴ Rıdvan Karluk, **Uluslar arası Ekonomi**, 6. bs, Beta Yayımevi, İstanbul, 2002, s.211.

ölçek yönünde değişimi sağlanmalıdır” diyor. Yani uygulanacak teşvik yöntemlerinin düzeyi ne olursa olsun, küçük ölçeğin getirdiği maliyet yüksekliğini ortadan kaldırılmadıkça sanayi ürünlerinin ihracatı gerçekleşemez. İşgücünün ucuzluğu, ileri teknolojiden üretim araçları ve hammadde avantajından yararlanan rakip firmaların maliyet üstünlüğünü ortadan kaldırmaz. Ayrıca bazı firmalar iç pazarın karlı ve istikrarlı yapısını dış pazara yani ihracata tercih edebilirler. Sonuç olarak Kepenek, salt parasal önlemlerle yani devalüasyonla çözümlenemeyeceğini ve üretimin ithalata bağlı olduğunu ve oligopolistik bir ekonomide devalüasyon yolu ile sınai ürünler ihracatında düşük maliyetli üretim ve ihracatı sağlamak zordur.³⁵

Türkiye’nin uluslar arası anlaşmalarına uygun olarak ihracata dayalı nakit teşvikler 1994 yılı sonundan itibaren kaldırılmıştır. Bunun yerine 11.01.1995 tarihinde yayınlanan karar ile “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” yürürlüğe girmiştir.³⁶

1.2.1.İhracatta Prim Sistemi

Bu fondan, gerçekleştirilen ihracat tutarları üzerinden prim ödemeleri yapılarak, ihracatın finansmanında kullanılan kredi faizlerinin yükünün azaltılması hedeflenmiştir.³⁷ Bu sistemin esası, ihraç malı üreten üreticilere ve dolayısıyla ihracatçılara genel anlamda para olarak devlet tarafından yapılan yardımlardır. Sistem bu şekliyle kısmi bir devalüasyon niteliğinde olup, ithalatın miktar kısıtlamaları ve gümrük vergileri ile sınırlandığı ekonomilerde kullanılır.³⁸

Prim ödemeleri, ihracatçıya olabileceği gibi üreticiye de olabilir. Ancak, ihracatçıya yapılan ödemeler ihracatı doğrudan etkilerken, üreticiye yapılan ödemeler

³⁵ Mehmet Yiğit, **İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi**, 3. bs, Üniversite Kitapevi, Kütahya, 1996, s. 8.

³⁶ Dış Ticaret Müsteşarlığı, **loc. cit.**, (Çevrimiçi)

<http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan2002/gida.htm>, 03.02.2007

³⁷ Dış Ticaret Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan99/ihrtes.htm, 03.05.2004.

³⁸ (Çevrimiçi) http://www.ekodialog.com/Makaleler/ihrac_tesvik.html, 10.05.2006.

dolaylı olarak etkiler. Üreticiye yapılan ödemeler sonucu üretim artar ve dolayısıyla ihrac edilecek malın fiyatı ucuzlar ve ihracatta rekabet şansı doğar.³⁹

İhracatta prim sisteminin dört farklı uygulama şekli vardır:

Bunlardan ilki, ihracatçının sağlamış olduğu dövizin bir kısmının ya da bütünüünün ihracatçının elinde tutulmasını sağlar. İhracatçıya döviz tutma yetkisinin verilmesi esas olarak ihracatçının, ihrac faaliyeti ile ilgili kimi harcamalarını kolaylıkla ve ucuza yapabilmesini sağlamak içindir. İhracatçı isterse yurt içi, isterse yurt dışında bir bankada tutabileceği dövizlerini ihrac mallarının üretiminde gereksindiği kimi hammadde ve yatırım mallarını ithal etmekte kullanabileceği gibi dış piyasalarda mal tanıtımı ve pazarlama benzeri faaliyetlerde de kullanabilir.⁴⁰

Diğer bir ihracatta prim sistemi tipi ise ihracatçının elde etmiş olduğu döviz bir sertifika ile belgeleyip bunları diğer işletmelere devretme hakkını vermektedir.

Üçüncü olarak, ihracatçılara verilen özel ithal lisansları, prim sisteminin bir diğer şeklidir. Burada, ülkeye döviz geliri sağlayan ihracatçılara bunun karşılığında ithalatta bulunma hakkı verilmektedir.

İhracatta prim sisteminin dördüncü uygulama tipi ise, çoklu döviz kuru sistemidir. Burada, lüks malların talebini kısma, genç sanayileri koruma, kalkınma için ihtiyaç duyulan yatırım ve ara mallarını daha ucuza temin etme, ülkeden sermaye kaçışını önleme ve bazı kalemlerden sağlanan döviz kazançlarının, diğerlerine kıyasla daha fazla avantajlı olmasını sağlamak amaçlanır.⁴¹

³⁹Tomanbay, **op. cit.**, s.32–33.

⁴⁰Tomanbay, **op. cit.**, s.33.

⁴¹Kazım Baydilli, “Türkiye’de Teşvik Sistemleri Uygulama Şekli ve Karşılaşılan Problemler”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1993), s.14.

1.2.2.İhracatta Vergi İadesi İle Vergi Muafiyeti İndirimi

İhracatın teşvikinde kullanılan başlıca araçlar arasında yer alan parasal teşvik tedbirlerinden, vergi iadesi uygulaması 1988 yılı Aralık sonuna kadar tatbikatta kalmıştır. Mali alanda, ihracatı teşvik hususunda en önemli tedbir olmuştur. Konu Birinci Beş Yıllık Planda ele alınmış ve planı hazırlayanlar, ihracat lehine vergi yönünden teşvik edici tedbirler alınması gerektiğini belirtmişlerdir. Planda ifade edildiği gibi, ihraç mallarının maliyetine giren bütün dolaylı vergilerin, gümrük kapısında ihracatçıya geri verilmesini sağlayacak bir vergi düzenine ihtiyaç olduğu düşünülmüştür.⁴²

Türkiye’de vergi iadesi 1960 yılından itibaren uygulanmış, ancak 1980’den sonra vergi iadesi kullanımı önemli boyutlara ulaşmıştır. Vergi iadesine tabi olacak ihracat miktarı da aynı düzeyde artış göstermiştir. 1980 sonrası ihracat artışlarında vergi iadesi önemli bir etken olmuştur. İhracatta vergi iadesi uygulamasının diğer bir sonucu da “hayali ihracat” rakamlarının giderek artan miktarlara ulaşması olmuştur. Hayali ihracatın artması karşısında 1984 yılından itibaren vergi iadelerinin kademeli olarak azaltılması kararlaştırılmıştır.⁴³

İhracatı teşvik tedbirleri arasında yer alan ihracatta vergi iadesi ve vergi muafiyeti indiriminin, girişimciler açısından, diğer tedbirlere göre daha fazla öneme sahip olduğu söylenebilir. Bunun nedeni adil ve etkin bir sisteminin kurulmasının, devletin küçük ve orta ölçekli işletmelerin güçlendirilmesine sağlayabileceği önemli katkı alanlarından birini oluşturmasıdır. Vergi sadece bir gelir toplama aracı olarak değil, ekonomik ve sosyal sonuçları da dikkate alınarak değerlendirilmelidir. Dolayısıyla güdülen vergi politikalarının bütçeye katkıları yanında, ekonomik etkinlik ve rekabet düzeni üzerindeki sonuçları da dikkate alınmalıdır. Ayrıca vergi sistemi bağımsız bir iş kurmayı özendirici bir nitelik taşımalıdır.⁴⁴

⁴² **Ibid**, s.114.

⁴³ Neşe Çapraz, “1980 Sonrası İhracat ve İhracatı Teşvik Politikası”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1988), s.9.

⁴⁴ Benlikol, **op. cit**, s.182.

İhracat için üretilen bazı malların ithal malı üretim faktörleri vardır. Ülkenin uyguladığı gümrük vergisi dolayısıyla ihraç ürünü içindeki ithal malı, o ürünün fiyatını şişirecektir. Bu yüzden ihracatçının dış pazarlarda fiyat yönünden rekabet etmelerinin sağlanması için bu yüklerinden kurtulmaları gerekir. İhracatta sağlanan vergi istisnası ve indirimleri kurumlar vergisi istisnası, vergi indirimi, ihracatta kdv iadesi, ithalatta kdv muafiyeti, gümrük vergisi muafiyeti'nden oluşmaktadır.⁴⁵ İhracatta vergi iadesi değer üzerinden sübvansiyonu ifade etmektedir. Bunun yanında para ve kredi kurulunca belirlenen listelere göre listelerde yer alan maddelerin ihracatından destekleme ve fiyat istikrar fonundan Amerikan \$ karşılığı Türk Lirası ödeme yapılmaktadır. Bu teşvik miktar bazında desteklemedir.⁴⁶

Vergi iadesi sisteminin ihracat üzerindeki etkisi nasıl olacaktır sorusunun cevabına gelinecek olursak, vergi iadesi kısa vadede ülke içinde üretilen ürünlere uluslar arası pazardaki aynı cins ve kalitedeki ürünler karşısında rekabet gücü kazandırır. Uzun vadede ise vergi iadesi selektif şekilde uygulanarak ihracatın sınai ürüne doğru değiştirilmesini sağlar.⁴⁷

İhracat primleriyle ihracatta vergi iadesi arasında önemli bir fark vardır. İhracat primleri sübvansiyon niteliğindedir yani, ihracatçıya yapılan ödemeler ihraç malının kapsadığı vergi miktarından daha fazladır. Vergi iadesi rekabet gücünü suni olarak düşüren engellerin kaldırılması amacıyla yapılır. Oysa ihracat primlerinde amaç çoğu kez reel maliyetler itibarıyla dış rekabet gücü bulunmayan malların ihracını mümkün kılmaktır. İhracat primleri devlet kasasından ihracatçıya yapılan ödeme olduklarından hazine için önemli bir yükür.⁴⁸

Vergi iadesi gibi doğrudan sübvansiyon uygulamaları ihracata yönelmeyi amaçlayan birçok gelişmekte olan ülkede, iç fiyatları dış fiyatlar düzeyine

⁴⁵ Dış Ticaret Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/AB/AB%20Sayfasi/ortkREK.htm>, 10.04.2006.

⁴⁶ Ekici, **op. cit.**, s.52.

⁴⁷ Taner Biçer, “Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi (1980 – 1987)”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1988), s.26.

⁴⁸ Gülay, **op. cit.**, s.239.

indirebilmek için ilk elde başvurulanan uygulamalardır. Bu tür uygulamalar, yapay bir rekabet gücü oluşturduğu için iç ve dış fiyat farkının yapısal nedenlerini ortadan kaldıracılamasına olanak tanımaktadır.⁴⁹

İhracatta vergi muafiyet ve istisnası ise vergi iadesinden farklı olarak, tahakkuk eden gümrük, gelir, satış ve istihsal, ihracat vb. vergi, resim, harçlar tahsil edilmeyip tescile tabi tutulmakta veya garanti edilmektedir. Bu vergileri ödenmiş olan üretici, eğer o ürünü ihraç ederse, ihraç anında vergi yükümlülüğü ortadan kalkmaktadır. Bu durumda mamulün fiyatı düşebildiği gibi dış alıcı dolaylı olarak vergilendirilmiş olur. Vergi muafiyet ve istisnaları geliştirmekte olan ülkelerin yanı sıra, gelişmiş pek çok ülkede de uygulanmaktadır.⁵⁰

1.2.3.Girdi Teşvikleri

Girdi teşvikleri üç ana grupta toplanır:⁵¹

Birinci grup; yatırımlar, işletme sermayesi ve ihracat kredileri üzerinde etkili olan teşvik tedbirleri olarak sayılabilir. Bu gruptaki teşviklerin amacı, ihracatçıyı mali yönden destekleyebilmektir.

İkinci grup; ihracat kredi sigortasıdır. İhracat kredi sigortası, ihraç edilecek malın üretim veya piyasadan temini aşamasından bedellerin tahsiline kadar geçen süre içerisinde karşılaşılan risklerin teminat altına alınmasına yarayan özel bir sigorta sistemidir. İhracatta genellikle peşin ödeme yapılmadığı için bir kredinin dönüşünü sigortalamak gerekmektedir. Satılan malların bedeli tahsil edilmeden teslimat yapıldığından alıcıya ya da aradaki bankaya güvenilmiş olmaktadır. Bu noktada bir risk oluşmaktadır; çünkü alıcının ya da bankanın borcunu ödeyememesi

⁴⁹ İncekara, **op. cit.**, s.110.

⁵⁰ Aytemür, **op. cit.**, s.164.

⁵¹ Cengiz Ersun, “İhracatı Teşvik Araçları Türkiye Uygulaması”, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1989), s.16.

söz konusudur. İşte bu nedenle ihracat kredi sigortasına gerek duyulmaktadır.⁵² Ayrıca ihracat kredi sigortası, kurumları dış pazarlardaki sorumluluklarını ve borçlarını denetim altına almak amacıyla, alıcı ülkedeki ekonomi, politik ve toplumsal gelişmeleri sürekli ve sistemli biçimde yakından izler.⁵³

Üçüncü grup ise; ihracatçıya ucuz hammadde sağlanması, ulaşım, ücretlerinde indirim ve personel eğitim gibi diğer üretim faktörlerinin teşvikidir.⁵⁴

1.2.4.Devlet Pazarlama Yardımı

Tecrübesiz ve küçük boyutlu firmaların kendi imkanlarıyla dış pazar araştırması yapması hem çok güç, hem de çok masraflıdır. Oysa hükümet, normal idari ve ekonomik faaliyetleriyle bu tür pazarlama bilgilerini daha kolay, daha süratli ve daha ucuza temin edebilir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde pazarlama konusunda teşvik bir zorunluluk olarak görülmektedir.⁵⁵

Devlet pazarlama yardımları yapılmasının gerekçesi olarak belirtilen bu durumun dışında daha makro düzeyde düşünülürse, farklı bir gerekçe daha birçok iktisatçı tarafından ele alınmaktadır. Buna göre; gelişmekte olan ülkelerin ürünlerinin fiyat ve kalite bakımından, gelişmiş ülke ürünleriyle dış piyasalarda rekabet edebilmeleri zordur. Bu bakımdan, gelişmekte olan ülkelere yurt dışına mal satılması ihracatçıların firma düzeyinde çabaları yanında devletin mali ve idari desteğine de ihtiyaç gösterir.⁵⁶

⁵² Berker, **op. cit.**, s.43.

⁵³ H. Bayram Başaran, “Dünya’da ve Türkiye’de İhracat Kredi Sigortası”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1989), s.6.

⁵⁴ (Çevrimiçi) http://www.ekodialog.com/Makaleler/ihrac_tesvik.html, 10.05.2006.

⁵⁵ Avni K. Demirci, **op. cit.**, s.89.

⁵⁶ Galip Kamuran Yetimoğlu, “ Türkiye’de İhracat Kredileri Uygulaması”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1985), s.69.

Bu grup da dış piyasalar hakkında bilgi toplama, dış ülkelerde sergi açma, ihracat elemanı yetiştirme, ambalajlama ile ilgili hizmetlerin kamu kuruluşlarınca düşük ücretlere veya karşılıksız olarak yapılan teşviklerden oluşur.⁵⁷

1.3.Dünyadaki Teşvik Sistemi Uygulamaları ve Türkiye İle Karşılaştırılması

Bu bölümde, AB’de, DTÖ’de, OECD’de ve ABD’deki teşvik sistemleri incelenecek ve dünyadaki teşvik sistemlerinin Türkiye ile karşılaştırılması yapılacaktır.

1.3.1.Avrupa Birliği’nde Uygulanan İhracatı Teşvik Stratejileri

Avrupa Birliği (AB), üçüncü ülkelerle ilişkilerinde ortak bir ticaret politikası (CCP= Common commercial policy) uygular. Ortak Ticaret Politikası (OTP) Roma Anlaşması’nın 2. maddesinde sunulmuş olmasına rağmen temelde 113. maddeye dayanır. OTP’nin uygulandığı önlemler şunlardır:

- Roma Anlaşması’nın 112. ve 113. maddelerinde gösterilmiş olan gümrük vergileri, kotalar, ihracat kredileri; Birlik içindeki dampingli veya sübvansiyonlu ithalata karşı önlemler
- Gümrük düzenlemelerine ithalat-ihracat lisans verme prosedürleri

Görüldüğü gibi OTP, Birlik dışına karşı geliştirilmiş bir dizi korumacı ve yönlendirici dış ticaret politikalarını kapsar. Aynı zamanda OTP’nin sunuluşu üyelerin tek başlarına uluslararası anlaşmalara taraf olamayacakları anlamına gelir. OTP malların kalitesinden çok, miktar cinsinden ithalatın kontrolünü ve ihracatın teşvikini amaçlar. OTP’nin uygulanmasında, Birlik, Odalar Birliği durumundaki üyelerin Odalar Birliği’ni bünyesinde toplayan bir üst organ olan “Euro Chambers” özel çaba sarf etmektedir. Euro Chambers AB Komisyonu ve üye ülkelerin

⁵⁷ Karluk, **op. cit**, s.212.

hükümetlerini, orta ve küçük çaplı işletmelerin Japonya ve ABD pazarlarına girmelerini teşvik etmektedir.⁵⁸

Avrupa Birliği ekonomisi, 1990'lı yılların başında durgunluk içinde bulunan dünya ekonomisine paralel olarak, beklenenden daha uzun ve daha ağır bir durgunluk dönemine girmiştir. Topluluk, iki Almanya'nın birleşmesinden sonra enflasyonist baskılardan çekinen Almanya'nın sıkı para politikası izlemesi ile birlikte dünya genelindeki durgunluğu tüm ağırlığıyla hissetmiştir. Durgunluğun etkisiyle AB'nin genelinde işsizlik oranları ve bütçe açıklarında yükselme gözlenmiştir. 1994 yılına gelindiğinde, AB'de ekonomik iyileşme, beklenilenden daha iyi bir düzeyde gerçekleşmiştir.⁵⁹ Bu anlamda özellikle 1994 yılı itibariyle AB'de de ihracatı teşvik sistemlerine daha fazla önem verilmeye başlandığından bahsedilebilir.

AB'de resmi tanımlara göre teşviklerin uygulanış teknikleri dört şekildedir:

- A. Nakli Yardım
- B. Devletin Öz Sermaye'ye Hisse Senedi Yoluyla Katılımı
- C. İyileştirilmiş Krediler
- D. Devlet Garantileri'dir.

Bu teknikler yardım amaçlarına göre düzenlenmektedir.⁶⁰ Burada belirtilen A. B ve C grubuna dahil teşvik uygulanış teknikleri bu çalışmanın kapsamı dışında olduğundan sadece D grubu teşviklere yer verilecektir.

D Grubu: Bu teşvikler ihracat ve ticareti desteklemek, şirket kurtarma operasyonları, küçük ve orta ölçekli işletmeleri güçlendirmek gibi uygulamaları kapsar.⁶¹

AB'de devlet teşvikleriyle ilgili kurallar, özel girişimciler kadar kamu girişimciliği için de geçerli bulunmaktadır. Bu kurallar, üye devletlerin kamu

⁵⁸ Yiğit, **op. cit.**, s.86.

⁵⁹ DTM, **1988–1996 Yılları Türkiye'nin AB Üyesi Ülkelere Yönelik İhracat Performansı Üzerine İnceleme**, yayın sayısı yok, DTM Yayınları, Ankara, 1997, s.1.

⁶⁰ Benlikol, **op. cit.**, s.14.

⁶¹ Yiğit, **op. cit.**, s.91.

otoriteleri ile kamu girişimcileri arasındaki mali ilişkilerin şeffaflığını güvence altına alan bir sistemi oluşturmaktadır. Burada amaç, kamu ve özel girişimciler arasındaki fırsat eşitliğini sağlamaktır. Bu bağlamda tek pazarın tesis edilmesinde gayri resmi devlet teşviklerinin önlenmesi hedeflenmektedir.

AB'ye üye devletlerde devlet teşvikleri için yapılan hükümet harcamaları çok yüksektir ve üye ülkelerin GSYİH'nin % 3'üne tekabül etmektedir. Devlet teşvikleri AB bütçesinden fazla tutmaktadır.⁶²

Avrupa Birliği'nde üye ülkeler arasındaki ayrımcı ve rekabeti bozucu uygulamaların yasaklanması amacıyla Roma Anlaşması'nda çeşitli hükümler getirilmiştir. Buna göre üye ülkeler kendi işletmelerine, sanayi ürünlerine, sanayi gruplarına ve belirli bölgelere üye ülkeler arasındaki ticareti olumsuz etkileyecek nitelikte yardım yapamazlar. Ancak yine Roma Anlaşması'nda sosyal ve bölgesel dengesizliklerin giderilmesi amacıyla anlaşmada belirtilen sınırlar çerçevesinde sosyal, bölgesel ve sektörel yardımların yapılabileceği öngörülmektedir. Diğer yandan üye ülkelerin ve dolayısıyla Avrupa Birliği'nin başta Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya olmak üzere diğer ülkelere karşı rekabet üstünlüğünün korunması amacıyla ihtiyaç duyulan hallerde birlik içinde yardım programları uygulanabileceği kabul edilmektedir.⁶³

1.3.2.DTÖ Düzenlemelerinde Teşvikler

1944 yılında toplanan Bretton Woods konferansında (bu konferansta Uluslar arası Para Sistemlerine değinilen 51 Kısım'dan söz edilmektedir), Dünya Bankası ile Uluslar arası Para Fonu'nun (IMF) kuruluşu gerçekleştirdiği gibi Uluslar arası Ticaret Örgütü'nün kuruluşuna çalışıldı. WTO'nun oluşturulması konusunda 23 ülke anlaştı. Ancak, bu anlaşmanın taraf ülkelerin parlamentolarından geçmesi beklenirken, geçici

⁶² DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf>, 10.07.2006.

⁶³ DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/vergi/oik608.pdf>, 13.07.2006.

olarak kısa adı GATT olan “Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması” imzalandı.1947 yılında imzalanan ve 10 Ocak 1948 yılında yürürlüğe giren GATT, bir tarife sözleşmesidir. WTO’nun onaylamaması sebebiyle süreklilik kazanmış ve WTO’nun yerinin almıştır.

GATT, 1947’den 1996’a kadar geçen 46 yıllık sürede 8 müzakere (round) düzenlemiştir. Yine bu müzakerelerden biri olan ve 1986’da başlayan ve 1994’e kadar süren Uruguay Roundu’nda, müzakereler sonucunda Dünya Ticaret Örgütü’nün kurulmasına karar verilmiştir.⁶⁴

GATT bünyesinde iken kurulan Teşvik Komisyonu’nun daha 1960’lı yılların başlarında bir Teşvik Kodu oluşturduğu görülmektedir. 25 ülkenin imzaladığı bu Kod, ihracat teşviklerinde nelerin yasak sayılacağını belirlemiştir. Bunlar ihracat primleri, ihracata dönük sanayiye aşağı fiyatla ara malı sağlanması, düşük faizli ihracat kredileri, navlun yardımları, vergi iadeleri, ihracatla ilgili doğrudan vergilerde muafiyet ve istisnalar, girdi ithalatında vergi muafiyet ve istisnaları gibi hususlardır. Bu yasaklar gelişmekte olan ülkeleri etkiler nitelikte olmakla beraber, dolaylı teşviklerin serbest bırakılması ve bazı tanımların yapılmamış olması durum hafifleten imkanlardır.⁶⁵

1.3.3.OECD Düzenlemelerinde Teşvikler

OECD, rekabet politikası çerçevesinde ortak bir anlayış geliştirmeye ve bunu üyeleri arasındaki işbirliği yolu ile sağlamaya çalışmaktadır. Bu amaçla, sübvansiyonlar ve teşviklere ilişkin politikalar incelenerek üyelerinin bilgilendirilmesini sağlamaktadır. Bununla üye ülkelerin endüstriyel destekleme politikalarının kontrol edilmesi için esaslar belirlenmeye çalışılmaktadır. Bir ülkede uygulanan destekleme politikalarının bir başka ülke veya bölgeyi etkilediği durumlarda, bu stratejileri denetlemek için geçerli nedenler oluşmaktadır. OECD bünyesindeki çalışmalar, devletler tarafından gönüllü sağlanan bilgilere dayandırılmakta, kuruluşun üye devletler üzerinde bir yetkisi bulunmamaktadır. Bu bilgiler bağlamında da

⁶⁴ Dinler, **op. cit.**, s.511.

⁶⁵ Benlikol, **op. cit.**, s.7.

karşılaştırma yapmak, devletlerin çok çeşitli sübvansiyon uygulamalarına sahip olmaları nedeniyle güç olmaktadır.

OECD'ye göre; devlet teşviklerinin pek çok şekillerde ortaya çıkmaktadır. Koşullu veya koşulsuz doğrudan nakit transferler, borçlara verilen devlet garantisi, devlet tarafından düşük faiz ile borç verilmesi, özel yatırımcıların kabul etmeyeceği koşullarda yapılan sermaye katkıları, devlet tarafından güvence verilerek veya verilmeksizin özel bankaların belirli tiplerde kredileri vermek durumunda bırakılmaları, hükümetlerin piyasa fiyatının üzerinde mal veya hizmet tedarik etmeleri, hükümetçe mal veya hizmetlerin piyasa fiyatının altında arz edilmesi, kamu teşebbüslerinin sermayelerine oranla gerekli getiriye sağlayamamaları ve vergi muafiyeti, vergi erteleme, vergi indirimi gibi özel veya koşullu vergi uygulamaları sübvansiyon, yani devlet yardımı sayılmaktadır.⁶⁶

OECD ülkelerinde uygulanan girişimcilik teşviklerine bakılarak da ihracata destek vermek için neler yapıldığı sorusuna cevap aranabilir. Buna göre, OECD ülkelerinin çoğu girişimciliğe yönelik programlar uygulamaktadırlar. Bu programların bazıları küçük firmalara, bazıları ileri teknoloji firmalarına yönelik olurken, bazen de bu programlar sadece kadın girişimcilere veya gençlere yöneliktir. Sadece finansman konusunda teşvikleri içeren veya sadece yeniliklere yönelik programlar da vardır. Bu programlar arasında özellikle kendi işini kurmaya yönelik olanlar maliyet açısından olumlu karşılanmaktadır. Gelir desteği yerine işini kurma desteği vermenin daha ucuz ve etkili olduğu gözlemlendiği için OECD ülkeleri bu tür programlara son yıllarda ağırlık vermektedir.⁶⁷

⁶⁶ Rekabet Kurumu, (Çevrimiçi) <http://www.rekabet.gov.tr/word/tezler/mustafaozkarabuber.doc>, 18.06.2006.

⁶⁷ TÜSİAD, **Türkiye'de Girişimcilik**, op. cit, s.109.

1.3.4.EFTA Düzenlemelerinde Teşvikler

EFTA, üye ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesini amaçlayan uluslararası bir kuruluştur. Birlik, ithalat vergilerinin ve kotalarının kaldırılması, gümrük vergisi ve kotaları ile aynı işleve sahip olabilecek önlemlerden kaçınılmasını amaçlamaktadır.

Birliğin kurucu anlaşmasında devlet yardımları da ele alınmıştır. EFTA Anlaşması'nın 'Devlet Yardımları' başlığı altındaki maddelerinde;

- Üye devletlerin devlet yardımlarına ilişkin hak ve yükümlülüklerinin GATT 1994'ün 16. maddesine ve Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması maddelerine dayandırıldığı,
- Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması'nda öngörülen telafi edici tedbirlerin diğer üye ülkelere uygulanmayacağı,
- Uluslararası gelişmeleri gözeterek bu konudaki disiplinlerin hizmetler sektörünü de kapsayacak şekilde uygulanması için çalışmalar yapılacağı öngörülmektedir.

Bu maddeler uygulanırken, sübvansiyonlar yoluyla ticarete engellemeler getirilmemesi veya haksız rekabete yol açılmaması olarak belirlenmiştir. Sübvansiyonlar yukarıdaki çerçevede uygulanırken, ekonomi politikasının araçların üye devletlerce kullanılabilecekleri hususu, tarafların izleyecekleri ekonomik ve mali politikaların anlaşmanın hedeflerine uygun olması gerektiği vurgulanmaktadır.⁶⁸

1.3.5. ABD'DE Teşvik Sistemi

ABD'de federal devletin politik ve ekonomik gücü çeşitli karar alma organlarına dağıldığı için merkezi olarak yönlendirilen bir teşvik sistemi yoktur. Ancak değişik kuruluşların (Ticaret, Hazine, Savunma Bakanlıkları, eyalet düzeyindeki kurumlar) belirli sanayileri kurma ve yaratmaya yönelik tedbirleri

⁶⁸ Rekabet Kurumu, *loc. cit.*

dolaylı yoldan teşviklere dayalı bir sanayi oluşturmuştur. Bu stratejinin temelinde de korumacılık ve teşvik uygulamaları vardır.⁶⁹

ABD’ de, uygulamalar eyalet düzeyinde ve eyaletler içerisindeki yerel idareler düzeyinde konuyla ilgili birimler (vergi departmanı, bölge planlama ve toplu konut ofisi, istihdam komisyonu, ulaştırma ve taşımacılık departmanı, madencilik ve enerji departmanı, ekonomik kalkınma ortaklığı, KOBİ geliştirme departmanı, vb.) aracılığı ile yürütülmektedir. Uygulama ve programlar eyaletten eyalete farklılık göstermektedir.⁷⁰

ABD’de ihracata yönelik stratejiler, federal ve yerel olmak üzere iki düzeyde yürütülmektedir. Federal düzeydeki yardımlar; Ticaret Bakanlığı, Exim Bank, Küçük İşletmeler İdaresi, Tarım Bakanlığı, Denizaşırı Özel Yatırım Şirketi, Ticaret ve Gelişme Ajansı ve Dışişleri Bakanlığı tarafından, yerel olarak sağlanan teşvikler ise, eyaletlere bağlı kurumlar tarafından sağlanmaktadır.

Söz konusu federal kurumların yanı sıra, ihracatla ilgili olarak alınacak kararlarda Başkan’ın İhracat Konseyi (President’s Export Council) ve Sanayi Danışma Programı (Industry Consultations Program) önemli bir yere sahiptir. Ayrıca, Dış Satım Şirketleri (Foreign Sales Corporations) uygulaması konusunda da aşağıda bilgi verilmiştir.

Başkan’ın İhracat Konseyi (President’s Export Council): 1973 yılında kurulan ve başlangıçta sadece iş çevrelerinden oluşan Başkan’ın İhracat Konseyi’nin yapısı 1979 yılında iş çevreleri, tarım birlikleri, Kongre ve Yönetimi de kapsayacak şekilde genişlemiştir.

Uluslararası ticarete en önde gelen danışma komitesi olan Konseyin amacı; ABD’nin ticarete performansını etkileyebilecek strateji ve programlar hakkında tavsiyelerde bulunmak, ihracatın geliştirilmesi için çalışmak, iş çevreleri arasındaki

⁶⁹ Baydilli, **op. cit.**, s.III.

⁷⁰ DPT, (Çevrimiçi) loc.cit, http://plan9.dpt.gov.tr/oik05_devletyardimlari/2raportaslasi.doc, 10.06.2006.

ticaretle ilgili problemlerin çözümüne yardımcı olmak ve iş çevreleri, sanayi, tarım ve resmi kurumlar arasındaki sorunlarda forum görevi yapmaktır.

Sanayi Danışma Programı (Industry Consultations Program): Kongre tarafından 1974 yılında kurulan Sanayi Danışma Programı'nın (SDP) amacı, ticaretle ilgili görüşmelere katılacak resmi heyet üyelerinin özel sektör temsilcileri ile işbirliğini sağlamaktır.

Dış Satım Şirketleri (Foreign Sales Corporations): 1984 yılında uygulanmaya başlanan ve firmaların ihracattan sağlanan gelirinin % 15-30'unu vergi dışı bırakan bir teşvik uygulamasıdır. Boeing ve General Motors gibi ABD'nin en büyük firmalarının da aralarında bulunduğu binlerce ihracatçı firma Virgin Adaları, Barbados, Bahamalar ve Bermuda Adalarında kurdukları dış satım şirketleri (DSS) aracılığı ile bu vergi avantajından yararlanmıştır.⁷¹

ABD'de ihracatı teşvik sisteminin önemli bir kolu da Eximbank'tır. Eximbank, ABD ihracatçılarının ve uluslar arası çaptaki müşterilerinin ihtiyaçlarını karşılayabilmek için büyük miktarda finansal ürün sunar ve Amerikan ve uluslar arası ticari borç verme kuruluşları ile birlikte çalışır. Banka, Amerikalı ihracatçıların, ihracat öncesi maliyetleri ve nakit akışı ihtiyaçları için gerekli olan çalışma sermayesi için ödeme garantisini, ihracatçıların kısa dönemli satışlarında, orta ve uzun dönemli finansal sorunlarla ilgili oluşabilecek riskleri örtmeye yarayan ihracat kredi sigortasını sağlar.⁷²

ABD'de liman ticareti ile ilgili olarak ihracatın finansmanının sağlanabilmesi için online bir sistem de geliştirilmiştir. TradePort Export Finance Online (TEFO) isimli bu program, küçük ölçekli pazarlara odaklanan broker, ödünç veren kuruluşlar ve bankaların finansal ağ sistemidir. TEFO ortaklığı, Tradeport'un uzantısı olan; CalTrade Coalition, California Ticaretini Geliştirme Kurumu, Özel Sektör Bankaları ve Ödünç Verme Kuruluşları, Küçük Çaplı İşletme Başkanlığı, ABD Ticari Hizmeti

⁷¹ DTM, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/ABD.htm>, 13.05.2006.

⁷² Eximbank, (Çevrimiçi) <http://www.exim.gov/news/articles/finance0904.pdf>, 12.05.2006.

ve Eximbank gibi uluslar arası ticari kurumları, küçük çaplı işletmelerin ticaretini geliştirmenin yararları için bir araya getirir.⁷³

1.3.6. Dünyadaki Teşvik Sistemi Uygulamalarının Türkiye İle Karşılaştırılması

Dünyada uygulanan ihracatta devlet teşvikleri araçlarını bu şekilde açıkladıktan sonra bu uygulamaların Türkiye ile bir karşılaştırılması yapılacaktır. Böylelikle ihracatta başarı sağlanmasına yönelik olarak yapılacak öneriler bu uygulamaların ışığında oluşturulabilecektir.

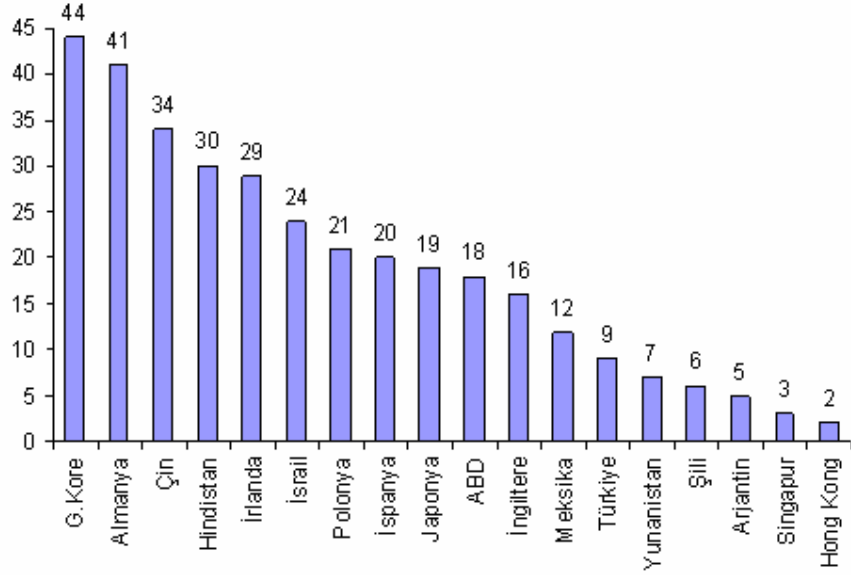
Öncelikle şunu belirtmek gerekir ki; devletin KOBİ'lere, özellikle de teknoloji geliştirmeye çalışan firmalara yardımı ciddi boyutlarda değildir. Türkiye'de özel kesim Ar-Ge harcamalarında kamu desteğinin oranı gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında oldukça düşüktür. Örneğin, 1996 yılında Türkiye'de bu oran %1,9 iken ABD'de %15,2 ve İngiltere'de %9,7 olarak gerçekleşmiştir.

Devlet tarafından özel firmalara yapılan yardımların Gayrı Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki oranına bakılırsa ABD Türkiye'den 2,1 kat, Almanya 7,2 kat, Güney Kore 9,5 kat daha çok devlet teşviği vermektedir. (Şekil 1) Hong Kong ve Singapur gibi ülkelerde ise neredeyse hiç devlet desteği yoktur.⁷⁴ Aşağıdaki şekilde, sütunların üstündeki sayılar 49 ülke içindeki sıralamayı yansıtmaktadır.

⁷³ Tradeport, (Çevrimiçi) <http://www.tradeport.org/tutorial/financing/index.html>, 12.05.2006.

⁷⁴ TÜSİAD, **Türkiye'de Girişimcilik**, Yayın No:2002/12/340, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 2002, s.87.

**Şekil 1. Özel ve Kamu Firmalarına Yapılan Hükümet
Sübvansiyonlarının GSYİH İçindeki Payı (2000)**



Kaynak: TÜSİAD, op. cit, **Türkiye’de Girişimcilik**, s.87

Bugünün sanayileşmiş ülkelerinden ABD, İngiltere, Almanya ve Japonya gibi ülkeler; geçmişte, o zamanki ekonomik şartları kalkınmaya daha elverişli olduğu halde yoğun bir dış koruyuculuk deneyiminden geçtikten sonra kalkınmışlardır. Bugün onlar için sorun, yoğun sermaye birikimi ve teknolojik ilerlemenin sağladığı sınırsız üretim artışına, dünya çapında piyasa bulmaktır. Bu ise, her şeyden önce kotalar, gümrük tarifeleri ve kambiyo denetimi gibi kısıtlamaların kaldırılmasını ve dünya ticaretinin serbestleştirilmesini gerektirir. Halbuki gelişmekte olan ülkeler için sorun, mamullerine pazar bulmaktan çok, sermaye stokunu tamamlayarak, teknoloji açığını gidermek ve dolayısıyla üretim kapasitelerini artırabilmektir. Bu ise dünya piyasalarının ele geçirilerek, yayılma amacı güden yabancı üreticilere karşı bir politika izlemeyi gerektirir.⁷⁵

⁷⁵ Binici, **op. cit**, s.70–71.

Tablo 1: 1980, 1990, 1999 ve 2000 Yılı Dünya ve Türkiye İhracatının Sektörel Dağılımı(Yüzde Paylar)

	1980		1990		1999		2000	
	Dünya	Tr	Dünya	Tr	Dünya	Tr	Dünya	Tr
TARIM ÜR	15,0	64,6	12,2	25,5	9,9	16,7	9,0	13,9
<i>Gıda Ür.</i>	11,2	51,1	9,3	22,4	8,0	15,4	7,2	12,8
<i>Hammad.</i>	3,8	13,6	2,9	3,0	2,0	1,3	1,9	1,1
MADEN.ÜR	28,5	9,5	14,2	6,8	10,2	4,1	13,1	4,2
<i>Maden Cevher.</i>	2,1	6,9	1,6	2,7	1,0	1,6	1,0	1,6
<i>Yakıt</i>	23,7	2,0	10,5	2,3	7,3	1,3	10,2	1,2
<i>Demir dışı metal</i>	2,6	0,5	2,1	1,8	1,8	1,2	1,9	1,3
SAN. ÜR.	55,1	25,8	70,5	67,7	76,5	79,0	74,9	81,7
<i>Demir-Çelik</i>	3,9	1,0	3,1	11,5	2,3	6,5	2,3	6,7
<i>Kimy. Ürünler</i>	7,7	1,6	8,7	5,8	9,6	4,2	9,3	4,5
<i>Diğ.Yarı Mam.</i>	4,1	3,6	7,8	5,2	7,6	7,7	7,3	8,2
<i>San.Ür.</i>								
<i>Mak. Ulaş. Ar.</i>	29,8	2,9	35,8	6,6	41,9	18,9	41,5	20,7
<i>Otom. Ür.</i>	6,4	1,7	9,4	1,2	10,0	5,4	9,2	5,5
<i>Büro,Hab.</i>	2,9	0,1	8,8	2,0	14,1	3,1	15,2	3,7
<i>Diğ.</i>	20,5	1,0	17,6	3,4	17,8	10,4	17,1	11,5
<i>Tekstil</i>	2,8	11,8	3,1	11,1	2,7	13,1	2,5	13,3
<i>Hızl.Giy</i>	2,0	4,5	3,2	25,7	3,4	24,5	3,2	23,7
<i>Diğer Tük. Mal.</i>	4,2	0,5	8,9	1,9	9,0	4,1	8,8	4,6
DİĞER ÜR.	1,4	0,0	3,1	0,0	3,4	0,2	3,0	0,2
TOPLAM	100	100	100	100	100	100	100	100

Kaynak:DTM, Çevrimiçi, <http://www.dtm.gov.tr/ead/strateji/Strateji.doc>, 13.06.2006

1980 yılındaki Türkiye ve dünya sektörel ihracat yapısı incelendiğinde, dünya ihracatı ile Türkiye ihracatının sektörel dağılımının önemli ölçüde farklı olduğu görülmektedir. Türkiye'nin ihracatında en büyük payı yüzde 65'lik oranla alan tarım ürünlerinin (gıda dahil) dünya ihracatındaki payı (yüzde 15) ile karşılaştırıldığında çok yüksek görünmektedir.

Türkiye'nin ihracatının ikinci büyük ürün grubunu ise, 1980 yılı itibariyle yüzde 12 oranındaki payı ile “tekstil” ürünleri oluşturmaktadır. Diğer ürün grupları ihracatında ise Türkiye'nin 1980 yılında “yok” sayılabilecek bir konumda olması, 1980 yılı başında ihracatın kompozisyonunun iki ürün grubuna aşırı ölçüde bağlı olduğunu (tarım ve tekstil) ortaya koymaktadır.

2000 yılı dünya ve Türkiye ihracatının sektörel dağılımının yer aldığı Tablo 1'in incelenmesinden de görüleceği üzere, 1980–2000 döneminde, Türkiye'nin ihracatının sektörel yapısında önemli değişiklikler meydana gelmiş ve tarım ürünlerinin (gıda dahil) 1980 yılında yüzde 65 olan payı, 2000 yılında yüzde 14'e gerilerken, sanayi ürünlerinin payı yüzde 26'dan yüzde 82'ye yükselmiştir.

Yine aynı tabloda görüleceği üzere, Türkiye'nin 2000 yılı ihracatı içinde önemli yere sahip ürün grupları sırasıyla; hazır giyim (yüzde 23,7), tarım (gıda dahil) (yüzde 13,9), dokumacılık ürünleri (yüzde 13,3), makine ve ulaşım araçları (yüzde 20,7) ve demir-çelik (yüzde 6,7) olmuştur.

1990 – 2000 yılları arasında yüzde 10'luk bir büyüme performansı ile sanayi ürünleri ihracatı içerisindeki payını da artırmıştır. Sanayi ürünleri ihracatı içinde en hızlı gelişen ürün grubu ise, anılan dönem zarfında yüzde 23,6 oranında büyüyen işlenmiş deri ve deri mamulleri ile yüzde 21 oranında büyüyen makine ve ulaşım araçları (özellikle otomotiv ürünleri, elektrikli ve elektronik makine ve cihazlar) ve diğer tüketim malları olmuştur.

1980 sonrası dönemde, uygulanan teşvik stratejileri sonucunda ihracatın ürün kompozisyonu sanayi ürünleri lehine zenginleşerek değişirken, zaman içinde başka tür bir olumsuz yapı oluşmuş; sanayi ürünleri ihracatı tekstil-hazır giyim ve demir-çelik ürünleri ihracatına büyük ölçüde bağımlı hale gelmiştir. Bu gelişmeler dikkate alındığında, Türkiye'nin ihracatının genel olarak, dünya ticaretinde yaşanan gelişmelere paralel bir gelişme göstermekle birlikte demir-çelik ürünlerinde dünya trendinin tersine, hazır giyimde ise dünya trendinin çok üzerinde bir artış gösterdiği görülmektedir.

1980 sonrası dönemde, hammadde ve emek yoğun mal ihracatının artması şeklinde yaşanan gelişmeler, makul bir gelişme olarak kabul edilebilirse de 15 yılı aşan bir süreçte, bir kaç sektöre bağımlı hale gelen bir yapının, yeterince olumlu bir gelişme olmadığını kabul etmek gerekmektedir. Bu nedenledir ki, ihracatın bağımlı olduğu tekstil ve hazır giyim ile demir-çelik gibi sektörlerde yaşanan sıkıntılar, etkisini tüm ihracat üzerinde hissettirmektedir. 1980’den itibaren uygulanan politikalar neticesinde önemli oranda artış gösteren ihracatın, sanayileşmenin ilk aşamaları olarak kabul edilen tekstil-hazır giyim sektöründe gerçekleştirdiği atılımın bir benzerini 2000’li yıllarda başka sektörlerde de gösterebilmesi, Türkiye’nin yatırım-üretim-ihracat politikalarının dünya ticaretinde yaşanan sektörel gelişmelere paralel bir şekilde belirlenmesiyle mümkün olabilecektir.⁷⁶

Tablo 2’de ihracatın ülke grupları bazında sektörel dağılımı incelenmiştir. Buna göre; sanayi ürün ihracatına dış piyasalar açısından bakıldığında, Avrupa Birliği’ni oluşturan ülkelerin çok önemli bir paya sahip olduğu ve bu paylarını Orta Doğu ülkelerinin önem kazandığı 1980’li yılların dışında çok büyük ölçüde korudukları görülmektedir. Sanayi ürün ihracatına yöneldikleri piyasalar açısından bakıldığında Orta Doğu ülkelerine ve diğer gelişmekte olan ülkelere ihracat içinde bilime dayalı ve uzmanlaşmış ürünlerin, Avrupa Birliği ve diğer gelişmiş ülke piyasalarına yapılan ihracata kıyasla daha büyük bir paya sahip olduğu görülmektedir.⁷⁷ 1970’li yıllar ile 1980’li yıllar karşılaştırıldığında ise, hala AB ülkeleriyle olan ihracatın, toplam ihracat içinde büyük bir yer tuttuğu söylenebilir. Fakat bunun yanında diğer gelişmiş ülkelere yapılan ihracatın gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracata kaydığından da söz edilebilir.

⁷⁶ DTM, Çevrimiçi, <http://www.dtm.gov.tr/ead/strateji/Strateji.doc>, 13.06.2006.

⁷⁷ Çevrimiçi, <http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series03/0301.pdf>, 15.01.2007.

Tablo 2:İhracatın Ülke Grupları Bazında Sektörel Dağılımı

	Tarım	Maden	Sanayi					İhracat içindeki payı
			Emek- yoğun	Kaynak- yoğun	Bilime- dayalı	Ölçek- yoğun	Uzman- laşmış	
Avrupa Birliği Ülkeleri								
1970-74	6.6	4.7	40.0	45.3	0.1	3.0	0.3	54.7
1975-79	10.5	6.6	39.1	39.9	0.1	3.2	0.5	54.2
1980-84	8.0	4.9	44.6	35.3	0.3	6.0	0.9	40.2
1985-89	3.8	3.2	50.2	25.6	0.5	10.2	6.3	48.2
1990-94	3.6	1.9	54.2	22.8	0.5	10.4	6.3	52.7
1995-99	2.7	1.4	50.4	20.5	1.3	14.5	9.0	51.1
2000-01	1.8	1.1	46.4	15.8	1.9	21.8	10.8	52.4
Avrupa Birliği Aday Ülkeleri								
1970-74	13.9	7.9	37.6	37.8	0.0	2.7	0.0	4.8
1975-79	26.1	9.6	34.2	25.4	0.0	4.7	0.0	5.3
1980-84	32.1	13.4	26.2	24.2	0.4	3.8	0.0	3.9
1985-89	12.5	17.6	34.7	26.0	0.1	7.2	1.9	1.7
1990-94	9.9	3.1	44.1	19.3	1.6	15.4	5.9	3.4
1995-99	4.4	2.0	51.3	16.9	1.6	16.7	7.1	4.2
2000-01	5.2	2.4	34.1	15.2	5.0	25.5	12.4	3.9
Orta Doğu Ülkeleri								
1970-74	31.3	0.1	33.6	25.3	0.5	7.1	2.0	10.3
1975-79	37.4	0.8	13.8	34.7	0.5	10.2	2.7	12.6
1980-84	31.5	0.5	13.7	29.0	0.2	20.7	4.3	32.8
1985-89	19.3	0.4	16.9	18.1	0.8	37.3	7.3	26.4
1990-94	21.6	0.3	15.9	21.2	0.4	36.2	4.2	13.1
1995-99	11.4	0.6	22.6	23.8	1.6	34.2	5.8	8.7
2000-01	7.8	0.7	23.5	22.4	2.1	34.6	8.9	7.3
Diğer Gelişmiş Ülkeler								
1970-74	8.2	6.8	27.3	55.1	0.0	2.3	0.2	20.6
1975-79	5.8	9.6	31.3	51.4	0.0	1.8	0.1	16.5
1980-84	5.4	6.5	37.5	42.0	0.1	6.5	1.9	11.1
1985-89	3.4	5.5	33.1	35.9	0.3	16.6	5.1	11.7
1990-94	2.5	3.6	38.9	34.4	0.7	18.0	1.8	11.6
1995-99	1.6	2.7	44.7	26.4	4.1	16.5	3.9	12.1
2000-01	1.1	1.6	47.9	19.8	9.0	14.4	6.1	15.6
Diğer Gelişmekte olan Ülkeler								
1970-74	14.4	2.4	29.1	48.6	0.1	3.9	1.5	9.6
1975-79	22.6	4.1	25.8	44.9	0.5	1.3	0.7	11.4
1980-84	18.9	5.8	20.2	38.1	0.5	12.5	4.0	12.1
1985-89	15.2	4.0	15.7	25.4	1.5	34.6	3.6	12.1
1990-94	9.4	1.5	15.2	22.0	2.0	43.6	6.1	19.1
1995-99	6.0	1.4	27.1	23.7	1.2	31.0	9.5	21.8
2000-01	6.5	1.4	20.7	21.2	2.8	33.0	14.1	17.7

Kaynak: Çevrimiçi, <http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series03/0301.pdf>, 15.01.2007

Türkiye’de ihracatı teşvik tedbirlerinin alınmasıyla birlikte, özellikle Türkiye ihracatının teknolojik yapısında da bazı değişimler görülmeye başlanmıştır. Buna göre;⁷⁸ Türkiye’nin ihracatı, malların teknolojik sınıflarına göre son 20 yıl itibariyle incelediğinde; 1980 yılında %73,6 olan doğal kaynak yoğun malların payının süratle düşerek 2000 yılında %16,6’ya gerilediği görülmektedir. Türkiye’nin aksine 1980’de dünyada doğal kaynak yoğun malların ihracatı toplam ihracatın beşte birini

⁷⁸ (Çevrimiçi) <http://www.sonbaski.com/mart2005burcuhan.htm>, 12.06.2006.

oluşturmaktadır. Ancak yıllar itibariyle yaşanan gelişmeler Türkiye ihracatının yapısını dünya trendine çok yaklaştırmıştır. Doğal kaynak yoğun ürünler, canlı hayvan ve gıda maddeleri, sular, alkollü içkiler, tütün ve mamulleri, yenilmeyen hammaddeler (Örneğin; kauçuk, deri, metal cevherleri ve döküntüleri), mineral maddeler, petrol ürünleri, petrol gazları, doğal gaz, hayvansal ve bitkisel yağlar vb. mallardan oluşmaktadır.

Türkiye'nin ihracatının günümüzde yarısından çoğunu düşük teknoloji yoğun mallar oluşturmaktadır. Son yirmi yılda düşük teknoloji yoğun malların ihracat içindeki payı %20,9'dan %55,4'e yükselmiştir. Oysa dünyada bu tür malların payı az da olsa gerileyerek %20'lere düşmüştür. Türkiye'de, 1980'e kadar neredeyse ihracatın tamamı hammadde ve düşük teknoloji yoğun ürünlerden oluşmuştur. Bu tarihten itibaren orta ve yüksek teknolojili mallar ihracatı sürekli artarak yüzde 30'lara ulaşmıştır. Dünyada ise, yüzde 30-yüzde 70 dağılımı geçerli olmakla birlikte, orta ve yüksek teknoloji yoğun malların oranı yüzde 70, hammadde ve düşük teknolojili ürünlerin oranı yüzde 30'dur.⁷⁹ (Tablo 3)

Tablo 3:İhracatın Teknolojik Yapısı (Yüzde Paylar)

Dünya İhracatı	1980	1985	1990	1995	1996
Doğal Kaynak Yoğun	19,5	19,3	15,6	14,0	13,7
Düşük Teknoloji Yoğun	25,3	23,4	23,7	22,0	21,4
Orta Teknoloji Yoğun	38,6	37,2	38,5	36,9	37,2
Yüksek Teknoloji Yoğun	16,6	20,1	22,2	27,1	27,7
Diğerleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Türkiye'nin İhracatı	1980	1985	1990	1999	2000
Doğal Kaynak Yoğun	73,6	37,7	30,4	19,5	16,6
Düşük Teknoloji Yoğun	20,9	48,1	55,2	55,0	55,4
Orta Teknoloji Yoğun	4,7	12,1	10,0	15,7	16,7
Yüksek Teknoloji Yoğun	0,8	2,1	4,3	9,7	11,3
Diğerleri	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: DTM, Çevrimiçi, <http://www.dtm.gov.tr/ead/strateji/Strateji.doc>, 13.06.2006

⁷⁹ Dış Ticaret Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/II-4.htm>, 12.02.2007.

Günümüzde, bir ülkenin ihracatında belirli bir yükselişin sağlanabilmesi için Ar-Ge harcamalarına daha fazla ağırlık vermesi gerektiği bilinmektedir. Tüm dünyada Ar-Ge çalışmaları için gerekli olan finansman, gerek devlet gerekse özel sektör kuruluşları tarafından karşılanmaktadır. Fakat ihracata dayalı büyüme modelini seçen ülkelerde, ihracatın finansmanının büyük ölçüde devletçe karşılanması gerektiği açıktır. Bunun sebebi açıklanacak olunursa; özellikle gelişmekte olan ülkelerde, özel sektör finansal açıdan zaten bir darboğazdır. Bu anlamda özel sektörün üretim için finansmanı tercih etmesi muhtemeldir. Ayrıca, devlet, daha planlı bir biçimde, teşvik edilmesi gereken sektörleri belirli etütlerle ortaya koyabilecek ve bu sektörleri destekleyebilecektir.

Özellikle hükümetler tarafından özel sektörün Ar-Ge harcamalarını arttırması amaçlanırken, özel sektörün Ar-Ge çalışmalarına destek OECD çapında yeni buluşlara ilişkin stratejilerin başlıca özelliği olmaya devam etmektedir. Birkaç Doğu Avrupa ülkesi dışında, özel sektör Ar-Ge çalışmalarına doğrudan devlet desteği, gerek mutlak rakam olarak gerekse özel sektör Ar-Ge çalışmaları içinde oluşturduğu pay cinsinden azalmaya yüz tutmuştur. Artık Ar-Ge için vergi teşvikleri gibi dolaylı önlemlere daha fazla ağırlık verilmektedir. 2002- 2004 arasında Belçika, İrlanda ve Norveç'in yeni vergi teşvik programları uygulamasıyla Ar-Ge için vergi teşvikleri kullanan OECD ülkelerinin sayısı 18'e ulaşmıştır. İngiltere'de de küçük firmalara uygulanan programlar tamamlanarak büyük firmalar için vergi teşviki getirilmiştir. OECD üyesi ülkeler, KOBİ'lerde girişimciliği canlandırmak ve Ar-Ge çalışmalarını arttırmak için de, örneğin girişim sermayesini destekleyerek ve KOBİ'lere öncelikli destek vererek gerekli çabayı göstermektedir.⁸⁰

⁸⁰ OECD Bilim, Teknoloji ve Sanayi: 2004 raporu, (Çevrimiçi)
<http://www.oecd.org/dataoecd/17/16/34074396.pdf#search=%22abd%20te%C5%9Fvik%20sistemi%22>, 12.05.2006.

1.4. İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi Uygulayan Ülkelerin Karşılaşabilecekleri Sorunlar

İhracata dönük sanayileşme stratejisini benimseyen ülkeler gerek ekonomilerinin yapıları gereği gerekse dışsal faktörler nedeniyle karşılaştıkları belli başlı bazı sorunlar vardır. Bunlar; ucuz işgücünün eğitimi sorunu, pazar sorunu, yeni korumacı politikalar, pazar bilgi sorunu ve ek maliyetler, yatırım kapasitesi eksikliği sorunu ve korumacılık önlemlerinin kaldırılmasıyla oluşan riskler ve olmak üzere altı başlıkta toplanmaktadır.

1.4.1. Niteliksiz İşgücünün Eğitimi Sorunu

Bu sanayileşmenin ana amaçlarından birisi ev sahibi ülkede karşılaştırmalı üstünlüklere göre, var ise ucuz işgücünden yararlanmaktır. Oysa gelişmekte olan ülkelerde işgücü genel olarak niteliksiz olduğundan verimliliği de düşüktür. Bu durum da adı geçen ülkeler işgücünün eğitimi gibi birtakım ek maliyetleri yüklenmek durumunda kalırlar ya da ihracata dönük sanayileşmeden umulan sonuçları kısa sürede elde edemezler.

1.4.2. Pazar Sorunu

Bu ülkelerde ihracat deneyimi yeterli olmadığı ve dış pazarlarda da yeterli paya sahip olmadıkları için pazar sorunu da aşılması gereken bir diğer önemli sorun olarak karşılırlarına çıkar.

1.4.3. Yeni Korumacı Politikalar

Bir diğer önemli sorun da gelişmiş ülkelerin uyguladıkları özellikle yeni korumacı politikalarıdır. İhracata dayalı strateji kapsamındaki politikaları uygulamaya sokan gelişmekte olan ülke bu duvarları aşmak için büyük çabalar harcamak durumundadır.

1.4.4. Pazar Bilgi Sorunu Ve Ek Maliyetler

Ayrıca, pazarlama bilgi ve görgülerinin yetersizliği ve stratejinin başlangıç aşamasında yüklenilecek olan özendirme önlemlerinin getireceği ek maliyetler de ihracata dönük sanayileşmenin uygulamada başarıya ulaşmasını engelleyici belli başlı konulardır.⁸¹

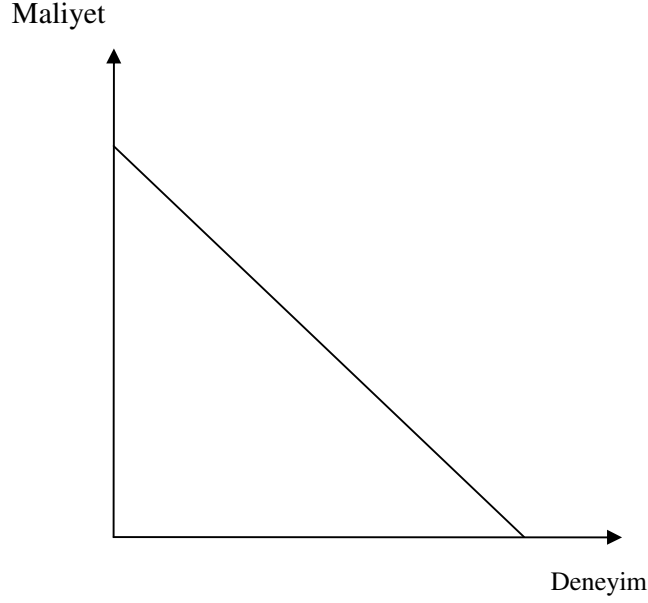
İhracatı teşvik stratejisi uygulanırken en çok karşılaşılan problem, gelişmekte olan ülkelerde özellikle sanayinin yüksek maliyetlerle çalışması nedeniyle uluslar arası rekabet gücünün zayıf olmasıdır. Bu nedenle “deneyim eğrileri” kavramı literatüre girmiştir. Deneyim eğrileri, 1920’lerde “Boston Danışma Grup” adlı bir şirketin uçak üretiminde kullandığı bir modelde ortaya çıkmıştır.

Deneyim eğrisinin özü; üretimde deneyim yani bilgi birikimi arttıkça maliyetlerin, birikmiş üretim deneyiminin iki katı kadar sabit bir miktarda azalacağını ifade eder. Diğer bir ifadeyle, üretim deneyimi arttıkça maliyetler azalacaktır.⁸² (Şekil 2)

⁸¹ Tomanbay, **loc. cit.**

⁸² Yiğit, **loc. cit.**

Şekil 2:Tipik Deneyim Eğrisi



Kaynak: Yiğit, loc. cit

1.4.5. Yatırım Kapasitesi Eksikliği Sorunu

Bir ekonomi sanayileşirken önceliği ağır sanayiye vermelidir. Sanayileşmede ağır endüstriye önem verilirse iktisadi kalkınma hızlanır. Halbuki iktisadi kalkınmada hafif endüstriye önem verilirse iktisadi kalkınma yolu uzar. Bununla beraber, her az gelişmiş ekonomi tercihini ağır endüstri lehine kullanamaz. Zira tercihini ağır endüstri lehine kullanacak az gelişmiş ekonomilerin yatırımları massedebilecek bir kapasiteye sahip olması ayrıca ülkelerinin kıta sayılacak kadar büyük olması gerekmektedir. Çin, Rusya, Hindistan gibi... Sanayileşmede ağır endüstriye ağırlık verilmesinin gerekliliği ağır endüstrinin enerji tüketmesinden kaynaklanmaktadır. Ağır endüstri ayrıca doğal kaynakları işletir, hammadde üretiminin artmasına neden olur. Böylece, tarım ve sanayi sektörleri bir şekilde el ele kalkınır. Onun için, ağır endüstrinin iktisadi kalkınmanın motoru olduğundan bahsedilir.⁸³

⁸³ Türk, op. cit, s. 242.

1.4.6. Korumacılık Önlemlerinin Kaldırılmasıyla Oluşan Riskler

Kotalar, tarifeler, yasaklamalar ve kambiyo kısıtlamaları, ithal ikamesi endüstrilerine yüksek oranda koruma sağlar. Oysa ihracatın artırılabilmesi için ihracat endüstrilerini de aynı ölçüde, hatta daha fazla desteklemek gerekir. Çünkü ihracatta risk ve belirsizlik yüksektir. İhracatçı dış piyasanın yoğun rekabeti ile karşı karşıyadır. Buna karşılık henüz pazarlama kanallarını tam olarak kurmuş değildir, maliyetleri de yüksektir. Üretim, kalite ve ambalajlama yönünden uluslar arası standartlara uygun olmayabilir. Oysa ithal ikamesi üreticileri emin ve risksiz bir iç piyasada çalışırlar.⁸⁴

1.5. İhracat Teşviklerinin Etkinliğini Sağlayıcı Yöntemler

İhracatı teşvik stratejisini incelerken, ihracatta başarının ölçülmesi ve nelere bağlı olduğu teşviklerin yönlendirilmesi açısından büyük önem arz etmektedir. Singer, Balance ve Ansari (1985) ihracat başarısının ölçülmesinde “Sabit Piyasa Payı (SPP) Analizi” yöntemi geliştirmişlerdir. Analiz, belli bir dönemde ihracatta meydana gelen artışın farklı unsurlarla ilişkisini belirleyen bir yöntemdir. Bu analize göre, ihracat büyümesinin bir kısmı dünya ihracatında görülen genel bir artışa veya dünya talep etkisine bağlıdır. Bir kısmı ise –ki buna Piyasa Dağılım Etkisi denir– ihracat başarısının ticaret yapılan ülkenin piyasa şartlarına bağlı olduğu gerçeğidir.

Bu analizde, ülkenin rekabet gücü, ülkenin ihraç fiyatlarının, rakiplerinin ihraç fiyatlarının oranına dayanır. 1966- 1975 yılları arasında yapılan hesaplamalara göre: Kore, Hong Kong ve Singapur gibi Asya ülkeleri azgelişmiş ülkelere olan ihracatta üstündür. Azgelişmiş ülkelere yapılan tüm dünya ihracatının 2/3’ü bu ülkelere aittir. Batı ülkelerinin ihracat başarıları büyük çapta sermaye malları için türetilmiş talebe dayanırken, azgelişmiş ülkelerin ihracatı tüketici talebine yakından bağlıdır.⁸⁵

⁸⁴ Seyidoğlu, **op. cit.**, s.606.

⁸⁵ Yiğit, **op. cit.**, s.9–10.

İhracatta başarılı bir büyüme-kalkınma patterni sağlanmak isteniyorsa, aşağıda verilen kurallara uyulması gerekmektedir:

- İhraç ve ithal arz ve talep esnekliklerinin uygun olması, yani ihraç ürünlerinin ülke içi arzı esnek, dış talebi devamlı genişliyorsa bu durumda ihracat ekonomik büyümeyi uyarabilir.⁸⁶
- Burada talep esneklikleri ile ilgili olarak yapılması gereken bir öneri daha vardır. Buna göre;

İhraç ürünlerinde ve pazarlarında çeşitlendirmeye gitmek gerekir. İhracata konu olan mallar hammadde ve gıda maddelerinden oluşuyorsa, tarımsal ürünlere olan talep esnekliğinin düşük olması nedeniyle ihracatın ekonomik büyümenin gerisinde kalması söz konusu olabilir. Burada önemli olan sadece ihracatın artırılması değil, ihraç ürünlerinin katma değeri yüksek sanayi ve teknoloji mallarından oluşmasıdır. Ticarete konu olan malların arz koşullarının yanı sıra talep koşullarını da dikkate alacak olursak, ticaret yönelik aşırı büyümenin ülkeyi yoksullaştırıcı bir etkisi olabilir. Bunun nedeni ticaret hadlerinin ülkenin aleyhine dönmesi ve bu yüzden büyümenin sağladığı gelir artışından daha fazla bir gelir kaybına uğramasıdır.⁸⁷

- Ayrıca; devlet teşviklerinin izlenilen dışa açık ekonomi politikaları paralelinde ülke ekonomisinin uluslararası rekabete hazır hale getirilmesi, verimliliğin artırılması ve yıkıcı dış rekabetten koruyucu işlevler üstlenmesi gerekmektedir. Bu kapsamda yardım uygulamalarının diğer gelişmiş ülkelerde de olduğu gibi;⁸⁸

⁸⁶ Yiğit, **op. cit.**, s.17.

⁸⁷ (Çevrimiçi) <http://www.geocities.com/emrah2007/sanayi.doc>, 14.01.2007.

⁸⁸ Devlet Planlama Teşkilatı (DPT), (Çevrimiçi) loc.cit, http://plan9.dpt.gov.tr/oik05_devletyardimlari/2raportaslagi.doc, 10.06.2006.

- Uluslar arası piyasada talep görebilecek mal ve hizmet üretimini hedef alan,
 - Yönlendirme gücüne sahip,
 - Selektif ve süreli uygulamalara geçiş imkanı veren,
 - Kamuya maliyeti ve sağladığı kamusal fayda yönünden muhasebe edilebilen,
 - Şeffaf bir yapıya kavuşturulması gerekmektedir.
-
- Teşvik tedbirlerinde mümkün olduğu kadar özel üretim yardımlarından kaçınılmalıdır. Mali yardımlar, belli kesimde üretimin sağlanması için yapılıyorsa, daha sonra bu yardımları ortadan kaldırmak zorlaşacak ve bu, ekonomide etkinlikten uzak sanayilerin doğmasına neden olacaktır.
 - İhracatı teşvik uygulamasında etkinliğin sağlanması için, teşviklerin mümkün olduğu kadar yeni ihraç ürünleriyle sınırlandırılması veya ihraç potansiyeli olan üretimin teşviki için kullanılması ile ilgilidir.
 - İhracatı teşvik tedbirleri, mümkün olduğu ölçüde uluslar arası alanda tarife korumalarına ve misillemelere yol açmayacak nitelikte olmalıdır.
 - Mali nitelikte olan teşvik tedbirleri uygulanırken dikkat edilmesi gereken bir nokta da mali teşviklerin selektif bir uygulama yaparken, belirli sanayilerin uluslar arası rekabete dayanabilme şansları esas alınmalıdır.
 - Son olarak, ihracatta iç-dış fiyat uyumsuzluğu vergi teşvik önlemleriyle giderilemeyecek ürünlerde, girdi maliyetlerini azaltıcı ekonomik teşvik araçlarını uygulamak daha etkili olacaktır.⁸⁹

⁸⁹ Binici, **op. cit.**, s.95.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE UYGULANAN TEŞVİK POLİTİKALARI, STRATEJİSİ, DIŞ TİCARETİN GELİŞİMİ İLE STRATEJİ VE TEDBİRLERİN BAŞARISI

2.1. Türkiye’deki İhracatı Teşvik Stratejisinin Kurumsal Çerçevesi

Piyasada faaliyet gösteren küçük, orta ve büyük işletmeler için ekonomideki mevcut kurumsal yapı büyük bir önem taşımaktadır. Buna göre ihracata dayalı sanayileşme stratejilerini yürütmekte olan Türkiye’deki kurumsal çerçeve konusuna, sistemin işleyişinin anlaşılabilmesi için ayrıca değinilmiştir.

Türkiye’de kurumsal çerçeve bazında yapılan değişikliklere bakılırsa; karar verme süreçlerinin rasyonalizasyonu amacıyla, daha önce farklı birimlere dağıtılmış yetkilerinin merkezileştirilmesine gidilerek, üst yönetim düzeyinde kurumsal değişiklikler yapılmıştır. Bu değişiklikler özellikle, para ve kredi politikası, yatırım ve ihracatın teşviki ile doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının teşviki konusunda yapılmıştır. Bunun için Başbakanlık Yabancı Sermaye Dairesi ve Başbakanlık Teşvik ve Uygulama Dairesi kurularak yönetimi Devlet Planlama Müsteşarlığı’na verilmiştir. Bunun yanı sıra, Başbakanlık Müsteşarlığı başkanlığında Koordinasyon Kurulu ile Para Kredi Kurulu kurulmuştur.¹

1963 yılından beri Türkiye’de uygulanan beş yıllık kalkınma planları, zaman içinde farklı sanayileşme stratejilerine sahne olmuştur. 1980 yılına kadar ithal ikameci sanayileşme stratejisi, 24 Ocak 1980 kararlarından sonra ise ihracata dayalı sanayileşme stratejisi izlenmiş ve buna uygun olarak da farklı kurumsal

¹ Rudiger Dornbusch ve Stanley Fischer, **Makro Ekonomi**, 1. bs, Akademi Yayınları, İstanbul, 1998, s.659.

yapılanmalara gidilmiştir. Buna göre ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin işlerlik kazanmasında rol oynayan kurumlar özetle şunlardır:

DPT Müsteşarlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Özelleştirme İdaresi Başkanlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, Rekabet Kurumu, Eximbank, Türk Standartları Enstitüsü (TSE), Türk Patent Enstitüsü, Türk Akreditasyon Kurumu, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB), TÜSİAD, Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu (TESK) ve Sektörel Üretici Birlikleri ve İGEME²

Bu kurumların ihracatta oynadıkları rolün anlaşılabilmesi için, bu kurumların ihracatı teşvik ile ilgili işlevleri detaylarıyla aşağıda incelenmiştir.

DPT Müsteşarlığı: Sanayi stratejilerinin de ana bir unsur olarak yer aldığı uzun vadeli kalkınma planlarını ve yıllık programları hazırlar. DPT, kalkınma planlarını hazırlarken, sanayi stratejilerinin oluşturulmasında, kamu ve özel sektörden ilgili tüm kurum ve kuruluşların görüşünü alır, sanayi stratejisinin etkin bir şekilde uygulanması amacıyla bakanlıkların ve kamu kurumlarının koordinasyonunu sağlar. DPT Müsteşarlığı, ayrıca, kaydedilen gelişmeleri izleyerek değerlendirir ve gerekli olduğu hallerde söz konusu politikalarda değişiklikler önerir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı: Temel görev ve sorumlulukları, mevcut ekonomik ve teknolojik şartlara göre sanayi stratejilerinin oluşturulmasına katkı sağlamak, kalkınma planları ve programlarda öngörülen hedef ve politikalar çerçevesinde sanayinin hızlı ve istikrarlı gelişmesini sağlamak ve desteklemek, Küçük Sanayi Sitelerini ve Organize Sanayi Bölgeleri kurmak ve denetlemek, bu amaçla kredi sağlamak, organize Sanayi Bölgeleri'nde arsa tahsis etmek, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri'nin kurulması için izin vermek, sanayi işletmelerine ilişkin kayıtları tutmak, piyasa gözetimi yapmak, tüketicilerin sağlığını, güvenliğini ekonomik çıkarlarının korunması için tedbirler almak, esnaf ve sanatkar kuruluşları ile ilgili yasal düzenlemeleri gerçekleştirmek olarak sıralanabilir.

² DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/tr2003ab.pdf>, 14.06.2006.

Hazine Müsteşarlığı: Yatırım teşvik sisteminin belirlenmesi ve uygulanması, yabancı yatırımlarla ilgili politikaların belirlenmesi, yabancı yatırımların takibi ve teşvik edilmesi Hazine Müsteşarlığı'nın konu ile ilgili görevleri arasında yer almaktadır.³

Dış Ticaret Müsteşarlığı: 22.12.1995 tarihli 95/7623 karar no'su uyarınca ihracat yönetmeliğinde yayımlanan İhracat Rejimi Kararı'na göre "İhracatta yetkili merci, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu bakanlıktır." Bakanlık;

İhracatın her aşamasında gözetim, denetim ve yönlendirmesine ilişkin her türlü önlemleri almaya, ihracatla ilgili işlemleri her safhada izlemeye ve bu hususlarla ilgili düzenlemeleri yapmaya, ihracata ilişkin bilgi ve belgeleri istemeye ve ihracatı bu karar çerçevesinde yürütmeye, ayrıca genel ihracat strateji hedefleri çerçevesinde, Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank) tarafından ihracatla ilgili olarak gerçekleştirilecek programları müştereken tespit etmeye; yayımlanacak tebliğler çerçevesinde ihracatçı şirketlere "Dış Ticaret Sermaye Şirketi", "Sektörel Dış Ticaret Sermaye Şirketi" veya öngörülecek ihracat modellerine uygun statüler vermeye, geri almayla ve bunların hak, yetki ve sorumluluklarını tespit etmeye yetkilidir.⁴

Özelleştirme İdaresi Başkanlığı: Özelleştirme uygulamaları ile ilgili kararların alınması ve uygulanmasını sağlamaktadır.

KOSGEB: Bu kurum, Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi; laboratuvar, danışmanlık ve tasarım hizmetleri verilmesi; kalite iyileştirme ve sektörel gelişmeye yönelik destek sağlanması; pazarlama ve istihdam yaratma konularında danışmanlık ve eğitim hizmetleri verilmesini sağlamaktadır.⁵ KOSGEB, dolaysız olarak hizmet veren kuruluşlar arasında yer almaktadır. Bu kuruluş, KOBİ'lerin teknolojik yeniliklere hızla uyumlarını sağlamak, rekabet güçlerini, ekonomiye katkılarını ve etkinliklerini artırmak amacıyla kurulmuştur. Bu kurum girişimcilere değişik konularda yardımcı olmak amacıyla çok sayıda enstitü kurmuştur. Bunlardan bazıları

³ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/tr2003ab.pdf>, 15.06.2006.

⁴ Meltem Türkoğlu, **Sorularla İhracat Mevzuatı**, Yayın No:1998-55, İTO Yayınları, İstanbul, 1998, s.9-11.

⁵ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/tr2003ab.pdf>, 14.06.2006.

şunlardır: Küçük İşletmeler Geliştirme Merkezleri, Teknoloji Merkezi (TEKMER), Bölgesel Kalkınma Enstitüsü ve Pazar Araştırma ve İhracatı Geliştirme Enstitüsü. Bu enstitüler aracılığıyla e-ticaret, finansman, teknoloji, ihracatı geliştirme, danışmanlık, laboratuvar ve eğitim destekleri verilmektedir. KOSGEB tarafından kurulan en yeni merkezlerden biri de Avrupa Bilgi Merkezi'dir ve KOBİ'lerin teknik, finansal ve ticari konularda ihtiyaç duydukları bilgiye ulaşmalarını sağlamaktadır.⁶

TÜBİTAK: Bu kurum, bilim ve teknoloji politikalarının oluşturulmasını ve böylelikle Ar-Ge faaliyetlerinin teşvik edilmesini ve koordinasyonunun oluşturulmasına yardımcı olmaktadır.

Rekabet Kurumu: Rekabetin bozulduğu durumlarda gerekli incelemelerin yapılması, muafiyet ve menfi tespit belgelerinin verilmesi, birleşme ve satın almaların onaylanması, Rekabet Kanunu çerçevesinde gerekli düzenlemelerin yapılmasına katkıda bulunmaktadır.⁷

Eximbank: Eximbank, Türk dış ticaretinde aktif olarak yer alan kuruluşlardan birisidir. 1980'li yıllarda başlayan dışa açılma çabaları, 1 Mart 1985 tarihinde Türkiye'nin GATT'ın en önemli aşamalarından birisi olan Sübvansiyonlar Kodu'nu imzalaması ile önemli bir aşamaya ulaşmıştı. Türkiye, GATT'ın Sübvansiyonlar Kodu'nu imzalayarak dış ticaretin desteklenmesinde sübvansiyonların kaldırılmasını kabul etmiş idi. Bu durumda Türk dış ticaretinin dünyadaki uygulamalara koşut (paralel) bir şekilde GATT tarafından kabul edilen ve gelişmiş ülkelerin yıllardır kullandıkları özendirme yöntemleriyle desteklenmesi gerekiyordu. İşte bu nedenlerle dış ticaretin kredi, ihracat kredi garantisi ve sigortası gibi gelişmiş ve genel kabul görmüş tekniklerle desteklenmesi amacıyla kısaca Türk Eximbank olarak anılan Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. kuruldu.⁸ Türk Eximbank'ın amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslar arası ihracatta paylarının arttırılması,

⁶ TÜSİAD, **op. cit**, **Türkiye'de Girişimcilik**, , s.124.

⁷ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/tr2003ab.pdf>, 14.06.2006.

⁸ Tomanbay, **op. cit**, s.95.

girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslar arası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.⁹

Türk Standartları Enstitüsü (TSE): Türk standartlarının hazırlanması, ürün ve sistem belgelendirmesi, ölçümleme, ulusal düzeyde endüstriyel metroloji yapılmasını sağlamaktadır.

Türk Patent Enstitüsü: Sınai mülkiyet haklarının tescili ve korunması için gerekli işlemlerin yürütülmesini sağlamaktadır.

Türk Akreditasyon Kurumu: Laboratuar, belgelendirme ve muayene hizmetleri veren yerel ve uluslar arası kuruluşların akreditasyonu, söz konusu kuruluşların kabul edilen ulusal ve uluslar arası standartlara uygun olarak çalışmalarının temin edilmesi ve böylece ürün/hizmet, sistem, personel ve laboratuar belgelerinin uluslar arası alanda tanınmasını sağlamak ile yükümlüdür.

TOBB, TÜSİAD, TESK ve Sektörel Üretici Birlikleri: Bu özel sektör kuruluşları ise; sanayi stratejisinin oluşturulmasında ve ilgili tedbirlerin alınmasında kamu kurumlarıyla işbirliği yapmaktadır.¹⁰

İGEME: Bu kurum, ihracata yönelmek isteyen firmalara yurtdışı pazarları konusunda bilgi sağlamak ve danışmanlık vermektedir.¹¹

Bu kurumların haricinde; İslam Kalkınma Bankası, Türk Eximbank işbirliği ile sunulan ihracat kredileri de mevcuttur. Bunlar kısaca: İhracatın Finansmanı Fonu, İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi, Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları-

⁹ Demirci, **op. cit.**, s.100.

¹⁰ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit.**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/tr2003ab.pdf>, 14.06.2006.

¹¹ TÜSİAD, **loc. cit.**, **Türkiye’de Girişimcilik.**

Sevki Öncesi İhracat Kredileri, Performans Kredileri, Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kredilerinden oluşmaktadır.¹²

2.2. Türkiye’de Uygulanan Teşvik Politikaları

Türkiye’de uygulanan teşvik stratejilerine geçmeden önce şunu belirtmek gerekir ki; Türkiye’de girişimcilerin sorunları konusunda yapılan saha çalışmalarında finansman sorunu listedeki birincilik sırasını diğer sorunlara göre büyük bir farkla korumaktadır. Bu durum Türkiye’de dağıtılan toplam kredilerin sadece %3’ünün küçük ve orta boy işletmelere tahsis edildiği; bu oranın ABD’de %42,7, Almanya’da %35, Japonya’da %50 olduğu gibi istatistiki bilgilerle tamamlandığında, yukarıdaki sonuç hiç tartışılmadan kabul edilmesi gereken bir Türkiye gerçeği olarak algılanmalıdır.¹³

Türkiye’de uygulanan teşvik politikaları denildiğinde, sadece ihracatı teşvik tedbirleri değil aynı zamanda yatırımlarda devlet yardımları da akla gelmektedir. Özellikle bölgesel anlamda dengesizliklerin giderilmesinde kullanılan yatırımlarda devlet yardımlarını da inceleyerek Türkiye’de uygulanan teşvik politikaları daha kapsamlı bir biçimde incelenmiş olacaktır.

Teşvikler, son yıllarda gerileyen sektörlerin rekabetçi yapılarını tekrar kazanmalarında, konjonktürel dalgalanmaların etkilerini gidermede ve gelişmekte olan ülkelerde sanayileşme stratejisinin bir parçası olarak yatırım ve ihracatın özendirilmesinde sıkça kullanılmaktadır. Ayrıca geri kalmış yörelerdeki ekonomik dengesizliğin giderilmesi ve gelir dağılımının düzeltilmesi amacıyla da başvuru ekonomisi politikası araçlarıdır.¹⁴

¹² Mustafa Yüceel, **Türk Eximbank’ın İhracat Destek Programları**, Yayın No:5706-99, MÜSİAD Yayınları, İstanbul, 1999, s. 5-34.

¹³ Tamer Müftüoğlu – Tülin Durukan, **Girişimcilik ve Kobi’ler (Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler)**, 1. bs, Gazi Kitabevi, Ankara, 2004, s. 166.

¹⁴ Adem Üzümcü ve Adem Doğan, “Türkiye ve Sivas’ta Yatırım-KOBİ Teşviklerinin Gelişimi”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, (Çevrimiçi) <http://www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/106.pdf>, 16.01.2007.

Ankara Ticaret Odası'nın (ATO) yatırımlarda devlet yardımlarının ilgili açıklamasına bakılarak yatırımları teşvik sisteminin ne olduğu daha kolay anlaşılabilir.

Bu kararlar; 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 uluslar arası rekabet gücünü sağlamak için yatırımların uluslar arası yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek şekilde teşviki, yönlendirilmesi ve desteklenmesi amaçlanmaktadır.¹⁵ Araştırmanın konusu ihracatı teşvik stratejisi olduğundan çalışmanın bu bölümünde yatırımlarda devlet yardımları ile ilgili olarak kısa bir açıklama yapmakla yetinilecektir

İhracata yönelik teşviklere geçilirse; bu teşvikler Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından planlanmakta ve mevzuat düzenlemeleri gerçekleştirilmektedir. Uygulama ise ilgili müsteşarlık ile birlikte Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), İhracatçı Birlikleri, İGEME, İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), Türk Standartlar Enstitüsü, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Merkez Bankası, Eximbank ve Yurt Dışı Ticaret Müşavirlikleri ile Patent Enstitüsü aracılığıyla yapılmaktadır.¹⁶

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planının (1963- 1967) ilk uygulama yılı olan 1963'e kadar ülkemizde ihracatın teşviki yönünden ciddi bir uygulamaya gidilmemiştir. Planlı dönemle birlikte ihracatın teşviki üzerinde önemle durulmaya başlanmış fakat 1980 öncesi ekonomide içe dönük politikalar egemen olduğundan söz konusu dönemde getirilen teşvikler ihracatı yeterince teşvik etmemiştir. Zaten 1980 öncesi ihracatı teşvik tedbirlerinin esas amacı ekonomiyi dünya ekonomisine entegre

¹⁵ ATO, **Yatırımlarda Devlet Yardımları ile İlgili Mevzuat**, Yayın No:11, ATO Yayınları, Ankara, Haziran 2000, s.7.

¹⁶DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf>, 10.07.2006.

etmek için dışa – dönük bir yapıya yönlendirmek değil, içe dönük ekonomi politikalarının ihracat üstündeki caydırıcı etkilerinin elimine edilmesi idi.¹⁷

24 Ocak 1980 kararlarının ardından Türkiye ekonomisindeki en belirgin değişim dışa açılma politikası ile piyasanın serbestleştirilmesidir. Bilindiği üzere 1980 -1990 döneminde dışa açılma politikası benimsenmiştir. Dışa açılma politikası, sadece ithal ikamesi stratejisinin yerine ihracatı geliştirme stratejisinin seçilmesi demek değildir. Dışa açılma, daha önce dışa kısmen kapalı, içe dönük, korumacılığa dayalı, dış alemle bağlantısı zayıf bir ekonomi yerine ihracata ağırlık verme, korumacılığı bırakma, dış alemle rekabete girişmeyi göze almak demektir. Bu birbirine bağlı iki strateji ayrı ayrı öneme sahiptir. İhracata ağırlık veren stratejinin başka bir yönü ihracatın Türkiye'nin ürettiği mallara talebin artmasına yol açmasıdır. Böylece ihracat artışı iç talebe ek olarak toplam talebi artırır, bu da iç üretimi artırarak büyümeyi hızlandırır.¹⁸

Dışa açık ekonomilerde, iç üretimin iç piyasada sınırlı oranda korunmasına izin verilir. Dışa açık ekonomilerin ikinci özelliği, dış dünya ile para akımlarına mal akımlarından daha az tahdit konmasıdır. Konvertibilite, ülke parasından diğer ülke paralarına geçişin nispeten kolayca gerçekleşmesi anlamına gelir. Yine, ülkeler arasında farklılıklar vardır: Bazı ülkelerde başta turizm, bireysel para transferlerine sınırlar getirilir; diğerlerinde belirli bir büyüklüğün üstündeki mali transferler için kamu otoritelerinin onayını almak gerekir; diğerlerinde ise her tür döviz alım ve satım serbest bırakılmıştır.¹⁹

Çalışmanın bu kısmından sonra Türkiye'de uygulanan yatırım ve ihracatı teşvik stratejisi uygulamalarına yer verilecektir.

¹⁷ Biçer, **op. cit.**, s.60.

¹⁸ Kılıçbay, **op. cit.**, s.95-96.

¹⁹ Asaf Savaş Akat, **Alternatif Büyüme Stratejisi – İktisat Politikası Yazıları**, 17. bs, İletişim Yayınları, İstanbul, 1983, s. 74.

2.2.1. Türkiye’de Uygulanan Yatırım Teşvik Stratejisi

Yatırımları teşvik stratejilerinin temel amacı; dünya ile entegrasyonu sağlamak, bilgi toplumuna erişmek ve yabancı sermayeyi özendirmektir. Bu çerçevede, yazılım başta olmak üzere bilgi teknolojileri, Ar-Ge ve teknoloji geliştirme, altyapı, Yap-İşlet-Devret ve benzeri modellerle yürütülen projeler, çevre koruma, küçük ve orta boy işletmelerin gelişmesi, kalifiye işgücü sağlanması, istihdam yaratma, döviz kazandırma ve bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılmasına yönelik yatırım ve faaliyetler desteklenmektedir.²⁰

Bölgesel kalkınmayı teşvik etmek ve bölgelerarası ekonomik dengesizlikleri azaltmak amacıyla yatırımların öncelikli yörelerde yapılabilmesini teminen yatırım teşvik stratejileri açısından öncelikli yöreler belirlenmiştir. Köy, Acil Destek Kapsamındaki İller, Yarım Kalmış ve İşletme Sermayesi Yetersizliği Nedeniyle İşletmeye Geçememiş veya Kısmen İşletmeye Geçmiş Yatırımların Ekonomiye Kazandırılmasına Dair Karar Kapsamındaki İller, Bölgesel Gelişmeye Yönelik Öncelikli Yatırımların Bulunduğu İller, Enerji, Desteğinden Faydalanan İller ve Olağanüstü Hal Bölgesindeki İller gibi çok değişik kıstaslara göre öncelikli yöreler tespit edilmiş bulunmaktadır.²¹

Türkiye’de uygulanan yatırımlara yönelik devlet yardımları şunlardır:

- Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu İstisnası
- Yatırım İndirimi
- İthal ve Yerli Makine ve Teçhizat Kdv İstisnası
- Vergi, Resim ve Harç İstisnası
- Bina İnşaat Harcı İstisnası
- Fon Kaynaklı Kredi
- Enerji Desteği
- Arsa Tahsisi

²⁰ DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8str.pdf>, 12.05.2006.

²¹ Ankara Ticaret Odası (ATO), (Çevrimiçi) http://195.155.145.1/turkce/yayinlar/kitaplar/tesvik_politikalari.zip, 06.06.2006.

Görüleceği üzere, nakit teşvik uygulaması bulunmamakta, uygulanan teşvik unsurları tümüyle vergisel nitelik taşımaktadır. Bu yapı AB uygulamalarına uygun bulunmaktadır.

Teşvik unsurlarından yararlanabilmek için yatırımın yerli sermayeli şirketler için “Yatırım Teşvik Belgesi”ne ve yabancı sermayeli şirketler için ise “İzin ve Teşvik Belgesi”ne bağlanması gerekmektedir.²²

Yatırımlar için geliştirilmiş teşvikler, nitelik ve özellikleri bakımından üç ana grupta toplanabilir:²³

Birinci ana grupta, mali karakterli teşvikler yer alır. Bu grupta; yatırım indirimi, vergi, resim ve harç istisnası ile gümrük vergi ve resimleri muafiyeti gibi teşvikler yer almaktadır. İhracatçıya sağlanan bu teşvikler nedeniyle, devletçe vazgeçilen vergi, resim ve harç gelirleri toplamı büyük boyutlara ulaşmıştır.

İkinci ana grupta yer alan teşvik tedbirlerinin amacı ise, yatırımın gerektirdiği finansmanın sağlanmasında yatırımcıya kolaylıklar getirmektir. Bunların başında, düşük faizli iç ve dış krediler ile işletme kredileri gelmektedir.

Üçüncü ana gruptaki teşvik tedbirleri, devletçe yatırımcıya verilen destekleme primidir. Bu prim üretici ve ihracatçıya teşvik ve koruma amacıyla yatırımcılara yapılan ödemelerdir. Türkiye’de uygulanmakta olan bütün teşvikler DPT Müsteşarlığı tarafından yürütülmektedir. Bu müsteşarlık bünyesindeki Teşvik Uygulama Başkanlığı, yatırımların teşviklerden yararlanabilmesi için yapılan başvuruları yürürlükteki mevzuat hükümlerine göre inceleyerek değerlendirmektedir. Değerlendirme sonunda kabul edilen yatırımlar teşvik belgesine bağlanmakta, yararlanılabilecek teşvikler belge üzerine yazılmaktadır. Uygulama teşvik belgesi ve

²² DPT, **loc.cit.**, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf>, 10.07.2006.

²³ Binici, **op. cit.**, s.109.

üzerinde yazılı olan karakteristik değerlerin gerçekleşme durumlarına göre yapılmaktadır.²⁴

Tablo 4: Yatırım Teşviklerinin Dönemler İtibariyle Gelişimi

Yıllar	İmalat Sanayi			Tekstil	Gıda
	Belge Sayısı	Toplam Yatırım (Milyon \$)	İstihdam (Kişi)	Toplam Yatırım (Milyon \$)	Toplam Yatırım (Milyon \$)
1980	374	4.724	47.962	583	269
1981	769	7.064	62.802	1.685	1.080
1982	499	4.925	37.902	593	179
1983	406	3.434	27.597	909	441
1984	582	3.036	41.944	1.368	291
1985	975	3.036	54.276	1.103	445
1986	1.344	8.749	76.283	1.378	2.109
1987	1.553	6.735	86.391	1.863	371
1988	1.544	6.606	179.186	2.427	329
1989	1.578	8.944	131.560	3.877	1.280
1990	1.230	16.525	124.083	9.373	1.129
1991	1.015	12.958	123.788	3.707	1.114
1992	1.003	14.692	66.631	6.617	1.171
1993	2.084	40.714	439.227	16.089	2.390
1994	873	7.851	59.858	2.898	678
1995	3.744	57.318	317.749	44.649	2.008
1996	3.304	21.771	187.361	8.402	2.046
1997	3.180	14.165	192.719	5.052	1.478
1998	2.469	7.542	146.908	2.231	939
1999	1.601	4.822	90.824	504	421
2000	2.093	5.571	92.037	1.006	780
Toplam	32.220	261.182	2.587.088	116.314	20.948

Kaynak: Ege Bölgesi Sanayi Odası, (Çevrimiçi)

<http://www.ebso.org.tr/tr/arastirmalar/tesvik2003yazi.doc>, 12.01.2007

²⁴ Sunay Demirci, “Türkiye’de Yatırımları Teşvik Politikaları”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990), s.26.

Tablo 4 incelendiğinde imalat, tekstil ve gıda sanayisi için verilen toplam yatırım teşvik belgeleri sayısında 1994 yılı haricinde genel olarak bir artış oluğu söylenebilir. Söz konusu olan bu yatırımlarla birlikte toplam 2,5 milyon kişiye istihdam yaratılmıştır. Bu anlamda düşünüldüğünde bu teşvik belgelerinin ne kadar önemli olduğu anlaşılabılır.

1980'den bu yana, imalat sanayiinde teşvik kapsamına alınan yatırımların yarısını tekstil sektörü almıştır.

Bu dönemde teşvikli yatırımlarda öngörülen istihdamın yarısını da tekstil sektörü karşılamıştır.

Bu yıllarda tekstil sektörünün dışında, yatırım eğiliminin yoğunlaştığı bir diğer sektör de gıda sektörüdür. Toplam 22 milyar dolarlık yatırım teşvik verilmiştir.²⁵

2.2.2. Türkiye’de İhracatı Teşvik Stratejisi Uygulaması

Türkiye’de 1980 sonrasında uygulanan ihracatı teşvik stratejileri ve ardından yaşanan gelişmeler aşağıda belirtilmiştir.

1980–1983 döneminde ihracatta vergi iadesi, ucuz maliyetli ihracat kredileri ve gümrük muafiyetli hammadde ithali gibi teşvikler önem kazanmıştır. 1984–1986 döneminde ise ihracatta vergi iadesi oranları azaltılmış ve düşük maliyetli ihracat kredilerine son verilmiştir. Bu dönemde yukarıda belirtilen teşviklerin yerine ihracatçıya kaynak kullanımı destekleme fonundan prim ödemeleri ile katma değer vergisi (KDV) istisnası şeklinde teşvikler sağlanmıştır. 1984 yılından sonra ise ihracatta vergi iadesi oranları kademeli olarak azaltılmış ve 1989 başından itibaren uygulamadan tamamen kaldırılmış ve ihracata yönelik düşük maliyetli krediler uygulamasına tekrar başlanmıştır. Yine 1980 sonrasında ihracatta navlun

²⁵ Ege Bölgesi Sanayi Odası, (Çevrimiçi) <http://www.ebso.org.tr/tr/arastirmalar/tesvik2003yazi.doc>, 12.01.2007.

sübvansiyonu, vergi, resim ve harç istisnası vb. şekillerde ihracat teşvik edilmeye çalışılmıştır. 1986 sonrasında özellikle Merkez Bankası reeskont kaynaklı ihracat kredileri yanı sıra, Türk Eximbank'ın (Export and Import Bank) ihracat ve ihracat kredi sigortaları artış göstermiştir.²⁶ İhracatta formaliteler azaltılarak, ihracata fiyat denetimi, 29 Aralık kararlarıyla sadece lisansa bağlı ihracata indirgenmiştir. İhracat finansmanında ve kredili ihracatta kullanılmak üzere T.C. Merkez Bankası'nda "İhracatı Teşvik Fonu" kuruldu. Yine 24 Ocak kararlarıyla T. C. Merkez Bankası'nda "Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu" kuruldu.²⁷

Destekleme ve fiyat istikrar fonu da kısaca, 1980 yılında direkt ödeme şeklinde ihracatı teşvik etmek için belli ihraç ürünlerine uygulanan bir uygulamadır. İhracata yönelik yatırımlara ve ihracat sigortalarına da uygulanır. 3.12.1986 tarih ve 86/23 sayılı Para Kredi Kurulu Kararıyla belirli mallara (spesifik esasa göre, yani adet veya metrekaresi cinsinden) bu fondan ödeme yapılmaya başlanmış, ancak 1992 yılında bu fondan yapılan ödemeler tamamen kaldırılmıştır.²⁸ Bunun dışında, ihracata dayalı maddi yardımlar da, 1994 yılının sonundan itibaren kaldırılmıştır.²⁹

1989 yılında çıkarılan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile; Türk parasının kıymetini korumak amacıyla, Türk parasının yabancı paralar karşısındaki değerinin belirlenmesine, döviz ve döviz temsil eden belgelere (menkul değerler ve diğer sermaye piyasası araçları dahil) ilişkin tüm işlemler ile dövizlerin tasarruf ve idaresine, Türk parası ve Türk parasını temsil eden belgelerin (menkul değerler ve diğer sermaye piyasası araçları dahil) ithal ve ihracına, kıymetli maden, taş ve eşyalara ilişkin işlemlere, prim tahsili suretiyle bedelsiz ithal izni vermeye, ihracata, ithalata, özelliği olan ihracat ve ithalata, görünmeyen işlemlere, sermaye hareketlerine ilişkin kambiyo işlemlerine ait düzenleyici, sınırlayıcı esaslar tayin ve

²⁶(Çevrimiçi) <http://www.canaktan.org/din-ahlak/ahlak/rant-kollama/turkiyede-rant-kollama.htm>, 14.06.2006.

²⁷ Çapraz, **op. cit.**, s.7.

²⁸ Yiğit, **op. cit.**, s.127.

²⁹ Dış Ticaret Müsteşarlığı, **loc. cit.**, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan2002/gida.htm>, 03.02.2007

tespit edilmiştir.³⁰ Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar'ın ihracat ile ilgili bölümünü özetlemek gerekirse;

İhracat hakkında:

İhraç edilen mal bedelinin 90 gün içinde yurda getirilmesi zorunlu olan miktarı, mal bedelinin %70'ine düşürülmüştür. Bu oran daha önce %80 idi.

Türk Lirası üzerinden ihracat yapılması ve ihracat bedelinin TL olarak yurda getirilmesine izin verilmiştir. İhracat daha önce sadece döviz üzerinden yapılabilmekteydi.³¹

32 sayılı kararla daha sonraki yıllarda meydana gelen gelişmeler ise şu şekilde olmuştur: Uygulamada bankaların mudilere ödedikleri faizler genellikle enflasyon hızının gerisinde kalmış, bu durum döviz tevdiat hesaplarını büyük ölçüde artırmış döviz tevdiat hesapları mevduatı bankacılık sistemindeki tasarruf mevduatını ve toplam mevduat hacmini aşan tutarlara erişmiştir.

Uluslar arası mali piyasalardaki uygun şartlardan yararlanılarak artan dış borçlar Türkiye'nin döviz stokunu artırmış, döviz kuru uygulamaları enflasyon hızının gerisinde kalmış, ihracat beklenen düzeyde artamamış, ithalatta patlama meydana gelmiş, devlet iç borçlanma ihalelerinde hazine bonosu ve devlet tahvili satamaz hale gelmiş, yurtiçi tasarruflar dövize yönelmiş, Merkez Bankası ve serbest piyasa kurlarında önemli yükselmeler meydana gelmiştir.³²

24 Ocak kararlarının temel amacı, enflasyon hızını denetim altına almaktır. Harcamaları daraltmak, ilk yöntem olarak görülmüştür. Araç ise para politikasıdır. Para politikasının bir ucu maliye politikasına, bir ucu da faiz politikasına bağlanmıştır. Bütçe harcamaları yavaşlatılıp, vergilemede değişiklik öngörülürken, yükseltilen faizlerle tasarrufları uyarmak (özel tüketimi kısmak) ve kredi talebini daraltmak

³⁰ Şahin, **op. cit.**, s.349.

³¹ Tomanbay, **op. cit.**, s.71.

³² Türk, **op. cit.**, s. 94.

amaçlanmıştı. Sıkı para politikasının daralan iç talep karşısında dış talebi uyarmak, yani ihracatı teşvik etmek yöntem olarak seçilmiştir.³³

24 Ocak 1980 kararlarıyla alınan ihracatı teşvik tedbirleri ile sınai mamul ile yaş meyve ve sebze ihracat projeleri farklı bir değerlendirmeye tabi tutulmuştur. Ayrıca ihracatçının yeni veya eski tüccar veya sanayici olduğu da dikkate alınmaktadır. 1980 yılında DPT'nin geliştirdiği bir formül ile aşağıda verilen sonuca ulaşılmaktadır:³⁴

Bu formül ilk ihracatçıya 5 milyon TL verildiği gerçeğini göz önüne almakta ve objektif esaslara dayanmaktadır. Böylece ihracatçının; taahhütlerine sadık kalması, taahhüdünün üstünde döviz getirmeye çalışması, her yıl daha fazla döviz getirmeye özendirilmesi yanında aşırı kredi talebinde bulunmamaya sevk edilmesi sağlanmaktadır. Bu yolla bulunan kredi miktarı, talep ettiği kredi miktarından az (döviz taahhüdünün Türk parası karşılığının yüzde sekseninden fazla olmamak şartı ile) ise bu rakam verilmektedir. Fazla ise talep ettiği kredi verilmektedir.

Türkiye'de 1980 sonrasında toplam on dokuz türde ihracat özendirilmesi önlemi uygulanmıştır, ancak bunların içinde ihracat kolaylıkları ve döviz kullanımı olanağı tanınması değişik biçimler olarak süreklilik kazanmıştır, denilebilir. Bunların dışında kalan özendirme önlemlerinden hiçbiri kesintisiz olarak uygulamada kalmamıştır. Özendirme önlemleri içinde en uzun süre yürürlükte kalan vergi resim ve harç istisnasıdır ve 1985 yılı dışında her yıl uygulanmıştır. 1990 ve sonrasında da enerji indirimi ya da bağışıklığı eklenmiş, vergi, resim ve harç bağışıklığı, ithalat kolaylıkları ve döviz kullanım yetkisi bunlara ek olarak, 1990'lı yılların özendirme araçları özelliği kazanmıştır.³⁵

³³ Aytemür, **op. cit.**, s.73-74.

³⁴ DPT, **Teşvik ve Uygulama Dairesi 1980 yılı Yatırım ve İhracat Teşvikleri**, Yayın No: 1776 - TUD:22, DPT Yayınları, Ankara, 1981, s. 9.

³⁵ Yakup Kepenek – Nurhan Yentürk, **Türkiye Ekonomisi**, 12. bs, Remzi Kitapevi, İstanbul, 2001, s. 318.

Bu yıllarda yaşanan diğer gelişmeler şu şekilde olmuştur: 1980 yılından sonra gümrük vergileri tedricen azaltılırken kotalar kaldırılmış, ithalat serbestleştirilmiş, esnek kur sistemine geçilmiş, faizler serbest bırakılarak faiz oranlarının enflasyonun üzerine çıkmasına imkan verilmiştir.³⁶ Ayrıca ikili anlaşmalarda bağlı muamelelerden serbest dövizle ödeme esasına geçilmiş, daha önce yasak ve müsaadeye tabi mallar listesinde yer alan çok sayıda madde serbestçe ithal edilebilir hale getirilmiş, gümrük vergi oranları düşürülmüş ve formaliteler azaltılmıştır.³⁷

Ülkemizde yürürlükte olan ihracat destekleme enstrümanları, kredilendirmeden hibe yardımlara uzanan oldukça geniş bir yelpaze içinde yer almaktadır. En yaygın şekilde kullanılan araç ise, gümrük vergilerinden muafiyet sağlayan “*Dahilde İşleme Rejimi*”dir.³⁸ Daha açık bir ifadeyle Dahilde İşleme Rejimi; ihraç ürünlerinin üretimi için ithal edilen ve ithali gümrük vergisine tabi girdilere gümrük muafiyeti sağlayan ihracatı teşvik stratejisi aracıdır.³⁹

Dahilde işleme rejiminin amacı dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek suretiyle ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmektir.⁴⁰ Son yıllarda mahsup sistemi, prim ödemesi ve ihracat iadesi gibi isimler altında vergi iadesi sistemine benzer uygulamalar münferit şekillerde kullanılmaktadır. Eximbank tarafından sunulan ihracat kredi programları da yaygın şekilde kullanılan enstrümanlardandır.

Doğrudan nakdi hibe yardım uygulamaları 94/6401 sayılı “İhracata Yönelik Devlet Yardımları”na ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı ve bu karara dayanarak çıkarılan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu tebliğleri ile yürütülen ve başlıcaları Tarımsal

³⁶ Dış Ticaret Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/dnbgdistic.htm, 03.05.2004.

³⁷ Ayşenur Narlı, **İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tarihsel Gelişimi**, baskı sayısı yok, Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Ankara, yayın yılı yok, s. 114.

³⁸ Dış Ticaret Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan99/ihrtes.htm, 03.05.2004.

³⁹ (Çevrimiçi) <http://www.syk.com.tr/soylesiler/DİS%20T%C4%B0CARET%20SOYLES%C4%B0LER%C4%B0-4-.pps>, 04.07.2006.

⁴⁰ DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/devletya.pdf>, 04.07.2006.

İhracat İadeleri, Sanayi Geliştirme Yardımı, Ar-Ge Yardımı, Fuar Yardımı, Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı, Çevre Yardımı, Eğitim Yardımı, İstihdam Yardımı, Pazar Araştırması, Patent ve Endüstriyel Tasarım Yardımı şeklindeki programlarından oluşmaktadır.⁴¹

Özellikle 1980 sonrasında uygulana gelen başlıca ihracat teşvikleri aşağıda belirtilmiştir:

- Yurtdışı Ofis- Mağaza Açma Desteği (Dış Ticaret Müsteşarlığı, DTM)
- Eğitim Yardımı (DTM)
- İstihdam Yardımı (DTM)
- Pazar Araştırması Desteği (DTM)
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi (DTM)
- Yurtdışı Pazar Araştırma Desteği (KOSGEB)
- İhracata Yönlendirme Desteği (KOSGEB)
- Türk Ürünlerinin Markalaşması Ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi Desteği (DTM)
- Marka Oluşturma Ve Tanıtım Desteği (KOSGEB)
- İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Programı Katılım Desteği (KOSGEB)
- Yurtdışı Fuar Desteği (DTM)
- Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği (DTM)
- Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği (KOSGEB)
- Yurtdışı Daimi Sergi (Show- Room) Katılım Desteği (KOSGEB)
- Yurtiçi Fuar Desteği (DTM)
- Yurtiçi Uluslar Arası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği (KOSGEB)

⁴¹ Dış Ticaret Müsteşarlığı, **loc. cit.**

- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi (DTM)⁴²
- Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı
- Enerji Muafiyeti

Bu programların yapılmasındaki amaçlar incelenecek olursa;

- Yurtdışı Ofis- Mağaza Açma Desteği: Bu desteğin uygulanmasındaki amaç, Türkiye’de ticari ve sınai faaliyette bulunan şirketlerin pazar potansiyellerini realize ederek pazar paylarını arttırması ile ürünlerimizin geniş çağlı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını teminen yurt dışında mal ticaretine yönelik faaliyette bulunacak şirket kurmaları ve depo – mağaza açmaları halinde işletmelerinden doğacak giderlerinin uluslar arası kurallara göre devletçe karşılanmasıdır.⁴³
- Eğitim Yardımı: Bu tebliğin amacı, KOBİ ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve bu şirketlerin ortağı bulunan şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin eğitim ihtiyaçlarının karşılanması suretiyle uluslar arası ticarete yönlendirilmeleri bağlamında, elemanlarının uluslar arası pazarlama ve ihracat işlemleri ile ihracatta pazar bulma konusundaki niteliklerinin artırılarak dünya pazarlarına hızla açılmalarını sağlamaktır.⁴⁴
- İstihdam Yardımı: Bu destek hazırlanacak Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları çerçevesinde Küçük Ölçekli Sanayi İşletmelerinin nitelikli eleman istihdamından kaynaklanan giderlerinin, belirli bir oranının belli bir süre boyunca karşılanmasını amaçlamaktadır.⁴⁵
- Pazar Araştırması Desteği: Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu’nca kararlaştırılan, pazar araştırma desteği hakkında 97/6 ve 98/12 sayılı tebliğ(1), 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu kararı

⁴² DPT, (Çevrimiçi) **loc. cit.**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/devletya.pdf>, 04.07.2006.

⁴³ İstanbul Sanayi Odası (İSO), **İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri**, Yayın No:2001/10, İSO Yayınları, İstanbul, 2001, s. 5.

⁴⁴ **Ibid**

⁴⁵ Mualla Bilgin, **Sorularla İhracatı Teşvik Mevzuatı**, Yayın No:1998–56, İstanbul Ticaret Odası (İTO) Yayınları, İstanbul, 1998, s. 75.

ile yürürlüğe giren “İhracat Yönelik Devlet Yardımları Kararı”na (md.4) dayanılarak hazırlanmış; yeni ihraç pazarları yaratmak ve geleneksel pazarlarımızda, pazar payımızı arttırmak maksadıyla KOBİ'lere yönelik devlet desteği sağlanması amaçlanmıştır.⁴⁶

- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi: Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nca kararlaştırılan çevre maliyetlerinin desteklenmesi hakkında 97/5 ve 98/13 sayılı tebliğ (1), 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe giren “İhracat Yönelik Devlet Yardımları Kararı”na dayanılarak hazırlanmış; ürünlerimizin uluslar arası pazarlarda karşılaşmış oldukları çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyulması amacıyla kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile CE işaretinin alınması halinde KOBİ'lere, devlet desteği sağlanması amaçlanmıştır.⁴⁷
- Yurtdışı Pazar Araştırma Desteği: Bu destek ile imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin uluslar arası pazarlardan pay alabilmesi için ihtiyaç duydukları yurtdışı pazar araştırmalarının, İşletmeler, Sektörel Kuruluşlar veya Meslek Kuruluşları tarafından, bir iş planı çerçevesinde gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak çalışmalara destek sağlanması amaçlanmaktadır.
- İhracata Yönlendirme Desteği: Bu destek ile imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin uluslar arası pazarlarda rekabet edebilmeleri ve dünya pazarlarından pay alabilmelerini teminen pazar araştırma ve ihracatı geliştirme konusunda faaliyet gösteren şirketlerden hizmet alarak gerçekleştirecekleri çalışmalara destek sağlanması amaçlanmaktadır.⁴⁸
- Türk Ürünlerinin Markalaşması ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi Desteği: Bu Yardım Programının amacı, İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birlikleri, Türkiye’de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler ile Türk moda tasarımcılarının yurtdışı pazarlarda

⁴⁶ Osman Saraç, **İhracatta Devlet Yardımları**, 1. bs, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara, 2005, s.121.

⁴⁷ **Ibid**, s.107.

⁴⁸ DPT, (Çevrimiçi) **loc. cit**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/devletya.pdf>, 08.07.2006.

ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderlerinin desteklenmesidir.⁴⁹

- Marka Oluşturma Ve Tanıtım Desteği: Bu destek ile imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin marka imajı oluşturmalarının özendirilmesi, ürünlerinin kendi markalarıyla ulusal ve uluslar arası pazarlarda tanınmaları ve tutunmalarının sağlanması, ürünlerdeki katma değerin yükseltilmesi vb. amaçlarla yurtiçi ve yurtdışında tanıtım amaçlı gerçekleştirecekleri çalışmalarına destek sağlanması amaçlanmaktadır.
- İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Programı Katılım Desteği: Bu destek ile imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin ihracat, teknik/teknolojik ve ortak yatırım mali ve benzeri iş birliği imkanları için araştırma, potansiyel ithalatçı işletme temsilcileri ile doğrudan ikili iş görüşmeleri yapma, tüketici tercih ve ürün fiyat düzeyi hakkında yerinde tespit, ekonomik yapı ve sanayi durumu ile ilgili bilgi edinme ve böylece uluslar arası iş birliği ortamına açılabilmesi amacıyla KOSGEB tarafından yıllık olarak hedef pazar ve ürün/ürün grupları bazında belirlenecek ülkelere KOSGEB tarafından organize edilen İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Programları'na katılmalarına destek sağlamak amaçlanmaktadır.
- Yurtdışı Fuar Desteği: Bu destek ile yurtdışında düzenlenen ticari nitelikteki uluslar arası fuarlara katılımın teşviki ile üretim ve ihracat artışının sağlanması amaçlanmaktadır.⁵⁰
- Milli Katılım Düzeyinde ya da Dışında, Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği: 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe giren “İhracat Yönelik Devlet Yardımları Kararı”na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 12.03.2001 tarih ve 2001/4 sayılı kararına istinaden hazırlanan Yurt Dışında Milli veya Bireysel Düzeyde Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ (1) yurt dışında

⁴⁹ DPT, (Çevrimiçi) http://plan9.dpt.gov.tr/oik05_devletyardimlari/2raportaslagi.doc, 10.06.2006.

⁵⁰ DPT, (Çevrimiçi) **loc. cit.**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/devletya.pdf>, 08.07.2006.

düzenlenecek fuarlara katılımın artırılması amacıyla destek sağlamak hedeflenmektedir.⁵¹

- Yurtdışı Daimi Sergi (Show- Room) Katılım Desteği: Bu destek ile imalat sanayi sektöründe faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli sanayi işletmelerinin; belirlenen hedef ülkelerde firma ve ürünlerini tanıtmaya ve bu pazarlarda sürekliliklerini koruma, marka imajı oluşturma ve uluslararası pazarlarda yer almaları amacıyla yurtdışında düzenlenen daimi sergilere altı ayda bir değerlendirilmek üzere en fazla bir yıl süreyle ürünlerini sergileme amaçlı katılımlarına destek sağlanması amaçlanmaktadır.⁵²
- Yurtiçi Fuar Desteği: Bu desteğin amacı, uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının yapılması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılmasının sağlanmasıdır. Bu destekten fuar organize eden firmalar yararlanabilmektedir.⁵³
- Yurtiçi Uluslararası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği: Bu desteğin amacı yurt içi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca gerekli desteğin sağlanmasıdır.⁵⁴
- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi: Ülkemizin de taraf olduğu 25.02.1995 tarihli ve 22213 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan General Agreement on Tariffs and Trade-Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), (şu anki DTÖ) Tarım Anlaşması kapsamında, 44 adet muhtelif işlenmiş tarım ve gıda ürününe, değişik miktar barajı ve azami ödeme oranları çerçevesinde, mahsup sistemi ile Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi yapılmaktadır.⁵⁵
- Ar-Ge Yardımı: Tüm bu teşviklerin haricinde, etkisini her alanda gösterdiği gibi dış ticarete de gösteren teknolojik yenilikler, ARGE

⁵¹ Saraç, **op. cit.**, s.77.

⁵² DPT, (Çevrimiçi) **loc. cit.**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/devletya.pdf>, 08.07.2006.

⁵³ Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi, **İhracata Yönelik Devlet Yardımları**, Yayın No: 2002/4151, DTM Yayınları, İstanbul, 2002, s. 3.

⁵⁴ İSO, **op. cit.**, **İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri**, s.3.

⁵⁵ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit.**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf>, 10.07.2006.

yardımları adı altında ihracatı teşvik tedbirleri arasına girmiştir. Bu yardımdan tüm sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirmeye yönelik kuruluşlar yararlanabilmektedir.⁵⁶ Bu destek ile Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından, sanayi kuruluşlarının sadece Araştırma-Geliştirme projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerinin belirli bir oranının karşılanması veya bu projelere sermaye desteği sağlanması amaçlanmaktadır.⁵⁷

- Enerji Muafiyeti: Son yıllarda enerji muafiyeti de bir teşvik aracı olarak Türkiye’de uygulamaya konulmuştur. Bu teşvik aracı yeni bir teşvik aracı olup, üretilen malın bünyesinde yer alan enerji girdisine yönelik ve Avrupa’da yaygın olarak kullanılan bir teşvik aracıdır. Firmaların maliyetinde enerji payı yüzde 5’i aşan ihracat mamulleri için söz konusu mamulün üretimi esnasında sarfedilen elektriği, doğalgaz ve suyu yüzde 25 indirimli, fueloil’i ise gümrük vergisi ve ithalde alınan her türlü fondan (Akaryakıt Tüketim Vergisi ve KDV hariç) muaf şeklinde uygulanmıştır.⁵⁸

Söz konusu değişiklikler esas olarak ekonominin dinamik bir yapıya sahip olmasından kaynaklanmakla birlikte gerek tüm dünyada kamunun ekonomiye bakış açısından zaman zaman meydana gelen değişikliklerin ülkemize yansması gerekse ülkemizdeki ekonomik yapıya ilişkin değişiklikler de teşvik stratejilerinin belirli aralıklar ile yeniden gözden geçirilmesini gerektirmiştir.

Bu doğrultuda, 80’li yılların ilk yarısında doğrudan ihracata yönelik özendirici nakdi teşvikler sağlanırken, 80’li yılların ikinci yarısından itibaren bu teşvikler yatırımlara kaydırılmıştır. Ancak, gerek kamu gelir-gider dengesindeki sorunların gerekse Dünya Ticaret Örgütü, Avrupa Birliği ve Gümrük Birliği gibi uluslararası kuruluşlara karşı olan yükümlülüklerimizin etkisi ile doğrudan nakdi teşvik araçları son yıllarda bazı istisnalar dışında uygulamadan kaldırılmış ve özel seçici teşvik

⁵⁶ Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği, (MÜSİAD) (İhracatta ve Yatırımlarda Devlet Teşvikleri, 1.bs, MÜSİAD Yayınları, İstanbul, 2001, s. 9.

⁵⁷ Şahin, *op. cit.*, s.100.

⁵⁸ Nezir Kaynar, *İhracatı Teşvik Araçlarının Sektörel Dağılımı ve Sübvansiyon Miktarları*, Yayın No:2001/6385, DPT Yayınları, Ankara, 2001, s. 8.

stratejisi bırakılarak vergisel teşviklerin ağırlıklı olduğu genel teşvik uygulamasına geçilmiştir. Nitekim, söz konusu strateji değişiklikleri sonucu teşvik uygulamalarını yürütmek ile görevli birim 1992 yılında DPT’den alınarak Hazine Müsteşarlığı bünyesine dahil edilmek suretiyle Kamunun teşvik stratejileri ve kalkınma planları doğrultusunda uyguladığı selektif özendirici politikalar yerine yatırım kararlarının ağırlıklı olarak piyasa mekanizmasına bırakılması doğrultusundaki genel görüşe paralel bir örgütlenme yapısına geçilmiştir. Teşvik araçları ve teşvik uygulamalarının kapsamına giren sektörel ve bölgesel özendirici politika değişiklikleri ile kurumsal yapıda meydana gelen bu değişim sonucu ülkemiz teşvik stratejilerin “dümen tutan” bir konumdan “kürek çeken” bir duruma gelmiş bulunduğunu ifade etmek mümkündür.⁵⁹

Bazı bilimsel çalışmalarda, ihracat özendirme önlemleri iki ana gruba ayrılarak, Türkiye’nin 1980 sonrasında uyguladığı ihracat özendirmeleri yıllar itibariyle incelemiştir. Buna göre ihracat özendirme önlemleri iki gruba ayrılmaktadır. Birinci grupta kimi vergi ve benzeri ödemelerden bağışlamalar, ikinci grupta ise yerli ya da yabancı para türünden sağlanan olanaklar yer alacaktır. Yerli parasal olanaklarla ifade edilmek istenen vergi iadesi ve uygun koşullarda kredi verilmesidir; yabancı parasal olanaklar ise şu ya da bu biçimde “döviz” kullanma olanaklarıdır. Bu sınıflandırmaya göre çok sayıda teşvik türünün uygulandığı, TL destek ağırlıklı ve 1980’li yılların ortalarına kadar süren dönem ilk dönem, döviz kullanımının benimsendiği yıllar ise sonraki dönemi kapsamaktadır.

İhracat özendirilmesinin çok önemli kurumsal özelliklerinden biri de yıllık ihracat miktarının belli bir miktarının üzerinde olan ve kendilerine “dış ticaret sermaye şirketleri” denilen örgütlenmelere gidilmesidir. Bu tür ortaklıklara, kredi, döviz kullanımı yetkisi ve özellikle de 1983 sonrasında yüzde 10 “ek vergi iadesi” verilmesi büyükler eliyle ihracatı artırmıştır. 1980’li yılların ikinci yarısında toplam ihracatın %40–45 kadar bölümü dış ticaret sermaye ortaklıkları ile gerçekleşmiştir.⁶⁰

⁵⁹Hazine Bakanlığı, (Çevrimiçi) <http://www.hazine.gov.tr/yayin/tug/degerlendirme/hayrettin1.htm>, 05.05.2005.

⁶⁰ Kepenek, *loc. cit.*

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri uygulamasının ilk örnekleri önceleri Japonya’da daha sonraları da Brezilya, Güney Kore, Tayvan gibi ülkelerde “Genel Ticaret Şirketleri” adı altında ortaya çıkmıştır. Genel Ticaret Şirketleri modelinin ülkemize uyarlanması ise Dış Ticaret Sermaye Şirketleri şeklinde olmuştur.

Genel Ticaret Şirketleri başlıca üç önemli işleve sahiptir. Her şeyden önce bu şirketler iç ve dış ticarete kaçınılmaz olan riskleri en aza indirmektedir. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ya da Genel Ticaret Şirketleri çok sayıda ülkeye çok çeşitli mal ihraç ettikleri için talepteki ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar sonucu ortaya çıkabilecek olumsuzlukları en aza indirebilmektedirler.

Bu şirketlerin ikinci yararı ölçek ekonomilerinden yararlanmaktır. İşlem hacminin genişlemesi enformasyondan taşımacılığa kadar birçok hizmetin maliyetinde önemli tasarruflar sağlamaktadır.

Söz konusu olan üçüncü yarar ise sermayenin daha etkin kullanımı ile ilgilidir. Risk azaltıcı ve ölçek ekonomilerinden yararlanıcı özellikleri dolayısıyla, bu şirketler diğer ticari firmaların sağlayamayacakları ya da yüksek maliyetle sağlayacakları sermayeleri daha düşük maliyetle olanağına sahiptirler. Bankalar ve diğer finans kuruluşları bu şirketlere daha kolay kredi açarlar. Böylelikle bu şirketler uluslararası pazarlarda daha güçlü rekabet olanağına kavuşurlar ve dış ticaretin gerektirdiği alt yapıyı oluştururlar.⁶¹

2.3. Dış Ticaretin 1980–2000 Yılları Arasındaki Gelişimi

1980 yılı, Türkiye için ekonomi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır. 1980’li yıllara kadar ithal ikamesine dayalı stratejiler benimsenip uygulanmıştır. Birinci ve ikinci petrol krizleri sonrasında dünya ekonomik konjonktüründeki olumsuzluklara paralel olarak Türk ekonomisinde yaşanmaya başlayan dış ödeme ve enflasyon sorununun aşılması için, “24 Ocak Kararları” olarak bilinen ekonomik istikrar programı uygulanmasına neden olmuştur. Bu karar ile birlikte Türkiye, “İthal İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejisi”ni terk

⁶¹ Tomanbay, **op. cit.**, s.39–40.

ederek, “İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi”ni benimsemiştir. 24 Ocak 1980 İstikrar Programı ile sanayileşme stratejisi olarak emek-yoğun, yerli hammaddelere dayanan ve dünya pazarlarında Türkiye açısından rekabet gücü olduğu varsayılan sektörlerin desteklenmesi hedeflenmiştir.⁶²

Çalışmanın bu kısmında, yeni bir sanayileşme stratejisinin Türkiye ekonomisini nasıl etkilediği açıklanmaya çalışılacaktır. İhracat artışı ile ekonomilerde asıl ulaşılacak istenen hedef, daha ileri teknoloji ile üretilebilen, dahası katma değeri yüksek olan ürünlerin ithalatını yapabilmektir. Bu açıdan bakıldığında, ihracatın Türkiye ekonomisini nasıl etkilediği sorusunun cevabını, ihracatın ithalatı karşılama oranında bulmanın mümkün olabileceği düşünülmektedir. Bununla birlikte Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içinde ihracatın payının incelenmesi de ihracatın etkilerinin saptanması açısından yararlı olacaktır.

⁶² (Çevrimiçi) <http://www.bayar.edu.tr/~iibf/dergi/pdf/C11S12004/bghy.pdf>, 12.03.2006.

Tablo 5: İhracatın İthalatı Karşılama Oranı

		TOPLAM	TOPLAM		İHRACATIN İTHALATI
		İHRACAT (MİLYON \$)	İTHALAT (MİLYON \$)		KARŞILAMA ORANI
					(%)
1980		2.910	7.909		36,8
1981		4.703	8.993		52,6
1982		5,746	8,843		65,0
1983		5.728	9.235		62,0
1984		7.134	10.757		66,3
1985		7.958	11.343		70,2
1986		7.457	11.105		67,1
1987		10.190	14.158		72,0
1988		11.662	14.335		81,4
1989		11.625	15.792		73,6
1990		12.959	22.302		58,1
1991		13.594	21.047		64,6
1992		14.715	22.871		64,3
1993		15.345	29.428		52,1
1994		18.106	23.270		77,8
1995		21.637	35.709		60,6
1996		23.225	43.627		53,2
1997		26.261	48.559		54,1
1998		26.974	45.921		58,7
1999		26.587	40.671		65,4
2000		27.775	54.503		51,0

Kaynak:DPT,(Çevrimiçi)

<http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/1950-04/3.zip>.

05.06.2006

İhracatın ithalatı karşılama oranına bakıldığında, 1980 yılından 1988 yılına kadar bu oranda bir artış meydana gelmiştir, 1988’de %81 ile maksimum değere ulaşmıştır. 1988 yılından 1994 yılına kadar oran hızla düşmeye başlamış, 1994 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı %77,8 olarak gerçekleşmiştir. 2000 yılına gelindiğinde ise, bu oranda hissedilir bir seviyede düşüş meydana gelmiştir. Oranın 2000 yılında bu kadar hızlı bir düşüş göstermesinin nedeni,

ithalatta görülen büyük artıştır. 1999’da 40 milyon dolar olan ithalat, 2000’de ise 54 milyon dolara ulaşmıştır.

2.3.1. 1980 – 2000 Yılları Arasında İhracatın Durumu

İhracata yönelik stratejilerin dolaysız etkisi ülkenin ihracat gelirlerinde görülür. İhracat hacmindeki genişleme döviz gelirlerini artırır. İhracata yönelik uygulamalar ise liberal bir dış ticaret politikası ile birlikte yürütüldüğü için ülkenin ithalat giderleri de artar. O bakımdan GSMH içinde dış ticaretin hacmi artmakla birlikte, ülkenin dış ödemeler dengesinde bir iyileşme görülmeyebilir.⁶³

Çalışmanın bu kısmında ihracatı teşvik tedbirlerinin uygulanmasıyla birlikte 1980–2000 yılları arasında nominal olarak ihracatın ne yönde değiştiği araştırılacaktır.

2.3.1.1. 1980–2000 Yılları Arasında İhracatın Genel Seyri

İhracatın GSMH içindeki payı incelendiğinde; 1980 yılında ihracatın GSMH içindeki payı %4,2 iken 1986’da %11,7, 1993’te %8,4, 1995 yılında ise %12,6’dır. 2000 yılına gelindiğinde ise bu değer %13,8 olarak gerçekleşmiştir. 2000 yılına gelindiğinde, ihracatın GSMH içindeki payı 1980 yılına göre yaklaşık 3 kat artmıştır. 1980–2000 yılları arasında nominal ihracat rakamlarında görülen bu dalgalanmaların sebeplerine gelince;⁶⁴

1980–94 yılları arasında ihracatın genel seyrini; yüksek kamu açıkları, kontrolsüz bir şekilde artan kısa vadeli sermaye girişi ile desteklenen iç talep genişlemesi gibi faktörlerin oluşturması ve ayrıca 1990–94 yılları arasında gelişmiş ülkelerde ve özellikle Avrupa ekonomisinde durgunluk yaşanması etkilemiştir. 1994’te, ekonomideki yüksek enflasyon oranı, kamu açıkları ve artan iç ve dış borç stoku gibi kronikleşen sorunların sonucunda, ekonomi krize girilmiş ve 5 Nisan Kararları uygulamaya konulmuştur. 1995 yılında iç talebin canlanması ve ihracat

⁶³ Seyidoğlu, *loc. cit.*

⁶⁴ Dış Ticaret Müsteşarlığı, (Çevrimiçi) <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/I-2.htm>, 24.01.2007.

içinde önemli bir paya sahip olan OECD ülkelerinin büyüme hızlarındaki yavaşlama gibi olumsuzlukların etkisiyle, ihracat artış hızında gerileme başlamıştır. İhracatın 1997 yılında bir önceki yıla kıyasla daha hızlı gelişme göstererek yüzde 13,1 oranında artması ve 26,2 milyar ABD doları düzeyine çıkmasının esas nedeni, yılın ikinci yarısında Asya’da ortaya çıkan mali krizin etkilerine rağmen, dünya hasılasında kaydedilen önemli ölçüde büyüme sonucunda artan dış talep olmuştur.

Küresel krizin 1998’de Türkiye’nin en önemli pazarlarından birisi durumundaki Rusya’ya sıçraması, ihracatın artışını engellemiş ve 1998 yılında ihracat ancak yüzde 2,7 oranında artarak 27 milyar dolar olmuştur. 1997 yılının yaz aylarında Uzakdoğu’da başlayan ve 1998 yılı Ağustos ayında Rusya’da meydana gelen ekonomik çöküntü ile daha da derinleşen küresel ekonomik kriz, etkilerini 1999 yılında da hissettirmiştir. Bunun yanı sıra, 17 Ağustos ve daha sonra yaşanan depremlerin sonucunda ülke ekonomisi ihracatı da olumsuz yönde etkilemiştir. 2000 yılında uygulanan Ekonomik Programın ilk yılında, enflasyon hedefine paralel olarak yürütülmekte olan “Yönlendirilmiş Sabit Kur” politikasında, gerçekleşen enflasyonun, önceden belirlenen kur artış oranından yüksek olması nedeniyle, ihracatın yarısının yöneldiği AB ülkelerinin ortak para birimi olan Euro’ya karşı Türk Lirası’nın reel olarak değer kazanmasına yol açması ve iç talebin çok canlı olması ihracat artışını yavaşlatmıştır. Bu gelişmelerin sonucunda 2000 yılında ihracat ancak yüzde 4,5 oranında artarak, 27,8 milyar dolara ulaşmıştır.

Tablo 6: Toplam İhracat

YILLAR			İHR / GSMH	KİŞİ BAŞINA
		MİLYON \$	(%)	İHRACAT (US \$)
1980		2.910	4,2	65
1983		5.728	9,2	120
1984		7.134	11,7	145
1985		7.958	11,7	158
1986		7.457	9,8	145
1987		10.190	11,6	194
1988		11.662	12,8	217
1989		11.625	10,7	212
1990		12.959	8,5	231
1991		13.594	8,9	237
1992		14.715	9,2	252
1993		15.345	8,4	258
1994		18.109	13,8	300
1995		21.636	12,6	351
1996		23.225	12,6	371
1997		26.261	13,5	412
1998		26.973	13,1	415
1999		26.588	14,2	401
2000		27.775	13,8	412

Kaynak: DPT, (Çevrimiçi) **loc. cit.**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/1950-04/3.zip>, 05.06.2006

2.3.1.2.1980–2000 Yılları Arasında İhracatın Sektörel Gelişimi

1980 sonrası ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin benimsenmesi ile birlikte ihracat içinde tarım ürünleri payı hızla gerilerken sanayi mallarının payı radikal bir şekilde artış göstermiştir. Nitekim 1980 yılında %36 olan sanayi ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı 2000 yılına gelindiğinde %81,7'ye ulaşmıştır. Yıllar itibariyle ihracat kompozisyonunda görülen farklılaşma, ülkedeki değişimin yönünü de göstermektedir. Bu noktada sanayi malları ihracatında hazır giyim, dokumacılık ürünleri ve makine ve araçlarının önemli bir yeri vardır.⁶⁵

⁶⁵ Coşkun Can Aktan - Emin Çivi - İstiklal Yaşar Vural, **Türkiye'nin İhracat Stratejisi**, 1. bs, İnanç Dış Ticaret Araştırmaları Merkezi Yayınları, İstanbul, 2003, s.5.

Yapılan çeşitli araştırmalar sonucunda geleneksel ürünlerin talep esnekliğinin düşük olduğu, dolayısıyla ihracat fiyatlarındaki azalmanın bu ürünlerin satış miktarını önemli ölçüde artırmadığı ortaya konmuştur. Yani ihracat ürünlerinin talep esnekliğinin düşük olduğu, dolayısıyla ihracat fiyatlarındaki azalmanın bu ürünlerin satış miktarını önemli ölçüde artırmadığı ortaya konmuştur. Yani ihracat ürünleri fiyatları ile ithal ürünleri fiyatları arasındaki ilişkiyi gösteren ticaret hadleri tarımsal ürünlerin aleyhine geçtiğinden, bu, Türkiye ihracatını olumsuz yönde etkilemektedir.⁶⁶

Türkiye’de, ihracata dayalı sanayileşme modelinin benimsenmesiyle, ihraç ürünlerinin bileşiminde görülen değişim, iktisat literatüründe de bu şekilde öngörülmektedir. Üretimde küreselleşmenin ve yeni uluslar arası iş bölümünün sonucunda, gelişmekte olan ülkelerin milli hasıllarında ve ihracatlarında sınai mamullerin payı artmakta, milli hasılları ve ihracatları artmaktadır. Bu görünürdeki sanayileşmenin kalkınma ile alakası yoktur. Zira bu sanayileşme, gelişmekte olan ülkelerin teknoloji üretir hale gelmelerini ve milli kurumların kontrolünde sermaye birikimi gerçekleştirmelerini sağlamamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin ithal teknolojiye bağımlı ihracat yapısı, sağlıksız dış ödemeler bünyesi ve sık sık dışsal şoklara maruz kalan istikrarsız büyüme süreci devam etmektedir.⁶⁷

Son olarak Türkiye ve dünya ihracatının sektörel yapısı incelendiğinde dünya ihracatı ile ülkemiz ihracatının sektörel dağılımı arasında hiçbir benzerlik görülmemesi önemli bir problemdir. 1980 sonrası dönemde, uygulanan teşvik stratejileri sonucunda ihracatın ürün kompozisyonu sanayi ürünleri lehine zenginleşerek değişirken, zaman içinde başka tür bir olumsuz yapı oluşmuştur; sanayi ürünleri ihracatımız dokuma-giyim ve demir-çelik ürünleri ihracatına büyük çapta bağımlı hale gelmiştir. Bu gelişmeler göz önüne alındığında Türkiye’nin ihracatının

⁶⁶ Naim Deniz, “Türkiye İhracatının Yapısal ve Sayısal Gelişimi ve Ekonometrik Analiz”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1989), s.16.

⁶⁷ DPT (Çevrimiçi) , <http://ekutup.dpt.gov.tr/kuresell/oik439.pdf>, 03.07.2006.

dünya ticaretinde yaşanan gelişmelere paralel bir gelişme göstermediği ifade edilmektedir.⁶⁸

Türkiye ihracatının bu ürünlere bağımlı olmasının dışında Türkiye'nin 1980'li yıllara özgü ihracat atılımı ile ilgili diğer bir önemli nokta da sanayi malları ihracatının bileşiminde dönem boyunca ciddi bir değişiklik olmadığı gerçeğidir. Üç ana sanayi dalı tekstil ve dokumacılık, gıda malı ve demir çelik 1990 yılına gelindiğinde sanayi malları ihracatının çok büyük bir bölümünü oluşturmaktadır.⁶⁹

Tablo 7'ye bakarak bir değerlendirme yapmak gerekirse; tarımın toplam içindeki payında büyük bir düşüş görülmektedir. Madencilikte ise 1980–2000 yılları arasında çok büyük dalgalanmalar görülmektedir. Fakat sevindirici olan bir gelişme de, toplam ihracat içinde sanayinin payının neredeyse sürekli artmasıdır. Buna göre; 1980 yılında %36 olan bu pay, 2000 yılına gelindiğinde %92 seviyesine ulaşmıştır.

⁶⁸ Aktan, **op. cit.** s.9.

⁶⁹ İlkay Sunar – Ziya Öniş, **Sanayileşmede Yönetim ve Toplumsal Uzlaşma**, 1. bs, Tüsiad Yayınları, İstanbul, 1992, s.88.

Tablo 7: İhracatın Sektörel Dağılımı (Milyon Dolar)

Yıllar	Tarım	Toplam İçindeki Payı (%)	Madencilik	Toplam İçindeki Payı (%)	Sanayi	Toplam İçindeki Payı (%)	Toplam
1980	1.672	57,4	191	6,6	1.047	36,0	2.91
1983	1.881	32,8	189	3,3	3.658	63,9	5.72
1984	1.749	24,5	240	3,4	5.145	72,1	7.13
1985	1.719	21,6	244	3,1	5.995	75,3	7.95
1986	1.886	25,3	247	3,3	5.324	71,4	7.45
1987	1.853	18,2	272	2,7	8.065	79,1	10.1
1988	2.341	20,1	377	3,2	8.943	76,7	11.6
1989	2.012	17,3	411	3,5	9.170	78,9	11.6
1990	2.249	17,4	326	2,5	10.349	79,9	12.9
1991	2.585	19,0	285	2,1	10.686	78,6	13.5
1992	2.134	14,5	267	1,8	12.286	83,5	14.7
1993	2.292	14,9	233	1,5	12.794	83,4	15.3
1994	2.301	12,7	263	1,5	15.518	85,7	18.1
1995	2.133	9,9	391	1,8	19.089	88,2	21.6
1996	2.153	9,3	369	1,6	20.526	88,4	23.2
1997	2.354	9,0	404	1,5	23.313	88,8	26.2
1998	2.357	8,7	364	1,3	24.065	89,2	26.9
1999	2.058	7,7	385	1,4	23.958	90,1	26.5
2000	1.659	6,0	400	1,4	25.518	91,9	27.7

Kaynak: DPT, Çevrimiçi, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/1950-04/3.zip>, 10.02.2007

2.3.2.1980–2000 Yılları Arasında İthalatın Durumu

1980 yılı sonrasında uygulanan ihracatı teşvik stratejisi sonrasında ihracatın nasıl bir seyir izlediğini gördükten sonra, bu yıllar arasında, kazanılan gelirle ithalatta ne gibi gelişmelerin yaşandığı araştırılacaktır. Sürekli dış ticaret açığı veren bir ülke olan Türkiye'nin ithalatında görülen bu artışın nedenlerini bilmek stratejinin başarısını ölçmede yararlı olacaktır.

İthalatta görülen artışın hangi mal gruplarından kaynaklandığı da yine çalışmanın bu kısmında yer alacaktır. Böylece, yabancı ülkelerin ithalatında yer alan mal grupları ile bir karşılaştırma yapılabilecek ve sonuç olarak da 1980 yılı sonrasında uygulanan bu stratejinin başarı ölçütü, belirtilen bu rakamlarla birlikte daha iyi analiz edilebilecektir.

2.3.2.1.1980–2000 Yılları Arasında İthalatın Genel Seyri

1980–2000 yılları arasındaki ithalatın genel seyrine bakıldığında, yıllar itibariyle ithalatın 3 yıl haricinde sürekli arttığı görülmektedir. 1980 yılında 7,909 milyon dolar olan ithalat, 2000 yılına gelindiğinde bu rakamın yaklaşık 8 katına çıkmıştır. Kişi başına düşen ithalat rakamlarını inceleyerek de nüfus artış hızından bağımsız olarak ithalatın hangi seviyeye geldiğini anlayabiliriz. Buna göre sadece 5 yıl haricinde kişi başına düşen ithalat devamlı olarak artmıştır.

İthalat rakamlarında görülen bu artışın sebeplerini incelemek gerekirse;⁷⁰

1990 sonrası dönemde ithalatta görülen artış eğiliminin temelinde, 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü Anlaşmasının, 1996 yılında da Türkiye-AB Gümrük Birliğinin yürürlüğe girmesinin yanı sıra, ekonomik gelişmeler de etkili olmuş ve yüksek oranlı milli gelir büyümesine paralel olarak ithalatta da artış görülmüştür. Nitekim, yabancı mallara yönelik ithal talepleri sonuç itibariyle gelire bağlı olduğundan, genellikle milli gelirin arttığı ya da azaldığı zamanlarda ithalat da artmış

⁷⁰ DTM, loc.cit, (Çevrimiçi) <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/I-2.htm>, 24.01.2007.

veya azalmıştır. 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz sonucu ithalat yüzde 20,9 oranında azalarak 23,3 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

1998 yılından itibaren dünyada giderek derinleşen ekonomik krizler ve yurt içinde izlenen makro ekonomik politikalar sonucunda milli gelir artışında bir gerileme, ithalatta ise düşüş olmuştur. 2000 yılında tüketim talebindeki artışa bağlı olarak da imalat sanayii üretimi artmıştır. Kriz sonrası canlanmayla birlikte, 2000 yılında ithalatta da önemli bir artış görülmüş ve ithalat yüzde 34,0 oranında artarak 54,5 milyar dolar olmuştur.

Tablo 8: Toplam İthalat

Yıllar	Milyon Dolar	Endeks	İTH/GSMH	Kişi Başına İthalat
1980	7.909	2.768	11,3	178
1983	9.235	3.232	14,8	193
1984	10.757	3.765	17,7	219
1985	11.343	3.970	16,6	225
1986	11.105	3.887	14,5	216
1987	14.158	4.955	16,1	269
1988	14.335	5.018	15,8	267
1989	15.792	5.528	14,5	288
1990	22.302	7.806	14,6	397
1991	21.047	7.367	13,8	368
1992	22.871	8.005	14,2	392
1993	29.428	10.300	16,2	495
1994	23.270	8.145	17,7	384
1995	35.709	12.499	20,8	578
1996	43.627	15.270	23,6	694
1997	48.559	16.996	25,0	759
1998	45.921	16.073	22,3	705
1999	40.671	14.236	21,7	614
2000	54.503	19.077	27,1	808

Kaynak: DPT, Çevrimiçi, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/1950-04/3.zip>, 10.02.2007

2.3.2.2. 1980–2000 Yılları Arasındaki İthalatın Sektörel Gelişimi

1980–2000 yılları arasındaki ithalatın sektörel gelişimine bakıldığında, Türkiye’nin özellikle sanayi ürünlerinde dünya standartlarını yakaladığı görülmektedir. Sanayi ürünleri içinde ise en fazla otomotiv ürünlerinde dünya trendinin dışında bir seyir izlenmektedir. Bunun dışında, tarım ürünlerinde 2000 yılına gelindiğinde dünya sektörel dağılımının çok üzerinde bir rakam ile karşı karşıya kalınmaktadır.

Tarım ürünleri ithalat artışında, her yıl artan nüfusa ve talebe rağmen tarım ürünleri üretim miktarlarının istenilen seviyede artırılmaması, zaman zaman yaşanan olumsuz iklim koşulları, bitki ve hayvan hastalıkları nedeniyle üretimde meydana gelen düşüşler, tüketici tercihlerinin değişimi ve bazı temel tarım ürünlerinin iç piyasa fiyatlarının kontrol altında tutulabilmesi için ithalatın terbiye amaçlarıyla kullanılması önemli rol oynamışsa da, artışın asıl nedeni, tarımsal ham madde ithalatında imalat sanayiinin girdi talebinin artması ve bu artan talebin yurt içi üretimle karşılanma imkanının olmamasıdır.⁷¹

⁷¹ DTM, loc.cit, (Çevrimiçi) <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/I-2.htm>, 24.01.2007.

Tablo 9: İthalatın Sektörel Dağılımı

			1980		1990		1999		2000	
			Dünya	Türkiye	Dünya	Türkiye	Dünya	Türkiye	Dünya	Türkiye
TARIM ÜRÜNLERİ			15,0	5,0	14,7	25,5	15,2	16,7	9,0	7,7
	Gıda Ürünleri		11,2	3,4	11,4	22,4	11,6	15,4	7,2	4,0
	Hammaddeler		3,8	1,6	3,4	3,0	3,6	1,3	1,9	3,7
MADENCİLİK ÜRÜNLERİ			28,5	52,6	26,6	6,8	21,6	4,1	13,1	21,4
	Metalik Olmayan Madenler		2,1	2,3	1,8	2,7	1,8	1,6	1,0	1,9
	Enerji Hammaddeleri		23,7	49,4	23,0	2,3	17,7	1,3	10,2	17,5
	Demir dışı Metaller		2,6	0,8	1,9	1,8	2,1	1,2	1,9	2,0
SANAYİ ÜRÜNLERİ			55,1	42,3	57,0	67,7	59,8	79,1	74,9	70,6
	Demir-Çelik		3,9	4,3	3,8	11,5	3,6	6,5	2,3	4,4
	Kimyasal Ürünler		7,7	15,4	7,7	5,8	8,3	4,2	9,3	13,6
	Diğer Yarı Mamul Sanayi Ürünleri		4,1	2,6	4,2	5,2	4,4	7,7	7,3	5,1
	Makine ve Ulaşım Araçları		29,8	18,0	32,0	6,6	33,8	18,9	41,5	37,6
	Otomotiv Ürünleri		6,4	2,8	6,8	1,2	7,5	5,4	9,2	10,7
	Büro ve Haberleşme Cihazları		2,9	0,8	3,6	2,0	5,1	3,1	15,2	10,2
	Diğer Mak. ve Ulaşım Araç.		20,5	14,4	21,6	3,4	21,2	10,4	17,1	16,7
	Tekstil		2,8	1,0	2,8	11,1	2,8	13,1	2,5	3,9
	Hazır-Giyim		2,0	0,0	2,2	25,7	2,5	24,5	3,2	0,5
	Diğer Tüketim Malları		4,2	1,0	4,3	1,9	4,5	4,1	9,0	5,4
DİĞER ÜRÜNLER			1,4	0,0	1,6	0,0	3,4	0,2	8,8	0,3
TOPLAM			100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: DTM, loc.cit, (Çevrimiçi) <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/I-2.htm>, 24.01.2007

İthalatın mal gruplarına göre dağılımının bu aşamada incelenmesinin sebebi ekonomik yazında, gelişmekte olan ülkelerin yatırım malı ithal edip, tüketim malını ihraç ederek kalkınabilecekleri konusundaki fikir birliği olmasıdır. Bu bilgiye göre aşağıdaki tablo incelendiğinde; Türkiye'nin en çok hammadde yani aramalı diyeceğimiz malları ithal ettiğini, daha sonra ise sırasıyla yatırım malı ve en az da tüketim malı ithal ettiği görülebilmektedir.

Yıllar itibariyle bu malların ithalatında nasıl bir değişimin yaşandığı gözlemlendiğinde, 1980 yılına göre yatırım malı ithali konusunda fazla bir gelişmenin kaydedildiği söylenememektedir. Bunun yanında, hammadde ithalinde beliren azalış göze çarpmaktadır. Son olarak ise, 1980 yılında toplam içindeki payı %2,2 olan tüketim malları, 2000 yılına gelindiğinde yüzde 12,7'lik bir orana ulaşmıştır.

Dolayısıyla 1980'den sonra yatırım malı ithalinin değişmediği, hammadde ithalinin artarken, tüketim malı ithalinin ise arttığı gözlenmektedir. Bu veriler ışığında düşünüldüğünde, 1980 yılı sonrasında kazanılan ihracat gelirleri ile tüketim malı ithalini gerçekleştirirken, yatırım malı ve aramalı ithalinden kısıldığı sonucuna varılabilir. Tüm bu gelişmeler, Türkiye'nin dış ticaret açısından çok da iyi bir pozisyonda olmadığını bir göstergesidir.

Tablo 10: İthalatın Mal Gruplarına Göre Dağılımı(Milyon Dolar)

Yıllar	Yatırım Malı	Toplam İçindeki Payı (%)	Hammadde	Toplam İçindeki Payı (%)	Tüketim	Toplam İçindeki Payı (%)	Toplam
1980	1.581	20,0	6.158	77,9	170	2,2	7.909
1983	1.327	14,4	7.795	84,4	114	1,2	9.235
1984	1.495	13,9	9.039	84,0	223	2,1	10.75
1985	1.830	16,1	9.052	79,8	461	4,1	11.34
1986	2.382	21,4	8.232	74,1	482	4,3	11.10
1987	2.423	17,1	11.04	78,0	690	4,9	14.15
1988	2.662	18,6	11.05	77,1	612	4,3	14.33
1989	2.548	16,1	12.50	79,2	738	4,7	15.79
1990	4.041	18,1	16.15	72,4	2.07	9,3	22.30
1991	4.296	20,4	15.05	71,5	1.57	7,5	21.04
1992	4.826	21,1	16.18	70,8	1.77	7,7	22.87
1993	7.358	25,0	19.40	65,9	2.52	8,6	29.42
1994	5.220	22,4	16.56	71,2	1.38	5,9	23.27
1995	8.119	22,7	25.07	70,2	2.41	6,8	35.70
1996	10.336	23,7	28.73	65,9	4.42	10,1	43.62
1997	11.109	22,9	32.11	66,1	5.05	10,4	48.55
1998	10.624	23,1	29.56	64,4	5.36	11,7	45.92
1999	8.727	21,5	26.85	66,0	4.82	11,9	40.67
2000	11.365	20,9	36.01	66,1	6.92	12,7	54.50

Kaynak: DPT, Çevrimiçi, **loc. cit**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/gosterge/tr/1950-04/3.zip>,
10.02.2007

2.4. İhracatı Teşvik Stratejisinin ve Tedbirlerinin Dış Ticaret Açıklarını Gidermedeki Başarısı

İhracatı teşvik tedbirlerinin uygulanmasıyla birlikte, ihracat ve ithalat rakamlarında nasıl bir değişimin olduğu ayrı ayrı incelendikten sonra şimdi de dış ticaret dengesinin nasıl bir seyir izlediğini incelemek 1980 yılı öncesinde yüksek seviyelerde seyreden dış ticaret açığının bu uygulama neticesinde hangi yönde etkilendiği konusuna açıklık getirecektir.

Bu anlamda Tablo 11 dikkatle incelenirse, 1980 yılında 2 milyon dolar olan ihracatın 2000 yılına gelindiğinde 27 milyon dolar gibi bir rakama ulaştığı görülecektir. Bunun anlamı ihracatta yaklaşık olarak 13 kat artışın sağlandığıdır. Bunun yanında ithalat rakamlarına bakıldığında, 1980 yılında ortalama 8 milyon dolar olan ithalat 2000 yılında 8 katı kadar bir rakama çıkmış ve 54 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Dış ticaret dengesine bakıldığında, Türkiye'nin bu süre içinde her yıl dış ticaret açığı verdiği görülür. 1980 yılında 5 milyon dolar olan açık, 2000'de 26 milyon dolara ulaşmıştır. Fakat ihracatın ithalat karşısında çok daha fazla bir oranda artmış olması Türkiye için olumlu bir gelişmedir. Yine de 26 milyon dolara ulaşan dış ticaret açığı bu stratejinin başarısını fazlasıyla gölgelemektedir.

Tablo 11. 1980- 2000 Yılları Arasındaki İhracat ve İthalat Değerleri

Yıllar	MİLYON \$						İHR/ İTH
	İHR.	Değ.%	İTH.	Değ %	DENGE	HACİM	%
1980	2.910	-	7.909	-	-4.999	10.819	36,8
1981	4.703	61,6	8.933	13,0	-4.230	13.636	52,6
1982	5.746	22,2	8.843	-1,0	-3.097	14.589	65,0
1983	5.728	-0,3	9.235	4,4	-3.507	14.963	62,0
1984	7.134	24,5	10.757	16,5	-3.623	17.891	66,3
1985	7.958	11,6	11.343	5,5	-3.385	19.301	70,2
1986	7.457	-6,3	11.105	-2,1	-3.648	18.561	67,1
1987	10.190	36,7	14.158	27,5	-3.968	24.348	72,0
1988	11.662	14,4	14.335	1,3	-2.673	25.997	81,4
1989	11.625	-0,3	15.792	10,2	-4.167	27.417	73,6
1990	12.959	11,5	22.302	41,2	-9.343	35.261	58,1
1991	13.593	4,9	21.047	-5,6	-7.454	34.640	64,6
1992	14.715	8,2	22.871	8,7	-8.156	37.586	64,3
1993	15.345	4,3	29.428	28,7	-14.083	44.773	52,1
1994	18.106	18,0	23.270	-20,9	-5.164	41.376	77,8
1995	21.637	19,5	35.709	53,5	-14.072	57.346	60,6
1996	23.224	7,3	43.627	22,2	-20.402	66.851	53,2
1997	26.261	13,1	48.559	11,3	-22.298	74.820	54,1
1998	26.974	2,7	45.921	-5,4	-18.947	72.895	58,7
1999	26.587	-1,4	40.671	-11,4	-14.084	67.258	65,4
2000	27.775	4,5	54.503	34,0	-26.728	82.278	51,0

Kaynak:Dış Ticaret Müsteşarlığı,(Çevrimiçi)

<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/ekolar1/eko12.xls>, 20.08.2006

Son olarak bu bölümde belirtilmesi gereken bir nokta da şudur:

Halen gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye, ihracatı teşvik stratejisi ile ihracatını artırılabilmesi için bazı şartların oluşması gerekmektedir. Bunlar:

- Ekonomide hem özel sektör hem de kamu sektörü ihracatın artırılması gerektiğine inanılmalı ve bu konuda istekli olmalıdır.
- Ülkedeki müteşebbis kesim özellikle imalat sanayinin geliştirilmesi konusuna önemle eğilmeli ve bu konuda gerekli devlet desteği sağlanmalıdır.
- İhraç ürünleri veya ihraç potansiyeli olan ürünlerin fiyatı kalitesi, miktarı ve uluslar arası pazarlardaki teslim süresi konusunda rakip ülkelerin durumları da izlenerek uygun bir politika takip edilmelidir.
- Kamu ve özel sektörün birlikte hazırlayacağı uzun dönemli ihracata yönelik yatırımlara ağırlık verilmeli ve ihracatı çekici duruma getirecek önlemler alınmalıdır.
- Özel sektör ve kamu sektörü arasında organizasyon sağlanarak bu konudaki bürokratik engeller ortadan kaldırılmalıdır.⁷²

⁷² Yiğit, **op. cit.** s.6–7.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

1980–2000 YILLARI ARASINDAKİ İHRACAT ARTIŞININ DEVLET-İŞADAMI İLİŞKİSİ KAPSAMINDA ANALİZİ

3.1. İş Yaşamını Etkileyen Faktörlerin Teorik Çerçeve İncelenmesi

Türkiye, 24 Ocak kararlarının alınmasıyla birlikte serbest ekonomiye geçmiş ve 1980 yılına kadar uygulanan ithal ikameci stratejiden sonra ihracata dayalı sanayileşme stratejisini benimsemiştir. İhracatın artırılabilmesinin bir yolu olarak da, ekonomideki mevcut girişimci sayısı ve niteliği de artırılmaya çalışılmıştır. Çalışmanın bundan sonraki kısmında öncelikle girişimci kavramı açıklanacak, özellikle 1980 sonrasında Türkiye ve dünyadaki girişimci profilinin nasıl değiştiği ve bu anlamda devletin bu işadamlarına yaptığı kaynak aktarımı sonrasında devlet işadamları ilişkisinin nasıl bir boyut kazandığı sorularına cevap aranmaya çalışılacaktır.

Öncelikle girişimcilik kavramını açıklamak gerekirse; girişimcilik, Fransızca “entreprendre” ve Almanca’da “unternehmen” sözcüklerinden türetilen ve Türkçe’de “üstlenmek” anlamına gelen bir kavrama işaret etmektedir. Gerçekten de girişimci, bir işletmeyi organize etme, yönetme ve risk alma şeklindeki sorumlulukları üstlenen kişiyi ifade eder.¹

Girişimci kavramını bildiğimiz şekliyle ilk olarak kullanan J. B. Say’a göre ise girişimci, üretim faktörlerini birleştirmek ve koordine etmek suretiyle yeni bir sonuç ortaya çıkaran ve problemlerin üstesinden gelen kişidir.²

Girişimci, kaynaklar konusunda öngörüle bulunarak işi planlayan, insan kaynaklarını örgütleyerek girdilerin işlenmesini sağlayan ve elde edilen çıktıyı da karlılık yaratacak biçimde tüketicilerin kullanımına sunma becerisini gösteren kişidir.

¹ Semra Güney ve Aysun Çetin, “Kültürün Girişimciliğe Etkisi ve Türkiye’de Girişimcilik Kültürü”, **İstanbul Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt:21, Sayı:1, Haziran 2003, s.191.

² **Ibid**, s.192.

Schumpeter'in tanımıyla girişimcinin fonksiyonu, yeni bir buluşla veya yeni bir mal üreterek ya da eskisini yeni bir yöntemle üretmek için denenmemiş uygulanabilir teknoloji kullanarak üretim sürecinde reform veya devrim yapmaktır.³

Uzun yıllar önce tanımı yapılan girişimcilik kavramının, bilgi toplumuna geçildiğinde daha farklı bir etikete sahip olması gerektiği anlaşılmıştır. İnternet aracılığıyla anında erişimin gerçekleşmesi ve bunun e-devlet, e-ticaret gibi uygulamalara yol açması, teknolojinin ekonomiye yön vermesinin haricinde, öngörü kavramının ne kadar üstünde durulması gereken bir sözcük olduğu anlaşılmıştır.

Bilgi toplumunda girişimcilik, geleneksel ve sanayi toplumundakinden daha farklı nitelikler istemektedir. Hızlı değişimin yönü ve doğrultusunu değerlendirebilen, teknolojik gelişmelerin mevcut kurumların değişmesinde etkilerini sezebilen ve bunu piyasaya çevirip, üretebilen mal ve hizmetle geçinebilen girişimcilik önemlidir. Bu nitelikler bilgi toplumu girişimciliğinde ön plana çıkacaktır.⁴

Girişimciliğin tanımını bu şekilde yaptıktan sonra, girişimciliğin oluşmasında hangi faktörlerin etkili olduğu konusunda literatürde nelerin yer aldığı ve netice itibariyle bunların iş yaşamını nasıl etkilediğini incelemek, çevresel faktörler olarak değerlendirebileceğimiz ihracat teşviklerinin iş yaşamını nasıl değiştirdiği konusuna açıklık getirecektir. Girişimciliğin oluşumunda devletin, piyasa koşullarının ya da kişisel özelliklerin hangisinin daha baskın olduğu konusunda farklı yorumlar yapılmaktadır. Buna göre, kişilik özellikleri ya da piyasa koşulları bakımından girişimciliğin oluşumuna yoğunlaşan yorumlar, farklı çıkış noktaları ile bu sonuca varmaktadırlar.

Gerçekten de, girişimciliğin ortaya çıkmasında çevre faktörleri ve kişilik özelliklerinin hangisinin daha belirleyici olduğu en sık tartışılan konuların başında

³ Adnan Ceylan ve Nigar Demircan, "Girişimciliği Etkileyen Faktörler ile Girişimci Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkilere Yönelik Bir Araştırma", **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, s.828.

⁴ Hikmet Aytek, "Girişimcilerin Özellikleri, Kazançları, Sorunlarına Bakış ve bir Örnek Olay", (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1991), s.66.

gelmektedir. Kişilik üzerinde duran yaklaşımlar girişimcinin sahip olduğu kişisel özellikleri ele almaktadır. Girişimci kişilikle ilgili en çok araştırılan özellikler; başarıma ihtiyacı, risk almak ve denetim odağıdır. Girişimciliği ortaya çıkışıyla ilgili çevreyi öne çıkaran yaklaşımlar ise daha çok girişimcilerin ortaya çıkmasında pazar mekanizmaları ve devlet/hükümet politikalarının etkili olduğunu vurgulamıştır. Gelişmiş ülkelerde pazar mekanizmalarının girişimci sınıfın ortaya çıkışmasında etkili olduğu görülürken; gelişmemiş ülkelerde, girişimciliğin gelişmesi hükümet politikalarının belirlediği ekonomik güdülere bağlı olmaktadır.⁵

İleriki bölümlerde mevcut piyasa koşullarının varlığı ya da devletin ekonomideki payı veya işleviyle, bir ülkedeki girişimci sayısına ne derecede etkiye bulunabileceği çeşitli anketler ve araştırmalarla ortaya konulacaktır. Fakat kimi insanlar iş yaşamında girişimci olma konusunda daha hızlı adımlar atabilmektedir. Kişisel özelliklerin bu bağlamda en az çevresel faktörler kadar etkili olduğu düşünülmektedir. Çevresel faktörlerin, girişimci kişiliğine ne yönde katkıda bulunduğu ise ayrı bir tartışma konusudur.

Oldukça karmaşık bir varlık olan insanın doğuştan sahip olduğu zeka ve yetenek gibi bir takım bireysel farklılıklar, onların farklı kişilik özelliklerine sahip olmasına ve dış dünyayı farklı boyutlarda algılamasına yol açmaktadır. Ancak kişinin iktisadi ve sosyal kişiliğinin oluşumunda bireysel özellikleri kadar, hatta ondan daha fazla, içinde bulunduğu ortam etkili olmaktadır. Şöyle ki, sosyo-kültürel çevre, bireye sunduğu dünya görüşü, telkinleri, teşvikleri ya da engellemeleriyle onun hayat tarzını etkilemektedir. Çünkü her şeyden önce girişimcinin kendisi de bireydir ve bazı kültürel değerlerle donanmıştır.⁶

Örgütsel ortam ya da psikolojik ortam olarak nitelendirilen çevresel faktörlerin iş yaşamındaki önemi ekonomistler tarafından incelenmektedir. Psikolojik

⁵ Nihat Erdoğan, "Girişimci İşadamlarının Gelişim Deneyimleri ve Girişimcilik Yetkinlikleri Arasındaki İlişkinin Hayat Tarihi Yöntemiyle İncelenmesi", **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, s.535.

⁶ Güney, **op. cit.**, s.193.

iklimin bu anlamda kilit bir noktada olduğu düşünölmekte ve bu kavram ayrıca değerdendirilmektedir.

Bireysel düzeyde, iklim “psikolojik iklim olarak” adlandırılan, örgötsel durumun bilişsel bir yorumu olduğu belirtilmektedir. İş iklimi ya da iş çevresi olarak adlandırabileceğimiz örgötsel ortam birey davranışının belirleyicisidir ve daha önceki araştırmalar iklimin örgüt ya da departman yaratıcılığı ve yenilikçiliğı üzerinde etkileri olduğunu göstermektedir. Genellikle kişinin iş iklimini destekleyici, ödüllendirici ve yaratıcılığa kaynak sağlayıcı olduğunu algılaması onun yaratıcı davranışını artırmaktadır.⁷

Çevresel faktörler arasında yer alan devlet yardımları ve piyasa koşullarının Türk sanayisini nasıl etkilediğı konusunda birkaç örnek vererek bir inceleme yapmak, çevre faktörünün işadamlarının üretim kararlarını nasıl değıştireceğini açıklamaya yetebilir.

Bir taraftan devlet teşvikleri, diğerdar taraftan ise aile şirketleri Türkiye sanayisine hakim olmaktadır. Devlet teşvikleri; aşırı istihdam ve hükömet bütçesi açığına yük yükleyen aşırı zararlarla birlikte genellikle yetersiz kalır, yine de bunlar çoğunlukla, meydana gelecek sosyal sorunlar nedeniyle kısa dönemde etki edecek olan önlemlerin önüne geçmektedir. Aile şirketleri, Sabancı ve Koç gruplarından (her ikisi de ABD dışında, en yüksek servete sahip olan 500 içinde ilk 200’de yer alır) küçük aile şirketlerine kadar uzanmaktadır. Oldukça az olan kamu kurumlarında çoğunlukla hala katı faiz kontrolü işlemektedir. Yüksek oranlı enflasyon ve geçmişteki skandallarla doğruluğı kanıtlanan kağıt üzerindeki yatırımların getirdiğı geleneksel şüpheyle; Türk insanı, tasarruflarını gerçek maddi varlığa, banka mevduatına ya da bono, tahvil gibi araçlara tercih etmektedirler. Son zamanlardaki yüksek enflasyon ve çok yüksek olan gerçek faiz oranları, birçok şirketin sermayesini eritmiştir.⁸

⁷ Erol Eren ve Hülya Gündüz, “İş Çevresinin Yaratıcılık Üzerindeki Etkileri ve Bir Araştırma”, Çevrimiçi, http://www1.dogus.edu.tr/dogustru/journal/sayi_5/M00061.pdf, 16.12.2006.

⁸ Price Waterhouse, **Doing Business In Turkey**, 8. bs, Price Waterhouse, İstanbul, 1993, s. 2.

Diğer taraftan, genelde devlet desteği ile gelişen aile holdingleri ekonomide monopolistik bir konuma gelmiştir. Türkiye’deki holding şirketleri çeşitli teşvik mekanizmaları ile desteklenmiştir. Ayrıca, bunlara sağlanan kota tahsisatları neticesinde batının ileri teknoloji yatırımlarına sağlanan erişim önceliği ölçek avantajı yaratmış bu da bir tür pazar giriş engeli oluşturmuştur. Sonuç olarak, sağlanan bu imtiyazlar nedeniyle ortaya çıkan bu monopolistik güç, rekabetçi bir piyasa yapısının gelişimini engellemiş, verimliliğini düşürmüş ve kaynak tahsisatındaki etkinliği bozmuştur.⁹

3.2.İhracat Teşviklerinin Türk İşadamlarına Etkisi

Bu bölümde Türkiye’de özellikle 1980 sonrasında ihracatı teşvik tedbirlerinin alınması ve liberal ekonomiye geçiş sürecinin başlaması ile Türkiye’deki işadamlarının ve Türk girişimcileri kültürünün ne yönde değiştiği tartışılacaktır.

Kültür, kullanılması çok kolay; fakat tanımlanması oldukça zor bir kavramdır. E. B. Taylor tarafından yapılan, en eski ve başkaları tarafından en çok kullanılan tanımda kültürün, bilgiyi, inancı, sanatı, hukuku, örf ve adetleri ve toplumun bir üyesi olarak kişiler tarafından kazanılmış diğer yetenek ve alışkanlıkları içine alan karmaşık bir bütün olduğu ifade edilmektedir¹⁰

Girişimci kültürü ise; literatürde yer alan ortak görüşler çerçevesinde, bir girişimcinin sahip olması gereken kişisel özelliklerin bütünü bünyesinde barındıran bir kavramdır. Bu tanımın daha anlaşılır hale gelmesi için girişimcinin kişisel özelliklerine değinmek gerekecektir.

Girişimci kişilik özelliklerinden en önemlisi risk alma eğilimi ya da risk almaya yatkınlıktır. Finansal, sosyal veya psikolojik olarak risk alma girişimcilik sürecinin bir parçasıdır. Risk almaktan korkmamak ve gözü kara olmak benzer

⁹Uğur Emek, DPT, “Kamu Yönetişiminde Yeniden Yapılanmanın Etik Temelleri”, (Çevrimiçi) http://www.tedmer.org.tr/documents/U.EMEK_EBERT_TED-MER_YILDIZ.pdf, 12.06.2006.

¹⁰ Güney, **op. cit.**, s.191.

kavramlar olarak tanımlanabilir. Girişimci risk, beklenen getirinin maksimum olacağına inanç ve akılcı karar verme yoluyla girişimi gerçekleştirmeyi içerir. İş alanı hakkında deneyim, girişimci içgüdüler de girişimcilerin üstlenmeyi göze aldığı risk miktarında önemli rol oynar.¹¹

Birey içerisinde yaşadığı toplumun egemen kültürel değerlerinin bir taşıyıcısı olduğu için, girişimcilik ruhunun oluşmasında kültürel özelliklerin önemli bir yeri bulunmaktadır. Hofstede, Weber ve McClelland girişimciliği kültürel anlamda açıklamışlardır. Hofstede ekonomik gelişme, refah düzeyi, bireycilik ile girişimcilik düzeyleri arasında olumlu ilişkilerin olduğunu ileri sürmektedir.¹² Burada kültürel özellikler ile bahsedilen toplumsal ortamdır.

Girişimciliğin, insanın bireysel yetenekleri ve eğitimi ile ilgisi vardır. Ancak girişimciliği tek başına bu iki unsur belirleyemez. Girişimciliğin niteliğini ve boyutunu, bireysel yeteneklerden daha çok toplumsal ortam belirler.¹³ Şimdi ise, Türk iş yaşamı ya da Türk iş sistemini tanımlamak, konunun anlaşılması açısından faydalı olacaktır.

Türk girişimcilerin kişilik özelliklerine en çok etkide bulunan kavramlardan biri de Türk toplumunun özellikleridir. Halk arasında çok kabul gören “bir lokma bir hırka” felsefesi, insanların dünyevi işlerle uğraşmak yerine, daha manevi duygulara yönelmesini, hırslardan uzaklaşarak ve daha az ile yetinerek yaşamaları konusunda insanları etkileyen bir düşünce biçimi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir diğer etken, toprağa bağlı olma ve kanaatkar olma ile de ilgili olan Osmanlı-Türk insanındaki risk almama eğilimidir. Daha çok doğu toplumlarına özgü bu özellik, temel unsur risk olan girişimciliğin doğuda gelişmesine engel olmuştur. Sosyo-kültürel yapıdan kaynaklanan nedenlerin sonuncusu olarak belirtilebilecek bir konu da, ülkemizdeki kentleşme hızının, sanayileşme hızına paralel olarak gelişmemesidir. Böylece,

¹¹Ceylan, **op. cit.**, s.830–831.

¹² Kamil Yazıcı ve Kader Tan Şahin “Türkiye’de Girişimciliğin Gelişimi: Kültürel ve Makro-Kurumsal Bağlamın Kritiği”, **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü Dergisi Yönetim**, Yıl. 17, Sayı:53, Şubat 2006, s.20.

¹³ Aytek, **op. cit.**, s.62.

öğrenilen bir davranış olarak nitelenen girişimciliğin gelişmesi için uygun kentsel ortamlar oluşmamıştır.¹⁴

Girişimciliğin ortaya çıkmasına neden olan temel güdüler incelendiğinde klasik iktisat anlayışına göre bireysel çıkarları en üst seviyeye çıkarmanın girişimciliğin oluşmasında en önemli etken olduğu görülmektedir. Bunun yanında girişimcinin kişilik özellikleri ve psikolojik durumunun, onun yetiştiği çevreye ve kültürel özelliklerine bağlı olduğu görülmektedir. Özellikle girişimcinin kişilik özelliklerinden başarıma ihtiyacı bireysel toplumlarda yetişen bireylere ait bir özelliktir. Bizim gibi ortaklaşa davranış gösteren toplumlarda bireyin yetişmesi sosyal bağlamına özgü olduğu için Batı toplumlarında görülen başarıma ihtiyacından farklı bir anlam kazanmaktadır.¹⁵ Dolayısıyla, bireyciliğin ön planda olduğu batı toplumları ile; yardımlaşma, dayanışma ve birlikte harekete geçme içgüdüsünün daha fazla görüldüğü doğuda girişimcilik kültürünü ayrı ayrı değerlendirmek gerekir.

Bununla birlikte; Türkiye’de girişimciliğin gelişimini açıklayabilmek için kültür, makro kurumsal teori, iş örgütlerinin yapısı gibi birçok faktör göz önüne alınarak değerlendirilmesi gerekmektedir. Dolayısıyla, kendi kültürel değerlerimizi göz ardı ederek, diğer toplumlarda yapılmış girişimcilik kavramlarına bağlanmak ve buna göre değerlendirmede bulunmak Türk insanının kişilik özelliklerinin girişimciliğe yatkın olmadığı gibi bir yanıltmacayı içermektedir. Bu nedenle kültüre dayalı yapılan açıklamalar bazı eksiklikleri bünyesinde barındırmaktadır. Ayrıca makro kurumsal bağlam incelendiğinde girişimci örgütlere de cumhuriyetin kurulmasından beri ekonomik fayda ve kar elde etme isteğinden daha çok sosyal bir rol yüklenmiştir.¹⁶

Girişimci davranışlarını, o dönemdeki oyunun kuralları ve ekonomideki ödül yapısının büyük ölçüde belirlediği bildirilmektedir. Örneğin, kaynakların az olduğu ortamlarda girişimci davranışları fırsatların belirlenmesi ve takibi biçimindedir.

¹⁴ Güney, **op. cit.**, s.202-203.

¹⁵ Yazıcı, **op. cit.**, s.19.

¹⁶ **Ibid.**

Bunun sonucu olarak, fırsatlara yönelmiş kişilerde büyüyen pazarları belirlemek ve yeni bir işi başlatmak niyeti oldukça baskın olmaktadır.¹⁷

Burada kaynakların azlığı ile anlatılmak istenen, finansal ve beşeri kaynakların yetersizliğidir. 1980 yılı sonrasında Türkiye’de ihracata yönelik sanayileşme modelinin benimsenmesiyle birlikte, bu konuda Türkiye’de eğitim verecek nitelikli işgücü birimleri ya da ihracat yapacak işadamlarına verilen finansal krediler yeterli düzeyde değildi ve dahası bunun için gerekli olacak kaynak da mevcut değildi. Bu yüzden gelişmekte olan ülkelerde kaynak kıtlığı, fırsat kovalayan ya da etik anlamda nitelendirildiğinde kaynak arayışına yönelen girişimci tiplerinin oluşmasını sağlamıştır. İş ahlakı kavramı da işte tam bu noktada tartışılmaya başlanmıştır.

Türkiye’de iş ahlakı kavramı özellikle 1980’li yıllardan sonra kullanılmaya başlayan bir kavram olmuştur. Türk ekonomisinin dışa açılmasıyla birlikte; ekonomide, ticarete ve sanayide başarının kar ile özdeşleştirilmesi ve o tarihten sonra gerek ekonomide, gerek sosyal yaşamda, gerekse politikada yaşanan bazı olumsuz deneyimler, iş prensipleri, iş ahlakı kavramını gündemin baş sırasına yükseltmiştir.¹⁸

İş ahlakı kavramının Türk iş hayatında bu kadar önemli bir yerde olmasının sebebi özellikle kayıt dışı ekonominin Türk ekonomisinde büyük bir oranda yer almasıdır. Kayıt dışı rakamların yüksek bir seviyeye ulaşmasında belirleyici olan faktörse, 1980 yılı sonrasında uygulanan vergi muafiyeti ve istisnasıdır.

Türkiye’de sermaye birikiminin sağlanması ve özel girişimciliğin oluşması sürecinde alınan önlemler ya da vergi muafiyeti veya istisnası yoluyla sağlanan teşviklerin kayıt dışı ekonominin oluşmasında ve gelişmesinde etkisi olmuştur. Temel ekonomik tercihlerin sonucunda ortaya çıkan uygulamalar, özel girişimcilerin sermaye biriktirme ve büyüme sürecinde gelirlerini kayıt dışına çıkarma eğilimlerine

¹⁷ Erdoğan, **loc. cit.**

¹⁸ Şükriye Burcu Kınran, “İş Ahlakı ve Etik Değerlerin Türk İşletmecisiğindeki Yeri”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006), s.70.

hoşgörü ile yaklaşılması sonucunu doğurmuştur. Özellikle 1980 sonrası ekonomide yapısal bir değişikliği amaçlayan düzenlemelerle, özel tasarrufları arttıracak ve yatırım maliyetini düşürecek vergisel teşviklere büyük bir ağırlık verilmiştir. Uygulanan stratejilerin ikinci bir amacı da düşük vergi oranlarına razı edilmesi düşünülen kayıt dışı sektörün belirli bir ölçüde açık dolaşıma sokulması ve bu sektörün elindeki fonların Türkiye dışından ülkeye döndürülmesi veya sermaye çıkışının frenlenmesinin sağlanmasıdır.¹⁹

Vergi muafiyet ve istisnası ile ihracatın artırılması hedeflenirken, bu amacın çok dışına çıkmış ve kayıt dışı ekonomi yükselen bir ivme ile artmıştır. Burada devlet-işadamları ilişkisinin, daha doğrusu, işadamlarının devletin uyguladığı bu sistemde, açıklardan yararlanma çabasının, bir politikayı nasıl değiştirdiği gözler önüne serilecektir.

Bunun yanında, 1970’li yılların girişimci profiline bakılarak da 1980 sonrası girişimcilerin nasıl bir değişim içine girdiği anlaşılabilir:

Eskişehir’de, Antep’te, Çorum’da ve Isparta’da incelendiği zaman 1970’li yıllar girişimcilerini şu temel nitelikleri ortaya çıkmaktadır.²⁰

- Çoğu yurtiçi ve yurtdışında yüksek öğrenim görmüş insanlardır.
- Babalarının geleneksel tüccar zihniyetini aşmaya çalışmaktadırlar.
- Varolan geleneksel mal üretimini bir ileri aşamaya götürmek amacındadırlar.
- Üretme hırsları temeldir. Yatırımın diğer boyutları olan yönetim felsefesi, verimlilik, kalite ve uygun fiyat ilkelerini pek düşünmemektedirler.

Türkiye’deki şirketleşme oranlarına bakılarak ve bu bağlamda 1980 ile 2000 yılları arasında açılan ve kapanan şirketlerle ilgili veriler incelenerek de devletin ihracatı desteklemek anlamında verdiği teşviklerin ne kadar olumlu sonuçlar doğurduğu konusuna açıklık getirilebilmektedir.

¹⁹ DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/kayitdis/oik614.pdf>, 14.06.2006.

²⁰ Aytek, **op. cit.**, s.69.

Tablo 12: Türkiye’de İşyeri Hareketleri (1980–2000 Yılları Arasında Seçilmiş Yıllar)

	1980	1990	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Yeni açılan şirketler ve kooperatifler	7527	18.699	56046	55303	67898	57376	27083	33.161
Kapanan firmalar	182	644	595	630	949	1584	1408	1887

Kaynak: TÜSİAD, Türkiye’de Girişimcilik, Yayın No:2002/12/340, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 2002, s.137 ve TCMB, (Çevrimiçi) <http://tcmbf40.tcmb.gov.tr/cbt.html>, 05.01.2007 esinlenerek derlenmiştir.

Türkiye ihracata dayalı sanayileşmeye geçmekle birlikte, Türkiye’de yeni açılan şirket ve kooperatif sayısı 1980 yılında 7527 gibi çok düşük bir rakamdan, 1990 yılında 18699 seviyesine gelmiştir. Yeni açılan iş yeri sayısında 1997 yılına kadar büyük bir artış gözlemlendikten sonra düşüşe geçilmiş ve 2000 yılında 1995 seviyesinin neredeyse henüz yarısına gelindiği görülmüştür.

Kapanan firmalara değinilecek olunursa; yukarıdaki tabloda, 1980–2000 yılları arasında bu sayıda sürekli bir artış olduğu görülmektedir.

Bir ulusun zenginliği “devlet adamının becerikli yönetimi”ne olduğu gibi, girişimcinin ruhuna da bağlıdır. Girişimcinin ruhunun çoğu kez ekonomik gelişmeyi önleyen siyasal kötülüklerin dışında tutulması gerektiğini görecektir yönetime ihtiyaç vardır. Tarihin, iyi bir devlet adamına girişimciden çok daha fazla ihtiyaç duyulan bir dönemde yaşıyoruz. Böylesi devlet adamları olmazsa ve “rant peşinde koşan” davranışlara kısıtlama getirilmezse girişim çabaları tersine döner ve hem zenginliğin yaratılmasını hem de dağılmasını önleyebilir.²¹

²¹ Aytek, **op. cit.**, s.61.

Türk iş sisteminin özellikleri ile benzeştiği ileri sürülen devlete bağımlı iş sistemi şu şekilde tanımlanmaktadır: “Devlete bağımlı iş sisteminde, politik liderler bürokratik elitler yatırım stratejilerinin koordine edilmesinde ve kaynakları elde etme önceliğinde oynadıkları rol ile devlete bağımlı iş sisteminin kurulmasına yol açarlar.”

Burada toplumsal sermaye kendi başına eyleme geçen ya da girişimde bulunan bireyler aracılığıyla oluşturulamaz. Toplumsal sermayenin bireysel erdemlerden çok toplumsal erdemler üzerine kurulduğu söylenebilir. Sonuçta toplumsal sermaye sadakat, dürüstlük ve güvenilirlik benzeri erdemlerin edinilmesi, bunların toplumsal bağlamda yeşertilmiş olmasıyla ilişkilidir. Yasal anlamda adı anonim şirket olan birçok özel kuruluşun, holdingin gerçek şahıs ya da aile şirketi olmanın ötesine geçememelerinin temelinde yatan güven ve toplumsal sermaye sorunlarıdır. Ülkemizde toplumsallaşma ya da birlikte iş yapabilme sürecinin temel öğeleri aile bağları ve akraba ilişkileridir. Böylesi ülkeler ve kültürel bağlamlarda büyük ve kalıcı ekonomik örgütlendirmelerin oluşturulması oldukça zordur.²²

Fakat bunun yanında araştırmalar, bir işe nasıl başlanacağını bilmenin girişimci olma ihtimalini artırdığına işaret etmektedir. Eurobarometer araştırmasına göre, ebeveynleri kendi işlerinde çalışan bireyler, ebeveynleri ücretli olarak çalışan bireylere göre, girişimci olmaya daha fazla eğilimindedirler.²³

Türk ekonomi sisteminde, 1980 sonrasında ithal ikameci sistemden ihracata dayalı bir stratejiye geçmekle birlikte, özellikle Türkiye’deki girişimci profili üzerinde bir değişime neden olmuştur. Türkiye’deki girişimcilerin, kamu politikalarını sınıfsal çıkarları doğrultusunda örgütlü olarak etkilemekten kaçınmalarına ve varlıklarına devletin koyduğu ulusal hedeflere yaptıkları katkı ile meşrulaştırmaya çalışan, modernleşmeci, yurtsever bir söylem izlemelerine neden olmuştur.

Uygulanan liberal politikalar sonunca doğan yeni girişimciler, TÜSİAD çevresinde örgütlenen girişimcilere göre daha küçük, iç piyasaya dönük, yoğunlaşma

²² **Ibid**, s.21.

²³ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **op. cit**, s.15.

oranı düşük çeşitli Anadolu kentlerine yayılmış(Anadolu kaplanları şeklinde anılan) ve kısmen TOBB, kısmen de 1990 yılında kurulan Müstakil İşadamları ve sanayicileri Derneği (MÜSİAD) çevresinde örgütlenen girişimcilerden oluşmaktadır.²⁴

1980 yılı sonrasında oluşan girişimcilerin, TÜSİAD çevresinde örgütlenen girişimcilere göre daha küçük ve iç piyasaya dönük üretim yapmalarının bir sebebi de bu yeni girişimcilerin riskten kaçınmalarından kaynaklanmaktadır. Elbette ki bu riskten kaçınma davranışının altında bazı faktörler yatmaktadır. Riskten kaçınmanın en büyük nedeni devlet politikalarında yapılan değişikliklerdir. Bu yüzden belirsizlik kavramının ihracatın gerçekleştirilmesinde dikkat edilmesi gereken bir kavram olduğu ortaya çıkmaktadır.

1980 sonrasında Türkiye’de uygulanan liberal politikalar sonucunda ayrıca Türkiye’de yer alan bazı organizasyonlar da bu politikalardan hissesine düşen payı almıştır. Kaya’ya göre; açık sistemde faaliyet gösteren organizasyonlar sürekli etkileşimlere maruz kalmakta ve ahenk içerisinde çalışamayanlar ekonomik ve sosyal yaralar almaktadır. Yönetimde artık “ tek doğrudan” ziyade “duruma en uygun doğrular” benimsenmektedir.²⁵

Hofstede’in, dört kültürel boyutu (güç mesafesi, bireyci-ortaklaşa davranış, erillik-dişilik ve belirsizlikten kaçınma) içeren araştırmasının sonucunda, toplumların bazıları yüksek düzeyde belirsizlikten kaçınan (Örneğin: Yunanistan, Japonya, Fransa, Türkiye), bazıları ise belirsizliğe yüksek tolerans gösteren toplumlar (Örneğin: Danimarka, İngiltere, İsveç) olarak belirlenmiştir. Türk toplumuna yönelik daha sonra yapılan araştırmalar da (Sargut,1994; Wasti, 1995; Erdem, 1996), toplumda belirsizlikten kaçınma düzeyinin yüksek olduğunu desteklemektedir.²⁶

²⁴Yazıcı, **op. cit.**, s.22.

²⁵ Nihat Kaya, “İşletmelerde Girişimcilik Özelliği Yüksek Çalışanların Gütülenmesi”, **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, s.541.

²⁶ Ferda Erdem, “Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım”, **Akdeniz İİBF Dergisi**, Cilt: 1, Sayı:2, Kasım 2001, s.46.

Riskli kararları alma, uygulama ve sonuçlarına katlanma konularında küçük girişimcilerin çoğu zaman tek başına inisiyatif sahibi olmaları nedeniyle Antalya Ticaret Odası kayıtlarından tesadüfi örnekleme yoluyla seçilen 100 küçük girişimci üzerinde yapılan araştırma sonuçlarına göre; girişimcilerin yüksek toleransa sahip olmadıkları veya farklı bir deyişle, belirsizlikten kaçındıkları saptanmaktadır. Girişimcilerde tespit edilen bu tolerans düzeyi, içinde bulundukları toplumun özelliği ile çelişmemektedir.²⁷

Teorik açıdan bakıldığında, kamu sektörü yöneticilerinin neden riskten daha fazla kaçındığı konusunda birçok açıklama getirilmektedir. Ekonomistler bunun temelinde özel sektörde mülkiyet haklarının niteliğinden kaynaklanan bir inisiyatifin risk alma davranışını desteklediğini, kamu sektöründe ise bunun geçerli olmadığını tartışmaktadırlar. İkincisi, kamu sektörünün en üst düzey mesleklerinde görülen sınırlılık ve şeffaflık özellikleri, kamu sektörü yöneticilerinin risk alma davranışının daha fazla araştırıldığını bize göstermektedir. Üçüncü olarak yapılan birçok ampirik çalışma göstermiştir ki, kamu sektörü örgütlerinde yüksek derecede bir şekilcilik ve kırtasiyecilik mevcuttur, bu da beklendiği üzere risk alma davranışını sınırlayan bir çevredir. Tüm bu nedenlerin dışında, kamu sektöründe riskten kaçınma davranışını açıklayan birçok neden olabilir.²⁸

İşadamlarına verilen teşvikler daha önceki bölümlerde belirtilmiştir. Fakat bunun yanında devletle işadamları arasındaki ilişkiyi güçlendirmenin bir yolu olarak kadınların iş yaşamına katılmasını sağlamak amacıyla çeşitli kolaylıklar sağlanmaktadır. Bu yüzden çalışmanın bu bölümünde ayrıca kadınlar için yapılan teşvikler ve bunun neticesinde işkadını-devlet ilişkisinin nasıl şekillendiği konusuna değinilecek ve Türkiye’de, OECD ülkelerinde, ABD’de ve AB’de kadınların iş hayatına atılabilmeleri ya da ekonomiye katkıda bulunan işkadınlarının daha yüksek kapasitede üretim gerçekleştirebilmeleri için ne gibi yardımlarda bulunulduğu konusuna yer verilecektir.

²⁷ **Ibid**, s.50–52.

²⁸ Enver Özkalp ve Zerrin Sungur, “Kamu ve Özel Sektör Örgütlerinde Risk Kültürü ve Karşılaştırmalı Bir Uygulama”, **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, s.208–209.

Kadınlar gerek ailelerinin bütçesine ekonomik olarak katkıda bulunmak zorunda oldukları, gerekse iş yaşamında ve sosyal hayatta erkeklerle eşdeğer bir pozisyonda bulunabilmek için iş hayatına dahil olmaktadır. Giderek artan oranda kadınların iş yaşamına katılmasıyla birlikte ülkelerindeki sosyal ve ekonomik yapı da değişmiştir. Kadınların işgücüne katılımının artmasının sonucu olarak, kadınlar şimdi iş hayatı ve ayrıca aile sorumluluğuyla da uğraşmaktadırlar. Kadınların bu uğraşları çocuk bakımı kalitesini de artırmıştır. Birçok sanayileşmiş ülke; çocuk bakımı, çocuklar için verilen izin konusunda çalışan kadınların ihtiyacı olan politikaları izlemektedir.²⁹

Kadınların aile üzerindeki sorumluluklarının azaltılması gerçekten de ekonomik ve sosyal hayatta daha fazla yer alabilmelerini sağlamaktadır. Bu konuda Türkiye’de yapılan çalışmalara bakıldığında önemli sonuçlara ulaşılmaktadır. Tablo 13’e göre kadının iş gücüne katılımı konusunda, Türkiye; ABD, İngiltere ve Güney Kore’nin gerisindedir, fakat İrlanda ve Meksika’dan daha iyi konumdadır. Kadın istihdamının Türkiye’de tarımda yoğunlaşmış olması, buna karşılık diğer ülkelerde kadın işgücünün ağırlıklı olarak servis sektöründe bulunmasıdır.³⁰

²⁹ OECD, *Enterprising Women*, **op. cit.** s.31.

³⁰ TÜSİAD, *Türkiye’de Girişimcilik*, **op. cit.** s.76.

Tablo 13: Karşılaştırma Yapılan Ülkelerde İşgücü Dağılımı (1980–1999)

	Türkiye		G. Kore		İngiltere		İrlanda		İsrail		Meksika		ABD		Japonya	
	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99	'80	'99
İşgücü (Milyon)	19	31	16	24	27	30	1	2	1	3	22	39	110	143	57	68
Kadın İşgücü, (15-64 yaş %)	30	36	32	42	36	43	21	29	25	35	18	27	39	46	37	44
Erkek İşgücü, (15-64 yaş %)	54	59	50	59	60	57	53	55	50	51	48	55	58	56	62	64
Tarım İşgücü (kadın, %)	88	70	39	14	1	1	5	3	4	1	3	9	2	1	13	6
Sanayi İşgücü (kadın, %)	5	11	24	19	23	13	19	17	16	13	21	20	19	13	28	23
Servis İşgücü (kadın, %)	8	8	37	67	76	86	76	80	79	85	67	71	80	86	58	71

*1985, **1990, ***1998 yılları verileridir.

Kaynak: TÜSİAD, Türkiye’de Girişimcilik, Yayın No:2002/12/340, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 2002, s.75

Kendi işini kurma, böylece “kendi istihdamını da yaratma” artan işsizlik oranları ve cinsiyet ayrımcılığı, ayrıca ücretli çalışan kadınların karşılaştığı bir kısım sınırlamadan da sıyrılmasına olanak vermektedir. Ayrıca bireysel iş kurma çabaları işsizliğe bir çözüm olarak da kullanılabilir. Kadının kendi iş yerini açması yalnızca o kişi için fayda sağlamakla kalmamakta, toplum refahının artmasına da katkı sağlayacaktır. Öte yandan kadının kendi işini kurması ekonomik karar alma görevinde de kadınların başarılı olabileceğini göstermesi bakımından bir fırsattır ki, bu fırsat ücretli çalışan kadınların bile hiyerarşinin tepesine yani, karar makamına ender ulaşmaları nedeniyle çok az karşılaşılan bir durumdur.³¹

1980’li yıllar gerek batılı ülkelerin birçoğunda, gerekse ülkemizde liberal ekonominin ve girişimcilik kültürünün benimsendiği yıllar olarak anılır. Son

³¹ Necla Arat, **Türkiye’de Kadın Girişimcilik**, Yayın No:7, Tes-Ar Yayınları, Ankara, 1993, s. 212–213.

yıllardaki teknolojik gelişmeler ve ekonomik tercihler söz konusu gelişimi beslemektedir. Tüm bu yaşananlar sonucunda, girişimciler toplumda belki de daha önce olmadıkları kadar itibarlı bir yere sahip olmuşlardır. Meydanında etkisiyle toplumda işadamlığına eskisinden çok daha fazla olumlu özellikler atfedilmeye başlanmıştır. Aynı dönemde kadın girişimcilerin sayısı batılı ülkelerde erkek girişimcilere oranla çok daha hızlı bizimde artmaktaydı. Bu gelişme batılı ülkelerde akademisyenlerin kadın girişimciliğine olan ilgisini artırmıştır.³²

Türkiye’deki kadın girişimciler üzerine yapılan bir araştırmaya göre, Türkiye’deki kadın girişimci profili bir anlamda çizilmeye çalışılmıştır. Bu araştırma İstanbul’daki 36 kadın girişimci ile mülakat yolu ile yapılmış ve şu sonuçlara varılmıştır:

Girişimcilerin yaklaşık %90’ı, 30–54 yaşları arasındadır. %80’lik çoğunluk 35–54 yaşları arasında yığılmaktadır. İkinci kuşak girişimciler birinci kuşağa oranla oldukça gençtir. Birinci kuşak girişimcilerin %70’den fazlası 40 yaşın üzerindedir. Birinci kuşak kadın girişimciler çoğunlukla 30’lu-40’lı yaşlarda iş kurmaya karar vermişlerdir ve yine işletmelerin büyük bölümü 1980’den sonra kurulmuştur. Özellikle 80’li yıllarda kurulan işletmelerin sahipleri atılımlarını bu yıllarda gerçekleştirdiklerini belirtmektedirler.³³

Kadın girişimcilerin 35–54 yaşları arasında üniversite mezunu en az bir dili iyi derecede konuşan kişilerdir. Genellikle sosyal bilimler eğitimi almışlardır. Kadın girişimciler evli ve çocuk sahibidirler. Eşleri üniversite mezunudur ve kendi işlerine sahiptir. Babaları lise veya üniversite mezunudur. Annelerinin eğitim düzeyi babalarına göre çok daha düşüktür. Girişimci veya yönetici babalar ile ev kadını annelerin çocuklarıdır. Tüm bu genellemeler, özellikle İstanbul’da faaliyet gösteren kadın girişimciler için geçerlidir. Anadolu’daki kadın girişimcilerin eğitim ve yabancı dil düzeyleri ile ebeveynlerinin eğitim düzeyleri İstanbullulara kıyasla daha düşüktür.

³² Zeynep Özsoy Gökakın, “Doksanlı Yılların Yeni Kahramanları: Türkiye’de Girişimci Kadın Profili”, **8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No Yok, Erciyes Üniversitesi, Nevşehir, Mayıs 2000, s.109.

³³ **Ibid**, s.110.

Anadolu’da faaliyet gösteren kadın girişimciler de genellikle bulundukları bölgenin seçkin tabakasını temsil etmektedirler. Ayrıca Anadolu’da faaliyet gösteren kadınların kayda değer bölümü, büyük şehir kökenli olduklarından demografik açıdan İstanbullulardan farksızdırlar.³⁴

Girişimcilerin, babalarının işini sürdüren kadınlar göz ardı edildiğinde, genel olarak kadınlara özgü iş kollarında faaliyet gösterdikleri söylenebilir. Sermayelerinin kaynağı büyük ölçüde kişisel ve ailevi tasarruflardır. Başlangıçta pek azı işletmesini borçla finanse etmiştir. Ortakları genellikle aile üyeleridir. Evli kadınların yarısından fazlası ise eşi ile ortaktır.³⁵

OECD ülkelerinde kadınlara iş yaşamında destek olabilmek ve etmek için bazı aracı kurumlar oluşturulmuştur. Bu aracı kurumlar eğitim sürecinde kadınların girişimcilik çabalarının başarılı olabilmesi olasılığını artırabilmek için, teknik ve/veya finansal destekte yardım sağlayarak iş geliştirme sürecine dahil olmaktadır.³⁶ Aracı kurumlar, kadınların finansa ihtiyaç duyduklarında, kontakt veya ağ kurmayı genişletmekte kadınları asiste etmek için programlar geliştirebilirler. Onlar, yatırımcıların lehine iş önerilerinde bulunmakta ve işin korunmasında bir rol oynayabilirler. Tanıtımla ve kontaklarıyla, borçlular aracı kurumlar yoluyla yardım alabilirler. Sonuç olarak, aracı kurumlar, yönettikleri ve kontrol ettikleri diğer yatırımcılara yön vermek için yatırım fonlarını geliştirebilirler.³⁷

3.3.Türkiye İle Karşılaştırmalı Olarak AB ve ABD’de Toplumsal Kültürün İş Hayatı ve KOBİ’lerle Etkileşimi

Çalışmanın bu kısmından sonra, çeşitli verilerle AB, ABD ve Türkiye’de girişimciliğin desteklenmesi açısından nelerin yapıldığına dikkat çekilecek ve bu konuda Türkiye’nin nasıl bir yol izlemesi gerektiği hususunda bir çözüme ulaşılmaya çalışılacaktır.

³⁴ **Ibid**, s.113-114.

³⁵ **Ibid**, s.116.

³⁶ OECD, **Enterprising Women**, op. cit, s.59.

³⁷ **Ibid**, s. 79.

Gerek AB, gerekse ABD yeni işletmelerin kurulması ya da yeni girişimcilerin ekonomiye kazandırılmasının yolunun KOBİ'leri desteklemekten geçtiğini düşünmektedir. Bu açıdan AB ve ABD'de girişimcilik kavramlarının nasıl geliştiğini anlayabilmek için AB ve ABD'deki KOBİ'lerin varlığını araştırmak gerekmektedir.

Tüm dünyada küçük işletmeleri destekleme 1980'lerde artmıştır. Bugün, küçük işletmeleri ve onların gelişimlerini teşvik etmek ekonomi gelişme politikasının önemli bir anahtarı olarak görülmekte ve büyük firmaları kendine dahil etme çabaları daha az popüler hale gelmektedir. ABD'de, küçük işletmelerin sorunları konusunda her yıl Beyaz Saray Konferansları düzenlenir ve birçok iktisatçı ABD'deki üretimin geleceğinin anahtarı olarak küçük işletmeleri gösterir. Aslında, neredeyse her ABD eyaleti küçük işletmeleri yeni girişimcileri desteklemek için özel bir program geliştirmektedir.³⁸

Bu kısımdan sonra, AB'de KOBİ'ler için verilen destekler ve bu yöntemle girişimciliğin ne kadar etkin bir konuma getirilmek istendiği araştırılacaktır. AB'nin 1957 Roma Antlaşması ile başlayan sürecinden 2000'li yıllara değin bu konuda neler yaptığı aşama aşama şu şekildedir:

AB'de girişimciliğin teşvik edilmesine ilişkin birlik düzeyinde çalışmalar ancak 1990'ların sonunda başlamıştır. Zira, 1957 yılında imzalanan Roma Antlaşması'nın metninde girişimcilik konularına yer verilmezken bir ortak pazarın kurularak bu yolla Avrupa'da sanayinin rekabet gücünün artırılması hedef olarak belirtilmiştir. Bu çerçevede 1970'lere kadar AB'ye üye ülkelerde büyük ölçekli işletmelerin kurulması ve geliştirilmesinin desteklenmesi yönünde bir politika izlenmiştir. Ancak zamanla endüstriyel yapıdaki dönüşüm ve ABD ve Japonya'da KOBİ'lere yönelik çalışmaların artması sonucunda, AB'de KOBİ'lerin önemi anlaşılmaya başlamıştır. Bu çerçevede topluluğun ilk KOBİ programı Aralık 1983'te kabul edilmiştir. Mayıs 1984'te yayımlanan Komisyon Bildiriminde KOBİ'lerin faaliyet gösterdiği idari, hukuki ve ekonomik ortamı iyileştirmeye yönelik adımlar atması gerektiği belirtilmiştir. Komisyon 1986 yılında KOBİ'lere yönelik bir eylem

³⁸ OECD, **Enterprising Women**, 1. bs, OECD, Paris, 1990, s. 12.

programı daha hazırlamıştır. Bu program, basitleştirilmiş ve şeffaf bir idari ortam, eğitim, finansman ve sermaye imkanlarının artırılması ve Avrupa Enformasyon Merkezi Ağı kurularak KOBİ'ler ve topluluk arasında çift yönlü enformasyon akışının sağlanması ve İş Geliştirme Merkezleri Ağı, Şirket birliği Ağı, BC- Net (Business Co-Operation Network) ile taşeronluk ağlarının kurulması yoluyla KOBİ'lerin eşgüdümlü bir gelişme sağlamalarına yönelik önlemleri içermektedir.³⁹

Karşılaştırmalı olarak AB ve ABD'de girişimciliğin ekonomideki rolü araştırılacak olunursa;

AB ve ABD girişimcilik potansiyelleri bakımından farklılıklar göstermektedir. AB, ABD karşısında kendi girişimcilik potansiyelini yetersiz görmektedir. AB'ye göre girişimcilik desteklenmesi gereken bir değerdir. Avrupalı işverenlere göre de kamu otoritelerinin rolü, girişimcilerin refah yaratmaya motive olacakları ve bunu başarabilecekleri bir ortamı yaratmaktır.⁴⁰

AB ve ABD'deki girişimciler riskten kaçınma bakımından farklılıklar göstermektedir. ABD'deki girişimciler AB'deki girişimcilere göre daha fazla risk almakta ve bunun nedeni araştırıldığında AB ve ABD'deki farklı toplumsal kültürlerin risk alma konusunda fark yarattığı sonucuna varılmaktadır.

Williams ve Narendan, kültürel ve toplumsal ön kabullerin ve belirli kişisel özelliklerin desteklenmesinin, riskli durumu algılama yollarını etkilediğini belirtmekte ve Avrupalıların, Amerikalılara göre daha fazla riskten kaçınmasını, bu duruma örnek olarak vermektedirler. Dorfman ve Hovelle ise, bireyin kültüründen etkilenmesinin değişebileceğini ve ayrıca geleneksel değerlere sahip toplumlarda bireylerin, kültürel değerlere bağlılığının güçlü; bunun yanında modern değerlere

³⁹ Tanrısever, **op. cit.**, s.14.

⁴⁰ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **Avrupa Birliği'nde Girişimciliğin Geliştirilmesi: Türkiye'ye Yol Gösteren Politika Ve Uygulamalar**, Yayın No: 245, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayınları, Ankara, 2004, s.49.

sahip toplumlarda ise, bireylerin toplumsal değerlere bağlılığının zayıf olabileceğini vurgulayarak etkilenme düzeyini sınırlandırmaktadırlar.⁴¹

Girişimciliğin ekonomik büyümeye katkısını incelemek gerekirse; 1990'lı yıllarda, hızla büyüyen firmalar, istihdam yaratılmasına önemli katkılarda bulunduğu gözlemlenmektedir. Örneğin Hollanda'da 1994–1998 yılları arasında hızla büyüyen firmaların %8'i mevcut işletmeler arasında, istihdam artışının %60'ını gerçekleştirmiştir. ABD'de hızla büyüme kaydeden 350 bin firma, 1993–1996 yılları arasında tüm yeni işlerin üçte ikisini yaratmıştır. GSYİH'deki büyüme, pek çok başka faktörden etkilense de araştırmalar girişimciliğin ekonomik büyümeye olumlu katkıda bulunduğunu göstermektedir. Girişimcilik, kalkınmada geri kalmış bölgelerde toplumsal ve ekonomik uyumun güçlendirilmesine, ekonomik faaliyetlerin canlanmasına ve iş yaratılmasına ya da işsiz veya engelli kişilerin iş yaşamıyla bütünleşmelerine de katkıda bulunmaktadır.⁴²

3.4.Türkiye’de Devlet Teşviklerinin Uygulamasında Karşılaşılan Zorlukların İşadamlarına Etkisi

Devlet işadamı ilişkisinin başarıyla sürdürülebilmesi, geç sanayileşen ülkelerde başka yerlere nazaran hem daha güç hem de daha önemlidir. Türkiye’de devlet işadamı ilişkisinin incelenmesi de buna bağlı olarak, ülkenin dünya ekonomisi içinde geç sanayileşen bir ülke olarak yapılmalıdır. Geç sanayileşen ülkelerin teknolojik bağımlılığı dikkate alındığında, bu ülkelerde girişimcilik işlevinin yeni üretim ve pazarlama teknikleri geliştirmekten başka bir şey olması gerektiği ortaya çıkıyor. Bu ülkelerde girişimcinin rolü, daha çok, faaliyetleri sosyal ve ekonomik değişimlerden yararlanacak biçimde yönlendirmekle ilgilidir. Ayrıca teknolojik bağımlılık küçük işletmelerin yavaş yavaş gelişerek büyük, modern işletmeler haline gelmelerini engeller; çünkü modern teknolojiyle bağlantılı ölçek ekonomilerinde çoğu

⁴¹ Erdem, **op. cit.**, s. 45–46.

⁴²Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **op. cit.**, s.8.

zaman daha ilk aşamada işe büyük başlanması gerekmektedir. Bu noktada devlet teşvikleri ise kaçınılmazdır.⁴³

Yeni bir sanayi stratejisinin başarılı bir sonuç vermesi için önemli bazı hususlar vardır. Bunlardan ilki; her devlet politikasında olduğu gibi politik çıkarların ve kısıtlamaların stratejik destek stratejilerinin teknik gereklilikler doğrultusunda şekillendirilmesine imkan tanıyıp tanımayacağıdır. Yeni ticaret politikalarının karşısında birçok çıkar grubu olacaktır. Politik sistemin bu çıkar gruplarının taleplerini stratejik hedeflerden sapmadan uygulamaya nasıl yansıtacağı bilinmemektedir.

Yukarıda bahsi geçen “çıkarcı grubu” deyimini ile anlatılmak istenen kavram elit bir tabakadır. Buradaki sorun, tüm toplumun ihtiyacına yönelik üretim yapılmasını sağlayacak teşvikler yerine, belli bir grubun lehine destekler verilmesi ve bu çıkar grubu için üretim ya da yatırım olanaklarının artırılmasıdır.

Eğer tüketicilerin harcama kararları girişimcilerin servet edinme çabalarıyla karşılık verdiği fiyat farklılıkları yaratıyorsa, ekonomik gelişme güvenle gerçekleşir. Ama tüketici yığınları yerine toplumsal planlamadan sorumlu küçük bir seçkinler grubu, üretim kotaları çıkarıyor ve verim gerekliliklerini tayin ediyorsa, bu durumda ekonomik gelişme modern ticari toplumdan beklemiş olduğumuz ekonomik ilerleme türünü yaşamaz.⁴⁴

Tüm bunların yanında TÜSİAD, Turk-Trade, YASED gibi kurumların Türkiye’de işadamlarının ve hükümet politikalarının işlevi üzerindeki etkisinin tartışılmaz bir biçimde önemli bir işleve sahip olduğu bilinmektedir. Halen bu kurumların ekonomi üzerindeki rolü ve baskı unsuru olup olmadığıyla ilgili birçok makale ve yayın yayımlanmakta ve tartışılmaktadır.

⁴³ Ayşe Buğra, Devlet ve İşadamları, 3. bs, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003, s.34–35.

⁴⁴ Aytek, **op. cit.**, s.58.

1971 yılında kurulan TÜSİAD; Turk Trade ve YASED, zirve katılım örgütleri açısından önemli kuruluşlar arasında yer almakta ve her dönem hükümetle olan ilişkileri ile göz önünde bulunmaktadır.

1980’li yıllara özgü merkeziyetçi yönetim biçiminin önemli özelliklerinden biri zirve örgütlerin katılımı ile ilgilidir. Baskı gruplarının çeşitli zirve örgütlerine ekonominin yönetim sürecine katılımları son derece sınırlı düzeyde gerçekleşmiştir. Sendikaların dışlandığı bir dönemde işçi kesimi zirve örgütlerinin ekonominin yönetiminde sınırlı rol oynamaları doğal karşılanabilir. Ancak, sınırlı katılım olgusu özel kesim zirve kesim zirve örgütleri için de geçerlidir. Gerek Türkiye Odalar Birliği ve TÜSİAD gibi zirve örgütleri, gerek Türk-Trade, YASED gibi özel kesimlerin belli bölümlerin temsil eden kuruluşlar, ekonominin yönetimi ve performansı ile ilgili görüşlerini hükümete sunabilmiş ve çeşitli teşviklerin oluşturulması sürecinde önemli bir baskı unsuru oluşturabilmişlerdir.⁴⁵

Devlet teşvikleri uygulamasında karşılaşılan en büyük sorunlardan biri de toplumun kültürüyle ilgilidir. Elbette, girişimci kültürüne etki eden toplumsal kültür olgusu, daha önce yaşanan deneyimlerin şu ana yansıması biçiminde olacaktır, çünkü çevresel faktörler bir kişiyi “varolanla yetinmeyi bilen” ya da “sürekli daha fazlası için çabalayan” gibi iki farklı karaktere büründürebilir. Bu açıdan Türkiye’de devlet desteklerinin uygulanmasında yaşanan zorlukları anlayabilmek için Osmanlı döneminin ticaret anlayışına bakılmalıdır.

Bir ülkedeki siyasi, hukuki ve idari ortamların girişimcilerin ortaya çıkması yaşamaları ve büyümeleri üzerinde hayati etkileri vardır. Osmanlı İmparatorluğu’ndaki bürokratik yönetim geleneği devlet mekanizmasının yavaş işlemesi ve sıkı yasal düzenlemeler de yeni girişimcilerin ortaya çıkmasını engellemiştir. Buğra, bu durumun Türkiye’de de politika belirleme sürecini en karakteristik özelliği olduğunu ifade etmektedir. Ona göre, Türkiye’de bir yasa çıkarıldığı vakit hemen ardında iş adamlarının bu yasanın boşluklarından yararlanarak suistimale yönelmelerini önlemeyi amaçlayan bir yasa daha koymak ihtiyacı

⁴⁵ Sunar, **op. cit.**, s.86.

hissedilmiştir. Aslında sadece bu örnek bile ülkemizde girişimciliğin nasıl şüphe ile karşılandığına ilişkini zihniyetini göstermektedir.

Ülkemizin uzun yıllardan beri yüksek enflasyonla yaşamak zorunda kalması da girişimciliğin gelişmemesindeki önemli nedenlerden biri olarak belirtilebilir. Çünkü enflasyon paranın satın alma gücünü azaltırken; girişimciliğin mevcut riskli sürecine ilave bir risk unsuru katmaktadır.⁴⁶

Türkiye’de girişimciye olan yaklaşımın haricinde, Türkiye’nin 1980–2000 yılları arasında gösterdiği ekonomik performans da devlet teşvikleri uygulamasını sektöre uğratmıştır. Bu yıllar arasında yaşanan ekonomik krizlerin ihracata yönelik sanayileşme modelinin amacından sapmasına neden olduğu sonucuna varılabilir.

Türkiye’deki ihracatçılara sağlanan bu teşviklerin uygulamasında karşılaşılan zorluklar arasında yer verebileceğimiz bir diğer madde ise 1994 yılında yaşanan ekonomik krizin etkileri konusudur. 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrasında imalat sanayi üretimi ve kapasite kullanım oranlarında önemli düşüşler olmuştur. Sanayici, mali piyasalar ve döviz kurlarındaki belirsizlik nedeniyle, yatırım ve ihracat kararlarını ertelemiş, üretimde kullanılması gereken kaynaklar rant ekonomisine yönelmiştir. Bunun yanında, iç borçlanma ve bu gelişmelerin bir uzantısı olarak oluşan yüksek faiz ortamı, kredi faizlerini sanayinin taşıyamayacağı boyutlara ulaştırmış ve hazine bonosu ve benzeri ticari kağıtlar yatırım araçlarından daha cazip hale gelmiştir. Bu ekonomik yapı kaynakların üretim kesiminde kullanılarak katma değer oluşturmaya imkan tanımamıştır.⁴⁷

Stratejik sektörleri desteklemeye yönelik politikaların şekillendirilmesinde en büyük zorluklardan biri de iç ve dış piyasalarda sürdürülecek destek politikalarının dinamik etkilerini tahmin etmekte karşımıza çıkmaktadır. Örneğin turizm sektörüne verilecek stratejik destek kısa dönemde kapasite artırımına gidilmesini ve karlılık

⁴⁶ Güney, **op. cit.**, s.205.

⁴⁷ DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/bilim/yucelih/biltek04.pdf>, 26.12.2006.

oranlarının artmasını sağlayabilir. Ancak talepteki artışın beklenenin altında kalmasının yol açabileceği fiyat savaşları karları düşürebilir.⁴⁸

Yeni bir ticaret teorisinin politika önerileri konusunda bir diğer sorun da stratejik destek politikalarına rakip devletlerin nasıl tepki göstereceğidir. Bir ülkenin aktif olarak stratejik avantaj sağlayıcı ticaret politikaları gütmesi rakip ülkelerin reaksiyonlarına bağlı olarak üç şekilde sonuçlanabilir.⁴⁹ İlk olasılık rakibin bir reaksiyon göstermemesi ve böylece tek taraflı bir stratejik avantaj yaratılmasıdır. Bu durumda aktif politika uygulayan ülkenin firmaları avantaj sahibi oldukları alanlarda ticaret paylarını uluslar arası ticaretten kaynak aktarımı yapma olanağına sahip olacaklardır. İkinci olasılık rakip ülkenin de aynı politikayı izlemesiyle fiyatların ve karların düşmesi veya karşılıklı korumacılık sonucu piyasanın daralıp iki ülkenin de zararlı çıkacağı bir durum oluşmasıdır. Üçüncü olasılık da iki ülkenin stratejik politika uygulamamak üzere anlaşmasıdır. Bu durumda karşılıklı müdahaleci politikalar uygulanmasından daha iyi bir sonuç ortaya çıkmasına rağmen anlaşmayı tek taraflı olarak bozmak çekici olacaktır. Böylesi bir rekabet çerçevesi oyun teorisinde “mahkumlar çıkmazı” (prisoners’ dilemma) olarak adlandırılır. Kendisini kurtarmak için birbirini ele veren mahkumların ikisi de ağır ceza yer. Bu durum “oyun”un bir tek defa oynanması halinde geçerlidir, tekrar edildiğinde ise iki taraf da ders almış olabilir.

Oyun teorisiyle ülkelerin karşılıklı politikalarla nasıl bir strateji izleyeceği konusunda fikir sahibi olmakla beraber gerçek dünyada bu durumun nasıl gerçekleştiğini görmek faydalı olacaktır. Gerçek dünyada firmalar ve ülkeler sürekli birbirlerinin stratejilerine cevap vermek durumundadırlar. Bundan esinlenerek Axelrod’un (1984) yaptığı simülasyon çalışmasında ortaya çıkan ilginç sonuç uyumlu bir strateji izleyerek başlayıp sonra rakibin seçiminin aynısını yapan ülke zamanla en yüksek faydayı sağlamaktadır. Yani zamanla basit bir kısasa kısas stratejisi izlendiğinde karşı tarafı uyumlu bir strateji izlemeye ikna etmek mümkündür ve tek taraflı uyumsuz strateji –yani tek taraflı müdahalecilik- izlenmemektedir. Kısaca karşı

⁴⁸ TÜSİAD, **op. cit.**, Türkiye’nin İhracatında Uzun Vadeli Bir Perspektif ve Öneriler, s.26–27.

⁴⁹ **Ibid.**, s.27–28.

tarafa karşı rekabete açık bir politikayla ilişkiye gir, karşı taraf uyumlu olduğu sürece de rekabete açık kalmaya devam et. Rekabeti kısıtlama girişimi görülürse hemen aynı şekilde karşılık ver. Karşı taraf rekabete açılır açılmaz aynı şekilde uyumlu bir rekabete açık bir politikaya dön.⁵⁰

1980 yılı sonrasında ihracatı artırmaya yönelik olarak verilen devlet teşviklerinin zayıf ve güçlü yönleri özet olarak şu şekilde verilebilir: ⁵¹

- Devlet teşvikleri sistemimizin güçlü yönleri;
 - Sürekli olarak uygulanan ve gelişmeler çerçevesinde yenilenebilen ve oturmuş yatırım ve işletme dönemi destekler sistemlerinin bulunması,
 - Uygulamaların genel olarak uluslararası anlaşmalara uyumlu olması,
 - Bütçe imkanları ölçüsünde artan oranlarda kaynak tahsisinin sağlanması,
 - Uygulamaların açık ve şeffaf olması,
 - Ar-Ge Destekleri alanında kurumsal yapılanmanın tamamlanmış olması ve uygulamada ciddi tecrübe ve bilgi birikiminin sağlanmış olmasıdır.
- Devlet teşvikleri sistemimizin zayıf yönleri ise;
 - Koordinasyon eksikliği ve sağlıklı bir yardım politikasının olmayışı,
 - Muhasebe edilebilir olamaması,
 - Sağlıklı ve güncel bilgi temin edebilecek istatistiki altyapının kurulamaması,
 - Teşvik tedbiri çeşitliliğinin az olması ve uygulamaların dağınık bir yapıya sahip olmasıdır.

Devlet teşvikleri konusunda Türkiye'nin performansı değerlendirildikten sonra, TÜSİAD'ın bir araştırmasına yer verilecektir. Yeni yatırım yapmayı düşünmeyenlerin neden bu karara vardıkları sorusuna cevap arayan bu araştırma, yeni yatırımların gerçekleştirilmesi için neler yapılması gerektiği konusuna açıklık getirecektir.

⁵⁰ **Ibid**, s.28.

⁵¹ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit**, http://plan9.dpt.gov.tr/oik05_devletyardimlari/2raportaslagi.doc, 10.06.2006.

Tablo 14: Yatırım Yapmak İstemeyenlerin Sebepleri ve Sektörel Sorunlar

Yatırım yapmama sebepleri	%	Sektörel sorunlar	%
Devlet politikalarındaki değişimler	42	Devlet politikasındaki belirsizlikler	50
Döviz kurlarındaki değişimler	32	Haksız rekabet	41
Kredi maliyetlerinin yüksekliği	27	Finansman yetersizliği	40
Enflasyon oranındaki değişimler	22	Nitelikli işgücü eksikliği	33
Kredi faizlerindeki değişimler	19	Teşvik yetersizliği	30
Finansman imkanlarının yetersizliği	31	Pazarlama satış konularındaki yetersizlik	29
Talep yetersizliği	27	Standart üretim olmayışı	24
Talep koşullarındaki değişimler	26	Denetim yetersizliği	21
Piyasada rekabet yoğunluğu	24	Üniversite-sanayi işbirliğinin yetersizliği	17

*Firmalar birden fazla seçenek işaretlemişlerdir.

Kaynak: TÜSİAD, **Türkiye’de Girişimcilik**, Yayın No:2002/12/340, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 2002, s.168

Tablo 14 incelendiğinde yeni yatırım yapmayı düşünmeyenleri için en büyük sorun devlet politikalarında yaşanan değişimlerdir ve bu politikadaki belirsizliklerdir. Bu tabloya bakarak devlet politikalarının firmanın etkinliğini artırabilmesinde ne kadar stratejik bir önemde olduğu kolaylıkla görülebilmektedir.

Ayrıca piyasa koşullarının da firmaların yatırım kararlarında büyük bir oranda etkili olduğu söylenebilir, çünkü haksız rekabet koşullarının varlığı sebebiyle yatırım yapmadığını belirten firmaların oranı % 41 gibi bir orana tekabül etmektedir.

Yeni yatırım yapmayı düşünmeyenler arasında teşviklerin azaldığını ileri sürenler genelde eski firmalardır. 25 yıldan eski firmaların %32'si teşviklerin azalmasını yatırım yapmamalarının nedeni olarak belirtirken, 0-5 yıllık firmalar arasında teşviklerin azalmasını yatırım yapmamalarının nedeni olarak belirten yoktur. Ayrıca, bekleneceği gibi büyük firmalar kredi oranlarında daha duyarlıdır. 500'den fazla eleman çalıştıran şirketler, diğer gruplardaki şirketlerin dört katı oranında (%80) kredi faizlerindeki değişimlerden dolayı yeni yatırım yapmadıklarını söylemektedirler. Büyükler finansmana daha duyarlı iken küçük şirketlerin de talebe daha duyarlı olduğu görülmektedir. 1-9 kişi çalıştıran şirketlerin %67'si talep yetersizliğinden dolayı yeni yatırım yapmadığını söylerken, bu oran diğer gruplarda %10 ile %27 arasındadır.⁵²

Firmaların yatırım kararlarında kilit önem taşıyan devlet politikalarının kararlılık ve sürekliliğin bozulması, işadamları açısından kimi ekonomistler tarafından farklı şekillerde yorumlanmaktadır. Buna göre, daha çok devletle doğru ilişkiler kurarak belirsizlikler karşısında tedbirli olmak, ancak aynı zamanda yine devletin sağladığı fırsatları değerlendirerek, kısa dönemli spekülatif kazançla odaklanmak ve ticareti sanayiye öncelemek, girişimci davranışının tipik özellikleri olarak ortaya çıkmaktadır.⁵³ Ayrıca, girişimciler sık sık değişen ekonomi politikaları tarafından sunulan fırsatları avantaj olarak değerlendirerek, çoğunlukla politik otorite ile kişisel temele dayanan informal ilişkiler geliştirmişlerdir. Bu girişimciler modernleşme amacına uygun olarak ve küçük işletmeleri göz ardı eden politikacılar tarafından desteklenmişlerdir. Sonuç olarak, KOBİ'lerin gelişimi görmezden gelinerek ekonomik açıdan önemli iş alanları örgütsel yapısı büyük ve farklılaşmış holding şirketleri arasında kurumsallaşmıştır.⁵⁴

⁵² TÜSİAD, *Türkiye'de Girişimcilik*, op. cit, s.168.

⁵³ Yazıcı, *op. cit*, s.22.

⁵⁴ *Ibid*, s.23.

3.5. İhracatın Artırılmasıyla Birlikte İş Yaşamına Olumlu Etkilerde Bulunulması İçin Yapılan Öneriler

Türkiye ihracatının artırılması bir yandan da ekonomide mevcut olan girişimci sayısının, daha da önemlisi girişimci kültürünün iyileştirilmesi ile doğrudan ilişkilidir. Yeni bir iş alanında faaliyet göstermek isteyen ya da karlı gördüğü alanlarda iş yaşamına dahil olmak isteyen girişimci için, ülkenin girişimciye bakış açısı büyük bir önem arz etmektedir. Geleneksel toplumlardaki farklılık aynı zamanda girişimcinin ekonomik alandaki faaliyetlerini de farklı düzeylerde etkilemektedir.

Yukarıdaki açıklamalar dahilinde bir neticeye varılmak istenirse; girişimciliğin desteklenmesi ve gelişmesi ile ekonomik büyümenin sağlanmasında büyük adımlar atılabileceği birçok iktisatçı tarafından kabul edilmektedir. Dünya Girişimcilik Platformu tarafından 29 ülke arasında yapılan araştırma, yüksek girişimcilik faaliyetleri olan ülkelerin ortalama ekonomik büyüme üzerinde gelişme gösterdiğini ortaya koymaktadır. 1999 yılında yayımlanan Avrupa Sanayi ve İşveren Konfederasyonu'nun raporuna göre Avrupa'nın ekonomik performansının küçüklüğü, girişimcilik faaliyetlerinin düşüklüğüne bağlanmıştır. Özetle dünyada yaşanan dönüşüm sürecinde girişimcilik konusu bölgesel/kentsel ekonomik kalkınmanın en önemli aktörü olarak ortaya çıkmaktadır. Azgelişmiş bölge veya Kalkınmada Öncelikli Yöre kapsamında nitelenen bazı illerde de, KOBİ'ler temelinde ve hatta ihracata dayalı olarak hızlı bir sanayileşme süreci gözlenmeye başlamıştır. Bu illerden en çok zikredilenler; Denizli, Gaziantep, Çorum, Kayseri, Kahramanmaraş ve Eskişehir olmuştur.⁵⁵

Türkiye'de girişimcilik kültürünü oluşturan ve destekleyen mekanizmalara yer verecek olursak; bunları şu şekilde sıralayabiliriz:

- Düzenlenen girişimcilik yarışmaları: Bu yarışmalar girişimcilerin tanınmasını ve ödüllendirilerek cesaretlendirilmesini sağlar. Bu

⁵⁵ Arif Özsağır, "Bölgesel Kalkınma Politikası Aracı Olarak Girişimcilik", **Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Dergisi Mercek**, Temmuz 2004, s. 74.

yarışmalardan biri Türkiye Elektronik Sanayicileri Derneği tarafından 1999 yılından beri her yıl düzenlenmektedir.

- Dernekler ve üniversiteler: Dernekler arasında Türkiye Bilişim Vakfı, Genç Yönetici ve İşadamları Derneği, Türkiye Bilişim Derneği, TÜSİAD ve Kadın Girişimcileri Derneği sayılabilir.
- KOSGEB: KOSGEB’e bağlı olan “Girişimci Geliştirme Projesi” isimli bir program çerçevesinde özellikle iş planı hazırlanması konusunda KOBİ’lere ve yeni girişimci olacak kişilere eğitimler vermektedir.
- 6 Haziran 2001 tarihli Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu: Bu kanun ile teknopark kurmak isteyen teknolojiye dayalı firmalar ve araştırma kuruluşlarıyla ilgili çeşitli kolaylıklar ve teşvikler sağlanmıştır.⁵⁶

Ülkemiz bakımından da işsizlikle mücadelede temel faktör, girişimcinin yatırım yapma, iş sahası açma, katma değer, üretim, ihracat, gelir, vergi yaratma özelliğinin desteklenmesidir. Bu nedenle, “girişimci odaklı yaklaşım” Ulusal İstihdam Stratejisi’nin merkezinde olmalıdır.⁵⁷

Sürdürülebilir ekonomik büyüme kavramı son dönemlerde iktisat literatüründe sıkça rastlanan kavramlardan biri olmuştur. Sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamanın yolları birçok ekonomist ve kuruluşlar tarafından dile getirilmektedir. Bu konuda yapılan önerilerden biri de KOBİ’lere ve dolayısıyla yeni istihdam alanlarının yaratılmasına yöneliktir.

AB Konseyi 2001 yılında sürdürülebilir ekonomik gelişme için bir strateji üzerinde görüş birliğine varmıştır. Konsey, 2010 yılı itibarıyla yaklaşık 15 milyon yeni iş yaratmak için ekonomide köklü bir dönüşüm gerçekleştirmenin gerekli olduğunu kabul etmiştir. Söz konusu hedeflere ulaşılabilmesi, yeni işletmelerin, özellikle de KOBİ’lerin kurulmasına ve gelişmesine elverişli bir ortam yaratılmasını zorunlu kılmıştır.⁵⁸

⁵⁶ TÜSİAD, **Türkiye’de Girişimcilik**, *op. cit.*, s.129–130.

⁵⁷ Bülent Pirler, “İşsizliğin Çaresi, Girişimcinin Desteklenmesi ve İşgücü Niteliğinin Artırılmasıdır”, **Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Dergisi Mercək**, Ekim 2005, s. 10.

⁵⁸ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, *op. cit.*, s.7.

Ekonomik büyümenin gerçekleşmesi için ihracata yönelik devlet desteğinin sınırlarının ne olması gerektiği konusunda AB mevzuatında bir çerçeve çizilmiştir. Bu çerçeveye bağlı kalarak yapılan düzenlemeler, teşviklerin sektörel veya bölgesel bazda daha olumlu sonuçlar vermesini sağlayacaktır.

Devlet teşviklerinin tanımlanması ve bunların maddi boyutunun tespit edilmesinde, AB mevzuatında gelişmiş yöntemler kullanılmaktadır. Yine AB mevzuatında, çok çeşitli sektörel, yatay ve bölgesel istisnalar tanımlanmış olup; bütün bunların uygulanmasından doğan kriterleri Türkiye'nin devlet teşviklerini izleme ve denetlemesinde kullanması gerektiği 1/95 sayılı Avrupa Birliği-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı'nda (OKK) belirtilmektedir. Hal böyle iken, gelecekteki uygulamalar açısından da kolaylık teşkil edecek şekilde gerek Teklif'in gerekse de Taslak'ın bu konularda OKK'ya referansta bulunmaması bir eksiklik olarak nitelendirilebilecektir.

59

Ekonomide mevcut olan girişimci sayısının ve niteliğinin artırılabilmesi için uygulanan politikalar haricinde, bu konu hakkında çeşitli veriler ve yayınlar yayımlanmaktadır. Bu kuruluşlar arasında ön sıraya yerleşenlerden biri de Avrupa Sanayi ve İşveren Konfederasyonları Birliği'dir. (UNICE)

UNICE, AB Komisyonu'nun Avrupa'da girişimciliğin geliştirilmesine yönelik çabaların güçlendirilmesi amacıyla kapsamlı bir yeşil kitap hazırlama girişimini memnuniyetle karşılamaktadır. Avrupalı işverenlere göre AB girişimciliği daha etkin bir şekilde geliştirme ihtiyacındadır.⁶⁰

UNICE, özellikle şu üç husus üzerinde önemle durmaktadır. Birincisi, vergilendirme ve girişimciler için finansman imkanının sağlanması; ikincisi, daha elverişli hukuki düzenlemeler ve bürokrasinin azaltılması; üçüncüsü, girişimciliğin teşvik edilmesi, toplumda girişimcilere yönelik tutum değişikliği ve eğitimin rolüdür. Bütün bunlardan önce, UNICE, tek pazarın etkin işleyişi, istikrarlı bir makroekonomik ortamın ve girişimcilik için sağlam bir alt yapının varlığı, koordine

⁵⁹ Rekabet Kurumu, (Çevrimiçi) **loc. cit.**

<http://www.rekabet.gov.tr/word/tezler/mustafaozkarabuber.doc>, 18.06.2006.

⁶⁰ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **op.cit** s.28.

politika yaklaşımına olan ihtiyaç ve tüm düzeylerde girişimcilik politikasının geliştirilmesi için somut eylem planlarına olan gereksinimi vurgulamaktadır.⁶¹

UNICE'ye göre, başarılı bir girişimcilik için iyi işleyen bir işgücü piyasası diğer önemli koşuldur. Bu nedenle, istihdam etme ve piyasalardaki değişikliklere uyum sağlama maliyetleri düşürülmeli ve kurumsal yapılanmayı ve büyümeyi engelleyen düzenlemeler reforma tabi tutularak işgücü verimliliği geliştirilmelidir.⁶²

UNICE, küçük ölçekli işletmeler için iş fırsatlarının yaratılması, büyük ölçekli işletmeler bakımından risklerin dağıtılması, esnekliğin artırılması ve küçük işletmelerin yeniliklerden yararlanmalarının sağlanması için küçük ve büyük ölçekli işletmeler arasında ağlar oluşturulması gerektiğini vurgulamaktadır.⁶³

Devlet teşviklerinin artırılması ile girişimciler için sağlanan olanaklar arasında pozitif yönlü bir etkileşim olduğu konusuna daha önce değinilmiştir. Buna göre, ekonomideki girişimcilerin oluşumunda kişisel özelliklerin haricinde, çevresel faktörleri –ki burada en büyük payı devlet politikaları almaktadır- önemli bir paya sahiptir. Uygun ekonomik ortamın girişimciler için bir ön şart olduğu kabul edilmektedir. Burada uygun ekonomik ortam ile söz edilen terimler enflasyon, kur ve faizle ilgili ön şartlardır.

Düzenli işleyen geniş bir iç pazar, düşük enflasyon, düşük ve istikrarlı reel faiz oranları, ekonominin önceliklerini vurgulayan döviz kurları risk üstlenen girişimciler için kritik ön koşullardır. Kamuya ait sanayi dallarının serbestleştirilmesi konusunda hükümetlerin yavaş ilerleme kaydetmeleri ve artan rekabet, kritik girdilerdeki yüksek maliyetlerin önemli bir nedenidir ve bu piyasalarda rekabet hızla artmalıdır.⁶⁴

Dünya pazarında yaşanan gelişmeler ve ülkemiz ekonomisinin durumu göz önüne alındığında, ciddi ve kalıcı bir büyümenin sağlanabilmesi için izlenecek makro ekonomik politikalar yanında, seçicilik taşıyan ve yönlendirme gücü olan devlet teşviklerine de ihtiyaç bulunmaktadır. Özellikle ülke sanayinin dünyaya

⁶¹ **Ibid.**, s.29.

⁶² **Ibid.**, s.30.

⁶³ **Ibid.**, s.38.

⁶⁴ **Ibid.**, s. 30.

entegrasyonunun sağlanması ve uluslararası pazara girişı kolaylaştırmak amacıyla, maliyetleri minimize eden ölçekte üretim tesislerinin oluşturulması (komple yeni ve tevsi yatırımlar), sanayi üretiminin kalitesini artırmaya yönelik yeni sabit yatırım harcamalarının desteklenmesi (yenileme, modernizasyon, Ar-Ge) ve maliyet artırıcı unsurlar taşıyan ama uyum için zorunlu olan çevre yatırımlarının desteklenmesi yanında ticarete yönelik bilgi eksikliğinin giderilmesi ve firma idari sisteminin daha etkin hale getirilmesi (uluslararası ticaret, modern yönetim bilgileri, marka, patent ile ilgili kayıtlamalar, v.b) için çeşitli bilgi edinme imkanlarının geliştirilmesi gerekmektedir. Bu alanda çok çeşitli teşvik tedbirlerini bünyesinde barındıran, kaynağı tahsis edilmiş ve seçicilik taşıyan teşvik programları önemli işlevler görebilecektir.⁶⁵

Burada, Türk sanayi sektörünün rekabet edilebilirlik derecesi hakkında bilgi vermek gerekirse;

Ülkemizde sanayi sektörünün rekabet gücü kazanması açısından Devlet – Sanayi ilişkileri iki yönde ele alınmaktadır. Bunların ilki yurt dışına yönelik olarak ekonomik / ticari diplomasi geliştirilmesi olup ikincisi ise yurt dışında yürütölen bu faaliyetlere paralel olarak sanayinin rekabet gücü kazanmasına yardımcı olacak düzenlemelerin ölkede içinde uygulanmasıdır.⁶⁶

Bugün Türk endüstrisindeki yabancı ortaklıkların tipik bir şekli ise bütün ya da büyük çoğunluğun sahip olduğı şubelerdir. Buna tek engel, yabancı yatırım direktörlüğünün, onların görüşlerine göre yatırımın Türkiye için yararlı olmaması nedeniyle izin vermeyerek reddetmesidir. İş ortaklığı ya da azınlık katılımı şekillerinin her ikisi de oldukça az ve genellikle özel durumların sonucudur. Geçmişte, farklı amaçlar ve görüş açıları bu tür girişimlerle başarısızlığa uğramıştır.⁶⁷

İhracatı destek stratejisi bilgi ekonomisi kapsamında düşünüldüğünde, teknolojinin yükselen değeri göz ardı edilemez. Teknolojik yeniliklere ayak

⁶⁵ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit**, http://plan9.dpt.gov.tr/oik05_devletyardimlari/2raportaslgi.doc, 10.06.2006.

⁶⁶ DPT, (Çevrimiçi) **loc.cit**, <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf>, 10.07.2006.

⁶⁷ Price Waterhouse, **op. cit**, s.22.

uydurabilen işletmeler, daha yüksek kapasitede üretim gerçekleştirmektedir. BU anlamda, işletmelere örneğin Ar-Ge yardımlarında olduğu gibi, teknolojik olarak destekte bulunması gerekmektedir.

Modern teknolojilerle donanmış, ihracata yönelik ya da ihracatçı sektörlerin yoğun girdi talep ettikleri, uluslararası fiyat yapısına kısa vadede ulaşma potansiyeli gösteren sektörlerin öncelikli olarak, belli bir süre için proje ve üretim aşamasında teşviki ve desteklenmesi olumlu bir yaklaşımdır.⁶⁸

Sonuç olarak, girişimci bir toplumun kurulması herkesi ilgilendirmektedir. Girişimciliğe ve başarısızlık durumuna karşı daha olumlu tutumlar benimsenmelidir. Bunun sağlanması, bugünün ve geleceğin girişimcilerinin desteklenmesi bakımından önem taşımaktadır.⁶⁹

Türkiye’de mevcut olan girişimci sayısının ve niteliğinin bu şekilde artırılmasının haricinde 1980 yılı sonrasında değişen işadamları kültürünün devletle ilişkilerini en iyi seviyede tutma çabasında olan bir profile dönüştüğünden bahsedilmiştir. Strateji itibarıyla ihracat kredileri, bir işletmenin ihracat potansiyelini artırmada önemli bir noktadır. Bu ihracat kredilerinden yararlanmanın yolu ise daha önce söz edildiği üzere devlet politikalarına maksimum düzeyde uyum sağlamaktan geçmektedir. Bu aşamada, ihracatta vergi iadesi uygulamasında yapılan bir hatanın hayali ihracata yol açtığı unutulmaması gereken bir husustur. 1984 yılından itibaren ihracatta vergi iadeleri kademeli olarak azaltılsa da bu uygulama Türk işadamlarını fırsatlardan daha fazla yararlanan bir karaktere büründürmüştür.

Devlet politikalarında yapılan değişiklikler işadamları kültürünü çok etkilemektedir. Bu politikalarda sağlanan tutarlılık devlet işadamları ilişkisine daha olumlu yönde etkide bulunacaktır. Bunun ekonomiye yansımaları ise kayıt dışı ekonominin ekonomik göstergeleri saptırıcı etkisini azaltma yönünde olacaktır.

⁶⁸ (Çevrimiçi) **loc. cit**, <http://www.sonbaski.com/mart2005burcuhan.htm>, 12.06.2006.

⁶⁹ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **op. cit**, s.23.

SONUÇ

Ekonomik kalkınmayı sağlamaya çalışan gelişmekte olan ülkelerin en büyük sorunlarından biri, sanayileşmiş ekonomiler arasında yer alabilmek için ihtiyaç duyulan hammadde ve yatırım mallarını temin edebilmektir. Bunu elde etmenin yolu, gerekli olan finansmanı sağlamaktır. Gelişmiş ülkeler de, mevcut ekonomik durumunu korumak ve günümüzün globalleşen dünyasında daha büyük bir paya sahip olabilmek gibi farklı bir nedenle de olsa, ihracatın artırılması suretiyle sağlanacak döviz gelirleri ile “büyümeyi sağlayan öncü sektörler” e gereken hammadde ve finansmanı sağlamak zorundadırlar.

Özellikle gelişmekte olan ülkeler, gerek ekonomilerinin döviz darboğazından kurtulması, gerekse üretimini sağlayamadıkları bazı malların ithalatını gerçekleştirmek için ihracata daha fazla önem vermek zorundadırlar. Bunun için ise öncelikle hangi sektörlerin desteğe ihtiyacı olduğu ve bu yolla gelir sağlayabildiği incelenmeli ve daha sonra gerekli finansman, eğitim ya da hizmet anlamında gerekli olan destekler karşılanmalıdır.

Ekonomik kalkınmayı sağlayabilmenin diğer bir alternatifi ise ithal ikameci modeldir. Türkiye 1980 yılına kadar ithal ikameci modeli benimseyerek ihracatını artırmaya çalışmıştır. Fakat beklenenin aksine Türkiye’nin ihtiyaç duyduğu döviz miktarı bu döneme kadar artmış ve ardından yaşanan petrol krizi sonucunda 24 Ocak 1980 kararları ile bu model terk edilerek ihracata dayalı sanayileşme stratejisi uygulamaya konulmuştur. İthal ikameci modeli benimseyen ülkeler mevcut iç piyasayla sınırlı kalmak zorunda olduklarından, giderek daha fazla baskısını hissettiren ekonomik birleşmeler, ülkeler arası anlaşmalar ve dolaylı olarak da olsa dünyanın herhangi bir yerinde yaşanan ekonomik krizin ülke ekonomisini etkilemesiyle, bu strateji Türkiye’nin 1980’de yaşadığı gibi yerini ihracata dayalı sanayileşme stratejisine bırakmıştır.

İhracata yönelen ekonomilerin belli başlı bazı amaçları vardır. Teknolojik gelişmeyi sağlamak, iç pazar ile kısıtlanmayan üretimin getirdiği yeni iş alanları avantajından yararlanmak, ticaret hadlerinde olumlu bir seyir izleyebilmek, dış ödemeler bilançosunda sermaye giriş çıkışlarının denetimini sağlayabilmek, dış pazara yönelik üretimin getirdiği ölçek ekonomileri avantajından yararlanabilmek, üretimde artış sağlamak ve kaynak dağılımında etkinliği sağlayabilmek gibi bir çok nedenden dolayı ülkeler ihracatlarını desteklemektedirler.

İhracata yönelik devlet teşvikleri; ihracatta prim sistemi, ihracatta vergi iadesi ile vergi indirim ve muafiyeti, girdi teşvikleri ve devlet pazarlama yardımından oluşmaktadır. Devalüasyonun ihracatı artırıcı etkisi olduğu konusunda iktisat literatüründe genel bir kabul olmasına rağmen bu çalışmanın konusunu oluşturmadığından sadece kısaca bir anlatımla açıklanmıştır.

Dünyada teşvik sistemlerine bakıldığında; günümüzün kalkınma sürecini tamamlamış ülkeleri olan ABD, Japonya gibi ülkelerin KOBİ'ler için yapılan teşvik konusunda daha itinalı davranmakta olduğu görülmektedir. Dünyadaki teşvik stratejileri ile Türkiye'nin halen uygulamakta olduğu stratejiler karşılaştırılmak istenirse, bunun için en sağlıklı sonucun üretimde ne kadar teknolojiye destek verildiği konusu incelenebilir. Bunun nedeni, Ar-Ge harcamalarına ayrılan payın artmasıyla birlikte daha ileri teknoloji ile artan getirili üretime geçilebilmesinin sağlanmasıdır. Dünya ekonomisi de son 20 yıllık süreçte bu varsayımın doğruluğunu kabul etmiş ve Ar-Ge harcamalarında artışa gitmiştir. Ar-Ge teşviklerinin ihracatı artırması açısından bu kadar kilit bir görevde yer alması bu konuda çeşitli uygulamaların artmasını sağlamıştır. Örneğin OECD ülkeleri Ar-Ge için vergi teşviği gibi farklı alanlara doğru yönelmeye başlamıştır.

AB'de teşvik sistemlerine bakıldığında ise, özellikle 1994 yılından itibaren ihracatı teşvik sistemlerinin yoğunlaşmaya başladığı görülmektedir. Bir istatistiki veri ile konuya açıklık getirmek gerekirse, AB üyesi devletlerde ihracatı teşvik tedbirleri, üye ülkelerin GSYİH'nin % 3'üne tekabül etmektedir.

Dünyada teşvik sistemleri kapsamında GATT'ın yerini alan DTÖ çerçevesinde bir inceleme yapılacak olunursa, GATT varlığını sürdürdüğü sırada oluşturulan Teşvik Kodunun incelenmesi bu konuda bir fikir verebilmektedir. Bu kodla birlikte teşviklerde nelerin yasak sayılacağını açıkça belirtilmiştir. Bu yasaklar içinde maddi yardımların dikkat çektiği düşünülmektedir. EFTA ve ABD'deki teşvik sistemlerine bakıldığında; EFTA'da özellikle sübvansiyonlar ve haksız rekabete yol açacak uygulamalarla ilgili maddelerin EFTA Anlaşması'nın 'Devlet Yardımları' başlığında yer almakta; ABD'de ise merkezden yönetilen bir destek sisteminin uygulanmadığı, fakat birçok yan kuruluşla KOBİ'lere destek verildiği gözlenmektedir. ABD'de teşvik sistemi denildiğinde, Eximbank'ın yüksek miktarlarda finansal ürün sunması ve diğer kurumlarla bu konuyla ilgili sıkı bir işbirliği içerisinde bulunması göze çarpmaktadır.

İhracata yönelik devlet teşvikleri özellikle gelişmekte olan ülkeler için ekonominin olmazsa olmazı durumundadır. Fakat bu stratejiyi uygulayan ülkelerin yine de karşılaşılabilecekleri bazı sorunlar vardır. Bunlar; ucuz işgücünün eğitimi sorunu, pazar sorunu, yeni korumacı politikalar, pazar bilgi sorunu ve ek maliyetler ile yatırım kapasitesi eksikliği sorunu ve korumacılık önlemlerinin kaldırılmasıyla oluşan riskler olmak üzere altı başlıkta toplanarak bu çalışmada incelenmiştir.

İhracatta etkinliğin sağlanabilmesi için uyulması gereken belli başlı bazı kurallar olduğu söylenebilir. Öncelikle mümkün olduğu kadar özel üretim yardımlarından kaçınılmalıdır. Ayrıca, teşviklerin ihraç potansiyeli olan üretimin teşviki için kullanılması gerekmektedir. Son olarak uluslararası alanda tarife korumalarına uyularak bu politikanın uygulanması gerekmektedir.

Türkiye'de ihracata yönelik devlet teşviklerinde rol oynayan belli bazı kurumlar vardır. Türkiye'de devlet teşvikleri konusunda en yetkili kurumlardan biri DPT'dir. DPT, uzun vadeli kalkınma planlarını ve yıllık programları hazırlar ve diğer kurumlarla işbirliği içinde ve gerekli görüş alışverişinde bulunarak Türkiye'nin sanayileşme stratejisinde gerekli düzenlemeleri yapmaktadır.

Türkiye’de 2000 yılına kadar 19 çeşit ihracat teşviği uygulanmıştır. Bu teşvikler, “Yurtdışı Ofis ve Mağaza Açma Desteği, Eğitim Yardımı, İstihdam Yardımı, Pazar Araştırması Desteği, Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi, Yurtdışı Pazar Araştırma Desteği, İhracata Yönlendirme Desteği, Türk Ürünlerinin Markalaşması ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi Desteği, Marka Oluşturma ve Tanıtım Desteği, İhracat Amaçlı Yurtdışı İş Gezisi Program Katılım Desteği, Yurtdışı Fuar Desteği, Milli Katılım Düzeyindeki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği, Milli Katılım Dışındaki Yurtdışı Fuarlara Katılım Desteği, Yurtdışı Daimi Sergi Katılım Desteği, Yurtiçi Fuar Desteği, Yurtiçi Uluslar Arası Sanayi İhtisas Fuarlarına Katılım Desteği, Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi, Ar-Ge Yardımı ve Enerji Muafiyeti Yardımı’dır.

Bu teşviklerin amacı, ihracatı teşvik tedbirleri için büyük bir önem taşıdığından ayrıntılarıyla incelenmiştir. DTM ve KOSGEB’in katkılarıyla gerekli kurumsal çerçeve sağlanmış ve hayali ihracata yol açan ihracatta vergi iadesi gibi bazı teşvikler yürürlükten kaldırılrsa da 1980’de 2.910 milyon dolar olan ihracat, 2000 yılında 27.775 milyon dolara ulaşmıştır. Fakat yine de bu dönemde yapılan devalüasyonların etkisi göz ardı edilemez. Yatırım teşvik sisteminin ise dünyayla entegrasyonu sağlamak, bilgi toplumuna erişmek ve yabancı sermayeyi özendirmek gibi amaçları vardır. Türkiye’de bölgesel kalkınmanın sağlanabilmesi için yatırım teşviklerinden sıkça yararlanıldığı görülmektedir.

Tüm bu teşviklerin sağlanması ile ihracat artışının Türkiye ekonomisine nasıl bir etkide bulunduğunu anlayabilmek için ihracatın ithalatı karşılama oranına bakmak gerekecektir. 1980 yılında %36,8 olan bu oran, 1983’te %62,0 seviyelerine çıksa da 2000 yılında %51 seviyesine ulaşmıştır. Türkiye’nin ihracat performansı sektörler itibariyle incelendiğinde ise dünyadaki gelişmelerle çok da paralel gitmediği görülmektedir. Bunun bir sebebi olarak sanayi ürünleri ihracatımızın dokuma-giyim ve demir-çelik ürünleri ihracatına büyük çapta bağımlı hale gelmesinden kaynaklandığı söylenebilir.

İhracata dayalı sanayileşme stratejisini benimseyen bir ülkede, bu stratejiye geçmekle birlikte o ekonomide mevcut olan girişimcilerin bu süreçten nasıl etkilendiği veya bu stratejinin ülkedeki işadamları kültürünü nasıl etkilediği konusu araştırılmıştır.

Türkiye’de 24 Ocak kararlarının alınmasının ardından ihracata dayalı sanayileşme modelini benimsemekle birlikte bu stratejinin gerçekleştirilebilmesi için, ekonomideki girişimci sayısı ve niteliği de artırılmaya çalışılmıştır. Bu açıdan düşünüldüğünde Türkiye’de 1980 sonrasında açılan ve kapanan işyerlerini incelenerek bu stratejinin amacına ne kadar ulaştığı anlaşılabilir. Buna göre; 2000 yılındaki açılan şirket ve kooperatif sayısı, 1980 yılının neredeyse 2,5 katı düzeyindeyken, kapanan şirket sayısı ise on katına çıkmıştır.

1980 sonrası Türkiye’deki girişimci profili araştırılırsa; Türkiye’de değişen iş yaşamı koşullarına bakmak gerekir. Toplumsal hayatın işadamlarına etkisi, kişinin doğuştan itibaren sahip olduğu özelliklerden daha fazla olmaktadır. Bu eğer Türkiye için kurgulanırsa, Türk girişimcilerin etkisinden kurtulamadığı Osmanlı döneminden kalma risk almama eğilimi hala kendini göstermektedir. Yine aynı dönemden gelen bir alışkanlık olan azla yetinmeyi bilme, girişimcilik kültürünün gelişmesinde önemli bir engeldir. 1980 sonrasında değişen işadamları kültürünü anlatırken, vergi muafiyet ve istisnası açıklarından yararlanma çabasına dikkat edilmelidir. Türkiye’deki 1980 sonrası işadamları, sistemin açıklarından daha fazla yararlanmayı bilen bir kültüre büründüğü söylenebilir.

1970’lerdeki işadamlarıyla 1980’lerinkiler karşılaştırılırsa ithal ikameci ve ihracata dayalı sanayileşme modelinin işadamlarını nasıl etkilediği daha rahat anlaşılabilir. Buna göre; 1970’lerin işadamları; verimlilik, kalite ve uygun fiyata önem vermezken, var olan geleneksel mal üretimini yapma çabasıydılar. 1980 sonrasında serbest piyasa ekonomisine geçildiğinde bu durumda büyük farklılıklar oluşmuştur. Çünkü serbest piyasa ekonomisinde fiyatın ve malın kalitesinin önemi diğer sistemlere oranla daha büyüktür. Ayrıca, Türk işadamları kültüründe hala aile

bağları ve akraba ilişkileri çok önemlidir ve aile şirketleri yüksek bir seviyededir. İhracatta devlet desteklerinin artmasıyla 1980 sonrası işadamlarının yurtsever söylemleri artmış, varlıklarını devletin koyduğu ulusal hedeflere yaptıkları katkıyla meşrulaştırmaya çalışmışlardır.

1980 sonrası oluşan işadamı kültürünün bir diğer özelliği de TÜSİAD çevresinde örgütlenen girişimcilere göre daha küçük, iç piyasaya dönük, yoğunlaşma oranı düşük çeşitli Anadolu kentlerine yayılmış olmalarıdır. Bunun nedeni ise yine girişimci olmanın en önemli gerekliliklerinden biri olan risk alma eğilimidir. İhracatı desteklemek için uygulanan mevzuatta sık sık değişiklikler yapılması Türk işadamlarının karakterini 1980 öncesine oranla daha fazla belirsizlikten kaçınan bir karaktere büründürmüştür.

Bunun yanında AB ve ABD’de ihracatın desteklenmesinin bir parçası olarak girişimcilere sağlanan teşvikler ve bunun AB ve ABD girişimci kültürüne etkileri incelendiğinde, KOBİ’leri desteğin ekonomik gelişmeyi sağlamada ne kadar önemli olduğu görülür. Zira AB’nin Mayıs 1984’te yayımlanan Komisyon Bildirimi’nde ve daha sonra 1986 yılında bu komisyonun getirdiği değişikliklerle KOBİ’lere yönelik eylem programlarına ağırlık verilmiştir. Bunun ekonomiye yansıması ise hızla büyüyen firmalar ve istihdam artışı şeklinde olmuştur. Fakat AB ve ABD arasında bir karşılaştırma yapılırsa toplumsal kültürün de etkisiyle AB’deki girişimcilerin halen ABD’ye göre daha az risk aldığı görülmektedir.

Türkiye’deki girişimcilere bakıldığında, ülkemizdeki girişimcilerin yatırım yapmama sebepleri araştırılarak ihracatı destek stratejisinin eksik yönleri daha rahat anlaşılmaktadır. Buna göre; bu kişilerin yatırım yapmama sebebi olarak belirttikleri en büyük sorun devlet politikalarındaki değişimlerdir. Bu açıdan bakıldığında devlet politikalarında tutarlılığın ne kadar gerekli olduğu çok açıktır.

Sonuçta, 1980 yılı itibariyle uygulanan ihracatı teşvik tedbirlerinin Türkiye’deki devlet-işadamı ilişkisini kuvvetlendirdiği görülmüştür. Bu sonuca

varılmasındaki ana neden, bu stratejinin en önemli ayağını oluşturan ihracat kredilerinden faydalanmak için işadamlarının büyük bir çaba içerisinde olmasıdır. Sistem itibariyle işadamlarının devletle olan ilişkilerini optimal düzeyde tutmaları gerektiği açıktır. Fakat burada dikkat edilmesi gereken bir nokta da devlet politikalarında tutarlılığın sağlanması gerektiğidir. Teşvik stratejisinin uygulanmasında yapılan bir yanlışlık, devletten işadamlarına yapılan kaynak aktarımını daha çok kayıt dışı rakamların yükselmesine ya da başka bir deyişle, haksız kazanç sağlayan işadamlarının artmasına yol açacaktır. Bunun ise; toplumsal hayata yansımaları işadamlarına karşı duyulan güvensizlik ve iktisat literatürüne yansımaları ise iş ahlakı kavramının daha fazla tartışılması olacaktır.

Ayrıca, devletle işadamları arasındaki ilişkiyi kuvvetlendirmede devlete düşen en önemli görevin; işadamlarına maddi yardımların dışında, işlerini geliştirebilecekleri konular hakkında seminer, konferans ve eğitimlerle maddi olmayan yardımlarda bulunması olduğu sonucuna varılmıştır. Elbette ekonomik istikrarın sağlanmadığı bir ülkede işadamlarının üretim yapabilmeleri için ne kadar teşvik verilirse verilsin, istenen düzey yakalanamayacaktır. Yatırımların gerçekleştirilebilmesi ya da üretimde çeşitliliğin ve devamlılığın sağlanmasıyla ihracat yapılarak döviz geliri elde edilebilmesi için gerekli olan ekonomik ortam hazırlandığında ve ayrıca işadamlarına da ihracata yönelik olarak maddi olmayan yardımlarda bulunulduğunda istenilen amaca ulaşabilmek mümkün olacaktır.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR:

AKAT, Asaf Savaş: **Alternatif Büyüme Stratejisi – İktisat Politikası Yazıları**, 17. bs, İletişim Yayınları, İstanbul, 1983.

AKTAN, Coşkun Can: **Türkiye'nin İhracat Stratejisi**, 1. bs, İnanç Dış Ticaret Araştırmaları Merkezi Yayınları, İstanbul, 2003.

ARAT, Necla: **Türkiye'de Kadın Girişimcilik**, Yayın No:7, Tes-Ar Yayınları, Ankara, 1993.

ATO, **Yatırımlarda Devlet Yardımları ile İlgili Mevzuat**, Yayın No:11, ATO Yayınları, Ankara, Haziran 2000.

BENLİKOL, Sabahattin, vd: **Avrupa Birliği Ülkelerinde Vergi Sistemlerindeki Teşvik ve İstisnalar**, Yayın No:1997-7, İTO Yayınları, İstanbul, 1997.

BİLGİN, Mualla: **Sorularla İhracatı Teşvik Mevzuatı**, Yayın No:1998-56, İTO Yayınları, İstanbul, 1998.

BORATAV, Korkut: **Türkiye'de Sanayileşmenin Yeni Boyutları ve KİT'ler**, 1. bs, Türkiye Ekonomik ve Toplumsal Tarih Vakfı Yayınları, İstanbul, 1993.

BUĞRA, Ayşe: **Devlet ve İşadamları**, 3. bs, İletişim Yayınları, İstanbul, 2003.

CENGİZ, Emrah vd: **Uluslar arası Pazarlara Giriş Stratejileri**, Yayın No:355, Der Yayınları, İstanbul, 2003.

CEYLAN, Adnan – N. Demircan: “Girişimciliği Etkileyen Faktörler ile Girişimci Kişilik Özellikleri Arasındaki İlişkilere Yönelik Bir Araştırma”, **9. Ulusal Yönetim**

ve Organizasyon Kongresi Bildiriler, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, ss.828–831

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İHRACATI GELİŞTİRME ETÜT MERKEZİ, **İhracata Yönelik Devlet Yardımları**, Yayın NO:2002/4151,DTM Yayınları, İstanbul, 2002.

DİNLER, Zeynel: **İktisada Giriş**, 10. bs, Ekin Kitapevi, Bursa, 2004.

DORNBUSCH, Rudiger: **Makro Ekonomi**, 1. bs, Akademi Yayınları, İstanbul, 1998.

DPT, **Teşvik ve Uygulama Dairesi 1980 Yılı Yatırım ve İhracat Teşvikleri**, Yayın No: 1776 - TUD:22, DPT Yayınları, Ankara, 1981.

DTM, **1988–1996 Yılları Türkiye’nin AB Üyesi Ülkelere Yönelik İhracat Performansı Üzerine İnceleme**, yayın sayısı yok, DTM Yayınları, Ankara, 1997.

ERDOĞMUŞ, Nihat: “Girişimci İşadamlarının Gelişim Deneyimleri ve Girişimcilik Yetkinlikleri Arasındaki İlişkinin Hayat Tarihi Yöntemiyle İncelenmesi”, **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, s.535

GÖKAKIN, Zeynep Özsoy: “Doksanlı Yılların Yeni Kahramanları: Türkiye’de Girişimci Kadın Profili”, **8. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No Yok, Erciyes Üniversitesi, Nevşehir, Mayıs 2000, s.109

İNCEKARA, Ahmet: **Türkiye’de Teşvik Sistemi**, 10. bs, İTO Yayınları, İstanbul, 1995.

İSO, **İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri**, Yayın No:2001/10, İSO Yayınları, İstanbul, 2001.

KARLUK, Rıdvan: **Uluslar arası Ekonomi**, 6. bs, Beta Yayınevi, İstanbul, 2002.

KAYA, Nihat: “İşletmelerde Girişimcilik Özelliği Yüksek Çalışanların G d lenmesi”, **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, s.541

KAYNAR, Nezh: **İhracatı Teşvik Araçlarının Sektörel Dağılımı ve Sübvansiyon Miktarları**, Yayın No:2001/6385, DPT Yayınları, Ankara, 2001.

KEPENEK, Yakup: **Türkiye Ekonomisi**, 12. bs, Remzi Kitapevi, İstanbul, 2001.

KILIÇBAY, Ahmet: **Türk Ekonomisinin Son 10 Yılı**, 1. bs, Milliyet Yayınları, İstanbul, 1991.

MÜFTÜOĞLU, Tamer: **Girişimcilik ve Kobi’ler**, 1. bs, Gazi Kitapevi, Ankara, 2004.

M S AD (Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği), **İhracatta ve Yatırımlarda Devlet Teşvikleri**, 1.bs, M S AD Yayınları, İstanbul, 2001

NARLI, Ayşenur: **İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tarihsel Gelişimi**, baskı sayısı yok, Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Ankara, yayın yılı yok.

OECD, **Enterprising Women**, 1. bs, OECD, Paris, 1990.

ÖZKALP, Enver - Z. Sungur: “Kamu ve  zel Sektör  rg tlerinde Risk Kültürü ve Karşılaştırmalı Bir Uygulama”, **9. Ulusal Yönetim ve Organizasyon Kongresi Bildiriler**, Yayın No:10, düz. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi, İstanbul, Mayıs 2001, s.208–209

PARASIZ, İlker: **Türkiye Ekonomisi 1923'ten Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları**, 1. bs, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa, 1998.

PRICE WATERHOUSE, **Doing Business In Turkey**, 8. bs, Price Waterhouse, İstanbul, 1993.

SARAÇ, Osman: **İhracatta Devlet Yardımları**, 1. bs, Yaklaşım Yayıncılık, Ankara, 2005.

SEYİDOĞLU, Halil: **Uluslar Arası İktisat**, 14. bs, Güzem Yayınları, İstanbul, 2001

SUNAR, İlkey: **Sanayileşmede Yönetim ve Toplumsal Uzlaşma**, 1. bs, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 1992.

ŞAHİN, Arif: **İhracat Mevzuatı**, No:1999/6818, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME) Yayınları, Ankara, 1999.

TANRISEVER, Nazlı Hezar: **AB'de Girişimciliğin Teşvik edilmesi İçin İzlenen Politikalar ve Türkiye'deki Politikaların AB Uygulamalarına Uyumu**, Baskı Sayısı Yok, AB Genel Sekreterliği, Ankara, Mayıs 2004.

TOMANBAY, Mehmet: **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Hatipoğlu Yayınevi, Ankara, 1995.

TÜRK, İsmail: **Maliye Politikası**, 16. bs, Turhan Kitapevi, Ankara, 2004.

TÜRKİYE İŞVEREN SENDİKALARI KONFEDERASYONU, **Avrupa Birliği'nde Girişimciliğin Geliştirilmesi: Türkiye'ye Yol Gösteren Politika Ve Uygulamalar**, Yayın No: 245, Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu Yayınları, Ankara, 2004.

TÜRKÖĞLU, Meltem: **Sorularla İhracat Mevzuatı**, Yayın No:1998-55, İTO Yayınları, İstanbul, 1998.

TÜSİAD, **Türkiye’de Girişimcilik**, Yayın No:2002/12/340, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 2002.

TÜSİAD, **Türkiye’nin İhracatında Uzun Vadeli Bir Perspektif ve Öneriler**, Yayın No: TÜSİAD – T/96 – 1/195, Tüsiad Yayınları, İstanbul, 1996.

YİĞİT, Mehmet: **İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi**, 3. bs, Üniversite Kitapevi, Kütahya, 1996.

YÜCEEL, Mustafa: **Türk Eximbank’ın İhracat Destek Programları**, Yayın No:5706-99, MÜSİAD Yayınları, İstanbul, 1999.

MAKALELER

ERDEM, Ferda: “Girişimcilerde Risk Alma Eğilimi ve Belirsizliğe Tolerans İlişkisine Kültürel Yaklaşım”, **Akdeniz İİBF Dergisi**, Cilt: 1, Sayı:2, Kasım 2001, s. 45–52.

GÜNEY, Semra ve Aysun Çetin: “Kültürün Girişimciliğe Etkisi ve Türkiye’de Girişimcilik Kültürü”, **Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Cilt:21, Sayı:1, Haziran 2003, ss.191–205.

ÖZSAĞIR, Arif: “Bölgesel Kalkınma Politikası Aracı Olarak Girişimcilik”, **Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Dergisi Mercek**, Temmuz 2004, s. 74.

PIRLER, Bülent: “İşsizliğin Çaresi, Girişimcinin Desteklenmesi ve İşgücü Niteliğinin Artırılmasıdır”, **Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası Dergisi Mercek**, Ekim 2005, s. 10.

YAZICI, Kamil ve Kader Tan Şahin: “Türkiye’de Girişimciliğın Gelişimi: Kültürel ve Makro-Kurumsal Bağlamın Kritiğı”, **İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadı Enstitüsü Dergisi Yönetim**, Yıl. 17, Sayı:53, Şubat 2006, ss.19–23.

TEZLER

AYTEK, Hikmet: “Girişimcilerin Özellikleri, Kazançları, Sorunlarına Bakış ve bir Örnek Olay”, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1991).

AYTEMÜR, Zekiye: “İhracatın Tarihsel Gelişimi İçinde Yapısal Değişim ve Teşvik Tedbirleri”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990).

BAŞARAN, H. Bayram: “Dünya’da ve Türkiye’de İhracat Kredi Sigortası”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1989).

BAYDİLLİ, Kazım: “Türkiye’de Teşvik Sistemleri Uygulama Şekli ve Karşılaşılan Problemler”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1993).

BERKER, İnci: “Türkiye’de 1980 Sonrası İhracatı Teşvik Politikasının Sanayiye Etkisi”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1993).

BİÇER, Taner: “Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi (1980 – 1987)”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1988).

BİNİCİ, Zülfettin: “Türkiye’de İhracatı Teşvik Politikası ve İhracatı Teşvik Uygulaması”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1995).

ÇAPRAZ, Neşe: “1980 Sonrası İhracat ve İhracatı Teşvik Politikası”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1988).

DEMİRCİ, Avni K. : “Türkiye’de Yatırım ve İhracatı Teşvik Politikaları”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1991).

DEMİRCİ, Sunay: “Türkiye’de Yatırımları Teşvik Politikaları”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990).

DENİZ, Naim: “Türkiye İhracatının Yapısal ve Sayısal Gelişimi ve Ekonometrik Analiz”, (Basılmamış yüksek lisans tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1989).

EKİCİ, Mehmet Sena: “Türkiye’de 1980 Sonrası Yatırım Teşvik Uygulamaları”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1990).

ERKAN, Gülgün: “Dünyada ve Türkiye’de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri”, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1994).

ERSUN, Cengiz: “İhracatı Teşvik Araçları Türkiye Uygulaması”, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1989).

GÜLAY, İhsan: “Dışa Açılmada İhracatın Teşvik Aracı Olarak Döviz Kuru Politikası ve Dış Ticaret Rejimi, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1991).

İNCEKARA, Ahmet: “Türkiye’de Sanayileşme Politikaları ve İhracata Yönelik Stratejiye Geçiş”, (Basılmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1985).

KATİPOĞLU, Bilge Nur: “Dış Ticaretin Finansmanı”, (Basılmamış doktora tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1988).

KINRAN, Şükriye Burcu: “İş Ahlakı ve Etik Değerlerin Türk İşletmecisindeki Yeri”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2006).

YETİMOĞLU, Galip Kamuran: “ Türkiye’de İhracat Kredileri Uygulaması”, (Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 1985).

İnternet Kaynakları:

ANKARA TİCARET ODASI (ATO), (Çevrimiçi)
http://195.155.145.1/turkce/yayinlar/kitaplar/tesvik_politikalari.zip, 06.06.2006.

(Çevrimiçi) <http://www.canaktan.org/din-ahlak/ahlak/rant-kollama/turkiyede-rant-kollama.htm>, 14.06.2006.

(Çevrimiçi) <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/hakan.doc>, 01.05.2006.

(Çevrimiçi) http://www.ekodialog.com/Makaleler/ihrac_tesvik.html, 10.05.2006.

Çevrimiçi, <http://www.erc.metu.edu.tr/menu/series03/0301.pdf>, 15.01.2007.

(Çevrimiçi) <http://www.geocities.com/emrah2007/sanayi.doc>, 14.01.2007.

(Çevrimiçi) www.ihracatdunyasi.com/ihracfinansop/2.html, 01.05.2004.

(Çevrimiçi) <http://www.manas.kg/pdf/sbd-2-11.pdf>, 01.07.2006.

(Çevrimiçi) <http://www.sonbaski.com/mart2005burcuhakan.htm>, 12.06.2006.

(Çevrimiçi)
<http://www.syk.com.tr/soylesiler/DİŞ%20TİCARET%20SOYLESİLER%20ÖZETLER%204-.pps>, 04.07.2006.

DİŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi)
<http://www.dtm.gov.tr/AB/AB%20Sayfasi/ortkREK.htm>, 10.04.2006.

DİŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI,
www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/dnbgdistic.htm, 03.05.2004.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi)
<http://www.dtm.gov.tr/ead/dtdergi/nisan2002/gida.htm>, 14.06.2006.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi)
www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan99/ihrtes.htm, 03.05.2004.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi)
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/I-2.htm>, 24.01.2007.

DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi)
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/strateji/II-4.htm>, 12.02.2007.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/kuresell/oik439.pdf>, 03.07.2006.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/viii/plan8str.pdf>, 12.05.2006.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/bilim/yucelih/biltek04.pdf>, 26.12.2006.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/kayitdis/oik614.pdf>, 14.06.2006.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/devletya.pdf>, 04.07.2006.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/oik545.pdf>, 10.07.2006.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/sanayi/tr2003ab.pdf>, 14.06.2006.

DPT, (Çevrimiçi) <http://ekutup.dpt.gov.tr/vergi/oik608.pdf>, 13.07.2006.

DTM, (Çevrimiçi) <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/nisan2002/ABD.htm>,
13.05.2006.

DTM, Çevrimiçi, <http://www.dtm.gov.tr/ead/strateji/Strateji.doc>, 13.06.2006.

EGE BÖLGESİ SANAYİ ODASI, (Çevrimiçi)

<http://www.ebso.org.tr/tr/arastirmalar/tesvik2003yazi.doc>, 12.01.2007.

EMEK, Uğur: DPT, “Kamu Yönetişiminde Yeniden Yapılanmanın Etik Temelleri”, (Çevrimiçi) http://www.tedmer.org.tr/documents/U.EMEK_EBERT_TED-MER_YILDIZ.pdf, 12.06.2006.

EREN, Erol vd, “İş Çevresinin Yaratıcılık Üzerindeki Etkileri ve Bir Araştırma”, Çevrimiçi, http://www1.dogus.edu.tr/dogustru/journal/sayi_5/M00061.pdf, 16.12.2006.

EXİMBANK, (Çevrimiçi) <http://www.exim.gov/news/articles/finance0904.pdf>, 12.05.2006.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi) <http://www.econturk.org/Turkiyeekonomisi/hazine26.pdf>, 10.06.2006.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi) <http://www.hazine.gov.tr/yayin/tug/degerlendirme/hayrettin1.htm>, 05.05.2005.

HAZİNE MÜSTEŞARLIĞI, (Çevrimiçi) http://www.treasury.gov.tr/arastirma/tug_tpsdy.pdf, 02.05.2004.

OECD BİLİM, TEKNOLOJİ VE SANAYİ: 2004 RAPORU, (Çevrimiçi) <http://www.oecd.org/dataoecd/17/16/34074396.pdf#search=%22abd%20te%C5%9Fvik%20sistemi%22>, 12.05.2006.

REKABET KURUMU, (Çevrimiçi) <http://www.rekabet.gov.tr/word/tezler/mustafaozkarabuber.doc>, 18.06.2006.

TRADEPORT, (Çevrimiçi) <http://www.tradeport.org/tutorial/financing/index.html>, 12.05.2006.

ÜZÜMCÜ, Adem – A. Doğan, “Türkiye ve Sivas’ta Yatırım-KOBİ Teşviklerinin Gelişimi”, **Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, (Çevrimiçi) <http://www.cumhuriyet.edu.tr/edergi/makale/106.pdf>, 16.01.2007.