

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

DOKTORA PROGRAMI

**AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE İHRACATA YÖNELİK DEVLET
YARDIMLARININ İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ:
EKONOMETRİK BİR ANALİZ**

DOKTORA TEZİ

Emrullah METE

ARALIK-2015

TRABZON

KARADENİZ TEKNİK ÜNİVERSİTESİ * SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İKTİSAT ANABİLİM DALI

DOKTORA PROGRAMI

**AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE İHRACATA YÖNELİK DEVLET
YARDIMLARININ İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ:
EKONOMETRİK BİR ANALİZ**

DOKTORA TEZİ

Emrullah METE

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Haydar AKYAZI

ARALIK-2015

TRABZON

ONAY

Emrullah Mete tarafından hazırlanan “*Avrupa Birliği ve Türkiye’de İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının İhracat Performansına Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz*” adlı bu çalışma 16.12.2015 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda (*oybirliği /oyçokluğu*) ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından İktisat Anabilim dalında **doktora tezi** olarak kabul edilmiştir.



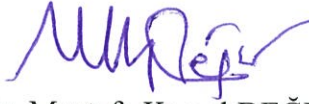
Prof. Dr. Hasan ÖZYURT (Başkan)



Prof. Dr. Haydar AKYAZI (Danışman)



Prof. Dr. Birdoğan BAKİ (Üye)



Prof. Dr. Mustafa Kemal DEĞER (Üye)



Doç. Dr. Bülent DOĞRU (Üye)

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduklarını onaylarım. ... / ... /

Enstitü Müdürü
Prof. Dr. Ahmet ULUSOY

BİLDİRİM

Tez içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada orijinal olmayan her türlü kaynağa eksiksiz atıf yapıldığını, aksinin ortaya çıkması durumunda her tür yasal sonucu kabul ettiğimi beyan ediyorum.

Emrullah METE

16.12.2015

ÖNSÖZ

Günümüzün çoğu kimseler tarafından geçerli iktisat doktrini kabul edilen neoklasik iktisat, serbest ticareti öngörse de, Merkantilist düşünceden bu yana süre gelen korumacı uygulamalar devam etmektedir. Ancak günümüzde, merkantilist uygulamalardan farklı olarak, serbest ticareti savunan küresel kurumların varlığına rağmen müdahaleci politikalar *stratejik uluslararası ticaret politikaları* çerçevesinde yürütülmektedir. Nitekim korumacılık uygulamalarının küresel neo merkantilist yöntemleri incelendiğinde, bir kısmının doğrudan (bariyerler, kota uygulamaları, destekler, vergiler vb.) uygulamalar şeklinde oldukları görülmektedir.

Bu çalışmanın amacı, AB ve Türkiye’de uygulanmakta olan ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracatı etkileme derecesini ortaya koymak; böylece AB ve Türkiye’nin sırasıyla 2020 ve 2023 stratejileri kapsamında belirlemiş oldukları hedeflerin gerçekliliği konusunda öngörülerde bulunmak ve elde edilecek bilgiler dâhilinde Türkiye özelinde, politika uygulayıcılarına yönelik bazı önerilere de yer vermektir.

Çalışmanın her aşamasında akademik birikimleri, değerli görüş ve eleştirileriyle bana yol gösterici nitelikte çok önemli katkılar sağlayan tez danışmanım Prof. Dr. Haydar AKYAZI başta olmak üzere, tez izleme komitesi/jüri üyeleri Prof. Dr. Hasan ÖZYURT, Prof. Dr. Birdoğan BAKİ, Prof. Dr. Mustafa Kemal DEĞER, ve Doç. Dr. Bülent DOĞRU’ya; yoğun işlerinin arasında çalışmanın uygulama kısmında desteklerini esirgemeyen başta Yrd. Doç. Dr. Murat Can GENÇ olmak üzere Doç. Dr. Seyfettin ARTAN, Yrd. Doç. Dr. Osman Murat TELATAR ve Yrd. Doç. Dr. Aykut BAŞOĞLU’na teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca, çalışmada kullanılan verilerin elde edilmesinde kıymetli zaman ve desteklerini esirgemeyen Şube Müdürümüz Dr. Arzu EROL ile Genel Sekreterimiz İdris ÇEVİK’e ve son olarak doktora öğrenimim süresince bana burs katkısı sağlayan TÜBİTAK’a da teşekkür ederim.

Trabzon, Aralık 2015

Emrullah METE

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	IV
İÇİNDEKİLER.....	V
ÖZET	IX
ABSTRACT	X
TABLolar LİSTESİ	XI
ŞEKİLLER LİSTESİ	XII
GRAFİKLER LİSTESİ	XIII
KISALTMALAR LİSTESİ	XIV
GİRİŞ.....	1-4

BİRİNCİ BÖLÜM

1. GENEL OLARAK DEVLET YARDIMLARI	5-26
1.1. Devlet Yardımları	5
1.1.1. Devlet Yardımları Kavramı.....	5
1.1.2. Devlet Yardımlarının Çeşitleri.....	10
1.1.2.1. Veriliş Amaçlarına Göre Devlet Yardımları.....	10
1.1.2.1.1. Teşvik Amacıyla Yapılan Devlet Yardımları	10
1.1.2.1.1. Üretimin Desteklenmesi Amacıyla Yapılan Devlet Yardımları	11
1.1.2.2. Veriliş Şekillerine Göre Devlet Yardımları	11
1.1.2.2.1. Nakdi (Doğrudan) Yardımlar	11
1.1.2.2.2. Nakdi Olmayan (Dolaylı) Yardımlar	12
1.2. Devlet Yardımlarının Önemi	13
1.2.1. Üretim Açısından Önemi	13
1.2.2. İhracat Açısından Önemi.....	15
1.3. Devlet Yardımlarının Ekonomik Etkileri.....	16
1.3.1. Rekabet Koşullarına Etkisi.....	16
1.3.2. Kaynak Dağılımına Etkisi.....	18

1.3.3. Kamu Maliyesi ve Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi.....	19
1.3.4. Bölgeler Arası Gelişmeler Üzerine Etkisi.....	20
1.3.5. Dış Ticaret Üzerine Etkisi.....	20
1.4. Devlet Yardımlarında Uluslar arası Düzenlemeler.....	22
1.4.1. GATT (DTÖ) ve Devlet Yardımları	22
1.4.2. OECD ve Devlet Yardımları	24
1.4.3. EFTA ve Devlet Yardımları	25

İKİNCİ BÖLÜM

2. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI	27-92
2.1. İhracata Yönelik Görüş ve Teoriler	27
2.1.1. Merkantilizm	27
2.1.2. Klasik İktisat	29
2.1.3. Neoklasik İktisat	30
2.1.4. Modern Dış Ticaret Teorileri	32
2.1.5. Yeni Dış Ticaret Teorileri	33
2.2. İhracatın Ekonomideki Yeri ve Önemi	37
2.2.1. İstihdam Üzerine Etkisi	38
2.2.2. Büyüme Üzerine Etkisi	40
2.2.2.1. İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi	41
2.2.2.1.1. Neoklasik Büyüme Teorisi	42
2.2.2.1.2. İçsel Büyüme Teorisi	44
2.3. AB’de İhracata Yönelik Devlet Yardımları	45
2.3.1. Yatay Yardımlar	45
2.3.1.1. Ar-Ge Yardımları	48
2.3.1.2. Çevre Yardımları	51
2.3.1.2.1. Yatırım Yardımları	52
2.3.1.2.2. Yatay Destekler	52
2.3.1.2.3. İşletme Yardımları	52
2.3.1.3. Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma Yardımları	53
2.3.1.4. İstihdam Yardımları	56

2.3.1.5. Eğitim Yardımları	57
2.3.1.6. KOBİ Yardımları	59
2.4. Türkiye’de Uygulanan İhracata Yönelik Devlet Yardımları	61
2.4.1. Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşviklerinin Tarihsel Gelişimi	61
2.4.1.1. 1980 Öncesi Dönem	61
2.4.1.2. 1980 – 1994 Dönemi	63
2.4.2. İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Özellikleri	65
2.4.3. İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Sınıflandırılması	66
2.4.3.1. Amaçları Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları	66
2.4.3.2. Hedef Kitle Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları	67
2.4.4. İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Çeşitleri	68
2.4.4.1. Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	68
2.4.4.2. Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin (Ur-Ge) Desteklenmesi	70
2.4.4.3. İstihdam Yardımı	73
2.4.4.4. Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği	74
2.4.4.5. Pazara Giriş Belgeleri Desteği	76
2.4.4.6. Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality’nin Desteklenmesi	78
2.4.4.7. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi	81
2.4.4.8. Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi	83
2.4.4.9. Tasarım Desteği	85
2.4.4.10. Ar – Ge Yardımları	88
2.4.4.11. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi	92

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARININ İHRACAT

PERFORMANSINA ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ 93-114

3.1. Literatür Taraması 93 |

3.2. Ekonometrik Model ve Veri Seti 99 |

3.3. Ekonometrik Yöntem	101
3.3.1. Panel Birim Kök Testi.....	102
3.3.2. Panel Eş-bütünleşme Analizi	104
3.3.3. Panel Nedensellik Analizi	106
3.4. Ekonometrik Bulgular.....	108
3.4.1. Tanımlayıcı İstatistikler	108
3.4.2. Panel Birim Kök Testi Sonuçları	109
3.4.3. Panel Eş-bütünleşme Analizi Sonuçları	110
3.4.4. Panel Nedensellik Analizi Sonuçları.....	111
GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ	115-123
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	124-136
ÖZGEÇMİŞ	137

ÖZET

Piyasa ekonomisi kurallarını benimseyen AB’de devlet yardımları, yatırımları teşvik etme ve ihracatı geliştirme gibi birçok amaca yönelik olarak uygulanmaktadır. Ana teması; “akıllı büyüme”, “sürdürülebilir büyüme” ve “kapsamlı büyüme” biçiminde 2020 Stratejisini belirleyen AB; bölgesel, sektörel ve yatay yardımların yanında işletmelerin ihracat potansiyellerini arttırmaya yönelik proje tabanlı destekler de geliştirmektedir. İhracatın desteklenme amacı, üye ülkelerin dünyadaki ticaret paylarını koruyabilmelerine ve arttırmalarına katkı sağlamaktır.

Türkiye’de merkezi bir yapı kapsamında yatırım ve ihracat alanlarına göre sınıflandırılan devlet yardımlarının amaçları şunlardır: kalkınma plan ve hedeflerini gerçekleştirmek, bölgelerarası dengesizlikleri gidermek, sermayeyi tabana yaymak, istihdam yaratmak, katma değeri yüksek ileri teknolojileri kullanmak, KOBİ’leri desteklemek ve Türk firmalarının uluslararası alanda rekabet gücünü artırmak. 2023 *Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı* kapsamında, Cumhuriyetin 100. yılında 500 milyar Dolar ihracat hedefine ulaşmak için özellikle teknoloji yoğun üretimin ve ihracata yönelik devlet yardımlarının etkinliği büyük önem arz etmektedir.

Bu çalışmada, AB ve Türkiye’de uygulanmakta olan ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracatı etkileme derecesini ortaya koymak; böylece AB ve Türkiye’nin belirlemiş oldukları hedeflere ulaşıp ulaşamayacağı konusunda bazı öngörülerde bulunabilmek ve elde edilecek bilgiler dâhilinde Türkiye özelinde, politika uygulayıcılarına yönelik bazı önerilerde bulunma amaçlanmaktadır. Bu doğrultuda, devlet yardımlarının ihracat performansına etkisi AB 15 ülkeleri ile Türkiye’ye ait 1996 – 2013 dönemine ait veriler kullanılarak panel veri yöntemi ile analiz edilmiştir. Analiz sonucunda elde edilen bulgular, ihracata yönelik devlet yardımlarının AB 15 ülkeleri ve Türkiye’nin ihracat performansları üzerindeki etkisinin pozitif ve anlamlı olduğunu göstermektedir.

Anahtar Kelimeler: İhracat Teşvikleri, İhracat Performansı, Devlet Yardımları

ABSTRACT

State aid in the European Union (EU) which adopted market economy has many objectives such as stimulation of investments and export development. Besides promoting Europe 2020 Strategy of which the main themes are “smart growth”, “sustainable growth” and “inclusive growth”, Europe also develops project-based supports to increase export potentials of enterprises along with regional, sectoral and horizontal aids. With export support, it is aimed to help member countries keep and increase their market share in world trade.

Classified under investment and export within the context of a central structure in Turkey, state aid aims to realize development plans and objectives, eliminate regional discrepancies, spread the capital towards the bottom, create employment, use value-added advanced technologies, support Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) and increase the competitiveness of Turkish firms in international arena. Within the scope of 2023 Turkey Export Strategy and Action Plan, especially technology-intensive production and state aid for export are highly crucial in reaching USD 500 billion export target for the year 2023, the 100th anniversary of Turkish Republic.

Main purpose of this study is to find out to what degree state aid influences Turkish export, to have predictions whether EU and Turkey could reach the goals they intend to and with the information to be gathered, to advise policy makers in Turkey in particular. In this regard, how state aid affects export performance has been analyzed by panel data method using the statistics 1996-2013 of EU-15 and Turkey. Analysis findings clearly indicate that impacts of state aid upon export performances of EU-15 and Turkey are positive and meaningful.

Key Words: Export Promotions, Export Performance, State Aid

TABLULAR LİSTESİ

<u>Tablo Nr.</u>	<u>Tablonun Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1	Dış Ticaret ve İstihdam Üzerine Literatür Özeti	39
2	AB 27 Ülkelerinde Yatay Yardım Tutarları (milyon EUR)	48
3	AB 27 Ülkelerinde Ar-Ge Yardım Tutarları (milyon EUR)	49
4	AB 27 Ülkelerinde Çevre Yardım Tutarları (milyon EUR)	51
5	AB 27 Ülkelerinde Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma Yardım Tutarları	54
6	AB 27 Ülkelerinde 2006-2011 Döneminde İstihdam Yardım Tutarları	57
7	AB 27 Ülkelerinde Eğitim Yardım Tutarları (milyon EUR)	58
8	Avrupa Birliği KOBİ Kriterleri	59
9	AB 27 Ülkelerinde KOBİ Yardım Tutarları	61
10	Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği Detayları	69
11	Ur-Ge Projeleri Destek Detayları	72
12	Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Detayları	75
13	Pazara Giriş Belgeleri Desteği Detayları	77
14	Marka ve Turquality Desteği Detayları	79
15	Yurt Dışı Fuarlara Katılım Desteği Detayları	82
16	Uluslararası Nitelik Taşıyan Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Destek Tutarları	85
17	Tasarım Desteği Detayları	87
18	Yıllar İtibariyle Tasarım Desteği Tutarları (milyon TL)	88
19	Literatür Özeti	98
20	Çalışmada Kullanılan Veri Seti	100
21	Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler	109
22	Korelasyon Matrisi Katsayıları	110
23	Birim Kök Testi Sonuçları (Trendli ve Sabitli)	110
24	Pedroni ve Kao Panel Eş-bütünleşme Testleri Sonuçları	111
25	LREX Bağımlı Değişken Olduğu FMOLS Sonuçları	112
26	Panel Granger Nedensellik Analizi Sonuçları	113

ŞEKİLLER LİSTESİ

<u>Şekil Nr.</u>	<u>Şeklin Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1	Devlet Yardımlarının Üretim Açısından Önemi	14
2	Devlet Yardımlarının Dış Ticaret Üzerine Etkisi	21

GRAFİKLER LİSTESİ

<u>Grafik Nr.</u>	<u>Grafığın Adı</u>	<u>Sayfa Nr.</u>
1	Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Destek Miktarları (2000-2012)	70
2	Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği Miktarları	72
3	İstihdam Desteği Miktarları (2000-2012)	74
4	Pazar Araştırması Desteği Miktarları	76
5	Pazara Giriş Belgeleri Desteği	78
6	Marka ve Turquality Desteği (000 TL).....	80
7	Yurt Dışı Fuar Katılımı Desteği (000 TL)	83
8	Ar-Ge Desteği Miktarları (000 TL)	91

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AID	: İhracata Yönelik Devlet Yardımı
AR-GE	: Araştırma ve Geliştirme
ATA	: Avrupa Topluluğunu Kuran Antlaşma
ATAD	: Avrupa Toplulukları Adalet Divanı
ATK	: Avrupa Toplulukları Komisyonu
DFİF	: Destekleme Fiyat İstikrar Fonu
DKİB	: Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği
DOLS	: Dinamik En Küçük Kareler Tahmincisi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
EB	: T.C. Ekonomi Bakanlığı
EC	: European Commission (Avrupa Birliği Komisyonu)
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği (European Free Trade Association)
EX	: İhracat değeri
EXPY	: Verimlilik Derecesini İhracat Yapısına Dayandıran İndeks
FMOLS	: Tam Değiştirilmiş En Küçük Kareler Tahmincisi
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade)
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
HHI	: Herfindahl-Hirschman İndeksi
IMPCAP	: İthal Sermaye (Makine-Teçhizat) Miktarı
İDBH	: İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi
İKV	: İktisadi Kalkınma Vakfı
KKDF	: Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu

KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD	: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (Organisation for Economic Co-operation and Development)
OEEC	: Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (Organisation for European Economic Co-operation)
P-KKK	: Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu
SDŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketi
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
UR-GE	: Uluslararası Rekabeti Geliştirme
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organisation)

GİRİŞ

Avrupa Topluluğunu Kuran Antlaşma (ATA), rekabetin hâkim olduğu piyasa ekonomisi kurallarına dayalı bir ekonomik sistemi benimsemiştir. Ekonomik istikrarın sağlanması ve refah düzeyinin yükseltilmesini amaçlayan bugünkü Avrupa Birliği (AB), bu amaçlara engellerden arındırılmış bir Ortak Pazar oluşturarak ve üye devletlerin ekonomi politikalarını birbirine yakınlaştırarak ulaşmayı öngörmüştür.

Piyasa ekonomisi kurallarını benimseyen AB’de devlet yardımları, yatırımları teşvik etme, çevrenin korunmasını sağlama, istihdamı artırma, ihracatı geliştirme, zor durumdaki şirketleri kurtarma ve yeniden yapılandırma gibi alanlara tahsis edilmektedir. Ekonomik ve Parasal Birlik ile İç Pazar’ın oluşturulmasıyla artan rekabetin kendi endüstrileri aleyhine bozulmasını istemeyen AB ülkeleri, devlet yardımlarını daha çok vermeye başlamışlardır.

Ana teması; “akıllı büyüme”, “sürdürülebilir büyüme” ve “kapsamlı büyüme” olan 2020 Stratejisini geliştiren AB; bölgesel, sektörel ve yatay yardımların yanında işletmelerin ihracat potansiyellerini arttırmaya yönelik proje tabanlı destekler de geliştirmektedir. İhracatın desteklenmesiyle üye ülkelerin dünyadaki ticaret paylarını koruyabilmelerine ve arttırmalarına katkı sağlanması amaçlanmaktadır. Bu bağlamda, en fazla desteklenen sektörün, sanayi ve rekabet politikaları çerçevesinde alt sektör olan imalat sanayi olduğu söylenebilir. AB’de ihracat destekleri ülkeden ülkeye değişmekle birlikte kapsam olarak aynıdır.

Türkiye’de merkezi bir yapı kapsamında yatırım ve ihracat alanlarına göre sınıflandırılan devlet yardımları, kalkınma plan ve hedeflerini gerçekleştirmeyi, bölgelerarası dengesizlikleri gidermeyi, sermayeyi tabana yaymayı, istihdam yaratmayı, katma değeri yüksek ileri teknolojileri kullanmayı, KOBİ’leri desteklemeyi ve Türk firmalarının uluslararası alanda rekabet gücü artırmayı amaçlamaktadır. Türkiye’de ihracata yönelik devlet yardımları, ilgili 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararının verdiği

yetkiye dayanarak hazırlanan ve yardımların verilmiş amaç şekil ve miktarlarını belirleyen Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Tebliğleri ile düzenlenmektedir.

Türkiye’de uygulanmakta olan ihracata yönelik devlet yardımları, AB devlet yardımları içerisinde yer alan *yatay yardımlar* çerçevesinde düzenlenmiştir. *2023 Türkiye İhracat Stratejisi ve Eylem Planı* kapsamında, Cumhuriyetin 100. yılında 500 milyar Dolar ihracat hedefine ulaşmak için özellikle teknoloji yoğun üretimin ve ihracata yönelik devlet yardımlarının etkinliği büyük önem arz etmektedir. Zira ihracat performansına yeterince katkı sağlamayan bir devlet yardımının, kamuya yük olmaktan öteye gidemeyeceği açıktır.

Günümüzde uluslararası piyasalarda rekabet edebilme ve geniş pazar payına sahip olabilmenin güçlüğü göz önüne alındığında, AB’nin 2020 stratejisi (*Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi*) çerçevesinde özellikle KOBİ’lerin küresel alanda rekabet edebilmeleri ve ihracatlarını arttırabilmeleri için güçlü ve sürdürülebilir bir sanayi tabanı oluşturmak ve Türkiye’nin 2023 ihracat hedefleri çerçevesinde uygulanmakta olan devlet yardımları ile ihracat performansı arasında güçlü bir ilişkinin olup olmadığı, varsa bu ilişkinin düzeyinin ne olduğunun ortaya konulması politika uygulayıcılarına ışık tutması açısından önem taşımaktadır.

Bu bağlamda *çalışmanın temel amacı*, AB ve Türkiye’de uygulanmakta olan ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracatı etkileme derecesini ortaya koymak; böylece AB ve Türkiye’nin belirlemiş oldukları hedeflere ulaşp ulaşamayacağı konusunda bazı öngörülerde bulunabilmek ve elde edilecek bilgiler dâhilinde Türkiye özelinde, politika uygulayıcılarına yönelik bazı önerilere yer vermektir.

Bu çalışmada, ihracata yönelik devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişki, *panel veri analizi yöntemiyle ampirik olarak test edilecektir*. Bu amaçla AB 15 ülkesi ve Türkiye için 1996-2013 döneminde devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişki irdelenecektir. AB bakımından yardım tutarları olarak, *yatay yardımlara ilişkin veriler* kullanılmıştır. Yatay yardım verilerinin kullanılmasının sebebi, yatay yardımlar ile Türkiye’de ihracata yönelik devlet yardımlarının birebir örtüşür nitelikte olmasıdır. İhracat performansı kriteri olarak da, ülkelerin yıllık reel ihracat değerleri dikkate alınmıştır.

Bu çalışma, üç temel *kısıt* altında hazırlanmıştır: Bunlardan birincisi, 28 AB ülkesinden 15 ülkenin çalışmaya dahil edilmesidir. 15 AB ülkesinin ele alınmasının nedeni, bu ülkelerin AB'nin kuruluş ve gelişim sürecinde önemli rol üstlenmeleri ve mevcut yardımların şekillendirilmesinde daha fazla söz sahibi olmalarıdır. Bunun yanında, bu ülkelerin gelişmiş ülkeler statüsünde olmasının devlet yardımlarının etkinliğini azaltacak bazı faktörlerin ortaya çıkmasını engelleyebilmesidir. Zira, gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde yardımların etkin olarak kullanılamaması ve gerekli alanlara yeterince kanalize edilememesi gibi olumsuzluklar yardımların etkinliğini azaltabilmektedir.

İkincisi, yerli ve/veya yabancı literatürde doğrudan ihracata yönelik devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi araştıran çalışmaların yok denecek kadar az olmasıdır. Literatürde yer alan çalışmalar ağırlıklı olarak, dış yardımlar gibi bir yardım çeşidi ile ihracat performansı arasındaki ilişkiye odaklanmışlardır. Bu durum çalışma için önemli bir kısıt oluştursa da, çalışmanın özgünlüğü açısından önemli bir farklılık yaratmaktadır.

Üçüncüsü, Türkiye için devlet yardımları için veri seti oluşturmada yaşanan güçlüklerdir. Bunun temel nedeni, ilgili resmi kurumların veri kayıtlarını tutma konusunda yetersiz kalmaları, mevcut verileri paylaşma konusunda zorluk çıkarmaları nedeniyle verilere ulaşmanın güç olmasıdır.

Sıralanan kısıtlar altında yapılan bu çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır: Birinci bölümde, devlet yardımları konusunda genel nitelikte bilgilere yer verilmiştir. Bu kapsamda, devlet yardımı kavramı, çeşitleri, önemi ve ekonomik etkileri üzerinde durulmuş ve GATT, EFTA ve OECD gibi organizasyonlarda devlet yardımlarının çerçevesine değinilmiştir.

İkinci bölümünde; ihracata yönelik devlet yardımları konusu ele alınmıştır. Bu doğrultuda, öncelikli olarak korumacılık kapsamında dış ticaret üzerine görüş ve teorilere yer verilmiş, daha sonra ihracatın ekonomideki yeri ve önemine değinilmiş ve nihayet

AB’de ve Türkiye’de uygulanan ihracata yönelik devlet yardımları çeşitli boyutlarıyla ele alınmıştır.

Çalışmanın üçüncü bölümünde; AB 15 ve Türkiye için 1996-2013 yıllarını kapsayan döneme ait verilerin yardımıyla ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracat performansı üzerindeki etkisi panel veri analizi yöntemi ile test edilmiştir.

Nihayet genel değerlendirme ve sonuç kısmında da, çalışma kapsamında elde edilen bulgular ışığında, bazı değerlendirmelere yer verilmiş ve uygulayıcılara yönelik bir takım önerilerde bulunulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

1. GENEL OLARAK DEVLET YARDIMLARI

1.1. Devlet Yardımları

Bu bölümde, devlet yardımlarının kavramsal çerçevesi ile devlet yardımlarına ilişkin uluslararası düzenlemeler, devlet yardımı kavramı, unsurları, çeşitleri, önemi ve ekonomik etkileri üzerinde durulmuş, GATT, EFTA ve OECD’de devlet yardımları incelenmiştir.

1.1.1. Devlet Yardımları Kavramı

Ülkelerin genel ekonomi politikası çerçevesinde büyüme, tam istihdam, dış ödemeler dengesi gibi makro ekonomik hedeflerin ve sanayi, teknoloji, çevre, enerji ve sosyal politika hedeflerinin gerçekleşmesinde kullanılan ekonomiye müdahale araçlarından biri de devlet yardımlarıdır (Köksal, 2001: 3).

Devlet yardımları, ekonomik krizlerin etkisiyle işsizliğin artması, büyüme hızının yavaşlaması ve buna bağlı olarak ortaya çıkan ekonomik ve sosyal baskılar sonucu güdülen esas itibarıyla korumacı bir politikanın ürünüdür (Aşçıoğlu Öz, 2000: 17).

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde sanayinin yeterince gelişmemesi, yatırımların ve yatırım mallarının yetersizliği nedeniyle dışa bağımlılığın fazla olması, teknolojik gerilik, dış ödemeler açığı ve tasarruf yetersizliği gibi sorunlar ekonomik ve sosyal kalkınmanın gerçekleşmesini engelleyen unsurlar olarak ortaya çıkmaktadır. Küreselleşme sürecinin etkileri ile teşvik politikaları, ülkelerin ekonomik ve sosyal kalkınmalarını gerçekleştirebilmelerinde, küresel rekabet ortamında rekabet güçlerini artırarak dünya olanaklarından daha fazla yararlanabilmelerinde ve dolayısıyla refah düzeylerini

artırabilmelerinde, ekonomi politikalarının önemli araçlarından biri durumuna gelmiştir (Aydoğuş, 2000: 3).

Devlet yardımı günlük dilde yaygın kullanılan teşvik, destekleme ve sübvansiyon gibi uygulamaları da içine alan bir kavramdır. Kavram, kamu kaynaklarının kullanılarak belirli bir bölgeye, sektöre, işletmeye veya işletme grubuna, belirli mal ve hizmetlerin üretimine yönelik olarak verilen yardımı belirtmektedir (Erdem, 2004: 2).

En genel anlamıyla belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen destek, yardım ve özendirme olarak da tanımlanabilen devlet yardımı kavramının bir diğer özelliği ise, kamu tarafından belirlenen belirli sektör veya firmalara yine kamu tarafından belirlenen amaçlar doğrultusunda verilen mali destekleri içermesidir (Songör, 2005: 1).

Devlet yardımları pek çok şekilde ortaya çıkabilmektedir. Bunlar, koşullu ya da koşulsuz doğrudan nakit transferler, borçlara verilen devlet garantileri, devlet tarafından düşük faizle borç verilmesi, vergi muafiyeti, vergi ertelenmesi, vergi indirimi gibi özel veya koşullu vergi uygulamaları sübvansiyonu vb. yardımlardır (Özkarabüber, 2003: 4).

Türkiye’de devlet yardımları kavramı yerine daha çok “teşvik” ve “destek” kavramları kullanılmaktadır. Dış ticarete ise daha çok sübvansiyon terimi tercih edilmektedir. Ancak AB’ne tam üyelik sürecinde ülkemizde devlet yardımları terimi bu kavramların tümünü kapsar bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır (Kutlu ve Hacıköylü, 2007: 368).

Serbest piyasa ekonomisinde devlet yardımı, rekabeti bozan bir etkiye sahip olabilir. Devlet yardımı ancak piyasanın yeterince başarılı olmadığı alanlarda rekabeti olumsuz etkilemeden yarar sağlamaktadır. Bu alanlar ise, Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), Ar-Ge, eğitim, istihdam, geri kalmış bölgelerin gelişmesi, kadın ve özürlü istihdamı, doğal afet zararları, çevre koruma, enerji ile kültür ve sanat alanlarıdır. Bu alanların belirlenmesindeki en önemli gerekçe ise, devlet yardımlarının uluslararası ticarete ulusal amaçlarla diğer ülke işletmelerine zarar verebilecek şekilde kullanılmasının

engellenmesidir. Bu amaca yönelik olarak gerek Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) gerekse AB uluslararası ticarete eşit rekabet koşullarını sağlamak için bir takım önlemler almıştır.

Devletler, genel ekonomi politikaları çerçevesindeki ekonomik ve sosyal kalkınma hedeflerinin gerçekleştirilmesi amacıyla ekonomiye müdahale edebilmektedirler. Devlet yardımları da, devletin ekonomiye müdahale araçlarından biridir. Devlet kaynaklarından kamu veya özel işletmelere yapılan her türlü yardım devlet yardımı olarak kabul edilmektedir (Köksal, 2002: 4).

Daha geniş bir tanımla ise devlet yardımları, devlet veya devlet kaynakları vasıtasıyla belirli bir işletmeyi veya üretimi ve üretim yöntemini ya da üretim ve faaliyet konusunu etkilemek, üreticileri teşvik ve himaye etmek, rekabet gücünün artmasına katkıda bulunmak, işletmelerin kuruluş yerini etkilemek suretiyle belirli bir bölgenin gelişmesini sağlamak gibi amaçlarla denk bir karşılık beklemeden her ne şekilde olursa olsun yapılan yardımlardır (İneci, 1993: 4).

Dünya ticaretinde serbestliğin sağlanması, korumacı politikalara son verilmesi, çok taraflı ticaret sisteminin iyileştirilmesi ve uzun dönemde serbest ve rekabetin düzgün işlediği bir sistem içerisinde kaynakların rasyonel kullanımı yoluyla ülkelerin refah düzeylerinin artırılması için sürdürülen uluslararası çabalardan biri olan Avrupa Birliği'nde; rekabet politikası çerçevesinde, devlet yardımlarına ilişkin hükümler, Avrupa Topluluğunu Kuran Antlaşma'nın¹ (ATA) 87-89. maddelerinde düzenlenmiştir.

ATA 87/1. maddede, devlet yardımının tanımına yer verilmemekle birlikte, bu alanda Avrupa Toplulukları Komisyonu'na² (ATK) geniş yetkiler tanınmaktadır. Bununla birlikte bu yetkinin kullanımı keyfi olmayıp Avrupa Toplulukları Adalet Divanı³ (ATAD) denetimine tabidir. ATA'da devlet yardımının tanımı yapılmadığından devlet yardımından ne anlaşılması gerektiğini belirlemek, ATA'yı yorumlamak ve uygulamanın hukuka

¹ ATA: İlk olarak 1957 yılında Roma'da imzalanan anlaşmadır. Avrupa Birliği'nin temelini oluşturmaktadır. Amacı, ortak bir pazarın kurulması ve üye devletlerin ekonomik politikalarının giderek yaklaştırılması yoluyla Topluluğun bütününde ekonomik faaliyetlerin uyumlu bir şekilde geliştirilmesini, sürekli ve dengeli bir büyümeyi, daha fazla istikrarı, yaşam standardının hızla yükselmesini ve Topluluğun bir araya getirdiği Devletler arasında daha sıkı ilişkilerin kurulmasını sağlamaktır.

² ATK: Avrupa Birliği politikalarının tasarlayıcısı ve koordinatörüdür. Bir başka deyişle yürütme organıdır. Avrupa Topluluğu Adalet Divanı ile birlikte anlaşmaların koruyucusu ve birlik hukukunun doğru uygulanmasını sağlar.

³ ATAD: Birlik bünyesinde yer alan en yüksek mahkemedir. Birlik hukukunu ilgilendiren konularda son sözü söyleyen kurumdur.

uygunluğunu denetlemek Komisyon'a ve ATAD'a düşmektedir (Biondi ve Eeckhout, 2004: 107-108).

Uygulamada tanımlama girişimleri genelde 87. maddeyi esas almakta ve belirli bazı ATAD kararları üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu yaklaşımın ardında ilk olarak, ATAD'ın devlet yardımının açık bir tanımını yapmaktan kaçınması ve ağırlığı ilgili önlemin Ortak Pazar ve üye devletlerarası ticaret üzerindeki etkisine vermesi; ikinci olarak da, devlet yardımı kavramının tanımlanmasının kavramı daraltabileceği endişesi yatmaktadır (Oder, 2000: 499-500).

ATAD'ın bir kararında, herhangi bir yardımı devlet yardımı yapan niteliğin yardımın karşılığının bulunmaması olduğu belirtilmiştir. Bir başka kararında ise; üye devletlerin ekonomi politikaları ve sosyal hedefleri doğrultusunda, kararlar ve karşılıklı anlaşmalar çerçevesinde firma ya da üreticilere kaynak sağlamaları ya da belirlenen bu ekonomik ve sosyal hedeflere ulaşabilmek için avantajlı durum yaratmaları şeklinde bir tanım getirerek, devlet yardımının özelliklerini değişik yönden açıklamıştır. Bu tanım doğrultusunda devlet yardımlarının, devletlerin ekonomik ve sosyal politikasının bir sonucu olarak belli bir bölge, sektör ya da teşebbüse yarar sağlayan bir araç olarak görüldüğü söylenebilir (Rekabet Kurumu, 2000: 11).

ATA 87/1. madde doğrudan bütçeden yapılan para transferleri, faiz indirimleri, zarar tazminleri, bina tahsisleri, kamunun ürettiği malların ya da kamu hizmetlerinin tercihli şartlarda sağlanması, tercihli iskonto oranları, düşük faizli ya da piyasa koşullarına uymayan krediler, kur riskleri ya da maliyet artışları için verilen devlet garantileri, vergi indirimleri ya da muafiyeti, belirli teşebbüslerin yararlanacağı altyapı için devlet kaynaklarından yapılan harcamalar devlet yardımı olarak yorumlanabilir. 87/1. maddede ifade bulan "...herhangi bir şekilde..." deyimini, yardım kavramının geniş yorumlanması gerektiğini ortaya koymaktadır (Özer, 2006: 3).

Yardım, normal şartlarda başkasının desteği olmadan elde edilmesi mümkün olmayan bir hedefe yönelik olarak tasarlanmış sadece devlet tarafından yapılan kaynak transferleri gibi açık yararları değil; normalde teşebbüsün bütçesinde yer alan ve teşebbüse belirli bir yük getiren harcamaları da hafifleten vergi muafiyeti gibi çeşitli biçimlerdeki

müdahaleleri de kapsamaktadır (Köksal, 2002: 10). Bu müdahaleler tam anlamıyla birer sübvansiyon olmamakla birlikte sübvansiyonla aynı yapıdadır ve benzer etkiye sahiptir. Bu konuyla ilgili 30/59 sayılı kararda, ATAD, günümüz kararlarında da benimsediği yararlı bir tanımlamaya yer vermiştir. Bu tanıma göre sübvansiyon, herhangi bir teşebbüsün desteklenmesi amacıyla, o teşebbüsün ürettiği ürün veya hizmetlerin alıcısının veya tüketicisinin yaptığı ödeme dışında devlet tarafından nakit veya benzeri bir şekilde yapılan ödemedir. Yardımda ise, yardımın amacına vurgu yapılmaktadır. Yardımın amacı yardım kavramının tanımlayıcı ögesidir. Yardım kavramında, dış bir destek olmadan ulaşılamayacak özel bir amaca yönelik olma sübvansiyona göre daha belirgindir (Quigley ve Collins, 2003: 3). Bununla birlikte yardım kavramı sübvansiyondan daha geniştir. Çünkü sadece sübvansiyon gibi pozitif faydaları içermekle kalmaz, aynı zamanda vergi muafiyeti gibi çeşitli müdahaleleri de kapsamaktadır.

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından da, Uruguay turunda, “*DTÖ Sübvansiyonlar ve Telif Edici Tedbirler Antlaşması*” çerçevesinde devlet yardımlarına dair genel bir tanımlama yapılmıştır. Bu antlaşmaya göre devlet veya herhangi bir kamu kuruluşu tarafından, devlet uygulamasının hibe, kredi ve hisse katılımı gibi doğrudan fon transferi kapsadığı veya kredi garantisi gibi potansiyel olarak doğrudan fon ya da yükümlülük transferini kapsadığı; tahakkuk etmiş olan bir devlet gelirinin affedildiği veya tahsil edilmediği; devletin, genel altyapı dışında kalan hususlarda mal veya hizmet temin ettiği veya mal satın aldığı; devletin bir fon mekanizmasına ödemeler yaptığı veya garanti sağladığı veya özel bir kuruluşa belli fonksiyonları yürütme görevini verdiği; GATT 1994’ün ihracat teşviklerinin kaldırılmasını öngören XVI. maddesi anlamında herhangi bir şekilde gelir veya fiyat desteği verildiği ve bütün bunların sonucunda bir yarar elde edildiği durumlarda sağlanan mali katkı devlet yardımı olarak sayılmaktadır (Rubini, 2004: 160).

OECD’ye göre devlet yardımı ise, bir teşebbüsün diğer teşebbüslere oranla daha çok finansal destek alması, daha düşük oranlı vergi ödemesi ve kamusal düzenlemelerin sonucunda daha çok yarar sağlamasını; bir ülkedeki diğer teşebbüslere oranla herhangi bir teşebbüsün aldığı finansal transferleri ve dünya çapında geçerli olacak kıyaslama fiyatlarının tespit edilmesiyle birlikte, yerel teşebbüslerin ödedikleri veya aldıkları fiyatların bu kıyaslama fiyatlarından farklı olmasını ifade etmiştir (OECD, 2001: 30).

1.1.2. Devlet Yardımlarının Çeşitleri

Bir endüstriye teşvik vermenin birçok yolu vardır. Firmalara verilen nakit yardımlar ve vergilerde sağlanan indirimler en yaygın kullanılan yöntemlerdendir. Devlet ayrıca düşük faizli ve uzun vadeli kredi olanakları sağlayabilmektedir. Bazen bu kredilerin ödenmesi devlet garantisine katılabilmektedir. Son olarak rekabeti gözetmeden devlet yatırımlara katılabilir. Devlet yardımları, veriliş amaçlarına ve veriliş usullerine göre iki ayrı gruba ayrılabilir.

1.1.2.1. Veriliş Amaçlarına Göre Devlet Yardımları

Özellikle AB söz konusu olduğunda, devlet yardımlarının veriliş amaçları, geniş ölçüde, devlet yardımlarının kontrolü çerçevesinde bir sınıflandırma aracı olmaktadır (Özkarabüber, 2003: 12).

AB'deki Devlet Yardımlarına İlişkin Araştırmada⁴ AB ülkelerinin devlet yardımları ile çeşitli ekonomik sektörlerdeki pazar yetersizliklerini çözümlenmeyi, bölgesel veya AB'nin ekonomik politikasındaki hedeflere varmayı, AB'nin oluşumundaki yapısal değişikliklerden doğan olumsuz etkileri azaltmayı amaçladıkları belirtilmektedir (European Commission, 2001: 14). Bu amaçlar doğrultusunda verilmekte olan devlet yardımları, AB kaynaklarında, genel (yatay) amaçlar, spesifik sektörler ve bölgesel nitelikte olmak üzere üç ana kategori altında değerlendirilmektedir.

Genel amaçlar, spesifik sektörler ve bölgesel nitelikte olan devlet yardımları, veriliş amaçları bakımından da teşvik amaçlı ve üretimin desteklenmesi olmak üzere iki grupta incelenmektedir.

1.1.2.1.1. Teşvik Amacıyla Yapılan Devlet Yardımları

Teşvik amacıyla verilen devlet yardımları, belirli bir sektördeki işletmelerde veya belirli bir üretim dalındaki üretimini arttırarak bunların milli gelire olan katkılarını

⁴ Ninth Survey on State Aid in the European Union, 18.07.2001

yükseltmek ve yüksek sermayeye ihtiyaç göstermesi nedeniyle işletmeler için cazip görünmeyen alanlara yeni işletmelerin girmesini sağlamak amacıyla kullanılmaktadır.

Bir ülkede, ekonominin normal seyri içinde bir işletmenin veya bir üretim dalının istenilen üretim düzeyine ulaşması mümkün görünmüyorsa devlet, bu işletme veya üretim dalını çeşitli yardımlar ile destekleyebilir. Yapılan bu yardımın amacı, üretim düzeyinin artırılması veya riskli olduğu için işletmeler tarafından tercih edilmeyen üretim dallarına işletmelerin yönlendirilmesi olabilir. Uygulamada, yatırımların ve ihracatın hızlandırılması, uluslararası rekabet gücünün artırılması, yabancı sermayenin özendirilmesi, bölgesel ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesi, yarım kalmış tesislerin ekonomiye kazandırılması, girişimci riskinin azaltılması, çevre kirliliğinin önlenmesi, nitelikli iş gücünün oluşturulması, kalitenin geliştirilmesi, projelere katkı sağlanması ve verimliliğin sağlanması gibi çeşitli amaçlarla teşviklerin verildiği görülmektedir (Akkaya, 2006: 20).

1.1.2.1.2. Üretimin Desteklenmesi Amacıyla Yapılan Devlet Yardımları

Üretimin desteklenmesi amacıyla verilen devlet yardımları verimli şekilde çalışmayan ve piyasada kalabilme özelliğini yitirmiş olan işletmelere yöneliktir. Verimli çalışmadığı için rekabet gücünü kaybetmiş işletmelerin üretimde kalmalarının sağlanması ve işletmelerin gelecekte kendi başlarına rekabet edebilecek duruma gelme şansları bulunması durumunda kısa süreli uygulanmaktadır (Akkaya, 2006: 21).

1.1.2.2. Veriliş Şekillerine Göre Devlet Yardımları

Veriliş şekillerine göre devlet yardımları, nakdi (doğrudan) yardımlar ve nakdi olmayan (dolaylı) yardımlar olarak iki başlık altında toplanmaktadır.

1.1.2.2.1. Nakdi (Doğrudan) Yardımlar

Nakdi devlet yardımları, bütçeden veya devlet tarafından yönetilen bir fondan sağlanan ve belirli bir teşebbüse, sektöre veya bölgeye verilen parasal yardımlardır. Bu tip yardımların başlıca çeşitleri hibeler, primler, işletme öz sermayelerine katkılar ve piyasa

fiyatının üzerindeki destekleme alımlarıdır. Bu tip yardımların özelliği, yardım unsurunun, verilen yardımın sermaye değerine eşit olmasıdır (İKV, 1994: 22). Yani işletmenin öz sermayesine yapılan katkının değeri kadardır.

Bu tip yardımlar belirli bir üretim dalına, işletme şekline, ölçeğe, mali duruma veya coğrafi yere sahip olmak gibi genel kriterlere bağlanmışır (İnci, 1993: 10).

1.1.2.2. Nakdi Olmayan (Dolaylı) Yardımlar

Bu yardımlar, finansal yönden teşebbüslere avantajlar sağlayan ve genellikle maliyet unsurlarını azaltan veya ortadan kaldıran birtakım ‘imtiyazlardır’. Burada devlet bütçesinden bir transfer yapılmamakta, ancak devlet bütçesine gelecek birtakım gelirlerden vazgeçilmektedir.

Dolaylı olarak verilen mali yardımlar, yararlanacak olanların ellerine yardımın ne kadarının geçeceği ve hatta gerçek bir yardımda bulunup bulunulmayacağı, piyasa koşullarına ve yararlanması düşünölenlerin durumlarına bağli olarak değişebilecekleri için belirsizlik arz etmektedir. Bu tür devlet yardımlarının başlıcaları, bedelsiz veya normal piyasa koşullarına oranla daha ucuza sağlanan mal veya hizmetler, vergi erteleme, vergi muafiyeti, vergi indirimi, sosyal sigorta primlerinde indirim, düşük faizli krediler ve kredi kefaletleridir.

Vergi ile ilgili olarak uygulanan devlet yardımları, teşebbüsün faaliyetleri sırasında veya sonucunda ödemesi gereken vergilerden kısmen veya tamamen muaf tutulması şeklinde olmaktadır. Bunun sonucunda bu çeşit bir devlet yardımı alan teşebbüsler, diğerlerine oranla avantajlı duruma geçmektedirler. Bir teşebbüsün normal koşullarda piyasadan temin edemeyeceği bir krediyi devletin garantörlüğü altında alabilmesi ise kredi kefaletine örnektir.

Böyle alınan bir kredi geri ödenemez ise devlet kaynaklarından ödeneceği için kredinin riskini devlet üstlenmektedir. Düşük faizli krediler ise piyasa koşullarından daha iyi oran ve vadeler ile teşebbüslerin finansal borçlanmalarına olanak sağlar. Bu tip teşviklerdeki yardım unsuru, devlet kaynaklarından transfer edilen sermayeden sağlanan

faiz tasarrufudur (İKV, 1994: 24). Nakdi olmayan yardımlarda, yardımın yapıldığı ilk anda devletin kasasından nakit para çıkışı olmayıp, daha sonraki dönemlerde devletin gelirlerinde eksilmeler veya bütçeden harcamalar söz konusu olmaktadır (Özkarabüber, 2003: 15).

1.2. Devlet Yardımlarının Önemi

Devlet yardımları temel olarak, kamu kaynaklarının, ülkenin gelişmesi bakımından daha yararlı olarak görülen sektörlerle yönlendirilmesidir. Ülkelerin verdiği teşviklerle neleri amaçladığına bağlı olmakla birlikte, sonuçta ülkenin refah seviyesinin artırılması hedeflenmektedir. Devlet yardımları, müşteriler için satın aldıkları mal ve hizmeti tam rekabet fiyatından daha düşük fiyata alma imkânı sağlarken, üreticiler tarafından bakıldığında ise onların gelirini arttıran her türlü devlet tarafından yapılan ekonomik katkıyı ifade etmektedir (Schwartz, 1999: 141).

Devlet yardımının önemi, ülkenin refah seviyesini artıran çıpa olarak, üretim ve ihracat açılarından değerlendirilebilir.

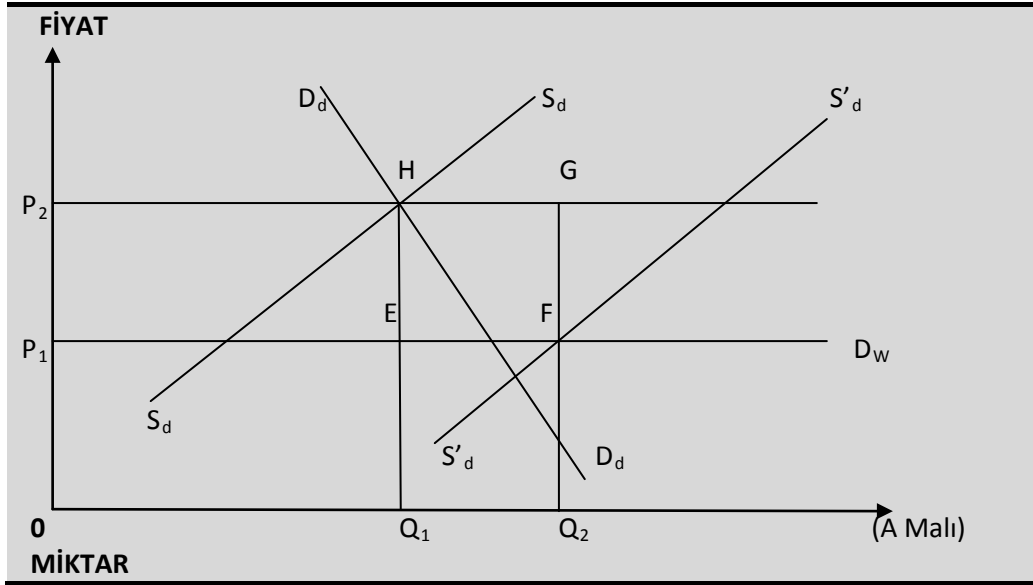
1.2.1. Üretim Açısından Önemi

Teşvik veya sübvansiyonlar, ister yatırım ve üretim aşamasında, isterse de ihracat aşamasında yapılsın, kaynak dağılımını değiştiren, maliyetleri azaltan ve bir ekonomik faaliyeti diğerlerine oranla daha karlı ya da avantajlı kılan dolaylı veya dolaysız kamu müdahaleleridir. Teşvik araçlarının rasyonel uygulanmaları durumunda, hedeflenen ekonomik sonuçlara ulaşmak mümkün olabilmektedir.

Üretime yönelik teşvik ve sübvansiyonlar, üretim üzerine konulan negatif bir vergi olarak yorumlanabilir. Bu nedenle üretime bir mali yardım verilmesi, yurtiçi arz eğrisini sağa doğru dikey yönde kaydıracaktır. Buna göre, üreticinin eline geçen fiyat tüketicinin eline geçen fiyatla birim üretim başına düşen yardım miktarı kadar aşacaktır. Daha yüksek fiyat, yurtiçi üretimin artması sonucunu doğuracaktır. Yardım nedeniyle hem üreticilerin eline geçen fiyatın yükselmesi ve hem de ulusal üretim miktarının artması ithalat miktarını da azalacaktır. Üretim artarken, toplam tüketim azalmamakta, yani gelir dağılımını bozucu

bir sonuç ortaya çıkmamaktadır. Buna karşılık, mali yardımlar maliyeye ve dolayısıyla devlet bütçesine yükü söz konusudur (Engin, 1992: 95).

Şekil 1: Devlet Yardımlarının Üretim Açısından Önemi



Kaynak: Karluk, 2013: 452.

Devlet yardımlarının üretim üzerine etkisini kısmi denge analizi çerçevesinde Şekil: 1 yardımıyla açıklamak mümkündür. Şekilde ($D_d D_d$) ve ($S_d S_d$) doğruları (A) malının yurt içi arz ve talep eğrileri, D_w ise dünya talep eğrisidir (dış talep). Fiyat (P_2) seviyesinde olduğunda yurt içi tüketiciler ($0Q_1$) kadar (A) malı talep etmektedirler. ($0P_2$) fiyat seviyesinde üretim yapan yurt içi üreticiler dünya fiyatlarının üzerinde bulduklarından, ($0P_1$) fiyatından ihracatı gerçekleştirememektedirler. Çünkü yurt içi fiyatlar, dünya fiyatlarından ($P_1 P_2$) kadar daha fazladır. Hükümetin iç fiyatlarla dünya fiyatları arasındaki ($P_1 P_2$) farkını devlet yardımı kapsamında yurt içi üreticilere ihracat yapmaları karşılığında geri vermesi durumunda ülkenin (A) malı arz eğrisi ($0Q_2$) olarak kabul edilen üretim kapasitesinin tümünü kullanmaya imkan sağlayacak şekilde sağa kayacak ve ($S'_d S'_d$) konumuna gelecektir. Böylece bu ülke, izlenen ihracatı teşvik politikası sonucu ($0Q_2$) kadar üretilen, bunun ($0Q_1$) kadarını ($0P_2$) fiyatından yurt içinde, ($Q_1 Q_2$) kadarını da ($0P_1$) fiyatından ihraç edecektir (Karluk, 2013: 452). Anlaşılacağı üzere, devlet yardımı uygulamasıyla hem üretim hem de ihracat artmış olmaktadır.

1.2.2. İhracat Açısından Önemi

İhracatın teşviki yurtiçi üretimin dâhili piyasa yerine dış piyasalara satılabilmesi için, kamunun ihracatçı firmalara yaptığı dolaylı veya dolaysız ödemeler olarak tanımlanabilir. Burada teşvik edilen ihracata konu malın yurtiçi üretimi değil, ihraç edilen bölümü olmaktadır. Ancak, bir malın hem üretimi hem de ihracatı teşvik araçlarından yararlanabilir. Yani ihracat teşvikleri ihraç edilen ürünlere verilen doğrudan üretim teşvikleri biçimde olabileceği gibi, ihracatçılara veya ithalatçılara piyasa faiz oranlarından daha düşük faiz oranlarında kredi sağlanması veya ihracatçı firmaların çeşitli vergi muafiyetlerinden yararlandırılması şeklinde olabilir (Kocatepe, 2007: 10-11).

İhracat teşvikleri, ekonomik etkileri itibariyle, teşvik sağlanan ülke ve ithalatçı ülke açılarından farklı etkilere yol açabilir. Eğer ihracatçı ülke, dünya ihracatına etki edemeyen ve ihracata teşvik veren tek ülke ise, mali teşvik uygulaması dünya fiyatını etkilemeyecektir. İhracatçı ülkede üretim ve ihracat artacak, malın yurtiçi tüketimi ise düşecektir. Fiyatın yükselmesi nedeniyle tüketici artışı azalırken, üretici artışı (veya rant) yükselecektir. Dolayısıyla yardım, vergi mükellefleri tarafından finanse edilmektedir. Bu koşullar altında ihracat teşviklerinin, mutlaka ithalat sınırlamaları ile desteklenmesi gerekir. Aksi halde, yabancı üreticiler, mali yardım öncesi fiyat üzerinden ülkeye girerek, hem daha yüksek fiyat ödeme durumundaki tüketicileri kendi ürünlerine yöneltebilir hem de reexport yaparak verilen ihracat yardımından yararlanabilirler (İncekara, 1995: 18-19).

Kısaca, tek ülkenin ihracatı teşvik etmesi durumunda üreticiler kazançlı, tüketiciler ve vergi mükellefleri zararlı çıkmaktadır. Daha açık bir ifadeyle, devlet yardımlarının kaynağı halkın ödediği vergiler olduğuna göre, bu tür ödemelerin maliyeti de halkın sırtına yüklenmiş olmaktadır. Bu doğrultuda toplam refah kayıplarının, toplam refah kazançlarını aştığı söylenebilir. İhracata mali yardım sağlanması, sadece üretici ve ihracatçıların refahını arttırmakta, kaynak ve dolayısıyla gelir dağılımını da bozmaktadır.

Eğer tüm ülkeler ihracatlarını teşvik ediyorsa, bu durumda fiyat değişmeyecek ve fiyatlar mali yardım ile ihracat fiyatının toplamına eşit olacaktır. İhracatçının eline geçen birim fiyat değişmediği için de üretim miktarı aynı kalacaktır. Üretici ve tüketici artıkları da yardımdan etkilenmeyecek, vergi mükellefleri ülkenin net refah kaybı oranında bir

miktarı finanse edeceklerdir. Buna göre, ihracat teşvikleri, ithalatçı ülkedeki tüketicilerin refahının artırılmasına yaramakta, zira mala daha az fiyat ödeyerek tüketmektedirler (Kocatepe, 2007: 12).

Bu durumda, ihracat teşviklerinin sağlanmasının birinci nedeni, yardım ile ihracat sektörüne ilave kaynak aktarmak, yani, gelir dağılımının dış ticaret kesimi lehine olmasını sağlamaktır. Eğer ülke ihracatı teşvik eden ülke ise, ihracatçılar, bu mali rant için baskı grubu oluşturabilirler. Her ülke ihracatını teşvik ediyorsa, bu durumda teşvik etmeyen ülkenin ihracat şansı olmayacaktır. İkinci nedeni; GATT'ın tarımsal ürünlere ilişkin bir yasaklamaya gitmemesi dolayısıyla özellikle gelişmiş ülkelerde teşvik edilen tarımsal üretimde ortaya çıkan üretim fazlasını ihracatın teşviki yoluyla eritilebilmektedir. Nihayet, ihracatın geçici bir süre teşviki, dünya pazarlarında daha fazla yer edinme imkanını sağlayacaktır. Dünya ülkelerinde ihracat teşvik uygulamaları, genellikle, yasaklanan ve ticari ortaklarca soruşturmalara konu olacak biçimde değil, dolaylı ve gizli biçimlerde yapılmaktadır (İncekara, 1995: 19).

1.3. Devlet Yardımlarının Ekonomik Etkileri

Devlet yardımlarının ekonomiye etkileri yardım sağlama şekline ve yardımın verilmiş biçimine göre sınıflandırılabilir. Devlet yardımları genellikle herhangi bir maliye politikası ile eşdeğer etkilere sahiptir. Devlet yardımlarının ekonomi üzerindeki muhtemel etkileri; belirli bir ürün piyasası içinde rekabet koşullarındaki değişiklikler, ürünler veya üretim faktörleri arasındaki kaynak dağılımında kaymalar, bölgeler arasındaki gelişme ve rekabet, ticari ortakların reaksiyonları ve kamu maliyesi üzerindeki etkileri ile dış ticaret üzerindeki etkileridir (Akkaya, 2006: 32).

1.3.1. Rekabet Koşullarına Etkisi

Ülkelerin sanayilerini geliştirmek ve büyütme amacıyla yatırımların artırılmasında ve bu işletmelerin piyasalarda rekabet edebilir duruma getirilmelerinde devlet yardımlarının önemli bir yeri vardır. Ayrıca, ülkede yeni kurulmuş ve gelişmekte olan

bebek sanayilerin⁵ de gelişmesi ve uluslararası piyasada rekabet edebilmesi için devlet yardımlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Genellikle küçük ölçekli olan bu işletmelerin maliyetleri büyük ölçekli işletmelere göre daha yüksektir. Küçük işletmelerin büyük ölçekli yatırımlara yönelerek maliyetlerini düşürmeleri, araştırma-geliştirme harcamaları yapmaları, teknolojiyen faydalanarak uluslararası kalitede mal üretmeleri gerekmektedir. Bu da işletmelerin, devlet yardımlarıyla desteklenmesi veya dış ticarete ithalata getirilen bir takım kısıtlayıcı tedbirlerle mümkün olabilmektedir (Erdem, 2004: 40).

İşletmelerin serbest rekabet kuralları altında katlanmak zorunda oldukları maliyetler, bazı durumlarda uluslararası piyasada yaşama şansı vermeyebilir. Bu sebeple ülkeler, uluslararası piyasada rekabet edecek gücü kazanıncaya dek işletmeleri desteklemek isterler. İşletmelere sağlanan yardımın rekabet gücünü kazandığında kesilmesi, hem ülkeye yarar sağlar hem de uluslararası piyasada rekabetin bozulmasını önler. Desteklenen sanayilerin gelişip güçlendikten sonra devlet tarafından sağlanan yardımların ve korumanın devam etmesi, diğer işletmelerin aleyhine olacak ve desteklenmeye devam edilen işletmenin piyasadaki etkinliğini artıracaktır. Sağlanan yardımlar, ürünün fiyatına yansımaya bile işletmenin rekabet gücünü artıracak ve işletmenin piyasadaki pozisyonunu daha güçlü bir duruma getirecektir. Yardımların devam etmesi sonucu, daha verimli bir şekilde üretim yapan firmaların üretimlerini optimum düzeyin altında sınırlamalarına veya piyasadan çekilmelerine neden olacaktır. Bundan dolayı, devlet yardımlarının rekabet üzerindeki etkileri ekonomik verimliliği, toplam üretimi ve ekonomik etkinliği azaltarak önemli makro ekonomik sonuçlara yol açabilmektedir. Bu duruma, Danimarka'da gemi yapımı sektörüne verilen yardımların artmasına karşılık, iş hacmi, istihdam ve tersane sayısında düşüş olması ve yardımların “*rant kollama aktiviteleri*” olarak algılanması örnek olarak verilebilir (European Commission, 1997: 3).

Bu noktada; firmaların anti-rekabetçi davranışları ile devlet yardımları arasında bir benzetme yapılabilir. Yetersiz anti-tröst mekanizmalarının veya hükümet politikalarının bir

⁵ Bebek endüstri tezi: İktisadi kalkınma ve ulusal firmaların yabancılara kıyasla rekabet güçlerini artırmak amacıyla devletin dış ticarete müdahale etmesi gerektiğini varsayar. Ölçek ekonomileri, tecrübe, bilgi birikimi ve teknolojik üstünlük gibi nedenlerle rakiplerine karşı dezavantajlı konumda olan bir endüstrinin, ileride gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasını sağlayacak optimum büyüklüğe veya optimum üretim düzeyine ulaşıncaya kadar dış rekabete karşı korunmasını öngörür.

sonucu olarak, eğer firmalar kendi piyasalarında kartel oluşturmak veya piyasa koşullarını suiistimal etmek gibi anti rekabetçi uygulamalarda ısrar ederlerse, maliyetlerin vergi ödeyenler dışında firma müşterilerince karşılanması farkı hariç, bunun etkileri de yardımla benzer özellikler gösterir. Bu durumda; iç piyasaya yapılacak ithalat sınırlandırılabilir ve firmanın diğer piyasalara açılması kuvvetlendirilmiş olur. Bu nedenle; yalnızca Roma Antlaşması'nın 92 ile 94. maddeleri hükmü altında yapılan yardımlar üzerinde değil, aynı zamanda 85-87. maddeleri hükmü altında firmalarca yapılan anti-rekabetçi uygulamalar ve şirket birleşmeleri üzerinde de Birlik kontrolüne ihtiyaç vardır (Aydoğuş, 2000: 12).

1.3.2. Kaynak Dağılımına Etkisi

Eksik rekabetin olduğu piyasalarda kaynakların yanlış ve eksik dağıtılması sonucu kaynaklar atıl kullanılmaktadır. Rekabet şartlarının sağlanmadığı durumlarda devlet, piyasalara müdahale ederek desteklemeler yoluyla etkin kaynak dağılımını sağlamayı amaçlayabilmektedir.

Piyasada kaynak dağılımındaki etkinliğin sağlanamaması durumunda fiyat mekanizması yoluyla üretim, tüketim ve kaynak dağılımının optimum düzeyde gerçekleşmesi sağlanamayacak, fiyatlar ile maliyetler arasındaki dengesizlikten dolayı piyasada bazı mallar çok fazla bazıları ise çok az miktarlarda üretilecektir (Akkaya, 2006: 35).

Devletin işletmelere sağlayacağı yardımlarla fiyatlar ve maliyetler arasındaki bu dengesizlik durumu giderilmeye çalışılırken, kaynak dağılımına da olumlu yönde katkı sağlanmış olacaktır. Piyasa ekonomisinin iyi işlemediği, dışsal ekonomilerin bulunduğu ve ölçeğe göre artan getirinin söz konusu olduğu piyasalarda kaynak dağılımı optimum düzeyde değildir. Bu tür yardımların bir diğer etkisi de, fiyatları görece olarak etkileyerek kaynakların dağılımını sübvansiyonları alan firmaların lehine değiştirmesidir (Akkaya, 2006: 35). Bunun tersine, tam rekabet ortamının sağlandığı piyasalarda uygulanan desteklemeler ise kaynak dağılımının bozulması, kaynakların verimsiz kullanılması sonucunu doğurabilir.

1.3.3. Kamu Maliyesi ve Gelir Dağılımı Üzerine Etkisi

Devlet yardımları bütün ülkelerde kamu harcamalarını artıran ve bütçe üzerinde önemli bir yükün oluşmasına neden olan bir faktördür. Bu yükün olumsuz etkisi, devlet yardımlarının finansman şekline göre değişmektedir. Örneğin yapılan yardımların finansmanı emisyon hacmini artırıyor, ekonomik istikrarsızlığa neden olabilmektedir. Bütçe fazlasının olmadığı bir durumda gerek gelirlere vazgeçilmesi gerekse de yeni vergi uygulamaları ile harcamaların finanse edilmesi bütçe açığını daha da artırabilir.

Devlet yardımlarına ilişkin harcamaların finansmanındaki bir diğer yöntem borçlanmadır. Borçlanma ile merkez bankasının hazinenin bütçe dengesini sağlaması için verdiği destek, ekonomide para miktarının genişlemesine ve emisyon mekanizmalarının harekete geçmesine neden olur. Emisyon hacminin ölçülü yapılmaması ise ekonomik ve mali dengeleri bozucu sonuçlar doğurur (Tüğen, 1991: 92).

Sağlanacak devlet yardımlarının iç borçlanma yoluyla karşılanması, özel kesim tasarruflarının kamu kesimine kaymasına, faizlerin yükselmesine ve yatırımların maliyetlerinin artmasına ve dolayısıyla yatırım yapma isteğinin azalmasına neden olabilecektir.⁶ Ayrıca, borçlanma süresi sonunda ana para ve faiz ödemeleri bütçe üzerinde olumsuz etkilerin ortaya çıkmasına neden olabilecek ve ana para ve faiz ödemeleri yeni vergilerin konmasına veya yeniden borçlanmaya gidilmesine sebep olacaktır.

Ek vergilerin konulması ya da mevcut vergi oranlarının artırılması yoluyla finanse edilen devlet yardımları, harcanabilir gelirin azalması sonucu tüketim seviyesinin olumsuz yönde etkilenmesine ve tüketim yapısının değişmesine yol açabilir. Ayrıca, vergilerdeki bu değişiklik, ekonominin geneline yaygınlaştırılmazsa görece fiyatların değişmesi sonucunu doğuracaktır. Vergilerdeki artış sonucu harcanabilir geliri azaltan tüketiciler, tüketim harcamalarını azaltmayıp tasarruf ya da yatırımlarını azaltma yoluna giderlerse, bu makro düzeyde yatırım-tasarruf dengesini bozabilecek bir etkiye sahiptir.

⁶ Bu süreç “dışlama etkisi” (crowding out) olarak da adlandırılmaktadır. Dışlama etkisi, devletin kamu harcamalarını finanse edebilmek amacıyla borçlanması sonucunda artan faiz oranlarının yatırım maliyetini yükseltmesi ve sonucunda ise yatırımların azalmasıdır.

Devlet yardımı uygulamalarının bir diğer etkisi de gelir dağılımı üzerinde olmaktadır. Gelir dağılımını vergi ödeyenlerden, devlet yardımlarından yararlananlar lehine değiştirerek gelir transferine yol açabilir (European Commission, 1997: 2).

1.3.4. Bölgeler Arası Gelişmişlik Üzerine Etkisi

Devletin yatırımlara sağladığı yardımlar yoluyla gerçekleştirmeye çalıştığı diğer bir hedef, bölgeler arası gelişmişlik farklarının ve dengesizliklerin giderilmesidir. Devlet, geri kalmış ve normal piyasa koşullarında yatırım yapmanın kazançlı olmadığı bölgelerde yapılacak yatırımlar için çeşitli teşvik tedbirleri uygulayarak bu bölgelerdeki sanayi faaliyetlerinin özel kesim için cazip hale gelmesine çalışmaktadır.

Devlet, dezavantaja sahip olan bölgelere yatırım yapacak işletmelere ucuz enerji sağlamak, vergi oranlarını düşük tutmak, taşıma girdilerini sübvans etmek vb. çeşitli yardımlarda bulunarak bölgenin gelişmesine engel olan olumsuzlukların ortadan kaldırılmasına yardımcı olabilir. Dolayısıyla, izlenen devlet yardımı politikaları ile bölge ekonomisindeki dezavantajlar ortadan kaldırılarak bölgelerin ekonomik gelişmişlik farkının doğurabileceği sosyal sorunlar da çözümlenmiş olacaktır (Aydoğuş, 2000: 16).

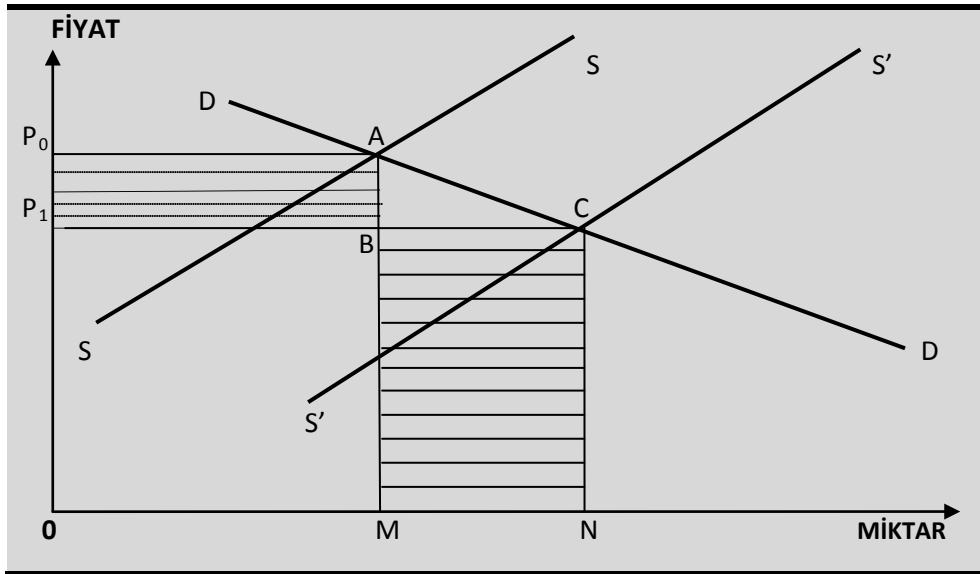
1.3.5. Dış Ticaret Üzerine Etkisi

Ülkelerin ekonomi politikalarının temel amacı, kalkınmayı hızlandırmak ve sanayilerini geliştirmektir. Bu amaçlar doğrultusunda ülkeler, ithalata yönelik tarife ve miktar kısıtlamaları koyarak yerli sanayilerini korumaya çalışırken, diğer taraftan dışa açık ekonomi politikaları izleyerek ihracatlarını artırmaya çalışırlar (Karluk, 1990: 178).

Gelişmekte olan ülkeler, uluslararası piyasalarda rekabet gücü düşük olan yerli endüstrileri korumak için yardım uygulamasından yararlanmaktadırlar. Ayrıca dışa dönük bir ticaret stratejisini benimserken döviz kuru düzenlemeleri yerine ihracatı artırmada sübvansiyonları bir araç olarak kullanma eğilimindedirler (Karluk, 1990: 124). Ayrıca, ihracat sübvansiyonları istihdamın artırılması, ödemeler dengesinin sağlanması ve endüstrilerin geliştirilmesini sağlamak amacıyla da uygulanmaktadır (Akkaya, 2006: 38).

İhracat sübvansiyonlarının bir başka etkisi “*ihracat gelir etkisidir*. Yabancı ülkelerde ihraç mallarının talep esnekliği yüksekse, fiyatta meydana gelecek küçük bir düşüş ihraç malları talebini fiyatta meydana gelen düşüğe oranla daha çok artıracığından ihracat gelirlerinde artış meydana gelir. Devlet yardımlarının “*ihracat gelir etkisi*” Şekil 2’de gösterilmiştir. Şekil 2’de (DD) ihraç ürünü bir malın dış talep eğrisini, (SS) ise yurt içi arz eğrisini göstermektedir. Buna göre denge (A) noktasında ihracatçı ülke, P_0 fiyatından OM kadar mal ihraç ederek ($OMAP_0$) kadar ihracat geliri elde eder. Mevcut durumda hükümet devlet yardımı uygulaması gerçekleştirdiğinde, yurt içi arz eğrisi ($S'S'$) biçiminde sağa doğru kayacak böylece yeni denge (C) noktasında oluşacaktır. Devlet yardımı uygulaması nedeniyle fiyatlar P_1 düzeyine düşecek ve ihraç malı miktarı ON düzeyine, ihracat geliri ise ($ONCP_1$) düzeyine gelecektir. Devlet yardımı uygulamasıyla ihracat gelirinin artması ya da azalması, ithalatçı ülkede o malın talep esnekliğine bağlı olmaktadır. Eğer ithalatçı ülkenin o mal için talep esnekliği yüksek ise ihracat geliri artacaktır.

Şekil 2: Devlet Yardımlarının Dış Ticaret Üzerine Etkisi



Kaynak: Ünsal, 2005: 348.

İhracatı desteklemek amacıyla yapılan bu tür devlet katkıları, ihracat malının birim üretim maliyetini düşürerek ihracatı teşvik ederken diğer taraftan da ithalatın karlılığını artırmaktadır. İhracata yönelik yardımların bir diğer etkisi de edinilen mala yerli tüketicilerin, yabancılara göre daha fazla fiyat ödemelerine ve sübvansiyonun yüksek

vergilerle karşılanması durumunda sübvansiyonun maliyetine katlanmalarını gerektirir. Bu uygulama yerli tüketicilerin refahını azaltıcı bir etki yaratacaktır.

1.4. Devlet Yardımlarına İlişkin Uluslararası Düzenlemeler

AB dışında GATT (DTÖ), OECD, EFTA gibi organizasyonlarda da devlet yardımları rekabet politikaları çerçevesinde ele alınmıştır. Bu kapsamda söz konusu organizasyonların devlet yardımlarına ilişkin düzenlemeleri genel hatlarıyla incelenmiştir.

1.4.1. GATT (DTÖ) ve Devlet Yardımları

Ocak 1948'de yürürlüğe giren Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT - General Agreement on Tariffs and Trade), uluslararası ticaretin serbestleşmesi hedefi çerçevesinde faaliyet göstermiştir. Dış ticaret sonucu rekabetin mal kalitesini artıracığı, fiyatları aşağıya doğru çekeceği, bu şekilde Dünya ticaretinin gelişeceği düşüncesi ile dış ticaretin serbestleşmesinin önündeki engel olan gümrük tarifelerinin azaltılması, tarife dışı engellerin kaldırılması, oluşabilecek diğer engellerin ve farklı uygulamaların önlenmesini amaçlamıştır. GATT, 1994'de Marakeş'te imzalanan Uruguay Round toplantıları sonunda kurumsal bir yapıya kavuşturularak Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ-WTO) dönüştürülmüştür.

GATT'ın amaçları, anlaşmada genel ve özel amaçlar olarak ayrılmış bulunmaktadır. Genel amaçlar ana hatları ile üyelerin hayat seviyelerini yükseltmek, reel gelir ve efektif talepte istikrarlı bir büyüme ile dünya kaynaklarında tam kullanımı sağlamak, üretimin ve uluslararası ticaretin geliştirilmesine yardımcı olmaktır. Özel amaçlar ise genel amaçlara ulaşmak için tarifeler ile uluslararası ticarete konan diğer ayrımcı engelleri azaltmak olarak belirlenmiştir (Karaca, 2003: 85).

Uruguay Round'unda düzenlenen "*Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması*" ile sübvansiyonun tanımı yapılarak, ihracat ve iç sübvansiyonlar arasındaki farklılaştırma ortadan kaldırılmıştır. Buna göre, Anlaşma'ya taraf ülkelerden birinde hükümet ya da herhangi bir kamu organı tarafından, maddi katkıların yapılması sübvansiyon verildiği anlamına gelecektir (Bilgiç, 1999: 23).

Sübvansiyonun varlığı için devletin yaptığı uygulamada aşağıda yer alan öğeler bulunmalıdır:

- Hükümet veya kamu organları tarafından doğrudan fon transferi (hibe, kredi, sermayeye iştirak vb.) veya borçların olası transferleri (kredi garantileri),
- Tahakkuk etmiş olan bir devlet gelirinden vazgeçilmesi veya tahsil edilmemesi (vergi ertelemesi gibi mali teşvikler),
- Devletin genel altyapı hizmetlerinin dışında kalan hususlarda mal veya hizmet temin etmesi,
- Devletin bir fon mekanizmasına ödeme yapması, özel bir kuruluşa yukarıdaki şıklarda belirtilen tipteki fonksiyonları yerine getirmesi için görev vermesi,
- GATT 1994'ün ihracat teşviklerinin kaldırılmasını öngören XVI. maddesi anlamında bir gelir veya fiyat desteği verilmesi, bu şekilde bir yarar elde edilmesi.

Anlaşma'nın XVI. maddesi, sübvansiyonları ihracat ve yerli üretime verilen sübvansiyonlar olarak iki gruba ayırmaktadır. Taraflardan birisinin, ihracatın artması veya ithalatın azalmasına doğrudan veya dolaylı neden olacak bir uygulamada bulunması halinde, bunu GATT Konseyi'ne bildirme yükümlülüğünü getirmektedir (Bilgiç, 1999: 21). Uruguay Round Nihai Senedi ile sübvansiyonlar üçe ayrılmaktadır (Büyüktaşkın, 1997: 111-112):

1. Yasaklanmış Sübvansiyonlar

- İhracat performansına bağlı olarak verilen sübvansiyonlar ve
- İthal malları yerine, yerli malların kullanılmasına yönelik olan sübvansiyonlar yasaklanmışlardır.

2. Karşı Önlem Alınabilir veya Dava Edilebilir Sübvansiyonlar

- Başka bir ülkenin yerli sanayine zarar veren sübvansiyonlar, GATT 1994 çerçevesinde dolaylı veya dolaysız olarak sağlanmış bulunan menfaatlerin, özellikle taviz listelerine ilişkin II. madde uyarınca verilmiş bulunan ayrıcalıkların hükümsüz bırakılması veya zarar görmesine yol açan sübvansiyonlar,

- Diğer bir üye ülkenin menfaatlerine ciddi zarar verilmesine yol açan sübvansiyonlar.

3. Karşı Önlem Alınmasını Gerektirmeyen veya Dava Edilemeyen Sübvansiyonlar

- Bir ülkenin sınırları içinde uygulanan ve herhangi bir sektöre ayrıcalık tanımayan genel nitelikli sübvansiyonlar,
- Spesifik olmakla birlikte, belirlenmiş koşullar çerçevesinde firmalar, yüksek öğretim veya araştırma kuruluşları tarafından sözleşme esasına göre yürütülen araştırma faaliyetleri için yapılan yardımlar ile belirlenmiş koşullarda, bölgesel kalkınma için elverişsiz bölgelere verilen yardımlar herhangi bir karşı önlem alınmasını gerektirmeyen sübvansiyonlardır.

DTÖ kapsamında, tarım ürünlerine sağlanan sübvansiyonlara ilişkin usul ve esaslar “*Tarım Anlaşmasında*” ayrıca düzenlenmektedir. Anlaşma, tarım ürünlerinin ihracatını özendirici ve kolaylaştırıcı uygulamaları *ihracat sübvansiyonu* olarak nitelendirmekte, gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelere, değişen oran ve sürelerde bu tür uygulamaları (sübvansiyona tabi mal miktarı ve sübvansiyon için bütçeden ayrılan pay) belirlenen oranlarda indirim tabi kılmaları şartını getirmektedir. Bu çerçevede, Anlaşmanın 9. maddesinde, diğer sübvansiyon uygulamalarının yanı sıra, bir firmaya, sanayi koluna, tarımsal ürünün üreticilerine, kooperatife veya ihracat performansına bağlı olarak bir pazarlama kurumuna yapılan aynı ödemeler dahil olmak üzere hükümetler veya hükümet kuruluşlarınca verilen doğrudan sübvansiyonlar da ihracat sübvansiyonu olarak kabul edilmektedir.

1.4.2. OECD ve Devlet Yardımları

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), 1961 yılında, 2. Dünya Savaşı sonrası yıkıma uğrayan Batı Avrupa devletlerinin ekonomilerinin onarımı için kurulan ve Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OEEC) olarak adlandırılan kuruluşun misyonunu tamamlaması üzerine, bu örgütün yerine kurulmuş bir örgüttür (KOSGEB, 2004: 3).

OECD çerçevesinde devlet yardımları ve endüstriyel sübvansiyonlar, merkezi ve eyalet hükümetlerinin imalat sanayine sağladıkları, hükümetlere net maliyet yükleyen her türlü tedbir olarak tanımlanmaktadır (Aydoğuş, 2000: 46).

İhracata uygulanan mali teşvikler, özellikle ihracat kredileri ve garantileri OECD içinde ayrı bir şekilde düzenlenmiştir. 1978 yılında *Devletçe Desteklenen İhracat Kredileri Konusunda Rehber Sözleşme* yürürlüğe girmiştir. Sözleşme ile OECD üyeleri arasında ihracat kredilerine uygulanan mali teşvik farklılıkları giderilerek uygulamada bir standart sağlamak ve ihracata yapılan yardımlardaki artışa son verilmek istenmiştir.

İhracat kredisi, ihraç edilen mal ve hizmetin yabancı alıcısının ödemeyi ertelemesine imkan tanıyan durumlardır. İhracat kredileri genel olarak kısa, orta ve uzun vadeli olmak üzere üçe ayrılmakta ve doğrudan ihracatçı tarafından sağlanan “*tedarikçi kredisi*” veya ihracatçının bankası ya da ihracatçının bankası tarafından alıcıya sağlanan *alıcı kredileri* şeklinde tanımlanabilir (Heper, 1996: 47).

OECD Uzlaşması (1978), iki yıl ve daha fazla geri ödeme süresi olan mal veya hizmet işlemleri ile ilgili olarak resmi destekli ihracat kredilerine kurumsal bir çerçeve getirmeyi amaçlamaktadır. Uzlaşma ile birlikte, resmi destekli ihracat kredilerine belirli limitler ve şartlar getirilmekte, ancak bazı istisnai durumlarda bu limitlerin aşılmasına ve üyelerin onayı alınarak normal koşulların dışında farklı uygulamalar yapılmasına da imkan sağlamaktadır. Uzlaşma ile peşin ödeme miktarı, vade ve faiz oranları konularına düzenleme getirilmiştir. Uzlaşma çerçevesinde, az gelişmiş ülkelerin kalkınmasına yararlı olabilecek yatırım malları ihracatının kamu kaynaklarından teşvik edilmesi, hibe şekline dönüştürülmesi ve kredilendirilmesine imkan tanınmaktadır.

1.4.3. EFTA ve Devlet Yardımları

Avrupa Serbest Ticaret Alanı (EFTA), üye ülkeler arasındaki ticaretin serbestleştirilmesini amaçlayan uluslararası bir kuruluştur. Birlik, ithalat vergilerinin ve kotalarının kaldırılması, gümrük vergisi ve kotaları ile aynı işleve sahip olabilecek önlemlerden kaçınılmasını amaçlamaktadır (EFTA, 2014).

EFTA Anlaşmasının 13. maddesi ile üye ülkelerde devlet yardımı uygulamalarına ilişkin esaslar belirlenmektedir. Bu esaslar kapsamında (Kural, Karakeçili ve Sakızoğlu, 1995: 18-19);

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

EFTA Anlaşması, gümrük birliği yerine, yalnızca bir serbest ticaret bölgesinin kurulmasını hedeflemektedir. Bu nedenle, üye ülkelerin kurumsal ve ekonomik yapılarında farklılıklar olabileceği kabul edilmekte, bütünleşik bir mali teşvik politikası oluşturulması hedeflenmemektedir.

EFTA ülkelerinde (Avusturya, İzlanda, Norveç, İsveç ve İsviçre) sanayi sektörüne sağlanan devlet yardımı düzeylerinde genel olarak bir azalma görülmekle birlikte, EFTA ülkeleri sanayileşmiş ülkeler arasında sanayi sektörüne yaygın ve yüksek teşvikleri sağlayan ülkelerin başında gelmektedir (Kural, Karakeçili ve Sakızoğlu, 1995: 19).

İKİNCİ BÖLÜM

2. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

2.1. İhracata Yönelik Görüş ve Teoriler

Bu kısımda, merkantilist dönemden günümüze kadar olan dış ticaret üzerine görüş ve teoriler genel hatlarıyla ele alınacaktır.

2.1.1. Merkantilizm

İktisadi doktrinde korumacılık tarihi oldukça eski olup, kökleri Merkantilistlere kadar dayanmaktadır. Avrupa’da 16. ve 18. yüzyıllar arasında geçerli olan ve hükümetin ihracatı maksimize ve ithalatı ise minimize eden bir ticaret politikası izlemesi gerektiğini savunan iktisadi düşünce sistemine “*merkantilizm*” denilmektedir. Merkantilizme göre bir ülkedeki zenginliğin kaynağı altın ve gümüştür. Bir ülke ne kadar çok altın ve gümüş stokuna sahip ise o kadar zengindir. Altın ve gümüş stokunu artırmanın yolu ise aldığından daha fazlasını satmak; yani ithalattan daha fazla ihracat yaparak dış ticaret fazlasına sahip olmaktır. Ulusal bir korumacılık politikasını savunan merkantilistler, ihracatın sübvansiyonlarla özendirilmesini ithalatın ise caydırılmasını öne sürmüşlerdir (Chacholiades, 1990: 12).

Merkantilistlere göre dış ticaret aslında sıfır toplamı bir faaliyettir, yani bir ülkenin kazancı diğer ülkenin kaybıdır. Bir ülke dış ticaret fazlası verdiği takdirde diğer ülke dış ticaret açığı verir ve kazanç ve kayıp toplamı sıfıra eşittir (Pugel, 2004: 37). Bir başka açıdan ifade etmek gerekirse, dış ticarete ülkelerin çıkarları arasında bir uyum değil, bir çatışma söz konusudur.

Merkantilistler dış ticarete *ithalat açısından* iki tür düzenleme önermişlerdir. Bunlardan birincisi, yurt içinde üretilen malların ithalatının vergilerle ve kotalarla

sınırlandırılmasıdır. İkinci düzenleme ise, dış ticaretin açık verdiği ülkelerden yapılan ithalatın yine vergilerle ve kotalarla kontrol altına alınmasıdır. Bunun yanında merkantilistler dış ticarete *ihracat açısından* da üç tür düzenleme önermişlerdir. Bunlardan birincisi, bir mal yurt içinde üretilirken ödenen vergilerin bu mal ihraç edildiği takdirde kısmen veya tamamen geri ödenmesidir. Merkantilistlerin ihracatı teşvik etmek için önerdikleri ikinci düzenleme, katma değeri yüksek olan mamul malların ihracatına teşvik primleri verilmesidir. İhracatı teşvik amaçlı üçüncü önerileri ise, farklı coğrafyalarda sömürgeler oluşturmak suretiyle sömürgelerden ucuz ara malı temin etmek ve karşılığında onlara ihtiyaç duydukları malları satmaktır (Ünsal, 2005: 5-6).

Merkantilistlerin ifade ettiği unsurların geçerliliğini kaybetmesi ve ülkelerin artık altın ve gümüş biriktirmeye odaklanmamasına rağmen, Merkantilist düşüncenin hala çok canlı olduğu söylenebilir. Şöyle ki, savunulan altın ve gümüş toplayarak refah düzeyini artırmanın yerini istihdam almıştır. Neo-merkantilizm artık *ihracat iyidir; çünkü istihdam yaratır, ithalat kötüdür; çünkü ülkedeki istihdamı azaltır* düşüncesini savunmaktadır ve dış ticaret yine sıfır toplamlıdır. Pugel'e göre ticaretin bütün ülkelere kazanç sağladığının kanıtı yoktur. Neo-merkantilist düşünce her zaman tüm tartışmaları kazanamasa da tüm dünya ülkelerinde bir tartışma yaratmaktadır (Pugel, 2004: 37).

Thomas Munn (1571-1641), merkantilist düşünürlerin en önemlilerindendir ve onun "*Dış Ticaret Yoluyla İngiltere'nin Zenginliği (England's Treasure by Foreign Trade)*" adlı sıra dışı eseri merkantilist düşüncenin temelini oluşturmuştur. Adam Smith, "*Milletlerin Zenginliği (Wealth of Nations)*" adlı eserinde merkantilist düşünceye karşı saldırılarında aslında Munn'u hedef almıştır. Munn eserinde, refah düzeyini ve hazineyi artırmak için yabancılara onların mallarını tükettiğimizden daha fazlasını satılmasını, aşırı ithal mal tüketiminin kısıtlanmasını, sadece üretilen mallardan fazlalık olanların ihraç edilmemesini, bunun yanında yabancılardan ihtiyaç duyduğu malları üreterek ihraç edilmesini ve malların pahalı satılması için gayret gösterilmesi gerektiğini öne sürmüştür. Ayrıca Munn, diğer ülkelerde de üretilen malları mümkün olduğunca ucuz fiyata satarak ihracatın artırılabilirliğini savunmuştur (Salvatore, 1999: 27). Özetle; stratejik dış ticaret politikaları ve korumacılık politikaları kapsamında temel teşkil eden Merkantilist düşünce tamamen ihracata ve ihracatın teşvik edilmesine dayanmaktadır.

2.1.2. Klasik İktisat

Genel olarak iktisat bilimi ve özelde uluslararası ticaret teorisinin temeli, 1776 yılında Adam Smith'in "*Milletlerin Zenginliği (Wealth of Nations)*" eserini yayımlamasıyla atılmıştır. David Ricardo, Adam Smith'in teorisinin geçerlilik alanını genişletmesi yanında, günümüze kadar devam eden izlerini oluşturmuştur. "*İktisadi insan*", "*birakınız yapınlar bırakınız geçsinler*" ve "*görünmez el*" ile klasik liberalizme yön veren Smith, Merkantilistlerin aksine, dünya toplam servetinin sabit olmadığını, işbölümü ve uzmanlaşma ile dünya kaynaklarının verimliliğini artıran dış ticaretin, sadece bir tarafın değil, her iki tarafın ve dolayısıyla da dünyanın refahını artıracığını savunmuştur. Smith, serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararlarını "*Mutlak Üstünlükler Teorisi*" ile açıklar. Buna göre, iki-ülkeli bir modelde, ülkelerden biri diğeriyle kıyaslandığında, hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa, o malların üretiminde uzmanlaşmalı; düşük maliyetle ürettiklerini ihraç ederken iç maliyetleri yüksek malları ithal etmelidir. Ancak, buradaki maliyet kavramı, sadece homojen olduğu düşünülen emek faktörünü içermektedir (Bayraktutan, 2003: 176-177).

Merkantilist sisteme, klasiklerin bir başka eleştirisi David Ricardo'dan gelmiştir. Ricardo'nun "*karşılaştırmalı üstünlükler*" teorisi, merkantilistlerin savunduğu korumacı dış ticaret sistemiyle çelişmekte ve Adam Smith'i desteklemektedir. Teoriye göre; uluslar uzman oldukları alanda mallar üretip satarak zengin olabilirler ve sistemin işlemesi için de serbest dış ticaret koşullarının var olması gerekmektedir (Atik, 2012: 4). Uluslararası ticaretin mutlak üstünlüklere dayandırılmasının kapsamı daraltacağını gören Ricardo, ülkeler arasında üretim maliyeti farkı yerine, farklılığın derecesi üzerinde durmuştur. Bir başka anlatımla, karşılaştırmalı üstünlük teorisi, uluslararası ticaretin mutlak değil karşılaştırmalı üstünlüklere dayanması gereğini ortaya koymuştur. Bu durumda bir ülke, bütün mallarda, diğeri göre daha üstün olsa da, karşılaştırmalı olarak en fazla üstünlüğe sahip olduğu mallarda uzmanlaşıp daha az üstün olduğu malları ithal ederek daha fazla refaha ulaşabilir. Ricardo için, maliyeti oluşturan tek faktör, homojen, ülke içinde tam hareketli ve ülkeler arasında tam hareketsiz olduğu varsayılan emektir (Bayraktutan, 2003: 177).

Yine Klasiklerden David Hume ise; dış ticaret dengesinin sürekli fazla vermesini savunan merkantilist düşünceye “*madeni para akım mekanizması*” ile karşı çıkmaktadır. Mekanizmaya göre; ülke içinde durmadan çoğalan değerli madenler, ulusal fiyatları yukarı doğru çekerek, ihracatın kısıtlanması ve ithalatın genişlemesini sağlar ve bir süre sonra ülkeden değerli maden çıkışı başlar. Tam tersi durumda, yani değerli madenlerin ülkeden çıkması ile birlikte bu kez para arzı azalacağı için, ulusal fiyatlar düşecek ve dış ticaret dengesi tersine dönecektir. Klasiklerin ünlü “*laissez faire*” ilkesine göre işleyen mekanizma, sürekli fazla veren dış ticaret dengesinin hem mümkün olmayacağını hem de ülke ekonomisine zarar verebileceğini açıklamaktadır (Atik, 2012: 4).

Klasik iktisatçılar, emek dışındaki üretim faktörlerinden sermaye ve doğal kaynakların farkında olmakla beraber, “*doğal kaynakları tanrının lutfu*” ve “*sermayeyi de biriktirilmiş emek biçiminde*” algılamayı seçmişlerdir. Klasikler sanayi kapitalizminin başlangıcında yaşamış olmakla beraber, süreçte hız kazanan sanayileşme ve kentleşme beraberinde pek çok toplumsal sorunu da beraberinde getirmiştir. Klasik teorinin temel felsefesini oluşturan “*laissez faire*” ilkesi, ortaya çıkan toplumsal sorunlar sonucunda devletin giderek ekonomiye daha fazla müdahale etmesi sonucu zedelenmeye başlamış ve 19. yy sonunda, kapitalizme yöneltilen şiddetli eleştiriler, toplumsal düzen konusunda tarafsız kalmayı imkansız hale getirmiştir (Guerrien, 1999: 9).

2.1.3. Neoklasik İktisat

Neoklasik kuram, iktisatta *hâkim görüş* olma konumunu yüzyıldan daha fazla bir süredir korumaktadır. Klasik dış ticaret teorilerine yönelik temel bir eleştiri, emek-değer teorisine dayanması, bu nedenle emek dışındaki faktörlerin maliyet ve dış ticarete etkisini ihmal etmesidir. Neoklasik iktisatçılar, emek maliyeti yerine emekle birlikte diğer faktörleri de kapsayan *fırsat maliyeti* kavramını kullanarak, özüne dokunmadan Ricardo modelini revize etmişlerdir. Buna göre, üretim, kullanılan bütün faktörlerin ortak katkılarıyla ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla, verimliliğin tersi olarak maliyet, bir birim mal üretmek için gerekli olan kaynakların toplamıdır ve kullanılan faktörlerin parasal değerleri toplanarak hesaplanır. Bir malın fırsat maliyeti ise, o malın üretimini bir birim artırmak için gereken kaynakları serbest bırakmak üzere, başka bir malın üretiminden vazgeçilmesi gereken miktara eşittir.

Marshall (1922), *temsili balyalar* kavramıyla Ricardo modelini iki mallı olmaktan çıkarmış ve malların değerini karşılaştırırken fayda-değer kuramını kullanmış; emeğin yanı sıra, maliyeti etkileyen bir faktör olarak sermayeyi de dikkate almış, ancak emek-değer kuramının etkisinden tam olarak çıkamamıştır. Buna karşılık Haberler (1933), malların değerini ölçmede, fırsat maliyeti kavramını kullanarak, emek-değer kuramını devre dışı bırakmıştır. Fırsat maliyeti kavramı, dönüşüm eğrileri ile analiz aracı haline dönüştürülürken, kayıtsızlık eğrileri ve Marshall'ın geliştirdiği teklif eğrileri yardımıyla, yine mutlak ve karşılaştırmalı üstünlük kuramlarının ihmal ettiği talep unsuru, analizlerde dikkate alınmaya başlamıştır (Bayraktutan, 2003: 178).

Neoklasik iktisatın varsayımları, sistemin ideolojik yönelimi yüzünden zaman zaman tüm nesnellik duygusunu bir kenara bırakarak amaca hizmet etmiştir. Örneğin Chang'e göre; Neoklasik iktisatın koşullarından biri olan serbest dış ticaret uygulamaları gerçekte, gelişmiş ülkelerin, gelişmekte olan ülkeler üzerinde, iktisadi konumlarını güçlendirebilmek için ticaret ve yaptırım serbestliğini ya da patent kanunu gibi bir grup politikayı benimsetmek amacıyla baskı kurmalarıdır (Chang, 2003: 17).

Günümüzde gelişmiş ülkelerin neredeyse tamamı, kendi sanayilerini geliştirmek için gümrük vergileri ve sübvansiyonlar kullanmışlardır. Bunlardan Britanya ve ABD, geçmişte en atılgan biçimde koruma ve sübvansiyon sağlayan ülkelerdendir. List'e göre; 18. ve 19.yy da bebek sanayi koruması alanında mükemmelliğe ulaşan ilk ülke Britanya'dır. Hatta bebek sanayi argümanı ile ikna olmamış birinin önce Britanya sanayinin tarihi üzerine çalışması gerektiğini söyler. Britanya, daha sonra kendisinden daha az gelişmiş olan Almanya ve ABD'ye serbest ticareti öğütleyerek, zirveye tırmandığı merdiveni tekmelemiştir. Benzer biçimde ABD de iç savaş ile ikinci dünya savaşı arasında dünyanın en sıkı korunan ekonomisi olmuştur. Abraham Lincoln, iyi bilinen bir korumacıdır. Britanya'yı örnek alan ABD, zirveye korumacılık ve sübvansiyonlarla tırmandıktan yaklaşık 100 yıl sonra az gelişmiş ülkelere serbest ticareti önererek "*merdiveni tekmeleme*" sürecine girmiştir. Öte yandan Adam Smith, Ulusların Zenginliği'nde Amerikalıları bebek sanayi korumalarına karşı sert bir şekilde uyarmıştır (Atik, 2012: 8). Buna karşın batılı ülkeler, serbest ticareti savunurken kendi ürünlerini korumayı sürdürmüşler ve kendi ülkelerindeki tarım sübvansiyonlarını kaldırmamışlardır.

Gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip gelişmiş sektörlerine de kapıları kapatmayı tercih etmişlerdir. Özetle *karşılaştırmalı üstünlükler* tezi, klasiklerin, merkantilist sisteme yönelttiği en önemli eleştirilerden biri olmasına rağmen, günümüzde merkantilist uygulamalarının devam ettiğinin de bir göstergesidir.

2.1.4. Modern Dış Ticaret Teorileri

1930'lara gelindiğinde, dış ticaret teorileri alanında hakim yaklaşım neoklasik revizyonla teyit edilen, ancak uluslararası emek verimliliğinde farklılık doğuran etkenler üzerinde durmayan ve ülkeler arasında yurt-içi fiyat farklılığının nedenlerini açıklamayan karşılaştırmalı üstünlükler kuramıdır. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin, sözü edilen temel eksiği, İsveçli iktisatçılar olan, Heckscher ve Ohlin'in araştırmalarına konu olmuştur. Heckscher-Ohlin teorisine göre, bir ülke hangi üretim faktörüne daha fazla sahipse, üretimi o faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder. Dolayısıyla uzmanlaştığı bu malları ihraç ederken az sahip olduğu faktörle üretilen malları da ithal eder. Faktör donatımı, ülkenin sahip olduğu üretim faktörleri miktarını esas alırken, emek ve sermayeyi de dikkate alma geleneği sürdürülmektedir. Bu çerçevede, ülkeler emek-zengini ve sermaye-zengini, mallar ise emek-yoğun ve sermaye yoğun biçiminde ayrıştırılırken ülkelerin, faktör donatımları ve malların, faktör yoğunlukları bakımından farklılaştığı düşünülmektedir. Ayrıca, bir malın üretim fonksiyonunun, dolayısıyla üretim teknolojisinin bütün ülkelerde aynı olduğu ve teknolojik gelişmeyle mümkün olan artan verim ihtimalini dışlayacak şekilde üretimde sabit verim koşullarının geçerli bulunduğu varsayılmaktadır (Bayraktutan, 2003: 178).

Analitik geçerliliğini göstermek üzere talep koşulları benzer ülkeler için neoklasik katkılar olan dönüşüm ve kayıtsızlık eğrilerine başvuru ve "*faktör donatımı teorisi*" olarak da nitelenen Heckscher-Ohlin modelinden "*faktör fiyatları eşitliği*", "*gelir dağılımı ve Rybczynski teoremleri*" türetilmiştir. Faktör fiyatları eşitliği teoremine göre, uluslararası faktör hareketliliğinin tam olması durumunda faktör piyasalarının sağlayacağı faktör fiyatlarının eşitlenmesi sonucunu faktör mobilizasyonunun olmadığı koşullarda serbest ticaretin ortaya çıkaracağını ileri sürmektedir. İlk olarak Heckscher tarafından temas edilen faktör fiyatlarının serbest ticaretle eşitlenmesi hususunun Ohlin tarafından mutlak eşitlik yerine eşitlik yönünde bir eğilim şeklinde ifade edildiği ve nihayet Samuelson'ın serbest

ticaretle faktör fiyatları eşitliğine erişildiğini analitik olarak gösterdiği görülmektedir. Stolper ve Samuelson, Ricardo'dan itibaren yüzyılı aşkın bir süre kabul gören, “*serbest ticaret, ülkedeki herkesin yararına, korumacılık yine herkesin zararınadır*” düşüncesine karşı çıkarak, dış ticaret ilintili “*gelir dağılımı teorilerini*” geliştirmişlerdir. Buna göre, serbest ticaret, ihracatçı sektörün yoğun kullandığı ve ülkede bol olan faktörün yararına iken korumacılık, ithal ikameci sektörde yoğun kullanılan ve ülkede kıt olan faktörün lehinedir. Bir başka anlatımla, ithalata rakip üreticileri koruyan korumacı önlemler, bir bütün olarak ülke refahını olumsuz yönde etkiler (Bayraktutan, 2003: 179). Gümrük tarifeleri, ithalata rakip malların fiyatını, ihraç malları fiyatına göre yükselttiği sürece, Stolper-Samuelson teoreminin analitik geçerliliği devam edecektir. Aksine, gümrük tarifeleri, ithalatçının önemi yüzünden ithal malların fiyatının düşmesine yol açarsa bu teori de geçerliliğini kaybeder.⁷

Heckscher-Ohlin modelinden türev olan ve faktör arzındaki değişimlerin üretim sonuçlarını analiz eden Rybczynski teoremi (Yılmaz, 1992: 157-158), yine iki-mallı, iki-faktörlü bir modelde ve tam istihdam koşullarında, faktörlerden birinin arzı artınca bu faktörü yoğun kullanan malda üretim artarken, arzı sabit kalan faktörü kullanan malda üretimin, sektörler arası faktör transferi yüzünden azalacağını ortaya koymaktadır. Modern dış ticaret teorileri, neoklasik dış ticaret teorileri ekseninde yol almış ve serbest dış ticareti savunmuştur.

2.1.5. Yeni Dış Ticaret Teorileri

Faktör donatımı teorisini test etmek üzere, ABD ekonomisinin 1947 input-output tablosu ve aynı yıla ait dış ticaret verileri ile birer milyon dolarlık ihraç ve ithal-ikamesi ürünlerini içeren temsili mal sepetleri oluşturan Leontief ABD'nin, teoreminin öngördüğünün aksine, sermaye-yoğun malları ithal, emek-yoğun malları ihraç ettiği sonucuna ulaşmıştır. *Leontief Paradoksu* olarak nitelenen bu durum, Leontief'in çalışmasına yönelik eleştiriler, bu sonucu yorumlama çabaları ve paradoksu aşma gayretlerini içeren geniş bir literatür

⁷ Metzler paradoksu: Gümrük tarifeleri, yurtiçi üretici ve tüketiciler açısından ithalata rakip malların fiyatını, ihraç mallarının fiyatına oranla düşürürse gelir dağılımı teoremi geçerliliğini yitirir. bu durum Metzler paradoksu olarak adlandırılır.

yanında, emek ve sermaye dışındaki unsurların, özellikle “bilgi”nin üretim ve dış ticaretteki rolünü vurgulayan yeni teorilerin gelişim sürecini başlatmıştır.

Leontief paradoksunu açıklamada üçüncü üretim faktörü kavramına da başvurulmuştur. Buna göre, ticaret sadece emek ve sermaye faktörlerine dayanmaz; hammaddeler, emeğin bütün nitelik türleri ve başka faktörler de ticareti açıklar. Üçüncü faktör açıklaması, nitelikli işgücü ile araştırma geliştirme harcamalarını da içerecek şekilde genişletilmiştir. ABD’nde beyaz yakalı çalışan sayısının ilk defa mavi yakalı sayısını aşmasıyla betimlenen “bilgi çağı”nın başladığı 1950’lerin sonlarında, Leontief Paradoksu etrafındaki tartışmalar, bilgi-ilintili unsurları içeren ve yeni dış ticaret teorileri biçiminde gruplandırılan gelişmeleri ortaya çıkarmıştır (Bayraktutan, 2003: 180). Keesing ve Kenen’in öncü çalışmalarıyla gelişen Nitelikli işgücü teorisi, nitelikli işgücü zengini ülkelerin bu işgücünü gerektiren mallarda, işgücü çoğunluğu niteliksiz olan ülkelerin ise niteliksiz emekle üretilen mallarda uzmanlaşacağını belirtir (Seyidoğlu, 2003: 81). Nitelikli-emek-yoğun mallar, aynı zamanda sermaye yoğun olduğundan, bu teori *neo-faktör donatımı* biçiminde de adlandırılmaktadır.

Posner, *Teknoloji Açığı Teoremi* ile yeni bir mal ya da üretim yöntemi (teknoloji) geliştiren ülkelerin, bunun ilk ihracatçısı olacağını, zamanla bu teknolojiyi bir biçimde edinen başka ülkelerin sahip oldukları diğer avantajlar (işgücü, doğal kaynak, vb) nedeniyle maliyet ve rekabet üstünlüğüne erişmesiyle ithalatçı konumuna düşeceğini ileri sürmüştür.

Yeni dış ticaret teorilerinin temel dayanaklarından biri de, Heckscher-Ohlin modelinin açıklayamadığı, bir ülkenin aynı sektör ürünlerini eşzamanlı ihraç ve ithal ediyor olması anlamına gelen “endüstri-içi” ticarettir. Endüstri-içi ticareti, “*Tercihlerde Benzerlik Teorisi*” aracılığıyla açıklayan Linder, benzer fert başına gelir düzeyinde olan ülkelerin birbiriyle ticaret yapmasını önermiştir. Buna göre, üretici, dış talebe bakmadan önce yurt-içi talebi dikkate alır (Bayraktutan, 2003: 181).

Endüstri-içi ticaret, gelişmiş ülkelerde azlığı nedeniyle emek faktöründen tasarruf sağlayan yöntemlerle üretilen karmaşık ve pahalı nihai ürünler yanında yarı-iletkenler gibi ara mallar ticaretinden oluşmaktadır. Fert başına gelir, temsili talebe kaynaklık eden

unsurların başında yer almaktadır. Temsili talep teorisi, ölçek ekonomileri, azalan maliyet ve farklılaştırılmış mal gibi daha çok sanayi üretimi ve teknolojik gelişme ilintili kavramlara dayanır ve teknolojik gelişmenin uluslararası ticarete etkilerini de açıklar. Üretim arttıkça ortalama birim maliyetlerin düşmesi, ölçek ekonomileri ve azalan maliyet yapısıyla mümkün olmaktadır. Daha çok kâr, daha fazla üretimden ve daha geniş piyasadan kaynaklanmaktadır. Tüketicilerin ürününü satın almaya hazır olduğu dış piyasalar, üreticinin başarısı bakımından hayati önem taşımaktadır. Gelişmiş ülke insanların ihtiyaçlarını esas alarak üretilmiş Ar-Ge payı yüksek bir ürünün muhtemel dış piyasası bir başka gelişmiş ülkedir. Artan satış hacmi, satılan birim başına Ar-Ge harcama düzeyini düşürerek firma kârını artıracaktır. Bu noktada, temsili talep teorisi (ya da tercihlerde benzerlik teorisi), “ölçek ekonomileri teorisi” ile örtüşmektedir. Ayrıca, efektif talep teorisinin anılan yansımaları, Krugman ile Grossman ve Helpman gibi iktisatçıların öncü çalışmalarıyla özdeşleşen *yeni uluslararası ticaret teorisi* ile geliştirilmiştir (Bayraktutan, 2003: 181).

Yeni teori, geleneksel ticaret teorisini bir kenara atmaktan ziyade, ticareti sadece nisbi faktör donanımına veya yaygın biçimde yapıldığı üzere karşılaştırmalı üstünlüklere dayandırma zaruretinin olmadığını vurgulamakta, ölçek ekonomileri ve azalan maliyetler üzerinde durmakta; farklılaştırılmış ürünler ve piyasa yapısının ürün geliştirme hızı ve dış ticarete yansımalarını incelemektedir. Bu çalışmalarla, geleneksel tam rekabet varsayımı terk edilmiştir. Yeni teori, endüstri-içi ve gelişmiş ülkeler arası ticaretin büyük bölümünün farklılaştırılmış mallara ilişkin olduğunu ve bu malları üreten monopol nitelikli üreticiler tarafından gerçekleştirildiğini ileri sürmektedir. Mikroekonomi bağlamında monopol-oligopol kritikleri, bu piyasa türlerini tam rekabetle karşılaştırıp olumsuzluklarına vurgu yaparken, yeni dış ticaret teorisi, monopolcü rekabeti, ticareti artırma yönünde zorlayıcı neden olarak algılamaktadır. Ticaretin olmaması durumunda, monopol konumu kaliteyi ihmal edip fiyatı keyfi artırma potansiyeli taşırken ticaret sayesinde, hükümet müdahaleleriyle sınırlansa da rekabet yoğunlaşmakta ve ürün geliştirme oranı ya da *teknolojik gelişme* hızlanmaktadır (Bayraktutan, 2003: 182).

Yeni teorinin temel özelliklerinden birisi de, ölçeğe göre artan verimler ve bunların ticaret kazançlarına etkisi hususuna atfedilen değerde ortaya çıkmasıdır. *Ölçek ekonomileri* olarak da anılan *azalan maliyetler* ile benzer sonuç doğuran *ölçeğe göre artan getiriler*,

girdiler arttığında üretimin girdi artış oranını aşan bir oranda artmasını ifade etmektedir. Ölçek ekonomileri ile ölçeğe göre artan getiri arasındaki fark şudur: girdiler (emek ve sermaye) ikiye katlandığında üretim iki kattan fazla artarsa ölçeğe göre artan getiri söz konusudur ki bu durumda *ortalama birim üretim maliyeti* düşer. Ölçek ekonomilerinde ise, yüksek başlangıç maliyetleri ile fabrika ve makine gibi bazı girdiler sabit kalsa bile, üretim hacmi genişledikçe *ortalama birim maliyetlerin* düşmesine yol açar. Firma sayısı arttıkça ölçek ekonomisinden yararlanma imkanı azalır; dolayısıyla, endüstri içinde firma sayısı arttıkça birim üretim maliyetleri yükselir. Monopolcü rekabet piyasası gibi tam rekabete göre daha az sayıda firmanın varlığı birim üretim maliyetleri bakımından avantaj sağlamaktadır. Tam bu noktada uluslararası ticaret birtakım fırsatlar sunmaktadır (Bayraktutan, 2003: 183):

İlk olarak piyasayı genişletmekte, daha etkin firmaların daha fazla ölçek ekonomisinden yararlanmasına imkan vermektedir.

İkincisi, global piyasa, rekabeti artırmakta ve her yerde fiyatları aşağıya çekmektedir. Ticaret öncesine göre firma sayısı azalırken üretim, ortalama birim maliyet ve fiyat düşmektedir. Sonuç, tüketici refahının ve sayısı azalan firmaların kârının artmasıdır. Ticaret kazançlarının taraflara nasıl yansıtılacağına temas etmese de, endüstri-içi ticarete bir ülke kazanırken diğerinin kaybetme ihtimaline işaretlenen yeni teori, hükümet politikalarına, ulusal kazancı etkilemek bakımından “stratejik ticaret politikası” diye nitelenen ve yeni (içsel) büyüme modellerini çağrıştıran dışsal ekonomi ve bilginin yayılma etkisi kavramlarına dayanan bir çerçevede yer vermektedir.

Dış ticaret teorilerinde de açıklandığı üzere, Merkantilizm, ulusların değerli maden stoklarını artırmak için, ihracatı özendirme, ithalatın ise azaltılması gerekmektedir. Ancak günümüzde, merkantilist uygulamalar şekil değiştirmiş olsa da, serbest ticareti savunan küresel kurumların varlığına rağmen uygulamalar *stratejik uluslararası ticaret politikaları* çerçevesinde devam etmiştir. Nitekim korumacılık uygulamalarının küresel neo merkantilist yöntemleri incelendiğinde bir kısmının doğrudan (bariyerler, kota uygulamaları, destekler, vergiler vb.) geleneksel uygulamalar oldukları görülürken, çalışmada üzerinde durulacak olan destekler kapsamında ihracata yönelik devlet yardımları olacaktır.

Dış ticarete korumacılığı gerektiren güncel neden, 2008'de yıkıcı etkileri görülmeye başlanan küresel krizdir. Ancak dünya ekonomileri korumacılık önlemlerine yabancı değildir. Ekonomik konjonktürün derin daralmalar yaşadığı dönemlerde, dış ticarete ortaya çıkan dengesizliklerin üretim ve istihdam üzerindeki negatif etkilerini gidermeye yönelik politika arayışları çerçevesinde de, korumacılık gündeme gelmiştir. Ancak güncel korumacı politikaları 1930'larla kıyaslamamızın mümkün olduğu söylenemez. Dünya Ticaret Örgütü gibi küresel kurumların varlığı ve neoliberal dış ticaret politikalarının genişlemesi, yeni geleneksel koruma yöntemlerinin oluşmasına yol açmıştır. Yeni-geleneksel korumacılığın dünya ticareti üzerindeki etkisi hem tarifeler ve Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) yasal ticaret çareleri (antidamping ve koruyucu önlemler) gibi *doğrudan* ve hem de desteklemeler ve hükümet tedarik engelleri gibi *yoğun ve kasvetli* olmaktadır (Baldwin ve Evenett, 2009: 4).

2.2. İhracatın Ekonomideki Yeri ve Önemi

İhracatın makro düzeyde ülke ekonomisine, mikro düzeyde de işletmelere önemli faydaları bulunmaktadır. İhracat yoluyla ülkeye döviz girişi ile birlikte dış ticaretin finansmanın sağlanması ve dış ticaret açığının azaltılması, yeni istihdam olanaklarının elde edilmesi, dış ticarete rekabet üstünlüğünün sağlanması gibi makro faydalar yanında, dış pazarlara açılan işletmeler açısından, iç pazardaki müşterilere olan bağımlılığın azalması ve bu sayede de iç pazarda meydana gelen durgunluklardan ve talep daralmalarından en az etkilenilmesi, üretimin artırılması yoluyla kapasite kullanımının yükseltilmesi, yeni teknoloji, bilgi ve tecrübe edinilmesi gibi faydaları da bulunmaktadır.

Diğer taraftan üretim yapısının ithalata bağımlı olması, ithalat için gerekli olan döviz tasarrufunun sürekliliğinin sağlanmasını gerekli kılmaktadır. Gerekli döviz temin etmenin yolu ise ihracat performansındaki başarıdan geçmektedir. Böyle bir yapıda, üretim ithalata, ithalat ihracata, ihracat da üretime bağımlılık göstermektedir. Bu ilişkinin kısır döngü oluşturmaması için ithalata bağımlılığın azaltılması ve daha çok iç kaynaklarla gerçekleştirilecek üretimin de ihracata yönlendirilmesi zorunluluğu vardır.

Bir ekonominin en önemli sorunlardan birisi, ekonomik büyüme oranının nasıl artırılacağıdır. Bu sorunun çözümünde en önemli yollardan birisi de ihracatı artırmaktır. Çünkü ihracattaki artış ekonomideki mal ve hizmetlerin üretimini de artırmaktadır. İhracat artışının, üretimin büyümesini pozitif olarak etkilediğine ilişkin düşünce; literatürde, İhracata Dayalı Büyüme Modeli (Hipotezi) olarak isimlendirilmektedir (Şimşek, 2003: 43).

Genel olarak gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme yolunda dış ticarete bakışları iki ana modele dayanmaktadır. Bunlardan ilki korumacılığa ve ithal malların yerini yerli üretimin ikame ettiği ithal ikamesi politikasıdır. İkincisi ise uluslararası piyasalar ile bütünleşmenin hedeflendiği ve kalkınmanın temelini ihracatın artırılmasının oluşturduğunun görüldüğü ihracata dayalı büyüme modelidir.

Sanayileşme sürecini tamamlamamış ve gelişmekte olan ülkelerde sanayileşme sürecinin başlangıcını genel olarak ithal ikamesi politikaların izlenmesi oluşturmaktadır. Ancak ithal ikamesine dayanan politikalara bağlı olarak ölçek ekonomisinden yararlanamama ve iç pazarın yetersizlikleri nedeniyle, bu politikalar ile yeterli bir sermaye birikimi sağlanması genel olarak mümkün olmamaktadır. Oysaki ihracata dayalı büyüme modeli ile ithal ikamesi politikalarının dezavantajlarını ortadan kaldırmak mümkündür. İhracata dayalı büyüme ile birlikte istihdamın artırılması mümkün olabileceği gibi ödemeler dengesinin bir unsuru olan dış ticaret açığının azaltılması da mümkündür.

2.2.1. İstihdam Üzerine Etkisi

Dış ticaret ile istihdam arasındaki ilişkinin teorik çerçevesini büyük ölçüde Heckscher-Ohlin teorisinin oluşturduğu görülmektedir. Söz konusu bu teoriye göre ise ülkeler arasında dış ticaret belirli varsayımlar altında ülkeler arasındaki faktör yoğunlukları tarafından belirlenmektedir. Buna göre emeğin bol olduğu ülkeler emek yoğun malları üretip, bu malları ihraç etmekte iken; sermayenin bol olduğu ülkeler ise sermaye yoğun malları üretip, bu malları ihraç etmekte ve böylelikle dış ticaret kazançlarını artırmaktadırlar. Bu sürecin istihdam üzerindeki etkisi ise emek yoğun malları ihraç eden ülkelerde emek kullanımının artması şeklinde, sermaye yoğun malları ihraç eden ülkelerde ise sermaye kullanımının artması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Dolayısıyla söz konusu

teoriye göre, ihracat ile istihdamın artırılması mümkün olabilmektedir (Karaçor ve Saraç, 2011: 185-186).

Stolper-Samuelson Teoremine göre serbest ticaret ülkeler arası faktör fiyatlarını eşitler (mal hareketi yoluyla). Serbest ticaret sonucu ülkede bol olan faktörün geliri artar, kıt olan faktörün geliri düşer. Eğer sektörlerin üretimlerindeki farklılaşmalar karşısında üretim faktörlerinin sektörler arasındaki geçişi kolayca gerçekleşebiliyorsa üretim faktörlerinin getirilerindeki değişiklik küçük olacaktır. Ancak, üretim faktörleri sektöre özgü ise ve bir sektördeki üretim daralması karşısında kolaylıkla başka sektörlere geçemiyorsa, dışa açılmanın getirdiği rekabet artışı karşısında daralan sektörlerin yoğun olarak kullandığı faktörlerin getirileri kaçınılmaz olarak düşecektir. Buna karşılık ihracatı artan sektörlerin yoğun olarak kullandığı faktörün geliri ise artacaktır. Örneğin, iş gücünün sermayeye göre bol olduğu bir ülkede dış ticaret artışı sonucunda emek yoğun sektörlerin ihracatı ve bu sektörlerde çalışanların ücretleri artarken, sermaye yoğun sektörler (rekabette dezavantaja sahip olduklarından) ithalat kaynaklı rekabet baskısı altında kalacak, ürün fiyatlarındaki düşüşlerle beraber bu sektörlerde çalışan işçilerin de ücretleri düşecektir. Rybczynski Teoremine göre ise, bir ülkede tek bir faktörün arzının artması halinde arzı artan faktörü yoğun olarak kullanan malın üretimi mutlak olarak artar, bu mal ihraç malı ise ticaret hadleri ülkenin aleyhine döner (Güloğlu ve diğerleri, 2011: 4) .

Tablo 1: Dış Ticaret ve İstihdam Üzerine Literatür Özeti

Yazar	Kapsam ve Ülke	Yöntem	Sonuç
Messerlin (1995)	Fransa (1980-1992)	Borjas, Freeman ve Katz Yöntemi	Dış ticaretin istihdam üzerinde her yıl ortalama %8'lik bir artışa neden olduğunu ortaya koymuştur.
Noel ve Treffler (1997)	Kanada (1980-1993)	Regresyon Analizi	İhracattaki bir birimlik artışın istihdamda 0.044 birimlik bir artışa, ithalattaki bir birimlik artışın istihdamda -0.025'lik bir azalışa neden olduğunu tespit etmişlerdir.
Bernard ve Jensen (1999)	ABD (1984-1992)	Simülasyon Analizi	İhracat yapan firmaların ihracat yapmayan firmalara göre daha fazla istihdam artışı sağladığını tespit etmişlerdir.
Fu ve Balasubramanyam (2004)	Çin (1987-1998)	Dinamik Panel Veri Analizi	İhracattaki yüzde birlik bir artışın istihdamı yüzde 0.10 oranında artırdığı bulgusunu elde etmişlerdir.
Davidson ve Matusz (2005)	ABD (1974-1992)	Regresyon Analizi	İhracat ile iş kayıpları arasında güçlü bir negatif ilişki olduğunu belirlemişlerdir.
Polat ve Uslu (2010)	Türkiye (1988:1-2007:3)	Sınır Testi Eşbütünleşme Yöntemi	Uzun dönemde dış ticaretin istihdam üzerinde anlamlı bir etkiye sahip olmadığını, kısa dönemde ise hem ihracatın hem de ithalatın istihdam üzerinde pozitif ve anlamlı bir etkiye sahip olduğunu tespit etmişlerdir.

Kaynak: Karaçor ve Saraç, 2011: 186-187.

Tablo 1’de, dış ticaret ile istihdam arasındaki ilişkiyi inceleyen çalışmalardan bazıları yer almaktadır. Çalışmalara genel olarak bakıldığında, ihracatın ülkede üretim ölçeğini büyüteceği, dış dünya ile olan rekabeti ve kaliteli üretimi arttıracacağı, bütün bunların ülkede verimliliği ve karlılığı arttırıp, istihdam hacminin genişlemesine katkı sağlayacağı kabul edilmektedir (Göçer ve diğerleri, 2013: 104).

2.2.2. Büyüme Üzerine Etkisi

Bir ekonominin en önemli sorunlarından birisi, ekonomik büyüme oranının nasıl artırılabiliridir. Bu sorunun çözümünde ihracat çok önemli ve kritik bir rol oynamaktadır. Çünkü ihracattaki artış ekonomideki mal ve hizmetlerin üretimini de artırmaktadır. İhracatın ekonomik büyüme üzerindeki bazı önemli etkileri şöyle özetlenebilir (Şimşek, 2003: 43-44):

Birincisi, ihracat rekabeti artırır. Uluslararası piyasalara girişte artan rekabet; önemli gelişmiş kaynak tahsisi, teknik bilginin yayılması, daha iyi yönetim ve daha büyük boyutlu girişimciliğin getirdiği güven ve ihracat dışı sektörlere dışsallıklar sağlayan, yani yeni teknolojilerin yayılmasına (spill over) imkan veren etkilerle ekonomideki genel verimlilik düzeyini yükselterek özellikle yüksek nitelik kazandıran yeni becerilerin elde edilmesine ve etkili bir fiyat mekanizmasının oluşumuna katkı sağlamaktadır.

İkincisi, dış ticaret verimlilik artışının yanı sıra yeni teknolojilerin elde edilmesini (teknoloji ithali) ve yayılmasını sağlayarak ekonomik büyüme oranını da artırmaktadır.

Üçüncüsü, ihracat rekabet avantajlarından yararlanma imkanları sağlar. Ayrıca içeride ve dışarıda çeşitli yeni fırsatlar ortaya çıkarır. İşgücü maliyetlerinin düşürülmesi, yerli mallara dış talebin artması, bunun yeni yatırımları uyarması, böylece bu sektörlere daha çok yatırımların yapılması, uzmanlaşma, karşılaştırmalı üstünlüklerden yararlanma bu fırsatlara verilebilecek bazı örneklerdir.

Dördüncü olarak, iç pazarı dar olan ekonomiler ancak ihracat yoluyla ekonomik ölçekte üretim yapma imkanlarını elde ederler.

Beşincisi, ihracatın promosyonu döviz girdilerini artırarak dış ödemelerdeki döviz baskısını azaltır. Böylece mal ve hizmet ithalatının da artmasına imkan sağlar. İhracat artışı, aynı zamanda çeşitli girdiler ve sermaye malları gibi ülkede bulunmayan, yerli üretimi artırmada önemli rol oynayan ithalat kapasitesini genişleterek ekonomik büyümede itici rol oynamaktadır.

İhracat artışının, üretimin büyümesini pozitif olarak etkilediğine ilişkin düşünce literatürde, İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi (İDBH) olarak isimlendirilmektedir. Bu doğrultuda, ihracatın büyüme üzerine etkisinden hareketle İhracata Dayalı Büyüme Hipotezinden bahsetmekte yarar görülmektedir.

2.2.2.1. İhracata Dayalı Büyüme Hipotezi

İhracata dayalı büyüme hipotezine göre ihracat artışı üretim ve istihdam artışının en önemli belirleyicilerinden biri, ekonomik büyümenin lokomotifi veya itici gücüdür. Bu hipotez dört temel nedene dayandırılmaktadır (Ağayev, 2011: 241):

Bunlardan *birincisi*, ihracat artışı iç talepte daralma olmaması koşuluyla üretim hacminde ve istihdam düzeyinde artış anlamına gelir.

İhracata dayalı büyüme hipotezinin dayandığı *ikinci teorik neden*, ihracat yoluyla elde edilen döviz gelirlerinin sermaye ve gerekli ara malları ithalatı için gerekli kaynağı sağlayabilmesidir.

İhracat artışının ekonomik büyümenin temel belirleyicisi olduğunu öne süren hipotezin dayandığı *üçüncü neden*, ihracat sektörlerindeki uzmanlaşmadan kaynaklanmaktadır. Uzmanlaşma nedeniyle bu sektörde verimlilik düzeyi diğer sektörlerle oranla daha yüksektir.

İhracat artışının ekonomik büyümenin temel belirleyicisi olduğunu öne süren hipotezin dayandığı *son neden*, ihracat artışının neden olacağı verimlilik artışıdır.

Ekonomik büyümeyle ele alan teorik açıklamalar, A. Smith, D. Ricardo ve K. Marks gibi klasik iktisatçılara kadar uzanmaktadır. Bununla birlikte iktisat biliminde yaşanan gelişmelere paralel olarak, ekonomik büyümeyle ele alan literatür de bir tür evrim geçirmiştir. Klasik iktisatçıların emek ve sermaye gibi geleneksel üretim faktörlerine ve azalan verimlere dayalı açıklamaları zamanla terk edilerek, geleneksel üretim faktörlerine ek olarak teknolojinin dışsal olarak modele dahil edildiği Neoklasik (Slow-Swan tipi) modern büyüme teorileri geliştirilmiştir. Son zamanlarda ise Neoklasik büyüme modelleri, yerini ölçüğe göre artan getirileri dikkate alan ve teknolojiyi içsel bir faktör olarak büyüme süreçlerini açıklamada kullanan İçsel büyüme modellerine bırakmıştır (Genç ve diğerleri, 2010: 29).

Ekonomik büyüme literatüründeki bu gelişmelere paralel olarak dış ticaret ve büyüme ilişkileri de daha fazla irdelenir olmuştur. Bu doğrultuda, Neoklasik ve İçsel Büyüme Modelleri özellikle dış ticaret kapsamında aşağıda genel hatlarıyla özetlenmiştir.

2.2.2.1.1. Neoklasik Büyüme Teorisi

Neo-Klasik Büyüme Teorisi'ne göre ülkelerin çıktılarında gerçekleşen artış oranı, belirli bir süre içerisinde birbirine yakınsanır. Bu durum, kişi başına düşük gelire sahip ülkelerin, kişi başına yüksek gelire sahip ülkelere göre daha hızlı büyümesine neden olur. Büyüme, teknolojik gelişmenin dışsallığı ile ülkeler arasında sabit olarak gerçekleşir. Teknolojik gelişmenin dışsallığı, teknolojinin ülke içinde geliştirilememesi durumunda ortaya çıkar. Teknolojinin ithalatı ile üretim artışı ve kişi başına düşen üretim artar (Sapmaztürk, 2013: 9).

Standart neoklasik büyüme modelinin varsayımları çerçevesinde Cobb-Douglas tipi bir makroekonomik üretim fonksiyonu yardımıyla, uzun dönemli veya durağan durum büyüme oranının "*sıfır*" olduğu sonucuna ulaşılmakta; başka bir deyişle, hükümet politikalarının uzun dönemli iktisadi büyüme üzerindeki etkisi oldukça zayıf kalmaktadır. Model; kamu yatırımlarının, kişi başına gelir ve kişi başına sermaye düzeylerini etkileyebildiğini, ama reel hasılanın uzun dönemli büyüme oranını etkileyemediğini gösterir. Oluşacak dışsal bir teknolojik gelişme ise, sermayenin marjinal verimliliğindeki azalmaların iktisadi büyüme üzerindeki olumsuz etkisini kısmen telafi edebilir ve bu

kaçınılmaz azalmaları "*geciktirebilir*". Bu anlamda, neoklasik modelde teknolojik gelişme olduğu sürece pozitif hasıla büyüme oranları elde edilebilir. Bu sırada modelde, nüfus, dışsal olarak belirlenen sabit bir hızla büyümekte ve kişi başına reel hasılanın asıl belirleyicisi olmaktadır. Neoklasik büyüme modeli, sonuç itibariyle, teknoloji düzeylerinin bütün ülkelerde tamamen aynı olduğu ve değişmediği varsayımı altında, gelişmekte olan ve gelişmiş ekonomilerin uzun dönem reel büyüme oranlarının aynı uzun dönem değerine yaklaşacağı ve bu oranın da "*sıfır*" olduğu sonucunu vermektedir. Bu hipoteze literatürde *yakınlaşma hipotezi* ve gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ekonomileri yakalamalarına da *yakalama süreci* adı verilmektedir. Burada, farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkeler arasında *büyüme oranlarının farklılaşmasına* yol açan temel varsayımlar; ülkelerin faktör donanımlarının farklı olduğu ve sermayenin marjinal verimliliğinin azaldığı hakkındadır. Hipoteze göre, yakalama süreci, zengin ülkelerden, sermayenin getirisinin henüz yüksek olduğu gelişmekte olan (= sermayesi kıt) ülkelere doğru bir sermaye akışının olduğunu ima eder. Yani uluslararası faiz haddi farklılıkları, sürecin işleyişine eşlik eder ve sermaye akımını uyarır. Ancak, zamanla, uluslararası sermaye hareketleri, faiz haddi farklılıklarının ortadan kalkmasına ve sonuçta ülkelerin reel büyüme oranlarının sıfıra doğru gitmesine ve birbirlerine yakınlaşmasına yol açar. Hipoteze göre, sermayenin işgücünden daha hızlı arttığı bir ekonomide, teknoloji dışsal ve sabitken, faiz hadlerinin düşeceği ve yoksul ülkelerin zengin ülkelere daha hızlı büyüüp onları er geç yakalayacağı öngörülmektedir. Eş-oranlı bir yatırım, başlangıçta faktör donanımlarının farklı olması nedeniyle, yoksul ülkedeki hasılayı zengin ülkelerdekinden daha hızlı artırır. Böylece, ülkeler arasında büyüme oranları (sonradan birbirlerine yakınlaşacak olmakla birlikte başlangıçta) farklılaşır ve sonuçta, yoksul ülkeler zengin ülkelerin kişi başına reel hasıla düzeyine ulaşırlar (Kibritçioğlu, 1998: 214-215).

Neoklasikler, büyüme modellerini üretim faktörlerinin azalan verimliliği esasına dayalı kurgulayıp, teknolojinin dışsallığı ve uzun dönemde ekonominin durağan hale geleceği varsayımlarına vurgu yapmışlar ve teknolojik gelişme süreçleri ile dış ticaret arasında olabilecek muhtemel bir ilişkiyi ihmal etmişlerdir (İspir ve diğerleri, 2009: 60).

2.2.2.1.2. İçsel Büyüme Teorisi

İçsel Büyüme Teorisi dış ticaretin dinamik etkileri üzerine dikkat çeker. Bu teori, toplam faktör verimliliği ve bilgi birikimine dayalı bir ekonomik büyüme modelini açıklar. Teknolojik gelişme ve beşeri sermaye, büyümenin temel belirleyicileridir. Bu nedenle, Ar-Ge de büyümenin kaynaklarındandır. İşletmelerin Ar-Ge faaliyetleri ile buluşlar ve inovasyonlar ortaya çıkar. Bu durum makro düzeyde ekonomik büyümeye neden olurken; mikro düzeyde, işletmelerin kar ve pazar paylarını arttırmalarına neden olur. Ayrıca uzun dönemde büyümeyi de sağlar. İçsel büyüme teorisi, ekonomik büyümenin teknolojik gelişmeler ve yenilikler ile üretim kaynaklarında sağlanan etkinliğin ve rekabetin sürekliliğini savunmaktadır (Sapmaztürk, 2013: 9-10).

Uluslararası iktisat literatüründe ihracat sektörlerinin, ülkelerin karşılaştırmalı olarak dış rekabet gücünün bulunduğu dolayısıyla yurtiçi ve ticarete konu olan sektörlerle oranla en düşük maliyetle üretimde buldukları bilinen bir gerçekliktir. Bununla birlikte ülkelerin maliyet etkinliğini sağlamada ve bunu devam ettirmelerinde, üretim faktörlerinin bolluğunun yanı sıra yeni ürün ve üretim tekniklerinin kullanılması da önem arz etmektedir. Özellikle dünya ticaretinin büyük bir kısmının aynı nitelikteki imalat sanayi ürünlerin alınıp ve satıldığı yani endüstri içi nitelikte olduğu gerçeği dikkate alındığında, ülkelerin dış rekabet güçlerinin devam ettirebilmesi ve artırmasında, içsel büyüme modellerinin üzerinde durduğu teknoloji ve beşeri sermaye faktörü önemini giderek artırmaktadır. Dolayısıyla bilginin yaratıcısı ve kullanıcısı olarak beşeri sermaye, üretim faktörlerinin verimliliğini artırarak doğrudan ekonomik büyümeyi etkileyebilmesi yanında ihracat artışı ve rekabetliliğine neden olabilmektedir. Bununla birlikte ülkelerin gelir düzeyi ve ihracat performansları da beşeri sermaye düzeyine çeşitli yollarla etki edebilmektedir. Örneğin gelir düzeyine bağlı olarak hem hükümetlerin hem de bireylerin, beşeri sermaye miktarı ve kalitesini artıracak şekilde eğitim ve sağlık için ayırdıkları harcama payları artabilmektedir. Benzer şekilde ihracat vasıtasıyla yabancı ticari partnerlerle girişilen ilişkiler, yeni bilgi, ürün ve teknoloji yanında yeni yönetim anlayışlarının ülkeye transferine dolayısıyla beşeri sermaye kalitesine etki edebilmektedir. Bu nedenlerle beşeri sermayenin ekonomik büyüme ve ihracatı uyarması yanında ekonomik büyüme ve ihracatının da beşeri sermayenin miktarı ve kalitesini etkileyebilmesi mümkündür. Daha açık bir ifadeyle beşeri sermaye ile büyüme ve ihracat arası ilişkilerin,

geri besleme süreçlerini tetikleyen bir yapıda olduğu ileri sürülebilir (Genç ve diğerleri, 2010: 30).

2.3. AB’de İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Avrupa Birliği’nde 87/3. madde kapsamında Avrupa Birliği Komisyonu’nun incelemesine tabi olarak yaygın bir şekilde uygulanan yardım türlerini şu şekilde sınıflandırmak mümkündür (DTM, 2002: 123):

- *Bölgesel Yardımlar*: 87/3a ve 87/3c maddeleri uyarınca, bölgelerin özellikleri ve farklı kriterleri dikkate alınarak uygulanmaktadır.
- *Sektörel Yardımlar*: 87/3c maddesi uyarınca bazı sektörlerde uygulanan devlet yardımlarından oluşmaktadır.
- *Yatay Yardımlar*: 87/3c maddesi uyarınca “KOBİ, Ar-Ge, Çevre” gibi yardım türleri ile ihracat ve genel yatırım gibi yasaklanmış yardım türlerini kapsamaktadır.

Sektörel ve bölgesel yardımlar çalışmanın konusu dışında yer aldığından Avrupa Birliği’nde uygulanan yatay yardımlar, kapsamı itibarıyla ihracata yönelik devlet yardımları adı altında ayrıntılı olarak incelenecektir.

2.3.1. Yatay Yardımlar

Yatay yardımlar, Avrupa Birliği Komisyonu’nun incelemesine tabi olarak ve Roma Anlaşması’nın 87/3 maddesi kapsamında verilmektedir. Bu yardım türleri, KOBİ, Ar-Ge, Çevre gibi yardım türleri ile “*ihracat*” ve “*genel yatırım*” gibi yasaklanmış yardım türlerini kapsamaktadır (Kutlu ve Hacıköylü, 2007: 370-371).

AB’nin yeni ekonomik dönüşüm stratejisini ve 2020 yılı için hedeflerini belirleyen “Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi” raporu Avrupa Birliği Komisyonu tarafından 2010 yılında açıklanmıştır. Avrupa

2020 Stratejisinin çıkış noktası, AB ekonomisinin yaşadığı yapısal problemlerdir. Bu problemlerin, AB üzerindeki etkileri değerlendirilerek, AB'nin 2020 yılı itibariyle belirlenen hedefler çerçevesinde yapısal dönüşümü hedeflenmektedir. Komisyon'un 2020 Stratejisi belgesinde, 2008 yılında etkisini tam olarak hissettiren ekonomik ve mali krizin AB'nin büyüme potansiyelini yarıya indirdiğine ve yirmi yıllık bir mali kazanımı sildiğine dikkat çekilmekte ve AB'nin ekonomik krizin olumsuz etkilerinden sıyrılarak ekonomik büyüme, istihdam ve çevre ile ilgili hedeflerini gerçekleştirmesi için bir yol haritası çizilmektedir. Bununla birlikte, AB'nin Çin ve Hindistan gibi hızla büyümekte olan ülkelerle rekabet edebilmesi için Ar-Ge ve teknolojiye daha fazla kaynak ayırmasının gerekliliği vurgulanmaktadır (AB Genel Sekreterliği, 2010: 2).

Böyle bir ortamda, Avrupa Birliği'nde şirketlerin yaklaşık yüzde 99'unu oluşturan KOBİ'lere önemli bir rol düşmektedir. Avrupa ekonomisinin büyümesi ve istihdamın yaratılması hususlarında önemli katkı sağlayan KOBİ'lerin, Avrupa Birliği'nin belirleyeceği sanayi politikasında önemli yere sahip olması beklenmektedir (İKV, 2014: 96). Bu kapsamda, *rekabet edebilirlik* alanında “*Küreselleşme Çağı İçin Sanayi Politikası*” girişimi ile özellikle KOBİ'ler için iş ortamı iyileştirilerek, küresel alanda rekabet edebilmek için güçlü ve sürdürülebilir bir sanayi tabanı oluşması desteklenecektir (AB Genel Sekreterliği, 2010: 5).

Çok taraflı ve ikili ticaret anlaşmalarının imzalanmasının yanı sıra ulaşım ve iletişim maliyetlerinin azaltılması ile Avrupa Birliği'nde başarılı bir ticari serbestleşme süreci yaşanmıştır. Ancak Çin ve Hindistan gibi hızla gelişen ekonomilerin yarattıkları baskılar sonucunda, uluslararası arenada rekabet ortamı iyice kızışmıştır. Bazı ülkelerin ticaret politikalarında korumacı önlemlerin öne çıkması, Avrupa Birliği'nin ihracatlarının olumsuz yönde etkilemesine neden olmuştur. Bu korumacı önlemler, çoğunlukla tarife dışı engeller, gizli sübvansiyon, kamu alımlarında ayırıcı yaklaşım ve sosyal ve çevre korunmasının güvene alınmaması şeklinde meydana gelmektedir. Böyle bir ortam, Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelerde karşılaşacağı ticaret engellerinin önüne geçmesini sağlayacak yeni pazar erişim stratejisi geliştirmesini gerekli kılmıştır. Diğer taraftan, kendi sanayisini korumak amacıyla, Avrupa Birliği'nin de bazı ticaret politikaları ile *savunma araçlarını* geliştirmesi kaçınılmaz hale gelmiştir. Bu durum, özellikle KOBİ'ler için önem teşkil edebilmektedir. Zira KOBİ'lerin karşılaştığı bir diğer önemli sorun da

uluslararasılaşmalarıdır. Avrupa Komisyonu'nun yayımladığı bir rapora göre⁸, 2010 yılında KOBİ'lerin sadece yüzde 25'i Avrupa Birliği'nin dışına ihracatta bulunabilmiştir. Avrupa Küçük İşletmeler Yasası'nın belirlediği ilkelere dayanarak, KOBİ'lerin uluslararasılaştırılmasının desteklenmesi için bir strateji oluşturması; Avrupa Komisyonu tarafından öngörülen önlemlerden biridir (İKV, 2014: 103).

Bu doğrultuda, hızla büyümekte olan ülkelerle “*rekabet edebilirliğin sağlanması*” ve “*KOBİ'lerin uluslararasılaştırılması*” kavramları bir araya getirildiğinde bu önlemlerin her ne kadar açık bir şekilde yardım türleri içeriğinde ifade edilmese de ihracata yönelik olduğu perde arkasında yer almaktadır.

Yatay hedefleri esas alan devlet yardımları, belirli endüstriyel aktivite tiplerine yöneliktir ve rekabeti geliştirmek ve önemli bir sosyo-ekonomik yarar sağlamak üzere tasarlanmıştır. Yatay amaçlı devlet yardımları verilmesinin nedeni, bu yardım kurallarının kendi içinde bir amaç olarak değil de başka daha genel AB hedeflerine ulaşmanın en iyi yolunun yardımları belirli sosyo-ekonomik yönlere kanalize etmek olduğu inancıdır (DPT, 2004: 328).

Bu yardım, herhangi bir sektör ya da coğrafi bölge bazında verilen yardımların dışında kalan ve genel olarak AB'nin bir takım politikaları ile ilişkilendirilerek firmalara verilmektedir (Özkarabüber, 2003: 40).

Avrupa Birliğinde yatay amaçlı devlet yardımları kapsamında Ar-Ge, çevre ve enerji tasarrufu, Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere destek, ticaret, kültür ve miras varlıklarının korunması, istihdam, eğitim yeniden yapılandırma ve kurtarma gibi özellik gösteren sektörlerle yönelik yardımlar ele alınmaktadır (State Aid Scoreboard, 2005: 19).

7 Mayıs 1998 tarihli 994/98 sayılı Konsey Tüzüğü ile belirli kategorilerdeki yatay devlet yardımları düzenlenmiştir. Bu Tüzük uyarınca, Komisyon yardımların bildirimine ilişkin eşik değerler koyabilecek, belli yardımları bildirim zorunluluğundan muaf tutabilecek ve belli yardımlara da ek koşullar getirebilecektir. 87/3c maddesi kapsamında

⁸ European Commission, “Opportunities for the internationalisation of European SMEs”, 2011.

olan, KOBİ yardımı, Ar-Ge, çevre, istihdam, eğitim, yapılandırma ve kurtarma gibi yardım türleri sektörel ve bölgesel yardımlar dışında, üye ülkeler tarafından bölge ya da sektör göz önüne alınmayarak yapılan yardımlardır. Bunlar;

- Genel ekonomik gelişme,
- Ulusal ekonominin modernizasyonu,
- Uyum zorluğu yaşayan işletmelerin yeniden yapılanması gibi amaçlara yönelik olabilirler.

Tablo 2: 27 AB Ülkesinde 2006 – 2011 Dönemi Yatay Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Destek Tutarı	46.300	43.800	49.900	52.600	50.900	47.500

Kaynak: European Commission Staff Working Paper, 2012: 15.

Tablo 2’de yatay yardımların 2006 – 2011 yılları arasında 27 AB ülkesinde desteklenen tutarları yer almaktadır. Bu dönem içerisinde 2008 ve 2009 yıllarında destek tutarlarının yükseldiği görülmektedir. Bu duruma gerekçe olarak, AB’nde firmaların yaklaşık yüzde 99’unu KOBİ’ler oluşturması ve söz konusu yıllarda küresel krizden etkilenen KOBİ’leri kurtarma ve yeniden yapılandırma desteğinde yükselme olması gösterilebilir.

2.3.1.1. Ar – Ge Yardımları

Birlik ülkelerinin rekabet edebilirliği ve ekonomik ve sosyal anlamda ilerleme kaydedebilmelerinin yolu, doğal olarak, bilimsel araştırma ve teknolojik kalkınmadan geçmektedir. Bu bağlamda ortaya çıkan Avrupa Birliği’nin araştırma ve geliştirme alanındaki politikası, aynı zamanda Avrupa’nın yapılanması için de gereklidir (Ferik, 2004: 17).

Avrupa Birliği’nde, yatay amaçlarla verilen yardımlara uygulanan istisnaların önde gelenlerinden bir tanesi, Ar-Ge faaliyetlerine yapılan yardımlara tanınan muafiyetlerdir. Komisyon’un bu konudaki Çerçeve Çalışması’nda, AB’nin ve üye devletlerin Roma Antlaşması’nın sanayide yenilik, araştırma ve teknolojik gelişim için antlaşmanın diğer

maddelerine uygun bir biçimde katkıda bulunması gerektiğini ifade eden 130. maddesine atıfta bulunmaktadır.

Roma Antlaşması 87/3b ve c kapsamında, Ar-Ge yardımları, temel araştırma projeleri için % 100 ve sınaî projeleri için de % 50 oranında verilebilmektedir. Bu oranlar yatırım projeleri baz alınarak hesaplanmaktadır. Ayrıca KOBİ veya 87/3 kapsamındaki bölgelerle ilişkilendirilen yardımlar için sınaî projelerdeki yardım oranının yükselmesine, kısacası yardımların biriktirilmesine izin verilebilmektedir.

AB, 7. Çerçeve programı dâhilinde 2007–2011 yılları arasında Avrupa araştırma alanı oluşturulması amacıyla daha önceki çerçeve programlarını takip ederek Avrupa’da bilgi ekonomisi ve toplumunun geliştirilmesini amaçlayan Ar-Ge ortak pazarını kurmayı teşvik etmekte ve planlamaktadır. Ar-Ge faaliyetleri, büyüme, yenilenme, rekabet gücünün artırılması ve yeni iş fırsatlarının yaratılmasını amaçlamaktadır. Ar-Ge ile ilgili yardımlar yüksek finansman maliyetleri nedeni ile oluşacak güçlükleri ortadan kaldırmak ve teşebbüsleri bu sorunlardan korunmaları amacı ile oluşturulmuştur. Yardım, yeni buluşların teşviki, olağan dışı risk ve maliyetleri karşılamak amacıyla düzenlenmiş ve AB’de yardım kuralları “*Ar-Ge İçin Devlet Yardımı Topluluk Çerçevesi*” belgesi ile açıklanmıştır (DPT, 2004: 331).

Tablo 3: 27 AB Ülkesinde 2002 – 2011 Dönemi Ar-Ge Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Destek Tutarı	6.226	6.212	5.655	6.081	7.000	8.100	9.200	11.200	10.800	10.000

Kaynak: European Commission Staff Working Paper, 2012: 15.

Tablo 3’te görüldüğü üzere, Ar-Ge yardımları birlik bünyesinde artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Ancak bu destek tutarları yine de AB’nin hedeflerinin altında kalmaktadır. 2009 yılında Ar-Ge harcamaları GSMH’nin yaklaşık yüzde 2’si kadar gerçekleşmiş ve bunun yaklaşık yüzde 1,35’i özel sektör tarafından gerçekleştirilmiştir. Özel sektör tarafından gerçekleştirilen Ar-Ge harcamalarına verilen destek tutarı ise Tablo 3’ten de görüleceği üzere yaklaşık 11,2 milyar Euro seviyelerindedir. AB’nin Ar-Ge harcamalarındaki hedefi GSMH’nin yüzde 3’üdür.

AB’nde bir desteğin Ar-Ge yardımı olarak adlandırılabilmesi için temel araştırma, endüstriyel araştırma ya da rekabet öncesi araştırma olması gerekmektedir.

- **Temel Araştırmalar:** Endüstri ve ticaret ile herhangi bir bağlantısı olmayan ve bilimsel ve teknik bilgileri genişletme amaçlı araştırmalardır. Araştırma sonuçlarının kamuya açık olması gerekmektedir. Bir üye ülkede halihazırda kullanılan bir süreç için başka bir üye ülkede proje yardımı verilebilmektedir (Evans, 1996, s.273). Yardım tavanı %100’dür.
- **Endüstri Araştırmaları:** Ürünlerde, hizmetlerde ve süreçlere yönelik bilgiler elde etmeyi amaçlayan bu yardımlarda tavan %50 olarak tespit edilmiştir.
- **Rekabet Öncesi Araştırma Etkinlikleri:** Endüstri araştırması sonuçlarını yeni ürünler, hizmetler ve süreçler elde etmek amacıyla uygulamaya sokan ve deneme niteliğinde olan bu faaliyetlerin yardım tavanı projenin %25’i kadardır.

Komisyon, rekabetin bozulması ve üye ülkeler arasındaki ticarete etkileri bakımından her uygulamayı projenin kendine özgü özelliklerini göz önünde bulundurarak incelemektedir. Yardım tutarları hesaplanırken, araştırmacılara ödenen ücretler, araştırmada kullanılan araçlara, donanımlara ve yapılarla ödenen karşılıklar, danışmanlık giderleri ve söz konusu araştırma çalışmasıyla doğrudan doğruya ilgili olan genel giderler toplanmaktadır (Korkmaz ve Özen, 2004: 375). Yatırım projeleri baz alınarak hesaplanan Ar-Ge çalışmalarına yönelik devlet yardımlarında oranlar;

- KOBİ’ler için %10,
- 87/3a kapsamındaki bölgelerle ilişkilendirilen yardımlar için %10,
- 87/3c kapsamındaki bölgelerle ilişkilendirilen yardımlar için %5,
- Ar-Ge Çerçeve Programı kapsamındaki projeler için %15,
- Üye ülkelerin işbirliği ile yürütülen ve sonuçları herkese açık olan projeleri için %10 artırılabilir.

Ancak, yardım oranları endüstri araştırmaları için % 75 ve rekabet öncesi geliştirmeye yönelik araştırmalar için % 50’yi geçmemektedir. Ayrıca, Komisyon, üye devletleri, yardım programlarındaki değişikliklerin bütçeye ek bir yük getirmemesi

durumunda bildirim yükümlülüğünden muaf tutmuştur. Bunun dışında normal bildirim usulleri geçerli olmaktadır (Özkarabüber, 2003: 44-45).

2.3.1.2. Çevre Yardımları

AB'nin çevre politikasının hedefleri, Roma Antlaşması'nın 174. maddesinde; çevrenin özelliklerini korumak, muhafaza etmek ve kalitesini düzeltmek, insan sağlığını korumak, doğal kaynakların dikkatli ve rasyonel kullanımını sağlamak, uluslararası alanda bölgesel veya dünya çapında çevresel sorunlarla ilgili önlemleri teşvik etmek şeklinde belirtilmiştir.

Tablo 4: 27 AB Ülkesinde 2002 – 2011 Dönemi Çevre Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2002	2003	2004	2005	2006
Destek Tutarı	8.564	10.373	12.539	13.670	15.300
Yıllar	2007	2008	2009	2010	2011
Destek Tutarı	12.800	13.700	15.100	14.700	12.400

Kaynak: European Commission Staff Working Paper, 2012: 15.

Tablo 4'te yer alan destek tutarları, Roma Anlaşması'nın 175. maddesi uyarınca üye devletler tarafından finanse edilip uygulanmaktadır. Tablodan da anlaşılacağı üzere, yıllar itibariyle çevre yardımlarının destek tutarları aşırı değişiklik göstermeden devam etmiştir. Bu durumun birliğin çevre politikasına verdiği önemden kaynaklandığı söylenebilir.

AB'de çevre yardımları, daha az kirliliğe sebep olan teknolojilerin araştırılması veya geliştirilmesi, yeni çevre teknoloji ve uygulamaları üzerine teknik bilgi, danışmanlık hizmeti ve eğitimin verilmesi, çevreyle ilgili denetim, halkın çevre problemlerine ilişkin bilincini yükseltmek ve bilgi yaymak, ekolojik kalite etiketlerinin ve çevre dostu ürünlerin tanıtımını kapsamaktadır (Akay, 2004: 457).

Çevre yardımları, *Çevrenin Korunması için Devlet Yardımları Hakkında Birlik İlkeleri* uyarınca düzenlenmiştir. Çevre korunmasına ilişkin yardımlar yatırım yardımları, yatay destek yardımları ve işletme yardımları olarak üç kategoride değerlendirilmektedir.

2.3.1.2.1. Yatırım Yardımları

Çevre yardımlarının kapsamı içerisinde yer alan yatırım yardımları;

- Mevcut firmaların tesislerini yeni standartlara uygun hale getirmesine yardımcı olmak,
- Sera etkisi yaratan gaz emisyonunu yeni standartların altına düşürmek,
- Zorunlu standartların olmadığı koşullarda firmaların kirlilikle mücadelede hukuken yükümlü olmadıkları adımlar atmaya yönelik teşvik vermek,
- Atıkların tasfiyesi veya yeniden işlenmesi, alanlarına yönelik olarak düzenlenebilir.

2.3.1.2.2. Yatay Destekler

Çevre yardımlarının kapsamı içerisinde yer alan yatay destekler ise;

- Daha az kirliliğe sebep olan teknolojilerin araştırılması veya geliştirilmesi,
- Yeni çevre teknoloji ve uygulamaları üzerine teknik bilgi, danışmanlık hizmeti ve eğitim verilmesi,
- Çevreyle ilgili denetim yapılması,
- Halkın çevre problemlerine ilişkin bilincini yükseltmek ve bilgi yaymak,
- Ekolojik kalite etiketlerinin ve çevre dostu ürünlerin tanıtımı şeklinde özetlenebilir.

2.3.1.2.3. İşletme Yardımları

Çevreye ilişkin vergi ve ücretlerin girmesiyle gelen ek mali yüklerin hafifletilmesine yönelik olarak işletme yardımı verilebilmektedir. Bu yardımlar vergi muafiyeti şeklinde olabilmektedir. Komisyon, çevrenin korunmasında “kirleten öder” ilkesini benimsemiştir. Bu çerçevede, ürün ve hizmet fiyatlarının ekolojik maliyetleri içermesini uygun görmektedir. Bu şekilde ürünlerini pazarlayan şirketlerin maliyetleri indirmek için çalışacakları ve bunun sonucunda çevre korumasının rekabetçi piyasa dinamikleri ile gerçekleşebileceği öngörülmektedir. Çevre yardımlarına ilişkin ilkeler uyarınca, tarım sektörü dışındaki tüm sektörlerde devlet yardımı verilebilmektedir. Çevre ile ilgili Ar-Ge çalışmaları ise Ar-Ge konusundaki düzenlemelere tabi olacaktır. Endüstriyel

atıklara ilişkin işlemlerde “kirleten öder” prensibi uyarınca firmaların maliyete katlanması gerekmektedir. Çevre koruma politikası, AB kurallarından daha katı kurallara sahip üye ülkelere, bu sebepten dolayı uluslararası piyasada rekabet güçlerini kaybetmemeleri için yardım verilebilecektir. Beş yıl için verilen destekler %100 oranında başlayıp, beşinci yılın sonunda oran sıfırlanmaktadır. Komisyon, elektrik ve ısı üretiminin bir arada olduğu durumlarda, üretim maliyetlerinin piyasa fiyatlarını aşması koşuluyla yardım verilmesini uygun görmektedir (DPT, 2004: 336).

AB'nin getirdiği yeni standartlara uyum amacıyla yapılan yatırımlarda KOBİ'lere maliyetin %15'i kadar yardım verilebilir. Enerji tasarrufu ve yenilenebilir enerji kullanımı için yatırım yapan firmalara verilecek yardım miktarı %40 oranında olacaktır. Yardım alan firmanın bulunduğu bölgenin desteklenen bir bölge olması, izin verilen yardım oranını ayrıca yükseltebilmektedir. Endüstriyel alanlardaki atıkların rehabilitasyonuna ilişkin çalışmalarda yardım oranı %100'e çıkabilmektedir. Yatırım yardımlarına ilişkin, 25 milyon EURO'yu geçen kabul edilebilir harcamaların ya da brüt 5 milyon EURO'yu geçen yardımların Komisyon'a önceden bildirilmesi gerekmektedir (Facenna, 2004: 250).

2.3.1.3. Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma Yardımları

Avrupa Komisyonu, zor duruma düşen firma kavramını, kamu otoritesinin müdahalesi olmaksızın sahipleri/hissedarları veya kredi verenlerden elde edilen kaynaklar ve fonlar ile zararlarını karşılayamayıp kısa ve orta dönemde piyasadan çekilmesi hemen hemen kesin olan firma olarak tanımlamıştır (Işık ve Doğan, 2004: 322).

Kurtarma yardımları, ağır bir finansal kriz veya tasfiye nedeniyle mali gücü tahrip olan firmaların ayakta durabilmesi amacıyla verilen geçici ve genellikle kısa vadeli borç veya borç garantisi şeklindeki yardımlardır.

Avrupa Birliği, sıkıntı yaşayan firmaları kurtarmak, yeniden yapılandırılmalarına yardımcı olmak ve bu firmaları ekonomiye kazandırmak ve piyasaların rekabetçi yapılarının devamını sağlanmak için bu tür yardımları devreye sokmuştur. Komisyon, toplumsal bazda bölgesel politika kaygıları, teşebbüslerin ortadan kalkması durumunda tekel durumlarının ortaya çıkma olasılığı, rekabetçi bir piyasanın devamlılığının istenmesi

ve KOBİ sektörünün geniş ekonomik yararları sebebiyle bu tür yardımları desteklemektedir.

Teşebbüslerin sıkıntıdan kurtarılabilmesi ve yeniden yapılandırılabilmesinde yardım alabilmesi için, firma kârlarının azalarak zararların oluşması, cironun düşmesi, mal stoklarının azalması, kapasite fazlalığı, nakit akışının yavaşlaması, borçların artması ve faiz ödemelerinin belirgin şekilde yükselmesi gibi kriterlere taşınmaları gerekmektedir (European Commission, 1999).

Bu tür yardımlar Komisyon tarafından yalnızca bir kez verilir. Önceden öngörülemeyen ve yardım alan teşebbüsün kusurunun bulunmadığı durumlarda, ilk verilen yardımın üzerinden 10 yıl geçmiş ise teşebbüslere yeniden yardım verilebilmektedir. Verilen yardımların değiştirilmesine, özellikle miktarının artırılmasına, onaylama koşulları sıkı bir şekilde gözden geçirilerek ve bazı koşullar ağırlaştırılarak izin verilebilmektedir (Nicolaidis ve Kekelekis, 2004: 579).

Avrupa Komisyonu, zor duruma düşen firmalar için kurtarma ve yeniden yapılandırmaya yönelik devlet yardımlarını 1994 tarihli ilkelerle belirlemiş, bu ilkeler 2004 yılında yapılan değişikliklerle bugünkü şeklini almıştır.

Tablo 5: 27 AB Ülkesinde 2002 – 2007 Dönemi ile 2011 Yılı Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2011
Destek Tutarı	12.186	3.750	4.492	1.401	1.410	2.710	750

Kaynak: European Commission Staff Working Paper, 2008-2011.

Tablo 5'te belirtilen destek tutarları, destek alan firmalara, kısa ve uzun süreli olmak üzere iki şekilde rahatlama sağlamakta olup, her birinin koşulları ayrı ayrı belirtilmiştir. Firmaya kısa süreli rahatlama sağlayan kurtarma yardımlarının koşulları şunlardır:

- Kredi garantisi veya likidite desteği olarak yardım verilmelidir.

- Çok ciddi sosyal problemler ve güçlükler temelinde verilmeli ve üye ülkeler arasında olumsuz etkisi olmamalıdır.
- Yardımın onaylanmasından 6 ay sonra, yeniden yapılandırma planı veya tasfiye planının sunulması ya da kredi ödemesine ilişkin bilgilerin Komisyon'a bildirilmesi gereklidir.
- Verilen yardım firmanın faaliyetlerini sürdürecektir, likidite ihtiyaçlarını karşılayacak miktarda olmalıdır.
- Yardım bir defaya mahsus olmak üzere verilmelidir.

Uzun vadeli olan yeniden yapılandırma yardımları için aranan koşullar;

- Firma zor durumda bulunmalıdır.
- Yardım işe yarayabilir olmalıdır.
- Rekabete olan olumsuz etkileri en az düzeyde tutulmalıdır.
- Yardım en düşük miktarda verilmelidir.

Rekabet üzerindeki olumsuz etkilerin önlenmesi için, yardımın bazı belirli ve Komisyon'un önereceği birtakım ek koşullarla verilmesi yoluna gidilebilmektedir (Özkarabüber, 2003: 47). Yeniden yapılandırma yardımlarının; firmanın etkin çalışacak şekilde yeniden organize ve rasyonalize edilmesi, zarar eden faaliyet alanlarından çekilmesi, tekrar rekabet edecek şekilde mevcut faaliyetlerini yeniden yapılandırması ve rekabet gücüne sahip yeni faaliyetlerin geliştirilmesi gibi unsurları içermesi gerekmektedir (DPT, 2004: 335).

Yeniden yapılandırma çerçevesinde verilen yardımlarda oran küçük firmalar için %25, orta ölçekli firmalar için %40 ve büyük firmalar için %50'dir. Yardım veren üye ülkelerin Komisyon'a 6 ay içerisinde buna ilişkin rapor göndermeleri gerekmektedir.

Diğer taraftan bu tür yardımların, ilk ve son kez verilmesi Komisyon'un temel bir prensibidir. Önceden öngörülemeyen ve yardım alan teşebbüsün kusurunun bulunmadığı durumlarda, ilk verilen yardımın üzerinden 10 yıl geçmiş ise teşebbüslere yeniden yardım verilebilmektedir. Verilen yardımların değiştirilmesine, özellikle miktarının artırılmasına,

onaylama koşulları sıkı bir şekilde gözden geçirilerek ve bazı koşullar ağırlaştırılarak izin verilebilmektedir (Nicolaidis ve Kekelekis, 2004: 579).

2.3.1.4. İstihdam Yardımları

İstihdam yardımı, Ortak Pazar'daki rekabet şartlarını koruyarak istihdamı artırmayı ve rekabet kuralları ile işsizlikle mücadelede uygulanan politikalar arasında tutarlılık sağlamayı amaçlamaktadır (Quigley ve Collins, 2003: 170).

“Devlet Yardımının İzlenmesi ve İşgücü Maliyetlerinin Azaltılması Hakkında Tebliğde” sosyal politika ile rekabet politikasının tutarlı bir şekilde yürütülmesi gereğinden bahsedilmiş, istihdam artırıcı politikaların belli işletmeleri kayıracak şekilde uygulanması durumunun rekabet politikası ile çelişeceği ve bu konudaki devlet yardımlarının Komisyon denetimine tabi olduğu belirtilmiştir (Quigley ve Collins, 2003: 170).

1995 yılında Komisyon tarafından çıkarılan İstihdam Yardımı Kılavuz İlkeleri, yatırımdan bağımsız iş yaratmaya ve işin sürdürülmesine yönelik yardım kurallarını düzenlemektedir. Yatırıma bağlı istihdam yaratma yardımları bölgesel yardım kurallarına tabidir.

İş yaratma yardımı, hiç iş sahibi olmamış veya daha önceki işini kaybetmiş işçiler için oluşturulan yeni işlerle ilgili giderlere yönelik yardımlardır. Yardım miktarının belirlenmesinde ölçüt, yeni işe alınan kişi sayısıdır. Yeni iş yaratmak için gerekenden fazla yardım verilmemelidir (Baykal, 2000: 1467-1468). Mevcut istihdamı korumak için verilen yardımlar ise işletmelerin toplu işten çıkarma yapmalarını önleme amacını taşımaktadır. Bu yardımlar doğal afetlerden ve olağanüstü durumlardan zarar gören bölgelerdeki ve yaşam seviyesinin aşırı düşük ve işsizlik oranının yüksek olduğu yerlerdeki işletmelere verilmektedir.

2204/2002 sayılı Komisyon Tüzüğü ile istihdam yaratılması, dezavantajlı veya engelli çalışanların istihdamı veya engellilerin çalıştırılması nedeniyle ortaya çıkan ek maliyetlerin giderilmesine yönelik yardımlara bir düzenleme getirilmiştir. Tüzük, istihdam yaratmaya yönelik yardımlarda, bölgesel yardımlardan faydalanmayan alanlarda ve

sektörlerde iştigal eden küçük işletmeler için %15, orta ölçekli işletmeler için %7,5 oranını öngörmüştür.

87/3a maddesinde belirtilen bölgelerde yer alan KOBİ'ler için bu oran %15, 87/3c'de bulunanlar için ise %10 artırılabilir. Desteklenen bölgelerde iştigal etmeyen büyük ölçekli işletmeler istihdam yardımından faydalanamazlar.

Tablo 6'da görüldüğü üzere, 2006 yılından itibaren istihdam yardımı azalarak devam etmiştir. Bu durum mevcut ülkelerdeki işsizlik sorununun makul seviyelerde olması ve özellikle 2008 yılından sonra görülen sert düşüşün ise küresel krizin etkisinin istihdam yardımının etkisinden çok daha fazla olmasıyla açıklanabilir.

Tablo 6: 27 AB Ülkesinde 2006 – 2011 Dönemi İstihdam Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Destek Tutarı	3.800	3.000	3.200	2.800	1.600	1.500

Kaynak: European Commission, 2012: 15.

Yardım oranları iki yıllık istihdam gideri üzerinden hesaplanmaktadır. En çok iki yıl için sağlanan istihdam yaratmaya yönelik yardım sonucunda; çalışan sayısı bir önceki yıla göre artmış olmalı, yaratılan istihdam KOBİ'lerde iki, diğer işletmelerde üç yıl boyunca devam etmeli, istihdam edilenler daha önce çalışmamış ya da bir işi bırakmamış olanlar arasından seçilmelidir (Durnagöl, 2006: 81).

2.3.1.5. Eğitim Yardımları

1993 tarihli büyüme, rekabet ve istihdam konularını içeren “White Paper”da eğitimin hem istihdam oluşturulmasındaki hem de AB'nin rekabetçi yapısının geliştirilmesindeki önemi vurgulanmış, eğitimin büyümenin katalizörü olması, rekabetçiliğin geliştirilmesindeki etkisi ve kabul edilebilir bir istihdam düzeyinin oluşturulmasındaki rolü nedeniyle üye devletleri eğitime yatırım yapmaları yönünde teşvik etmiş, bu politikaların üye devletlerin ulusal programlarında yer almasının istendiği ifade edilmiştir (Varışlı, 2003: 27).

Firmaların, değişiklikler karşısında kolayca işçi çıkarıp yeni ve vasıflı işçi alması; AB’de çok sayıda işsiz bulunması ve bunların iş yaşamına kazandırılması gereği, AB’nin sosyal politikaları çerçevesinde ele aldığı en önemli konulardan birisidir. Bu problemleri aşmak için devletlerin iş eğitimini desteklemek yönünde aldığı önlemlerin, rekabet politikası ile uyumunun sağlanması gerekliliği ortaya çıkmıştır. “Eğitim Yardımına İlişkin Çerçeve Çalışması” bu gerekliliğe binaen ve diğer düzenlemelerin kapsamadığı bazı yardımlara ve değerlendirme esaslarına ilişkin bilgi vermek amacıyla; bu düzenlemelerle çatışmadığı sürece uygulanmak üzere Komisyon tarafından yayımlanmıştır. Çerçeve Çalışması, iş hayatına ve çalışanlara yönelik eğitimi kapsamaktadır (Özkarabüber, 2003: 50-51).

Tablo 7: 27 AB Ülkesinde 2006 – 2011 Dönemi Eğitim Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Destek Tutarı	900	600	800	900	800	800

Kaynak: European Commission, 2012: 15.

Tablo 7’de belirtilen destek tutarları, eğitim çalışmalarının niteliği, eğitim alan çalışanların bağlı olduğu firmanın KOBİ olması, eğitim alanın teşvik edilen bir bölgede veya ekonomik faaliyette bulunmasına göre izin verilebilecek yardım oranları Komisyon tarafından farklı belirlenebilmektedir. Ayrıca, alınan eğitimin çalışanlara başka firmalara geçme şansı vermesi durumunda, bu genel bir eğitim olacaktır ve çalışanın edineceği vasıfları halihazırdaki firmasından başka yerde değerlendirmesine olanak vermeyen spesifik bir eğitime oranla iki katına kadar daha fazla yardım alabilecektir.

Bunun dışında, bölgesel yardım almayan bölgeler ile 87/3c ve 87/3a maddelerinde tanımlanan bölgeler arasında %5’lik dilimler halinde artan yardım oranı uygulanabilmektedir. Yardım alan firmanın KOBİ olması durumunda ise, spesifik eğitimde % 10, genel eğitimde % 20 oranında daha fazla yardıma onay verilebilmesi söz konusudur. Böylelikle eğitim maliyetlerinin % 25 ila % 80’lik kısmı desteklenerek AB’nin rekabet, istihdam ve kalkınma politikaları arasında uyumlu bir ilişki kurulmaya çalışılmıştır (DPT, 2004: 337).

68/2001 sayılı Komisyon Tüzüğü'nün kapsamı geniş tutulmuş ve tüm sektörlere eğitim yardımı verilebileceği belirtilmiştir. Eğitim yardımlarında, Komisyon, özel eğitim ve genel eğitim ayrımı yapmıştır.

Özel eğitim, devlet yardımlarıyla desteklenen işletmede çalışan personelin, halen mevcut ve gelecekteki pozisyonuna yönelik olarak sunulan ve diğer işletme veya faaliyet alanlarında kullanılmayacak beceriler geliştirmesini sağlayan eğitimidir. Özel eğitim, daha çok firmanın kendisine fayda sağladığından, bu yardımların haksız rekabet yaratma riski bulunmaktadır. Bu nedenle, Komisyon, özel eğitime yönelik yardımları sınırlamış, özel eğitime yönelik yardım oranının büyük firmalar için %25 ve KOBİ'ler için %35 olacağı belirtilmiştir. *Genel eğitim*, personelin diğer işletme ve faaliyet alanlarında da kullanabileceği becerileri geliştirmesini sağlayan, iş bulabilme olasılığını artıran eğitimi ifade etmektedir. Genel eğitimde herhangi bir haksız rekabet yaratma riski bulunmadığından Komisyon tarafından bir sınırlandırılmaya tabi tutulmamış, yardım kriterleri gereği genel eğitime yönelik yardım oranının büyük firmalar için %50, KOBİ'ler için %70'i geçmemesi gerektiği belirtilmiştir (Aykın, 2004: 410-411).

2.3.1.6. KOBİ Yardımları

KOBİ olarak adlandırılan işletmeler, ekonomide istihdam yaratan, bölgesel dengesizlikleri gidererek sosyal dengeyi sağlayan, dinamik yapıları ile gelişen teknolojilere uyum sağlayan ve böylece toplumsal kalkınma ve gelişmeye destek olan, ayrıca kamu otoritesi tarafından korunan kuruluşlardır (Şanlı, 2004: 285).

Tablo 8: Avrupa Birliği KOBİ Kriterleri

KOBİ	Çalışan Sayısı	Yıllık Ciro (En Fazla)	Yıllık Bilanço (En Fazla)
Orta	50 - 249	50 Milyon Euro	43 Milyon Euro
Küçük	10 - 49	10 Milyon Euro	10 Milyon Euro
Çok Küçük	0 - 9	2 Milyon Euro	2 Milyon Euro

Kaynak: İlhan, 2010: 112.

AB'de 20.05.2003 tarihinde kabul edilen tanıma göre; 250'den az işçi çalıştıran, yıllık cirosu 50 milyon Euro veya bilanço toplamı 43 milyon Euro'yu aşmayan işletmeler

KOBİ, 50'nin altında işçi çalıştıran, yıllık cirosu 10 milyon Euro veya bilanço toplamı 10 milyon Euro'yu aşmayan işletmeler "*Küçük İşletmeler*" olarak kabul edilmektedir. Tablo 8'de de görüldüğü üzere çalışan sayısı 10 kişinin altında olan ve yıllık cirosu veya bilanço toplamı 2 milyon Euro'yu aşmayan kuruluşlar ise "*Çok Küçük İşletmeler*" olarak sınıflandırılmaktadır. Ayrıca KOBİ tanımı içerisinde büyük işletmelerin KOBİ'lerin sermayesi içinde payının % 25'in altında bulunması şartı bulunmaktadır.

KOBİ'ler, hem boyutları hem de pazar payları küçük olduğundan seçici yardımlardan daha rahat yararlanabilmekte, birtakım yardım unsurlarıyla birleştirilerek yardım alabilmekte, aldıkları yardımların küçük olması nedeniyle çoğunlukla üye devletlerarası ticareti etkilememekte; bunun sonucu olarak da izin alınması mecburiyeti ortadan kalkmaktadır. 70/2001 sayılı, KOBİ'lere Verilecek Devlet Yardımları Hakkında Komisyon Tüzüğü, KOBİ yardımlarını, bildirim yükümlülüğünden muaf tutmuştur. Ancak KOBİ'lere yapılacak devlet yardımları, üye devletlerarası ticareti ortak çıkarlara zarar verecek ölçüde olumsuz etkilememeli ve belirli ekonomik bölgelerin veya faaliyetlerin gelişimini kolaylaştırmayı amaçlamalıdır.

KOBİ yardımları yeni bir tesisin kurulması, mevcut bir tesisin geliştirilmesi, mevcut bir tesisin ürününde veya üretim sürecinde köklü bir değişiklik yapılması ve kapanmış veya devredilmemiş olması halinde kapanacak bir tesisin devralınması durumlarına verilebilir (Quigley ve Collins, 2003: 147-148).

KOBİ'lerin, gayrimenkul ya da menkul değer yatırımları, dışarıdan alacakları danışmanlık hizmetleri, fuar ve sergilere ilk katılımları için yapacakları masraflara yardım sağlanmaktadır. Komisyon, gelirlerinin küçük bir kısmını Ar-Ge çalışmalarına ayırabilen KOBİ'ler yeni teknolojik gelişme ve teknolojik transferlere geçişte zorluklar yaşamaktadır. Bu nedenle, 70/2001 sayılı Tüzüğü değiştiren 364/2004 sayılı Komisyon Tüzüğü'nü, Ar-Ge alanında KOBİ'lere temel araştırmalar için %100, endüstri araştırmaları için %60, rekabet öncesi araştırmalar için %35 oranında destek verilmesini düzenlemektedir.

Tablo 9'da KOBİ yardımlarının 2006 – 2011 dönemine ilişkin destek tutarları yer almaktadır. 2009 yılına kadar düzenli olarak aynı seviye verilen yardım tutarlarında 2009 yılı itibariyle keskin bir düşüş yaşanmıştır. Bu dönemde KOBİ'lere verilen yardımların

yaklaşık olarak yarısı risk sermayesi⁹ konusundadır. Risk sermayesi hisse senedi karşılığında yapılan bir işlem olduğundan dolayı 2008 yılında yaşanan küresel bir finansal kriz olması nedeniyle KOBİ'lere yapılan yardımlarda azalma görülmüştür.

Tablo 9: 27 AB Ülkesinde 2006 – 2011 Dönemi KOBİ Yardımları (Milyon Euro)

Yıllar	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Destek Tutarı	6.100	6.200	6.600	4.700	3.300	3.000

Kaynak: European Commission, 2012: 15.

2.4. Türkiye’de Uygulanan İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Bu kısımda Türkiye’de uygulanan ihracata yönelik devlet yardımlarının tarihsel gelişimine yüzeysel olarak değinildikten sonra Gümrük Birliği anlaşması sonrasında nihai olarak şekillenen ve Avrupa Birliği’nde uygulanan yatay yardımlardan alınan yardım çeşitleri ayrıntılı olarak incelenmiştir.

2.4.1. Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşviklerinin Tarihsel Gelişimi

Türkiye’de uygulanan ihracata yönelik devlet yardımları bu bölümde 1980 öncesi dönem ve 1980 – 1994 dönemi olarak iki ayrı grupta incelenmiştir. 1980 öncesi dönem içeriğinde 1913 yılına kadar incelenmiş, 1980-1994 döneminde ise Gümrük Birliği Anlaşmasına kadar olan tüm teşvikler ele alınmaya çalışılmıştır.

2.4.1.1. 1980 Öncesi Dönem

Türkiye’de ekonomik faaliyetlerin teşvik edilmesi, Cumhuriyet dönemi öncesine kadar gitmektedir. İlk kez 1913 yılında *Teşvik-i Sanayi Kanunu Muvakkati* ile yatırımlar teşvik edilmek istenmiş, ancak Birinci Dünya Savaşı nedeniyle istenilen ilerleme elde edilememiştir. İlk teşvik kanunu 1927 yılında 1055 sayılı kanun olan Teşvik-i Sanayi

⁹ Risk sermayesi, kendilerine finansman arayan şirketlerin ve/veya yeni fikirleri olan girişimcilerin; kendilerine yatırım yapabilecekleri yeni fikirleri olan girişimciler ve şirketler arayan, risk almaya hazır finansör/ sermayedarlar ile buluşmasıdır. Risk sermayesi yatırımı, hisse senedi karşılığında yapılmaktadır.

Kanunu'dur. Günümüz teşvik kanunlarının temelini teşkil eden bu kanun 15 yıllık bir süre için yürürlüğe konulmuş ve 1942 yılında yürürlükten kaldırılmıştır (Soysal, 1998: 10).

Türkiye'de ihracat destek kuruluşu oluşturulması arayışları, başlangıçta bir Amerika Eximbank veya Japonya Eximbank gibi kredi ile takviye edilen garanti sistemi kurmak yerine, doğrudan ihracatın garantisini ve sigortasını yapacak kurum arayışı şeklinde ortaya çıkmıştır. Avrupa'da olduğu gibi ihracatın finansmanını doğrudan doğruya ticari bankacılık sistemine bırakan ve sigorta ile garantiyi içeren bir sistem tasarlanmıştır (Erol, 2005: 42).

Türkiye, 1930'lu ve 1940'lı yıllardaki planlama deneyimlerinden sonra, 1960 yılı ile birlikte *Planlı Kalkınma Dönemine* girmiş ve bu tarihten sonra kalkınma çabaları beşer yıllık planlar ile sürdürülmüştür (Solak, 1991: 32). Planlı dönem öncesi etkin olmayan, ihracatta çeşitli muafiyet ve istisnalar şeklinde bir çeşit vergi iadesi uygulaması mevcut iken, planlı dönem sonrasında ihracatı teşvik amacıyla farklı araçlardan da yararlanılmıştır (Çiller, 1981: 39).

1960'lı yıllarda ilk kalkınma planında, ihracatın finansmanı konusu da yer almıştır. 1963-1967 yılları I. Beş Yıllık Kalkınma Planının "*Dış Ticaret Politikası ve Alınacak Tedbirler*" bölümünde ihracat teşvik tedbirlerinden bahsedilmiştir. Bu dönemde, ihracatın teşviki için ihracat formaliteleri, lisans ve tescil gibi kısıtlayıcı önlemler azaltılmıştır (Kayalar, 1993: 47). Bu bölümde, çok kısa ve kapalı bir şekilde sevk öncesi ihracat kredilerine değinilmiş ve ihracatçılara stok yapmaya imkan verecek şekilde yeteri kadar kredi sağlaması gerektiği belirtilmiştir. Ayrıca ihracatta vergi iadesinden bahsedilmiştir (Delice, 1995: 25).

1968-1972 dönemlerini kapsayan II. Beş yıllık Kalkınma Planında ihracatın arttırılmasında önemli bir araç olması nedeniyle kredi sisteminde, ihracata dönük bir sistemin geliştirilmesi ve orta ve uzun vadeli etkin bir kredi düzeni ile ihracatın desteklenmesi gerektiği belirtilmiştir (İbrahimhakkıoğlu, 1986: 4). Bu planda; Türk mallarının dış pazarlarda tanıtılması ve sürümünün artırılması amacıyla sanayici ve ihracatçıya gerekli yardımın gösterileceği, ihracatçı birliklerinin/kuruluşlarının teşvik

edileceği, snai mallar ihracatında uygulanan vergi iadesinin basitleştirilerek daha uygun hale getirileceği öngörölmüştür (Erol, 2005: 43).

1973-1979 dönemlerini kapsayan III. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ise ihracat taahhütlü yatırım kredilerine tanınan vergi, resim ve harç muafiyeti yeniden düzenlenmiş, ihracatta vergi iadesine devam edilmiş, ihracatın teşviki için ihracat kredisi ve ihracat sigortası geliştirilmesi gerektiği belirtilerek ilk kez ihracata kredi sigortasından bahsedilmiştir. İhracata yönelik sanayilerin teşviki için gerekli hammadde girdilerinin ithalinde gümrük kolaylığı sağlanması öngörölmüştür. 1970'li yıllarda, geniş kapsamlı vergi iadesi uygulamaları ile sanayi ürünleri ihracatını özendirici politikalar izlenmiştir. İhracatın desteklenmesi amacıyla genellikle üretim ve ihraç maliyetlerinin bünyesine giren çeşitli vergilerde indirim gidilmiş ya da istisna edilmesine yönelik tedbirler uygulanmıştır (Ayhan, 2000: 20).

1970'li yıllarda ihracatı teşvik etmeye yönelik tedbirlerin etkisi; gerçekçi döviz kurları ve destekleyici makroekonomik politikaların olmaması nedeniyle sınırlı kalmıştır. 1970'li yıllarda ihracatın kompozisyonu imalat sanayinin lehine gelişirken, tarım ürünleri ihracatı ortalama %60'lık payıyla ihracattaki ağırlığını korumuştur (TCMB, 2002: 6).

1979-1983 dönemini kapsayan IV. Beş Yıllık Kalkınma Planı ise; Türkiye'nin dışa bağımlılığı azaltıcı sanayileşme ve dış ticaret politikalarının uyumlu bir bütün olarak özellikle döviz tahsisleri aracılığıyla yönlendirilmiştir. Diğer planlarda olduğu gibi burada da, ihraç ürünlerinin çeşitlendirilerek sanayi ürünlerine kaydırılması ve ihraç mamullerine dış pazarlarda rekabet imkanı sağlanabilmesi için, vergi iadesi, ucuz girdi, uzun vadeli düşük faizli kredi ve geçici ithal kolaylıklarının sağlanması öngörölmüştür (Demirel, 1989: 2).

2.4.1.2. 1980 – 1994 Dönemi

1980 yılı, Türkiye için ekonomi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktası olmuştur. Birinci ve ikinci petrol krizleri sonrasında dünya ekonomik konjonktüründeki olumsuzluklara paralel olarak Türk ekonomisinde yaşanmaya başlanan dış ödeme ve enflasyon sorununun aşılması için “24 Ocak Kararları” olarak bilinen

ekonomik istikrar programı uygulanmasına neden olmuştur. Bu kararlar ile birlikte Türkiye, “İthal İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejisini” terk ederek, “İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisini” benimsemiştir. 24 Ocak 1980 istikrar programı ile sanayileşme stratejisi olarak emek-yoğun, yerli hammaddelere dayanan ve dünya pazarlarında Türkiye açısından rekabet gücü olduğu varsayılan sektörlerin desteklenmesi hedeflenmiştir. Bu strateji değişikliğinin arkasında yatan temel neden, hem dünyadaki yapısal değişikliklere uyum sağlama hem de ithal ikameci sanayileşme politikasının yarattığı yüksek gümrük duvarları ile korunan ve bu nedenle de rasyonel kaynak dağılımının gerçekleşmediği iç pazara dönük ve dünya pazarlarında rekabet şansına sahip olmayan bir yapıdaki sanayinin, dış rekabete açık bir üretim yapısına kavuşturulmasıdır. Bu sayede, kıt olan ülke kaynaklarının en etkin şekilde kullanılması suretiyle, ölçek ekonomisinin de yardımıyla dış pazara dönük üretim yapılması hedeflenmiştir (Erol, 2005: 44-45).

24 Ocak Kararlarının teşvik politikaları açısından en önemli özelliği, koruma politikalarının teşvik politikası aracı olmaktan çıkmasıdır. Bu programın ana hedefi, sanayi ürünleri ihracatının geliştirilmesi ve ihracatçılara ek teşvik tedbirlerinin uygulanmasıdır (Müslehiddinoğlu, 1994: 72).

1980 yılından sonra Türkiye’de imalat sanayinin lokomotifi ihracat olmuştur. Bu yıldan sonra Türkiye ihracatında önemli artışlar meydana gelmiş ve artışın nedeni tartışma konusu olmuştur. 1980 yılında yaklaşık 3 milyar dolar olan ihracat değerinin 1990 yılında 13 milyar dolar seviyelerine ulaşmasının nedenini bazıları ihracat teşvik politikaları ile açıklamış bazıları ise makroekonomik ve ithal serbestleştirilmesi politikaları ile açıklamıştır. Sonuç olarak, ihracat artışı, döviz kuru politikası, kredi politikası ve mali teşviklerden oluşan üç temel araca dayanan tutarlı bir ihracatı geliştirme stratejisi ile başarılmıştır.

1980 sonrasında, ihracat sonrası yapılan mali teşvikler dünya rakiplerince olumsuz tepkiler almış ve 80’li yılların sonuna doğru mali teşvikler azalma yoluna gitmiştir (Dicle ve Dicle, 1992: 71). Türkiye 1985’de GATT sübvansiyon kodunu imzalamış ve 1987’den itibaren mali teşvik araçlarının toplam teşvik araçları arasındaki önemi azalmış ve 1987’de liste sayısı 10’dan 5’e inmiştir (Milanovic, 1986: 7).

25 Mart 1987’de 3332 sayılı yasa ile ihracatın finansmanı için Türk Eximbank kurulmuştur. Tüm dünyada, ihracat teşviklerinin uluslararası ticaret kurum ve kuruluşlarında kabul edilen tekniği olan ihracat kredilerini benimseyen Eximbank, ihracat kredileri, garantiler ve sigorta yoluyla ihracatta doğrudan teşvik yerine, kredi teşviklerine ağırlık vermektedir. Banka, ihracat kredisi, ihracat kredi sigortası ve garantisi sisteminin Türkiye’de uygulanması ile görevlendirilmiştir (Ferik, 2004: 7).

1994 yılına gelindiğinde, DTÖ anlaşmasına taraf olunması ve ayrıca AB ile gümrük birliği sürecine girilmesi nedeniyle, ihracatta vergi iadesi ödemesi, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF) prim ödemesi, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF) ödemesi, ihracatta kurumlar vergisi istisnası, enerji desteği, navlun ödemesi, kamu kaynaklı giderlerin mahsup yoluyla karşılanması gibi doğrudan parasal ödemeler, istisnalar ve düşük faizli krediler, diğer bir ifadeyle ihracat performansına bağlı ve yasaklanmış sübvansiyonlar olarak kabul edilen teşvikler 1994 yılı sonunda bir daha gündeme gelmemek üzere yürürlükten kaldırılmıştır (Erol, 2005: 48).

AB ile gerçekleştirilen gümrük birliği dolayısıyla, Bakanlar Kurulu’nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı kararın 4’üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanarak Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanan, AB ve GATT normlarına uygun ihracata yönelik devlet yardımlarına ilişkin Tebliğler Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu’ndan (P-KKK) alınmış ve 01.06.1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

Türkiye’de devlet yardımları bundan böyle 11.01.1995 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında, prensip olarak gelişmiş ve batılı ülkelerin uygulamalarına paralel bir şekilde ve “bir faaliyetin yapılması” şartına bağlı olarak sağlanmaktadır (Erol, 2005: 49).

2.4.2. İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Özellikleri

İhracata yönelik sağlanan devlet yardımlarının bazı temel özellikleri aşağıda kısaca özetlenmiştir (DKİB, 1999: 65):

- Devlet yardımlarının birçoğu küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihtiyaçları göz önünde bulundurularak hazırlanmıştır. Gelişmiş olan ülkelerde verilen teşvikler, sorunların işletme bazında çözümünden çok KOBİ'lerin bir organizasyon altında toplanmalarına ve örgütlenmelerine yönelik teşvikler şeklindedir.
- Bu yardımların işletmelerin yaptıkları ya da yapacakları ihracatla doğrudan bir bağlantısı yoktur.
- Sınırlı bir faaliyet alanı ve sınırlı bir süre için verilmektedirler.
- Devlet yardımlarının hepsi işletmeler tarafından belirli aktivitelerin yerine getirilmesi koşuluna bağlanmıştır. Önce yardımın alınıp sonra taahhüt edilen aktivitenin yerine getirilmesi söz konusu değildir.
- Devlet yardımlarının kaynağı Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'dur.

2.4.3. İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Sınıflandırılması

İhracata yönelik devlet yardımları, amaç ve hedef kitleleri açısından olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

2.4.3.1. Amaçları Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Amaçları açısından ihracata yönelik devlet yardımları üç kısma ayrılmaktadır. Bunlar şu şekilde özetlenebilir (Kutlu ve Hacıköylü, 2007: 384):

İşletmelerin Üretim Altyapısı ve Ürün Kalitesini Güçlendirmek Suretiyle Uluslararası Pazardaki Rekabet Yeteneklerini Artırmayı Hedefleyen Destekler:

- Araştırma - Geliştirme Yardımı
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Eğitim Yardımı
- İstihdam Yardımı
- Türk ürünlerinin yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesi

Firmaları İhracat Faaliyetine Yönelmeyi ve Uluslararası Pazarları Tanımalarını Sağlamayı Hedefleyen Destekler:

- Yurtdışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi
- Pazar Araştırması Desteği

Doğrudan Pazarlama, Pazarda Derinleşme ve Markalaşma Faaliyetlerinin Desteklenmesini Hedefleyen Destekler:

- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
- Türk ürünlerinin yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesi

2.4.3.2. Hedef Kitle Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Hedef kitleleri açısından ihracata yönelik devlet yardımları kendi içerisinde üç kısımda incelenmektedir (Kutlu ve Hacıköylü, 2007: 384):

KOBİ'lere Yönelik Destekler:

- Araştırma - Geliştirme Yardımı
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Eğitim Yardımı
- Yurtdışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi
- Türk ürünlerinin yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesi
- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
- Pazar Araştırması Desteği

Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine (SDŞ) Yönelik Destekler:

- İstihdam Yardımı
- Eğitim yardımı
- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

- Pazar Araştırması Desteği
- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
- Yurtdışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Bütün Firmalara Yönelik Destekler:

- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
- Yurtdışı Fuar Katılımlarının Desteklenmesi
- Türk ürünlerinin yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin desteklenmesi

2.4.4. İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Çeşitleri

Halen ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında 11 adet destek programı yürütölmektedir.

2.4.4.1. Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Bu destek programı, yürürlüğe girdiği tarihten itibaren birçok tebliğ kapsamında değişikliğe uğramış ve halen 18.08.2010 tarih ve 27676 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2010/6 sayılı tebliğ kapsamında yürütölmektedir.

Türkiye'de sınaî ve / veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşlarına verilen destekleri kapsayan bu desteğin amacı, Türkiye'de sınaî ve/veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları üyelerinin ürünlerinin pazarlama ve tanıtımının yapılmasını sağlamak, bu çerçevede yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurt dışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan birimlerle ilgili giderlerinin bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan (DFİF) karşılanmasıdır (Resmi Gazete, 18.08.2010/27676).

Bu tebliğ kapsamında desteklenen faaliyetler, birim kira giderlerinin desteklenmesi, tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi ve yurt dışı marka tescil faaliyetlerinin desteklenmesi şeklinde olup detayları Tablo 10'da özetlenmiştir.

Tablo 10'dan görüleceği üzere, bu Tebliğ kapsamında kira, marka tescili ve tanıtım faaliyetleri için birbirinden bağımsız olarak destekler söz konusu olup desteklenecek birimler 4 yıl boyunca yararlanabilmektedir. Destekten yararlanabilmek için ilk yıl hariç diğer yıllarda alınan destek tutarı ve üzerinde ilgili ülkeye ihracat faaliyetinde bulunmak koşulu bulunmaktadır.

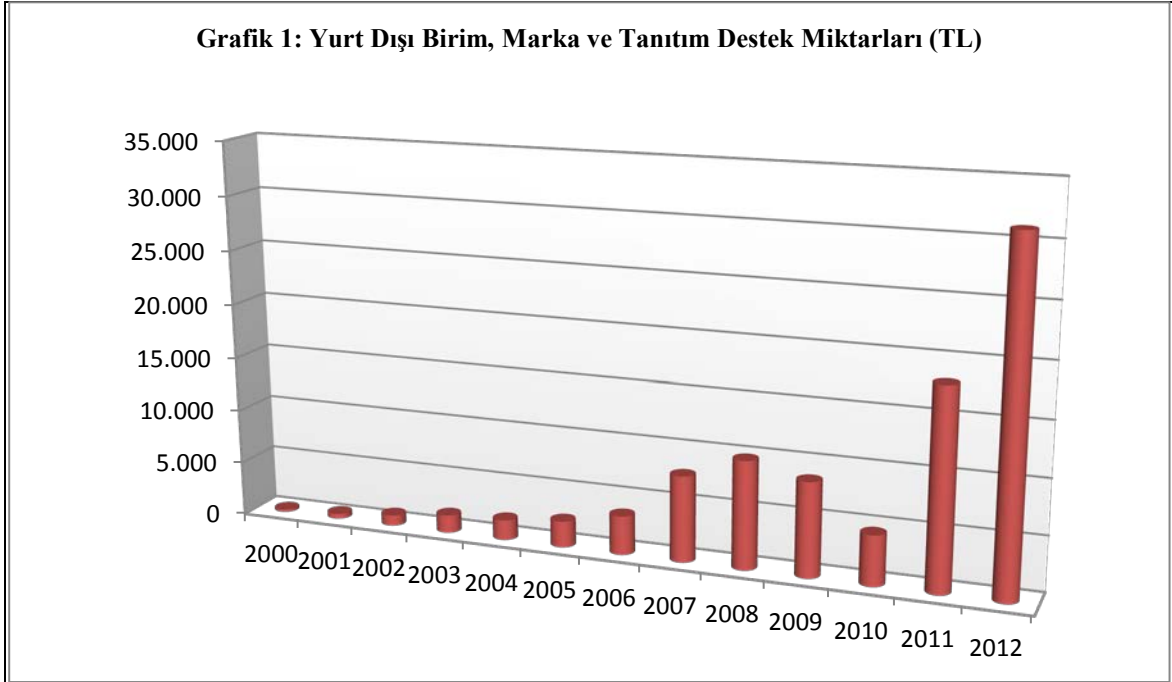
Tablo 10: Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği Detayları

Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Desteği				
	KİRA (Yurt dışında açılan birimlerin kira giderleri desteklenir)		MARKA TESCİL (Yurt içinde tescilli markanın yurt dışı tesciline ve korunmasına ilişkin giderler desteklenir)	TANITIM (Yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım harcamaları desteklenir)
Desteklenen Birimler	Sınai ve Ticari Şirketler / İşbirliği Kuruluşları	Ticari Şirketler	Sınai ve Ticari Şirketler / Ticari Şirketler	Sınai ve Ticari Şirketler / Ticari Şirketler / İşbirliği Kuruluşları
Destek Oranı	% 60	% 50	% 50	% 60
Destek Üst Limiti (ABD Doları)	Mağaza		50.000	Birime Bağlı* 150.000
	120.000	100.000		Marka Tescile Bağlı* 250.000
	Ofis, Showroom, Depo, Reyon			
	100.000	75.000		
Destek Süresi	4 Yıl		4 Yıl	
*Tanıtım faaliyetlerinin bu Tebliğ (2010/6) kapsamında desteklenmesi için; şirketin desteklenen yurt dışı birimi bulunması veya yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil için başvurusu ya da belgesi olması gerekmektedir.				

Kaynak: Resmi Gazete, 18.08.2010/27676.

Grafik 1'de görüldüğü üzere, Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım destek miktarları, 2000 – 2006 yılları arasında düşük düzeylerde olsa da artış göstermiştir. Buna karşılık 2007 – 2009 döneminde destek miktarlarındaki artış ekonomi politikamızın lokomotifinin ihracat politikası üzerine kurulmasıyla birlikte hem ihracatçı firma sayılarında hem de firmaların desteklere başvuru sayılarındaki artış ile açıklanabilir. Grafik 1'deki 2010 yılına ait düşüşün nedeni olarak, o dönemde etkisini tam anlamıyla gösteren küresel kriz nedeniyle gerek ihracatçı firma sayısındaki düşüş gerekse mevcut firmaların faaliyetlerini

geçici süre durdurması ve bu nedenle destek başvurusunda bulunmamalarıyla açıklanabilir. 2010 yılı ve sonrasında meydana gelen hızlı yükselişin küresel krizden ülkemizin fazla hasar görmeden kurtulması ve yine küresel krizden çıkamayan ülkelerin pazar paylarını elde etme düşüncesiyle dışa açılmalarından kaynaklandığı söylenebilir.



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

2.4.4.2. Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin (Ur-Ge) Desteklenmesi

Bu destek programı, yürürlüğe girdiği tarihten itibaren birçok tebliğ kapsamında değişikliğe uğramış ve halen 23.09.2010 tarih ve 27708 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 2010/8 sayılı “Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” kapsamında yürütülmektedir. Son Tebliğ’e (2010/8) kadar eğitim desteği adı altında yürütülen bu destek programı, kapsam olarak da oldukça genişletilerek aşağıda belirtilen programlar çerçevesinde yürütülmektedir.

Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketler ile Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektörel Üretici Dernekleri, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve

kooperatifleri kapsayan bu desteğin amacı, Türkiye’de sınaî ve/veya ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü arttırmaya yönelik eğitim ve danışmanlık giderleri ile İşbirliği Kuruluşlarının Ekonomi Bakanlığı’nca uygun görülen proje bazlı giderlerini Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılamaktır (Resmi Gazete, 23.09.2010/27708). Bu kapsamda yürütülen programlar şunlardır:

1. Eğitimcilerin Düzenleyeceği Eğitim Programları;

Bu Tebliğ kapsamındaki eğitim konuları, Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü Mevzuatı, Dış Ticarete Anlaşmazlıkların Çözümü ve Uluslararası Tahkim, Dış Ticaretin Finansmanı ve Dış Ticaret Muhasebesi, Dış Ticarete Fiyatlandırma, Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı, Dış Ticarete Kullanılan Belgeler ve Ödeme Şekilleri, Dış Ticarete Sözleşmeler ve Teslim Şekilleri, Tedarik Zinciri Yönetimi ve Lojistik, Uluslararası Pazarlama ve Elektronik Ticaret ve Yenilikçilik ve Kümelenme kapsamındaki konulardır. Şirketlerin bu eğitim konularında, eğitimcilerden alacağı program bazında belirlenecek süreyi geçmeyen yurtiçi eğitimlere ilişkin giderlerinin yıllık toplam 20.000 ABD Dolarını aşmamak üzere % 70’i desteklenir.

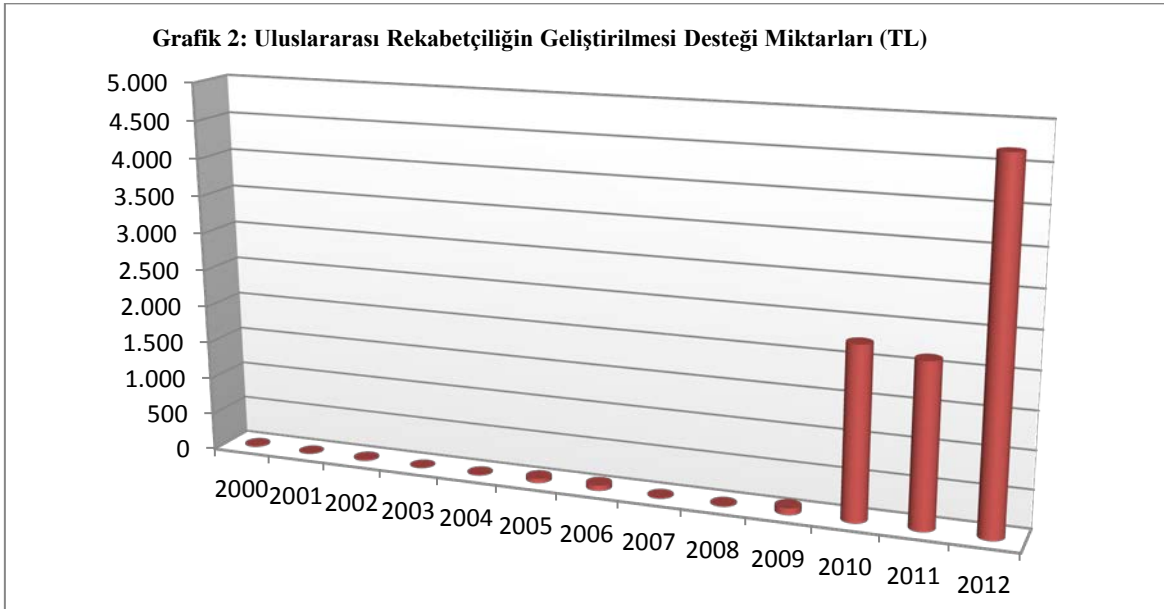
2. Ur-Ge Projelerinin Desteklenmesi

Ur-Ge projelerinin desteklenmesine ilişkin destek türleri ve limitleri detaylı olarak Tablo 11’de belirtilmiştir. Tablo 11’de de görüleceği üzere, 2010/8 sayılı Tebliğ ile birlikte yurt dışı pazarlama ve alım heyeti faaliyetleriyle birlikte oldukça etkili bir destek programı haline gelmiştir. Yine Tablo 11’de görüleceği üzere, bireysel danışmanlık alımı destek türü haricinde diğer tüm destek türleri İşbirliği kuruluşlarını kapsamaktadır. İşbirliği kuruluşlarının, şirketler için düzenledikleri alım heyeti, yurt dışı pazarlama faaliyeti ya da destek kapsamında diğer faaliyetler kapsamındaki giderleri desteklemeye tabi tutulur. İşbirliği kuruluşları, ihtiyaç analizi çerçevesinde proje veya faaliyetler düzenleyerek şirketlere rekabet gücü kazandırmayı hedeflemektedir.

Tablo 11: Ur-Ge Projeleri Destek Detayları

UR-GE DESTEĞİ					
Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı	Desteklenen Kurum	Destek Üst Limiti (ABD Doları)	Program
İhtiyaç Analizi Bedeli	Proje öncesi durum tespiti	%75	İşbirliği Kuruluşları	400.000	Program sürecinde
Eğitim / Danışmanlık Alımı	Proje firmalarına yönelik eğitim ve danışmanlık faaliyetleri	%75	İşbirliği Kuruluşları		
Yurt Dışı Pazarlama Faaliyeti	Ulaşım, konaklama, tanıtım ve halkla ilişkiler harcamaları	%75	İşbirliği Kuruluşları	150.000	10 adet
Alım Heyeti Faaliyeti	Ulaşım, konaklama, tanıtım ve halkla ilişkiler harcamaları	%75	İşbirliği Kuruluşları	100.000	10 adet
Proje Yöneticisi İstihdamı	Proje yönetimi konusunda uzman personel istihdamı	%75	İşbirliği Kuruluşları	Emsal brüt ücret	2 kişi
Bireysel Danışmanlık Alımı	Proje sonrası, firmaların bireysel danışmanlık ihtiyaçları	%70	Şirketler	50.000	3 yıl

Kaynak: Resmi Gazete, 23.09.2010/27708.



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

Grafik 2’de görüleceği üzere, 2000 – 2009 yılları arasında *Eğitim Desteği* olarak verilen ve 2010 yılı ve sonrasında *Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi* desteği olarak

hem isim hem de içerik olarak bazı değişikliklere uğrayan bu destek türü, 2010 yılı sonra artan bir ivme kazanmıştır. Bu artışın nedeni olarak, uluslararası rekabet için kalifiye personel ihtiyacı ve faaliyetlerin profesyonel anlamda gerçekleştirilmesi gösterilmektedir.

Bunun yanında, işbirliği kuruluşlarının ihtiyaç analizleri çerçevesinde proje ve alım heyeti gibi faaliyetler düzenleyerek şirketleri ihracata yönelmeleri de destek miktarlarında oluşan artışta en önemli paya sahiptir.

2.4.4.3. İstihdam Yardımı

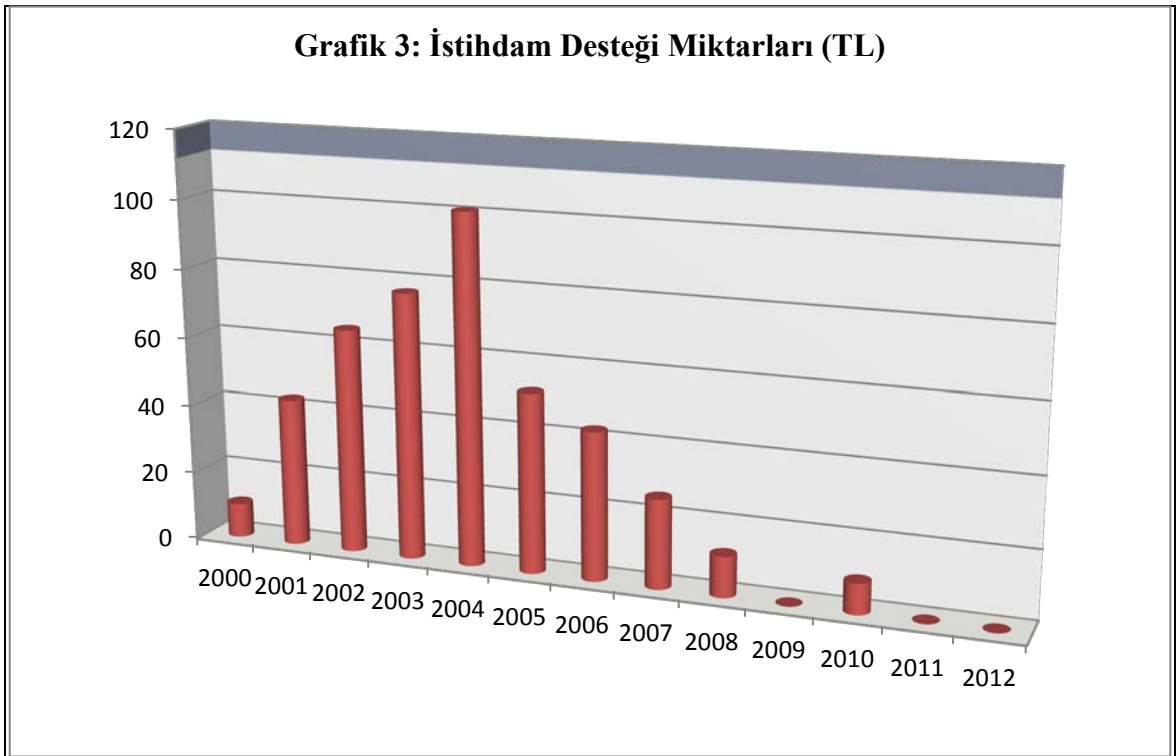
Bu destek programı, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak hazırlanan ve Para-Kredi Koordinasyon Kurulu'nun 17.01.2000 tarihli ve 2000/3 Sayılı Kararına istinaden 29.01.2000 tarihli ve 23948 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2000/1 sayılı İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ'e istinaden düzenlenmiştir.

Tebliğin amacı, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına yönlendirilmesi amacıyla; ihracat ve ilgili konularda (finansman, tedarik, nakliye, sigorta, gümrükleme v.b.) hizmet sağlayarak, dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle daha etkin faaliyet göstermelerini teminen kurulan şirketler olan Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) statüsünü haiz şirketlerin münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yükseköğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanmasıdır (Resmi Gazete, 29.01.2000/23948).

Tebliğ kapsamında; SDŞ'lerin ilk defa istihdam edecekleri konusunda tecrübeli ve yükseköğrenimli;

- Yöneticinin toplam azami 18.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının %75'i,
- Elemanların toplam azami 9.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının %75'i, destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan azami bir yıl süreyle karşılanır. Bir SDŞ'ye, istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için ve bir defa destek sağlanır.

Grafik 3'te istihdam desteğine ilişkin destek tutarları yer almaktadır. Grafikten de görüldüğü üzere, 2000 yılından itibaren verilen destek tutarları oldukça düşük seviyelerde seyretmiştir. Yıllar itibariyle en yüksek destek tutarı 2004 yılında gerçekleşmiş olup, yaklaşık olarak tutarı ise 100.000 TL seviyelerinde olmuştur. Yine grafikten görüleceği üzere, 2009, 2011 ve 2012 yıllarında bu destek programı hiç talep görmemiştir. Bunun en önemli nedeni olarak, bu desteğin yalnızca sektörel dış ticaret şirketlerini kapsamaması ve ülkemizde bu tip şirket sayısının az olması söylenebilir.



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

2.4.4.4. Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği

Bu destek programı, yürürlüğe girdiği tarihten itibaren birçok tebliğ kapsamında değişikliğe uğramış ve halen Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 21.03.2011 tarih ve 27881 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 2011/1 sayılı "Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ" çerçevesinde yürütülmektedir. Tebliğin amacı, Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile işbirliği kuruluşlarının pazar araştırması ve

pazara giriş faaliyetlerine ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılanmasıdır. Desteğe ilişkin detaylar Tablo 12’de belirtilmiştir.

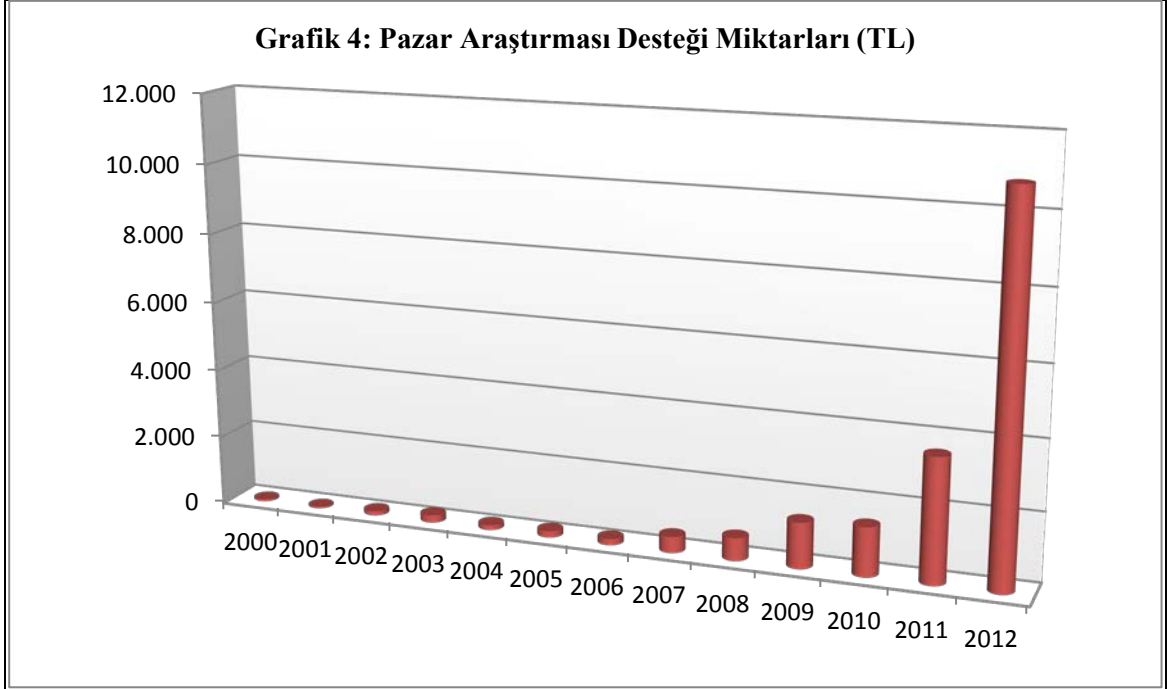
Tablo 12: Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Detayları

Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği				
Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı	Destek Üst Limiti (ABD Doları)	Program
Yurt Dışı Pazar Araştırması	Ulaşım ve Konaklama Harcamaları	Sınai / Ticari Şirketler %70	7.500	10 Adet/Yıl
Pazara Giriş (Rapor / Danışmanlık)	Hukuki ve Mali Raporlar İle Yurt Dışı Şirket Alımına Yönelik Danışmanlık Harcamaları	Şirketler %60	200.000	Yıllık
		İşbirliği Kuruluşu %75		
Sektörel Ticaret Heyeti – Alım Heyeti	Ulaşım, Konaklama, Tanıtım ve Halkla İlişkiler Harcamaları	İşbirliği Kuruluşu %50	150.000	Ticaret Heyeti: 5 Adet / Yıl
				Alım Heyeti: 10 Adet / Yıl
E-Ticaret	E-Ticaret Sitelerine Gerçekleştirilen Üyelik Harcamaları	Şirketler %70	10.000	Yıllık (Toplamda 3 Yılda 5 Site İçin)

Kaynak: Resmi Gazete, 21.03.2011/27881.

Grafik 4’te yer alan 2000 – 2008 yılları arasında destek tutarlarına bakıldığında, dış pazara açılabilme için en önemli fırsatların başında gelen Pazar Araştırması desteğinin firmalarca fazla rağbet görmediği anlaşılmaktadır. Bunun nedeni olarak, ilk etapta tüm destek programları için de geçerli sayılabilecek olan ihracatçı firma sayısının az olması gösterilebilir. Bunun yanında firmaların bu destekle ilgili bilgilerinin olmaması ya da bürokratik işlemlerden kaçınılması gibi faktörler gösterilebilir. 2009 yılı itibariyle, kamuya bağlı çeşitli kuruluşların, Türkiye’nin ihracat stratejisi gereği, özel sektör marifetiyle kamu hizmeti vermeleri, yani ihracat yapmanın önünü açmak ve ihracatçı için bürokratik işlemleri önemli ölçüde azaltarak, desteğin henüz ulaşmadığı; ancak hak ettiği yere doğru

büyümesine neden olmuştur. 2011 ve özellikle 2012 yılında meydana gelen yüksek ivmeli artış bu yıllardaki ihracat rakamlarına da yansımıştır.



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

2.4.4.5. Pazara Giriş Belgeleri Desteği

Bu destek programı, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 04/09/2014 tarihli ve 29109 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 2014/8 sayılı "Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar" çerçevesinde yürütülmektedir.

Bu çerçevede, Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerinde iştigal eden şirketler tarafından çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analizleri ve belgelendirme işlemleriyle ilgili harcamaların belirli bir bölümünün Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması

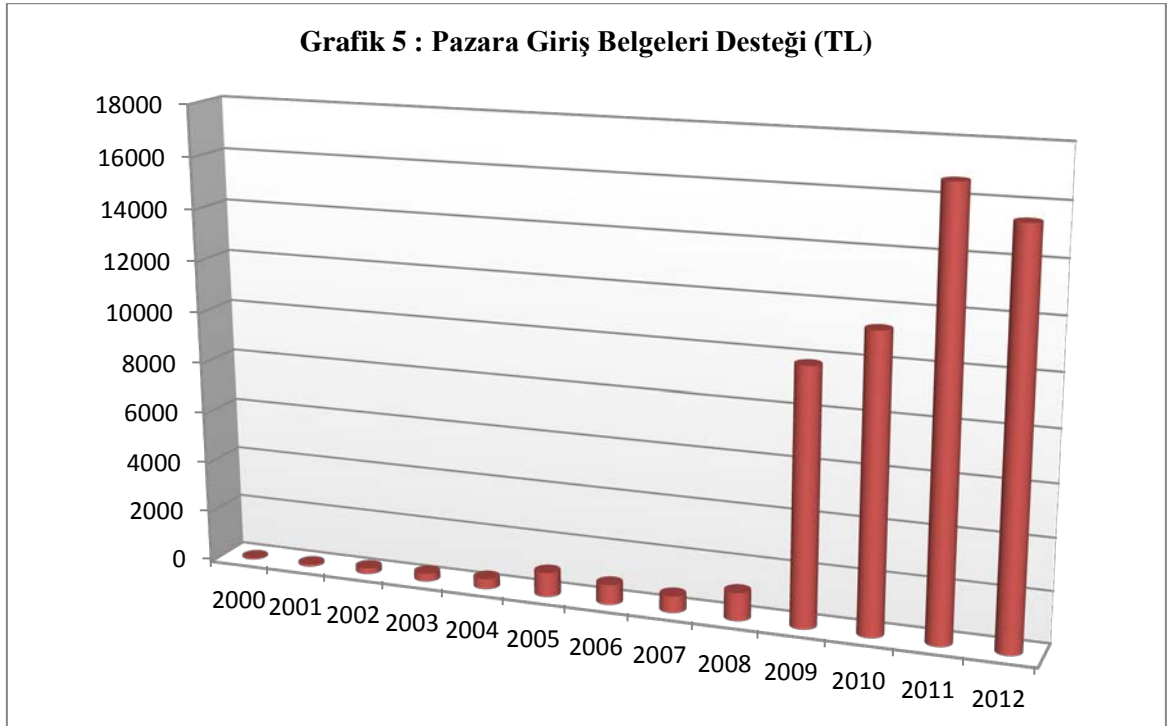
amaçlamakta olup söz konusu desteğin detayları Tablo 13'te belirtilmiştir (Resmi Gazete, 04.09.2014/29109).

Tablo 13: Pazara Giriş Belgeleri Desteği Detayları

Pazara Giriş Belgeleri Desteği			
Destek Türü	Destek konusu	Destek oranı	Destek üst limiti (ABD Doları)
Pazara Giriş Belgesi	Pazara girişte aranan belge ve sertifikalar	% 50	Belge başına 25.000
Test / Analiz Raporu	Raporlar		Şirket başına yıllık 250.000
Tarım Analizi	Tarım analizleri		

Kaynak: Resmi Gazete, 04.09.2014/29109.

Grafik 5'te görüldüğü üzere, 2008 yılından itibaren destek miktarlarında önemli bir artış söz konusudur. Bu artışın nedenini, daha önce destek kapsamında olmayan ve 2008 yılında başlayan tarım ürünlerine ilişkin laboratuvar analiz raporlarının masrafları oluşturmaktadır.



Kaynak : T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

2.4.4.6. Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality'nin Desteklenmesi

Bu destek programı, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararına dayanılarak hazırlanan ve 24/05/2006 tarihli ve 26177 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 11/05/2006 tarihli ve 2006/7 sayılı Kararı çerçevesinde yürütülmektedir.

Destek konusu program çerçevesinde, İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri ve Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamaların, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderlerin İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamaları, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderlerin ve olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır (Resmi Gazete, 24.05.2006/26177). Bu kapsamda, destek programı İhracatçı Birlikleri ve Üretici dernekleri/Birliklerinin desteklenmesi ve Marka ve Turquality kapsamına alınan şirketlerin desteklenmesi şeklinde iki ayrı şekilde yürütülmektedir.

1. İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri/Birliklerinin Desteklenmesi

Kuruluşların iştegal sahasına giren ürünlerinin yurtdışı pazarlarda markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri tanıtım, reklam ve pazarlama projelerine ilişkin görsel ve yazılı tanıtım, gösteri (show), defile, ülke imaj kampanyası, pazar araştırması, sponsorluk, marka-promosyon ajansı, fuar katılımı, internet sitesi tasarımı, basın-halkla ilişkiler, stratejik danışmanlık giderleri vb. harcamaları;

- İhracatçı Birlikleri için %80 oranında ve proje başına yıllık en fazla 250.000 ABD Doları tutarında,

- Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri için %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları tutarında desteklenir.

İştilgal ettiği sektörü tek başına temsil eden Birlikler %80 oranında ve proje başına yıllık en fazla 500.000 ABD Doları desteklenir ve birden fazla Birlik tarafından oluşturulan ve destek kapsamına alınan projeler, Birlik başına 250.000 ABD Doları tutarında desteklenir. Ayrıca, her Birliğin aynı anda 1 (bir) projesi desteklenebilir. Projesi sona eren Birlikler yeni bir projeyle başvuru yapabilir.

2. Marka ve Turquality Destek Programı Kapsamına Alınan Şirketlerin Desteklenmesi

Şirketlerin Bakanlık tarafından Marka Destek Programı kapsamına alındığı tarihten sonra gerçekleştirilen destek detayları Tablo 14’te belirtilmiştir. Tablo 14’te destek programıyla ilgili desteğin türü, konusu, yararlanabilen sektörler, destek oranı ve limitlerine ilişkin bilgiler yer almaktadır.

Tablo 14: Marka ve Turquality Desteği Detayları

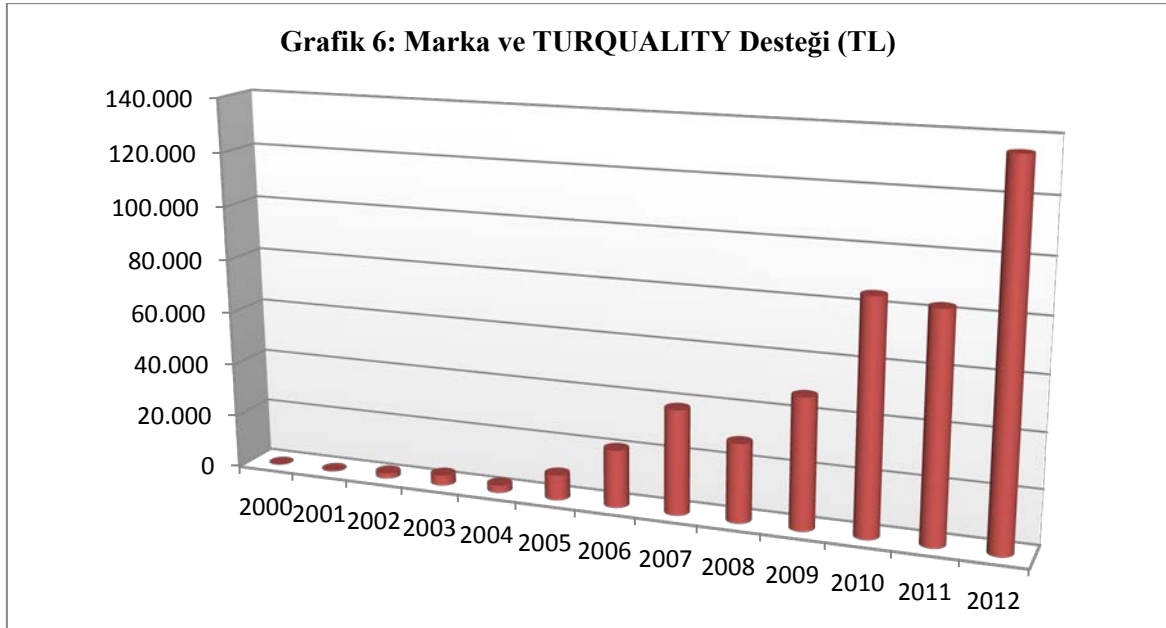
Marka ve Turquality Desteği			
Destek Türü	Destek Konusu	Sektör	Destek Oranı* ve Üst Limiti
Tanıtım Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markaları ile TİM, İhracatçı Birlikleri, Üretici Derneklerinin destek kapsamına alınan projelerine yönelik yurt dışında gerçekleştirecekleri tanıtım faaliyetleri desteklenir.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 400.000 \$ / yıl
Marka tescil, Patent	Şirketlerin patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile destek kapsamına alınan markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri desteklenir.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 50.000 \$ / yıl
Danışmanlık Desteği	Şirketlerin uluslar arası pazarlarda rekabet gücünü artırmak üzere alacakları danışmanlıklara ilişkin giderleri desteklenir.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı 600.000 \$ / yıl Marka Programı 300.000 \$ / yıl
İstihdam Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markalı ürünleri ile ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı, aşçı/şef giderleri desteklenir.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı 5 Kişi-üst limiti yok Marka Programı 3 Kişi-400.000 \$ / yıl

Tablo 14 (Devamı):

Marka ve Turquality Desteği			
Destek Türü	Destek Konusu	Sektör	Destek Oranı* ve Üst Limiti
Sertifikasyon Desteği	Çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesi ve mağaza/lokanta/kafe açılışı ve işletilmesini teminen gerçekleştirilen; kalite, hijyen, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin danışmanlık dahil her türlü giderleri desteklenir.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 50.000 \$ / yıl
Kira Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markalı ürünlerine yönelik yurt dışında gerçekleştirecekleri kira, kurulum / dekorasyon giderleri desteklenir.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı <ul style="list-style-type: none">• en fazla 50 mağaza• birim başı azami 200.000 \$ Marka Programı 1.300.000 \$ / yıl
Franchise Desteği	Şirketlerin destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak franchise vermeleri halinde, birimin kira ve dekorasyon harcamaları azami iki yıl süresince desteklenir.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı 500.000\$ / birim Marka Programı 150.000 \$ / birim
Pazar Araştırması Desteği	Şirketlerin Pazar araştırması çalışması ve raporlarına ilişkin giderleri destek kapsamındadır.	Mal ihracatı yapan tüm sektörler ve Gastronomi sektörü	Turquality Programı üst limiti yok Marka Programı 100.000 \$ / yıl

*Tüm destek türleri için destek oranı %50'dir.

Kaynak: Resmi Gazete, 24.05.2006/26177.



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

Bu destek programı amacı ve önemi açısından destek limitlerinin oldukça yüksek tutulması ve yararlanabilen sektörler açısından herhangi bir engelin olmaması da göz önüne alındığında diğer destek programlarından ayrılmaktadır. Grafik 6'da destek tutarlarının, 2005 yılından itibaren önemli bir ivme kazandığı görülmektedir. Uluslararası piyasalarda yerleşik düzene geçerek pazar paylarını uzun vadede garanti altına almak amacıyla olan firmaların bu destek türü ile bu amaçlarına daha kolay ulaşacağı aşikardır.

2.4.4.7. Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Bu destek programı, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'na dayanılarak hazırlanan 30.12.2009 tarihli ve 27448 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Para Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 23.12.2009 tarihli ve 2009/11 sayılı Kararı çerçevesinde yürütülmektedir.

Söz konusu Karar'ın amacı; Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirket ile Türkiye'de yerleşik kurum, kuruluş veya üretici / imalatçı organizasyonlarının yurt dışı fuar organizasyonlarına iştiraklerine ve Bakanlıkça belirlenerek ilan edilen ve yurt dışında düzenlenen desteklenecek sektörel nitelikteki uluslararası fuarlar listesinde yer alan fuarlara bireysel katılımlarına ilişkin harcamalarının bu Tebliğin ilgili maddelerinde belirtilen miktar ve oranlar çerçevesinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasıdır.

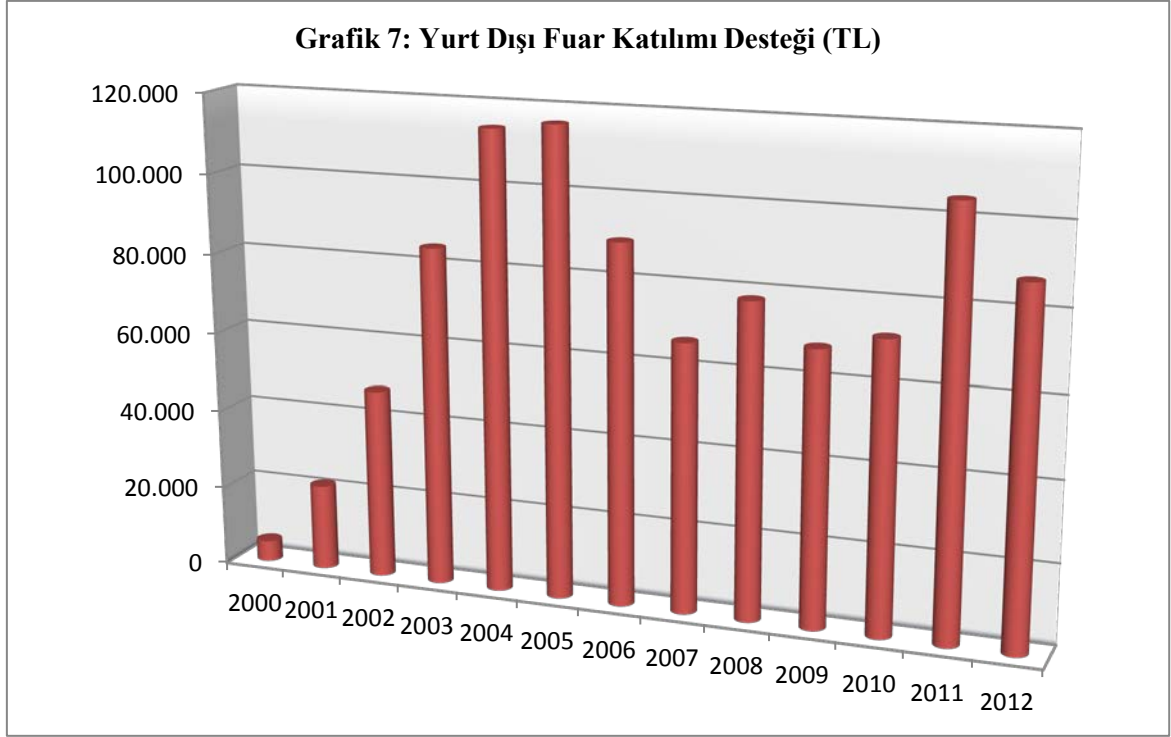
Bu Karar kapsamında yer alan destekler Tablo 15'te özetlenmiştir. Tablo 15'te görüldüğü üzere, Katılımcı firma desteği; normal fuar katılımı, prestijli fuarlara katılım, SDŞ/Üretici-İmalatçı organizasyonu ve nitelikli sektörlerde fuar katılımcısı olmak üzere dört farklı şekilde olabilmektedir. Bunun yanında, Ekonomi Bakanlığı tarafından izinli olan fuar organizatör firmaları için de; fuar tanıtım desteği ve ilave tanıtım desteği olmak üzere iki farklı destek türü söz konudur. Söz konusu desteklere ilişkin destek oranı, üst limiti ve diğer bilgiler tabloda ayrıntılı olarak belirtilmiştir.

Tablo 15: Yurt Dışı Fuarlara Katılım Desteği Detayları

Yurt Dışı Fuarlara Katılım Desteği				
Katılımcı Firma Desteği	Fuar Türü	Destek Oranı	Hedef Ülke Destek Oranı	Üst Limit
Fuar Katılım Desteği	Genel Ticaret Fuarı	% 50	% 70	10.000 \$
	Sektörel Fuar	% 50	% 70	15.000 \$
Prestijli Fuar	Sektörel Fuar	% 50	% 50	50.000 \$
SDŞ, Üretici İmalatçı Organizasyonu	Genel Ticaret Fuarı	% 70	% 70	10.000 \$
	Sektörel Fuar	% 70	% 70	15.000 \$
Nitelikli Sektörlerde Fuar Katılımcısı	Genel Ticaret Fuarı	% 70	% 70	10.000 \$
	Sektörel Fuar	% 70	% 70	15.000 \$
İlave Nakliye Desteği	Doğal Taş, Seramik, Mobilya, Otomotiv Yan Sanayi, Elektronik, Beyaz Eşya, Endüstriyel Mutfak Eşyaları, Mücevherat ve Halı Sektörlerinde 6.000 \$			
	Komple Tesis İmalatı, Makine, Yat İmalatı ve Otomotiv Ana Sanayi Sektörlerinde 10.000 \$			
Organizatör Desteği	Fuar Türü	Destek Oranı	Hedef Ülke Destek Oranı	Üst Limit
Tanıtım Desteği	Genel Ticaret Fuarı	% 75	% 75	80.000 \$
	Sektörel Fuar	% 75	% 75	120.000 \$
İlave Tanıtım Desteği	Sektörel Fuar	% 75	% 75	80.000 \$

Kaynak: Resmi Gazete, 30.12.2009/27448.

Türk ihraç ürünlerinin tanıtılması ve pazarlanması amacıyla verilen ve uluslararası piyasalarda rekabet edebilme ve pazar payına sahip olabilmek adına *Pazar Araştırması Desteği* ile birlikte önemli bir yere sahip olan bu destek programına ilişkin 2000-2012 yıllarına ait destek miktarları Grafik 7’de belirtilmiştir. Grafik 7’de de görüleceği üzere bu destek programı firmalar tarafından her dönem talep görmüştür. Bunun nedeni ise firmaların, çok sayıda ithalatçı firma ile aynı ortamda birebir (yüz yüze) görüşebilme imkanlarının olması ve ürünleri ve fiyat düzeyleri hakkında bilgi sahibi olabilmeleridir. Bu sayede firmalar, fuarın düzenlediği ülkede doğrudan rekabet edebilirliğini ölçebilmekte ve şartların uygun olması durumunda ihracat faaliyetini gerçekleştirebilmektedir.



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

2.4.4.8. Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Bu destek programı, Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, istihsal edilen ve 01.06.1995 tarih ve 2230 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 95/7 sayılı Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu Kararı gereğince yürütülmektedir.

Türkiye'de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları, öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranının söz konusu 95/7 sayılı Kararda tespit edilen esaslar ve organlar çerçevesinde "Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsayan bir destek türüdür. Amacı, uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla Ekonomi Bakanlığı'nca gerekli desteğin sağlanmasıdır. Destek programına ilişkin olarak mali ve diğer destekler olmak üzere faaliyetler iki gruba ayrılmıştır (Resmi Gazete, 01.06.1995/2230);

Mali Destek Sağlanacak Faaliyetler;

- Ticaret Müşavirliğince uygun görülen yayınlarda, organizatör firmaların fuar öncesi yapacakları yurtdışı tanıtım (basın-yayın, radyo, TV reklamları, afiş, broşür, basın toplantısı) faaliyetleri,
- Organizatör firma tarafından önerilen ve Ticaret Müşavirlikleri'nce uygun görülerek fuara davet edilen bazı önemli yabancı alıcıların (ülke başına iki kişiyi geçemez) yol giderleri,
- Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek, seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışmalara ilişkin masraflar.

Diğer Destekler;

- Fuarın Ticaret Müşavirlikleri'nce tanıtımı,
- Fuarın ve organizatör firmanın DTM'nce desteklendiğinin tevsiki şeklindedir.

Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nca izin verilmiş uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarından hangilerinin destekleneceği madde ve ülke bazındaki ihracat politikaları esas alınarak aşağıda belirtilen kriterler çerçevesinde belirlenir:

- Fuarın; Tekstil, konfeksiyon, halı, Deri (Ayakkabı dahil), Taşıt araçları ve yan sanayii, Gıda ve gıda teknolojisi, Elektrik-elektronik sanayii, Madeni eşya sanayii, Tüpraş sanayii, İnşaat Malzemeleri, Mobilya sanayii ürünlerine yönelik olması,
- Fuarın en az üç defadır yapılıyor olması,
- Bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 25'i yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması, gerekmektedir.
- Aynı fuara iki defadan fazla destek verilmez.

Uluslararası nitelik taşıyan yurt içi ihtisas fuarlarının desteklenmesine yönelik ödemeler Tablo 16'da belirtilmiştir (Resmi Gazete, 01.06.1995/2230).

Tablo 16: Uluslararası Nitelik Taşıyan Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Destek Tutarları

Harcama Kalemleri	Destekleme Oranı (%)	Azami Destek Tutarı (Karşılığı TL)
Yurtdışı tanıtım faaliyetleri	50	25.000 \$
Önemli alıcıların ulaşım giderleri	50	15.000 \$
Fuarın konusu ile ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderleri	50	5.000 \$

Kaynak: Resmi Gazete, 01.06.1995/2230.

95/7 sayılı Tebliğ'in destek unsurlarının sınırlı olması, destek tutarlarının çok düşük kalması, aynı fuarın sadece iki defa destekten yararlanabilmesi ve destek kapsamındaki sektörlerin dar tutulması, söz konusu Tebliğ'i günün ihtiyaçlarına cevap veremez hale getirmiştir.

2.4.4.9. Tasarım Desteği

Bu destek programı, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'na dayanılarak hazırlanan 18.04.2008 tarihli ve 26851 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 01.04.2011 tarihli ve 2008/4 sayılı Kararı çerçevesinde yürütülmektedir.

Türkiye'de tasarım kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılmasını teminen tasarımcı şirketleri, tasarım ofisleri ile işbirliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması bu destek programının amacını oluşturmaktadır (Resmi Gazete, 18.04.2008/26851). Bu destek programı, tasarımcı şirket ve tasarım ofislerinin desteklenmesi, tasarım ve ürün geliştirme projelerinin desteklenmesi ve işbirliği kuruluşlarının desteklenmesi şeklin üç başlık altında yürütülmektedir.

1. Tasarımcı Şirketlerinin ve Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi

Tasarımcı şirketler, Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş, Türkiye’de ticari ve/veya sınaî faaliyette bulunan ve tasarımcının ortak olduğu “*endüstriyel ürün tasarımı*” ve “*moda tasarımı*” alanlarında faaliyet gösteren şirketlerdir. *Tasarım ofisi* ise; Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş ve sadece tasarım hizmeti ve/veya danışmanlığı faaliyetinde bulunan ve bünyesinde en az üç adet tasarımcı bulunan “*endüstriyel ürün tasarımı*” veya “*moda tasarımı*” alanlarında faaliyet göstermekte olan şirketlerdir.

Tasarımcı Şirketlerinin ve Tasarım Ofislerinin Desteklenmesiyle ilgili destek detayları Tablo 17’de özetlenmiştir.

2. Tasarım ve Ürün Geliştirme Projelerinin Desteklenmesi

Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri desteği ile şirketlerin tasarım departmanı kurmaları, eğer böyle bir departmanları varsa geliştirmelerinin sağlanması hedeflenmektedir. Bu kapsamda, şirketlerin moda, endüstriyel tasarım ve inovasyon kapasitelerini artırarak ihracata dönük katma değerli ürün üretmeleri teşvik edilmektedir. Söz konusu destek kalemine ilişkin detaylar Tablo 17’de özetlenmiştir.

3. İşbirliği Kuruluşlarının Desteklenmesi

Birlikler ile tasarım dernek-birliklerinin; tasarım kültürünün oluşturulması, yaygınlaştırılması ile Türk tasarımcılarının ve ürünlerinin yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda tanıtılması, pazarlanması ve markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri görsel ve yazılı tanıtım giderleri, sergi, bienal, tasarım fuarı; tasarım yarışması katılımları ve organizasyonları ile bu faaliyetlerin tanıtımı, marka-promosyon ajansı, stratejik danışmanlık gibi tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları, %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları tutarında desteklenir.

Birlikler tarafından düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren yıllık en fazla 30 (otuz) adet tasarımcının yurtdışındaki eğitim giderlerinin tamamı ile aylık 1.500

Tablo 17: Tasarım Desteği Detayları

Tasarım Desteği		Tasarım ve Ürün Geliştirme Projelerinin Desteklenmesi			
Destek Türü	Destek Konusu	Destek Oranı ve Üst Sınır	Destek Türü	Destek Oranı ve Üst Sınır	
Tanıtım Desteği	Yurt dışında gerçekleştirilen reklam, tanıtım, pazarlama faaliyetleri desteklenir.	Tasarımcı Şirketler 300.000 \$ / Yıl Tasarım Ofisleri 150.000 \$ / Yıl	İstihdam Desteği	Destek kapsamına alınan proje kapsamında istihdam edilecek tasarımcı, modelist ve mühendislerin brüt maaş giderleri desteklenmektedir.	1.000.000 \$ / proje
Marka Patent Tescil	Kapsama alınan şirketlerin patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile destek kapsamına alınan markalarının yurt dışında tescilli ve korunmasına ilişkin giderleri desteklenir.	50.000 \$ / Yıl	Malzeme Desteği	Destek kapsamına alınan proje kapsamında kullanılacak üzere alınacak alet, teçhizat, malzeme ve yazılım giderleri desteklenmektedir.	250.000 \$ / proje
Danışmanlık Desteği	Şirketlerin uluslararası pazarlarda rekabet gücünü artırmak üzere alacakları danışmanlıklara ilişkin giderleri desteklenir.	Tasarımcı Şirketler 200.000 \$ / Yıl Tasarım Ofisleri 100.000 \$ / Yıl			
İstihdam Desteği	İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri destek kapsamındadır.	Tasarımcı Şirketler 150.000 \$ / Yıl Tasarım Ofisleri 200.000 \$ / Yıl			
Kira ve Dekorasyon	Yurt dışında açılacak binimlerin brüt kira giderleri ile dekorasyon ve demirbaş giderleri desteklenir.	300.000 \$ / Yıl	Seyahat ve Web Sitesi Üyelik Desteği	Projeye katkı sağlamaya yönelik olarak gerçekleştirilen seyahatler ve nihai tüketiciye yönelik olmayan, sektöre özgü yeni tasarım ve trendlerin yer aldığı web sitesi üyeliğine ilişkin giderler desteklenmektedir.	150.000 \$ / proje

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

ABD Dolarını aşmamak kaydıyla oluşacak yaşam giderlerine ilişkin Birliklerin gerçekleştirecekleri harcamalar en fazla 2 (iki) yıl süresince desteklenir. Tasarım desteğinin yeni bir destek türü olması nedeniyle yalnızca 2010-2014 dönemine ait verilere Tablo 18’de yer verilebilmiştir. Tablo 18’de de görüleceği üzere, destek programı kısa bir dönemi kapsamasına rağmen yine yıllar itibariyle ilgi görmektedir.

Tablo 18: Yıllar İtibariyle Tasarım Desteği Tutarları (milyon TL)

Yıl	2010	2011	2012	2013	2014
Destek Tutarı	0	0,6	2,4	3,9	4,1

Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013; TİM, 2015: 130.

2.4.4.10. Ar – Ge Yardımları

Bu destek programı, 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı’na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu’nun 24.9.1998 tarihli ve 98/16 sayılı Kararı çerçevesinde yürütülmektedir.

Bu destek ile eski statüsü Dış Ticaret Müsteşarlığı yeni statüsü Ekonomi Bakanlığı tarafından, sanayi kuruluşlarının Ar-Ge projelerine sermaye desteği sağlanması ve kuruluşlarca yürütülen Stratejik Odak Konuları Projeleri’ne ilişkin giderlerin hibe olarak Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

Ar-Ge yardımı kapsamındaki destekten faydalanacak Ar-Ge faaliyet aşamaları; Kavram geliştirme, Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü, Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları v.b. çalışmalar, Tasarım ve çizim çalışmaları, Prototip üretimi, Pilot tesisin kurulması, Deneme üretimi Patent ve lisans çalışmaları, Satış sonrasında ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözümü faaliyetleri şeklindedir.

Kuruluşların gerek bünyelerinde yapacakları, gerek bünyeleri dışında üniversite veya benzeri kurumlara yaptıracakları Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenebilmesi için söz konusu harcamaların ölçülebilir ve faturalandırılmış olması gerekmektedir.

Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik Ar-Ge projeleri ile *Stratejik Odak Konuları Projelerine*, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan projeyi yürüten kurum veya kuruluşu teşvik eder nitelikte destek sağlanır.

Stratejik Odak Konuları Projeleri ülkemizde mevcut sanayi yapısı teknoloji ve insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda, teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.

Projesi olan bir kuruluş, bunun gerektirdiği Ar-Ge harcamalarının karşılanması için hazırladığı çalışma programı ve bütçe önerisini Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'na (TTGV) sunar. Vakıf tarafından incelenerek desteklenmesine karar verilen ve Bakanlığın onayladığı projelerin yürütülmesi için projeyi getiren kuruluş ile Vakıf yetkilileri arasında sözleşme yapılır. Bu sözleşme koşullarına göre projenin uygulanması için gerekli Ar-Ge harcamalarının %50'sine kadar olan kısmı için Bakanlığın uygun görüşüne istinaden Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan sermaye desteği tahsis edilir. Projenin tamamlanabilmesi için gereken miktarın kalan kısmı ise projeyi getiren kuruluş tarafından karşılanır.

Proje değerlendirme ve izleme ile ilgili masrafları DTM'nin onayı ile her proje döneminde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanır. Her bir projenin değerlendirme masrafı olarak 1.500 ABD Doları, izleme masrafı olarak da süreleri 12 aya kadar olan projelerde 3.000 ABD Doları, süreleri 12 ayı geçen projelerde ise 6.000 ABD Doları her proje döneminde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan TTGV'ye ödenir. Ayrıca, önerilen proje bütçesinin %3'ü oranında bir pay, TTGV'nin konu ile ilgili diğer masraflarını karşılamak üzere sözleşmede belirtilen şekilde projeyi öneren kuruluş tarafından TTGV'ye ödenir.

Sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresi 2 (iki) yıl olup, projelere sağlanacak sermaye desteği 1 milyon ABD dolarını aşamaz. Stratejik Odak Konuları projeleri için azami süre 1 (bir) yıl ve azami destek miktarı 100.000 (yüz bin) ABD dolarını aşamaz. Stratejik Odak Konularındaki projelerin desteklenmesinde Bakanlığın uygun görüşü alınır. Bu tür projelerin tüm giderleri sağlanacak destekle karşılanır.

Projenin bitiminde projeye sağlanan sermaye destek miktarı ABD Doları olarak ve proje sözleşmesinde belirtilen şartlar ve vadeler esas alınarak, projeyi yöneten kuruluş tarafından Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdindeki Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na geri ödenir.

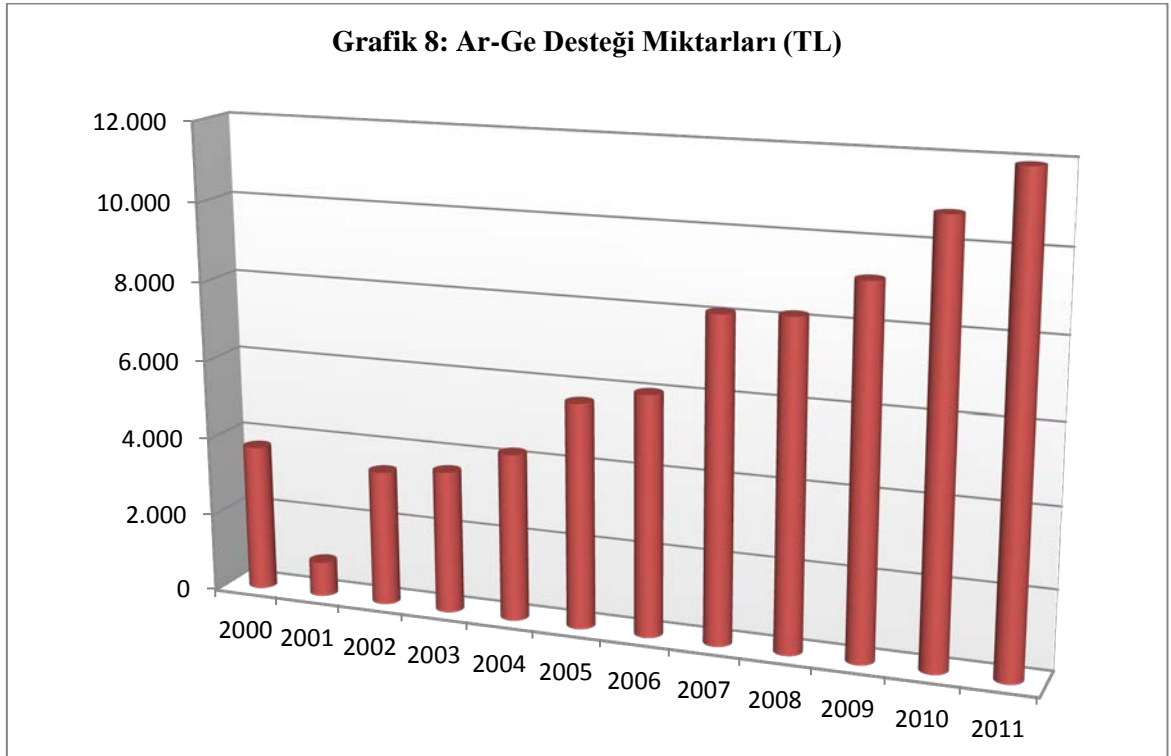
Proje sahibi veya TTGV'nin talebi üzerine, yürütülmesi imkansız hale gelen projelerin durdurulmasına ve tasfiyesine Bakanlığın uygun görüşü alınmak suretiyle, TTGV Yönetim Kurulu tarafından karar verilebilir.

Sözleşme hükümlerine uygun olarak yürütülmesine rağmen projenin başarısızlıkla sonuçlanması halinde, sözleşme hükümlerine göre proje tasfiye edilir. Tasfiye gelirleri Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na ve proje sahibine katılımları oranında iade edilir. Tasfiye sonunda, proje için yapılan harcamalarla satın alınmış makina, teçhizat ve malzemeler nakde dönüştürülerek destek oranında anılan Fon'a iade edilir. Nakde dönüştürülemeyen harcamalar, TTGV Yönetim Kurulu kararı ve Bakanlığın onaylaması halinde, proje zararı olarak kabul edilerek hibe haline dönüştürülür.

Dış Ticaret Müsteşarlığı ile Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) arasında 7.5.2007 tarihinde düzenlenen Protokol uyarınca yürütülen "Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı" kapsamında önerilen projelerin değerlendirilmesine, destek kararı verilen projelere, tamamı TÜBİTAK tarafından karşılanmak üzere geri ödemesiz (hibe) destek sağlanmasına TÜBİTAK'ın mevzuatı çerçevesinde devam olunur. Bu Tebliğin yayımı tarihinden önce, söz konusu program kapsamında TÜBİTAK tarafından dönemsel destek tutarı hesaplanarak Dış Ticaret Müsteşarlığı'na intikal ettirilmiş ve Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF)'den henüz ödemesi yapılmamış olan projelerin dönemsel destek tutarlarının tamamı TÜBİTAK bütçesinden ödenmektedir.

Ekonomik büyümenin sürdürülmesinde ve kalkınmanın hızlandırılmasında bilim, teknoloji ve yeniliğin teşvik edilmesi anahtar niteliğindedir. Çağdaş dünyada, gelişmiş ülkelerde bugün geçerli olan, bilgiye dayanan üretim, bilgiye dayanan yönetim, bilgiye dayanan eğitimidir. Bilgi çağında, bir ülke, ürettiği bilgi, geliştirdiği teknoloji ve bulduğu yenilikler ölçüsünde dünyada söz sahibi olmaktadır. Her alanda dünyayla rekabet edebilmek için bilim, teknoloji ve yenilik alanına özel bir önem verilmelidir.

Grafik 8’de de görüleceği üzere ülkemizde Ar-Ge göstergelerindeki değişimler, yıllar itibariyle artış göstererek 2000 yılında 3.7 milyon TL olan Ar-Ge harcaması 2011’de yaklaşık 12 milyon TL’ye çıkmıştır.



Kaynak: T.C. Ekonomi Bakanlığı, 2013.

2.4.4.11. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi

Bu destek programı, Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması çerçevesinde, Bakanlar Kurulu’nun 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı’na dayanılarak hazırlanan, Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu’nun

21.03.2012 tarihli ve 2012/2 sayılı Kararı çerçevesinde yürütülmektedir ve ülkemiz tarımsal ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılması amacıyla hazırlanmıştır.

Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ödenekleri çerçevesinde karşılanmak üzere, tarım ürünlerinin ihracatını müteakip finansmanı amacıyla, çeşitli vergiler, SGK primleri, haberleşme ve enerji giderleri vb. giderler, ilgili ürünün ihracat iade miktarı ve azami ödeme oranı dikkate alınarak ABD Doları karşılığı Türk Lirası üzerinden, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdinde ihracatçı adına açılacak hesaptan, anılan Banka kanalıyla mahsup yoluyla karşılanır. İmalatçı firmalar, kendi dış ticaret şirketleri ya da şirketlerinin de yer aldığı aynı kuruluş bünyesindeki bir dış ticaret firması kanalıyla ihracatı gerçekleştirmeleri ve dış ticaret firmalarının hak edişlerini imalatçı firmalarına devretmeleri durumunda teşvikten faydalanabilirler. İhracatçı firmalar hak edişlerini ürünü satın aldıkları imalatçı veya üretici firmalara devredebilirler.

Tarım ürünleri; arz ve talep esnekliklerinin düşük olması, satılan ürünler ve üretim için satın alınan girdi, fiyat oluşumunda üreticilerinin etkilerinin çok az olması ve piyasa ekonomisinde kuvvetli bir yapıya sahip olması gibi nedenlerle bütün ülkeler tarafından desteklenmektedir.

Ülkeler, DTÖ Tarım Anlaşması'nın 9'uncu maddesi uyarınca anlaşma ile uyumlu yardım sağlama yükümlülüğünü üstlenmiş olup, DTÖ'ye verdikleri taahhüt listeleri kapsamındaki ürünler için yapılacak harcamalar ile yardımların verilebileceği bir tarımsal ürünün veya ürün miktarı ise indirim taahhüdüne tabidir. Taahhüt listelerinde yer almayan ürünlerin desteklenmesi ise mümkün değildir. İndirim taahhüdü ise belirli bir uygulama dönemi sonunda gerçekleştirilir. Bu uygulama dönemi 1995 yılından başlamak üzere gelişmiş ülkeler için 6 yıl, gelişmekte olan ülkeler için ise 10 yıl olarak belirlenmiştir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARININ İHRACAT PERFORMANSINA ETKİSİ: PANEL VERİ ANALİZİ

İhracat performansına etki eden faktörler ile ihracat arasındaki ilişkiyi irdeleyen pek çok çalışma olmasına karşın; münhasıran devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi ele alan ampirik çalışma sayısı oldukça azdır (Stöllinger ve Holzner, 2013: 3). Bu çalışmalardan bir kısmı, ihracatın artırılması amacıyla dış yardımlar, yabancı yatırımlar veya herhangi bir şekilde sağlanan bir yardımı *etkisiz ve kaynak israfı* olarak değerlendirirken, diğer bir kısmı da ihracat performansı konusunda *karar verici bir önlem* olduğunu savunmaktadır.

Bu bölümde önce ilgili literatüre yer verilmiş, ardından ampirik yöntem ve veri seti tanıtılmış ve nihayet devlet yardımlarının ihracat performansı üzerindeki etkisi panel veri analizi ile test edilmiştir.

3.1. Literatür Taraması

Alvarez ve Crespi (2000), Şili’de ihracat performansının yüksek olmasının ne kadarının ihracat yardımlarından kaynaklandığını araştırmışlardır. Çalışmada, firma düzeyinde veriler sözde deneysel tasarım (Quasi Experimental Design) metoduyla test edilmiştir. 1992 – 1996 yılları arasında 7479 firma arasından seçilen 365 firmaya ait ihracat, firma yaşı, işgücü, beşeri sermaye, ihraç ürünü ve ihracat pazar payı verilerinin analize dahil edildiği çalışmada, ihracat yardımlarının ihracat performansı üzerinde pozitif bir etkisinin olduğu tespit edilmiştir. Bu etkinin niteliği (kalitatif etki) açısından yardımların teknolojik gelişmeyi ve inovasyonu teşvik ettiğini; sayısal değerler (kantitatif etki) açısından ise, ihracat ve pazar payını yükselttiğini ortaya koymuşlardır.

Danimarka Rekabet Kurumu (2001), Danimarka’da beş farklı sektörde faaliyet gösteren ve yatay yardımlar kapsamında yardım alan 1491 firma ile yardım almayan 22112 firmayı toplam faktör verimliliği açısından panel veri yöntemiyle araştırmıştır. 1994 – 1997 yılları arasında firmalara ait sermaye, emek, çıktı ve toplam faktör verimliliği verilerinin analize dahil edildiği çalışmada, ilk olarak yardımlar ile verimlilik arasındaki ilişkinin negatif olduğu sonucuna ulaşılmış, daha sonra firmalar yerine analizde beş farklı sektöre ait veriler kullanılarak yalnızca imalat sektöründe yardımlar ile verimlilik arasında pozitif ilişkinin varlığı tespit edilmiştir.

London Economics (2004)’de, Avrupa Birliği üyesi ülkelerde devlet yardımı alan firmalarla devlet yardımı almayan firmaları istihdam, iş hacmi, karlılık ve işgücü verimliliği açısından büyüme oranlarını değerlendirilmiştir. 1995 – 2002 döneminde 22 adet yardım alan firma analize dahil edilerek panel veri yöntemiyle araştırılmıştır. Firma büyüklüğü, firmanın statüsü, firma yaşı, firma şartları, devlet yardımı miktarı ve diğer yardım verileri analizde bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Sonuçlara göre; yardım alan firmaların istihdam açısından yaklaşık yarısı, karlılık açısından %72’si, işgücü verimliliği açısından yaklaşık % 76’sı endüstri ortalamasının üzerine yükselmiş, iş hacmi açısından ise % 43’ü yardım almayan firmalara oranla daha hızlı büyümüştür.

Görg ve diğerleri (2005), sektörel yardımların firmaların ihracata yönelmelerine etkisinin olup olmadığını araştırmıştır. Firma düzeyinde verilerin kullanıldığı farkların farkı analiz yönteminde, İrlanda’nın imalat sektörü incelenmiştir. 1983 – 1998 yılları arasında, firmaların ihracat miktarları, işgücü, ücret, çıktı ve toplam girdi verilerinin analize dahil edildiği çalışmada, büyük miktarlardaki yardımların ihracatçı firmaları daha fazla ihracat faaliyetine ve uluslararası piyasada daha etkin rekabete yönelttiği sonucuna varılmıştır.

Gual ve Jodar (2006), Avrupa Birliği üyesi ülkelerde sektörel devlet yardımlarının imalat sektöründeki toplam faktör verimliliği büyümesi üzerindeki etkisini panel veri yöntemiyle araştırmıştır. Avrupa Birliği üyesi 11 ülkede 1992 – 2003 yılları arasında imalat sektörüne sağlanan yardımlar, çıktı miktarı, sermaye stoku, işgücü girdisi ve satın alma gücü paritesi değerlerinin analize dahil edildiği çalışmada, yardımların toplam faktör verimliliği büyümesi üzerine etkisinin pozitif ancak zayıf olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Wilkison ve Brouthers (2006), çalışmalarında ticari teşviklerin KOBİ'lerin ihracat performansı üzerindeki etkisini incelemiştir. Amerika'da 1992 – 1999 yılları arasında KOBİ'lerin ihracat performanslarını; işgücü sayısı, satış hacmi, ihracat yoğunluğu, ihracat engelleri, teknolojik kaynaklar, fuarlar ticari misyon ve distribütör sayısı değişkenleriyle birlikte ele almışlardır. Firma bazında regresyon analizinin kullanıldığı çalışmada, ihracat teşviklerine yönelik aktivitelerin ihracat performansı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.

Öztürk ve diğerlerinin (2006), Eximbank ihracat kredilerinin ihracata etkisini çoklu doğrusal regresyon analizi yöntemi ile incelediği çalışmada, 2004 yılında ihracat rakamları bazında ilk 2000 firma dikkate alınarak, uygun finansman koşullarının sağlanmasının ihracatı artırmada önemli bir faktör olduğu görülmüştür.

Çelik (2007), KOBİ'lere verilen ihracat destekleri ve ekonomiye etkisini Kayseri ili örneği üzerinde değerlendirdiği çalışmada, panel veri analizi yardımıyla Kayseri ilindeki 2005 yılında ihracat yapan KOBİ niteliğindeki 100 firmanın 1996 – 2005 yılları arasındaki desteklerden yararlanma düzeylerini ölçmüş ve desteklerden yararlanan firmaların ihracatında artma olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Polat (2007), 1996 – 2004 yılları arasında Türkiye'de devlet yardımları ile ihracat arasındaki ilişki analiz edilmiş ve korelasyon katsayısını 0,97 olarak hesaplamıştır. Korelasyon sonucuna göre, bu dönemde destek tutarları ile ihracat arasında aynı yönlü ve kuvvetli bir ilişkinin olduğu, artan devlet yardımlarının ihracatı da artırdığı saptanmıştır.

Girma ve diğerleri (2008), Çin'de imalat sektörüne uygulanan üretime yönelik yardımların ülkenin artan ihracat performansında etkisinin olup olmadığını araştırmışlardır. Çalışmada, firma düzeyinde veriler Tobit modeli ile test edilmiştir. 1999 – 2005 yılları arasında 140000 üzerinde firmaya ait ihracat, ihracat deneyimi, yardım miktarı, büyüklük, verimlilik, sermaye, doğrudan yabancı yatırım verilerinin analize dahil edildiği çalışmada, üretim yardımlarının mevcut ihracat firmalarını ihracat aktivitelerine teşvik ettiği, ancak ihracatçı olmayan firmaların ise ihracat pazarına girmelerinde etkili olmadığı ortaya konulmuştur.

Martincus ve Carballo (2010), gelişmekte olan ÷lkelerden olan Peru'daki firmaların yararlandıkları ihracat yardımlarının ihracat performanslarına etkilerini sabit etkiler modeli çerçevesinde farkların farkı yöntemi ile incelenmişlerdir. Firmaların 2001 – 2005 yılları arasındaki, çalışan sayısı, firma yaşı, lokasyon, ihracat değerleri, ihracat yapılan ÷lke sayısı ve ihraç edilen ürün sayısı verilerinin analize dahil edildiği çalışmada, ihracat yardımı uygulamalarının hem pazar payı hem de ürün ihracatı açısından ihracat performansını yükselttiği gör÷lmüştür.

Felbermayr ve Yalçın (2011), çalışmalarında Almanya'da ihracat kredi garantileri ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi incelemişlerdir. Almanya'da 2000 – 2009 yılları arasında kullanılan Euler Hermes sigorta şirketinin verilerini dikkate alan çalışma; GSYİH, döviz kuru, OECD ÷lke riski ve sermaye yapısı gibi değişkenlerle birlikte ihracat performansını değerlendirmiştir. Panel veri analizinin kullanıldığı çalışmada, ihracat kredi garantilerindeki %10'luk bir artışın, ihracatı %12 - %17 aralığında artırdığı sonucuna ulaşılmıştır.

Aghion, Boulanger ve Cohen (2011), Avrupa Birliği üyesi ÷lkelerde spesifik sektörlere sağlanan sektörel devlet yardımlarının üye ÷lkelerin ihracatına etkisini panel veri analizi yöntemiyle araştırmışlardır. AB 15 üyesi ÷lkede 1995 – 2007 yılları arasında finansal piyasalara sağlanan sektörel yardımların, ihracat performanslarının ve özel kredilerin gayri safi yurt içi hasılaya oranının analize dahil edildiği çalışmada, sektörel yardımların ÷lkelerin ihracat performanslarını pozitif yönde etkilediği, finansal piyasaların gelişimi ile devlet yardımları arasında pozitif bir ilişkinin olduğu ve devlet yardımlarının özellikle finansal piyasaların az gelişmiş ÷lkelerde daha etkin rol oynadığı sonuçlarına ulaşılmıştır.

Kim (2012), çalışmasında ticari yardımların ihracat çeşitliliği üzerine olan etkisini, 1996-2010 dönemi için 151 ÷lkeye ait GSYİH, kişi başı GSYİH, ölüm oranı ve mevzuat kalitesi gibi değişkenleri kullanarak dinamik panel tahmin yöntemlerinden Genelleştirilmiş Momentler Metodu'nu ile test etmiştir. Çalışmada bağımlı değişken olarak ele alınan ihracat çeşitliliği, bir ÷lkenin verimlilik derecesini ihracat yapısına dayandıran indeks (EXPY) ve Herfindahl-Hirschman İndeks (HHI) çerçevesinde ayrı ayrı ölç÷lmüştür.

Çalışmanın sonucunda, HHI indeksine göre ticari yardımların ihracat çeşitliliğine katkı bulunurken, EXPY indeksine göre ise bir etkisinin bulunmadığı tespit edilmiştir.

Jalali (2012), ihracatı teşvik programlarının ihracat performansına etkilerini İran'ın gıda üreticilerini ele alarak incelemiştir. Yapısal Eşitlik Modeli'nin (Structural Equation Model) kullanıldığı çalışmada, 2011 yılı temmuz ve ağustos aylarına ait veriler kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, ihracat teşvik programlarının ihracat performansına doğrudan etkisinin bulunduğu, ayrıca ihracat stratejisi, ihracat bilgisi ve ihracat taahhüdünün de dolaylı olarak ihracat performansına önemli bir etkisinin olduğu ortaya konulmuştur.

Criscuolo ve diğerleri (2012), İngiltere'nin belirli bölgeleri için bölgesel yardım programı kapsamında yapılan yardımların bölgedeki firmalar üzerindeki etkisini panel veri analizi ile araştırmışlardır. 1993 – 2000 yılları arasında bölge firmalarının istihdam, yardım, kişi başı işgücü katma değeri, brüt çıktı, brüt yatırım ve toplam faktör verimliliği değerlerinin analize dahil edildiği çalışmada, bölgesel yardım programının yatırım, istihdam ve net firma girdisi üzerine pozitif etki ettiği, ancak toplam faktör verimliliği üzerine etkisinin bulunmadığı sonucuna ulaşılmış, bu anlamlı etkinin büyük firmalara nazaran küçük firmalarda daha fazla olduğu tespit edilmiştir.

Ghimire (2013), gelişmekte olan ülkelerde ticari yardımların ihracat performansı üzerine etkisini konu edindiği çalışmasında, dinamik panel tahmin yöntemlerinden biri olan genelleştirilmiş momentler metodunu kullanmıştır. Gelişmekte olan 122 ülkenin 1995 – 2010 yılları arasındaki ihracat, ticari yardımlar, dışa açıklık, gelir, para arzı, döviz kuru ve yolsuzluk kontrolü değerlerinin analize katıldığı çalışmada, ticari yardımlar sayesinde toplam ihracatın önemli ölçüde arttığı bulgusuna ulaşılmıştır.

Buts ve Jegers (2013), Avrupa Birliği devlet yardımlarının kullanıldığı Belçika'da yardımların firmaların pazar payına etkilerini panel veri analiziyle araştırmışlardır. Belçika'daki 13000 firmanın 2005 – 2008 yılları arasındaki yardım, büyüme, karlılık ve yatırım değerlerinin analize dahil edildiği çalışmada, yardımların firmaların pazar paylarına önemli katkıda bulunduğu, ancak bu etkinin iki yıl sonra ortaya çıktığı sonucuna varılmıştır.

Stöllinger ve Holzner (2013), Avrupa Birliği üyesi ülkelerde imalat sektörüne uygulanan yatay-bölgesel-sektörel devlet yardımları ile üye ülkelerin ihracat performansı arasındaki ilişkiyi panel veri analizi ile araştırmıştır. AB 27 üyesi ülkelere 1995 – 2011 yılları arasındaki dönemde imalat sektörlerine sağlanan devlet yardımları, ihracat performansları, imalat sektöründeki ücret, ülkelerin reel efektif döviz kuru, kamu müdahale oranı ve gayri safi yurt içi hasıla değerlerinin analize dahil edildiği çalışmada, yardımlardaki % 10'luk bir artışın üye ülkelerin ihracatında % 0,67'lik bir artış meydana getirdiği bilgisine ulaşılmıştır.

Literatür taramasında belirtilen çalışmaların kısa bir özeti Tablo 19'da sunulmuştur.

Tablo 19: Literatür Özeti

Yazar(lar)	Araştırma Dönemi	Ülke(ler)	Yöntem	Bulgular
Stöllinger ve Holzner (2013)	1995-2011	AB 27 Ülkeleri	Panel Veri Analizi	Yardımlardaki %10 artış ihracatı %0,67 artırmaktadır.
Buts ve Jegers (2013)	2005-2008	Belçika	Panel Veri Analizi	Yardımlar firmaların pazar payına önemli katkıda bulunmaktadır. Ancak bu etki iki yıl sonra ortaya çıkmaktadır.
Ghimire (2013)	1995-2010	122 Gelişmekte Olan Ülke	Panel Veri Analizi	Ticari yardımlar sayesinde toplam ihracat artmıştır.
Criscuolo ve diğerleri (2012)	1993-2000	İngiltere	Panel Veri Analizi	Bölgesel yardımların yatırım ve istihdam üzerine etkisinin pozitifdir. Ancak toplam faktör verimliliği üzerine etkisi bulunmamaktadır.
Jalali (2012)	2011 Temmuz /Ağustos	İran	Yapısal Eşitlik Modeli (SEM)	İhracatı teşvik programları ihracat performansına pozitif yönlü etki etmektedir.
Kim (2012)	1996-2010	151 Gelişmekte Olan Ülke	Genelleştirilmiş Momentler Metodu (GMM)	Ticari yardımlar ihracat çeşitliliğine olumlu katkıda bulunmaktadır.
Aghion ve diğerleri (2011)	1995-2007	AB15 Ülkeleri	Panel Veri Analizi	Sektörel yardımlar ihracat performansını pozitif yönlü etkilemektedir.
Felbermayr ve Yalçın (2011)	2000-2009	Almanya	Panel Veri Analizi	İhracat kredi garantilerinde %10 oranında bir artış ihracatı %12-17 aralığında artırmaktadır.
Martincus ve Carballo (2010)	2001-2005	Peru	Farkların Farkı Yöntemi	İhracat yardımı uygulamaları hem pazar payı hem de ürün ihracatı açısından ihracat performansını artırmaktadır.
Girma ve diğerleri (2008)	1999-2005	Çin	Tobit Modeli	Üretim yardımları mevcut ihracat firmalarını ihracata aktivitelerine teşvik etmektedir.
Çelik (2007)	1996-2005	Türkiye/Kayseri İli	Panel Veri Analizi	İhracata yönelik desteklerden yararlanan firmaların ihracatında artış görülmüştür.

Tablo 19 (Devamı):

Polat (2007)	1996-2004	Türkiye	Korelasyon Analizi	İhracat yardımları ile ihracat arasında aynı yönlü ve kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır.
Öztürk ve diğerleri (2006)	2004	Türkiye	Regresyon Analizi	Eximbank kredilerinde uygun finansman koşullarının sağlanması ihracatı artırmada önemli bir etkidir.
Wilkinson ve Brouthers (2006)	1992-1999	Amerika	Regresyon Analizi	İhracat teşviklerine yönelik aktivitelerin ihracat performansı üzerinde pozitif etkiye sahip olduğu tespit edilmiştir.
Gual ve Jodar (2006)	1992-2003	AB 11 Ülkeleri	Panel Veri Analizi	Sektörel yardımlar firmaların toplam faktör verimliliğindeki büyüme üzerine etkisi pozitif ancak zayıftır.
Görg ve diğerleri (2005)	1983-1998	İrlanda	Panel Veri Analizi	Büyük miktarlardaki sektörel yardımlar firmaları daha fazla ihracata yönlendirmektedir.
London Economics (2004)	1995-2002	AB Ülkeleri	Panel Veri Analizi	Yardım alan firmalar istihdam, karlılık, işgücü verimliliği ve iş hacmi açısından yardım almayan firmalara göre daha hızlı büyümüştür.
Danimarka Rekabet Kurumu (2001)	1994-1997	Danimarka	Panel Veri Analizi	İmalat sektörüne verilen yatay yardımlar ile verimlilik arasında pozitif ilişki söz konusudur.
Alvarez ve Crespi (2000)	1992-1996	Şili	Sözde Deneysel Tasarım (Quasi Experimental Design)	İhracat yardımlarının ihracat performansı üzerindeki etkisi pozitifdir.

Kaynak: Yazar tarafından oluşturulmuştur.

3.2. Ekonometrik Model ve Veri Seti

Çalışmada, Görg ve diğerleri (2005), Wilkison ve Brouthers (2006), Martincus ve Carballo (2010), Aghion ve diğerleri (2011), Jalali (2012), Buts ve Jegers (2013) ve Stöllinger ve Holzner (2013) tarafından kullanılan modeller değerlendirilerek oluşturulan model aşağıda sunulmuştur:

$$EX=f(AID, GDP, IMPCAP) \quad (1)$$

(1) numaralı denklemde;

EX Reel ihracatı,

AID ihracata yönelik devlet yardımlarını,

GDP 2005 sabit fiyatlarıyla Gayri Safi Yurtiçi Hasılayı (GSYH),

IMPCAP 2005 sabit fiyatlarıyla makine-teçhizat ithalatını göstermektedir ve modeldeki değişkenlere ait veriler ile ilgili açıklamalar ve verilerin elde edildiği kaynaklar Tablo 20'de sunulmuştur.

Tablo 20: Çalışmada Kullanılan Veri Seti

Değişken	Açıklama	Veri Kaynağı
EX	İhracat Değeri (2005\$)	Dünya Bankası Veri Tabanı (WDI)
GDP	Reel Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (2005\$)	Dünya Bankası Veri Tabanı (WDI)
IMPCAP	Makine-Teçhizat İthalatı Değeri (2005\$)	Dünya Ticaret Örgütü Veri Tabanı (WTO)
AID	İhracata Yönelik Devlet Yardımları (2005\$)	EB*, EC Staff Working Paper*

*EB: T.C. Ekonomi Bakanlığı. EC: European Commission

Modelde kullanılan ve ihracat performansı üzerindeki etkilerinin incelendiği açıklayıcı değişkenler hakkındaki genel nitelikteki bilgiler şu şekilde özetlenebilir:

GSYH (GDP): Ekonomik analizlerin vazgeçilmez kavramlarından biri olan büyüme, ülke refahının en önemli göstergesi olarak, üretim kapasitesindeki artışı ifade etmekte olup, GSMH veya onun fert başına düşen değerleri ile ölçülür. Günümüze kadar teorik ve ampirik literatürde ihracatla büyüme arasındaki ilişki birçok çalışmaya konu olmasına rağmen, farklı çalışmalarda farklı sonuçlara ulaşılmıştır. Bu çalışmalardan bir kısmı, ihracat ile büyüme (GSYH) arasında pozitif bir ilişki olduğunu, diğer bir kısım çalışmalar nedensellik araştırmaları sonucunda dış ticarettten gelire ve/veya gelirden dış ticarete nedenselliğin olduğunu, son olarak da diğer bir kısım çalışmalar ise ihracat ile büyüme arasında nedenselliğin olmadığını ileri sürmüşlerdir. Her iki değişkenin farklı bileşenlerden beslenmesi nedeniyle bu farklılıkların doğal karşılanması gerekmektedir. Örneğin büyümenin hesaplanmasına esas teşkil eden GSMH değerleri katma değerler toplamından oluşurken, ihracat rakamları içerisinde yerli üretimin payına ilaveten ithal edilen bir kısım malların değerleri de yer almaktadır. İhracatın büyük kısmı ithal mallarından oluşuyor ise ihracata dayalı büyüme olgusundan söz etmek eksik bir değerlendirme olacaktır. Bu kapsamda, bahsedilen tartışmalara konu olması ve ülkelerin ekonomik yapılarının aynası olması mahiyetiyle reel GSYH (GDP) açıklayıcı değişken olarak analize dahil edilmiştir (Takım, 2010: 3).

Makine-Teçhizat İthalatı (IMPCAP): Ülkelerin sermaye ithalatını belirtmektedir. İthal sermayenin önemi, çoğu gelişmekte olan ülkelerin üretim ve yatırım için ithal sermayeye bağımlı olmasının yanı sıra gelişmiş ülkelerin yeni teknoloji ürünleri takip etmesi ve kullanmasından kaynaklanmaktadır. Modelde kullanılan ithal sermaye değişkeni,

makine ve teçhizat ithalatının GSYİH'a oranı olmayıp, doğrudan değer olarak alınmıştır. Makine-teçhizat ithalatı ile ihracat performansı arasındaki ilişkinin pozitif olması beklenmektedir.

Devlet Yardımları (AID): Ülkelerin genel ekonomi politikası çerçevesinde büyüme, tam istihdam ve dış ödemeler dengesi gibi makro ekonomik hedefleri ile sanayi, teknoloji, çevre, enerji ve sosyal politika hedeflerinin gerçekleşmesinde kullanılan ekonomiye müdahale araçlarından biridir (Köksal, 2001: 3). Çalışmada, kullanılan devlet yardımları terimi, Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye'de ihracata yönelik uygulanan devlet yardımlarını belirtmektedir. Bu yardımlar her yıl ülkeler tarafından ihracata yönelik faaliyetler kapsamında verilmekte olup, verilen yardımın değerinin bildirimi zorunludur. Çalışma sonucunda devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişkinin pozitif olması beklenmektedir.

Bu çalışmada panel veri yaklaşımı tercih edilmiştir. 1996-2013 döneminde Avrupa Birliği üyesi 15 ülke (Avusturya, Belçika, Danimarka, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İrlanda, İtalya, Luxemburg, Hollanda, Portekiz, İsveç, İspanya, İngiltere) ve Türkiye için ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracat üzerindeki etkisi incelenmiştir. Ekonometrik analizlerde, bütün değişkenler doğal logaritmaları alınarak kullanılmıştır. Dolayısıyla yukarıda denklem (1)'de sunulan model, logaritmik formda aşağıdaki gibi ifade edilebilir:

$$LEX_{it} = \alpha_{it} + \beta_1 LAID_{it} + \beta_2 LGDP_{it} + \beta_3 LIMPCAP_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

(2) numaralı denklemde β_1 , β_2 ve β_3 katsayıları, α sabit terimi ve ε hata terimini i yatay kesit birimleri ($i=1...16$ AB(15) ülkeleri ve Türkiye) t dönemi ($t=1996...2013$) göstermektedir.

3.3. Ekonometrik Yöntem

Panel veride uzun dönemli ilişki analizinde, uygun tekniğin seçilmesi teorik ve ampirik açıdan önemli bir sorundur. Eş-bütünleşme, değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin değerlendirilmesinde en uygun tekniktir. Bu çalışmada ampirik strateji 3 bölüme

ayrılabilir: ilk olarak, panel serisinin birim kök testleri yapılması; ikinci olarak, değişkenler aynı düzeyde bütünleşik ise eş-bütünleşme testinin yapılması ve bağlı olarak seriler eş-bütünleşik ise, uzun dönemde FMOLS ve DOLS metotları kullanılarak vektör hata düzeltme testinin yapılması ve son olarak, FMOLS ve DOLS metotları yardımıyla uzun dönem ilişki tahmin edildikten sonra Panel Granger nedensellik analizinin gerçekleştirilmesidir.

3.3.1. Panel Birim Kök Testi

Panel birim kök testleri bireysel zaman serilerindeki normal birim kök testlerine göre çok daha güçlü olduğu için panel veri yapılarını ele alan ekonomik araştırmacılar arasında popüler olmuştur.

Bu çalışmada, dengesiz panellerde kullanımı uygun olduğu için Fischer tipi ADF ve PP birim kök testleri ile Im, Pesaran ve Shin (IPS) panel birim kök testi kullanılacaktır.

Fischer ADF ve Fischer PP panel birim kök testleri bireysel birim kök yöntemlerine izin verir, bu yüzden otoregresive katsayı p_i yatay kesitler arasında fark edebilir. Her iki test de, her bir yatay kesit için bireysel birim kök testlerinden, panelde birim kök test etmeye kadar p değerini birleştirerek karakterize edilir. Bu birim kök testleri her bir yatay kesit için ayrı bir ADF regresyonu belirtir (Al-Mulali ve Öztürk, 2015: 384):

$$\Delta y_{it} = \alpha y_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \beta_{ij} \Delta y_{it-j} + X'_{it} \delta + \epsilon_{it} \quad (3)$$

$i = 1, 2, \dots, N$

$t = 1, 2, \dots, T$

i : yatay kesit birimi yada serisi

t : zaman aralığı

X_{it} : bağımsız değişkenler

p_i : otoregresif katsayı

ϵ_{it} : hata terimi

$|p_i| < 1$ olması durumunda zayıf durağanlığın olduğu, $|p_i| = 1$ olması durumunda ise y 'nin birim kök içerdiği söylenir.

Hem Fischer-ADF hem de Fischer-PP testleri, $\alpha = p - 1$ yaygın kullanımının ötesinde, farklı dönemlerde farklı gecikme uzunluğunu mümkün kılarlar. Korelasyon serileri için güçlü olan Fischer-PP testi, her bir yatay kesit için Phillips-Perron bireysel birim kök testini kullanır. Her iki test için p değeri (4) nolu eşitlikte belirtilmiştir (Al-Mulali ve Öztürk, 2015: 385):

$$p = -2 \sum_{i=1}^N \ln(p_i) \rightarrow X_{2N}^2 \quad (4)$$

Tüm N yatay kesiti birim kök boş (H_0) hipotez şu şekilde yazılabilir:

$$H_0: \alpha = 0, \text{ tüm } i\text{'ler için } (i = 1, \dots, N)$$

Birim köke sahip bazı yatay kesitler için alternatif hipotez ise şu şekilde yazılabilir:

$$H_1: \begin{cases} \alpha = 0 \text{ bazı } i \text{ için} \\ \alpha < 0 \text{ diğer } i \text{ için} \end{cases}$$

IPS testinin en önemli özelliği, verileri birleştirmek yerine tüm birimler için zaman serilerine ayrı ayrı birim kök testi uygulamasıdır. IPS panel birim kök testi istatistiği, tüm bireysel ADF testi istatistiklerinin bir ortalamasıdır. IPS testine ilişkin kurulan hipotezler ve model aşağıda belirtilmiştir (Tatoğlu, 2013: 212):

$$H_0: p_i = 1 \quad H_1: p_i < 1$$

$$\Delta y_{it} = a_i + p_i y_{it-1} + \sum_{j=1}^{p_i} \varphi_{ij} \Delta y_{it-j} + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

$$\bar{t} = \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N t_{pi} \quad (6)$$

(6) numaralı eşitlikte belirtilen t_{pi} bireysel test istatistiklerini ifade etmekte olup, IPS test istatistiği bireysel ADF istatistiklerinin ortalamasıdır. Testte hipotezleri sınamak için standart normal dağılım yerine, her bir grup için hesaplanan t değerlerinin aritmetik ortalamasının alınması ile elde edilen \bar{t} istatistiği kullanılmakta ve (7) numaralı eşitlikte belirtildiği şekliyle ifade edilmektedir (Zakarya ve diğerleri, 2015: 119):

$$t_{IPS} = \frac{\sqrt{n} \left(\bar{t} - \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N E[t_{iT} | p_i = 0] \right)}{\sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N Var[t_{iT} | p_i = 0]}} \quad (7)$$

3.3.2. Panel Eş-bütünleşme Analizi

Panel eş-bütünleşme testi, çalışmadaki modelde kullanılan değişkenler arasında uzun dönemli ilişkinin olup olmadığını tespiti için yapılır. Bu testin bireysel zaman serisi eş-bütünleşme testinden daha güçlü olduğu kanıtlanmıştır. Panel eş-bütünleşme testinde Engel-Granger eş-bütünleşme testinin genişletilmiş hali olan Pedroni eş-bütünleşme testi ile Kao eş-bütünleşme testi kullanılmıştır.

Engle-Granger eş bütünleşme testi iki aşamada gerçekleştirilir. Birinci aşamada fark durağan olan serilerin seviye değerlerinin yer aldığı regresyon tahmini gerçekleştirilir. İkinci aşama bu tahminden elde edilen hata terimlerinin birim kök taşıyıp taşımadıkları tespit edilir. Hata terimleri birim kök taşıyor ise ilgi serilerin eş-bütünleşik olduklarına karar verilir. Pedroni panel eş-bütünleşme testi zaman serisi analizlerinde uygulanan Engle-Granger eş-bütünleşme testinin panel verilere uyarlanmış halidir.

Pedroni eş bütünleşme testi aşağıda sunulan denklem (8) üzerinden gerçekleştirilmektedir (Pedroni, 1999: 656):

$$y_{it} = \alpha_i + \delta_{it} + \beta_1 x_{1,t} + \beta_2 x_{2,t} + \dots + \beta_{ki} x_{ki,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (8)$$

$t = 1, \dots, T$

$i = 1, \dots, N$

(5) numaralı denklemde;

i : yatay kesit birim sayısı

k : bağımsız değişken sayısını

α_i : bireysel Etki

δ_{it} : bireysel lineer trendi

ε_{it} : Hata terimini ifade etmektedir.

Y ve X değişkenlerinin birinci farkında durağan oldukları varsayılır. Pedroni panel eş-bütünleşme testinin boş hipotezi eş-bütünleşme yoktur şeklinde oluşturulur. Eş-bütünleşme ilişkisi (8) numaralı denklemden elde edilen hata terimlerinin seviyesinde durağan olması durumunda kabul edilir. Eğer hata terimleri seviyesinde durağan değilse, eş-bütünleşme ilişkisinin olmadığına karar verilmektedir. Eş-bütünleşmenin tespiti için 7 adet panel eş-bütünleşme testi geliştirilmiştir. Bu testlerden 4'ü grup içi (Panel v, Panel rho, Panel PP ve Panel ADF istatistikleri); 3'ü ise gruplararası (Grup p, Grup PP ve Grup ADF istatistikleri) olmak kaydıyla sınıflandırılmıştır¹⁰. Elde edilen istatistiklerin anlamlı olması durumunda boş hipotez reddedilerek eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı kabul edilmekte, bir başka ifadeyle fark durağan değişkenlerin eş-bütünleşik olduklarına karar verilmektedir.

Engle-Granger testi temelinde uygulanabilen diğer bir eşbütünleşme olan Kao eş-bütünleşme testidir. Kao eş-bütünleşme testinin boş hipotezi de eş-bütünleşme yoktur şeklinde oluşturulur. Kao eş-bütünleşme testi aşağıda sunulan (9) numaralı denklem üzerinden gerçekleştirilmektedir.

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_1 x_{1,t} + \beta_2 x_{2,t} + \dots + \beta_k x_{k,t} + \varepsilon_{i,t} \quad (9)$$

$t = 1, \dots, T$ $i = 1, \dots, N$

(9) numaralı denklemde;

i : yatay kesit birim sayısı

¹⁰ Pedroni eş-bütünleşme testi uygulaması ve eş-bütünleşmenin tespitinde kullanılan 7 adet test istatistiği için bakınız Pedroni (1999: 655-662).

- k : bağımsız değişken sayısını
 α_i : bireysel Etki
 ε_{it} : Hata terimini ifade etmektedir.

Y ve X değişkenlerinin birinci farkında durağan oldukları varsayılır. Kao eş-bütünleşme testinin boş hipotezi de eş-bütünleşme yoktur şeklinde oluşturulur. Kukla değişkenli en küçük kareler yöntemi ile tahmin edilen (9) numaralı regresyon denkleminde elde edilen hata terimleri ile Dickey Fuller (DF) ve Genelleştirilmiş Dickey Fuller (ADF) temelli testler ile boş hipotez sınanmaktadır. Elde edilen istatistiklerin anlamlı olması durumunda boş hipotez reddedilerek değişkenlerin eş-bütünleşik oldukları kabul edilmektedir.

Eş-bütünleşme ilişkisinin varlığı tespit edilirse y değişkeni üzerinde x_{ik} bağımsız değişkenlerinin uzun dönemdeki etkisinin pozitif mi yoksa negatif mi olduğunun tespiti tam değiştirilmiş en küçük kareler (FMOLS) yöntemi ile tespit edilir.

3.3.3. Panel Nedensellik Analizi

Değişkenler arasında eş-bütünleşme doğrulandıktan sonra, değişkenler arasında nedenselliği araştırmak için panel Granger nedenselliğe dayalı vektör hata düzeltme modeli (VECM) oluşturulur. Aşağıda (10)-(13) arasındaki denklemlerde VECM sunulmuştur.

$$\begin{aligned} \Delta LREX_{it} = & \beta_{1i} + \sum_{j=1}^n \beta_{11ij} \Delta LREX_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{12ij} \Delta LRAID_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{13ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{14ij} \Delta LGDP_{it-j} + \delta_{1i} \varepsilon_{it-1} + \varphi_{1it} \end{aligned} \quad (10)$$

$$\begin{aligned} \Delta LRAID_{it} = & \beta_{2i} + \sum_{j=1}^n \beta_{21ij} \Delta LRAID_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{22ij} \Delta LREX_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{23ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{24ij} \Delta LGDP_{it-j} + \delta_{2i} \varepsilon_{it-1} + \varphi_{2it} \end{aligned} \quad (11)$$

$$\begin{aligned}\Delta LRIMPCAP_{it} = & \beta_{3i} + \sum_{j=1}^n \beta_{31ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{32ij} \Delta LRAID_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{33ij} \Delta LREX_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{34ij} \Delta LGDP_{it-j} + \delta_{3i} \varepsilon_{it-1} + \varphi_{3it}\end{aligned}\quad (12)$$

$$\begin{aligned}\Delta LGDP_{it} = & \beta_{4i} + \sum_{j=1}^n \beta_{41ij} \Delta LGDP_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{42ij} \Delta LRAID_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{43ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{44ij} \Delta LREX_{it-j} + \delta_{4i} \varepsilon_{it-1} + \varphi_{4it}\end{aligned}\quad (13)$$

Burada zamanı ($t:1\dots T$), i yatay kesiti ($i:1\dots N$), φ_{it} hata terimini, n optimal gecikme uzunluğunu, δ_{ji} hata düzeltme parametresini (ECT) belirtmektedir. Kısa dönemli nedensellik ilişkisine farkı alınmış bağımsız değişkenlerin grup olarak sıfıra eşitlenmesi ile oluşturulan boş hipotezin F testi ile sınanmasıyla karar verilmektedir. Eğer ilgili F değeri istatistiksel olarak anlamlı ise boş hipotez reddedilmekte ve ilgili farkı alınmış bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru kısa dönemli nedensellik ilişkisinin olduğuna karar verilmektedir. Uzun dönemli nedensellik ilişkisinin tespitinde ise $\delta_{ji} \hat{\varepsilon}_{it-1}$ parametresinin anlamlılığına bakılarak karar verilmektedir. $\delta_{ji} \hat{\varepsilon}_{it-1}$ parametresi için hesaplanan t istatistiği istatistiksel olarak anlamlı ise bağımsız değişkenler bağımlı değişkene doğru uzun dönemli nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna ulaşılmaktadır.

Eğer değişkenler arasında eşbütünlüşme ilişkisi tespit edilememişse kısa dönem nedensellik ilişkisi Vektör Otoregresif Model (VAR) üzerinden araştırılır. Granger nedenselliğe dayalı VAR modeli aşağıda (14)-(17) arasındaki denklemlerde sunulmuştur:

$$\begin{aligned}\Delta LREX_{it} = & \beta_{1i} + \sum_{j=1}^n \beta_{11ij} \Delta LREX_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{12ij} \Delta LRAID_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{13ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{14ij} \Delta LGDP_{it-j} + \varphi_{1it}\end{aligned}\quad (14)$$

$$\begin{aligned}\Delta LRAID_{it} = & \beta_{2i} + \sum_{j=1}^n \beta_{21ij} \Delta LRAID_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{22ij} \Delta LREX_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{23ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{24ij} \Delta LGDP_{it-j} + \varphi_{2it}\end{aligned}\quad (15)$$

$$\begin{aligned}\Delta LRIMPCAP_{it} = & \beta_{3i} + \sum_{j=1}^n \beta_{31ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{32ij} \Delta LRAID_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{33ij} \Delta LREX_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{34ij} \Delta LGDP_{it-j} + \varphi_{3it}\end{aligned}\quad (16)$$

$$\begin{aligned}\Delta LGDP_{it} = & \beta_{4i} + \sum_{j=1}^n \beta_{41ij} \Delta LGDP_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{42ij} \Delta LRAID_{it-j} + \sum_{j=1}^n \beta_{43ij} \Delta LRIMPCAP_{it-j} \\ & + \sum_{j=1}^n \beta_{44ij} \Delta LREX_{it-j} + \varphi_{4it}\end{aligned}\quad (17)$$

Burada kısa dönemli nedensellik ilişkisi yukarıda belirtildiği şekli F testi ile karar verilmektedir. Eğer ilgili F istatistiği anlamlı ise, ilgili bağımsız değişkenden bağımlı değişkene doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu sonucuna varılmaktadır.

3.4. Ekonometrik Bulgular

3.4.1. Tanımlayıcı İstatistikler

AB 15 ülkeleri ve Türkiye kapsamında ihracat performansı ile ihracata yönelik devlet yardımları arasındaki ilişki için yapılan panel veri analizinde kullanılan değişkenlere ait temel tanımlayıcı istatistikler Tablo 21’de sunulmuştur.

1996 – 2013 döneminde ihracata yönelik devlet yardımları bu dönemde en yüksek 2008 yılında Danimarka, en düşük ise 2002 yılında Türkiye tarafından gerçekleştirilmiştir. Makine – teçhizat ithalatı ve GSYH’nın bu dönemde en yüksek değerleri sırasıyla 2008 ve 2013 yılında Almanya; en düşük değerleri ise 2002 yılında Türkiye ve 1996 yılında Lüksemburg’da gerçekleşmiştir.

Tablo 21: Değişkenlere Ait Tanımlayıcı İstatistikler

Değişkenler	LREX	LIMPCAP	LGDP	LRAID
Ortalama	25,8339	24,5143	21,54723	26,86675
Medyan	25,94636	24,59146	21,13875	26,62422
Maksimum	28,09178	26,71138	32,96627	28,78223
Minimum	23,18246	21,89466	16,29904	23,90001
Standart Sapma	1,099592	1,133318	3,229664	1,156875
Gözlem Sayısı	288	285	288	288

3.4.2. Panel Birim Kök Testi Sonuçları

AB 15 ülkeleri ve Türkiye kapsamında ihracat performansı ile ihracata yönelik devlet yardımları arasındaki ilişki için yapılan panel veri analizinde ilk olarak kullanılan değişkenlerin birim kök içerip içermediklerinin tespiti için Im, Pesaran Shin, ADF Fischer ve PP Fischer durağanlık sınamaları gerçekleştirilmiş ve sonuçları Tablo 23'te verilmiştir.

Tablo 23'ten anlaşılacağı üzere, her bir birim kök testine göre REX, RAID, RIMPCAP ve RGDP değişkenleri seviyesinde birim kök taşımaktadır. Değişkenlerin birinci farkı alındığında %1 anlamlılık seviyesinde durağan oldukları [I(1)] her bir birim kök testinden tespit edilmiştir.

Tablo 23: Birim Kök Testi Sonuçları (Trendli ve Sabitli)

Değişkenler	Im, Pesaran ve Shin (IPS) W-stat	MW-ADF Chi-square	Fischer	MW-PP square	Fischer	Chi-square
LREX	-1.01113	30.99		20.8617		
LRAID	-0.76088	35.6665		19.3803		
LRIMPCAP	2.18793	15.3904		14.8977		
LGDP	3.36061	12.8263		9.59609		
Δ LREX	-4.4417 ^a	72.5184 ^a		108.724 ^a		
Δ LRAID	-4.34201 ^a	75.3345 ^a		116.62 ^a		
Δ LRIMPCAP	-6.85305 ^a	99.9941 ^a		162.93 ^a		
Δ LGDP	-5.64237 ^a	85.2561 ^a		148.545 ^a		

Not: a istatistiki olarak %1 önem seviyesinde anlamlı olduğunu ifade etmektedir.

3.4.3. Panel Eş-bütünleşme Analizi Sonuçları

Panel birim kök testi sonuçlarına göre 16 ülke için bütün değişkenlerin fark durağan olduğu tespit edildiğinden ikinci aşamada uzun dönemli ilişkinin varlığı inceleme konusu yapılmıştır. Dolayısıyla Pedroni ve Kao panel eş-bütünleşme testleri yapılmış ve elde edilen bulgular aşağıda Tablo 24’te sunulmuştur.

Tablo 24: Pedroni ve Kao Panel Eş-bütünleşme Testleri Sonuçları

Pedroni Eş-bütünleşme Testi			
	Test	İstatistik	Olasılık
Grup İçi Testler	Panel v-İstatistiği	2.468976	0.0068
	Panel rho-İstatistiği	3.182321	0.9993
	Panel PP-İstatistiği	-1.74779	0.0403
	Panel ADF-İstatistiği	-5.97522	0.0000
Gruplar Arası Testler	Grup p-İstatistiği	4.396517	1.0000
	Grup pp-İstatistiği	-3.23276	0.0006
	Grup ADF- İstatistiği	-8.54218	0.0000
Kao Eş bütünleşme Testi			
	Test	İstatistik	Olasılık
	ADF İstatistiği	-1.325724	0.0925

Not: Optimal gecikme uzunluğu AIC kriterine göre belirlenmiştir.

Tablo 24’te 7 adet Pedroni eş-bütünleşme istatistiği sonuçları yer almakta olup, 4 olasılık değerinin %5 anlamlılık düzeyinden daha az olduğu görülmektedir. Tablodaki kanıtlara göre, modeldeki değişkenler arasında eş-bütünleşme ilişkisi söz konusudur.

REX, RAID, RIMPCAP ve GDP değişkenleri Pedroni ve Kao eş-bütünleşme sınamalarına göre eş-bütünleşik tespit edildikleri için üçüncü aşamada uzun dönemli ilişkinin tahmini yapılmaktadır. Dolayısıyla FMOLS yöntemi ile uzun dönemli ilişkinin tahmini yapılmış ve elde edilen tahmin sonuçları aşağıda Tablo 25’te sunulmuştur.

Tablo 25’ten görüldüğü üzere FMOLS sonuçlarına göre; RAID, RIMPCAP ve RGDP’nin REX üzerinde pozitif yönde ve %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak

anlamli bir etki oluşturduğu tespit edilmiştir. RAID, RIMPCAP ve RGDP’de %1’lik bir artış REX üzerinde sırasıyla %0.18, %0.70 ve %0.51 oranında bir artış sağlamaktadır.

Tablo 25: LREX Bağımlı Değişken Olduğu FMOLS Sonuçları

	LRAID	LRIMPCAP	LGDP
Katsayı	0.183407 ^a	0.70413 ^a	0.507048 ^a
Standart Hata	0.034345	0.051457	0.147182
Olasılık	0.0000	0.0000	0.0007

Notlar: a ilgili katsayının %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğunu gostermektedir.

3.4.4. Panel Nedensellik Analizi Sonuçları

REX, RAID, RIMPCAP ve GDP değişkenleri Pedroni ve Kao eş-bütünleşme sınamalarına gore eş-bütünleşik tespit edildikleri için son aşama olarak nedensellik ilişkilerinin tespitinde VECM (Vektör Hata Düzeltme Modeli) tahmin edilmiş ve elde edilen bulgular aşağıda Tablo 26’da sunulmuştur.

Tablo 26’daki 2, 3, 4 ve 5. sütünlar nedensellik ilişkisinin tespitinde kurulan boş hipotezlerin sınanmasından elde edilen F istatistiklerini ve aynı zamanda kısa dönemli nedensellik ilişkisi ortaya koymaktadır. İlgili F istatistiği anlamlı kabul edilirse kısa dönemli nedensellik ilişkisinin varlığı kabul edilmektedir.

Nedensellik testinden elde edilen bulgulara gore; REX’den GDP’ye ve GDP’den REX’e doğru nedenselliğin araştırılması için kurulan boş hipotezlerin sınanmasından elde edilen F istatistikleri %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı tespit edilmiştir. Dolayısıyla kısa dönemde GDP ve REX arasında *đift yönlü* nedensellik ilişkisinin olduğu anlaşılmıştır. Ayrıca REX’den RAID’e doğru nedenselliğin araştırılması için kurulan boş hipotezin sınanmasından elde edilen F istatistiği %10 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bulunarak REX’den RAID’e doğru bir nedenselliğin olduğuna karar verilmiştir.

Tablo 26: Panel Granger Nedensellik Analizi Sonuçları

Kısa Dönem Nedensellik				Uzun Dönem Nedensellik	
	Δ REX	Δ LRAID	Δ LRIMPCAP	Δ LGDP	δ_{ji} (ECT(-1))
ΔREX		2.628204 [#] (0.1050)	2.071154 [#] (0.1501)	13.88215 ^{#a} (0.0002)	-0.238290 ^a [0.055699]
ΔLRAID	3.216367 ^{#c} (0.0729)		0.720802 [#] (0.3959)	0.364259 [#] (0.5462)	0.094023 [0.121652]
ΔLRIMPCAP	0.561371 [#] (0.4537)	1.867648 [#] (0.1717)		2.214960 [#] (0.1367)	-0.205509 ^a [0.078834]
ΔLGDP	20.97801 ^{#a} (0.0000)	0.616825 [#] (0.4322)	1.878772 [#] (0.1705)		-0.037439 ^a [0.012840]

Notlar: Hata düzeltme modelinde optimal gecikme uzunluğu SIC kriterine göre belirlenmiştir. # nedensellik ilişkisinin tespiti için farkı alınmış bağımsız değişkenler sıfıra eşittir şeklinde oluşturulan boş hipotezin sınanmasından elde edilen F istatistiğini ve parantez içindeki değerler bu F istatistiğinin olasılık değerini göstermektedir. Köşeli parantez içindeki değerler hata düzeltme katsayısının [ECT(-1)] standart hatasını ifade etmektedir. a ve c ilgili istatistiğin ve/veya ilgili katsayısının sırasıyla %1 ve %10 anlamlılık düzeyinde anlamlı olduğunu göstermektedir.

Tablo 26'daki 6. sütun Hata Düzeltme katsayısını [δ_{ji} (ECT(-1))] göstermektedir. Bu katsayı istatistiksel olarak anlamlı tespit edilirse, bağımsız değişkenlerden bağımlı değişkene doğru uzun dönemli nedensellik ilişkisinin varlığına karar verilir. REX, RIMPCAP ve GDP değişkenlerinin bağımlı değişken olduğu denklemlerin ECT(-1) katsayılarının sırasıyla -0.24, -0.21 ve 0.04 olduğu ve bu katsayıların %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir. Dolayısıyla RAID, RIMPCAP ve GDP'den REX'e; REX, RAID ve GDP'den RIMPCAP'a; REX, RAID ve RIMPCAP'dan GDP'ye doğru uzun dönemde nedensellik ilişkisinin varlığı söz konusudur.

Çalışmanın bulguları, model oluşturulmasında esas alınan çalışmalar çerçevesinde şöyle değerlendirilmiştir:

Görg ve diğerleri (2005), İrlanda'nın imalat sektörünü 1983-1998 döneminde inceleyerek sektörel yardımların ihracat performansına etkisinin olup olmadığını araştırmıştır. Firma düzeyinde veriler kullanılarak farkların farkı metodunun uygulandığı çalışmada, büyük miktarlardaki yardımların ihracatçı firmaları daha fazla ihracat faaliyetine yönelttiği sonucuna varılmıştır. Bu sonuç imalat sektörüne uygulanan

yardımların ihracat performansını artırır mahiyette olması nedeniyle çalışmamız ile sonucu itibariyle örtüşmektedir.

Wilkinson ve Brouthers (2006), Amerika'da ihracat teşviklerinin KOBİ'lerin ihracat performansına etkisini 1992-1999 dönemi için araştırmışlardır. Firma düzeyinde verilerin kullanıldığı çalışmada, ihracat teşvikleri ile KOBİ'lerin ihracat performansı arasında istatistiksel olarak pozitif ve anlamlı bir ilişkinin olduğu sonucuna ulaşılmış olup, çalışmamızda ulaşılan sonuç ile bağdaşmaktadır.

Martincus ve Carballo (2010), Peru'daki firmaların yararlandıkları ihracat yardımlarının ihracat performanslarına etkisini 2001-2005 dönemi için farkların farkı metodu ile incelemiştir. Çalışmamızla örtüşür mahiyette olarak, ihracat yardımı ile ihracat performansı arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak pozitif yönlü ve %1 seviyesinde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılarak; ihracat yardımı uygulamalarının hem pazar payı hem de ürün ihracatı açısından ihracat performansını yükselttiğini ortaya koymuşlardır.

Aghion ve diğerleri (2011), AB15 üyesi ülkelerde 1995-2007 dönemi için finansal piyasalara sağlanan sektörel yardımların ihracat performansına etkisini panel veri analizi ile araştırmışlardır. Çalışmada, finansal piyasaların gelişimi ile devlet yardımları arasında istatistiksel olarak pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu; sektörel yardımların ihracat performansını istatistiksel olarak pozitif yönde etkilediği ve finansal piyasaları görece az gelişmiş olan ülkelerde devlet yardımlarının daha etkin olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Çalışmamız açısından değerlendirildiğinde, devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki istatistiksel ilişki açısından örtüşmektedir ancak çalışmamızdan farklı olarak devlet yardımlarından yalnızca sektörel yardımlar ele alınmış ve bu yardım çeşidi de yalnızca bir sektör için araştırılmıştır.

Jalali (2012), İran'da 2011 yılı Temmuz ve Ağustos aylarına ait verileri kullanarak gıda üreticilerine sağlanan ihracatı teşvik programları ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi araştırmıştır. Yapısal Eşitlik Modeli'nin (Structural Equation Model) kullanıldığı çalışmada, ihracat teşvikleri ile ihracat performansı arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak pozitif yönlü ve %1 seviyesinde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İstatistiksel sonucu

açısından çalışmamızla örtüşen bu çalışma, hem yalnızca bir ülkenin araştırılması hem de uygulanan yardımın türü açısından farklılık arz etmektedir.

Buts ve Jegers (2013), Belçika’da 2005-2008 döneminde devlet yardımlarının firmaların pazar payına etkilerini panel veri analiziyle araştırmışlardır. Belirli sayıda firma verilerinin analize katıldığı çalışmada yardımlarla pazar payı arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak pozitif yönlü ve %1 seviyesinde anlamlı olduğu sonucuna ulaşılmıştır. İstatistiksel olarak çalışmamızla örtüşen bu çalışma, AB devlet yardımlarının kullanılması açısından da bu çalışma ile yakınlık arz etmektedir.

Stöllinger ve Holzner (2013), AB27 üyesi ülkelerde 1995-2011 döneminde imalat sektörüne uygulanan devlet yardımlarının ihracat performansına etkisini panel veri analiziyle araştırmışlardır. Çalışmada, devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişkinin istatistiksel olarak pozitif yönlü ve %1 seviyesinde anlamlı olduğu, imalat sektörüne uygulanan yardımlardaki %10’luk bir artışın ihracat performansında %0,67’lik bir artışa neden olacağı sonucuna ulaşılmıştır. Bu çalışma, uygulanan analiz yöntemi, AB ülkelerini ele alması, modelde kullanılan değişkenler ve firma bazında olmayıp genel itibariyle verilen tüm (sektörel-yatay-bölgesel) yardımları kapsamı yönlerinden çalışmamıza en yakın bu çalışma olduğu söylenebilir. İki çalışma arasındaki temel fark, bu çalışmanın yalnızca imalat sektörüne verilen yardımları ele almış olmasıdır.

GENEL DEĞERLENDİRME ve SONUÇ

Ülkelerin genel ekonomi politikası çerçevesinde bazı makroekonomik ve sosyal politika hedeflerinin gerçekleşmesinde kullanılan müdahale araçlarından birisi de devlet yardımlarıdır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde sanayinin yeterince gelişmemesi, yatırımların ve yatırım mallarının yetersizliği, dışa bağımlılığın fazla olması, teknolojik gerilik, dış ödemeler açığı ve tasarruf yetersizliği gibi temel sorunlar, ekonomik ve sosyal kalkınmanın gerçekleşmesini engellemektedir. Öte yandan küreselleşme ile birlikte teşvik politikaları, ülkelerin sosyo-ekonomik kalkınmalarının gerçekleştirmelerinde, rekabet güçlerini artırarak dünya pazarlarından daha fazla yararlanmalarında ve böylece refah düzeylerini arttırabilmelerinde önemli araçlarından birisi konumuna gelmiştir.

Dünya ticaretinde serbestliğin sağlanması, korumacı politikalara son verilmesi, çok taraflı ticaret sisteminin iyileştirilmesi ve uzun dönemde serbest rekabetin düzgün işlediği bir sistem içerisinde kaynakların rasyonel kullanımı yoluyla ülkelerin refah düzeylerinin artırılması için sürdürülen uluslararası çabalarının en önemli ayağı olan Avrupa Birliği'nde; devlet yardımlarına ilişkin hükümler, Avrupa Topluluğu'nu Kuran Anlaşma'nın 87-89. maddelerinde ele alınmaktadır. Örneğin 87/3. madde, Avrupa Birliği'nde sektörel, bölgesel ve yatay yardımlar başlıkları altında çeşitli yardım türlerini düzenlemektedir.

Yatay yardımlar kapsamındaki devlet yardımları, endüstriyel sektörlerde rekabeti geliştirmek ve sosyo-ekonomik yarar sağlamak üzere tasarlanmıştır. Yatay amaçlı devlet yardımları verilmesinin nedeni, bu yardımların kendi içinde bir amaç olarak değil de “*AB 2020 stratejisi*” gibi daha genel hedeflere ulaşmanın en iyi yolu olduğunun kabul edilmesidir. Söz konusu yardımlar, herhangi bir sektör ya da coğrafi bölge bazında verilen yardımların dışında kalan ve genel olarak AB'nin bir takım politikaları ile ilişkilendirilerek firmalara verilmektedir.

Türkiye’de uygulanan devlet yardımları, AB ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği Anlaşması dolayısıyla, Bakanlar Kurulu’nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı kararın 4’üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanarak Dış Ticaret Müsteşarlığı (Ekonomi Bakanlığı) tarafından hazırlanan, AB ve DTÖ normlarına uygun ihracata yönelik devlet yardımlarına ilişkin Tebliğler Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu’ndan (P-KKK) alınmış ve 01.06.1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Türkiye’de merkezi bir yapı kapsamında yatırım ve ihracat alanlarına göre sınıflandırılan devlet yardımları, kalkınma plan ve hedeflerini gerçekleştirmeyi, bölgelerarası dengesizlikleri gidermeyi, sermayeyi tabana yaymayı, istihdam yaratmayı, katma değeri yüksek ileri teknolojileri kullanmayı, KOBİ’leri desteklemeyi ve Türk firmalarının uluslararası alanda rekabet gücünü artırmayı amaçlamaktadır.

Günümüzde uluslararası piyasalarda rekabet edebilme ve geniş pazar payına sahip olabilmenin güçlüğü göz önüne alındığında, AB’nin 2020 stratejisi (*Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi*) çerçevesinde özellikle KOBİ’lerin küresel alanda rekabet edebilmeleri ve ihracatlarını artırabilmeleri için güçlü ve sürdürülebilir bir sanayi tabanı oluşturmak ve Türkiye’nin 2023 ihracat hedefleri çerçevesinde uygulanmakta olan devlet yardımları ile ihracat performansı arasında güçlü bir ilişkinin olup olmadığı, varsa bu ilişkinin düzeyinin ne olduğunun ortaya konulması politika uygulayıcılarına ışık tutması açısından önem taşımaktadır.

Bu bağlamda çalışmanın temel amacı, AB ve Türkiye’de uygulanmakta olan ihracat yönelik devlet yardımlarının ihracatı etkileme derecesini ortaya koymak; böylece AB ve Türkiye’nin belirlemiş oldukları hedeflere ulaşip ulaşamayacağı konusunda bazı öngörülerde bulunabilmek ve Türkiye özelinde bazı önerilerde bulunmak olarak belirlenmiştir.

Bu amaç doğrultusunda çalışmada, ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracat performansı üzerindeki etkisi AB 15 ülkeleri ve Türkiye için araştırılmıştır. Panel veri analizinin yapıldığı ve AB 15 ülkeleri ile Türkiye’nin dahil olduğu toplam 16 ülkenin yer aldığı çalışmada, analizin kapsadığı dönem olarak Türkiye’nin Avrupa Birliği devlet yardımlarına uyum sürecinin başladığı 1996 yılından 2013 yılına kadar olan dönem belirlenmiştir. Çalışmada, ihracat performansını temsil etmek üzere reel ihracat değerleri

kullanılmıştır. İhracata yönelik devlet yardımları ve ihracat performansı ilişkisini test etmek üzere oluşturulan modele; ülkelerin yardım değerleri, ithal edilen makine ve teçhizat değerleri ile reel GSYH değerleri dahil edilmiştir.

Bu çalışmada elde edilen temel sonuçlar aşağıdaki gibi özetlenebilir:

- İhracat yönelik devlet yardımlarının ihracat performansı üzerindeki etkisini ortaya koymak amacıyla yapılan panel veri analizi çerçevesinde uygulanan panel eş-bütünleşme analizi sonucunda, AB15 ülkesi ve Türkiye’de uygulanmakta olan ihracata yönelik devlet yardımlarının ihracat performansını artırdığı görülmüştür. Buna göre, devlet yardımlarındaki %1’lik bir artışın ihracat performansını %0,18 oranında artırdığı ortaya çıkmaktadır.
- Model kapsamında diğer açıklayıcı değişken olan reel GSYH’nin (GDP) ihracat performansı ile aralarındaki ilişki pozitif yönde ve %1 anlamlılık seviyesinde istatistiksel olarak anlamlı bir etki oluşturduğu tespit edilmiş olup, reel GSYH’deki %1’lik bir artışın ihracat performansını %0,51 oranında artırdığı söylenebilir.
- İhracata yönelik devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla yapılan panel nedensellik analizi sonucunda, kısa dönemde GSYH ile ihracat arasında çift yönlü bir nedensellik ilişkisinin olduğu; ihracata yönelik devlet yardımları ile ihracat arasında ise, ihracattan yardımlara doğru bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Kısa dönemde ihracattan yardımlara doğru bir nedenselliğin olması, firmalar için ihracatın cazip haline gelmesi ve bu kapsamda ihracata başlamak veya ihracat kapasitesini artırmak için firmaların yardımlara yönelmesi ile açıklanabilir.
- İhracata yönelik devlet yardımları ile ihracat performansı arasındaki ilişkiyi ortaya koymak amacıyla yapılan panel nedensellik analizi sonucunda, uzun dönemde ihracata yönelik devlet yardımlarından ihracata doğru *tek yönlü* bir nedensellik ilişkisinin olduğu tespit edilmiştir. Buna ilave olarak GSYH ve Makine- teçhizat ithalatı ile ihracat arasında uzun dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir.

- Bu çalışmada elde edilen önemli bir sonuç da ihracat performansı ile makine teçhizat ithalatı arasındaki ilişkinin seviyesidir. Panel eş-bütünleşme analizinden elde edilen bulgulara göre, makine teçhizat ithalatındaki %1’lik bir artış ihracat performansını %0,7 oranında artırmaktadır. Panel nedensellik analizi sonuçlarına göre ise makine- teçhizat ithalatı ile ihracat arasında uzun dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu tespit edilmiştir. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerin üretim ve yatırım için; gelişmiş ülkelerin ise teknolojik gelişmeleri takip etme ve teknolojiyi ilerletme amaçlarıyla ithal sermayeye bağımlı olması ihracat performansı açısından makine teçhizat ithalatının önemini ortaya koymaktadır. Buna ilave olarak makine – teçhizat ithalatı, her ne kadar teknoloji yoğun ve dolayısıyla katma değeri yüksek ürünlerin üretiminde kullanılsa da nihayet bir ithalat olması ve net ihracatı azaltması açısından etki düzeyi tartışılmaktadır.
- Elde edilen bu bulgu, AB15 ülkeleri ve Türkiye’nin 2020 ve 2023 stratejileri gereği uygun politikaların belirlenmesi ve uygulanması için bir bakış açısı sunmaktadır. Özellikle Türkiye açısından, 2023 ihracat hedefi çerçevesinde belirlenen destek oranlarını uyguladığı takdirde, 2023 yılında hedeflenen ihracat değerine ulaşmada ihracata yönelik devlet yardımlarının pozitif yönde katkısının olacağını söylemek mümkündür.
- Benzer şekilde Avrupa 2020 stratejisi açısından bakıldığında, rekabet edebilirliğin sağlanması ve KOBİ’lerin uluslararasılaştırılması hedeflerine ulaşmada devlet yardımlarının pozitif yönde katkısının olacağı söylenebilir.
- Panel veri analizi sonucunda elde edilen bu bulgular literatürdeki Görg ve diğerleri (2005), Wilkinson ve Brouthers (2006), Martincus ve Carballo (2010), Aghion ve diğerleri (2011), Jalali (2012), Buts ve Jegers (2013) ve Stöllinger ve Holzner (2013)’in çalışmalarında elde edilen sonuçlarla örtüşmektedir.

Bu sonuçlardan yola çıkarak AB15 ve Türkiye’nin 2020 ve 2023 stratejileri bağlamında şu öngörüler yapılabilir:

- Avrupa 2020 stratejisinde, Türkiye’de olduğu gibi bir “*hedef değer*” veya “*tutar*” belirlenmemiştir. Bunun yerine KOBİ’lerin uluslararasılaştırılması ve rekabet edebilirliğin sağlanması hedefleri konulmuştur. AB15 ülkeleri açısından çalışmanın bulguları değerlendirildiğinde, yani devlet yardımlarının ihracat performansını artırır yönde etki yapması, stratejinin doğru yönde belirlendiğini göstermektedir.
- Türkiye’de ihracata yönelik verilen yardım tutarları 1996-2013 dönemi için yaklaşık olarak GSYH’nın %0,4’ü kadar gerçekleşmiştir. Çalışmada elde edilen bulgular çerçevesinde değerlendirildiğinde; yani devlet yardımlarındaki %1’lik artışın ihracat performansını %0,18 oranında artırması sonucu; Türkiye’nin yardımlara ilişkin olarak aşağıda Türkiye özelinde belirtilen önerilerin de dikkate alınması durumunda hedefine ulaşabileceğini göstermektedir.

Edilen bulgular doğrultusunda Türkiye özelinde şu önerilerde bulunulabilir:

- *İhracatın tabana yayılması:* Türkiye İhracatçılar Meclisi’nin verilerine göre; 2013 ve 2014 yıllarındaki ihracat değerleri sırasıyla 150 ve 158 milyar dolar seviyelerindedir. Bu rakamların %59’u (yaklaşık 90 milyar dolarlık kısmı) en fazla ihracat yapan ilk 1000 firma tarafından elde edilmiştir. Ekonomi Bakanlığı’nın verilerine göre ise 2013 ve 2014 yıllarında ülkemizdeki toplam ihracatçı firma sayısı 60.117’dir. Bu durumda 2013 ve 2014 yılları toplam ihracatının % 59’luk kısmı toplam ihracatçı firmaların yaklaşık % 1,7’si tarafından gerçekleştirilmiştir. Buradan çıkan sonuç, 2023 ihracat stratejisinin gerçekleşebilmesi için ihracat performansımızın tabana yayılma ihtiyacının olduğudur. Tabana yayılma işlemi ise firmaları bilinçlendirme ve mevcut olan ihracata yönelik devlet yardımlarını kullanmaya yöneltmekle yapılabilir. Mevcut ihracatçı firmaların ve kurulacak olan firmaların ihracata yönelik devlet yardımlarına yönelmeleri, ihracatı etkileyen diğer şartları da sağlamak gerekli olsa da, ihracat performansını artıracaktır.

- *Sermaye üretimine ilişkin yardımların yapılması:* Çalışmanın analiz bölümünde panel eş-bütünleşme ve panel nedensellik analizleri kapsamında elde edilen bilgilere göre Makine- teçhizat ithalatındaki %1 oranındaki artışın ihracatı %0,7 oranında artırdığı, bunun yanında ihracat ile makine-teçhizat ithalatı arasında uzun dönemde çift yönlü bir nedensellik ilişkisi olduğu sonuçlarına ulaşılmıştır. Yukarıda da bahsedildiği üzere, makine – teçhizat ithalatı, her ne kadar teknoloji yoğun ve dolayısıyla katma değeri yüksek ürünlerin üretiminde kullanılsa da, nihayet bir ithalat olduğu için ve net ihracatı azaltmaktadır. Teknoloji yoğun ve dolayısıyla katma değeri yüksek ürünlerin üretiminde kullanılan makine ve teçhizat üretimi için düzenlenecek bir yardım çeşidi, hem ithalatın azalması nedeniyle net ihracatı artıracak hem de üretimi gerçekleştirilen makine ve teçhizatın aynı zamanda ihracatının da yapılması suretiyle ihracat performansı artırılabilecektir.
- *Yardım miktarlarının artırılması:* 2023 ihracat stratejisi çerçevesinde, ihracata yönelik devlet yardımları ihracat değerinin %1'i kadar olması kararlaştırılmasına rağmen, Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre, 2012, 2013 ve 2014 yıllarında bu oran sırasıyla yüzde 0,24, 0,32 ve 0,32 olarak gerçekleşmiştir (TİM, 2015: 130). Avrupa 2020 stratejisi çerçevesinde; 1996-2013 yılları arasında yaklaşık olarak GSYİH'nın %2'si kadar gerçekleşen yardım oranının %1 seviyelerine düşürülme hedefi göz önüne alındığında, Türkiye'nin 2023 stratejisi kapsamında yardımları uygulama konusunda yetersiz kaldığı görülmektedir. Bu kapsamda, kısa vadede destek tutarlarının ihracat değerinin %1'i kadar olacak şekilde uygulamaların hızlandırılması gerekmektedir.
- *Yardımların sektörel bazda farklılaştırılması:* 2023 ihracat stratejisi çerçevesinde belirlenen hedeflerden birisi de sektörel bazdaki ihracat değerlerinin her yıl yaklaşık yüzde 16 artırılmasıdır. Bu hedef, 2013 ve 2014 yıllarında 26 sektörden sadece 6 sektör tarafından gerçekleştirilebilmiştir. Bu sektörler ise katma değeri düşük olan gıda ve tarım sektörleridir. Bu kapsamda yapılması gereken yardımların içerikleri itibariyle özellikle katma değeri

yüksek olan ürünlerin yer aldığı sektörleri daha ileriye taşıyabilecek uygulamaların gündeme getirilmesidir.

- *Yardımların bölgesel bazda farklılaştırılması:* Türkiye ihracatına bölgesel bazda bakıldığında yoğunluğun Marmara Bölgesi başta olmak üzere Ege ve Akdeniz Bölgelerinde olduğu görülmektedir. Bu durumun ana sebebi diğer bölgelerdeki lojistik eksikliğidir. İhracatı tabana yayma ve artırma açısından bakıldığında limanlar, demiryolu ağları ve karayolu bölgeleri birbirine yakınlaştıracak koridor ve bağlantı hatları kurulmalıdır. İhracat yapılan ülke ve/veya ülke gruplarına göre lojistik üsler oluşturulmalı ve buralardan diğer bölgelere koridorlar açılarak nakliye maliyetini en aza indirme hedeflenmelidir. Bu duruma paralel olarak, belli bölgelerde gerçekleşen ancak nakliye maliyeti nedeniyle rekabet gücünü yitirebilen ürünlerin ihracatında veya lojistik üslere uzak olan bölgelere nakliye desteği verilmesi de gündeme getirilmelidir.
- *İstihdam kalitesinin artırılması:* Tüm ihracatçı firmaların dış ticarete yönelik faaliyetlerini yürütecek insan kaynakları potansiyelini oluşturmaya yönelik eğitim ve istihdam programları düzenlenerek yöneticilerin bilgi birikimi ve yönetim becerileri artırılmalı; ihracat faaliyeti kapsamında yapılan tüm işlemleri yerine getirebilen nitelikli işgücü yetiştirilmelidir. Bu amaçla dış ticarete yönelik alanlarda belirli dönemler için işgücü piyasası ihtiyaç analizleri yapılmalıdır. Bunun için istihdam ve Ur-Ge desteklerine önem verilerek desteklerin önemli düzeyde artırılması arz etmektedir.
- *İnovasyon ve marka çalışmalarının artırılması:* Türk ürünlerinin uluslararası alanda tanınması, markalaşması ve “*Türk malı*” imajının iyileştirilmesi için yapılan çalışmaların artırılması gerekmektedir. Özellikle imalat sanayi üretiminden ihracatına kadar her aşamasında desteklenmeli, tasarım faaliyetleri özendirilmeli ve “*Turquality*” projesi sektörel olarak genişletilmelidir. Bunun yanında, Türk firmalarının, bilinen ve gelişme potansiyeli olan yabancı şirket ve markaları satın alarak ihracata direk katkı yapacak olması nedeniyle hat safhada desteklenmelidir. Dolayısıyla tasarım desteği, marka ve Turquality destekleri tekrar gözden geçirilerek destek limitleri artırılmalıdır.

- *Pazar çeşitlendirme ve pazarlama stratejileri:* İhracatta daha fazla ülke ve sektör çeşitlendirmesi yapılmalıdır. Geleneksel pazarlardaki pazar payını bozmadan hedef pazarlar belirlenerek alternatif rotalar geliştirilmelidir. Hedef pazarlara yönelik raporların hazırlandığı ve firmalara anlaşılır şekilde aktarımın yapıldığı bilgi sistemleri oluşturulmalıdır. Bu kapsamda, pazar araştırması; yurt dışı fuar ve Ur-ge destekleri yeniden gözden geçirilerek destek limitleri artırılabilir. Bunun yanında firmalar için pazara giriş faaliyetleri ve teknik mevzuat açısından da destekler verilmelidir.
- *İleri teknoloji ürün ihracatının artırılması:* Sanayi ihtiyaçlarını ve yerel özellikleri de dikkate alan sistematik olarak yapılanmış araştırma merkezleri kurulmalı ve etkin kullanımının yaygınlaştırılması gerekmektedir. Bu araştırma merkezleri üniversitelerle işbirliği yaparak işlevini sürdürmeli ve organize sanayi bölgeleri gibi belli bölgelerde danışmanlık hizmeti vermelidir. Bunun yanında, Ar-Ge destekleri özel sektörün altyapısına yerleştirilmeli ve projeler önemli limitlerle desteklenmelidir. Ayrıca, Ar-Ge'ye dayalı katma değeri yüksek ürünler üretim ve pazarlama süreçlerinin tamamında destek kapsamına alınmalıdır.

Son olarak, ileride yapılacak çalışmalar için bazı önerilerde bulunulabilir:

- Araştırma, verilerin elde edilebilmesi durumunda, Türkiye ile birlikte şuan itibarıyla 28 olan Avrupa Birliği üyesi ülkeleri kapsayacak şekilde genişletilebilir.
- Sektörel bazda verilerin elde edilebilmesi durumunda, hem Türkiye hem de Avrupa Birliği ülkeleri açısından yardımların ihracat performansı üzerindeki etkileri ayrı ayrı veya birlikte araştırma konusu olabilir.
- Şuana kadar yapılamamış olması nedeniyle, Türkiye'de firma bazında ihracat yönelik yardımlar ve ihracat performansları arasındaki ilişkinin araştırılması,

yardımların etkinliğinin daha sağlıklı bir Şekilde ortaya konulması bakımından literatüre çok önemli bir kazanım sağlayacaktır.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

AB Genel Sekreterliği, **Avrupa 2020 Stratejisi: Akıllı, Sürdürülebilir ve Kapsayıcı Büyüme için Avrupa Stratejisi**, 1. Baskı, Ankara: AB Genel Sekreterliği Yayınları.

Aghion, Philippe ve diğerleri (2011), “Rethinking Industrial Policy”, **Bruegel Policy Brief**, 4, 1-8.

Ağayev, Seymur (2011), “İhracat ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: 12 Geçiş Ekonomisi Örneğinde Panel Eştleme ve Panel Nedensellik Analizleri”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, 11 (2), 241-254.

Akay, Ali (2004), “AB ve Türkiye’de Çevre Yardımları”, M. Şükrü Erdem (Ed.), **Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu**, 1. Baskı içinde (457-464), Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları.

Akkaya, Serkan (2006), **Avrupa Birliği ve Türkiye’de Devlet Yardımları ve Ekonomik Etkileri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Al-Mulali, Usama ve Öztürk, İlhan (2015), “The Effect of Energy Consumption, Urbanization, Trade Openness, Industrial Output, and the Political Stability on the Environmental Degradation in the MENA (Middle East and North African) Region”, **Elsevier Publications**, 84, 382-389.

Alvares, Roberto ve Crespi, Gustavo (2000), “Exporter Performance and Promotion Instruments: Chilean Empirical Evidence”, **Estudios de Economia**, 27(2), 225-241.

Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımına İlişkin Tebliğ (1998), **T.C. Resmi Gazete**, 23513, 4 Kasım 1998.

Aşçıoğlu Öz, Gamze (2000), **Avrupa Topluluğu ve Türk Rekabet Hukukunda Hakim Durumun Kötüye Kullanılması**, 1. Baskı, Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.

Atik, Selda (2012), “Neo-klasik Teoriden Neo-merkantilist Sisteme Küresel Ekonomik Kriz Çerçevesinde Bir Değerlendirme”, Ercan Uygur (Ed.), **Borç Dinamikleri, Finansal İstikrarsızlık ve Büyük Durgunluk Konferansı Bildiriler Kitabı**,(1-25), Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu.

Aydoğuş, İsmail (2000), **Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Bütünleşmesi Sürecinde Devlet Yardımları**, 1. Baskı, Ankara: Afyon Kocatepe Üniversitesi.

Ayhan, Haluk (2000), “Geçmişten Günümüze İhracat Teşvikleri”, **İGEME'den Bakış Dergisi**, 15, 19-31.

Aykın Mehter, Sibel (2004), “AB'de Eğitim Amaçlı Devlet Yardımları”, M. Şükrü Erdem (Ed.), **Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye'nin Uyumu**, 1. Baskı içinde (409-415), Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları.

Baldwin, Richard ve Evenett, Simon J. (2009), “The Collapse of Global Trade, Murky Protectionism, and the Crisis: Recommendations for the G-20”, **A Vox.EU.org publication**, (7), 1-103.

Baykal, Mehmet Cevdet (2000), “KOBİ'lere Yönelik Devlet Yardımlarının Avrupa Birliği ve Türkiye Karşılaştırması”, **Yeni Türkiye Stratejik Araştırma Dergisi**, (36), 1433-1478.

Bayraktutan, Yusuf (2003), “Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri”, **Cumhuriyet Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 4 (2), 175-186.

Bilgiç, Mete (1999), **GATT Kuralları ve Uruguay Roundu Kapsamında Uygulanan Devlet Yardımları ve Sübvansiyonlar**, 1. Baskı, Ankara: KOSGEB Yayınları.

Biondi, Andrea ve Eeckhout, Piet (2004), “State Aid and Obstacles to Trade”, Biondi, Andrea ve diğerleri (Ed.), **The Law of State Aid in the European Union**, 1st Ed. içinde (103-116), New York: Oxford University Press.

Buts, Caroline ve Jegers, Marc (2013), “The Effect of Subsidies on the Evolution of Market Structure”, **Journal of Industry, Competition and Trade**, 13(1), 89-100.

Büyüktaşkın, Şener (1997), **Dünya Ticaret Sistemi (GATT, Dünya Ticaret Örgütü ve Türkiye)**, 1. Baskı, Ankara: Esbank Yayınları.

Cadot, Oliver ve Melo, Jaime De (Ed.) (2014), **Aid For Trade What Have We Learnt? Which Way Ahead?**, London: CEPR Press and FERDI.

Chacholiades, Miltiades (1990), **International Economics**, 1st Ed., New York: McGraw-Hill International Editions.

Chang, Ha-Joon (2003), **Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective**, 1st Ed., London: Anthem Press.

Commission of the European Communities (2001), **Ninth Survey on State Aid in the European Union**, No.403, Brussels: European Commission.

_____ (2004), **Report State Aid Scoreboard**, No.750, Brussels: European Commission.

Criscuolo, Chiara ve diğerleri (2012), The Casual Effects of an Industrial Policy, **NBER Working Paper Series**, 17842, 1-52.

- Çelik, Fatih (2007), **Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelere Verilen İhracat Destekleri ve Ekonomiye Etkisi (Kayseri Örneği)**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Çiller, Tansu (1981), **Türk Sanayii'nin Büyümesindeki Kaynaklar**, 1. Baskı, İstanbul: Boğaziçi Üniversitesi Yayınları.
- Danish Competition Authority (2001), **Competition Policy in Subsidies and State Aid**, Denmark: DAFFE/CLP Publications.
- Delice, Güven (1995), **Türkiye'de 1980 ve Sonrası Uygulanan İhracatı Teşvik Tedbirlerinin İhracatın Gelişimi Üzerine Etkileri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Demirel, Ruşen (1989), **Planlı Dönemde Uygulanan Teşvik Tedbirleri (1963-1989)**, 1. Baskı, Ankara: İGEME Yayınları.
- Devlet Planlama Teşkilatı (2004), **Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu**, No.2681, Ankara: DPT Yayınları.
- Dış Ticaret Müsteşarlığı (2002), **Avrupa Birliği ve Türkiye**, 5. Baskı, Ankara: DTM Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü Yayınları.
- Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği (1999), **İhracat Mevzuatına İlişkin Bilgiler, Devlet Yardımları, Ödeme Şekilleri ve DİR**, Trabzon: DKİB Yayını.
- EFTA (2014), "About the European Free Trade Association", <http://www.efta.int/about-efta/european-free-trade-association> (02.03.2015).
- Engin, Nazım (1992), **Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler**, 1. Baskı, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Erdem, Şükrü (2004), “Devlet Yardımları: Avrupa Topluluğu Müktesebatı ve Türkiye’nin Uyumu, AB Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu”, **Akdeniz Üniversitesi Akdeniz Ülkeleri Ekonomik Araştırmalar Merkezi**, 25-79.

Erol, Arzu (2005), **Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri ve Doğu Karadeniz Bölgesindeki İhracatçı İşletmelerin Yararlanma Düzeylerinin Ölçülmesi**, Yayınlanmamış Doktora Tezi, Karadeniz Teknik Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

European Commission (1997), **Competition Law in the European Communities-Explanation of the Rules Applicable to State Aid**, Brussels-Luembourg: European Commission.

_____ (2012), **Commission Staff Working Document-Facts and Figures on State Aid in the EU Member States**, No.778, Brussels: European Commission.

_____ (1999), **Competition Law in the European Communities, Rules Applicable to State Aid**, Brussels: European Commission.

Evans, Andrew (1996), “Contextual Problems of EU Law: State Aid Control Under the Europe Agreements”, **European Law Review**, 21(4), 263-279.

Facenna, Gerry (2004), “State Aid and Enviromental Protection”, Biondi, Andrea ve diğerleri (Ed.), **The Law of State Aid in the European Union**, 1st Ed. içinde (245-265), New York: Oxford University Press.

Falk, Martin ve Hake, Mariya (2008), “A Panel Data Analysis on FDI and Export”, **FIW Research Reports**, 12, 1-27.

Felbermayr, Gabriel ve Yalçın, Erdal (2011), “Export Credit Guarantees and Export Performance: An Ampirical Analysis for Germany”, **Ifo Working Papers**, 116, 1-37.

- Ferik, Bülent (2004), “AB Devlet Yardımları Politikası ve Türkiye’de Devlet Yardımı Uygulamaları”, **Dış Ticaret Dergisi**, 31, 1-22.
- Frees, Edward W. (2004), **Longitudinal and Panel Data: Analysis and Applications in The Social Sciences**, 1st Ed., USA: Cambridge University Press.
- Genç, Murat Can ve diğerleri (2010), “Beşeri Sermaye, İhracat ve Ekonomik Büyüme: Türkiye Ekonomisi Üzerine Nedensellik Analizi”, **Bilgi Ekonomisi ve Yönetimi Dergisi**, 5(1), 29-41.
- Ghimire, Shanka Prasad (2013), “Foreign Aid Effectiveness: Three Essays on Aid for Trade and Export Performance of Developing Countries”, **Western Michigan University Scholarworks**, 204, 1-86.
- Girma, Sourafel ve diğerleri (2008), “Can Production Subsidies Explain China’s Export Performance? Evidence From Firm Level Data”, **Kiel Working Paper**, 1442, 1-35.
- Göçer, İsmet ve diğerleri (2013), “İhracat, Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve İşsizlik: Türkiye Örneği”, **Business and Economics Research Journal**, 4 (1), 103-120.
- Görg, Holger ve diğerleri (2005), “Grant Support and Exporting Activity: Evidence From Irish Manufacturing”, **ETSG Publications**, 1-21.
- Gual, Jordi ve Jodar, Sandra (2006), “Vertical Industrial Policy in the EU: An Ampirical Analysis of the Effectiveness of State Aid”, **EIB Papers**, 11(2), 81-105.
- Guerrien, Bernard (1999), **Neo-Klasik İktisat**, (Çev. Ertuğrul Tokdemir), 2. Basım, İstanbul: İletişim Yayınları.
- Güloğlu, Bülent ve diğerleri (2011), “Sanayi Sektörü İstihdamının Temel Belirleyicileri ve Dış Ticaret: Türkiye Örneği”, **Türkiye Ekonomisinin Dinamikleri: Politika Arayışları 7. Ekonomik Yaklaşım Kongresi Bildiriler Kitabı**, (1-22), Ankara: Ekonomik Yaklaşım Kongreler Dizisi.

Heper, Yunus Emre (1996), **Avrupa Birliği ve Türkiye’de Yatırımlarda Devlet Yardımları**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Hüzmeli Durnagöl, Yasemin (2006), **Adaylık Sürecinde Türkiye ve AB’de Devlet Yardımları**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Işık, Sayım ve Doğan, Harun (2004), “AB’de Bankacılık ve Şirketler Kesiminde Kurtarma ve Yeniden Yapılandırmaya Yönelik Devlet Yardımları: Türkiye Açısından Bir Değerlendirme”, M. Şükrü Erdem (Ed.), **Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu**, 1. Baskı içinde (319-342), Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları.

İktisadi Kalkınma Vakfı (1994), **Avrupa Birliği’nde Teşvik Sistemi**, No.127, Ankara: İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları.

_____ (2014), **Avrupa 2020 Stratejisi**, No: 269, İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları.

İlhan, Buket (2010), “AB Rekabet Politikasında Devlet Yardımları ve Türkiye”, **Sayıştay Dergisi**, 76, 101-132.

İncekara, Ahmet (1995), **Türkiye’de Teşvik Sistemi (Genel Değerlendirme)**, 1. Baskı, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

İnceci, Barbaros (1993), **Avrupa Topluluğu ve Türkiye’de Sübvansiyonlar**, 1. Baskı, İstanbul: İstanbul Sanayi Odası Yayınları.

İspir, M. Serdar ve diğerleri (2009), “Türkiye’nin Büyüme Dinamiğinde İhracat mı İthalat mı Daha Etkin?”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 24(1), 59-72.

İstihdam Yardımı Hakkında Tebliğ (2000), **T.C. Resmi Gazete**, 23948, 29 Ocak 2000.

Jalali, Seyed Hossein (2012), The Effect of Export Promotion Programmes on Export Performance: Evidence From Iranian Food Manufacturers, **International Journal of Business and Globalisation**, 9(2), 122-133.

Karaca, Nil (2003), “GATT’ tan Dünya Ticaret Örgütü’ne”, **Maliye Dergisi**, (144), 84-99.

Karaçor, Zehra ve Saraç, Taha Bahadır (2011), “Dış Ticaret ile Sanayi Sektörü İstihdam Oranı Arasındaki Kısa ve Uzun Dönem İlişkisi: Türkiye Örneği”, **Yönetim ve Ekonomi Dergisi**, 18 (2), 181-194.

Karlık, Rıdvan (2013), **Uluslararası Ekonomi Teori-Politika**, 10. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.

_____ (1990), **Dünya Ekonomisinde Uluslararası Ekonomik Kuruluş ve Birleşmeler**, 1. Baskı, Eskişehir: Bilim Teknik Yayınevi.

Kibritçioğlu, Aykut (1998), “İktisadi Büyümenin Belirleyicileri ve Yeni Büyüme Modellerinde Beşeri Sermayenin Yeri”, **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, 53(1), 207-230.

Kim, Yu Ri (2012), “The Effect of Aid for Trade on Export Diversification of Recipient Countries”, **ETSG Publications**, 1-21.

Kocatepe, Hamza (2007), **Devlet Yardımlarının Firmaların Rekabet Gücü Üzerine Etkisi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Korkmaz, Adil ve Özen, Özge (2004), “AR-GE’ye Yönelik Devlet Yardımları”, M. Şükrü Erdem (Ed.), **Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu**, 1. Baskı içinde (373-383), Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları.

KOSGEB (2004), **OECD'nin Yapısı ve Üyesi Ülkelerin Bilgi Profilleri**, Ankara: Ekonomik ve Stratejik Araştırmalar Merkez Müdürlüğü.

Köksal, Tunay (2001), “AB’ne Tam Üyelik Sürecinde Türkiye’de Devlet Yardımlarının Hukuki Çerçevesi”, **Rekabet Dergisi**, 7, 3-24.

_____ (2002), **Avrupa Birliği ve Türkiye'nin Devlet Yardımları Sistemlerinin Uyumlaştırılması**, 1. Baskı, Ankara: Etki Yayıncılık.

Kural, Koray ve diğerleri (1995), **Gatt Normları ve Uluslararası Bütünleşmeler Açısından Devlet Yardımları (Mukayeseli Bir İnceleme)**, 1. Baskı, Ankara: DPT Avrupa Birliği ile İlişkiler Genel Müdürlüğü Politikalar Dairesi Başkanlığı Yayını.

Kutlu, Erol ve Hacıköylü, Canatay (2007), “Avrupa Birliği’ne Tam Üyelik Sürecinde Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Devlet Yardımları”, **Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi**, (2007/1), 367-390.

London Economics (2004), **Ex-post Evaluation of the Impact of Rescue and Restructuring Aid on the International Competitiveness of the Sector(s) Affected by Such Aid**, London: The European Commission Publications.

Martincus, Christian Volpe ve Carballo, Jeronimo (2010), “Is Export Promotion Effective in Developing Countries?”, **IDB Working Paper Series**, 201, 1-41.

Milanoviç, Branko (1986), “Export Incentives and Turkish Manufactured Exports (1980-1984)”, **World Bank Staff Working Paper**, 768, 1-88.

Müslehiddinoğlu, Hale (1994), **Dünyada-Türkiye’de İhracat Teşvikleri**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Nicolaidis, Phedon ve Kekelekis, Mihalis (2004), “An Assessment of EC State Aid Policy on Rescue and Restructuring of Companies in Difficulty”, **European Law Review**, 25(9), 578-583.

- Oder, Burak (2000), **Avrupa Birliği Hukuku**, 2. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- OECD (2001), **Competition Policy in Subsidies and State Aid**, No.36, Paris: Series Roundtables On Competition Policy.
- Özer, Serkan (2006), **Avrupa Birliği Rekabet Politikasında Devlet Yardımları ve Türkiye'nin Uyumu**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Özkarabüber, Mustafa Mehmet (2003), "Avrupa Birliği ve Türkiye'de Devlet Yardımlarının Kontrolü", **Rekabet Kurumu**, 1-83.
- Öztürk, Serdar ve diğerleri (2007), "Türk Eximbank Programlarının Türkiye İhracatına Etkileri ve AB/DTÖ'ye Uygunluğu", **Süleyman Demirel Üniversitesi Yayınları**, 12(2), 179-197.
- Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği Hakkında Tebliğ (2011), **T.C. Resmi Gazete**, 27881, 21 Mart 2011.
- Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesine İlişkin Karar (2014), **T.C. Resmi Gazete**, 29109, 4 Eylül 2014.
- Pedroni, Peter (1999), Critical Values for Coentegration Tests in Heterogeneous Panels with Multiple Regressors, **Blackwell Publishers**, Special Issue 305-9049, 653-670.
- Polat, Çetin (2007), "Türkiye'de İhracata Yönelik Devlet Yardımları", **Yaklaşım Dergisi**, 174, 437-461.
- Pugel, A. Thomas (2004), **International Economics**, 12th Ed., New York: McGraw-Hill International Editions.

Quigley, Conor ve Collins, Anthony (2003), **EC State Aid Law and Policy**, 1st Ed., Oxford: Hart Publishing.

Rekabet Kurumu (2000), **Avrupa Birliği'nde ve Türkiye'de Devlet Yardımlarının Hukuki Çerçevesi**, No.52, Ankara: Rekabet Kurumu Yayınları.

Rubini, Luca (2004), "The International Context of EC State Aid Law and Policy: The Regulation of Subsidies in the WTO", Biondi, Andrea ve diğerleri (Ed.), **The Law Of State Aid in the European Union**, 1st Ed. içinde (149-188), New York: Oxford University Press.

Salvatore, Dominick (1999), **International Economics**, 6th Ed., New Jersey: John Wiley & Sons Inc.

Sapmaztürk, Can (2013), **Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinde İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının İşletmelerin İhracat Performansı Açısından Değerlendirilmesi**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Schwartz, Gerd ve Clements, Benedict (1999), "Government Subsidies", **Journal of Economic Surveys**, 13(2), 119-148.

Seyidoğlu, Halil (2003), **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, 15. Baskı, İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Songör, Tuncay (2005), "Devlet Yardımları ve Rekabet Politikası", **E-Yaklaşım Dergisi**, Ekim 27.

Soysal, Ahmet S. (1998), **Türkiye'de İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Ekonomik Etkinliği**, Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

Stöllinger, Roman ve Holzner, Mario (2013), "State Aid and Export Competitiveness in the EU", **Wiiw Working Papers**, 106, 1-34.

Şanlı, Mustafa (2004), “AB Uyum Sürecinde KOBİ’lere Yönelik Devlet Yardımları”, M. Şükrü Erdem (Ed.), **Avrupa Birliği Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumunu**, 1. Baskı içinde (285-309), Antalya: Akdeniz Üniversitesi Yayınları.

Şimşek, Muammer (2003), “İhracat Dayalı Büyüme Hipotezinin Türkiye Ekonomisi Verileri İle Analizi”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi**, 18 (2), 43-63.

Takım, Abdullah (2010), “Türkiye’de GSYİH ile İhracat Arasındaki İlişki: Granger Nedensellik Testi”, **Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, 14 (2), 1-16.

Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin Karar (2015), **T.C. Resmi Gazete**, 29267, 14 Şubat 2015.

Tasarım Desteği Hakkında Tebliğ (2008), **T.C. Resmi Gazete**, 26851, 18 Nisan 2008.

Tatoğlu, Ferda Yerdelen (2012), **Panel Veri Ekonometrisi: Stata Uygulamalı**, 1. Baskı, İstanbul: Beta.

Tüğen, Kamil (1991), “Bütçe Açıkları, Finansmanı ve Sonuçları (Gelişmiş Ülkeler Yönünden Bir Değerlendirme)”, **Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, 6(2), 89-105.

Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®’nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2006), **T.C. Resmi Gazete**, 26177, 24 Mayıs 2006.

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (2002), **Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri**, 1. Baskı, Ankara: TCMB Yayınları.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (2015), **Ekonomi ve Dış Ticaret Raporu**, İstanbul: Türkiye İhracatçılar Meclisi Yayınları.

Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi (1995), **T.C. Resmi Gazete**, 27448, 30 Aralık 2009. 2230, 1 Haziran 1995.

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2010), **T.C. Resmi Gazete**, 27708, 23 Eylül 2010.

Ünsal, Erdal M. (2005), **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadi**, 1. Baskı, Ankara: İmaj Yayıncılık.

Varışlı, Ali (2003), **AB’de Eğitim Yardımları, Avrupa Birliği’nde Devlet Yardımları Kurallarını Belirleyen Çerçeve ve İlke Kararları**, Uzmanlık Tezi, TC Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü.

Wilkinson, Timothy ve Brouthers, Lance Eliot (2006), “Trade Promotion and SME Export Performance”, **International Business Review**, 15(3), 233-252.

Wooldridge, Jeffrey M. (2009), **Introductory Econometrics A Modern Approach**, 4th Ed., USA: South-Western Cengage Learning.

Yılmaz, Ş. Erkök (1992), **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, 1. Baskı, Ankara: Gazi Üniversitesi Yayınları.

Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ (2010), **T.C. Resmi Gazete**, 27676, 18 Ağustos 2010.

Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ (2009), **T.C. Resmi Gazete**, 27448, 30 Aralık 2009.

ÖZGEÇMİŞ

Emrullah Mete, 29.12.1982 tarihinde Kocaeli'nin Gölcük ilçesinde doğdu. 1993 yılında Gölcük ilçesine bağlı Kavaklı İlkokulu'ndan, 2000 yılında Karamürsel Yabancı Dil Ağırlıklı Lisesi'nden mezun oldu. Lisans eğitimini 2005 yılında Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü'nde tamamladı. 2005 yılında Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalında doğrudan doktora programına başladı ve halen devam etmektedir.

Mete, Aralık 2007'de Doğu Karadeniz İhracatçılar Birliği Genel Sekreterliği'nde Raportör Yardımcısı olarak göreve başlamış ve halen aynı kurumda Devlet Yardımları Uzmanı olarak görevini sürdürmektedir.

Mete, evli ve bir çocuk babası olup İngilizce bilmektedir.