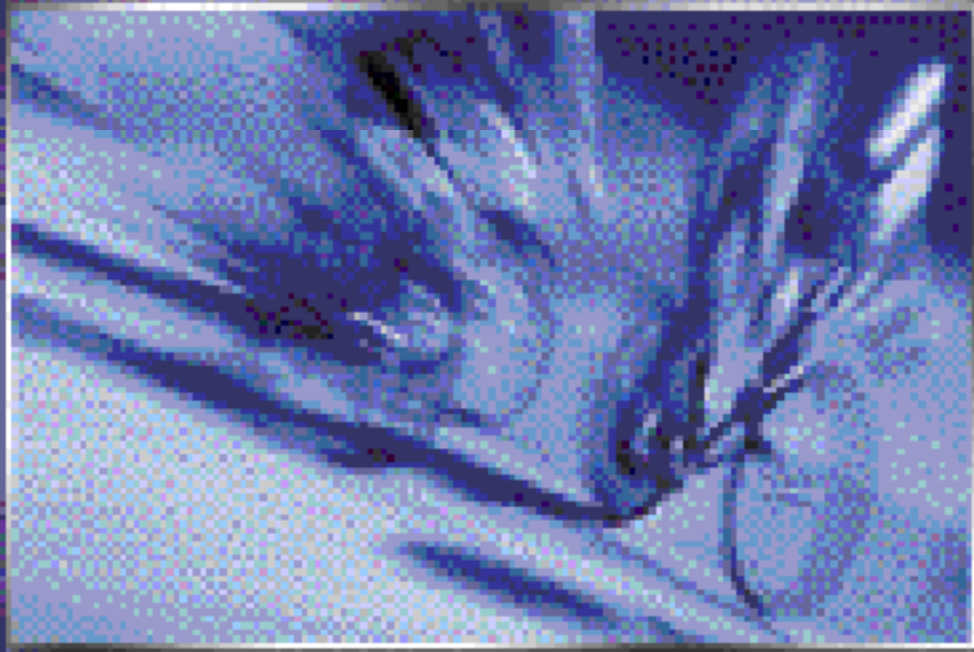


AVRUPA'DA GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZENDİRİLMESİ VE YAYGINLAŞTIRILMASI



UNICE Kıyaslatma Raporu 1999



TÜRK SANAYİCİLER VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

AVRUPA'DA GİRİŞİMCİLİĞİN ÖZENDİRİLMESİ VE YAYGINLAŞTIRILMASI

UNICE Kıyaslama Raporu 1999

Aralık 1999

(Yayın No. TÜSİAD-T/99 - 12/270)

Meşrutiyet Caddesi No.78 80060 Tepebaşı/İstanbul
Telefon: (0212) 249 54 88 - 249 07 23 • Telefax: (0212) 249 13 60

*"Fostering Entrepreneurship in Europe
The UNICE Benchmarking Report 1999"
isimli raporun türkçe çevirisidir.*

ISBN: 975-7249-96-3

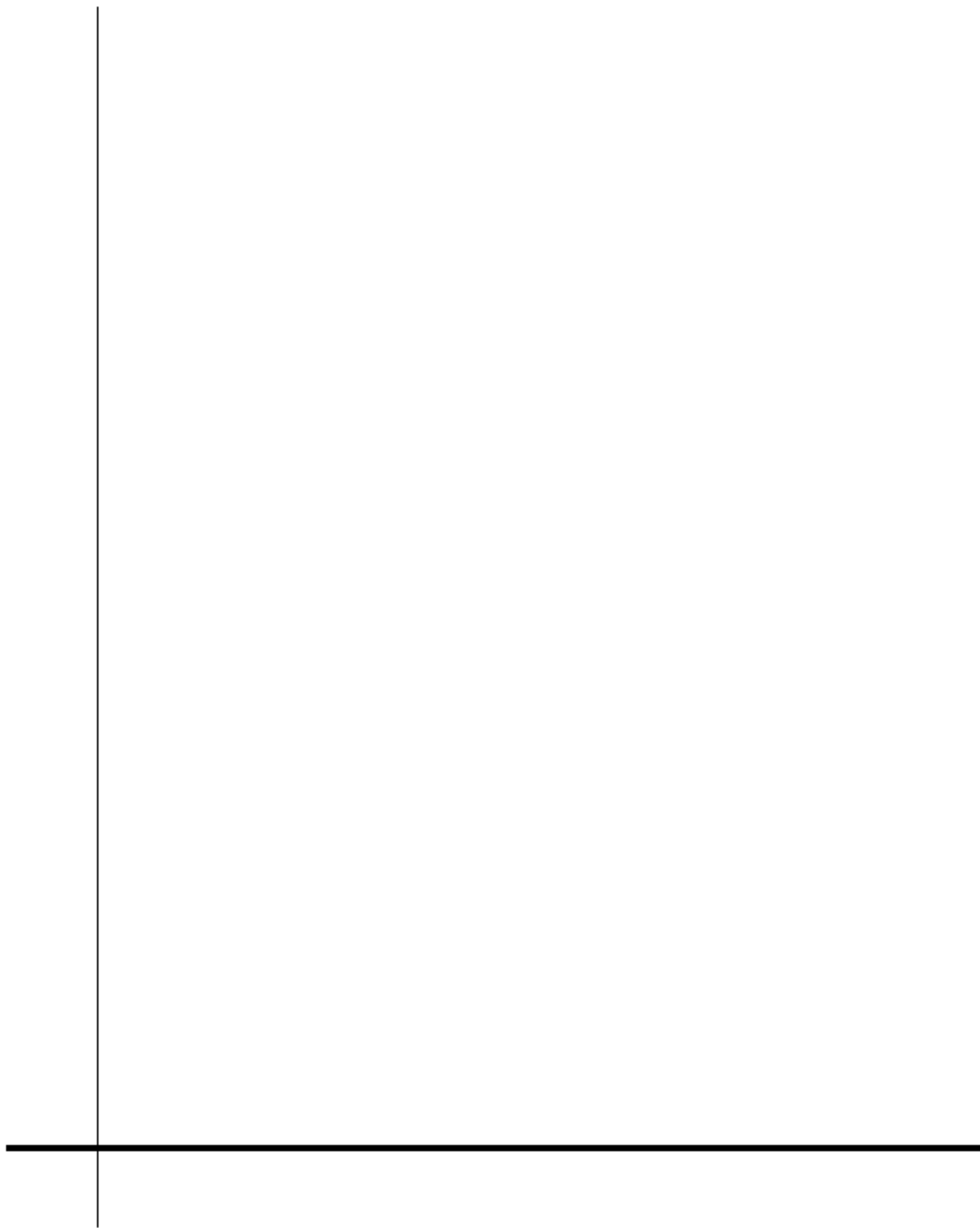
Lebib Yalçın Yayımları ve Basım İşleri A.Ş.

ÖNSÖZ

TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.

TÜSİAD, demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı, girişim, inanç ve düşünce özgürlüklerine saygılı, yalnızca asli görevlerine odaklanmış etkin bir devletin varolduğu Türkiye'de, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine ve ilkelerine sadık toplumsal yapının gelişmesine ve demokratik sivil toplum ve laik hukuk devleti anlayışının yerleşmesine yardımcı olur. TÜSİAD, piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal alt yapısının yerleşmesine ve iş dünyasının evrensel iş ahlakı ilkelerine uygun bir biçimde faaliyette bulunmasına çalışır. TÜSİAD, uluslararası entegrasyon hedefi doğrultusunda Türk sanayi ve hizmet kesiminin rekabet gücünün artırılarak, uluslararası ekonomik sistemde belirgin ve kalıcı bir yer edinmesi gerektiğine inanır ve bu yönde çalışır. TÜSİAD, Türkiye'de liberal ekonomi kurallarının yerleşmesinin yanısıra, ülkenin insan ve doğal kaynaklarının teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin biçimde kullanımını; verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılacak ortamın yaratılması yoluyla rekabet gücünün artırılmasını hedef alan politikaları destekler.

TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.



SUNUŞ	6
ÖNSÖZ	8
GİRİŞ	9
I. GENEL DURUM	14
▪ Avrupa'nın Ekonomik Performansının Değerlendirilmesi	
▪ Avrupa'nın Girişimci Performansının Değerlendirilmesi	
II. GİRİŞİMCİLERE İMKAN YARATMAK	18
▪ Kamu Kesiminin Küçültülmesi	
▪ Özel Sektör Üzerindeki Yükü Hafifletmek	
III. RİSK ALICILARININ ÖDÜLLENDİRİLMESİ	23
▪ Büyümenin Öneminin Artması	
▪ Uzun Dönem Büyümenin Ödüllendirilmesi	
IV. BÜYÜYEN ŞİRKETLERİ FİNANSE ETMEK	26
▪ Riskli Girişimlere Yatırım Yapma	
▪ Mali Piyasalara Geliştirilmesi	
V. PAZAR POTANSİYELİNİN ORTAYA ÇIKMASI	30
▪ Bilimsel Fırsatlardan Yaralanılması	
▪ Yeni Tüketici İhtiyaçlarının Hedeflenmesi	
▪ Kurulma Aşaması	
▪ Rekabetçi Üretimde Bilgilendirilmesi	
VI. İSTİHDAM EDİLEBİLİR İŞGÜCÜ SAĞLAMAK	41
▪ Rekabetçi İşgücü Maliyetlerine Ulaşmak	
▪ Yüksek Nitelikli İşgücü Kullanmak	
▪ Esneklik Yaklaşımına Benimsememesi	
▪ Çalışmalarına Daha Fazla Ödüllendirilmesi	
SONUÇ	50
EKLER	51
▪ Grafik Listesi	
▪ Kısaltmalar	
▪ UNICEB Rekabet Çalışma Grubu	

Kamuyuvarın dikkatine sunduğumuz "Avrupa'da Girişimciliğin Özendirilmesi ve Yaygınlaştırılması: UNICE Kıyaslama Raporu, 1999", TİSK ve TÜSİAD'ın üyesi oldukları Avrupa Sanayi ve İşverenler Konfederasyonları Birliği (UNICE) tarafından hazırlanmıştır.

Avrupa Birliği'nin ABD ve Japon ekonomileri karşısındaki rekabet gücünü konu alan ve Mayıs 1999'da yayımlanan bu rapor, 31 Avrupa ülkesinden 39 sanayi ve işveren kuruluşunu bünyesinde barındırarak Avrupa'da "özel sektörün sesi" konumuna sahip olan UNICE tarafından bu konuda 1994 yılından bu yana gerçekleştirilen dördüncü çalışma olmaktadır.

UNICE'nin bu kıyaslamadaki amacı ve temeldeki kaygısı çok yüksektir. Avrupa ekonomilerinin, rekabet gücü açısından ABD ve Japon ekonomilerine göre pek çok yapısal zayıflığı mevcuttur ve hükümetlerin gerekli düzenlemeleri yapmaması halinde, Avrupa toplumlarının yaşam standartları ve refah düzeyleri görece olarak azalmaya devam edecektir.

Rapor bulgularına göre, Avrupa'nın ekonomik performansını diğer lider ekonomiler karşısında zayıf olmasının bir nedeni GİRİŞİMCİLİK düzeyinin düşüklüğüdür. Rapordaki sayısal verilerin karşılaştırılması, özel sektörün girişimci gücünü, dolayısıyla istihdam ve gelir yaratma yeteneğini ortaya koyabilmesi için sağlanan koşullar açısından, ABD'nin Avrupa'ya göre belirgin üstünlüğünü sergilemektedir.

Devletin ekonomi üzerinde oluşturduğu borç ve vergi yükleri, risk sermayesinin yetersizliği, bilimsel gelişmelerin ekonomik faaliyetlere iyi yansıtılmaması, girişimcilere yönelik bürokratik engeller, işgücü piyasasının esnek ve etkin olmaması, çalışmanın yeterince ödüllendirilmemesi, girişimcilğe bak ettiği önemin verilmemesi girişimciliği kısıtlayan başlıca faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Rapora göre, girişimciliğin önündeki engeller, Avrupa vatandaşlarının refah artışını sınırlamaktadır. Dolayısıyla, UNICE, Avrupa hükümetlerini, özellikle girişimciliği engelleyen sistem ve uygulamaları kaldırarak girişim ortamını geliştirilmesi için harekete geçmeye davet etmektedir.

UNICE'ye göre, Avrupalı karar alıcılar, başta girişimcilik olmak üzere bu raporda ortaya konulan alanlarda bir zaman kaybetmeden önlem almalıdır.

TİSK ve TÜSİAD olarak, bu alanlarda ülkemizde de acil önlemlere ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Raporda belirtilen görüş ve önerilerin Türkiye açısından da önem taşıdığına ve başta parlamento ile hükümet olmak üzere, tüm kesim ve kuruluşlar tarafından titizlikle değerlendirilmesi gerektiğine inanıyoruz.

Türkiye'nin ekonomik performansını AB ülkeleri ile karşılaştırılması, küreselleşen dünyamızda almak istediğimiz yer açısından gereklidir. Bu anlamda UNICE Raporu, ülkemizin stratejik hedefleri yönünden tümüyle değerli bir belge niteliğindedir.

Raporda Türkiye'ye ait sayısal verilerle sağlanabildiği karşılaştırmalı göstergeler incelenmiştir ve şu sonuçlara varılmaktadır:

- Türkiye, kişi başına AR-GE harcaması düzeyi ve işletmelerde çalışan araştırmacı sayısı en düşük ülke durumundadır.
- Özel sektöre bağımlılık oranı en yüksek olan ülke, Türkiye'dir. Özel sektörde çalışan başına düşen yetiştirme sayısı gösteren bu oran, özel sektörün üstlendiği ağır toplumsal yükü ifade etmektedir.
- Türkiye, bise seredi yatırım oranı ve miktarı en düşük ülkeler arasındadır.
- Ülkemiz, AR-GE için yüksek öğrenim harcaması, patent sayısı, bilgisayar, internet ve mobil telefon kullanımı bakımından da en alt sıradadır.
- Türkiye'de ortalama çalışma saatleri ABD ve Japonya'ya göre düşüktür.
- Toplam kamu borçluluğu milli gelire oranı itibarıyla Türkiye, ülke sıralamasında ortalarında yer almakla birlikte, borçların vade yapısı, reel faiz oranı, mali sektörün boyutu gibi faktörlerle birlikte değerlendirildiğinde, özellikle girişimcilik engellenmesi açısından ekonomiye çok büyük bir yük getirmektedir.
- Toplam vergi gelirleri milli gelire oranı olarak tanımlanan genel vergi yükü, Türkiye'de Avrupa'ya göre daha düşük çıkmaktadır. Ancak bu oranı kayıt dışı ekonomiyi dikkate alması nedeniyle vergi ödeyen kesim üzerindeki ağır vergi yükü gerçek boyutlarıyla gözükmemektedir.

Bu sonuçlara göre, ekonomik performans ölçütü olarak kişi başına düşen gelir düzeyi ve istihdam oranı esas alındığında, AB ölçülerine yaklaşmamız için, gelişmiş ülkelere kıyasla çok daha yenilikçi ve üretken olmamız gerektiği açıktır.

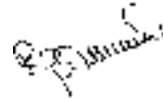
Buna göre, Türkiye'deki girişimciyi teşvik etmek bir yana, bezdireni bürokrasi koşulları özel olarak ele alınıp değerlendirilmelidir.

Benimsenmesi gereken tedbirler ise raporda vurgu yapıldığı üzere "özel sektörün yükünü hafifletmek, piyasaları daha rekabetçi hale getirmek ve girişimcilik ruhunu geliştirmek" esaslarındadır. Özellikle, yönetebilirlik kavramı çerçevesinde, kamu sektörünün ekonomik faaliyetlerden çekilerek piyasayı düzenleyici işlevler ile sınırlandırılması ve mali saydamlığın sağlanması gerekmektedir.

Kamu kesiminin küçültülerek vergi yükünü azaltılması, rekabeti ve yeni piyasaların gelişimini engelleyici düzenlemelerin kaldırılması, çalışma hayatını düzenleyen mevzuatın esneklik ilkesine göre reforma tabi tutulması ve girişimcilik geliştirilmesi gibi öneriler, sadece AB için değil, Türkiye için de büyük önem taşımaktadır.

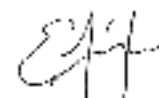
TÜSİAD Ekonomik Araştırmalar Bölümü tarafından türkçeleştirilen ve TİSK ve TÜSİAD Araştırma Bölümleri tarafından ortaklaşa yayımlanarak hazırlanan bu raporu ülkemizde rekabet gücünü artırılması çabalarına katkıda bulunmasını dileriz.

Saygılarımızla,



Renk Bayraktar

TİSK
Yönetim Kurulu Başkanı



Erkan Yılmaz

TÜSİAD
Yönetim Kurulu Başkanı

Ayrupa'da daha fazla istihdam ihtiyacı vardır. İstihdam yaratan ise girişimcilerdir. Öyleyse Ayrupa'nın daha fazla girişimciye ihtiyacı vardır. Ayrupa'da daha dinamik girişimciliğin temel koşullarını oluşturmak da hükümetlerimizin öncelikli görevidir.

Bu ikinci UNICE Kıyaslama Raporu'dur*. Bu rapor geçen yılki "Rekabet Raporu" üzerine bina edilmiş olup, Ayrupa'da girişimciliği yaygınlaştırma ve özendirme yöntemleri üzerine odaklanmıştır.

Raporun ana amaçları şöyle sıralanabilir:

- Ayrupalı insanın ekonomik refah düzeyinde girişimciliğin önemine ilişkin bilincinin artırılması,
- Ayrupa girişimcilik ortamının geliştirilmesi için hükümetlerin alması gereken önlemlerin teşhis edilmesi.

Geçen yıl olduğu gibi, grafiklerle de geniş ölçüde desteklenen bu rapor, girişimciliğin Ayrupa'da düşük seviyesini vurgulamakta, bunun sebepleri ve olası çözümleri üzerinde durmaktadır.

ABD'de girişimcilik seviyesinin yüksek; ürün, sermaye ve işgücü piyasalarının esnek; kamu sektörünün küçük ve vergi yükünün daha az olması ABD'yi doğal bir kıyas yapmaktadır. Tüm bunlar ABD'yi Ayrupa için bir model yapmasa da, girişimcilik ortamını geliştirmek için Ayrupa hükümetlerinin değiştirmesi gereken temel faktörleri göstermektedir.

Bu rapor, İsveç Satış Federasyonu Uluslararası Baş Ekonomisti Per Magnus Wikman başkanlığında UNICE üye federasyonlarının Çalışma Grubunca hazırlanmış ve Business Decisions Limited'dan Bruce Ballantine önderliğindeki proje takımı tarafından desteklenmiştir. Tüm yardımları için kendilerine teşekkür etmek isterim.

OECD ve Ayrupa Komisyonu, son zamanlarda, girişimciliğin önemini vurgulamak için bir çok şey yapmıştır. Şimdi ihtiyaç duyulan ise, daha fazla söz değil, eylemdir. Alınacak önlemler özel sektörün yükünü hafifletmek, piyasaları daha rekabetçi hale getirmek ve girişimcilik ruhunu geliştirmek ve teşvik etmek olarak sayılabilir.

Ayrupa Birliği dahilindeki tüm politika belirleyicileri bu raporda ortaya konan tüm konular da, erteleme yapmaksızın, önlem almaya çağınıyoruz.

Georges Jacobs

UNICE Yönetim Kurulu Başkanı

* "Benchmarking Europe's Competitiveness: from analysis to action", UNICE, Mayıs 1998.

Türkçe çevirisi için bkz. "Ayrupa Rekabet Gücünün Kıyaslanması: analiden eyleme", TİSİK, Ağustos 1998.

Ayrupa'nın ekonomik performansı diğer gelişmiş ekonomilerle karşılaştırıldığında zayıftır. Amerika ve Japonya'ya göre hayat standartları ve çalışan sayısı daha düşük, işsizlik ise daha yüksektir. Bunun bir sebebi, Ayrupa'da girişimci faaliyet seviyesinin düşük olmasıdır.

Girişimciler değişimi getiren ekonomik birimlerdir. Bu birimleri yeni fırsatlara uyum gösterme becerileri, bir ekonominin performansını belirler.

Girişimciler yeni gelir ve servet kaynakları yaratırlar; kaynaklar yaratır; eski ve verimsiz işletmeleri, verimli olanlarla ikame ederek istihdam artırır. Bu değişim sürecinde, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) önemi büyüktür. Ne var ki, girişimcilik sadece KOBİ'lerle sınırlı değildir. Büyük işletmelerin giderek şiddetlenen bir rekabet ortamında yenilenmesi de, bu değişim sürecinin bir parçasıdır.

Ayrupa'da başarılı girişimcilğin bir çok örneği olmasına rağmen daha çoğuna da ihtiyaç duyulmaktadır.

Ayrupa, girişimci faaliyetlerle ilgili neredeyse tüm düzenlemelerinde, gelişmiş ekonomiler arasında en girişimci ülke sıfatına sahip olan ABD'ni arkasında bırakmaktadır. Aynı zamanda, birçok önemli alanda da diğer ülkelerin gerisinden gelmektedir. Bunun ana sebeplerinden biri, Ayrupa'da girişimcilğe yeterince imkan sağlayacak çalışma ortamının bulunmamasıdır.

- Devletin yüksek bencamalan ve borçları, yüksek vergiler ve ekonomiye devletin aşırı katkısı özel sektör faaliyetlerini ekonomiden dışlamakta; bir yandan yatırım beveslerini zayıflatarak işsizliğin artmasına sebep olurken, diğer yandan servet birikimini engellemektedir.
- İleri teknoloji kullanılan piyasalardaki riski yüksek girişimler için risk sermayesi yetersizdir.
- Piyasalara giriş engelleri çok yüksek yeni ürünler, hizmetler, dağıtım şekilleri ve teknolojiler için pazar imkanları çok kısıtlıdır.
- Temel girdi fiyatları çok yüksektir.
- İşgücü piyasası etkin değildir. Bu sebeple, işgücü maliyetleri oldukça yüksek, verimlilik oldukça düşük, bireylerin çalışma ve kendilerini geliştirme istekleri zayıftır.

Bu faktörlerin her biri kendi başına Ayrupa'daki girişimcilik potansiyelini azaltmaktadır. Ne var ki, bu faktörlerin tümü bir arada değerlendirildiğinde, Ayrupa hükümetlerinin **sistematik** başarısızlığını ortaya koymaktadır. Hükümetler, girişimcilğe imkan sağlayacak bir çalışma ortamı yaratabilmek için, **tüm** bu alanlarda önem almalıdır.

Ayrupa hükümetlerinin, girişimciler için uygun ortamı yaratmak konusunda ABD'den öğrenecekleri çok şey olsa da, UNICE Ayrupa'nın Amerikan modelini tamamiyle kopya etmesini benimsememektedir. Ayrupa'da da iyi olarak nitelendirilebilecek bir çok uygulama olduğu gibi, dünyanın diğer ülkelerinden de gerekli dersler alınmalıdır.

Bu rapor, en iyi uygulamaları, dünyanın heresinde olursa olsun, kendine kaynak olarak almaya çalışmaktadır.

UNICE'ye göre Avrupa bükümetleri, KOBİler başta olmak üzere, iş dünyasında girişimcilere daha geniş imkânlar sağlanması için, öncelikli olarak şu konularda önlemler almalıdır:

Kamu kesimi kaçınılâp toplam vergi yükü azaltılmalı.

- Altyapı harcamaları artırılırken, toplam kamu harcamaları azaltılmalı.
- Kamu kesiminde verimliliği artırılmalı.
- İş dünyasından gereksiz bürokratik engeller kaldırılmalı.
- Ücret dışı işgücü maliyetleri bireysel gelir vergisi, kar ve kar payı üzerindeki vergiler azaltılmalı.

Rekabeti kısıtlayan düzenlemeler kaldırılmalı.

- Yeni şirketlerin piyasaya giriş engelleri kaldırılmalı.
- Yeni teknolojilerin alınması teşvik edilmeli.
- Finansal hizmetler de dahil olmak üzere mal ve hizmet piyasalarında rekabeti engelleyen düzenlemeler kaldırılmalı.
- Girişimcilere daha fazla finansal sermaye ve risk sermayesi mevcut kılınmalı.

Yeni çalışma organizasyonlarını kısıtlayan işgücü piyasası düzenlemeleri yenilenmeli.

- İşletmelerin çalışma uygulamalarını değiştirme yetisini sınırlayan düzenlemeler kaldırılmalı.
- Yenilikçi ücretlendirme sistemleri kullanımı da içerecek şekilde, ücret pazarlığı sürecindeki kısıtlamalar kaldırılmalı.

Avrupa toplumlarında girişimcilik ruhu teşvik edilmeli.

- Ekonomik durumu iyileştirilmesinde girişimcilik ve denli önemli olduğuna, toplumun tüm bireyleri tarafından daha iyi kavranması sağlanmalı.
- Başarısızlığın faturası hafifletilmeli.
- Bilimsel, teknolojik ve işletme derslerine eğitim sistemi içerisinde daha fazla yer verilmeli.

Bu raporda, bükümetlerin belirtilen önlemleri almakta seçici davranamayacağı vurgulanmıştır. Başta KOBİ'lerde olmak üzere, girişimcilik artırılması için, bükümetler, UNICE tarafından belirtilen **10 ilke**de gereken önlemleri derhal almalıdır.

Avrupa'daki tüm vatandaşlar için, daha fazla yeni iş imkânları ve daha yüksek bir refah seviyesi yaratmak, ancak daha çok bızlı yeni büyüyen iş alanları yaratmakla mümkündür.

Per Magnus Wåkman

Rekabet Çalışma Grubu Başkanı.

■ Avrupa'nın Ekonomik Performansının Değerlendirilmesi

İstihdam ve yaşam standartları ekonomik performansın değerlendirilme temel ölçütleridir. Bu iki gösterge Avrupa'nın ekonomik durumunu özetlemektedir.

"Avrupa ekonomileri, potansiyel işgücüne yeterli seviyelerde istihdam yaratmakta ki belirli başarısız, önemli bir politika sorunu ifade etmektedir."

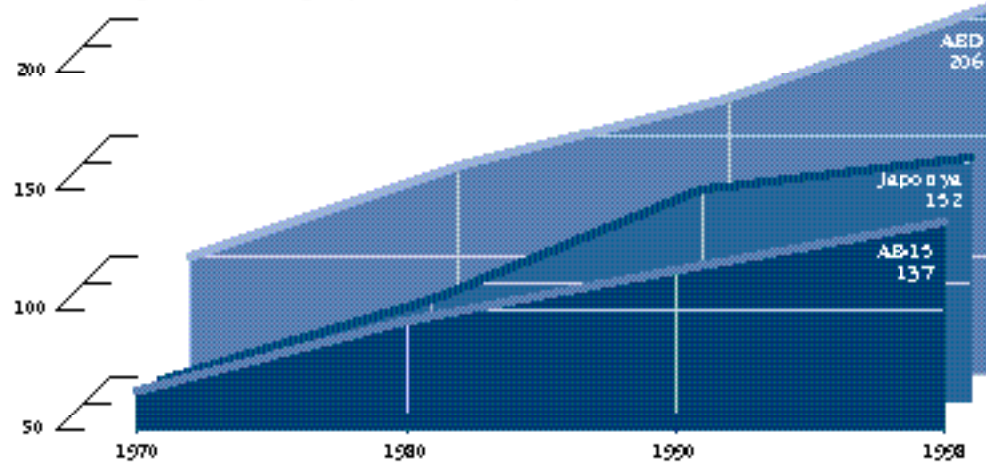
IMF World Economic Outlook, Mayıs 1999

"Özellikle, Avrupa Birliği'nde ekonomik baskı ve istihdamın daha yüksek seviyelerde gerçekleşmesi engelleyen yapısal sorunların çözülmesi gerekmektedir."

Avrupa Merkez Bankası Yıllık Rapor 1999, Mayıs 1999

Grafik 1: Kişi Başına GSYİH

(Satın alma gücü paritesi göre, ABD 1970=100, 1970-1998)



Notlar: Grafikler her yılın ortası için 1998 rakamı birleşik olarak hesaplanmıştır. Zeynel Aksoy, Zeynel Aksoy (2003) 1998.

KİŞİ BAŞINA GAYRİSARFI YÜRTİÇİ BASILA

AB ve ABD'de reel yaşam standartları, 1970'ten bugüne iki misli bir iyileşme göstermiştir. 1985 yılına kadar, AB'de kişi başına GSYİH ABD'den daha hızlı büyürken, bu yıldıan itibaren trend tersine dönmüş ve 1990'ların sonuna gelindiğinde ABD'nin genel yaşam standartları, AB'de gerçekleşenden %50 daha iyi bir seviyeye ulaşmıştır. Ayrıca, AB'nin yaşam standartları Japonya'ya da gerisidedir.

■ Avrupa'nın Girişimci Performansının Değerlendirilmesi

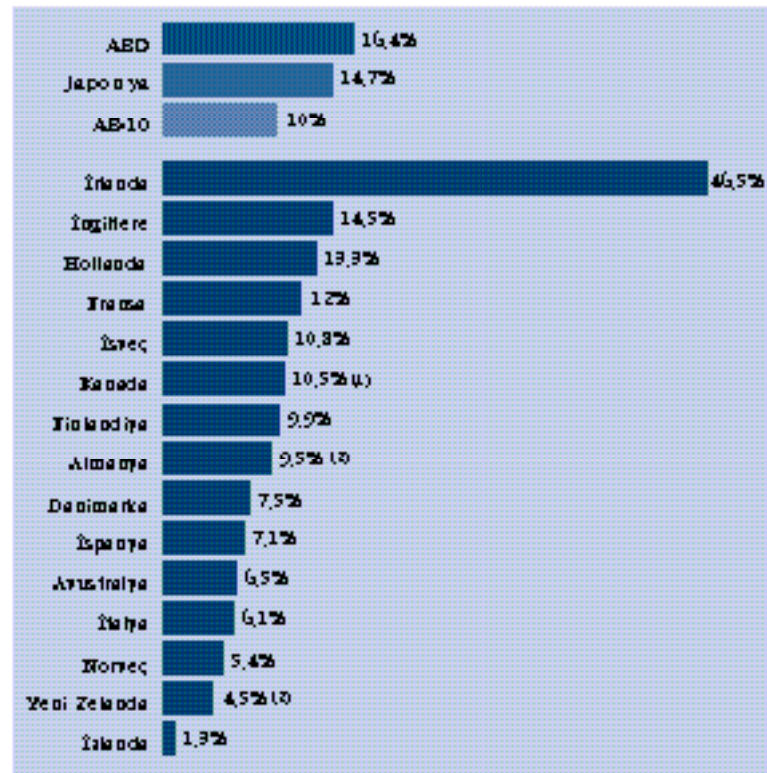
Girişimci Balyhlerin doğrudan ölçümü zordur. Bu nedenle, bu raporda bir arada değerlendirilebilenlerde Avrupa'daki girişimcilikle boyutları hakkında fikir veren bir dizi alternatif gösterge kullanılmıştır.

GİRİŞİMCİ FAALİYET GÖSTERGELERİ

İleri teknoloji kullanan birçok sektörde, gelişmeler büyümelerin temel itici gücüdür. Bu nedenle, tarımsal bir perspektifte gelişimsel faaliyetlerin ölçmek için kullanılan göstergelerden biri, o ekonominin ileri teknoloji kullanan sektörlerde gerçekleştirdiği üretilerdir. Diğer temel göstergeler ise yarı kurulan şirket sayısı, hisse başına ve "Gazet" (Afrika'da çok sıkıyabilmek bir hayvan türü) tabir edilen şirket sayısı ve risk sermayedarları tarafından destek bulan ilk halka arzların (İHA) sayısıdır.

GRAFİK 4 Yüksek Teknolojili Üretim

(Yüksek teknoloji kullanan şirketlerin katma değerlerinin toplam imalat sanayi katma değerine oranı)



1995 yılı için OECD, DSIH 1995
(1) 1995 yılı için
(2) 1995 yılı için

İLERİ TEKNOLOJİ İÇEREN FAALİYETLER

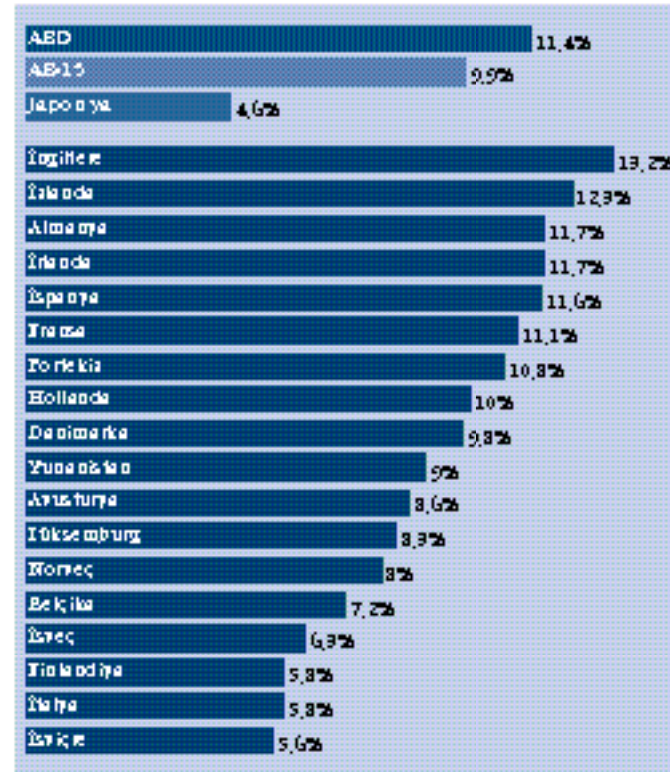
Uçak imalatı, taşıyabilir telefon ve telekomünikasyon aletleri üretimi sektörlerinde sağlanan önemli başarıları rağmen, AB'nin "ileri teknoloji kullanan" sektörlerdeki genel performansı ABD ve Japonya ile karşılaştırıldığında zayıftır. AB'de imalat sanayinde üretilen katma değeri sadece %10'u ileri teknoloji kullanan sektörlerden gelirken, aynı oran ABD'de %16'nı üstünde ve Japonya'da yaklaşık %15'dir.

Örneğin, Amerikan Bilgi ve İletişim Teknolojisi (BİT) sektörü ABD GSYİH'sının %6'sını oluşturmaktadır. Aynı zamanda, dünyanın en iyi 20 yazılım firmasının 18'ini bünyesinde barındıran bu sektör dünyaya damgasını vurmuştur. Aksine, AB'nin BİT sektörü, GSYİH'nın %4'ünden daha az bir kısmını oluşturmaktadır. Benzer bir şekilde, ABD'de ibtisalaşmış bio-teknoloji sektöründe çalışanların sayısı AB'de aynı sektörde istihdam edilene yaklaşık üç katıdır.

* "İki idmanlı kulübün" adıdır. İsmailiye İdman ve Ofis ve Hıfızvâr Gümüş ve İdris, İdrisvâr ve İdris Gümüş ve İdris İdrisvârini tanımlar.

Grafik 5: Şirketleşme Oranı

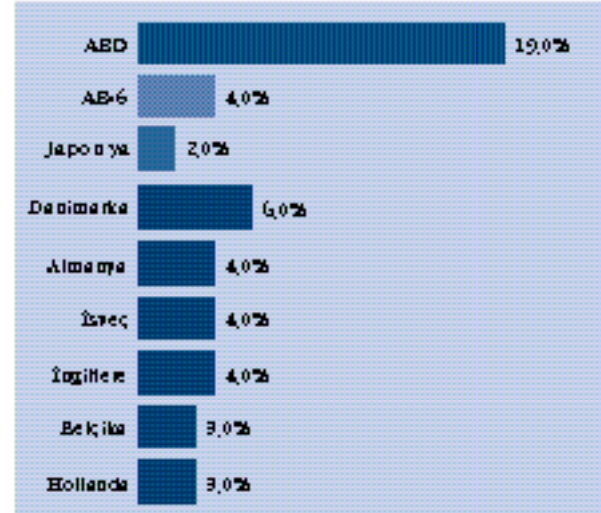
(Yeni kurulan şirketlerin varolan şirketlere oranı 1988-1994)



Kaynak: European Observatory of SMEs, 1996

Grafik 6: "Hızlı Büyüyen" Şirketler

(Tüm orta ölçekli şirketlere oranı 1990-1994)



Kaynak: EEF "An International Comparison of Entrepreneurial Incentives", 1996

YENİ KURULAN ŞİRKETLER

Uzun dönemde çok başarılı olacak şirketlerin geçmiş dönemlerde yeni kurulan şirketler arasında çıkacağı düşünülmüşse, yeni kurulan şirketlerin sayısının yüksek olmasının önemi ortaya çıkmaktadır.

Bu konuda AB, ABD'ni gerisiade olmakla beraber Japonya'na ilerisiadedir. Ne var ki, Avrupa'da bile yeni kurulan şirketlerin sayısı farklılık göstermektedir. İngiltere, İrlanda ve İrlanda'da 1988 ve 1994 yılları arasında bu gösterge Amerika'dan daha iyi olmasına rağmen, İtalya, Finlandiya ve İsveç'te yeni açılan şirket sayısı aynı karşılaştırmada çok gerilerde kalmaktadır.

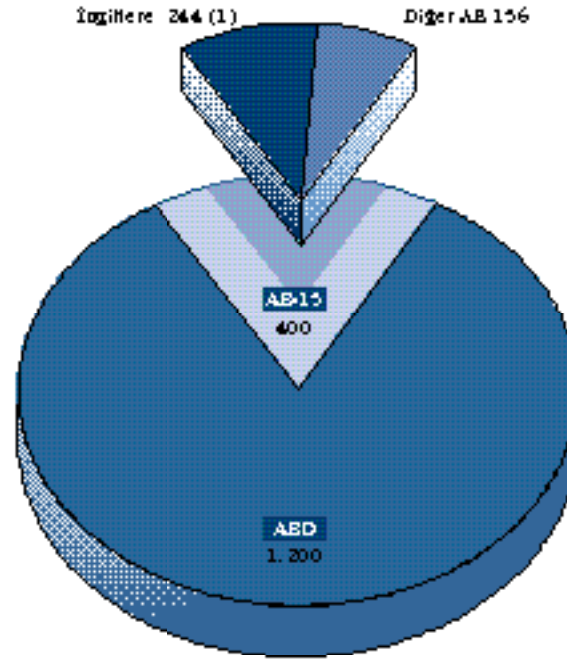
HIZLI BÜYÜYEN ŞİRKETLER - "GAZELLER"

"Gazeller", yeni istibdam imkanlarına birçoğunu yaratmalarından dolayı önemlidir. Örneğin, ABD'de 1991 ve 1995 yılları arasında istibdamda ki artışı %80'ini (6 milyon yeni iş) toplam şirketlerin sadece %4'ünü oluşturan "gazeller" yaratmıştır.

"Europe's 500" tarafından yapılan bir araştırma, Avrupa'da bir grup öncü "gazel"i, 1991 ve 1995 yılları arasında gerçekleştiren istibdam artışına yıllık bazda %20'lik bir katkıda bulunduğunu göstermiştir. Ne yazık ki, ABD ile karşılaştırıldığında, Avrupa'ya önde gelen ülkelerinde "gazeller"i toplam orta ölçekli firmaların sayısına oranı oldukça düşük kalmaktadır. "Gazeller"i orta ölçekli firmaların içindeki payı Avrupa'da sadece %4 iken, bu oran ABD'de %19'dur. Grafik 6'da hızlı büyüyen şirket olarak tanımlanan şirketler, 1992 ve 1995 yılları arasında cirolarını iki misli artırmış şirketlerdir.

Grafik 7: Risk Sermayedarları Tarafından Desteklenen İHA'lar

(Menkul Kıymetler Borsalarında risk sermayedarlarınca desteklenen İHA sayısı)



Kaynak: TSECE, ulusal veriler, ABD verileri Avrupa VCA, 2000. Zeynep, 1997
Ü.17, geneli (1992) - 2, geneli (1998) verisi

RİSK SERMAYEDARLARI TARAFINDAN DESTEKLENEN İHA'lar

Şirketler açısından sermaye piyasasına giriş, ancak yatırımcıyı uzun vadede kar edeceğine inandırabilmekle mümkündür. Girişimciler tarafından yürütülen bu tür işlerin seviyesini ölçmek için kullanılan bir yaklaşım, risk sermayedarları tarafından desteklenen İHA sayısıdır.

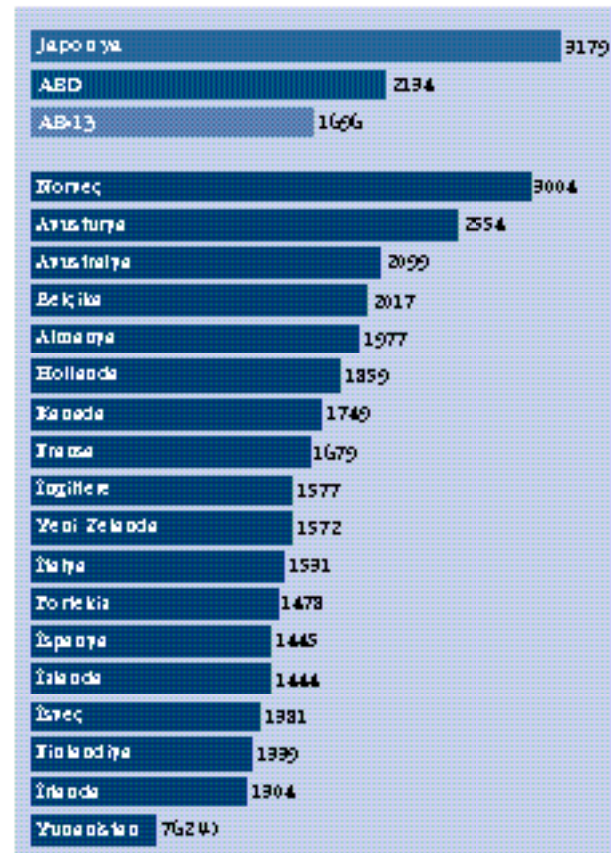
Avrupa'da 1992 ve 1997 yılları arasında risk sermayedarları tarafından desteklenen İHA sayısı ABD'de gerçekleşen üçte birinden azdır. Bu zayıflığı kısmi bir sebebi sermaye piyasalarının birçok Avrupa ülkesinde, ABD'ye kıyasla daha sık olması gerçeğiyle de, Avrupa'daki girişimci faaliyetlerin az olması da açıklayıcı faktör olarak önem taşımaktadır.

YATIRIM TEMELLİ GÖSTERGELER

Sirketler tarafından maddi ve maddi olmayan varlıklara yapılan yatırımların bir kısmı girişimci faaliyetlerin sonucudur. Yatırımlar, aynı zamanda, girişimciler için gelecekteki imkanların da bir göstergesidir.

Grafik 8: Sabit Sermaye Yatırımları

(Kişi başına, 1992 - 1997 ortalaması, Euro)



Sabit Sermaye Yatırımları, kamu ve özel sektör tarafından yapılan yatırımların toplamıdır. Bu yatırımlar, kamu ve özel sektör tarafından yapılır. Kaynak: CEI, OECD ve Eurostat. (4) 2002'den itibaren verilerden toplanan SİY'lerden hesaplanmıştır.

SABİT SERMAYE YATIRIMLARI

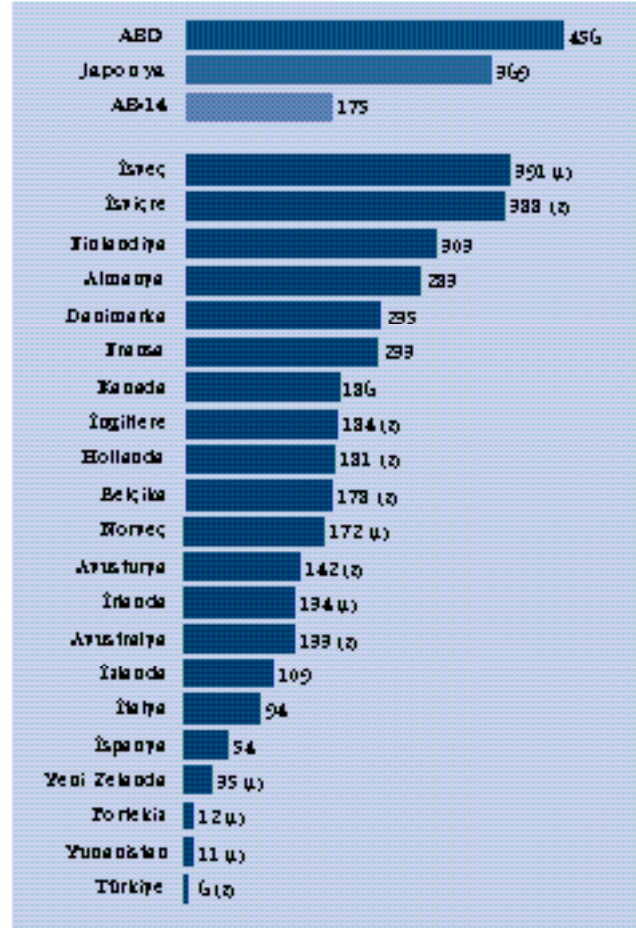
Maddi varlıklara yapılan yatırımlar, bir ülke ekonomisinin üretim potansiyelini göstergesidir. Ayrıca, yeni yatırımlar, yeni mal ve hizmetler için imkanlar yaratarak ve bir ekonomiyi dışa açarak girişimciler için de yeni fırsatlar yaratır.

1992 ve 1997 yılları arasında AB'deki Sabit Sermaye yatırımlarının GSYİH'ya oranı %11.3 iken, bu oran ABD'de %9.8 ve Japonya'da %17.8'dir. Kişi başına yapılacak bir karşılaştırmada ise ABD'deki yatırım miktarı (2,134 Euro), AB'deki (1,696 Euro) %25 fazla çıkmaktadır.

Yapılan Sabit Sermaye yatırımlarının yapısı da, AB ve ABD arasında farklılıklar göstermektedir. Örneğin, ABD'de gerçekleştirilen BİT yazılım ve donanım yatırımları (GSYİH'nın %2.9'u), birçok AB ülkesinde gerçekleştirilen iki katıdır (örn. Almanya %1.5, Fransa %1.5, İtalya %1.1). Bu rakamlar, Avrupalı girişimciler için, bilgisayar yazılım ve hizmetleri gibi sektörlerde genişleme olanaklarını da da sınırlı kaldığını göstermektedir.

Grafik 9 : Araştırma ve Geliştirme Harcamaları

(Kişi başına, Euro, satın alma gücü paritesine göre, 1997)



(u) 1996 verisi

(t) 1996 verisi

Not: OECD, BAS (MTE verileri) 1998

ARAŞTIRMA-GELEŞTİRME YATIRIMLARI

Araştırma-Geliştirme (AR-GE) harcamaları, bir toplumdaki gelişmiş bilimsel bilgi stokunu artırır. Her ne kadar girişimciler dünyayı herhangi bir yerde üretilmiş bilgilere ulaşabiliyor olsalar da, bilgilerin üretildiği ve bayağı geçirildiği yer arasında çok kuvvetli bir bağlantı olduğunu gösteren birçok araştırma mevcuttur.

İşletmelerin AR-GE harcamaları, AB'de GSYİH'nın %1'ine yakın bir seviyede iken, ABD'de bunun %1.5 ve Japonya'da %2'dir. Aradaki fark, kişi başına düşen AR-GE harcamaları temelli bir karşılaştırmada daha derindir. Düzey olarak AB'deki AR-GE harcamaları (kişi başına 175 Euro) ABD düzeyinin (456 Euro) ancak %40'ıdır.

Kamunun AR-GE araştırmaları da dikkate alınarak yapılan bir karşılaştırmada da, benzer bir fark, AB'yi hem Japonya hem de ABD'nin gerisine düşürmektedir.

► *Avrupa'nın ekonomik performansının iyileştirmek için, Avrupa hükümetlerinin girişimlere uygun ortamların hazırlaması elzemdir.*

Avrupa'nın bu zayıf performansı bir çok faktörden kaynaklanmaktadır. Ancak, girişimci faaliyetlerle sosyal temel faktörlerden biridir.

Her ne kadar girişimci faaliyetleri ölçen tek bir gösterge olmasa da, yukarıda verilen altı gösterge bir arada değerlendirildiğinde, ABD karşısında Avrupa, girişimci faaliyetlerde zayıflık göstermektedir. AB, özellikle ileri teknoloji kullanan ve hızlı büyüyen şirketler seviyesinde ABD'ye çok gerilerdedir.

Avrupa'nın ekonomik performansı, daha yüksek işsizlik ve daha düşük gelir seviyesiyle, Japonya ve ABD ile karşılaştırıldığında zayıf kalmaktadır.

Bu bölüm, özel sektör üzerinde kamu kesiminin yarattığı yükü hafifletmenin yollarını incelemektedir.

"Hükümetler bir işletmeyi başarılı yapamazlar fakat başarılı olmasını zorlaştırabilirler"

Profesör Bert
Iwaallboren,
Avrupa Girişimci
Araştırma Kuruluşu
Başkanı 1999

Girişimcilik istikrarlı ve uygun makroekonomik koşulları gerektirmektedir. Düşük enflasyon, düşük ve istikrarlı reel faizler ve ekonominin temel dengelerini yaratan bir döviz kuru girişimcileri risk alması için sağlanması gereken önemli önkoşullardır.

Birçok Avrupa ülkesinde kamu kesiminin faaliyetleri, bütçel büyüklükleriyle ekonomik verimliliği, özel sektörü ve girişimciliği engelliyici seviyede sürdürmektedir. Yüksek kamu harcamaları ve ağır vergi yükü tüketici ve iş çevrelerinin güvenliğini sağlamakta, girişimciyi cezalandırmakta ve istihdamı azaltmaktadır.

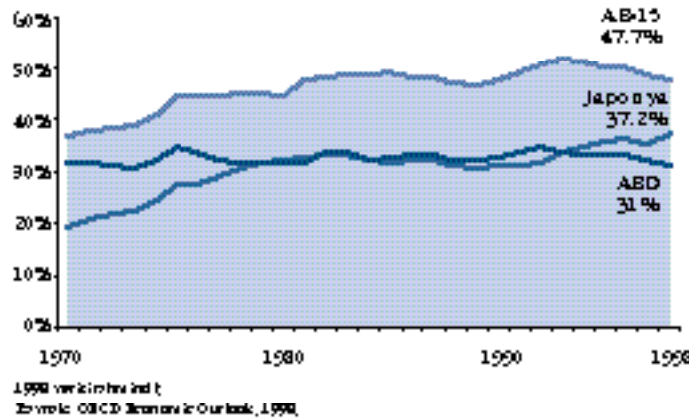
Son yıllarda AB'de yaşanan, ekonomik ve para birliğine yönelik süreç, girişimci için daha uygun bir makroekonomik ortam yaratmaktadır. Enflasyon oranları, faizler ve kamu kesmi açıklarını düşürülmesinde, bu süreç önemli bir rol oynamıştır. Ancak sorunlar halen devam etmektedir.

■ Kamu Kesiminin Küçültülmesi

Kama barcamalanaia seriyesi, kama kesimlala bāyāklāññānā ve ōel sekōrānā ac ōkūde dēkādēñānā
hyl birgōmergeskilc

Grafik 10: Toplam Kamu Harcamaları

(G5YIH'ya o m a l, 1970-1998)



TOPLAM KAMU BAKIMLARI

Hükümetlerin toplam barınma baki, yaklaşık olarak AB'nin GSYİH'sinin yarısını oluşturmaktadır. Her ne kadar bu miktar 1990'larını başına göre birazaltı gösteriyorsa da, ABD (GSYİH'nin %31'i) ve Japonya (GSYİH'nin %37'si) ile karşılaştırıldığında, baki yüksektir.

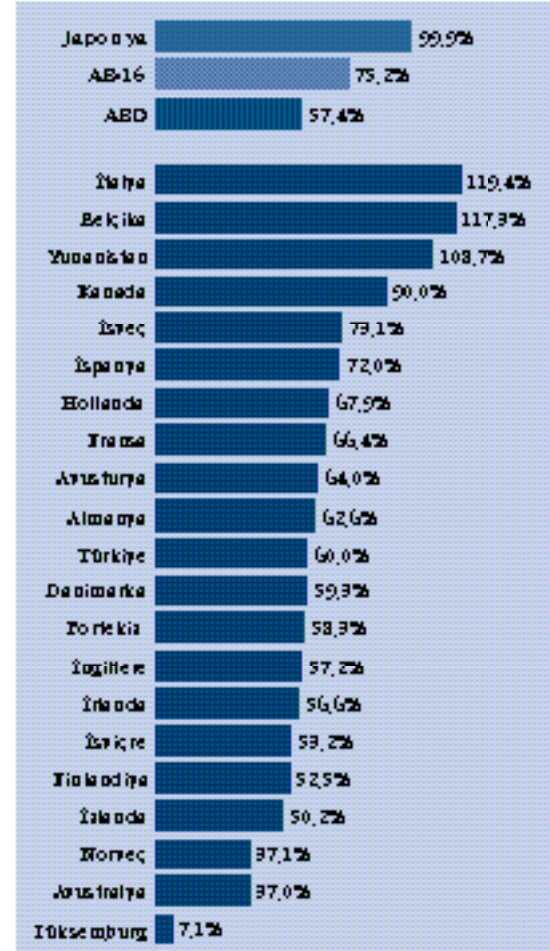
AB'de kamu bütçelerini büyük bir kısmı, gelir dağılımını düzenleyici bütçeler gibi katma değer yaratmaya ağırlık vermektedir. Kamu bütçelerini ancak çok küçük bir kısmı kamu yatırımlarına girmektedir. Kamu yatırımlarının GSYİH'ya oranı Japonya'da %6 iken AB'de bu oran 1990'dan beri düşerek %2'ye altına inmiştir.

Bu farklılıklar büyük ölçüde belirgin politika tercihleri ve demografik farklılıklardan kaynaklanır. Örneğin, bazı Avrupa ülkelerinde kamu kesiminin düşük verimlilikle çalıştığına da işaret etmektedir.

II-Girişimcilere İmkan Yaratmak

Grafik 11: Toplam Kamu Kesimi Borcu

(GSYİH'ya oranı, 1998)



Kaynak: OECD İktisadi Göstergeler, 1999.

KAMU KESİMİ BORÇLARI

AB'de yüksek kamu harcamalarına fonlanması, bir zamanlar tedbirli davranılarak yapılmıştır. Geçmişte gereğinden fazla yapılan borçlanma, hükümetin yıllık faiz harcamalarına önemli bir borç yükü eklemiştir.

Bir bütün olarak AB'de kamu borcu, GSYİH'nın %75'ine karşılık gelmektedir. ABD'de bu oran %57'dir. Avrupa dışındaki kamu borcunun boyutları çok önemli farklılıklar göstermektedir. Bu oran, en yüksek İtalya'da (GSYİH'nın %79'u) ve en düşük Lüksemburg'dadır (%7).

Birçok AB ülkesinde gelecekte yapılacak emekli maaş ödemeleri ve diğer sosyal güvenlik harcamaları çalışanların ve devletin geçmişte ödedikleri prim ve katkılarla tamamen garanti altına alınmış değildir. Ayrıca, demografik trendler mevcut sosyal güvenlik sisteminin gelecekte Avrupa'da birçok firmaya çok ağır yükler getireceğini göstermektedir.

► **Avrupa, kamu sektörünün verimliliğini artırmalı ve toplam kamu borç ve harcamalarını düşürmelidir.**

Avrupa Komisyonu, AB dışındaki sağlanan kamu hizmetleri için bir verimlilik kıyaslaması yapmalı ve üye ülkeler arasında en iyi uygulamaların transferini teşvik etmelidir.

Üye ülkeler gerekliliklerde özel kaynaklara başvurarak, kamu işletmelerinin özelleştirilmesi, devlet yardımlarının ve sosyal transferlerin azaltılması ve kamudaki altyapı harcamalarının artırılması kanallarıyla kamu harcamaları ve borç seviyelerini yeniden yapılandırmalıdır.

Ayrıca, üye ülkeler, kendileri fonlayabilmeyecek emeklilik sistemlerini katkılarını ve özel sektörün kamu hizmetlerini faaliyetleri altında giderek daha çok girilmesi sağlayarak, gelecekteki emeklilik ödemeleri ve diğer sosyal güvenlik harcamalarını düşürmelidir.

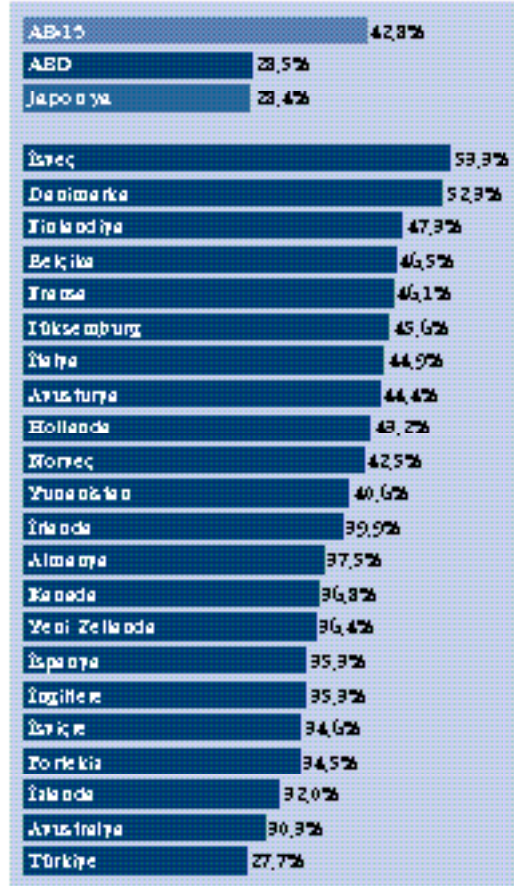
II-Girişimcilere İmkan Yaratmak

■ Özel Sektör Üzerindeki Yükü Hafifletmek

Bireyler ve özel sektör üzerinde bir yük oluşturucu vergiler, girişimciler ve yatırımcıların yerel olarak azaltılmaktadır.

Grafik 12 : Toplam Vergi Yükü

(Toplam vergi gelirlerinin GSYİH'ya oranı, 1997)



Kaynak: OECD Revenue Statistics, 1998,
(Q)1996 verisi

TOPLAM VERGİ YÜKÜ

Yüksek seviyedeki kamu harcamalarını karşılamak için yüksek vergiler toplamak gerekmektedir. Ortalama olarak AB'deki vergi gelirleri, sosyal güvenlik sistemi katkıları da dahil edildiğinde %42'ye ulaşmaktadır. Bu oran Japonya ve ABD'de %30'un altındadır. AB içinde ülkeler bazında önemli değişiklikler olsa da, bunları beşi ABD ve Japonya'daki seviyeleri üzerindedir.

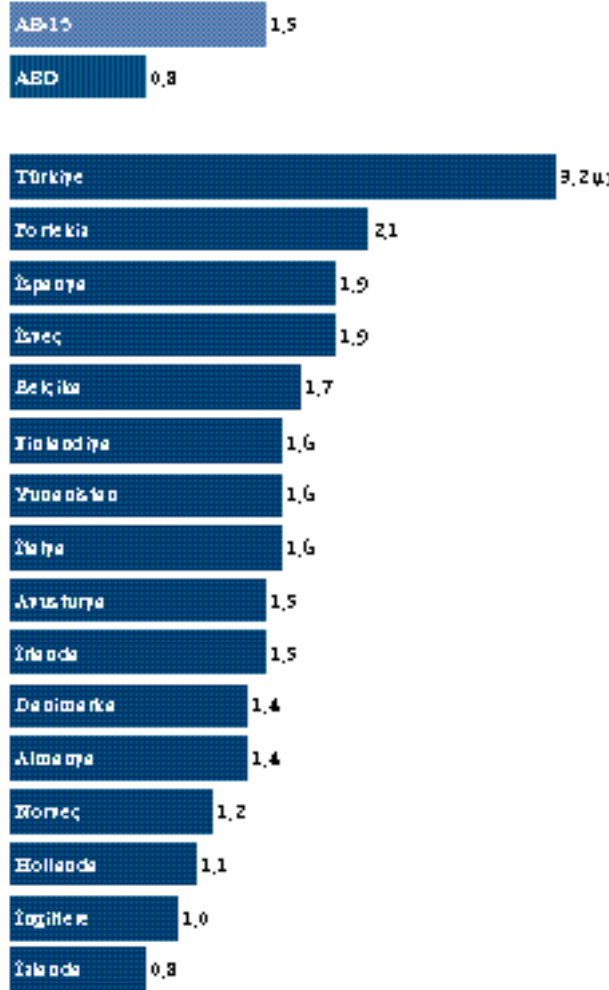
Vergi gelirlerini sağladığı temel kaynaklar da farklıdır. ABD ile karşılaştırıldığında, Avrupa ülkelerinin vergilerini daha büyük bir kısmını sosyal güvenlik katkıları (Avrupa'da %30 ve ABD'de %25) ve mal ve hizmetler üzerinden (Avrupa'da %31 ve ABD'de %17) topladığı ortaya çıkmaktadır.

İşgücü üzerindeki yüksek vergiler (dolayısıyla yüksek ücretler), işgücü talebini doğrudan ve mal ve hizmet talebini dolaylı olarak düşürmektedir. Daha yüksek vergi ve mal ve hizmet fiyatları ise, mal ve hizmet talebini doğrudan ve işgücü talebini dolaylı olarak düşürmektedir.

II-Girişimcilere İmkan Yaratmak

Grafik 13 : Özel Sektöre Bağımlılık Oranı

(Özel sektördeki her ücretli tarafından desteklenen yetişkin sayısı)



Kaynak: İsveç Çalışanlar Sendikası, ulusal veriler, 43 taksit

ÖZEL SEKTÖRE BAĞIMLILIK

Transfer ödemelerinin sürekli artması, kamu kesimi istibdamının genişlemesi ve işgücüne düşük seviyelerde katılım, AB'de özel sektördeki her 1 çalışanı 1.5 yetişkini 'desteklediği' anlamına gelmektedir. ABD'de özel sektördeki her 1 çalışan ise 0.8 yetişkini desteklemektedir.

Bu oran Avrupa'da bile çok önemli farklılıklar göstermektedir. Her ne kadar oran, İzlanda'da 0.8 ve İngiltere'de 1.0 seviyelerinden İspanya ve İsveç'te 1.9 seviyeleri arasında değişiklik gösterse de, İzlanda barındırdığı tüm Avrupa ülkelerinde özel sektör çalışanına üzerindeki yük ABD'dekinin üzerindedir.

► *Avrupa, acilen vergi yükünü hafifletmelidir. Aynı zamanda, özel ve kamu sektörleri arasında da, daha iyi bir denge kurulmalıdır.*

Üye Ülkeler, bireyler ve şirketler üzerindeki vergi yükünü, bu yükü başka alanlara kaydırmadan hafifletmelidir. Bu yükü bir kesimden diğerine kaydırmak çözüm değildir.

Üye Ülkelerde, kamu ve özel faaliyet alanı dışındaki hizmetleri kesim dışından temin etmelidir. Ayrıca, kamu hizmetlerinde, hizmet sağlama ve hizmet sağlama birleştirilerek ayrılmalıdır.

III-Risk Alışışlarşın Ödüllendirilmesi

Bu bölüm, girişimci faaliyetlerin artırılması amacıyla, Avrupa'daki riskler ve ödüller arasındaki dengenin geliştirilme yollarını incelemektedir.

"Risk sermayesinin ve borsası sermayesinin kullanımı yoğunluğu ve yaygınlığı nasıl vergilendirildiğiyle göre belirlenir"

Avrupa Komisyonu:
"Risk Sermayesi: Avrupa Birliğinde İstihdam Yaratmak İçin Gereksinimler"
1998

Girişimciler ve yatırımcılar sık sık kişisel bakımdan risk alırlar. Karşılığında aldıkları riske eşdeğer ödüller kazanmak isterler.

Ödüller çok değişik şekilde olabilmektedir. Bazı girişimciler ve yatırımcılar için kişisel tatmin veya insanlar tarafından tanınmak önemlidir. Toplum içinde iş dünyasına ve girişimlere karşı takınılan tavırlar, girişimcileri ne ölçüde maddi olmayan bu tür kazanımlar elde edebileceklerini etkilemektedir.

Hükümet politikaları risk ve ödülleri kuvvetlendirmektedir. Örneğin iflasın faturasının yüksek olması, başarısızlığı derinleştirerek, finansal riski artırmaktadır.

Bununla birlikte, birçok yatırımcı ve girişimci için, finansal ödüller önemlidir. Bunlar, bir işletmenin, vergi sonrası yıllık nakit akışlarıdır. Bu finansal ödüller, işletmenin zaman içinde oluşan **vergi sonrası** değeri şeklinde oluşabilmektedir. Bu yüzden kamu politikaları, risk almanın finansal ödüllerini belirlemede önemli bir rol oynamaktadır.

Başta işgücüne uygulanan vergiler olmak üzere, bazı kamu politikaları Avrupa'daki girişimcileri rekabet gücü bozup işletme maliyetlerini artırmaktadır.

İşletme karlarını ve kar paylarını yüksek seviyelerde vergilendirilmesi, yatırımcıları ve girişimcileri özel teşebbüslere yaptıkları yatırımlarla kazandıkları risk primini azaltmaktadır. Servet, bağışlar ve mirastaki yüksek vergi yükü, risk alıcılarını olumsuz etkilerken, Avrupa'daki girişimciler ve yatırımcıları istegini azaltmaktadır.

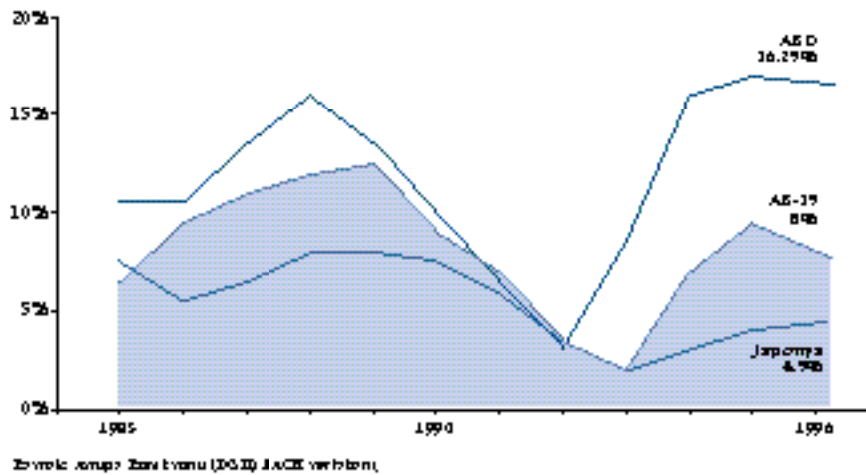
III-Risk Alışışlarşın Ödüllendirilmesi

■ Büyümenin Öneminin Artması

Girişimciler ve yatırımcılar için vergi sonrası yıllık karlılık, faaliyetleri ile ve yatırımlarını risklere karşı yatırımla eşitli prim kazanabilmesi ve gelecekteki büyümeyi finanse etmeye yeterli kaynak kazanabilmesi için önemli bir göstergedir.

Grafik 14: Özsermaye Karlılığı

(İmalat sanayiinde faiz ve vergi sonrası karın özsermayeye oranı, 1985-1996)



ÖZSERMAYE KARLILIĞI

Avrupa Birliği'nde vergi sonrası özsermaye karlılığı yaklaşık olarak ABD'dekinin üçte biri kadardır. 1985-1996 arasında Avrupa Birliği'ndeki işletmeler ortalama olarak vergi sonrası kazançlarının %8,5'ini özsermayeden elde ederken, ABD'de bu oran %12'dir. Bu, yatırımcıların ve girişimcilerin Avrupa Birliği'nde yeni yatırımlar yapma isteğini önemli ölçüde azaltmıştır.

Gelirleri ABD'de Avrupa'ya oranla daha yüksek olmasının çeşitli nedenleri vardır. Yönetim kararları bunlardan biridir. Ancak Avrupa'daki hükümet politikaları da gelirleri düşürmektedir. Özellikle işgücüne verilen ücret dışı ödemeler ve yasal ve idari düzenlemelerin fazla olduğu sektörlerde üretilen yüksek fiyatlı mal ve hizmetler Avrupa'da işletme maliyetlerini artırmaktadır. Birçok Avrupa ülkesinde işletme karından yüksek vergi alınması da gelirleri düşürmektedir.



Avrupa'nın iş yapmayı teşvik edecek bir vergi sistemine ihtiyacı vardır.

Üye Ülkelerle şirketler üzerindeki toplam vergi yükünü azaltmaları gerekmektedir. Bunun için birçok Avrupa ülkesinde ücret dışı işgücü maliyetlerinde ve kar ve temettüleri uygulanan vergi oranında indirim yapılmasına ihtiyaç vardır.

Aynı zamanda Üye Ülkelerle devletlerle, yasal ve idari düzenlemelerle fazla olduğu piyasalarda girdi maliyetleriyle azaltması için piyasaları serbestleştirmeleri gerekmektedir.

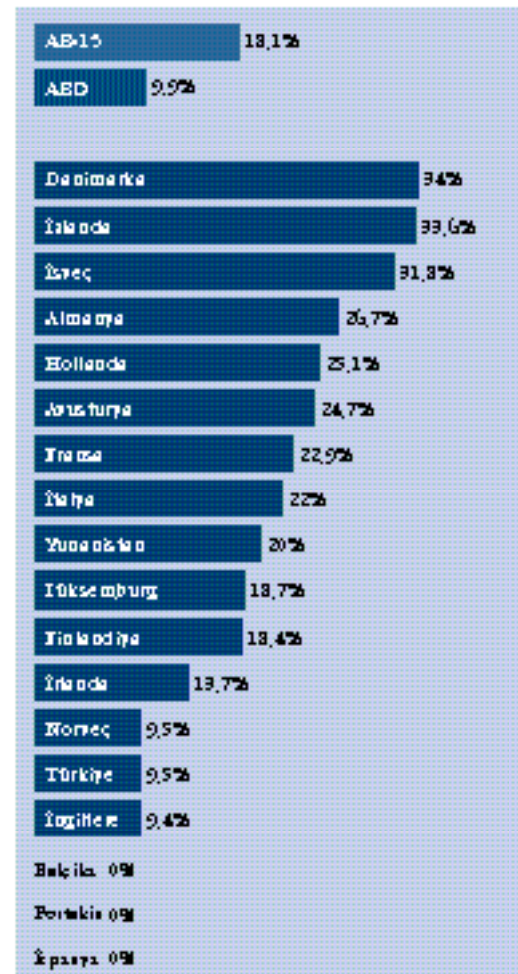
III-Risk AlŒcŒlarŒn ŐdŒllendirilmesi

■ Uzun Dönem Büyümenin Ödüllendirilmesi

Birçok girişimci işle, ailesi ödün, firmasının zaman içinde oluyordığına ileri bakiyeleriyle değerkli. Bazı girişimciler bu ailesi ödün işleri de vermek yoluyla paraya çevirmeyi, bazıları ise işleri çocuklarına bırakmayı tercih ederler.

Gratik 13: Şirketin Eldeğiştiriminde Uygunlanan Vergi Oranları

(Missions des Indes, 1998)



Ju heceptabr 14-16. Ju birg Kaverli hmadis la gr,
 12min dgar, ong nurekci togbrug vor na hke
 rna bna gr,
 Zvrc: 1911.

ŞİRKET DEVİRLERİNİN VERGİLENDİRİLMESİ

Girişimci ve yatırımcılar tarafından elde edilecek mabii ödülün belirlenmesinde devletin vergi politikası temel rol oynamaktadır. Bir şirket devredildiği zaman Avrupa ülkeleri tarafından sermayenin %34'ünü vergi olarak almaktadır. Bu oran ABD'de %10'un altındadır.*

Servetini ve mirasını vergilelendirilmesiz girişimleri niteli değerini düşümmektedir. İğ bir başka aile üyesine devredildiği zaman yüksek vergiler, bazı durumlarda, vergi yükümlülüğünü karşılayabilmek için işin dağılmasına yolaçmaktadır.

[illegible]

► Avrupa'nın, ticari faaliyetlerin devamı büyümesini teşvik etmesi gerekmektedir.

Üye Ülkeler İşletme varlıkları üzerinden alınan vergiset ve lotikal vergilerle ve başarılı bir iş kurmasının sonucu sağlanan sermaye artışı üzerinden alınan gelir vergileri azaltmışlardır.

"Girişimci faaliyetleri, kamu tarafından projeleri finanse edebilecek, iyi işleyen sermaye piyasalarına ihtiyaç vardır."

OECD:
"Girişimciliğin
Yaygınlaştırılması
ve Teşviki:
Tematik
İnceleme". 1998

Bu bölüm, girişimci faaliyetleri arttırmak amacıyla Avrupa sermaye piyasalarının işleyişini geliştirmenin yollarını incelemektedir.

İyi işleyen bir sermaye piyasası girişimciler için önem taşımaktadır. Girişimciler, gelişmiş bankacılık ürünlerine, çeşitli borç ve öz sermaye türlerine, yenilikçi risk yönetim ürünlerine ve uzman finansal danışmanlık desteklerine ihtiyaç duymaktadırlar.

Girişimciler, şirketin gelişiminin değişik evrelerinde değişik sermaye türlerine gereksinim duymaktadırlar.

İlk evrede öz sermaye önem taşımaktadır; öz sermaye, genellikle girişimcileri kendi birikimlerinden ve ailelerinden, arkadaşlarından veya "yardım melekleri" nin yatırımlarından oluşmaktadır. Hanehalkının tasarruf yetisi bu açıdan önemlidir.

İlk gelişme evresinde, KOBİ'ler için tercih edilen finansman kaynağı "dağıtılmayan kar payları"dır. Bu bakımdan, girişimciler için bu kazançlardan alınacak vergi ciddi bir önem taşımaktadır. Ancak, çoğu ileri teknoloji kullanan, ARGE ağırlıklı şirketler için ilk gelişme evrelerinde şirket dışı finansman kaynakları da gereklidir.

Hızlı gelişme evrelerinde, şirket dışı finansman kaynakları bütün girişimciler için daha da önem kazanır.

Risk sermayesi yatırımı Avrupa'da, ABD'ye göre daha azdır. Bunun ötesinde, yatırım niteliği de farklıdır. Avrupa'da yatırım, yüksek teknoloji kullanan sektörlerde ilk evre yatırımlarından uzaklaşmış ve orta teknoloji kullanan sektörlerde şirketlerin yeniden yapılanması aşamasında başvurulan son evre yatırımlarına doğru kaymıştır. Risk sermayesi veya diğer özel yatırım fonu arzı, bir bakıma, mali kuruluşların yatırım kararlarına bağlıdır. ABD'de yasal düzenlemeler mali kuruluşların özel yatırım fonlarına yatırım yapmasına izin vermektedir. Ancak bu konuda Avrupa düzenlemeleri daha az destekleyicidir; bu yatırımların niteliği ve miktarı üzerinde sınırlamalar getirilmiştir.

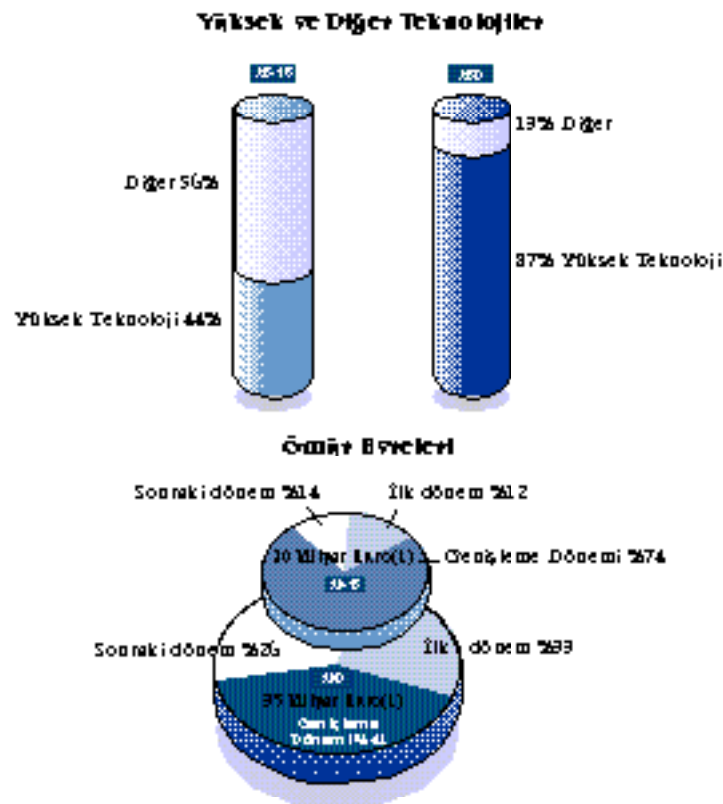
IV-Büyüyen Şirketleri Finanse Etmek

■ Riskli Girişimlere Yatırım Yapma

Şirket dışı sermaye kapıları da açık olması, girişimcilik açısından önemlidir. Bu konuda farklı kaynaklar bulunması da gerekir, en iyi bilinen ve kullanılan kaynak, risk sermayesidir.

Grafik 16: Risk Sermayesi Yatırımı

(Buy-out'lar barik, net yatırımlarda yüzde payı)



(4.) *Top Five Marine Corps, 1992-1993*

RİSK SERMAYESİ

Son yıllarda Avrupa'da risk sermayesi sağlamak kolaylaşmıştır; ancak Avrupa'da ortaya çıkan risk sermayesinin yarısı "Yönetimsel Satışlar - *Management Buy-outs*"la yatırılmıştır. Bu nedenle, Avrupa ve ABD'deki "yeni ve genişleyen" girişimlere yapılan yatırım miktarları önemli oranda farklılaşmaktadır.

Bunun temel bedele rişden birj Amerikalı yatırımcı ve girişimcilere kıyasla Avrupalı yatırımcı ve girişimcilerin farklı risk/getiri profillerinin olmasıdır. Ancak bu da, Avrupa yasal ve mali sisteminin bir sonucudur.

"Satılmalara" yatırımları baricinde, Avrupa'da yatırılmış risk sermayesi stoğu kişi başına 55 Euro iken, ABD'de 136 Euro olmaktadır.

Yatırım türü de farklılık göstermektedir. Avrupa'ya kıyasla ABD risk sermayesi endüstrisinin, ileri teknoloji kulübü sektörüne yatırım iki kat "ilk dönem" kuruluşa aşamasında olan risk sermayesi yatırımları temelinde ise üç kat fazladır.

* "Özellikle bu kullrren" olarak, Zmrakozki Brnler, Ofi ve Bgtyor dneyeri, Bzdy, Kelerbyon ve Brly h dneyeri ve Bby Izrbri Brly h i qerakend k

► Avrupa, yatırımcıları her türlü teknoloji kullanan sanayilerin kuruluş aşamasında olan şirketlerle bilirse senetleri aracılığıyla finansman bulmaya olanak verecek bir ortam yaratmalıdır.

Ayrıca Komisyon, AB'de risk sermayesi yatırımlarını etkileyecek yasal ve mali sistemlemler esaslarını kıyaslama yaparak ortaya koymalıdır. Bu girişim, bilse senelerlece yatırım ortamını geliştirmek amacıyla, Üye Ülkeleri geçmiş deneyimlerden öğrenme sürecine katkı sağlamalıdır.

Üye Ülkeler, iyi işleyen bir risk sermayesi piyasası yaratmak için harekete geçmelidirler.

IV-Büyüyen Şirketleri Finanse Etmek

■ Mali Piyasaların Gelişimi

Finansal kurumların yatırım şekli, özel yatırım fonlarının miktarını belirleyen temel faktörlerden biridir.

HİSSE SENEDİ YATIRIMI

1970'lerin sonunda yapılan yasal düzenlemeler, ABD'de risk sermayesi endüstrisinin ölçeğini ve fonlanmasını değiştirmiştir. Emeklilik fonları, sigorta şirketleri ve yatırım fonları ABD'de hisse senetleri ve risk sermaye fonlarına önemli bir kaynak oluşturmaktadır. Avrupa'da ise, yasal ve kültürel faktörler finansal kuruluşların hisse senetlerine ve risk sermayesi piyasasına yatırım yapmasını sınırlamaktadır.

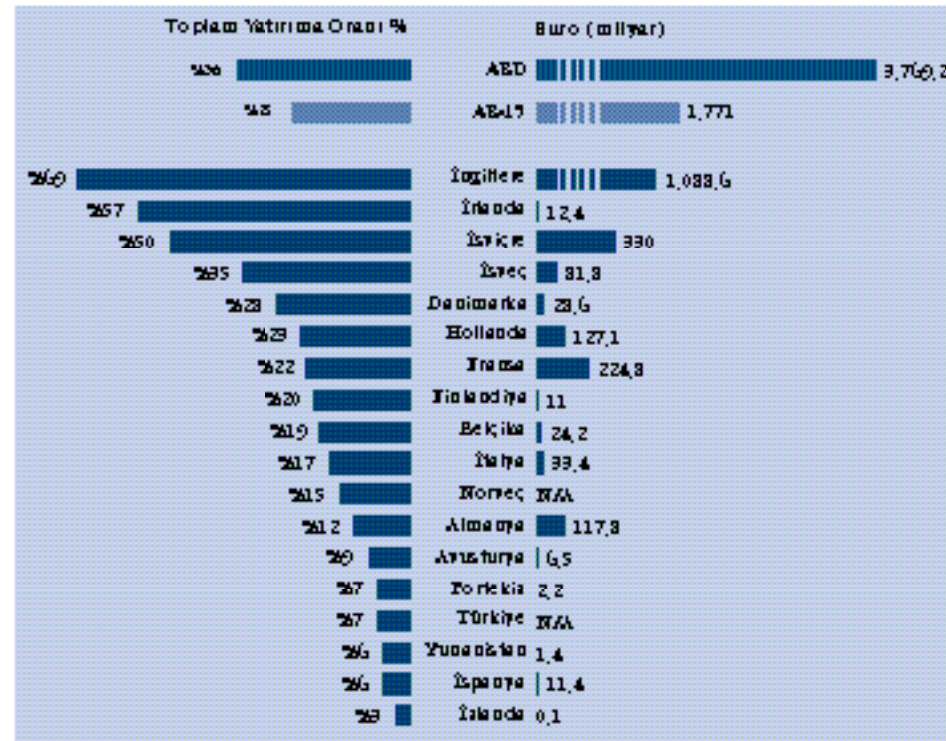
Avrupa'da mali kuruluşların hisse senedi yatırım bütçesi tüm yatırımlarına oranı ortalamada ancak %25 iken, ABD'de bu oran %36 olmaktadır. Sadece İngiltere, İrlanda ve İsveç'te kurumsal yatırımların GSYİH'ya oranı ABD'deki oranı üstünde kalmaktadır. Ancak bu ülkelerde bile "çok riskli" risk sermaye fonlarına yatırım azdır.

Hisse senetleri piyasası birleşme ve devralmaları kolaylaştırmak açısından da sanayinin yapılandırılmasında önemli ve olumlu bir rol oynamaktadır.

Ancak, bu okunaklar Avrupa'da çok daha sınırlıdır, çünkü kuruluşların hisse senetlerine yaptıkları toplam yatırım miktarı ABD'de (3769 milyar Euro) Avrupa'dakinden (1771 milyar Euro) iki kat fazladır.

Grafik 17: Hisse Senedi Yatırımı

(1995)



Kaynak: OECD "Structuring Investment Securities" Workbook, 1997.

IV-Büyüyen Şirketleri Finanse Etmek

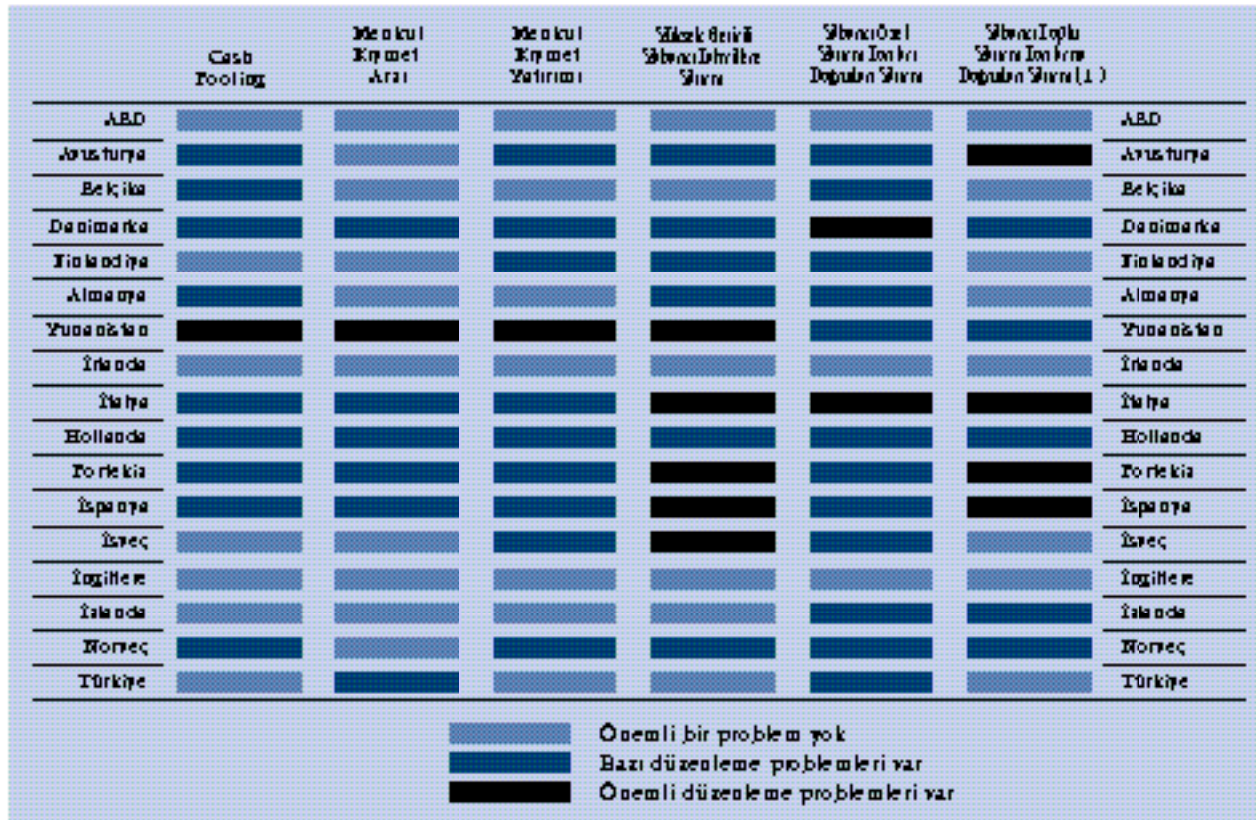
FİNANSAL BİZMETLERDE TEK PAZAR

Birçok Avrupa sermaye piyasası girişimcileri ihtiyaçlarını karşılamakta yetersizdir. Bunun temel nedenlerinden biri Tek Pazar'ı parçalayan ve rekabeti engelleyen ulusal düzenlemelerin uygulanmaya devam etmesidir.

Ekonomik ve Parasal Birlik'in durumu iyileştirmesine karşılık, Tek Pazar'ın, özellikle mali hizmet sektöründe, tamamlanmış olması tüm faydalarını hissedilmesini engellemektedir. Ulusal düzenlemeler, ABD ile karşılaştırıldığında birçok Avrupa ülkesinde girişimcilerin sınırötesi fonlama maliyetlerini düşürülmesini (nakit biriktirme yoluyla), daha düşük maliyetli borçlanma çeşitlerine ulaşabilmesini (ticari senetler ve yüksek getirili tabviller yoluyla) ve sermaye kaynaklarını çeşitlendirilmesini (özel yatırım fonları yoluyla) zorlaştırmaktadır. Ayrıca, yatırımcıların portföylerini Pas-Avrupa temeliinde dengelemeleri de zorlaştırmaktadır.

Grafik 18: Finansal Hizmetler

(Seçilmiş sermaye piyasası faaliyetlerine yönelik düzenleme problemleri, 1998)



Kaynak: TAYG
 (1) En Merak Veren Soru

► Avrupa, özel yatırımların fonları piyasasındaki büyümesini teşvik etmelidir.

Avrupa Komisyonu ve üye ülkeler mali piyasalarda Tek Pazar'ı tamamlamak için harekete geçmektedirler. Özellikle, Avrupa Birliği içinde rekabeti engelleyen ve mali kuruluşların özel yatırım fonlarına yatırım yapmasını önleyen ulusal düzenlemeleri ortadan kaldırılmaktadır.

"Kısmen geleceği, araştırma çalışmalarında sınırındaki yüksek teknoloji ve bilgi birikimiyle dayalı çağrıştımlarla elliyedir. Bu çağrıştımlar yalnızca Avrupa pazarı ve sahasıyla geleceği değil, bütün Avrupa toplulukları geleceğidir."

Romano Prodi,
Avrupa
Komisyonu
Başkanı,
Avrupa
Parlamentosunda Yaptığı
Konuşma,
Nisan 1999

Bu bölüm, başarılı girişim faaliyetlerinin artırılması amacıyla mal ve hizmet piyasalarını serbestleştirme yollarını incelemektedir.

Girişimciler tüketicilerin ihtiyaçlarını karşılayarak servet yaratmaktadır. Bu yüzden, girişimcinin başarılı olup olmadığını gösteren tek önemli faktör, üretilen mal veya hizmete olan talebin seviyesi ve niteliğidir. Dinamik ve rekabetçi pazarlar yeni işlerin kurulmasını teşvik etmektedir.

Pazarlar mal ve hizmetleri kritik girdilerini girişimcilere sağlanmaktadır. Küçük ve orta büyüklükteki şirketler çoğunlukla dışardan tedarik ettikleri mal ve hizmetlere bağımlıdır.

Yeni bilimsel gelişmeleri tüketicilerin istediği mal ve hizmetlere dönüştürebilme kabiliyeti, girişimciliğin anahtar öznesidir. Avrupa bu alanda diğer ekonomilere göre daha az etkindir.

Aynı zamanda, yeni hizmetleri, yeni dağıtım biçimlerini, ve yeni iletişim ve haberleşme teknolojilerini (İHT) temel alan pazar fırsatları Avrupa'da ABD'den daha azdır. Bunun birçok nedeni vardır. Birçok Avrupa hükümeti piyasa faaliyetlerine çok müdahale edip, işgücü piyasasına katı kuralları uygulamaktadır. Avrupa'da yeni teknolojilere yatırımı özendirici firmalararası rekabetin etkinliği daha düşüktür.

Yeni ürünleri taşıdığı riskleri alma açısından, Avrupalı tüketiciler ABD'deki tüketicilerden daha isteksizdir. Ayrıca ABD'li üreticiler yeni teknolojileri uygulamaya daha fazla isteklidir.

Avrupa'da girişimciler, piyasaya girişlerinde ABD'den daha fazla kurumsal engelle karşılaşmaktadırlar. Yeni özel limited şirket kurmak için gerekli maliyet, süre ve sermaye Avrupa'da çok yüksektir.

Avrupa'daki temel girdi maliyetleri genellikle ABD'dekinden daha yüksektir. Faktör ve ticari servis piyasalarının serbestleşmesindeki yavaş gelişme, bunun en önemli nedenlerinden biridir.

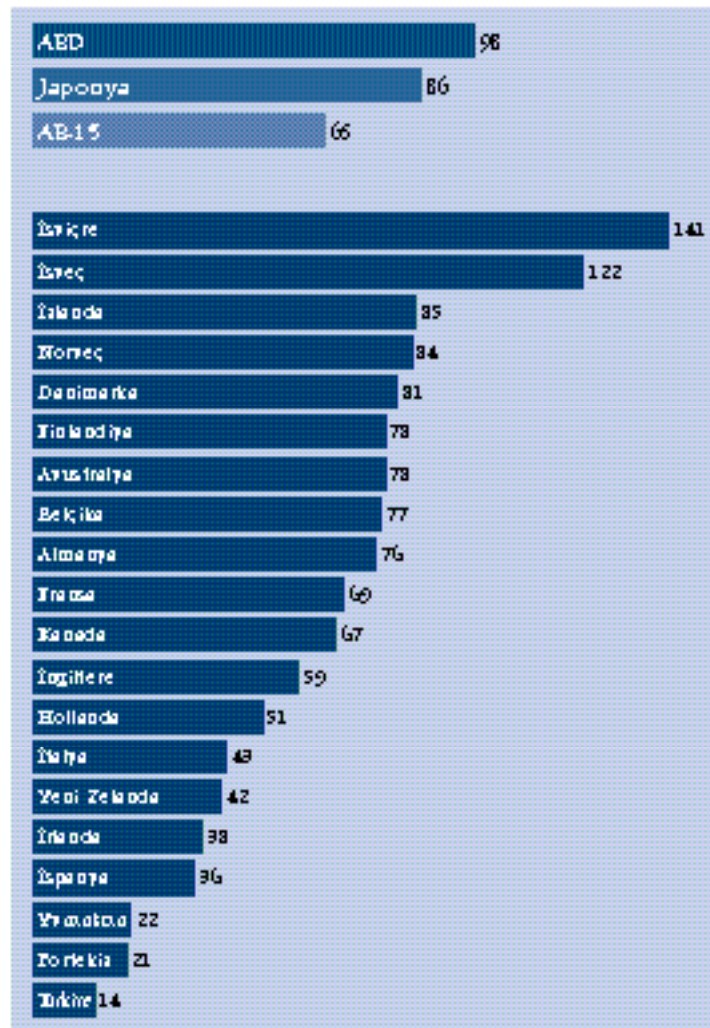
V-Pazar Potansiyelinin Ortaya Çıkması

■ Bilimsel Fırsatlardan Yararlanılması

Temel araştırmalarındaki bilimsel keşifleri ticari başarıya dönüştürmek rekabet için önemlidir. Bu da biyoteknoloji, mikro-elektronik, madde bilimi ve bilgisayar yazılımı gibi alanlardaki yüksek teknolojilerden yararlanılmasını gerektirmektedir.

Grafik 19: AR-GE için Yüksek Öğrenim Harcaması

(Kişi başına Euro, 1997)



Kaynak: OECD Bilimsel Bilgi ve Teknoloji Göstergeleri, 1998

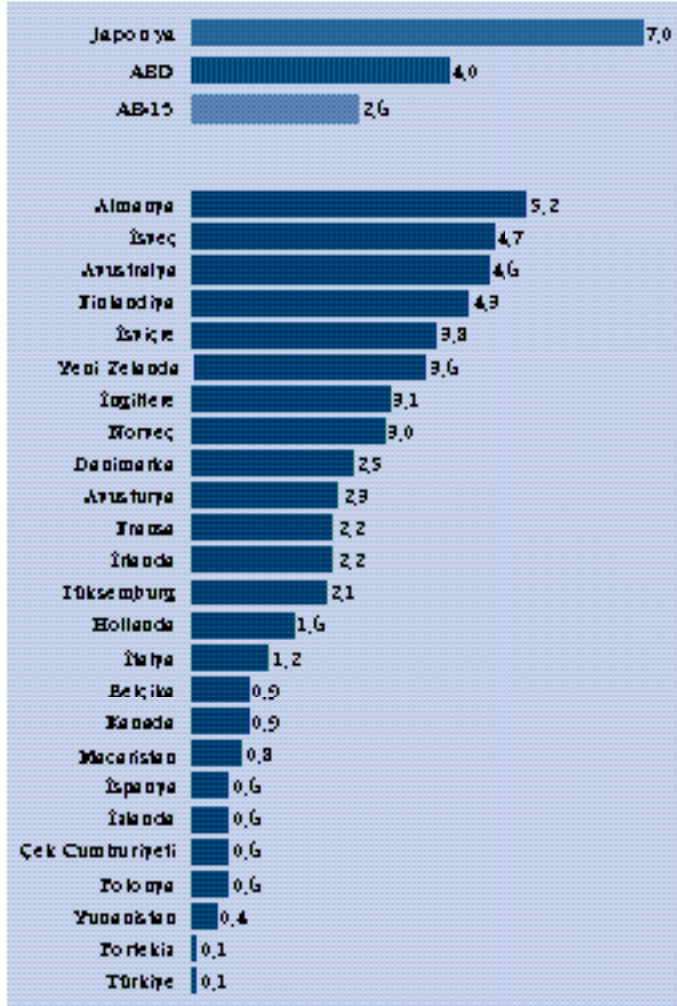
AR-GE İÇİN YÜKSEK ÖĞRETİM HARCAMASI

İleri ekonomilerde yeniliklerin yaratılması bilimsel altyapıya yatırım yapılmasına bağlıdır. Bu aktivitelerin büyük bir kısmı üniversitelerde ve kamu tarafından finanse edilen araştırma merkezlerinde gerçekleştirilmektedir.

Avrupa Birliği'nde yüksek öğretimdeki araştırma geliştirme harcamaları kişi başına 65 Euro ile, ABD'den (98 Euro) üçte bir, Japonya'dan (86 Euro) dörtte bir daha azdır. Bunun yanı sıra, kamu sektörü tarafından finanse edilen araştırmalarda Avrupa Birliği'nin 15 ülkesi arasında tekrar görülmektedir.

Grafik 20: Patent Sayısı

(Yerleşiklerin ulusal patent başvuruları, her 10,000 kişi için, 1996)



Source: OECD, *Science and Technology Indicators*, 1998

PATENT SAYISI

Yeni bilgi yaratıldığında, bunun ticari hale getirilmesi gerekmektedir. Bu potansiyelin bir göstergesi alınan patent sayısıdır.

Avrupa Birliği'nde yerleşiklerin ulusal patent için yaptıkları başvuru sayısı ABD'deki'den %35 daha azdır. Bu durum kısmen, Avrupa Birliği'nde ki araştırma ve geliştirme harcamalarını ABD'dekilere ve Japonya'dakilere göre daha düşük seviyede olmasından kaynaklanmaktadır. Araştırma şirketleri arasında ortak çalışma ve teknoloji transferi seviyesinin düşük olması bir başka nedendir. Bütün bunlar, yüksek teknoloji buluşlarını araştırma enstitülerinden özel sektör şirketlerine geçiş potansiyelini azaltmaktadır.

Avrupa ülkeleri tek tek ele alındığında patent başvuru sayısı çok yüksektir. Mesela, Almanya, İsveç ve Finlandiya'da başvuru sayısı ABD'deki'den daha fazladır. Fakat, Belçika, İspanya, Yunanistan ve Portekiz olmak üzere, bir çok Avrupa ülkesinde patent başvuru sayısı ABD'deki'den önemli ölçüde düşüktür.

► Avrupa yeni bilimsel fırsatlarından daha iyi yararlanmalıdır.

Avrupa Komisyonu ve üye ülkeler araştırma ve geliştirmeye yönelik kamu yatırımlarını artırmalıdır. AR-GE için kamu desteği Paç-Avrupa perspektifi içinde değerlendirilmeli ve gerekli durumlarda "European Centres of Scientific Excellence" kurulmalıdır.

Araştırma enstitülerinde yeni araç ve bilimsel ekipmanla donatılabilmesi için, üye ülkeler akademik birimlerle şirketlerin beraber çalışmalarını zorlayarak en iyi kalitede yapılmalıdır.

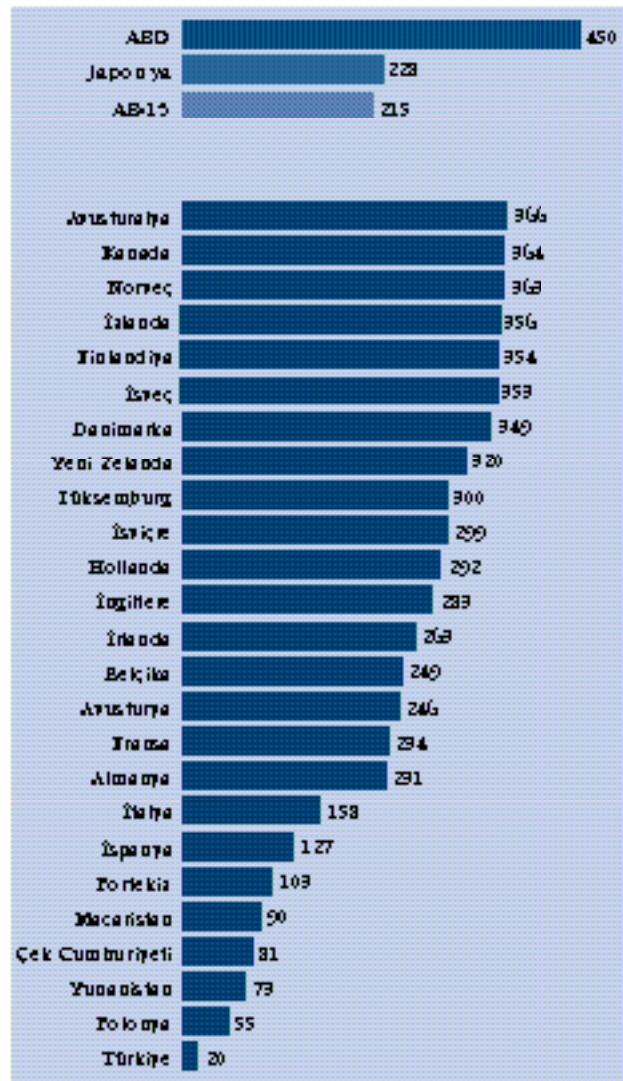
V-Pazar Potansiyelinin Ortaya Çıkması

■ Yeni Tüketici İhtiyaçlarının Hedeflenmesi

Girişimciler ve yatırımcılar, pazar fırsatlarını sermayeye dönüştürmektedirler. Bu nedenle yeni ürün ve hizmetlere olan talebin ölçülmesi ve ahenliği önemlidir.

Grafik 21: Bilgisayar Kullanımı

(Her 1,000 kişiye düşen bilgisayar sayısı, 1997)



Source: Computer Industry Almanac 1998

BİLGİSAYAR KULLANIMI

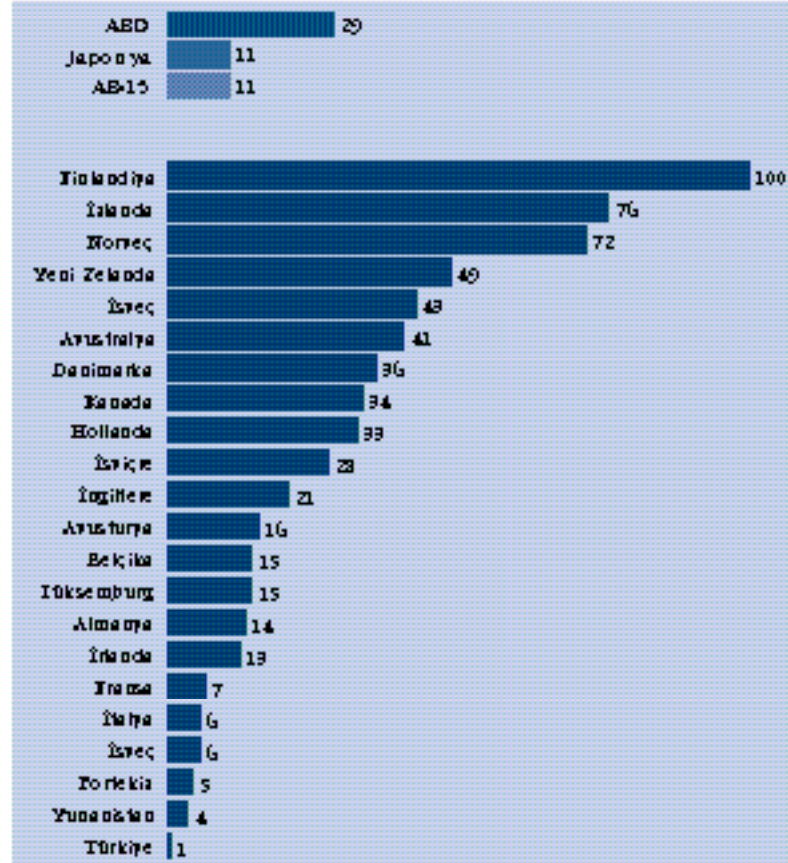
İletişim ve Haberleşme teknolojisindeki devrim, bilim altyapısındaki büyük atılımın meydana getirdiği girişimciler için yeni piyasa fırsatlarını en önemli örneğidir. Teknoloji yeni pazarlar, tüketicilere yeni hizmet yöntemleri ve yeni dağıtım kanalları ile girişimcileri çekmektedir. Aynı zamanda iletişim ve haberleşme teknolojisi girişimcilere, bilgisayar yazılımlarının gelişmesi, bakım ve destek hizmetlerinde önemli ve temel fırsatlar yaratmaktadır.

Bu yeni pazarların büyümesi konusundaki en önemli gösterge kişisel bilgisayarların yaygınlaşmasıdır.

Kişisel bilgisayarların yaygınlığı ortalama olarak Avrupa Birliği'nde ABD'dekiinin yarısı kadardır. 1000 kişiye düşen bilgisayar sayısı AB'de 215 iken ABD'de 450'dir. Avrupa içinde de büyük farklılıklar olmasına karşılık yayılma oranı Avrupa'daki bütün ülkelerde ABD'dekinden daha düşüktür (Yunanistan'da 79 iken Finlandiya ile İsveç'te 354).

Gratik 22: İnternet Kullanımı

(Her 1000 kişiye düşen internet bağlantısı, 1998)



Kaynak: OECD Comenius Programı Outlook, 1999

İNTERNET KULLANIMI

Girişimciler başarılı olmak için sık sık mevcut ürünlerine yeni dağıtım kanalları bulurlar. İnternet, girişimcilere, tüketicilere yeni yollarla (kitapçılık, turizm ve organik sebzeler gibi farklı sektörlerde) ulaşabilme fırsatları tanımaktadır.

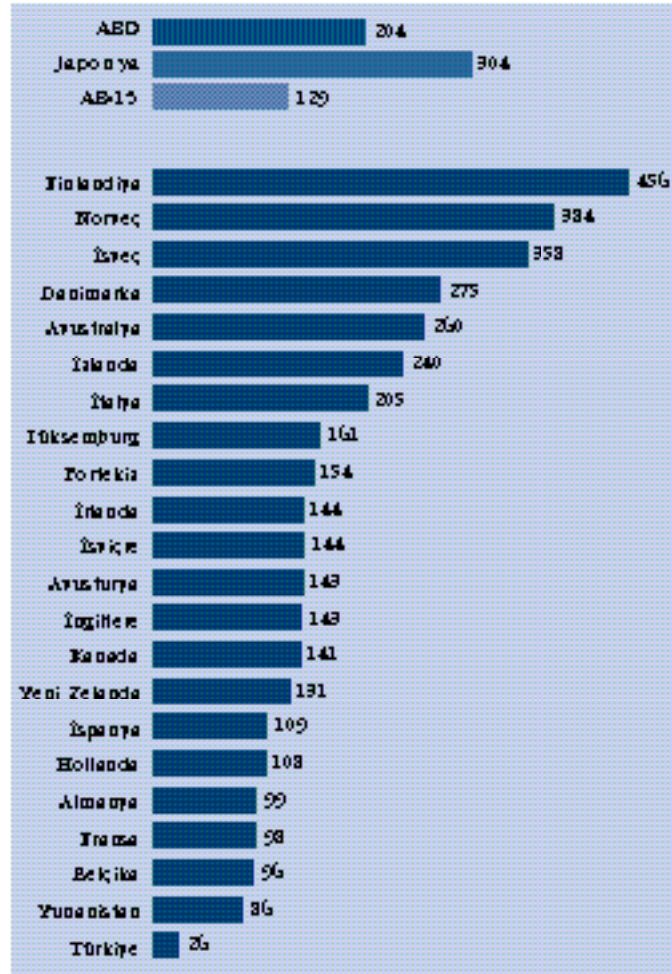
Bu yeni teknolojinin yaygınlaşması da Avrupa'da (her 1,000 kişiye 11 internet bağlantısı) ABD'dekiinden (1,000 kişiye 29 internet bağlantısı) çok daha azdır.⁴

Avrupa Birliği'ndeki ülkeler arasında da önemli farklılıklar vardır. Kuzey Avrupa ülkelerinde internet kullanımı ABD'dekiinden daha yaygındır: Danimarka'da 1,000 kişiye 36 internet bağlantısı varken, bu sayı İsveç'te 43, Norveç'te 72 ve Finlandiya'da 100'dür.

(4) İnternet bağlantısı, internet servislerine her hafta erişim için gerekli olan her türlü elektronik ve telekomünikasyon bilgileri içerir.

Grafik 23: Cep Telefonu

(Her 1,000 kişiye düşen cep telefonu sayısı, 1997)



Kaynak: OECD Compendium of Indicators, 1999

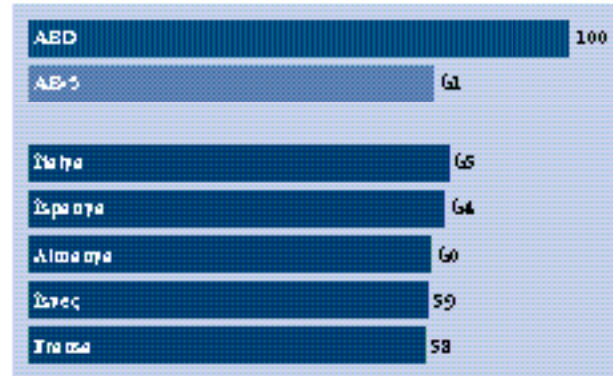
CEP TELEFONU

Yeni pazar fırsatları için bir başka göstergesi mobil telefonun yaygınlaşmasıdır. Mobil telefonların yaygınlığı, yeni ve önemli bir pazarın gelişme bizi ve girişimciler için buna bağlı işleri geliştirme fırsatlarını göstermektedir.

Her 1,000 kişiye düşen mobil telefon sayısı Avrupa'da sadece 129 iken ABD'de 204'tür. Kuzey Avrupa ülkeleri yine istisnadır. Bu bölgedeki hükümetler telekomünikasyon sektörünü serbestleştirip ürünler için net standartlar koymuşlardır. İsveç'te 1,000 kişiye 358, Norveç'te 384 ve Finlandiya'da 456 mobil telefon düşmektedir. Bu durum, yeni şirketlerin girmesini kolaylaştırmış, yeni teknoloji kullanım maliyetini indirmiş ve telekomünikasyona bağlantılı sektörlerdeki girişimci beklentilerini teşvik etmiştir.

Grafik 24: Hizmet Sektörü Potansiyeli

(Zımsı geliris sat başı işgücü maliyetine oranı, perakende ticaret ABD=100, 1995)



Kaynak: The McKinsey Global Institute, "Spending Abroad in Europe", 1995

BİZMİTLER

Emek yoğun hizmetlerdeki (eğlence, sağlık, çocuk bakımı, emeklilik, konaklama, ve turizm gibi) pazar fırsatları girişimciler için önemlidir. Bunlar aynı zamanda işgücünü artırması için en büyük potansiyele sahip sektörlerdir.

Bu sektörlerdeki potansiyel talebin belirlenmesinin tek yolu, hizmet verimliliği kabiliyetinin göz önüne alınmasıdır. Bu da ortalama bir gelire sahip bir kişinin temel ihtiyaçlarını karşıladıktan sonraki gelirle (ihtiyari gelir) alabildiği servis süresine eş değerdir. Bu kuaförlük gibi geleneksel hizmetleri kapsadığı gibi ev yardımı (home help) gibi yeni hizmetleri de içermektedir.

Avrupa'da, emek yoğun hizmetlerdeki potansiyel pazar, düşük yaşam standartları, yüksek vergi ve yüksek ücret maliyetlerinden dolayı ABD'dekienden %35 ile %45 oranı daha azdır. Bir çok durumda, bu talep üstündeki yapısal kısıtlar bazı kurumsal zorluklarla daha da artırılmaktadır. Mesela, çalışma zamanının düzenlenmesi hizmet sektöründeki maliyetleri artırıp, verimliliği azaltmaktadır.

Avrupa'da geliştiriciler tüketiciye ve yeni pazarlara ihtiyaç duymaktadırlar.

Avrupa Komisyonu ve Üye Ülkeler üreticileri ve tüketicileri yeni teknolojilerle pazarlarındaki haberdar ederek yeni teknolojilerle hızlı bir şekilde adapte edilmeleri için teşvik etmektedir.

Aynı zamanda, Avrupa Komisyonu ve Üye Ülkeler, özellikle yeni iş yaratmakla alakalı olan hizmet sektörlerindeki piyasaların gelişmesini kısıtlayan düzenlemeleri kaldırması gerekmektedir.

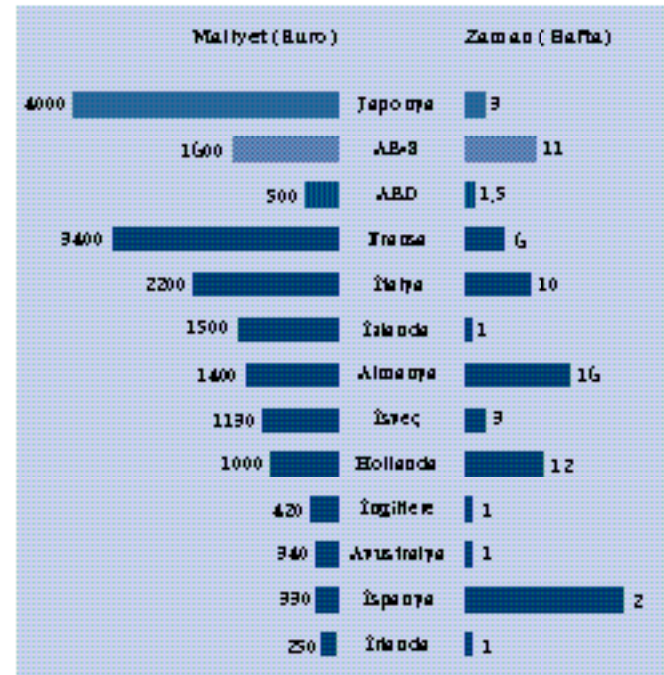
V-Pazar Potansiyelinin Ortaya Çıkması

■ Kurulma Aşaması

Örün bayağı eğilimi ksalma kudur. Gelişimle rila şirket kurup, belirgin bir geçikme, yüksek maliyet veya geçiliğle n fazla sermaye olmaksızın çalışmaya başlaya bilmeleri gerekmektedir

Grafik 25: Şirket Kurma

(Limited şirket kuruluşu için barınan zaman ve maliyet, 1996)



Kaynak: OECD 'İşletme Girişimcilik ve İşletme Zorlukları', 1998

YENİ ŞİRKET KURULMASI (GEÇİR MALİYETİ VE ZAMAN)

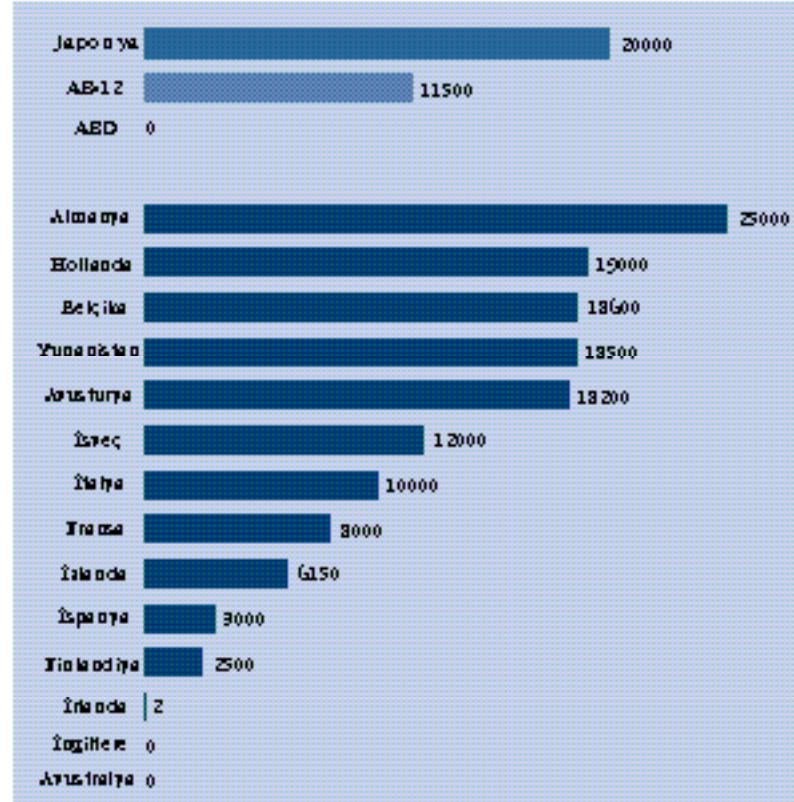
Sınırlı yükümlülük girişimcilerin meydana getirdikleri riskleri sınırladığı için en kazançlı yasal biçimdir. Fakat yeni özel limited şirket kurmak için gerekli zaman ve maliyet ülkeden ülkeye belirgin farklılıklar göstermektedir. ABD, Avustralya ve İngiltere'de maliyetler 500 Euro'dan fazla değildir. İtalya'da bu miktar 2,200 Euro'ya, Fransa'da ise 3,400 Euro'ya çıkmaktadır.

Yeni bir iş kurulması için gerekli zamanlar arasında da belirgin farklar vardır. İngiltere'de yeni bir şirket kurmak için gerekli süre bir hafta iken, İspanya'da şirket kaydı yaptırmak için 24 hafta gerekmektedir.

Birçok Avrupa ülkesinde yeni iş kurulmasında değişik şekillerde kısıtlamalar vardır. Bazı ülkelerde, girişimcilerin minimum, ama güncelliğini yitirmiş beceri seviyesine sahip olmaları gerekmektedir. Bazı ülkelerde ise belli coğrafi bölgelerde rekabet edecek firma sayısı üzerinde kısıt vardır.

Grafik 26 Şirket Kurma

(Limited şirket kurmak için gerekli minimum kuruluş sermayesi Euro, 1996)



Source: OECD 'Taxing the Entrepreneurship in a Thriving Society', 1996

YENİ ŞİRKET KURULMASI (SERMAYE MALİYETİ)

Emek yoğun ve bilgi yoğun fırsatlardan yararlanarak yeni firmaların kurulmasındaki en önemli engel olarak kavunarak gerekli miktarda sermayenin sağlanıp elde tutulması gösterilebilir.

ABD'de ve İngiltere'de yeni bir limited şirket kurmak için hiçbir sermaye gerekmemektedir. Almanya'da ise 25000 Euro gerekmektedir.



A Avrupa yeni şirketlere ihtiyaç duymaktadır.

A Avrupa Komisyonu yeni bir iş kurmak için gerekli süreçleri kolaylaştırmaktadır. Üye ülkelerde iyi uygulamaları adapte edilip, iyileştirilme için gerekli beşerleri sapırmalıdır.

■ Rekabetçi Üretimin Elde Edilmesi

Bağlı ve kamu hizmetleri, sağlık giderleri maliyet analizinde gelecekte odak noktalarıdır. Gelişmekte olan ülkelerdeki işletmeler için, işletmelere hizmet sağlayan şirketlerden az maliyetli hizmet alabilme ve dışardan sağlanan hizmetleri maliyet etkin bir şekilde elde edebilme oldukça önemlidir.

GİRDİ MALİYETLERİ

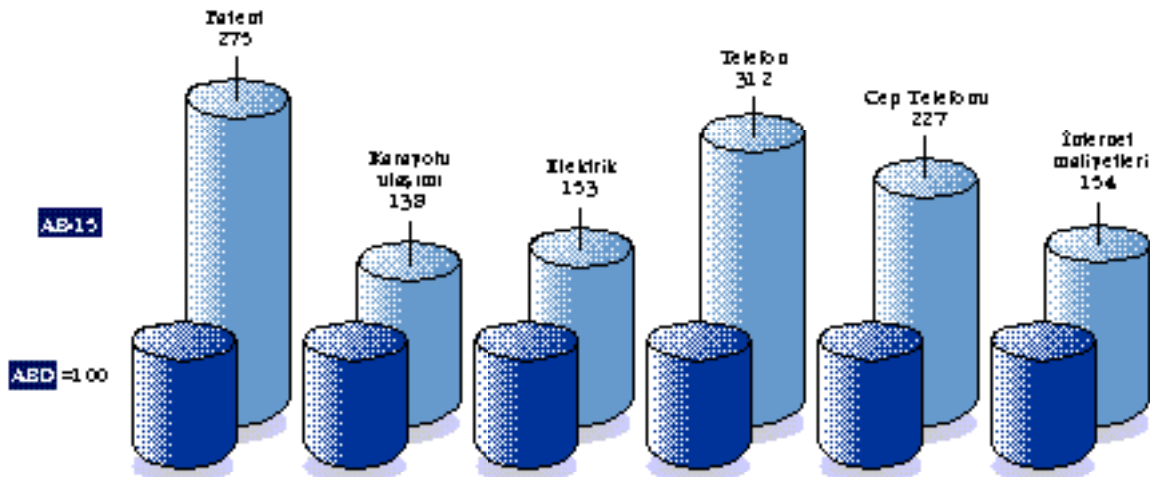
Kritik girdiler geniş bir çerçevede ele alındığında, Avrupa Birliği'ndeki maliyetlerin ABD'dekiinden daha yüksek olduğu görülmektedir. Karayolu ulaşımı ve elektrik gibi temel maliyetler Avrupa'da ABD'dekiinden %40-50 daha fazladır. İletişim ve dağıtım maliyetlerindeki farklar daha da yüksektir: İnternet maliyeti Avrupa'da ABD'den %60 daha fazla, Avrupa'da mobil telefon konuşma ücreti %125 daha fazla, ve uzun mesafe konuşma ücreti Avrupa'da ABD'dekiini iki katından daha fazladır.

Avrupa'daki maliyetlerin daha fazla olmasıdaki önemli neden hükümet tarafından yapılan hizmet endüstrilerinin serbestleştirilmesi ve rekabetin artırılması çalışmalarını yavaş gelişmesidir. Bununla birlikte, çalışma mevzuatlarındaki gibi gereğinden fazla müdahale, maliyetleri yükseltip yeniden yapılandırma sürecini yavaşlatmaktadır. Yüksek dolaylı vergiler de bazı alanlardaki girdi fiyatlarını artırmaktadır.

Ayrıca, kamu altyapı yatırımlarının birçok alanda yetersiz olması ticari faaliyetlerdeki darboğazı artırmaktadır.

Gratik 27: Temel Girdi Maliyetleri

(Başlıca işletme hizmetleri maliyetlerinin AB-ABD karşılaştırması, ABD=100, 1997-98)



Kaynak: OECD, ITI, EA

VI-İstibdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

"İstibdam prensipleri dört ana başlık altında toplanır: İstibdam edilebilirliği artırmak, girişimciliği geliştirmek, işgücü piyasasındaki ekonomik değişikliklere tekni ve sosyal sağlayacak yönde işverencilerle ve çalışanlarla uyumun teşvik etmek, ve fırsat eşitliği politikalarını güçlendirmek."

Avrupa Komisyonu,
"1998 İstibdam
Prensipleri",
15 Aralık 1998

Bu bölüm, başarılı girişimci faaliyetleri artırmak amacıyla Avrupa'nın işgücü piyasalarını geliştirmenin yollarını incelemektedir.

Girişimci açısından işgücü, kaynak kullanımında en geniş ölçüde başvurular ve maliyette en büyük paya sahip olan üretim faktörüdür. Bu nedenle, iyi işleyen bir işgücü piyasası başarılı bir girişim için çok önemli bir koşuldur. İşgücü piyasası, temel niteliklere haiz işgücü ile büyüyen girişimlerin beslenme alanıdır.

İşgücü piyasası iyi işliyorsa, şirketlere rekabetçi maliyetler sağlar. Bu da, rekabetçi ücretler ile yüksek seviyeli bir verimliliğin yanı sıra, çalışmayı, becerileri artırmayı ve esneklik uygulamalarına adaptasyonu teşvik etmeyi gerektirmektedir.

ABD'deki durumla karşılaştırıldığında, Avrupa'nın işgücü piyasaları girişimciler için önemli engeller teşkil etmektedir

- İşgücü maliyetleri (özellikle ücret-dışı işgücü maliyetleri) Avrupa'da ABD'den yüksek; işgücü verimliliği ise düşüktür.
- Gelişmiş bilimsel ve yönetsel niteliklere sahip işgücü mevcudu daha azdır.
- Avrupa'daki işgücü piyasaları genellikle daha az esnektir.
- Avrupa'nın büyük bir kısmında çalışmaya ve nitelik geliştirmeye daha az teşvik uygulanmaktadır.

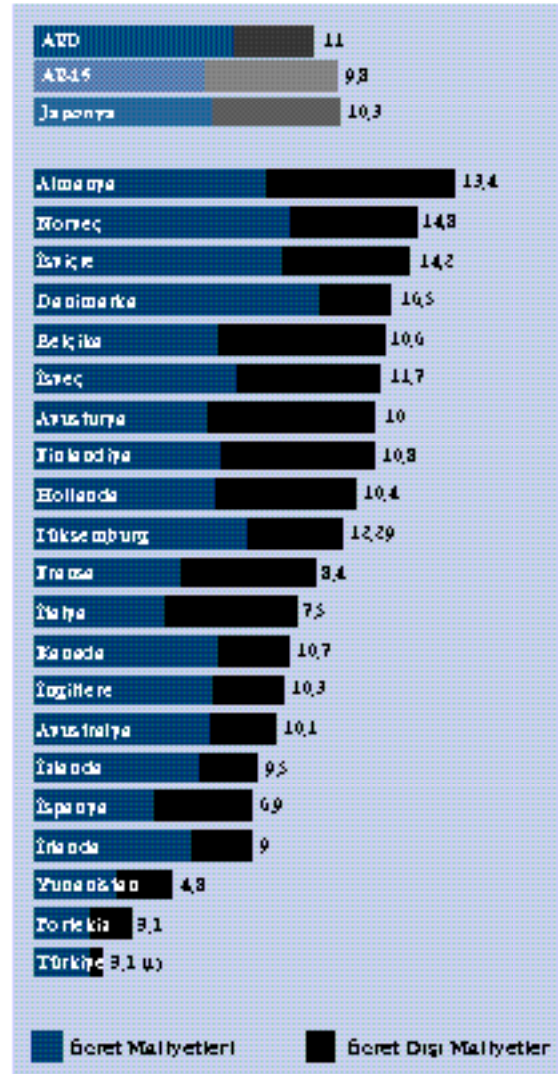
VI-İstihdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

■ Rekabetçi İşgücü Maliyetlerine Ulaşmak

Rekabetçi işgücü maliyetleri, verimliliğin oktafıa kadaş ücretli ve ücret-dışı işgücü maliyetleri ile de bir fonksiyondur.

Grafik 29 : İmalat Sanayiiinde Toplam İşçi Maliyetleri

(Ücret dışı maliyetler dahil, saat başına işgücü
maliyeti, Euro/saat, 1997 döviz kurlarıyla)



Kaynak: ILO, Co ligue
u) 200,1996

İŞGÜCÜ MALİYETLERİ

İmalat sanayiiinde saat başına toplam işgücü maliyetleri AB'de ABD'den daha yüksektir. Bu durum, büyük ölçüde ücret-dışı işgücü maliyetlerinin yüksekliğinden kaynaklanmaktadır. ABD'ye kıyasla, AB'de ücret maliyetleri %15 **düşük** olduğu halde, ücret-dışı işgücü maliyetleri %70 daha **yüksektir**. Böylece, saat başına işgücü maliyetleri toplamda AB'de ABD'ye göre %10 oranında daha **yüksek** düzeyde bulunmaktadır.

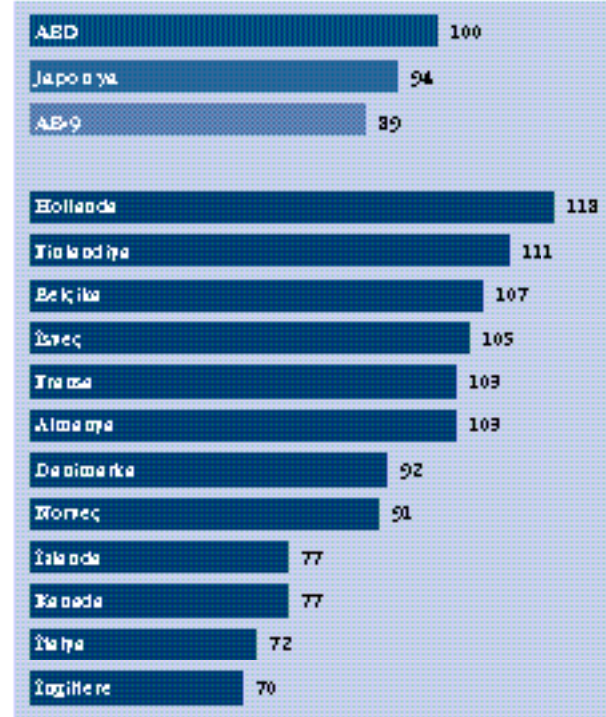
Avrupa'da ülkeler itibarıyla saat başına işgücü maliyetleri 6 Euro ve 24 Euro arasında değişmek suretiyle büyük farklılıklar göstermektedir. Bu durum bir bakıma verimlilik farklılıklarını yansıtmaktadır.

Ücret-dışı işgücü maliyetinde de Avrupa içinde büyük farklılıklar vardır. İtalya'da ücret-dışı işgücü maliyetleri ücret maliyetlerindeki yüksekten, İngiltere ve İrlanda'da ücret maliyetlerinin sadece % 40'ı kadardır.

VI-İstibdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

Grafik 30: İmalat Sanayiinde Toplam İşgücü Verimliliği

(1997 döviz kurlarıyla saat başına katma değer, ABD=100)



Kaynak: ILO, Coşkun

İŞGÜCÜ VERİMLİLİĞİ

AB'de imalat sanayiinde ortalama işgücü verimliliği ABD'ye göre düşüktür ve bu fark %10'dan fazladır. Ancak, işgücü verimliliği AB ülkeleri arasında da farklılık göstermektedir. Hollanda, Belçika, İsveç ve Almanya'nın saat başına işgücü verimliliği ABD'niinkini aşmaktadır. Diğer taraftan, İtalya ve İngiltere gibi ülkelerde çok daha düşüktür.

Ancak, saat başına işgücü verimliliği, tüm üretim kaynaklarının etkinliğini ölçmek için yetersiz bir kriterdir. Avrupa'da çalışma saatleri ve istibdam oranı diğer ülkelere göre daha düşüktür. Ayrıca, AB'nin saat başına verimliliğinde gözlenen gelişimin büyük kısmı sermayenin işgücü ile ikame edilmesi ile gerçekleşmiştir. Bunun sonucu olarak da, AB'de sermaye verimliliği ABD'ni epey altında bırakmaktadır.

Bu nedenle, üretim faktörlerinin toplam verimliliği Avrupa'da ABD'dekinden daha düşüktür.

► Avrupa'nın daha rekabetçi işgücü maliyetlerine ve iyi eğitilmiş işgücüne ihtiyacı vardır.

Üye ülkeler, toplam vergi yükünün azaltılması programının bir parçası olarak, başka vergi yükleri eklemeyen, ücret-dışı işgücü maliyetlerini düşürme tedbirleri.

Üye ülkeler, şirketlerin verimliliklerini artırmak amacıyla, işleme organizasyonlarına yönelik yapılandırma ve eğitime yönelik çalışma mevzuatını ve işgücü piyasasını düzenleyen kuralları reformlaştırmalıdır.

Üye ülkeler, çalışanlara (özellikle aileli ve yarı-aileli) eğitimli ve eğitilmiş devrimci desteklemeli. Böylece, çalışanların piyasa şartları ve çalışma koşullarındaki değişikliklere ayak uydurabilmeleri sağlanmalıdır.

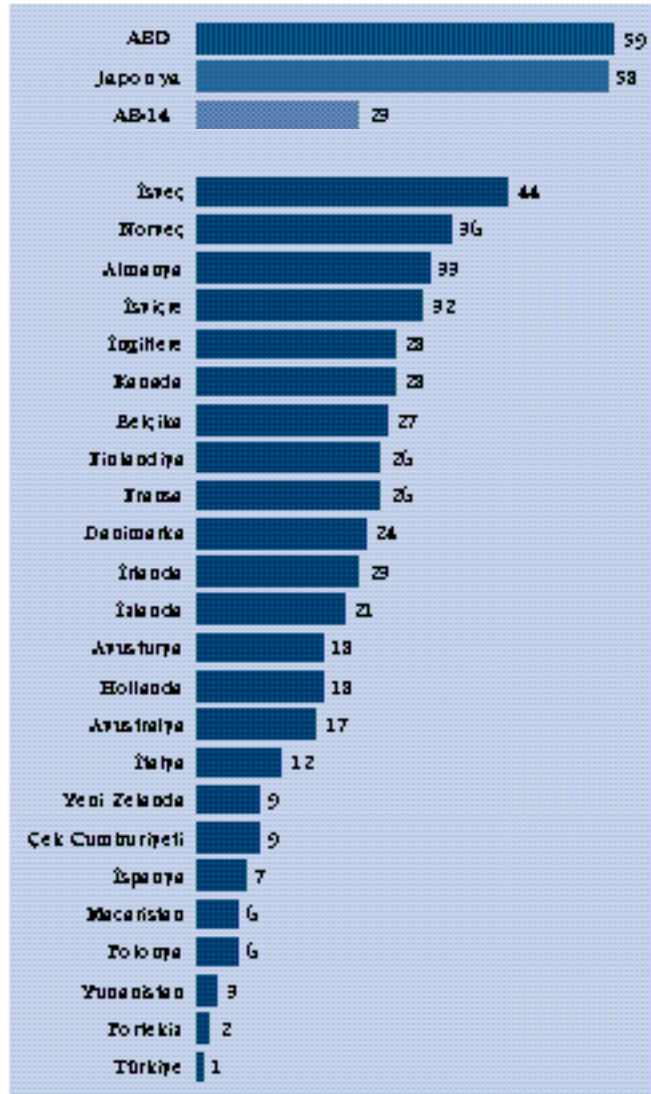
VI-İstihdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

■ Yüksek Nitelikli İşgücü Kullanmak

Yeterli sayıda uygun nitelikli işgücüne ulaşılmasının, gelişimle birlikte büyüme okunaklarını engellemektir. Bu durum, büyüme okunakları ile küçük şirketlerin yeterli nitelikli işçi sağlaya bilmesi için dış işgücü piyasalarına bağımlı olmaları sebebiyle özellikle KOBİ'ler için önem taşımaktadır.

Grafik 31 : İşletmelerde Çalışan Araştırmacı Sayısı

(İşgücü içinde, her 10,000 kişide, 1996)



Kaynak: OECD Bilimsel Bilgi ve Teknoloji Göstergeleri, 1998

BİLİMSEL NİTELİKLER

Bilimsel niteliğe sahip personelin mevcudiyeti birçok ileri ve orta düzeyde teknoloji kullanan şirket için önemli bir belirleyicidir.

Avrupa Birliği'nde 100,000 kişi başına düşen bilim dalında lisans mezunu sayısı (860) diğer önde ülkelerle (ABD: 936, Avustralya: 1390) orantısızdır. Bununla birlikte, Avrupa'da işletmelerde çalışan araştırmacıların sayısı (işgücü içinde, 10,000 kişide 23) ABD'deki sayısını %40'ı kadardır.

Sadece İsviçre (işgücü içinde, 10,000 kişide 44) ABD'deki oranı yaklaşıktır.

Ayrıca, Avrupa yabancı öğrencileri çekmekte ABD'ine gerisinde kalmaktadır. Bu öğrencilerden birçoğu mezun olduktan sonra ABD'de çalışmaktadırlar.

VI-İstihdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

YÖNETSEL NİTELİKLER

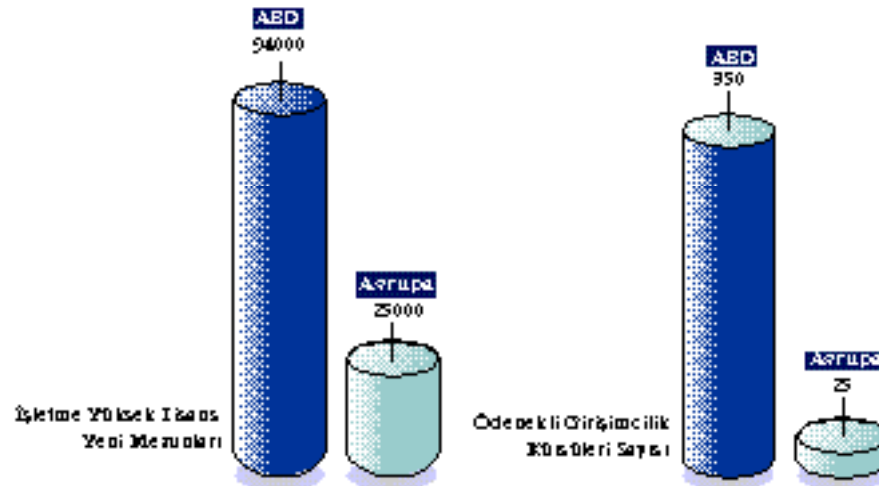
Yönetsel nitelikler girişimci faaliyetin önemli bir belirleyicisidir. Girişimciler, kendi işlerini kurduklarında, uygun yönetsel niteliklere ihtiyaç duyarlar ve işlerini geliştirmek istediklerinde de ileri düzeyde yönetsel nitelik birikimine ulaşmak isterler.

Avrupa'da yılda 25,000'den az sayıda lisansüstü işletme diploması verilirken, bu sayı ABD'de 90,000'in üstündedir. Ayrıca, ABD'nin öde gelen iş idaresi okullarında lisansüstü diploma alan mezunların önemli bir bölümü kendi işini kurmaktadır.

Avrupa'daki ödelekli girişimcilik kursları sayısı ABD'deki sayısını %10'undan azdır; ayrıca, bu tür ödeleklerin toplamı da ABD'deki toplamın %25'ini bulmamaktadır.

Grafik 32: İşletmecilik Eğitim i

(1997)



Kaynak: ABD İşletme Departmanı; EECB, EECB



Avrupa'nın gelişmiş bilimsel, teknik ve yönetsel nitelikli işgücüne ihtiyacı vardır.

Üye Ülkeler yönetimi, bilim ve teknoloji öğreniminde akıllıca harca aramalıdır. Ayrıca, devletler bilimsel ve teknik eğitimi ile sanayideki uygulamaları arasında "köprü" kurabilmeleri sağlanmalıdır.

VI-İstihdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

■ Esneklik Yaklaşımının Benimsenmesi

Girişimcileri yetenekli, yaratıcı fikirler üretir ve bazen kayıp yaratabilecek riskler üstlenirler. İyi işleyen bir işgücü piyasası böyle yaratıcıları desteklemek açısından gereklidir.

Çalışma saatlerini kolayca bükümler ve taraflara barakatı sağlamak da kapsamlı sözleşmeler gibi geliştirilmiş ve kamu destekli yasal düzenlemeler, istihdam yaratılmasını önlemek ve girişimcileri işletmelerini esnek yöneltmekle mahrum etmemektedir.

Grafik 33: Yıllık Çalışma Süresi

(İstihdam edilen kişi başına yıllık ortalama fiili çalışma saatleri; ABD=100, 1997)



Kaynak: OECD "Employment Outlook", 1998

(1) 1995 verisi

(2) 2000

(3) 1996 verisi

(4) 1994 verisi

ÇALIŞMA SAATLERİ

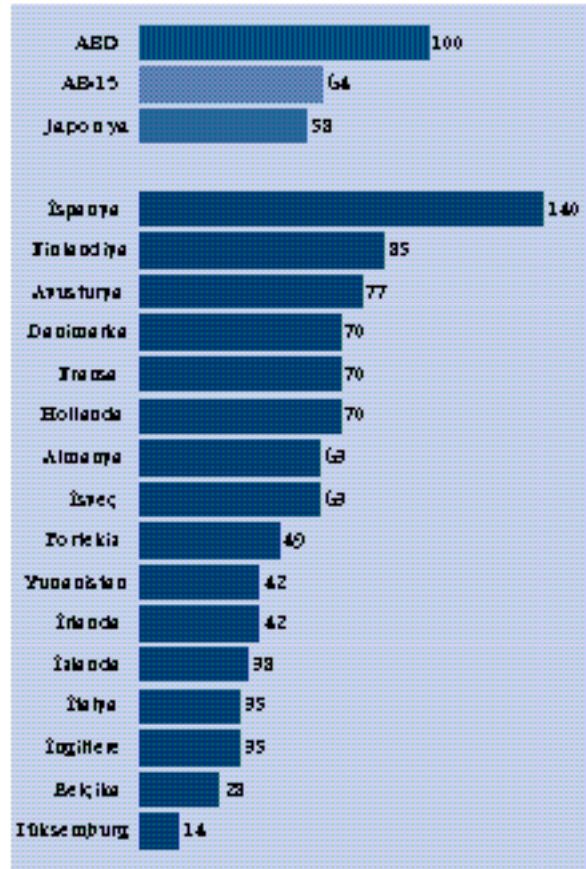
Ortalama olarak, AB'de işçilerin yıllık fiili çalışma süresi ABD'dekilere oranla %15 daha azdır. Bu durum işletme esnekliğini azaltmaktadır. Ayrıca, daha düşük çalışma süresi, talebin mevcut işgücü ile karşılaşma oranını azaltarak verimliliği düşürmekte ve birim maliyetleri artırmaktadır.

Bütün AB ülkelerinde çalışma saatleri ABD'dekinden daha azdır. Hatta Norveç ve Hollanda'da çalışma süresi ABD'dekinin %80 altındadır.

VI-İstibdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

Grafik 34: Esnek Hizmet Akitleri

(Geçici süreli hizmet akitleriyle istibdam edilemlerle toplam işgücüne oranı, ABD=100, 1996)



Kaynak: CEPR, "European Yearbook of Labour Law", 1998.

ESNEK HİZMET AKİTLERİ

Esnek hizmet akitlerine verilebilecek örneklerele biri, geçici süreli istibdamdır. Geçici süreli istibdam, uygunlaşık girişimcilere belirli bir dönem için nitelikli personele ulaşabilme olanağı vermektedir. Ayrıca, işletme esnekliğini geliştirme ve sabit maliyetleri düşürme yollarından biridir. Bu sistem, iş ortamında test imkanı yaratmakta ve girişimcinin başarı olasılığını yükseltmektedir.

Geçici süreli istibdam Avrupa'da ABD'den daha az yaygındır. Geçici süreli hizmet akitleriyle istibdam edilemlerle toplam istibdam oranı ABD'de Avrupa'ya göre %50 daha fazladır. Bunun temel sebepleri geçici istibdamın Avrupa'da yüksek maliyetli oluşu (özellikle ücret-dışı işgücü maliyetleri açısından) ve çalışma hukukunda yerleşik katı düzenlemelerdir.

Sadece İspanya'nın, özel konumu itibarıyla (şirketlerin işten çıkarma olanaqları sert kontroller altında tutulmaktaydı), geçici süreli istibdamın toplam oranı ABD'nisinden yüksektir. Lüksemburg'da ise ABD'deki seviyenin sadece %14'üdür.



Avrupa'nın yıl işleyen bir işgücü piyasasına ihtiyacı vardır.

Üye Ülkeler, işgücü piyasasını düzenleyen kuralları reformlaştırmalıdır. Bu reformla şirketlere ve çalışanlara bireysel tercihlerine göre çalışma saatlerini belirleyen ve şirketlerin ihtiyaçlarını ve çalışanların beklentilerini dikkate alan sözleşmelere imkan tanıyacak yönde olmalıdır.

Ücret pazarlık sistemi, yerel piyasa koşullarına ve şirketin kendine özgü şartlarına daha duyarlı yapılmalıdır.

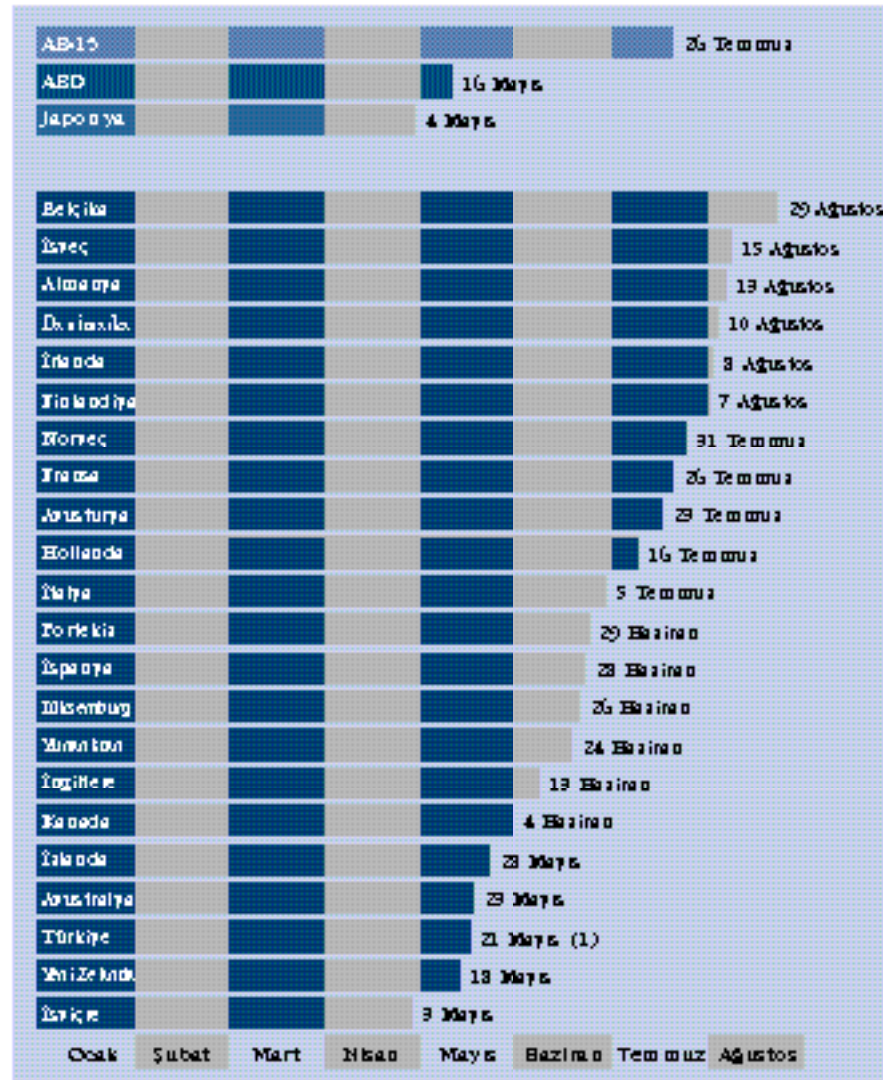
VI-İstibdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

■ Çalışmanın Daha Fazla Ödüllendirilmesi

Ücretin vergilendirilme oranı, girişimcilerin ahenkli işgücü çekmesini, motive etmesini ve eylemde bulunmasını etkilemektedir. Ayrıca, bireylerin çalışma, yemeyi, eğlenmeyi geliştirme, iş alanlarını geliştirme ve yeni sorumluluklar alma istyaileri de etkilenebilir.

Grafik 35: "Vergisiz" Gün Sayısı

(Ortalama bir imalat işçisinin tüm vergilerini ödemesi için gereken süre, 1998)



Not: Bu vergiler vergi, sosyal güvenlik ödemeleri ve diğer vergi ve sosyal güvenlik vergilerini kapsamaktadır.
Kaynak: İsviçre Çalışma Bakanlığı, ulusal veriler.
Ü: 1998

"VERGİSİZ" GÜN SAYISI

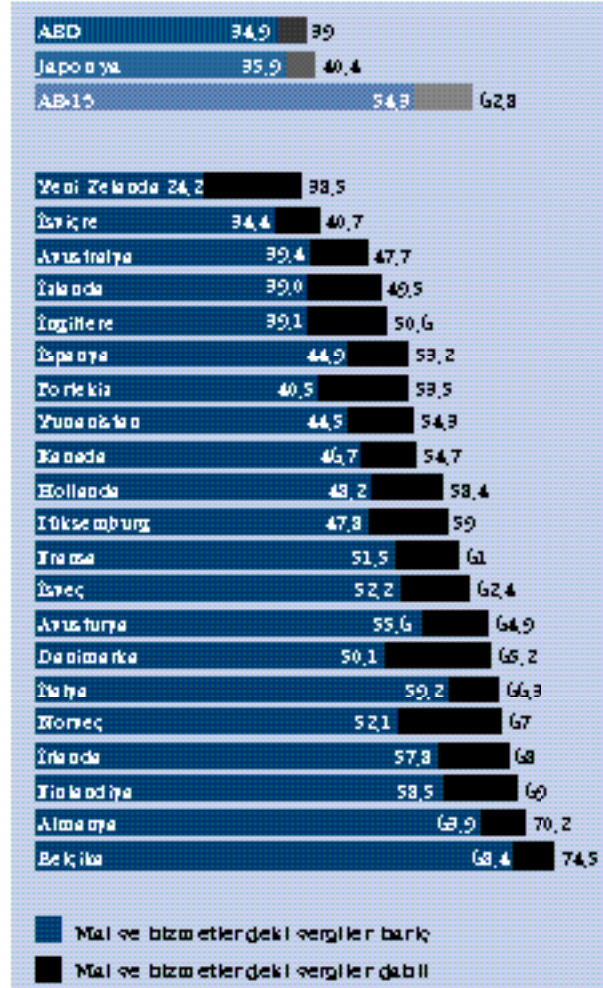
Dünyanın çeşitli yerlerinde çalışmanın teşviki ciddi farklılıklar göstermektedir. Birçok Avrupa ülkesinde yüksek devlet barmaklarını istibdamı ağır vergilendirilmesiyle karşılanmaktadır; öyle ki Avrupa Birliği'nde, işgücü üzerindeki vergilerin ödemesi için gereken süre ortalama olarak 26 Temmuz'da tamamlanmaktadır, yani yılda sadece 157 gün vergisizdir. Avrupa dışındaki ülkelerde ise, vergiye ilişkin bu süre Japonya'da 4 Mayıs, ABD'de 16 Mayıs ve Kanada'da 4 Haziran'da bitmektedir.

Avrupa'nın hiçbir ülkesinde söz konusu süre ABD'deki kadar az değildir. Hatta İsviçre'de 15 Ağustos'a ve Belçika'da 29 Ağustos'a kadar uzamaktadır (ortalama vergisiz gün sayısı 124). Avrupa'da işçiler ABD'den daha fazla kamu hizmeti almakla birlikte, ağır vergilendirme kişisel seçenekleri kısıtlamakta ve maliyetleri artırmaktadır.

VI-İstihdam Edilebilir İşgücü Sağlamak

Grafik 36 : Marjinal Vergi Oranları

(Ücretteki artışın vergi olarak ödenecek bölümü, yüzde, 1996)



Notlar: Vergi gelir vergisi, sosyal güvenlik ödemeleri ve hane ve ne lükse vergilerini kapsamaktadır.
Zorunlu İsviçre Çalınan İstisnaları, ulusal veriler.

VERGİ ORANLARI

Avrupa'da "ortalama" bir işçi, ücret artışlarında diğer ülkelerdeki meslektaşlarından daha az yararlanmaktadır. Avrupa Birliği'nde her ücret artışı ortalama %54'ü vergi olarak ödenirken, bu oran Japonya'da %36, ABD'de %35 ve Yeni Zelanda'da %24'tür.

Bütün AB ülkelerinde üretimde çalışan ortalama bir işçinin marjinal vergi oranı ABD'den yüksektir. Hatta Almanya ve Belçika'da bu oran ikiye katlanmaktadır.

Bunun ötesinde, birçok Avrupa ülkesinde, "bisse" ve "performans primi" gibi yenilikçi ücret sistemleri üzerinde sınırlamalar vardır. Bunlar da Avrupa'da nitelikli işgücünü çekmeyi motive etmeyi ve çalıştırma zorlaştırmaktadır.



Avrupa'nın istihdamı teşvik edecek bir vergi sistemine ihtiyacı vardır.

Üye ülkeler, toplam vergi yükünü azaltma stratejileri bir parçası olarak, kişisel vergi oranlarını düşürmeli, vergi eşitliği yükseltmeli, marjinal vergi oranlarını ve sosyal güvenlik katkılarını azaltmalıdır.

Üye ülkeler, şirketlerin çalışanları için yeni bir ücret sistemi katlanabilmeleri için olacak sağlayacak yasaları, vergi cezalarını aşırı ölçüde yükseltmekle ilgili yasa dışı koymamalıdır.

“Dünyanın
varlıklarını
kurdu ve
geliştiren
girişimcilerdir.”

John Maynard
Keynes.

Son yıllarda Avrupa'nın ekonomik performansı diğer önde gelen ülkelere oranla zayıflamıştır. ABD'de yaşam standartları Avrupa'dan %50 yüksek; işsizlik %50 azdır.

Bu rapor, söz konusu zayıflamanın sebeplerinden biri olarak ABD'ye kıyasla girişimci faaliyetlerin yetersizliğine işaret etmektedir. Bu durum da, çoğunlukla Avrupa'daki iş ortamının girişimciliği yeterince desteklememesinden kaynaklanmaktadır.

Yeni bir yılda, Avrupa ekonomik alandaki hatalarını düzeltmelidir, çünkü temel teknolojik gelişmelerden ve küresel rekabette kaynaklanan yeni, belirsiz zorluklarla başetmek zorunda kalacaktır.

Bu süreçte, Avrupa'daki şirketler ve özellikle girişimcilerin çabalarının ürünü yeni KOBİ'ler büyük rol oynayacaktır.

Ancak, Avrupa'da koşullar geliştirilmek isteniyorsa, Avrupa Hükümetleri UNICEB tarafından belirtilen **tüm** alanlarda berekete geçmek zorundadırlar. Bu girişimler, yeni ve bızlı büyüyen işyerlerinin açılmasında ve yeni iş imkanlarını yaratılmasında etkili olacaktır.

UNICE Rekabet Çalışma Grubu

Başkan

Per Magnus Wikman

İsveç Sanayicileri Federasyonu

Üyeler

Jens Holmboe Bang	DA	Danimarka
Kate Barker	CBI	İngiltere
Ingolfur Bender	FII	İzlanda
Erwin Bendl	VOI	Arjantin
Ove Danemar	SAI	İsveç
Seppio De Nardis	CONFINDUSTRIA	İtalya
Arthur Forbes	IBEC	İrlanda
Erhard Fürst	VOI	Arjantin
Manuela Gameiro	CIP	Portekiz
Brian Geoghegan	IBEC	İrlanda
Patricia Gonçalves	AIP	Portekiz
Hans-Joachim Hass	BDI	Almanya
Erkki Helonen	TI	Finnlandiya
Juan Inanzo	CEOE/Instituto de Estudios Economicos	İspanya
Lars Jägren	SI	İsveç
Jasper P. Kat	VVO-HCW	Hollanda
Max R. Kauffman	VORORT	İsviçre
Armand Lepas	MEDEF	Fransa
Søren Bjerregaard Nielsen	DI	Danimarka
Anders Rydeman	SAI	İsveç
Ida Skard	NHO	Norveç
Antonis Tortopidis	SEV	Yunanistan
Gündüz Ulusoy	TOSIAD	Türkiye
Baudouin Velge	VBO/TEB	Belçika
Caroline Ven	VBO/TEB	Belçika
Ontheinrich Fyvon Weitershausen	BDA	Almanya
Rudolf Waker	VORORT	İsviçre
Dirk Hudig	UNICE	Genel Sekreter
Daniela Erachchwili	UNICE	Genel Sekreter Yardımcısı
Daniel Cloquet	UNICE	Sanayi İşleri Direktörü
Christophe de Callatay	UNICE	Haberleşme Direktörü
Therese de Liedekerke	UNICE	Sosyal İşler Direktörü
Monique Julien	UNICE	Dış İşler Direktörü
Rune Landin	UNICE	Sanayi ve Şirket İşleri Danışmanı
Patrice Liauzu	UNICE	Ekonomik ve Mali İşler Danışmanı
Fiona Marcy	UNICE	Şirket İşleri Direktörü
Piet Steel	ERT	Avrupalı Sanayiciler Topluluğu
Bruce Ballantine	Business Decisions Limited	Proje Koordinatörü
Richard Meads	Business Decisions Limited	Proje Danışmanı
Bethan Devonald	Business Decisions Limited	Proje Danışmanı

Grafik Listesi

- 1.....Kişi Bağına GSYİH
- 2.....İstihdam
- 3.....İşsizlik
- 4.....Yüksek Teknolojili Üretim
- 5.....Şirketleşme Oranı
- 6....."Hızlı Büyüyen" Şirketler
- 7.....Risk Sermayedarları Tarafından Desteklenen İHA'lar
- 8.....Sabit Sermaye Yatırımları
- 9.....Araştırma ve Geliştirme Harcamaları
- 10.....Toplam Kamu Harcamaları
- 11.....Toplam Kamu Kesimi Borcu
- 12.....Toplam Vergi Yüklü
- 13.....Özel Sektöre Bağımlılık Oranı
- 14.....Özsermaye Karlılığı
- 15.....Şirket Ekleğişiminde Uygulama Vergi Oranları
- 16.....Risk Sermayesi Yatırımı
- 17.....Hisse Senedi Yatırımı
- 18.....AR-GE için Yüksek Öğrenim Harcaması
- 19.....Patent Sayısı
- 20.....Bilgisayar Kullanımı
- 21.....İnternet Kullanımı
- 22.....Cep Telefonu
- 23.....Hizmet Sektörü Potansiyeli
- 24.....Şirket Kurma
- 25.....Şirket Kurma
- 26.....Temel Girdi Maliyetleri
- 27.....İşletme Hizmetleri
- 28.....İmalat Sanayiinde Toplam İşçi Maliyetleri
- 29.....İmalat Sanayiinde Toplam İşgücü Verimliliği
- 30.....İşletmelerde Çalışan Araştırmacı Sayısı
- 31.....İşletmecilik Eğitimi
- 32.....Yıllık Çalışma Süresi
- 33.....Esnek Hizmet Akitleri
- 34....."Vergisiz" Gün Sayısı
- 35.....Marjinal Vergi Oranları

Kısaltmalar

CIEET

Confederation Internationale des Entreprises de Travail
Temporaire

DSTI

Directorate for Science, Technology and Industry (in
OECD)

EFER

European Foundation for Entrepreneurial Research

EFMD

European Foundation for Management Development

SBIR

Small Business Research and Consultancy (NY)

EVCA

European Venture Capital Association

IDW

Institut der Deutschen Wirtschaft

IEA

International Energy Agency

IMF

IRU

International Road Union

MSTI

Main Science and Technology Indicators (oecd)

NVCA

International Venture Capital Association (USA)

OECD

Organisation for Economic Co-operation and Development