

125946 . B

**TÜRKİYE'DE GÜMRÜK BİRLİĞİ
SÜRECİNDE İHRACATI TEŞVİK
POLİTİKASI**

Gül YILMAZ
(Yüksek Lisans Tezi)

Eskişehir-1997

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
MERKEZ KÜTÜPHANESİ

T.C.
ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE'DE GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE İHRACATI
TEŞVİK POLİTİKASI

Gül YILMAZ /

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Sevgi GEREK

ESKİŞEHİR
1997

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ÖZET

İhracat dış ticaretin en önemli unsurudur. İhracatın artması ihracat teşvikleri ile sağlanır. Bu nedenle özellikle gelişmekte olan ülkelerde ihracatın artırılabilmesinde devletin payı büyüktür.

Türkiye Gümrük Birliği'ne girdiği için ihracatı teşvik mekanizmaları kaldırılmış veya değiştirilmiştir. Türk firmalarının üretimlerinin artırılması, yeni pazarlar bulması, bu pazarlara uygun mal üretilmesi, rekabet şartlarının sağlanması gibi yeni tedbirler getirilmiştir.

İhracatın teşvikinde Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde ihracat kredi ve sigorta sistemleri etkilidir. Gümrük Birliği çerçevesinde İhracat kredilerinin Avrupa Birliği normlarına uyum sağlaması, amacıyla kredi programlarında yeni düzenlemeler yapılmıştır.

ABSTRACT

Export is the most important thing of foreign trade. Increasing export is possible with export promotion. For this reason government has got important responsibilities to improve export in developing countries.

After Turkey participated in the European Customs Union some of the promotion measures which were valid until then were canceled or changed and some other means such as increasing production, finding new markets and forming new methods for competing with other firms at the foreign markets were established.

Export credits and insurance systems have been effective in promoting export in the European Union. The Customs Union between Turkey and the European Union has led to many new regulations on credit programs to coordinate with the rules of European Union.

İÇİNDEKİLER

TABLolar.....	X
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACATIN TEŞVİKİ POLİTİKASI

1. İHRACATIN TEŞVİKİ KAVRAMI VE İHRACAT

TEŞVİKLERİNİN KAPSAMI	3
1.1. İhracatı Teşvik Politikasının Teorik Temeli.....	3
1.2. İhracat Teşviklerinin Genel Özellikleri.....	4
1.3. İhracatı Teşvik Politikasında Kurumsal Gelişim.....	7
1.4. İhracatı Teşvik Politikasının İthal İkamesi Politikası ile Karşılaştırılması.....	7

2. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN BAŞLICALARI.....

2.1. İhracatta Vergi İadesi ile Vergi Muafiyeti İndirimi.....	10
2.2. İhracatta Prim Sistemi	10
2.3. Girdi Teşvikleri	11
2.4. Devlet Pazarlama Yardımı	11

3. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİ UYGULAMAYA SEVK

EDEN NEDENLER	12
3.1. Sanayileşme ve Kalkınma Çabaları.....	12

3.2. Dış Ödemeler Bilançosundaki Açıkların Giderilmesi	12
3.3. Dünya Pazarlarında Meydana Gelen Değişmeler.....	13
3.4. Ülkelerin Milli Paralarının Değerleri Arkasındaki Farklar	14
3.5. Dolaylı Vergilerdeki Farklılıklar	14
3.6. İhracatta Devamlılığın Sağlanması	15
3.7. İhracatın Pazarlama Maliyeti.....	16
3.8. Dış Alıcıya Finansman Temini.....	16

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI

1. TÜRKİYE'DE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASININ TARİHİ GELİŞİMİ	18
2. TÜRKİYE'DE UYGULANMAKTA OLAN İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI	22
2.1. İhracatın Desteklenmesi Mevzuatı	22
2.1.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları	22
2.1.1.1. Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımları.....	22
2.1.1.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	25
2.1.1.3. Pazar Araştırması Desteği	27
2.1.1.4. Yurt Dışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	28
2.1.1.5. Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi	29
2.1.1.6. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi	31
2.1.1.7. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları.....	32
2.1.1.8. İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında “Eğitim Yardımı”	33

2.1.1.9. İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında “İstihdam “Yol Açma” Yardımı”	35
2.1.2. Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri	37
2.1.2.1. Dahilde İşleme Rejimi Kararı	37
2.1.2.2. Hariçte İşleme Rejimi	39
2.1.2.3. İhracat Sayılan Satış ve Teslimler.....	41
2.1.2.4. Belirli Üçüncü Ülkelerde İşlem Gördükten Sonra Türkiye’ye Geri İthal Edilen Belirli Tekstil Ürünlerine ve Giyim Eşyasına Uygulanan Ekonomik Etkili Hariçte İşleme Rejimi Kararı	42
2.2. Eximbank Tarafından Uygulanan Kredi ve Sigorta Programları	43
2.2.1. SÖİK-Sevk Öncesi İhracat Kredisi.....	44
2.2.2. Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi.....	44
2.2.3. Sevk Öncesi Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi	45
2.2.4. İhracat Döviz Kredisi	45
2.2.5. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi	45
2.2.6. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz Kredisi.....	45
2.2.7. Performans Döviz Kredisi	45
2.2.8. İslam Kalkınma Bankası Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu.....	46
2.2.9. Ülke Kredileri Sigortası/Garanti Programları	46
2.2.10. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası	46
2.2.11. Spesifik İhracat Kredi Sigortası	46
2.3. İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası (İhracat İstisnası).....	52

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI

1. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İHRACATIN TEŞVİKİ	54
1.1. Avrupa Birliği'nde İhracat Yardımları.....	54
1.2. Dünya Ticaret Örgütü Çerçevesinde Devlet Yardımları.....	55
1.3. OECD Uzlaşması Çerçevesinde Devlet Yardımları	58

2. AVRUPA BİRLİĞİ'NE ÜYE ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE İHRACAT TEŞVİKLERİNİN UYGULANİŞ BİÇİMLERİ	59
2.1. İhracat Kredileri ve Faiz Sübvansiyonu	59
2.1.1. Fransa	59
2.1.2. Almanya	60
2.1.3. İtalya.....	61
2.1.4. İngiltere.....	62
2.1.5. Belçika.....	62
2.1.6. Lüksemburg.....	63
2.1.7. İspanya.....	64
2.1.8. Portekiz	65
2.1.9. Yunanistan.....	66
2.1.10. İrlanda	66
2.1.11. Hollanda	67
2.1.12. Danimarka	67
2.2. İhracat Kredi Sigortası ve Garantisi	68
2.2.1. Fransa	68
2.2.2. Almanya	69
2.2.3. İtalya.....	70
2.2.4. İngiltere.....	70
2.2.5. Belçika.....	71
2.2.6. Lüksemburg.....	72
2.2.7. İspanya	73
2.2.8. Portekiz.....	73
2.2.9. Yunanistan.....	74
2.2.10. İrlanda.....	75
2.2.11. Hollanda	76
2.2.12. Danimarka	77
2.3. Diğer Teşvik Araçları.....	78
2.3.1. Vergi İstisnaları	78
2.3.2. Pazarlama ve Dış Tanıtım Desteği	78

3. AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARININ KARŞILAŞTIRILMASI	78
SONUÇ	84
KAYNAKÇA	i-iv

TABLÖLAR

Tablo 1: Toplam Teşviklerin İhracata Oranı.....	22
Tablo 2: Kısa Vadeli TL ve Döviz İhracat Kredileri	50
Tablo 3: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı (milyon ABD doları).....	50
Tablo 4: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (milyon ABD doları).....	50
Tablo 5: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası.....	50
Tablo 6: Türk Eximbank Ülke Kredi ve Garanti Programları (milyon ABD Doları).....	51
Tablo 7: Ülke Grupları İtibariyle Dış Ticaret	79

GİRİŞ

1 Ocak 1996 tarihinden itibaren işlemeye başlayan Gümrük Birliği ile Türkiye yeni bir sürecin içine girmiştir. Türkiye Gümrük Birliği'ne girişiyle birlikte Avrupa Birliği'ne uyum için gereken çalışmalarına da başlamıştır.

Türk ihracatçılarının rekabet gücünü arttırabilmesi Gümrük Birliği kuralları çerçevesinde daha fazla desteklenmeleri için, Türk ihracatının yapısı da gözönüne alınarak yeni düzenlemelere gidilmiştir.

Bu çalışmada Gümrük Birliği sürecinde Türkiye'de ihracatı teşvik politikasının uygulanışı genel olarak araştırılmıştır. Çalışmanın birinci bölümünde ihracatı teşvik politikası, teorik temeli, genel özellikleri, başlıca ihracatı teşvik araçları ve uygulama sebepleri üzerinde durulmuş gerekliliği vurgulanmaya çalışılmıştır.

İkinci bölümde Türkiye'de ihracatı teşvik politikası uygulanması işlenmiştir. Bu bölümde Türkiye'de ihracatı teşvik politikasının genel olarak tarihsel gelişimi anlatılmıştır. Gümrük Birliği'nin şartları gözönüne alınarak hazırlanmış ihracatın teşviki mevzuatı incelenmiş, yapılan değişikliklerin Türkiye'nin ihracatı açısından önemi vurgulanmıştır. İhracatımızın desteklenmesinde kilit görevi yapan Eximbank tarafından verilen hizmetler son değişiklikleri ile bu bölümde yer almaktadır.

Üçüncü bölüm Avrupa Birliği'nde ihracatı teşvik politikasını konu almıştır. Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde uygulamada ağırlığı teşkil eden ihracat kredileri ve faiz sübvansiyonu ile ihracat kredi sigorta ve garantilerinin uygulama biçimleri mevcut

kaynaklarla tespit edilebilen detayda açıklanmış, Avrupa Birliği ve Türkiye’de uygulanan ihracat teşviklerinin karşılaştırılması yapılmıştır.

Çalışmanın sonunda Gümrük Birliği sürecinin başlamasının Türkiye’de ihracatı teşvik politikası üzerindeki etkileri açıklanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACATIN TEŞVİKİ POLİTİKASI

1. İHRACATIN TEŞVİKİ KAVRAMI VE İHRACAT TEŞVİKLERİNİN KAPSAMI

1.1. İhracatı Teşvik Politikasının Teorik Temeli

İhracat; bir ülkenin ürettiği malların başka ülkelerdeki alıcılara satılmasıdır. İhracatın döviz kazandırıcı rolünün yanı sıra ekonominin yapısal değişimi yani sanayileşmesi bakımından da etkileri vardır. Pazar genişlemesi, üretim ölçeğinin optimizasyonu, sektörel rekabet gücünün artırılması dünya ekonomisiyle daha fazla bütünleşmenin sağlanması bu etkilerdendir. Bu gibi etkiler göz önüne alınarak ihracatın teşvik edilmesi konusu önem kazanmıştır.

İhracatın Teşviki Politikası; ihracat için üretime ağırlık veren ve üretilmiş olan ürünlerin ihracatını kolaylaştırmak için teşvik tedbirlerini kapsayan bir dış ekonomi politikasıdır¹.

İthal ikamesinin alternatifi olarak kabul edilen ihracatı teşvik politikası dinamik üstünlüklere uygun sanayileşme modeli öngörür. Statik karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ekonomiye hiç bir müdahalenin yapılmadığı, yani özel maliyetlerin sosyal maliyetlere eşit olduğu ve ekonomik yapıda bir değişiklik olmadığı durumlardaki iş bölümünün yararını belirtir. Teori bu şekilde az gelişmiş ülkelere geleneksel tarım ürünleri ihracatını sürdürmeden sanayi mamullerini dışarıdan almaları anlamına gelir. Bu

¹ S.Rıdvan KARLUK, Uluslararası Ekonomi, Bilim Teknik Yayınevi, İst. 1991, s. 210.

da kalkınma gerçeklerine ters düşer. O halde karşılaştırmalı üstünlükler ancak dinamik anlamda ele alınınca uygulanabilir hale gelir².

Gelişmekte olan ülkelerin statik mukayeseli üstünlüklerden yararlanmasını engelleyen veya avantajları azaltan faktörleri şöyle özetleyebiliriz³:

1. Gelişmekte olan ülkelerde faktör fiyatlarının fırsat maliyetlerini doğru bir şekilde yansıtmaması,
2. Üretim faktörlerinin kalite ve miktar olarak üretim prosedürü içerisinde zaman içerisinde değişebilmesi,
3. Üretimde zamanla ölçek ekonomileri ortaya çıkması.

Bu faktörler nedeni ile piyasa mekanizması, üretim faktörlerinin üretim dalları arasında maksimum refahı oluşturacak, uluslararası uzmanlaşmaya yol açacak şekilde dağılmalarını sağlayamaz.

Ülkelerin üretim faktörleri yoğunluğu yanında zaman içinde gelişmekte olan faktör fiyatlarındaki değişiklikleri de yakından izleyerek üstünlüğe sahip olabilecekleri üretim dallarını buna göre seçerek dış ticaret politikası izlemelidir⁴.

1.2. İhracat Teşviklerinin Genel Özellikleri

İhracat teşviklerindeki temel özellik, ihracatın üreticiler ve pazarlamacılar için cazip hale getirilmesidir.

Mikro ekonomi bazında ele alındığında üretim birimlerinin kısa ve uzun dönem maliyetlerini aşağıya çekerek yani maliyetleri düşürerek, veya doğrudan firma hasılatını yükseltecek, her türlü “karlılık artırıcı” veya “rekabet gücü kazandırıcı” kamu desteği teşvik olarak tanımlanabilir⁵.

² Halil SEYİDOĞLU, Türkiye’de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası, Ankara, 1982, s. 31.

³ S. Rıdvan KARLUK, Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, Eskişehir, 1981, s. 22-28

⁴ KARLUK, Türkiye’de İhracata Yönelik...,s. 31.

⁵ Hasan PARILTI, İhracatı Teşvik Politikaları ve Tekstil Hazır Giyim Sektörünün Teşviği, T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, İstanbul, 1984, s. 2.

Teşvik olarak belirtilen kamu desteğinin asıl fonksiyonu sektörlere, serbest rekabet şartları altında dünya piyasalarında eşit şartlarda rekabet edilebilir bir ortamı hazırlamaktadır. Bu süreç endüstrilerin “nötral statüye” kavuşturulması ile mümkün olmaktadır.

“Nötral Statü” ile ifade edilmek istenen kavram dar anlamda, endüstrilerin dünya piyasalarında eşit şartlarda rekabet edebileceği durumu ifade etmektedir.

Ancak nötral statü ile ifade edilmek istenen ortam, ekonominin bütün parametrelerini (gerçekçi döviz kuru rejimini, tam rekabet şartları altında, faktör, mal ve hizmet, para ve kredi piyasalarının varlığı) ilgilendirmektedir. Bu ortama ulaşılmasının kısa dönemde mümkün olmadığı durumda hukuki ve ekonomik düzenlemeler şeklinde kendini gösteren teşvik mekanizmasının devreye sokulması gerekir⁶.

Bu şekilde düzenleme gerektiren ihracat teşvikleri genel olarak üç kategoride sınıflandırılabilir:

- a. Parasal Teşvikler,
- b. Mali Teşvikler,
- c. Diğer Teşvikler.

Parasal teşviklerin en yaygın olarak kullanılanları ihracattan önce veya sonra sağlanabilen kısa vadeli ihracat kredileri, orta veya uzun vadeli ihracat kredileri ile ihracat kredi sigortalarıdır.

Parasal teşvikleri cazip kılan etken bu kredilere uygulanmakta olan faiz oranlarıdır. Faiz oranları ne kadar düşük tutulursa parasal teşviklerin etkisi o kadar fazla olur. Ancak faiz haddinin de inebileceği bir asgari seviye vardır. İhracat kredilerinde faiz haddini normal seviyesinden aşağıda tutmak ihracatı teşvik etmeye yönelik çabaları artırma uğruna, ekonominin kredi ve para piyasası dengelerinin bozulmasına yol açabilir.

⁶ PARILTI, a.g.e., s.8, YUMG Whee Rhee. “A Framework Exprot Policy and Administration”. Washington D.C. World Bank Publication Industry and Finance Series. Vol 10’ dan alıntı.

Mali Teşvikler, vergiler ile ilgili teşviklerdir. İhracatı yapılan malların üreticilerine üretim aşamasında ödenen vergilerin kısmen veya tamamen iadesini öngören vergi iadesi ile, ihracat tutarının istisna kabul edilerek matrahtan indirilmesini mümkün kılan kurumlar vergisi istisnası ve ihracat tutarının katma değer vergisi uygulamasında istisna kabul edilen K.D.V. istisnası mali teşviklerin en yaygın örneğidir.

Mali Teşvikler ihracatçılara, elde ettikleri gelire göre ödeyecekleri vergilerin kaldırılması veya daha önce ödemiş oldukları vergilerin iadesi şeklinde bir fayda temin ederek ihracatı cazip kılmayı amaçlamaktadır.

Mali Teşviklerin etkisi, vergi yükünün ve vergiye karşı direncin yüksek olduğu ülkelerde daha fazla olmakta ve önem kazanmaktadır.

İhracatı cazip hale getirme bakımından, parasal teşviklerin mi yoksa mali teşviklerin mi daha etkili olduğu, bu düzenlemelerin yapısından ziyade ülke ekonomisinin genel dengelerine bağlıdır. Hangi teşvik sisteminin daha etkin olacağı ülkede uygulanan:

- Kredi ve faiz politikasına,
 - Döviz rejimine,
 - Vergi sistemine ve vergi oranlarına,
- bağlıdır.

Vergi oranlarının yüksek olduğu bir uygulamada mali teşvikler, kredi faizlerinin düşük olduğu bir ortamda parasal teşvikler önem arz etmektedir.

Ancak ülkelerdeki genel uygulama parasal teşvikler ağırlıklı olmak üzere parasal ve mali teşviklerin birlikte uygulanmasıdır.

Diğer Teşvikler pazarlama ve dış tanıtım desteği sağlayan araçlardır.

1.3. İhracatı Teşvik Politikasında Kurumsal Gelişim

Gelişmekte olan ülkelerde ikinci derece geçiş dönemi politikalarının adaptasyonu hükümet tarafından sarf edilecek cabalar ve getirilecek yeniliklerin gerekmektedir. Etkin idari düzenlemeler son derece önemli hale gelmektedir.

İhracat yönlü büyüme stratejileri takip eden gelişmekte olan başarılı ülkelerdeki ihracat teşvik sistemi hükümet ve özel kuruluşlar tarafından idare edilen yasalar ve yürürlüklerin resmi bir çerçevesini içermektedir. Burada, ihracat teşvik sistemlerinin temel ilkeleri gözönüne alınmalıdır. Bu ilkeleri şu şekilde sadeleştirebiliriz⁷.

- (i) Kendiliğinden tepki: İhracatçıları idari belirsizliklerden kurtarmak ve hükümet tarafından verilecek teşviklere girişimcilerin cevap vermesini sağlamak. Bu sayede uluslararası ticarete büyük önem arzeden hızlilik ve anında tepki sağlanabilir.
- (ii) İhracatta katma değer yaratan tüm faaliyetlere eşit muamele farklı ödeme yöntemleri ile yapılan ihracata, doğrudan ya da dolaylı yolla yapılan ihracat, ithal edilen ve yurtiçi üretimde kullanılarak yapılan ihracata, döviz kazandırıcı faaliyetler için tüm imalat, işletme ve satış yönlü faaliyetlere eşit muamele yapmak gerekmektedir.
- (iii) Suistimalleri önlemek: Teşvik sisteminde ortaya çıkabilecek suistimalleri en aza indirmek için kuralların katı bir şekilde uygulanması gerekmektedir.
- (iv) İdari kolaylıklar: Birçok idari düzenlemeyi belirlemeyi belirlemede idari maliyetler ve uygunluk önemli unsurlardır. Maliyetleri düşürmek ve idari etkinliği artırmak için birçok idari görev farklı kurum ya da kuruluşa aktarılabilir. Örneğin; ticari bankalar ve ihracatçı birliklerine bir takım yetkiler aktarılmıştır.

1.4. İhracatı Teşvik Politikasının İthal İkamesi Politikası ile Karşılaştırılması

En basit tanımıyla ithal - ikamesi; toplam arz içindeki ithalat payında meydana gelen değişimdir. Buna göre toplam arz içindeki ithalat oranı eksiliyorsa ithal ikamesi yapılıyor, artıyorsa yerli üretim ithalatla ikame edilmekte. Kısaca, önceleri yurt dışından

⁷ Atilla Gökhan KIZILASLAN, İhracat Teşvikleri: Uygulamalar, Problemler, Sonuçlar ve Öneriler, Dış Ticaret Dergisi, Nisan 1996, S. 1, s. 63-64.

ithal edilmekte olan malların koruyucu ve özendirici önlemlerle yurt içinde üretilmesidir⁸.

İthal ikamesi politikasına bir çok mal, hizmet ve üretim faktörlerinin fiyatı ile döviz kurları hükümetçe belirlenmektedir. Uygulanan kur sistemi çoğunlukla kambiyo kontrolüne dayanır. Hükümetlerce belirlenen döviz kurları genellikle dövizin denge değerlerinin altında oluşmaktadır. İçerideki şiddetli enflasyon ulusal parayı aşırı değerlemiş (overualution) duruma getirir. Bu durum ihracatı caydırıcı faktörlerin başında gelir⁹.

İhracata yönelik modelde ise döviz akımının devam ettirilmesi daha kolay olup, ihracat yapan sanayilerde faaliyetler yavaşladığı zaman ülkenin tüm döviz talebi de kendi kendine kısıtlanmış olmaktadır.

İthal-ikamesine dayalı bir sanayileşme modelinde gerek yatırıma sağlayan özendirmelerle gerekse gümrük tarifeleri, kotalar ithalat yasakları ve kambiyo denetimi gibi önlemlerle iç piyasaya dönük üretim yapan özendirme ihracat endüstrilerine sağlananlardan daha büyüktür. Fakat ihracatın teşvik edilebilmesi için iç piyasaya yönelik üretim yapan endüstrilere sağlanan özendirmelerin, ithal ikamesi endüstrilerine sağlananlarla aynı düzeyde hatta daha fazla olması gerekir.

İhracata yönelik sanayileşmenin sağladığı yoğun dış ticaret aktiviteleri sayesinde ithal ikameci sanayileşme döneminde yurt içinde pahalı üretilen yerli ürünlerin yerini fiyat ve kalite yönünden daha uygun özellikler gösteren yabancı ürünler alır. Bu malların yurt içinde üretilmesinden vazgeçilmesi sonucu serbest kalan üretim faktörleri ülkenin nisbi olarak daha ucuz maliyetle üretim yaptığı dallara yönelir. Ticaretin serbest hale gelmesi ile ortaya çıkan reel kaynak artışı, ithal ikameci politikaya göre olumlu istihdam etkileri göstermesinden başka ülkenin sosyal hasılasının ve dolayısı ile refahının da yükselmesini sağlar.

⁸ Gülten KAZGAN, Ekonomide Dışa Açık Büyüme, İstanbul, 1985, s. 92.

⁹ Erdoğan ALKIN, Kur Politikası, 2. İktisat Kongresi Dış İlişkiler Komisyonu Tebliğleri, Ankara, 1981, s. 279.

İthal ikamesi politikasının benimsendiği ülkelerde girişimciler iç piyasada kendilerine yer edindiklerinde üretimi arttırmak, verimliliği yükseltmekte yenilikler aramak yerine monopol rantlarını korumayı ve arttırmayı hedeflerler. İhracatı teşvik politikasının yarattığı uluslararası rekabet şartlarında ise üretimlerinde sürekli yenilik arayışı içinde olan girişimciler ithal ikamesi politikasına göre daha fazla bir ekonomik büyüme sağlarlar.

Uluslararası ticareti konu alan anlaşmalar nedeniyle ihracatı teşvik politikasında dış ticarete rekabet bozulmaması için devlet müdahaleleri ikamesi politikasına göre sınırlıdır.

Şüphesiz ithal ikamesi politikasının da ekonomik kalkınma açısından iyi tarafları vardır. Gerçekten, II. Dünya Savaşından sonra çok sayıda ülkede izlenen ithal ikamesi politikasının sonucunda, özellikle dayanıklı tüketim malları sanayiinde önemli üretim artışları olmuştur. Ayrıca bu ülkelerde ithal ikamesi sanayi dallarının kurulup gelişmesi, sonraki dönemlerde ödemeler dengesine olumlu yönde etkide bulunmuştur. Bununla beraber ithal ikamesi politikası izleyen ülkelerde iç pazar dar olduğundan, üretim artışı ile birlikte ortaya satış sorunu çıkmış, ihracat sağlanamadığı için etkin ölçekte işletmeler kurulamamış ve dolayısıyla maliyetler yüksek olmuştur. İthal ikamesi politikası izlenmesi sonucunda gelişen dayanıklı tüketim malları sanayinde ihracat sağlanamıyorsa, gelişim ancak belli bir seviyeye kadar devam etmektedir. Çünkü, Pazar darlığı sebebiyle daha ileri teknolojileri gerektiren malların üretimini sağlayacak işletmeleri etkin ölçekte kurup geliştirmek mümkün olamamaktadır. Ayrıca yüksek tarifeler ve miktar kısıltmaları ile uzun süre korunan ithal ikamesi sanayi dalları, yabancı rekabetten uzaklaştıkları için teknolojik gelişme uyum konusunda kayıtsız kalabilmektedirler¹⁰.

2. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN BAŞLICALARI

İhracatı Teşvik Tedbirleri ülkeden ülkeye ve dönemden döneme farklılıklar göstermektedir. Söz konusu tedbirlerin başlıcaları dört başlık altında incelenebilir¹¹.

¹⁰ KARLUK, Uluslararası Ekonomi..., s. 214-215.

¹¹ KARLUK, Uluslararası..., s. 216.

2.1. İhracatta Vergi İadesi ile Vergi Muafiyeti İndirimi

İhracatta Vergi İadesi ile Vergi Muafiyeti İndirimi ihracat için üretimi yapılan bazı malların içinde ithal malı üretim faktörleri vardır. Ülkenin uygulamış olduğu gümrük vergisi dolayısıyla ihraç ürünü içindeki ithal malı, o ürünün fiyatını şişirecektir. Aynı durum ithal mallarındaki dahili vergi yükünün ağırlaştırılması durumunda da ortaya çıkar.

Bu sebeple ihracatçıların dış pazarlarda fiyat yönünden rekabet edebilmeleri için bu yüklerinden kurtulması gerekir¹².

İhraç ürünü içindeki ithal malının gümrük vergisine konu olması ihracatçının yurt içinde ürettiği malın değerine oranla daha fazla vergi ödemesini gerektirerek gerçek korumanın negatif olmasına neden olmaktadır.

İhracatta vergi iadesi dar anlamda yurt içinde üretilen ürünlere ihraç gücü kazandırmak, diğer ülkelerin aynı cins ve kalitedeki ürünleriyle dış piyasalarda rekabet imkanı sağlamaktır. Geniş anlamda uzun dönemde ve ihracatı teşvik tedbirlerinin tümü içinde ihracatın yapısını değiştirmek ve katma değeri yüksek ürün ihracatını toplam ihracat içindeki oranını yükseltmeyi amaçlamaktadır¹³.

Vergi iadesi uygulaması ile ihracatın toplam hacminin artırılması ve ihraç ürünlerine çeşitlilik kazandırılması amaçlanmaktadır. Sistemden ihracatta vergi iadesine konu olan ürünün üretim süreci içinde ödenen ithal maddelerine ilişkin gümrük vergileri ile bunun dışında kalan diğer bütün vergi, resim, harç ve benzer etkiler yaratan mükellefiyetler kısmen veya tamamen ihracatçıya iade edilmektedir.

2.2. İhracatta Prim Sistemi

Bu sistemin esası, ihraç malı üreten üreticilere ve dolayısıyla ihracatçılara genel anlamda para olarak devlet tarafından yapılan yardımlardır. Sistem bu şekliyle kısmi bir

¹² KARLUK, Uluslararası..., s. 216.

¹³ Erdal TÜRKKAN, "Türk Sanayii'nin Dışa Açılması", ASD, 1987'ye Girerken Türkiye Ekonomisi Seminerine Sunulan Tebliğ, Ankara, 1987, s. 34.

devalüasyon (deblokaz) niteliğinde olup, ithalatın miktar kısıtlamaları ve gümrük vergileri ile sınırladığı ekonomilerde uygulanmaktadır. Başlıca dört çeşit uygulama tipi vardır. Bunlardan ilki, ihracattan sağlanmış olan dövizin bir kısmının veya tamamının ihracatçının elinde tutulmasını amaçlamaktadır. Böylece ihracatçıya bir imkan tanınarak, yurt dışından daha ucuza mal satın alma hakkı kendisine verilmektedir. Bu sistemin ikinci tipi, ilkinden daha ileri bir uygulama getirerek ihracatçının elde etmiş olduğu döviz bir sertifika ile belgeleyip bunları başka firmalara satma hakkını sağlamaktadır. Bunun sonucunda, ihracat karşılığında elde edilmiş olan sertifikalar özellikle ihracatçılara verilen özel ithal lisansları, prim sisteminin bir diğer şeklidir. Burada, ihracatçılara ülkeye sağladıkları döviz karşılığında belli bir oran üzerinden ithalatta bulunma hakkı verilmektedir. Prim sisteminin son şekli, çoklu döviz kuru sistemidir. Sistem, lüks malların talebini kısma, yeni gelişen yavru sanayileri koruma, kalkınma için gerek duyulan bazı maddelerin daha ucuza mal edilmesi, ülkeden sermaye çıkışını önleme ve bazı döviz gelirlerinin diğerlerine göre daha avantajlı olarak ülkeye girmesine imkan sağlamaktadır¹⁴.

2.3. Girdi Teşvikleri

Girdi teşviklerini başlıca üç ana başlık altında toplamak mümkündür. Birinci grup teşvikler, yatırımlar, işletme sermayesi ve ihracat kredileri üzerine etkili olan tedbirleri kapsar. Burada amaç, ihracatçıya mali gücünün sınırlı kaldığı alanlarda yardımcı olarak onu ihracata yöneltebilmektir. Ucuz kredi, ihracatçı için çok önemli bir mali imkandır. Bu krediler, genel olarak yatırım ve işletme sermayesi ile üretim ve satışın finansmanında kullanılmaktadır. İkinci grup teşvik kredinin garantisi veya sigortası önem kazanır ve devlet bu konuda ihracatçılara yardımcı olur. İhracatçıya ucuz fiyatla hammadde sağlanması, ulaşım ücretlerinde indirim ve personel eğitimi gibi diğer üretim faktörlerinin teşviki de sonuncu grup altında toplanabilir.

2.4. Devlet Pazarlama Yardımı

İhracatçı kuruluşlara ürünlerini pazarlamada karşılaşmış oldukları sorunları çözümlenebilmek için özellikle gelişmekte olan ülkelerde devlet yardımı bir zorunluluktur. Çünkü, bu ülkelerdeki işletmeler gelişmiş ülkelerin işletmeleri ile

¹⁴ KARLUK, Türkiye'de..., s. 111-112.

karşılaştırıldığında küçük ölçeklidir ve ürünlerini dış piyasalarda pazarlayacak ve bu konuda araştırma yapacak güçten yoksundurlar. Bu sebeple dış piyasalar hakkında bilgi toplama, dış ülkelerde sergi açma, ihracat elemanı yetiştirme, ambalajlama ile ilgili hizmetlerin kamu kuruluşlarınca düşük ücretlerle veya karşılıksız olarak yapılması gerekmektedir¹⁵.

3. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİ UYGULAMAYA SEVK EDEN NEDENLER

Gelişmekte olan ülkeler başta olmak üzere ülkelerin kendi kendilerine yetmesi söz konusu değildir. Dünyanın sosyal ve ekonomik açıdan gelişiyor olması, ülkelerin dışa açılmasını körüklemektedir. Bu durumun ülke ekonomisini olumsuz etkilememesi için ihracatın en azından ithalatı karşılıyor olması gerekir. Özellikle iç piyasası geniş olan ülkelerde ihracatın artırılması kolay değildir. İhracatın cazip hale getirilmesi için teşviki gerekli kılan nedenlerin başlıcalarını aşağıdaki gibi sıralayabiliriz.

3.1. Sanayileşme ve Kalkınma Çabaları

Ülkelerin kalkınma çabaları içinde en önemli etkenlerden birisi sanayileşmedir. Sanayileşmenin gerçekleşebilmesi için gerekli olan ithal sanayi malları ve hammadde bedeli dövizle ödenmektedir. İhracat ülkeler için bir döviz kaynağıdır. Kazanılan döviz sanayileşmede finans kaynağı oluşturur. Ekonomide halka halka devam eden düzen milli gelir artışını sağlar.

3.2. Dış Ödemeler Bilançosundaki Açıkların Giderilmesi

Dış ödemeler bilançosu ülkelerin belirli bir dönem içerisindeki dış ekonomik ve mali ilişkilerinin sonucunu gözler önüne serer. Yani ülkenin mal hizmet ve sermaye akımları gibi ekonomik işlemler dolayısıyla dış alemden sağladığı gelirlerin yaptığı ödemelere eşit olup olmadığını gösterir¹⁶.

Dış ödemeler bilançosu dengesizlikleri bir dış açık veya dış fazla şeklinde kendini gösterir. Bunlardan dış açık hem daha yaygın hem de daha önemli bir sorun

¹⁵ KARLUK, Uluslararası..., s. 217.

¹⁶ Halil SEYİDOĞLU, Uluslararası İktisat, Eskişehir, Haziran 1994, s. 68.

niteliği taşır. Dış ödemeler bilançosundaki açıklar karşısında ülkelerin takınacakları tutum bu açıkları finanse etmek, baskı altına almak, yada tedavi edici önlemler uygulamak şeklinde özetlenebilir.

Dış ödemeler bilançosundaki açıkların giderilmesindeki en zor fakat güvenilir yol açıkların tedavi edilmesidir, ihracatın ve döviz kazandırıcı işlemlerin arttırılması ile sağlanır. İhracatın arttırılabilmesi için kısa ve uzun dönemde alınabilecek önlemler vardır. Örneğin kısa dönemde gerçekçi kur politikaları uygulanarak ulusal paranın aşırı değerlenmesinin önlenmesi, ihracatçının dış piyasalar konusunda eğitilmesi ihracat için yapılacak üretime ucuz girdi ve kredi sağlanması, ihracat işlemlerinin kolaylaştırılması ve uluslararası standartlara uygun paketleme ve ambalajlama gibi önlemler üzerinde durulabilir. Fakat uzun dönemde konu daha çok kalkınma politikaları ile ilgilidir. İhracata yönelik bir kalkınma modeli kaynakların dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere göre dağılımını, dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesini ve uluslararası iş bölümüne gidilerek ekonominin dünya piyasası ile bütünleştirilmesini gerektirebilir¹⁷.

3.3. Dünya Pazarlarında Meydana Gelen Değişmeler

İhracatçılar yurt içinden daha farklı ortamlarda ticaret yapmak zorundadır. Bu sebeple hem buldukları pazarların şartlarına uyma hem de yeni pazarlara girebilme arayışları içindedirler. Bu noktada ihracatçıların pazar şartları, ürün kalitesi, pazardaki diğer kurumların durumları konusunda bilgilendirilmesi gerekir. İhracatçının diğer pazarlarda tanıtım amacıyla da desteğe ihtiyacı vardır. Bu amaçla çeşitli sergi ve fuarlar düzenlenmesi önemli bir teşviktir. Son zamanlarda üretim pazarlama ve perakende işini taşıma konusunda ihracatçının teşviki konusunda çalışmalar yapılmaktadır.

İhracatın iç pazarlarda mal satmaya nazaran çok daha güç ve külfiyetli bir faaliyet olduğu açıktır. Bu konuda ihracatçıya yapılabilecek çeşitli yardımlarda aslında kaybın giderilmesi, ihracatın gerektirdiği ek pazarlama yükünün karşılanmasıdır. Bu telafinin yapılmaması halinde ihracatçının karından fedakarlık etmesi ve ihracat konusunda gayetsiz olmasına neden olacaktır. Bu konudaki faaliyetler, pazarlama araştırmaları ve danışmanlık hizmetleri, müşteri ziyaretleri, fuar ve sergilere katılma,

¹⁷ SEYİDOĞLU, s. 82.

tanıtım, satış faaliyetlerinin iyileştirilmesi, satış elemanlarının eğitimi, dış pazarlarda büro, depo ve showroom açılması bu faaliyetlerin yasal yönler ile ilgili danışmanlık, ihraç pazarlarında dağıtım ve pazarlama teşkilatının kurulması, ürün geliştirme ve ihraç ürün dizaynı faaliyetlerine parasal ve danışmanlık hizmeti desteği verilmesi olarak sayılabilir.

3.4. Ülkelerin Milli Paralarının Değerleri Arkasındaki Farklar

Ülkelerin milli para değerleri farklılıklar ve değişimler göstermektedir. İhracat açısından önemli olan milli paranın değerinin diğer paralara göre en azından fiyatlar genel seviyesin de meydana gelen farklılıkları karşılayacak şekilde ayarlanmasıdır. Burada esas olan bir sübvansiyon sağlanması değil kaybın giderilmesi konusudur.

Yukarıda sıraladığımız ihracatın teşvik tedbirlerini uygulamaya sevk eden nedenlere başka ilaveler yapılabilir. Örneğin, çeşitli ülkelerde uygulanan dolaylı vergilerdeki farklılıklar, ihracatın gerektirdiği ek pazarlama yükü, ülke ekonomisi içinde veya dışında karşılaşılabilecek risk farklılıklarının giderilmesi, ithalatçı ülke alıcısına çeşitli kolaylıklar ve finansman sağlanması... gibi.

3.5. Dolaylı Vergilerdeki Farklılıklar

İhracat teşviki olarak adlandırılan çeşitli politika ve tedbirlerin önemli bir bölümüne çeşitli ülkelerde mevcut olan dolaylı vergilerdeki farklılıkların giderilmesidir. Prensip olarak uluslararası piyasada muamele gören bir malın tüm dolaylı vergilerden arındırılması gerekir. Çünkü bu vergiler iç ekonomideki dengelerin sağlanması amacıyla konulmaktadır. Esasen bu malları satın alan ülkede yeniden vergilendirilmesi söz konusudur. Burada önemli olan dolaylı vergilerden arındırılma işleminin gerçek katma değeri suni olarak şişiren unsurları kapsayacak biçimde yapılmasıdır¹⁸.

Birbirinden farklı olan vergi sistemlerinin ortak noktası ihracatın vergiden arındırılarak ithalatın vergilendirilmesidir. Bir bakıma işlem veya muamele vergilerinin

¹⁸ TÜRKKAN, s. 3.

uygulanışında varış ülkesinde vergi tatbik edilir, böylece ülkeler arası mal hareketinde çıkış ülkesinde arındırma, varış ülkesinde vergileme geçerli kılınmıştır¹⁹.

3.6. İhracatta Devamlılığın Sağlanması

İhracatın teşvik edilmesi ihracatta devamlılığın sağlanabilmesi için gereklidir. Gelişmekte olan ülkelerin ihracatı gerek ürün bazında gerek pazarlama bazında üç ayrı evrimden geçer.

Ürün bazında bakıldığında hammadde ihracatçısı ülkeler, önce yarı mamul ihracatçısına daha sonra da mamul ihracatçısı haline dönüşmeye çalışmaktadırlar.

Pazar yönünden bakıldığında başlangıçta ithalatçı spekülâtörler daha sonra aracılar kanalıyla büyük mağaza zincirleri veya büyük dağıtıcılar, en sonunda da mamul ihracatçısı haline dönüşmeye çalışmaktadırlar.

Pazar yönünden bakıldığında başlangıçta ithalatçı spekülâtörler daha sonra aracılar kanalıyla büyük mağaza zincirleri veya büyük dağıtıcılar, en sonunda da doğrudan büyük mağaza zincirleri veya dağıtıcılar bu ülkelerin müşterisi haline gelmektedir.

Bütün bu evrimleri geçirebilmenin en önemli şartı devamlılığı sağlamaktır ki firma ayırımına girmeden önce, o ülkenin ihracatçıları için büyük olarak kabul gören bir imaj yaratılabilsin. Burada devamlılıktan kasıt aynı kalite ve istenilen miktarda ürünü istenilen zamanda müşteriye ulaştırabilmektir.

Bunu hangi faktörler etkiler?

Birincisi eğer bir ülkedeki firmalar çeşitli sebeplerden dolayı ki bu ham madde temini, işçilik problemleri, finansal problemler olabilir. Üretimlerini devamlı olarak yapamazlarsa müşteri bundan hoşnut olmaz.

¹⁹ Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu, KDV, Yayın no: 1988/302, Ekim 1988, Ankara, s. 11.

İkincisi kalite devamlılığıdır ki imalatçı yine çeşitli sebeplerden ürün kalitesinde değişen çizgiler ortaya çıkarırsa müşteri bundan da hoşlanmaz.

Üçüncüsü fiyat meselesidir ki hedef seçilen pazarlara o ülkenin bünyesine uygun fiyatlarla ürün verilmesi gerekmektedir.

Bu konularda en liberal ekonomilerde bile en büyük müdahaleci ve düzenleyici olan devlet makro ekonomik konularda dengeleri ihracatçıların rekabet gücünü azaltmayacak şekilde kurmalı, mikroekonomik konularda da ihracatçıya teşvik sağlamalıdır²⁰.

3.7. İhracatın Pazarlama Maliyeti

İhracatçının malını dış pazarlarda satması yerel pazarlarda satmasından daha fazla maliyeti gerektirir. İhracatçı bu aşamada karının bir kısmını bu maliyetleri karşılamaya ayıracaktır. Bu maliyetler, ambalajlama, nakliyat, tanıtım gibi çeşitli aşamalarda gerçekleşebilir. İhracatçıya yapılacak teşviklerle yükünün hafifletilmesi maliyetinin düşürülerek ihracatın cazipleştirilmesi gereklidir.

3.8. Dış Alıcıya Finansman Temini

İhracatçılar özellikle üretimde demirbaş sayılan malların pazarlanmasında dış alıcıya finansman temin eder. Bu finansman temin edilebilme gücü ihracatçıya diğer ülke ihracatçıları ile rekabet imkanı yaratır. Bu nedenle ihracatçılara dış alıcıya finansman temininde yardım sağlanmalıdır. Gelişmiş ülkeler alıcılarına krediler temin ederek, malın kalitesi ve fiyatı kadar az gelişmiş ülke alıcıları için en önemli unsur sağlamaya çalışırlar.

Buraya kadar verilen genel bilgilerden de anlaşılacağı üzere ihracatın teşviki politikası; bir ülke ekonomisinde her soruna hemen çözüm getirecek bir yol değildir. Ancak ekonomik kalkınmada dış kaynaklara olan ihtiyacın hafifletilmesi ve ekonomiye döviz kazandırılması için ihracatın teşvik edilmesi bir zorunluluktur.

²⁰ Haydar GÜÇLÜ, "İhracatta Devamlılığın Önemi ve Ülkemizdeki Durum", Dış Ticaret Dergisi, Sayı 4, Yıl 2, Ocak 1997, s. 45.

Gelişmekte olan her ülke kalkınma sürecinde karşılaşılabileceği döviz darboğazını genişletmek ve bunu sağlamak içinde ekonomi politikalarına yön vermek ister. Böyle bir isteği olan ülke, şüphesiz bu arzusunu gerçekleştirebilmek için bazı tedbirler almak zorundadır. Genel olarak ihracatı teşvik tedbirleri, maliyetleri düşürerek veya gelirleri arttırarak ihracatı karlı kılan tüm tedbirleri içine almaktadır.

İhracatı teşvik sisteminin ekonomik açıdan amacına ulaşabilmesi bazı şartlara bağlıdır. İhracatı teşvik sistemi dağınık olmamalı ve kağıt üzerinde kalmamalıdır, doyum noktasına gelmiş alanlara boş yere kaynak aktarılmamalı neyin teşvik edileceği net olarak görülmelidir, sıkı bir kontrol mekanizması uygulanmalı ve kaçaklar engellenmelidir. Sanayiciler iç pazar saplantısından kurtarılıp dış pazara yönlendirilmelidir. Bu şartlar sağlanabilirse döviz gelirleri sistematik biçimde artabilecek ve ekonomiye bir ferahlık sağlayacaktır.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI

1. TÜRKİYE'DE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASININ TARİHİ GELİŞİMİ

Ülkemizde ihracatın teşvikine yönelik ilk düzenleme 1940 yılında 3843 Sayılı Kanunla yapılmıştır. Bu kanun ile İhracatta Muamele Vergisi istisnasına başlanılmıştır. 1963 yılında 261 Sayılı Kanunla ihracatta vergi iadesi yürürlüğe konulmuştur. 1968 yılında 6/1049 sayılı kararname ile düşük faizli ihracat kredisi ve döviz tahsisi, 1970 yılında faiz farkı ve dövizlerden mahsup uygulamaları getirilmiştir. Ancak bu düzenlemelerle ihracatta önemli sayılabilecek bir gelişme kaydedilmemiştir²¹.

İhracatta önemli adımlar 1980 yılında yürürlüğe giren 24 Ocak kararlarını takiben atılmaya başlanmıştır. Seksenli yıllardaki uygulamalarla, 1981 yılında Kurumlar Vergisi İstisnası, 1982 yılında Kısmi Destekleme ve Fiyat İstikrar Primi uygulaması 1986 yılında Kaynak Kullanımı Destekleme Primi, 1988 yılında İhracatta Vergi İadesi, 1992 yılında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu uygulamaları yürürlükten kaldırılmıştır. Ayrıca 1980'li yılların ilk yarısında uygulanan gerçekçi kur politikası 1990'lara doğru yerini TL'nin nispeten aşırı değerlendirildiği kur politikasına terk ederken, benzer şekilde düşük faizli ihracat kredileri yerini nispeten yüksek faizli kredilere bırakmıştır. Bu gelişmelerin sonucunda ihracatta 1980'li yılların başında görülen hızlı artışlar yerine duraklamalar ve küçük artışlar kaydedilmiştir²².

²¹ Sedat YÖRÜK, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü ve faaliyetleri, Hazine ve Dış Ticaret Dergisi Özel Sayı, 1993, s. 88.

²² Özcan GÜVEN, İhracat Uygulamaları, 1994, s. 222.

Günümüzde uygulanmakta olan ihracatı teşvik tedbirleri temelde 24 Ocak 1980 tarihli “İktisadi İstikrar Tedbirleri” kapsamında yer alan 8/182 ihracatı teşvik kararı ile başlatılmıştır. İhracatı teşvik tedbirlerinin uygulanması konusunda Devlet Planlama Teşkilatına bağlı Teşvik ve Uygulama Dairesi kurulmuş ve teşviklerin tek elden yönetilmesi amaçlanmıştır.

Türkiye’de ihracatı teşvik tedbirleri, bir çok yasa, kararname ve çeşitli kuruluşların yayınladıkları tebliğ, genelge ve sirkülerle düzenlenmektedir. Bu konuda en önemli yasa 15.2.1984 tarih ve 18313 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmış olan 2976 sayılı “Dış Ticaretin Düzenlenmesi Hakkında Kanun”dur. Söz konusu kanunun amacı, dış ticaret işlemlerine uygulanacak vergi ve benzeri yükümlülükler dışındaki ek mali yükümlülükleri düzenlemek üzere Bakanlar Kurulu’na yetki vermektir. Kanun aynı zamanda, ihracat işlemlerini düzenleyen “İhracat Rejimi Kararı” ile “İhracat Yönetmeliği”nin yasal olanağını oluşturmaktadır. Bunların dışında ihracat “T.C. Başkanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yayımlanan İhracat Tebliğleri, Sirkülerle ve Devlet Planlama Teşkilatı Teşvik ve Uygulama Başkanlığı’nca çıkarılan İhracatı Teşvik Kararları ve Tebliğleri ile düzenlenmektedir.

1980’li yıllarda uygulanan ihracatı teşvik tedbirleri Erdoğan Karakoyunlu’nun (1987) çalışması ile 1990 yılında Devlet Planlama Teşkilatı tarafından hazırlanmış olan “Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerin Teşviki Politikaları Özel İhtisas Komisyonu Raporu’nda on dört başlık altında toplanmıştır²³.

1) Ucuz maliyetli ihracat kredisi, 2) Vergi iadesi sistemi, 3) Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan yapılan ödemeler, 4) Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’na tabi mallar, 5) İhracat karşılığı gümrük muafiyetli mal ithalatı imkanı, 6) Katma Değer Vergisi Muafiyeti, 7) Döviz tahsisi, 8) Kurumlar Vergisi Muafiyeti, 9) Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu, 10) Navlun primi, 11) Konut Fonu muafiyeti, 12) İhraç Karşılığı Dövizden mahsup, 13) Vergi, Resim ve Harç istisnası, 14) Geçici kabul rejimi ile ithalat.

²³ Sübidey TOĞAN, 1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyon, Türk Eximbank Araştırma Dizisi: 1., 1994, s. 71-72.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın 20.2.1993 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan "İhracat ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Tebliği"ne göre İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri teşvik eden temel araçlar şunlardır:

1. Vergi, Resim ve Harç İstisnası,
2. Gümrük Muafiyetli İthalat,
3. Gümrük Muafiyetli İthalat için Döviz Kullanımı,
4. Enerji İndirimi ve/veya Muafiyeti,
5. 1615 Sayılı Gümrük Kanunu'nun 118. Maddesi Gereğince Geçici Kabul Yolu ile Yapılacak İthalatta Teminat iadeleri,
6. İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Hizmet ve Faaliyetlerde Tanınan Gümrük Muafiyetli İthalat ve Vergi, Resim ve Harç İstisnası,
7. Konut Fonu Muafiyeti.

Bu tebliğin dışında; Kurumlar Vergisi İstisnası, İhracatta Katma Değer Vergisi İadesi, Navlun Primi Ödemesi, Düşük Faizli Eximbank Kredileri ve 1994'te uygulamaya konulmaya başlanan İhracatçının Alacağı Bazı Vergi Borçlarından Düşülmesi (Mahsubu) de önemli birer teşvik aracıdır²⁴.

Gümrük Birliğine giriş hazırlıkları çerçevesinde navlun primi ve mahsup sistemi 1994 yılı sonunda kaldırıldı. 11 Ocak 1995 Tarih ve 22168 numaralı Resmi Gazete'de yayınlanan "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"nda ihracata yönelik teşvik sistemimizde bugüne kadar gündeme getirilmemiş yeni teşvik araçları da yer almakta olup aşağıda belirtilmektedir. Bunlar, istihdamın güçlendirilmesine, yeni üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde AR-GE programlarının uygulanmasına, aynı üretim alanında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılaşmasına, GATT taahhütlerimiz çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerimizin uluslararası alanlarda tanıtımı ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarıdır²⁵.

²⁴ GÜVEN, İhracat..., s. 222-223.

²⁵ İhracat Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı, Avrupa Birliğinde uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiyede Mukayeseli İncelenmesi, Ankara, 1995, s. 99.

1995 Yılı Haziran ayında alınan bir kararla, Müsteşarlığın açacağı irtibat bürolarında sanayicilere yönelik eğitim seminerleri düzenlenmesi kararlaştırıldı.

Bu arada ihracatta bürokrasiyi azaltmak için ihracat teşviklerine ilişkin bazı yetkiler, ihracatçı birliklerine devredildi. Bundan böyle, ihracatı teşvik belgelerinin revize ve kaplama işlemleri, ihracatçı belgesi çıkarılması, ihracat beyannamesi tasdiği, gümrük işlemlerinin tamamlanması gibi konularda Birlikler yetkili kılındı²⁶.

Tablo 1’de Türkiye’de 1980-1994 yılları arasında toplam teşvik tutarlarının ihracata oranı verilmiştir. Yıllara göre değişen ihracat politikaları ve ihracatı teşvik politikalarının bir sonucu olarak, tabloda görüldüğü gibi toplam ihracatı teşvik tutarları farklılıklar göstermektedir. 1983’de %67 olan teşviklerin ihracata oranı takip eden yıllarda düşme eğilimine girmiş, 1989’da tekrar yükselmiş, 1990’dan itibaren tekrar düşmüştür. Bu düşmede, 1989 yılından sonra terkedilen ihracatta vergi iadesi uygulamasının etkili olduğu düşünülebilir.

Toplam ihracatı teşvik tutarları içinde vergi iadeleri, İhracat Kredileri, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ve Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu yer almaktadır. Vergi iadelerinde ve ihracat kredilerindeki azalış ihracattaki artış oranını düşürmüştür. 1983 yılında ihracat kredilerinde ve vergi iadelerindeki artış oranının azalması aynı yıl ihracattaki artış oranına da yansımış ve bu orandaki artışı yavaşlatmıştır. 1989 yılından sonra vergi iadelerinin kaldırılması bu yıldan sonra oranları negatife dönüştürmüştür.

1992 yılından sonra ise yalnızca ihracat kredileri teşvik olarak yer almaktadır. Toplam teşvik tutarları, aynı zamanda ihracat kredilerine eşit olduğundan ihracatta başka yardımcı teşviklere gerek olmadan ihracat kredileri ile artış sağlanabileceği, 1992 ve 1994 yıllarındaki ihracat rakamları artışı ile gözlemlenebilmektedir.

²⁶ “İhracat İlgi İstiyor”, Ekonomik Forum Dergisi, Ağustos 1995, s. 7.

Tablo 1: Toplam Teşviklerin İhracata Oranı

Yıllar	Toplam Teşvikler	İhracat	Toplam Teşviklerin İhracata Oranı
1980	96.195	221.498	43
1981	231.564	530.716	43
1982	566.473	937.311	60
1983	877.731	1.298.945	67
1984	923.577	2.608.332	35
1985	1.075.850	4.152.927	25
1986	2.128.732	5.012.345	42
1987	2.832.879	8.844.331	32
1988	4.413.410	16.809.242	26
1989	10.057.799	24.819.337	40
1990	14.774.304	34.070.324	43
1991	8.228.862	57.373.403	14
1992	12.114.000	101.895.201	11
1993	22.517.000	173.144.044	13
1994	31.807.000	550.047.999	5

Kaynak: DPT

2. TÜRKİYE'DE UYGULANMAKTA OLAN İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI

2.1. İhracatın Desteklenmesi Mevzuatı

2.1.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

“İhracata Yönelik Devlet Yardımları” kapsamında belirlenen teşvik araçları, 11 Ocak 1995 Tarih ve 22168 numaralı Resmi Gazete’de yayınlanan “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” ile tespit edilmiştir. Söz konusu teşviklere ilişkin detaylı açıklamalar 1 Haziran 1995 tarih ve 22300 numaralı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır.

2.1.1.1. Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımları

Sanayi kuruluşlarının, araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisini geliştirmeye yönelik projelerinin uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmesidir²⁷.

²⁷ R.G., 1.6.1995T, No. 22300, s. 31.

Desteklenecek AR-GE Faaliyet Aşamaları

1. Kavram Geliştirme,
2. Teknolojik/Teknik ve ekonomik yapılabilirlik etüdü,
3. Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları ve benzeri çalışmalar,
4. Tasarım ve Çizim çalışmaları,
5. Prototip üretimi,
6. Pilot tesisin kurulması,
7. Deneme üretimi,
8. Patent ve lisans çalışmaları,
9. Satış sonrası sorun giderme hizmetleri²⁸.

A- AR-GE Faaliyetlerinde Bulunan Kuruluşların Proje Bazında Desteklenmesi

AR-GE Desteğinin Özellikleri

-Destekten faydalanacak AR-GE faaliyetlerine ilişkin harcamaların en fazla %50'si karşılanabilmektedir.

-Destek süresi proje bazında en çok 3 yıldır.

-TÜBİTAK tarafından incelenerek uygun bulunduktan sonra Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın (DTM) görüşüne sunulmaktadır.

-Kuruluşların AR-GE faaliyetlerinin desteklenebilmesi için söz konusu harcamaların ölçülebilir olması ve faturalandırılmış olması gerekmektedir.

-TÜBİTAK tarafından proje bazındaki AR-GE harcamalarına "toplam destek tutarı" belirlenerek DTM'ye intikal ettirilmektedir.

-Desteklenen projeye ilişkin ödemeler DTM'nin uygun görüşüne istinaden T.C. Merkez Bankası tarafından yapılmaktadır.

-Destekten yararlanmak isteyen kuruluşlar, taleplerini altışar aylık dönemler itibariyle TÜBİTAK'a yapmaktadırlar.

-Kuruluşlar, taleplerinde bir önceki dönemle ilgili proje bazındaki AR-GE harcamalarını belgelemeleri gerekmektedir.

²⁸ R.G., 1.6.1995 T. , No. 22300, s. 32.

-Sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresi 2 yıl olup, projelerden sağlanacak sermaye desteği 1 milyon \$'ı aşmamaktadır.

AR-GE Projeleri Kapsamında Desteklenecek Faaliyetler

-Personel giderleri (araştırmacılara ve özellikle araştırma faaliyetinde istihdam edilen teknisyenlere ilişkin olanlar),

-Özellikle araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri

-Özellikle araştırma faaliyetleri için kullanılan danışmanlık hizmeti ve buna eşdeğer hizmet alım giderleri,

-Ülke içindeki AR-GE kurum ve kuruluşlarına (Üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı AR-GE birimleri, özel sektör AR-GE kuruluşları vb..) yaptırılmış AR-GE hizmet giderleri,

-Patent başvuru giderleri,

-Doğrudan AR-GE faaliyetleri ile ilgili malzeme alımı vb.. alım giderlerini içermektedir²⁹.

B- Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Konuları Projelerine Sermaye Desteği

Desteklenecek Faaliyetler

Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve teknikleri araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile "Stratejik Odak Konuları Projeleri"nin desteklenmesidir³⁰.

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

²⁹ R.G., 1.6.1995 T., No. 22300, s. 33.

³⁰ R.G., 1.6.1995 T., No. 22300, s. 35.

Yararlanma Koşulları

Belirlenen kriterlere uygun projesi olan bir kuruluş, bunun gerektirdiği AR-GE harcamalarının karşılanması için hazırladığı çalışma programı ve bütün önerilerini Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'na (TTGV) sunmaktadır.

Vakıf tarafından incelenerek desteklenmesine karar verilen ve Müsteşarlığın 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 kadarlık kısmı için Müsteşarlığın uygun görüşüne istinaden Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından sermaye desteği sağlanmaktadır.

Önerilen proje bütçesinin %3'ü oranında bir pay, projeyi öneren kuruluş tarafından sözleşme tarihinde TTGV'ye nakden ödenmektedir.

Özellikleri

-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 Müsteşarlığın uygun görüşü alınmaktadır.

-Bu tür projelerin tüm giderleri sağlanacak destekle karşılanmaktadır.

-Projenin ticari uygulamaya geçmesi durumunda, projeye sağlanan destek geri ödenmektedir³¹.

2.1.1.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Ulusal ve Uluslararası çevre koruması mevzuatlarının neden olduğu maliyet artışlarının azaltılmasına yönelik, sabit yatırım dışı çevre amaçlı faaliyetlerin desteklenmesidir.

³¹ R.G., 1.6.1995 T., No. 22300, s. 35.

Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"nın 4. Maddesinin verdiği yetkiye dayanarak ürünlerimizin uluslararası pazarlarda karşılaştıkları çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyulması amacıyla kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile CE İşaretinin alınması halinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere (KOBİ), devlet desteği sağlanmasıdır.

KOBİ'lerin Türk Standartları Enstitüsü ile akredite edilmiş kuruluşlardan, kalite güvence sistemi belgeleri (ISO 9000 serisi), çevre yönetim sistemi belgeleri (ISO 14000) ve CE işaretinin, alınması için yaptıkları belgelendirilmiş harcamaların belirli bir kısmının karşılanmasını kapsamaktadır.

Desteklenecek Faaliyetler

Bu karar kapsamında; firmaların,

- a) ISO 9000 serisi kalite güvence sistemi belgelerini,
 - b) ISO 14000 çevre yönetim sistemi belgelerini,
 - c) CE işaretini ve
 - d) Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerini,
- alma masrafları (sadece belgelendirme masrafları) karşılanacaktır.

Firmaların, dördüncü maddede belirtilen belgeleri almaları halinde yapacakları harcamaların en fazla %50'si, desteklenme kapsamında karşılanabilir. Ancak, firmaların daha önceden belge almak için yeterli bulunmadığı belgelendirme başvurularında yapılan harcamalar dikkate alınmaz.

Bu karar ile ilgili başvurular Dış Ticaret Müsteşarlığı'na (İhracat Genel Müdürlüğü) yapılır. T. Cumhuriyet Merkez Bankası, Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan alınan bildirim üzerine ödemeyi, Madde 7'de belirtilen şekilde öncelikle yapar.

Desteklemede, ibraz edilen harcama belgelerindeki giderlerin, TL cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise fatura tarihindeki T.C. Merkez Bankası çapraz

kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD Doları karşılığı TL olarak T. Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

Bu destekten yararlanacak olanların yanıltıcı bilgi ve belge vermesinden dolayı haksız olarak tahsil ettikleri, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu kaynaklı ödemelerde "6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun" hükümleri uygulanır.

Bu kararın uygulanmasına ilişkin her türlü düzenlemenin yapılmasında ve uygulamada ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

Para-Kredi Koordinasyon Kurulu'nun 18.05.1995 tarih ve 95/6 sayılı Kararının 2. Maddesi ile 01.06.1995 tarih ve 22300 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 95/3 sıra no'lu Tebliği yürürlükten kaldırılmıştır³².

2.1.1.3. Pazar Araştırması Desteği

İhracatımızın geliştirilmesini teminen, hedef pazarlarda ürün ve firma tanıtımı için devlet desteği sağlanmasıdır.

Teşvikler içinde en önemli yeri tutan Pazar Araştırması Desteğiyle, Türkiye'nin yeni dönem ihracat stratejileri çerçevesinde yeni pazarlara açılmanın olanakları yaratılmaya çalışılacak. Bunun için Türkiye açısından potansiyel Pazar özelliği taşıyan ülkelere ilişkin veri toplama, bu ülkelere seyahatler gerçekleştirerek buralardaki potansiyeli harekete geçirici, realize edici anlaşma ve görüşmeler doğrultusunda ihracatçılar desteklenecek. Bu desteklemeden, hem teker teker firmalar, hem KOBİ ağırlıklı olan sektörel dış ticaret şirketleri (SDTŞ), hem de sanayi sektöründeki üretici dernekler yararlanabilecekler.

Pazar Araştırmaları Desteği konusundaki uygulama usul ve esaslarına göre, firmaların bu konudaki başvurularını İGEME ile İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV) değerlendirecek. Pazar araştırmalarının iki bölüm halinde ele alındığı uygulama

³² R.G., 31.7.1997 T., No. 23066, s. 52-53.

planında, birinci bölüme ilişkin çalışmaları İGEME değerlendirecek. Bu bölümde, “Potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, firmaların pazara giriş konusunda karar vermelerine yardımcı olunması ve ürünlerinin yeni bir pazarda tanıtılması” hedefleniyor. Dünyanın çeşitli ülkelerindeki KOBİ’ler arasındaki işbirliğini sağlamaya yönelik olarak, AB tarafından uluslararası düzeyde organize edilen faaliyetlere katılımın desteklenmesinin amaçlandığı ikinci bölümde ise, uygulama esaslarının belirlenmesi için İKV halen çalışmalarına devam ediyor. Organizasyonların gerçekleşmesi aşamasında da yine İKV söz sahibi olacak³³.

2.1.1.4. Yurt Dışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Firmaların yurt dışı ofis-mağaza açmaları ve işletmeleri halinde doğan işletme ve tanıtım giderleri için devlet desteği sağlanmaktadır.

Desteklenecek Faaliyetler

1. Yurt dışı ofis ve mağazaların sabit varlıklarının alımından doğacak masrafların 5000\$’ı geçmemek kaydıyla %10’u,
2. Yurt dışı ofis ve mağazalarının kira masraflarının yıllık 10000 \$’ı geçmemek kaydıyla %50’sinin,
3. Yurt dışında ofis ve mağazaları olan firmaların ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetlerinden doğan reklam giderlerinin yıllık 10000 \$’ı geçmemek kaydıyla %20’sinin karşılanmasıdır³⁴.

-Bu destekten ilgili ofis ve/veya mağaza en fazla 2 yıl süre ile yararlandırılmaktadır.

-Yurt dışında ofis ve mağazaların desteklenmesine yönelik ödemeler DTM tarafından tespit edilecek kriterler çerçevesinde yapılmaktadır. Ancak harcamaların fatura ile belgelendirilmiş olması şarttır. (Söz konusu faturaların, Ticaret Müşavirliklerinden ve Konsolosluklardan doğru olduklarını gösterir teyidin alınması gerekmektedir).

³³ İntermedya Ekonomi, “Yeni hükümetten yeni teşvikler”, 17.8.1997, s. 17.

³⁴ R.G., 1.6.1995 T., No. 22300, s. 40.

-Ödeme tarihinden itibaren en geç 1 ay içerisinde bulunduğu ülkedeki Ticaret Müşavirliğine veya Müşavirliğin olmadığı yerlerde Konsolosluga müracaat edilmelidir. Sonrasında üyesi olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne en geç 6 ay içerisinde müracaat edilmelidir.

2.1.1.5. Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi

Yurtdışında düzenlenecek fuar/sergilere katılacak ihraç ürünlerimizin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerekli desteğin sağlanmasıdır³⁵.

Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"nın 4. Maddesinin verdiği yetkiye dayanarak istihsal edilen Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 18.05.1995 tarih ve 95/6 Sayılı Kararı'nın 5. Maddesiyle belirlenen "Yurt dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesine İlişkin" kararın 3. Maddesi aşağıdaki şekilde değiştirilmiştir³⁶.

Desteklenecek Faaliyetler

A- Milli Katılımlarda İştirakçi Firmaların Desteklenmesi

Yurt dışında düzenlenen fuar/sergilere; Müsteşarlıktan yeterlilik belgesi alarak, Türkiye adına milli katılım gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonunda sözkonusu fuarlara iştirak eden;

- a) Büyük ölçekli firmaların organizatör firmaya metrekare üzerinden ödeyecekleri katılım ücretinin %50'si katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 7.000 ABD Dolarını aşamaz.
- b) Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar/sergilere katılan Sektörel Dış Ticaret Şirketi niteliğini haiz firmaların her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin

³⁵ R.G., 1.6.1995 T., No. 22300, s. 42.

³⁶ R.G., 31.7.1997, No. 23066, s. 47.

%60'ı katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 8.500 ABD Dolarını aşamaz.

- c) Kalkınmada öncelikli yörelerde kurulan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar/sergilere katılan Sektörel Dış Ticaret Şirketi niteliğini haiz firmaların her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin %70'i katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 10.000 ABD Dolarını aşamaz.
- d) Dış Ticaret Müsteşarlığınca proje bazında incelenip uygun görülen fuar/serginin bir gemi, TIR, tren ve benzeri araçlar marifetiyle birden fazla ülkede gerçekleştirilecek olması durumunda firmaların organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin %70'i katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 12.000 ABD Dolarını aşamaz.
- e) Amerika, Avustralya, Afrika Kıtası ve Uzakdoğu Ülkeleri'nde milli katılım organizasyonu ile iştirak edilen fuar/sergilere, fuar/sergi mallarının nakliyesine ilişkin olarak beher metrekare için 75 kg'ı veya 1/4m³'ü geçmeyecek şekilde hesaplanacak nakliye giderlerinin %70'i ilave navlun desteği olarak katılımcı firmaya ödenir. Navlun için ödenecek ilave destek her halükarda firma başına 5.000 ABD Doları'nı geçemez.

B- Milli Katılımlarda Organizatör Firmaların Desteklenmesi

- a) Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek seminer, konferans, panel ve benzeri tanıtım faaliyetlerine ilişkin masrafların %50'si organizatör firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda 25.000 ABD Dolarını aşamaz.
- b) Milli katılım organizasyonlarında toplam stand alanı 250 m²'yi aşan fuar/sergilerde toplam alanı minimum 25 m² maksimum 50 m² arasında olmak kaydıyla organizatör firma tarafından yapılacak toplantı salonu, görüşme odaları ve info stand masraflarının %50'si organizatör firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda 7.500 ABD Dolarını aşamaz.

C- Bireysel Katılımlarda Firmaların Desteklenmesi

Yurtdışı fuarlara bireysel olarak katılan firmaların;

- a) Fuarı düzenleyen kuruluşa ödeyeceği yer kirası, stand inşası ve dekorasyonuna ilişkin giderlerin %50'si,
- b) Fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak, beher metrekare için 75 kg'ı veya ¼ metreküpü geçmeyecek şekilde hesaplanacak nakliye giderlerinin %50'si ödenir.

Ödenecek miktar bu bendin (a) ve (b) fıkralarında belirtilen giderlerin toplamı için her halükarda firma başına 50.000 ABD Dolarını geçemez.

- c) Bireysel katılımlarda fuar/sergide sergilenecek olan malların;

- Enformatik
- İleri malzeme teknolojileri
- Gen mühendisliği/biyoteknoloji
- Uzay ve hayvancılık teknolojileri

alanlarında olması halinde bu Karar'ın C bendinin (a) ve (b) fıkralarında belirtilen giderlerin %70'i ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 60.000 ABD Dolarını geçemez.

2.1.1.6. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla DTM'ce gerekli desteğin sağlanmasıdır.

Desteklenecek Faaliyetler

1. Ticaret Müşavirliğince uygun görülen yayınlarda, organizatör firmaların fuar öncesi yapacakları yurtdışı tanıtım (basın - yayın, radyo, TV reklamlar afiş, broşür, basın toplantısı) faaliyetleri,
2. Organizatör firma tarafından önerilen ve Ticaret Müşavirlikleri'nce uygun görülerek fuara davet edilen bazı önemli yabancı alıcıların (ülke başına iki kişiyi geçemez) yol giderleri,

3. Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek, seminer, konferans , panel ve ödüllü yarışmalara ilişkin masraflardır.

Ayrıca, diğer destek sağlayacak faaliyetler ise;

- a) Fuarın Ticaret Müşavirlikleri'nce tanıtımı,
- b) Fuarın ve organizatör firmanın DTM'ce desteklendiğinin tevsiki.

Desteklenecek Uluslararası Nitelikteki Fuarlarda Aranılan Kriterler

- a) Fuarın:
 - Tekstil, konfeksiyon, halı,
 - Deri (ayakkabı dahil)
 - Taşıt araçları ve yan sanayii,
 - Gıda ve gıda teknolojisi,
 - Elektrik-elektronik sanayii,
 - Madeni eşya sanayii,
 - Toprak sanayii,
 - İnşaat malzemeleri,
 - Mobilya sanayii ürünlerine yönelik olması,
- b) Fuarların en az üç defadır yapıyor olması,
- c) Bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 25'i yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması gerekmektedir.

2.1.1.7. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Türkiye-Uruguay Nihai Senedi Tarım Anlaşması çerçevesinde 1986-1990 döneminde tarım ürünleri ihracatında uyguladığı sübvansiyonları GATT'a bildirmişti. Bu çerçevede Türkiye gelişme yolundaki bir ülke olarak 1995 yılından itibaren 10 yıllık dönemde her yıl sübvansiyon harcamalarından %2.4 sübvansiyon edilmiş ihracat miktarlarından da %1.4'lük indirim taahhüdünde bulunarak 10 yılın sonunda sırasıyla %24 ve %14'lük nihai indirime ulaşacak³⁷.

³⁷ Mehmet YİĞİT, İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi, Kütahya, 1996, s. 136.

“İhracata Yönelik Devlet Yardımları” hakkındaki 94/6401 sayılı Karar’a dayanılarak yürürlüğe giren “Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımı” ile tarım ürünleri ihracatının artırılması ve dış piyasalarda rekabet gücünün kazandırılması hedeflenmiştir. Bu yardım kapsamında GATT Tarım Anlaşması’na dayanılarak her yıl teşvikten yararlanan ürün sayısı değerlendirilmek suretiyle bazı tarım ürünleri ihracatında ihracatçıya ihracat iadesi uygulaması öngörülmektedir³⁸.

Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu’nun 02.01.1997 tarih ve 97/1 sayılı Kararına istinaden, 04.01.1997 tarih ve 22867 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin Tebliğ yayınlanmıştır. Bu tebliğe göre, tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımlarından yararlanılabilmesi için, fiili ihraç tarihinden (Gümrük Beyannamesindeki (GB) yüklemenin bitim tarihi) itibaren en geç bir yıl içerisinde, ibrazı zorunlu belgelerle birlikte doğrudan bağlı bulunan ihracatçı, Birliklerine müracaat edilmesi gerekmektedir. İhracatçı Birliklerince yapılacak inceleme neticesinde, beyanname bazında ihracatçı için ABD doları olarak belirlenecek hakediş tutarı T.C. Merkez Bankası’na bildirilecektir.

2.1.1.8. İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında “Eğitim Yardımı”

Bakanlar Kurulu’nun 27.12.1994 tarihli ve 94/6401 sayılı “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı”nın 4 üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanarak Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ile bu şirketlerin ortaklarından aşağıda belirtilen tanıma uyanların verimliliklerini artırarak dış ticarete rekabet edebilir mal üretmelerini kolaylaştırmak, elemanlarının niteliklerini artırmak ve dünya pazarlarına açılmalarını sağlamak amacıyla yönetici ve çalışanlarına yönelik eğitim faaliyetlerinin desteklenmesidir³⁹.

Bu Karar’da geçen;

Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme (KOBİ);

1) İmalat Sanayi Sektöründe faaliyette bulunan,

³⁸ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, BEYAZ KİTAP 1996, Ankara, 1996, s. 3.

³⁹ R.G., 31.7.1997 T., No. 23066, s. 58.

- 2) Bir ila ikiyüz arasında işçi çalıştırdığı, bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
 - 3) Gerçek usulde defter tutan,
 - 4) Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle iki milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan,
- işletmelerdir.

Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ);

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından "SDŞ Statüsü" verilen şirketlerdir.

Uygulamacı Kuruluşlar;

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) ile İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)'dir.

KOSGEB tarafından uygulanacak ve yürütülecek eğitim konuları;

- 1) İleri üretim teknikleri ve yeni teknolojiler,
 - 2) Toplam kalite yönetimi, tedarik, üretim, ambalajlama, ürün ve çevre standartları,
 - 3) Potansiyel girişimcileri yönlendirme, iş planı, fizibilite hazırlama, şirket kurma, iş güvenliği, bilgi kaynakları,
 - 4) İç finansman olanakları ve teknikleri,
 - 5) Liderlik, örgüt yönetimi, büyüme, yapılanma, davranış kuralları, işgücü sorumluluğu, şirketsel-örgütsel yapılanma, işgücü yönetimi,
- gibi alanları kapsamaktadır.

İGEME tarafından uygulanacak ve yürütülecek eğitim konuları;

- 1) Rekabet koşulları, uluslararası pazarlama teknikleri, pazar araştırması, fiyat verme,
 - 2) Dış Ticaret Mevzuatı,
 - 3) Dış ticaret işlemlerinde yabancı dil kullanımı, iletişim, dökümantasyon, iş görüşmeleri, müzakere teknikleri,
 - 4) Dış finansman olanakları ve teknikleri,
- gibi alanları kapsamaktadır.

2.1.1.9. İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında “İstihdam “Yol Açma” Yardımı”

Küçük Ölçekli Sanayi İşletmelerin verimliliklerini artırarak dış ticarete rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla nitelikli eleman istihdam etmelerinin sağlanmasıdır.

Küçük Ölçekli Sanayi İşletmesi;

- 1) İmalat Sanayi Sektöründe faaliyette bulunan,
- 2) 1-50 arasında işçi çalıştırdığı bağlı olduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
- 3) Gerçek usulde defter tutan,
- 4) Bünyesinde işletmeci, mühendis veya üretim konusu gereği spesifik bir alanda uzmanlık eğitimi görmüş eleman istihdam edilmemiş olan.

1980’li yıllardan itibaren dışa açık büyüme politikasının ithal ikameci ekonomik politikalarının yerini almasıyla birlikte ihracat, ekonomik gelişmenin en önemli araçlarından biri haline gelmiş ve bu dönemde büyük önem atfedilen ihracatın gerek nicelik gerekse nitelik olarak düzeyinin yükselmesi yolunda, gerekli desteğin sağlanması üzerine titizlikle durulan temel konulardan biri olagelmıştır.

Uluslararası pazarlamanın en önemli özelliklerinden biri, ihraç pazarında gerekli tanıtım çalışmalarının sürekli ve planlı şekilde yapılmasıdır. Ancak, bu çalışmalar sonucu ihraç mallarımız uluslararası pazarda yer edinip, giderek güçleşen dış piyasalardan pay alabilirler. Bu nedenle dış ticaretin geliştirilmesinde, sürekli ve düzenli iş ilişkilerinin kurulmasında ticari promosyonların yapılması da tanıtımının yapılması da önemlidir.

Doğrudan teşviklerin kaldırılarak, ihracatımıza sağlanacak desteklerin uluslararası normlarda uygunluğunun hedeflendiği günümüz koşullarında, ihraç ürünlerimizin tanıtım ve promosyonuna yönelik faaliyetlere verilecek destek, rekabetin hızla arttığı dış ticaret pazarlamasında giderek artan bir önlem kazanmıştır. Nitekim, 1995 yılında yürürlüğe giren altı adet İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararının dördü münhasıran tanıtıma yönelik kârarlardır.

Bunlar;

- a) Pazar Araştırması Desteği'ne İlişkin Karar,
- b) Yurt Dışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Karar,
- c) Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesine İlişkin Karar,
- d) Uluslararası Nitelikli Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Karar.

Söz konusu kararlarda her ne kadar WTO kuralları çerçevesinde, doğrudan ihracat performansına dayalı olarak ihracatçıya destek sağlanmasa da Kararların çok genel bir çerçeve içinde değerlendirilmesi nedeniyle tüm ihracatı ve tüm ülkeleri kapsamaktadır. Hedef tespit edilmeden sağlanan desteğin gerçekten ihtiyaç duyan sektöre yansması eldeki kıt kaynaklar nedeni ile, mümkün görülmemektedir.

Tanıtıma yönelik mevcut desteklerin hem gerçekten ihtiyaç duyan sektörlerle yoğunlaştırılması yoluyla eldeki kaynağın etkin dağılımının sağlanması, hem de devlet yardımı sağlanacak alanlarda seçiciliğe gidilerek belirtilen hedeflerde Türk ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetlerde bulunulması zorunluluk arz etmektedir.

Bu gerçekten hareketle, ihracatın desteklenmesine yönelik olarak oluşturulması gereken hedef ülke ve hedef ürün tespiti suretiyle ihracata ivme kazandırıcı tanıtım faaliyetlerinin hedeflenen ülke ve/veya ürüne yönelik olarak gerçekleştirilmesini sağlamak ve böylece bir Türk ürünü imajı yaratarak gerek potansiyel pazarlarda, gerek sahip olunan pazarda uzun süreli ve kalıcı bir etkinin yaratılması sağlanmalıdır⁴⁰.

⁴⁰ Hüsamettin KILIÇKAYA, "İhracatta Tanıtıma Yönelik Stratejiler", Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Dergisi, Ocak-Şubat 1996, S. 6.

2.1.2. Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimleri

2.1.2.1. Dahilde İşleme Rejimi Kararı

Üretiminde ithal girdi kullanılan mamullerin, üçüncü ülkelere ihracı ile Türkiye Gümrük Bölgesinde ihracat sayılan satışları belirlemek ve bu husustaki tedbirlerin düzenlenmesi ve yürütülmesidir⁴¹.

Dahilde İşleme Rejimi Tedbirleri

A- İthalatta Şartlı Muafiyet Sistemi

Türkiye Gümrük Bölgesi içerisinde (serbest bölgeler hariç) yerleşik firmalara, Dahilde işleme izin belgeleri kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan (kendilerinin ve/veya yan sanayicilerinin ihtiyacı) hammadde, yardımcı madde, yarımamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin Dahilde İşleme Rejimi çerçevesinde ithali esnasında Ticaret Politikası Önlemlerine tabi tutulmaksızın alınması gereken her türlü vergiden muaf olarak ithaline müsaade edilir⁴².

B- İthalat Esnasında Alınan Vergilerin Geri Ödenmesi

Serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın, işlem görmüş ürünler şeklinde ihracı halinde ithalat esnasında alınan vergiler geri ödenebilir. Ancak, bu sistemden yararlanabilmek için, eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğu hususu serbest dolaşıma giriş beyannamesinde belirtilir. İthal edilen eşyadan üretilerek ihracı yapılacak mamullerin tespiti için Müsteşarlıktan Dahilde işleme izin belgesi alınması gerekir.

Geri ödeme sisteminden;

- a) İthali miktar kısıtlamalarına tabi olan,
- b) Tercihli tarife yada şartlı muafiyet önleminde kotalar dahilinde yararlanabilen,
- c) Tarım politikası yada tarım ürünlerinin işlenmesi sonucunda elde edilen bazı ürünlere uygulanan özel düzenlemeler ile konulmuş tarımsal mali yüklerle veya ithalatta alınan başka ek mali yüke tabi olan,

⁴¹ R.G., 31.12.1995 T., No. 22510, s. 12.

⁴² R.G., 31.12.1995 T., No. 22510, s. 14-15; R.G., 12.04.1997.

d) İthal eşyasının serbest dolaşıma giriş beyanının kabulü sırasında, işlem görmüş ürünlerden parasal ihracat iadesine tabi olan, mallar yararlanmaz⁴³.

5 Ocak 1995 Tarih ve 222514 numaralı Resmi Gazete’de yayınlanan Dahili İşleme Rejimi Tebliğinde, 25.12..1995 tarih ve 95/7615 sayılı Kararname eki Karar’a istisnaden Dahilde İşleme Tedbirleri’nin uygulama usul ve esasları Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından hazırlanmıştır.

Dahilde İşleme Rejimi Kararı ve Tebliği ile Yapılan Değişiklikleri şöyle sıralayabiliriz⁴⁴:

1. İhracatı Teşvik Belgesi düzenlenmesi esnasında dikkate alınan %60 ve %80 oranındaki döviz kullanım sınırlaması kaldırılarak ihracı taahhüt edilen malların bünyesinde kullanılacak miktarlardaki hammadde,yardımcı madde yarı mamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin gümrüksüz olarak ithal edilebilme imkanı sağlanmıştır.
2. Daha önce Gümrük Müsteşarlığı'nca değerlendirilen bedelsiz geçici kabul talepleri İhracat Genel Müdürlüğü'nce değerlendirilecektir.
3. Daha önce uygulanan döviz tahsis sistemi ile geçici kabul rejimi dahilde işleme rejimi ile birleştirilerek tek bir uygulamaya geçilmiştir.
4. İthal esnasında ödenen vergilerin ihracattan sonra geri ödenmesi imkanı sağlanmıştır.
5. İhracatı Teşvik Belgesi Kapatmalarında aracı banka ve Merkez Bankası şubeleri devreden çıkarılarak firmaların doğrudan ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri'ne müracaat etme imkanı sağlanmıştır.
6. İhracatı Teşvik Belgeleri kapatmalarında istenen döviz alım belgesi aranmayacak, gümrük beyannamesi yeterli olacaktır.
7. İhracatı Teşvik Belgeleri ve dahilde işleme izin belgeleri kapsamında ithal edilen ürünler belirli bir işlem gördükten sonra 1/1/1996 tarihinden itibaren Avrupa Birliğine ihraç edilmesi halinde telafi edici vergi ödenecektir. Bu husus kapatmalarda dikkate alınacaktır.

⁴³ R.G., 31.12.1995 T. , No. 22510, s. 15.

⁴⁴ Hüsamettin KILIÇKAYA, “İhracatta Tanıtıma Yönelik Stratejiler”Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Dergisi, Ocak-Şubat 1996, s. 6.

8. Daha önce ihracatı teşvik belgeleri kapsamındaki işletme malzemesi ve makine ve teçhizat ithali uygulaması dahilinde işleme izin belgelerinde kaldırılmıştır.
9. Tarihinden önce düzenlenen ihracatı teşvik belgeleriyle ilgili olarak 1/1/1996 tarihinden itibaren yapılacak taahhüt artırımı talepleri değerlendirilmeyecektir.
- 10.İhracattan sonra düzenlenen ihracatı teşvik belgeleri (4 kodlu) kapsamında ithali yapılacak mallar kotaya ve damping vergisine tabi ise kota aranacak ve damping vergisi ödenecektir.
- 11.Kapatma esnasında İhracatı Teşvik Belgesinden dahilde işleme izin belgelerine ve dahilde işleme izin belgelerinin kendi aralarında aktarma ve devir yapılmayacaktır.
- 12.İhracat bedeli dövizlerin takibi tamamen kambiyo mevzuatı çerçevesinde kambiyo mercilerine bırakılmıştır.

2.1.2.2. Hariçte İşleme Rejimi

Hariçte İşleme Rejimi, serbest dolaşımdaki eşyanın, işlenmek üzere, Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak üçüncü ülkelere ihraç edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin gümrük vergilerinden, tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle (ikili veya çok taraflı ticarete anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak koşuluyla) tekrar serbest dolaşıma girmesi ile ilgili faaliyetleri kapsar.

Ancak, Hariçte İşleme Rejimi;

- a) İhracı, ödenmiş veya teminata bağlanmış gümrük vergilerinin geri verilmesine veya kaldırılmasına yol açan,
 - b) İhracatlarından önce, özel amaçlı kullanımları nedeniyle ithalat vergilerinden tamamen muaf tutularak serbest dolaşıma sunulan ve bu muafiyetin elde edilmesi için saptanan koşulların yürürlükte kalmaya devam ettiği,
 - c) İhracı, ihracatta vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikaları çerçevesinde vergi iadesi dışında mali bir avantaj sağlayan,
- serbest dolaşımdaki eşyaya uygulanmaz.

24 Ocak 1996 Tarih ve 22533 numaralı Resmi Gazete'de Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından Hariçte İşleme Tedbirleri'nin uygulama usul ve esaslarını belirlemek üzere hazırlanan Hariçte İşleme Rejimi Tebliği yayınlanmıştır⁴⁵.

Serbest dolaşımdaki eşyanın, işlenmek üzere Türkiye gümrük bölgesinden geçici olarak üçüncü ülkelere gönderilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlere tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle tekrar serbest dolaşıma girmesine, Hariçte İşleme Rejimi denir. Hammadde, yardımcı madde ve ambalaj malzemelerinin ileri seviyede işlem görmek üzere üçüncü ülkelere gönderilmesi için Dış Ticaret Müsteşarlığına müracaat edilmesi ve Hariçte İşleme İzin Belgesinin alınması gerekir.

Maden cevheri ve konsantrelerinin izabe edilmesi ve işlenmesi amacıyla üçüncü ülkelere gönderilmek istenmesi halinde Maden İhracatçı Birliklerine, tamirat amaçlı, garanti hükümleri uyarınca veya bir imalat hatası sebebiyle Türkiye Gümrük Bölgesi dışına gönderilen eşya yerine ithal edilecek ürünler için, Gümrük Müsteşarlığına müracaat edilmelidir.

Hariçte işleme İzin Belgesi kapsamında işlenmek üzere üçüncü ülkelere gönderilen malların daha sonra Türkiye'ye ithali sırasında alınması gereken vergilerin, bu ürünlerin üretimi için yurt dışına gönderilen eşyanın aynı tarihte ithal edilmesi durumunda uygulanacak gümrük vergilerine denk gelen kısmına, muafiyet uygulaması sağlanmıştır. Yeni Rejim, ihracatta enerji teşviki, AB ve GATT kurallarına aykırı olduğu için uygulamadan kaldırılmıştır.

Serbest bölgeler üçüncü ülke hükmünde olduğundan ithalat ve ihracatta bu bölgelere üçüncü ülke statüsü uygulanacak ve menşe kuralları geçerli olacaktır. Ancak, belge kapsamında serbest bölgeye ihraç edilen ürünlerin AB'ne gönderilmesi durumunda yine üçüncü ülke menşeli ithal girdileri için telafi edici vergi alınacaktır⁴⁶.

⁴⁵ R.G., 31.12.1995 T. , No. 22510, s. 21-23.

⁴⁶ S.Rıdvan KARLUK, Avrupa Birliği ve Türkiye, İstanbul 1996, s. 555-556.

2.1.2.3. İhracat Sayılan Satış ve Teslimler

Bu Tebliğ; 25/12/1995 tarih ve 95/7615 sayılı Kararname eki Karar'ın 1 inci maddesine istinaden İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile ilgili ithalatta gümrük muafiyeti uygulamasının usul ve esaslarının belirlenmesi ve yürütülmesi amacıyla Dış Ticaret Müsteşarlığı (bundan böyle Müsteşarlık olarak anılacaktır.) tarafından hazırlanmıştır⁴⁷.

İhracat Sayılan Satış ve Teslimler aşağıda belirtilmiştir;

- a) Yatırım Programında yer alan Kamu yatırımlarından uluslararası (yerli ve yabancı firmalara açık) ihaleye çıkarılanların ihalesini kazanan veya yabancı para ile finanse edilenlerin yapımını üstlenen firmaların;
 1. Yerli firma olması halinde, uluslararası ihalelerde tamamı üzerinden, yabancı para ile finanse edilenlerden ise yabancı paraya isabet eden oranda yapılacak hizmet ve faaliyetler ile yerli imalatçı firmaların mükerrer olmamak kaydıyla bahse konu işte kullanılmak üzere bu işin yapımının yüklenen firmaya üreterek yapacakları mal, malzeme ve hizmet satış ve teslimleri,
 2. Yabancı firma olması halinde, yabancı firmanın bu işte kullanacağı mal ve malzemeyi üreten yerli imalatçı firmaların (işî taahhüt eden yerli firmalar dahil), üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
 3. Yerli ve yabancı firmaların ortaklığı şeklinde olması halinde, yerli firmaya kendi faaliyeti oranında, yabancı firmaya ise bendi çerçevesinde yerli imalatçı firmaların, üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
- b) 1. Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nca onaylanan Savunma Sanayii Projeleri'ni üstlenmiş yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
2. Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nca Savunma Sanayii açısından önem arzettiği belirtilen savunma araç ve gereçlerini üreten yerli imalatçı firmaların, ülkenin savunması ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
- c) 1. Yatırım teşvik belgesi kapsamında yer alan yatırım mallarını üreterek yatırım teşvik belgesi sahibi yatırımcılara teslim eden imalatçı firmaların satış ve teslimleri,

⁴⁷ R.G., 31.12.1995 T., No. 22510, s. 16-18.

2. İmalatçıların bu Tebliğ eki listede belirtilen malları üreterek yurt içindeki satışları,
3. Yürürlükteki “Yatırımlarda Devlet Yardımları” ile ilgili mevzuat esasları çerçevesindeki CKD ithal edebilecek firmalara, ithal edebilecekleri maddeleri yurt içinde üreten yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
- d) Kamu kurum ve kuruluşlarınca uluslararası ihaleye çıkarılan yatırım malı ve sınai mamullerin ihalesini kazanan yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
- e) Ambalaj malzemesi imalatçıların, belge süresi içinde teslim edilmek ve belge süresi bitiminden itibaren 6 ay içerisinde ihracatçının ihrac ürününü ile birlikte ambalaj olarak ihracı şartıyla yapılan ambalaj malzemesi satış ve teslimleri,
- f) Uluslararası ikili veya çok taraflı anlaşma hükümlerine göre yurtiçinde bulunan yabancı kuruluşların yurtdışından getirme imkanına sahip buldukları sınai mamulleri teslim eden imalatçı firmalar ile 25.1.1988 tarih, 19705 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan “T.C. ile A.B.D. Hükümetleri Arasındaki İkili Anlaşmalar Kapsamına Giren İnşaat Faaliyetlerine Ait Esas ve Usulleri Hakkındaki 2 Sayılı Tebliğ” kapsamı dışında kalan tesislerin yapımını üstlenen müteahhit firmaların faaliyet ve teslimleri.

2.1.2.4. Belirli Üçüncü Ülkelerde İşlem Gördükten Sonra Türkiye’ye Geri İthal Edilen Belirli Tekstil Ürünlerine ve Giyim Eşyasına Uygulanan Ekonomik Etkili Hariçte İşleme Rejimi Kararı

Bu Karar, İstatistik Pozisyonlarına Bölünmüş Gümrük Giriş Tarife Cetveli’nin 50-63 üncü fasıllarında yer alan ve hariçte işleme faaliyetleri sonucu elde edilen tekstil ürünlerine ve giyim eşyasına ekonomik etkili hariçte işleme rejiminin uygulanmasına ve bu çerçevede yapılacak düzenlemelere ilişkin usul ve esasları kapsar.

Bu Karar hükümleri, üçüncü bir ülkede işleme faaliyetleri sonucu elde edilen ve ithalatı gözetime veya miktar kısıtlamasına tabi olan tekstil ürünlerine ve giyim eşyasına, bunlara uygulanan özel önlemlerin mevcut olması halinde uygulanacaktır⁴⁸.

⁴⁸ R.G., 29.12.1996 T., No. 22862.

Hariçte İşleme İzni Şartları

- a) Bu Karar hükümlerinden, Türkiye Gümrük Bölgesinde (Serbest Bölgeler hariç) yerleşik gerçek ve ya tüzel kişiler ile yürürlükteki mevzuatın öngördüğü hallerde, hukuken tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte hukuki tasarruflar yapma yetkisi tanınan kişiler ortaklığı yararlandırılacaktır.
- b) Bu Karar hükümlerinden yararlanmak için başvuruda bulunan kişi,
1. Yapılan başvuru konusu işlem görmüş ürünlere benzer ve aynı imalat safhasında olan ürünleri Türkiye’de imal ediyor olmalıdır,
 2. Bu ürünlerin ana üretim işlemlerini, en azından dikme ve birleştirme veya iplikten imal edilen biçimlendirilerek örülmüş giyim eşyası (fully fashion) sözkonusu olduğunda örme işlemlerini Türkiye’deki kendi fabrikasında gerçekleştirmelidir.

Müsteşarlık, bu bentte belirtilen şartları haiz olmayan kişiler için istisnai uygulama yapabilir.

- c) İşleme faaliyetleri için geçici olarak ihraç edilen eşya, Türk menşeli olmalıdır. Bu bent hükümlerine sadece, Türkiye’de üretimi yetersiz olan eşya için Müsteşarlıkça istisna getirilebilir.

2.2. Eximbank Tarafından Uygulanan Kredi ve Sigorta Programları

Türk-Eximbank 25.03.1987’de Devlet Yatırım Bankasının yerini almış ve kuruluşun hizmet alanı büyük ölçüde değiştirilmiştir. Devlet Yatırım Bankasının görevleri daha çok KİT finansmanı ve yatırımları ile ilgili iken, Eximbank’ın ana hedefi, “dış ticaretin finansmanı, güvence altına alınması ve teşviki yolu ile ihracatçılara, imalatçı ihracatçılara, dış ticaret sermaye şirketlerine, yurt dışında iş yapan müteahhitlere, ihraca yönelik yurt içi yatırım yapan müteşebbislere, yatırım üretim ve pazarlama aşamalarında destek sağlamak ; bu şekilde, geleneksel ihracat profili (ni) değiştirerek, Türkiye’yi daha fazla sanayi malı ihraç eden bir ülke haline getirmektir”⁴⁹.

İhracatçılarımızın dış pazarlardaki rekabet olanaklarının artırılması, karşılaştıkları politik ve ticari riskleri üstlenilmesi, yeni pazarlara girişlerinin

⁴⁹ M. İlker. PARASIZ ,Kemal YILDIRIM , Uluslararası Finansman, 1994, Bursa, s.403.

kolaylaştırılması ve geleneksel pazarlardaki paylarının yükseltilmesi gibi önemli işlevlerini etkin olarak yerine getirmektedir. Eximbank ihracatı destekleme işlevini kredi, garanti/sigorta programlarıyla sürdürmektedir⁵⁰.

Türk Eximbank toplam ülke ihracatının yaklaşık %23'üne finansman desteği sağlamak ve yeni kaynaklar yaratarak bu oranı önümüzdeki yıllarda daha da arttırmayı hedeflemektedir. 1996 yılında 5.5 milyar ABD Doları seviyesinde ihracat taahhüdü karşılığında toplam 3.1 milyar ABD Doları ihracat kredisi kullanmıştır. Ayrıca, ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat toplamı 3.5 milyar ABD Doları seviyesinde gerçekleşmiştir⁵¹.

2.2.1. SÖİK-Sevk Öncesi İhracat Kredisi

İhracatçı ve imalatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, imalatçılara, imalatçı-ihracatçılara ve ihracatçılara kullanılmaktadır. Türk menşeli her türlü mal kredilen dirilmekte olup, gerekli formlarla birlikte Eximbank tarafından belirlenen aracı bankalara başvurulur. Aracı bankalar uygun buldukları firmaların kredi başvuru formlarını Türk Eximbank'a gönderirler. Türk Eximbank kredi taleplerini kabul etmesi durumunda, firma hesabına aktarılmak üzere en kısa sürede krediyi aracı bankaya ödemektedir. Bu kredi programları limit tahsis edilen aracı bankalar vasıtasıyla kullanılır. Kredi tutarı FOB ihracat taahhüdünün %50'si karşılığı Türk Lirası'dır. Kredinin vadesi 120 gündür.

2.2.2. Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi

Bu krediden 1 ila 200 işçi çalıştıran Küçük ve Orta Ölçekli imalatçı ve imalatçı-ithalatçı firmalar yararlanabilir. Kredinin vadesi azami 180 gündür. Bu farklılıklar dışındaki koşullar SÖİK ile aynıdır.

⁵⁰ Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 1996, S. 11.

⁵¹ Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 1996, S. 1.

2.2.3. Sevk Öncesi Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi

Kanuni ve iş merkezlerinin yanı sıra, ekonomik ve ticari faaliyetlerini de Kalkınmada Öncelikli Yörelere (Gaziantep ili dahil) icra eden imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalar yararlanabilir. Kredinin vadesi 120 gündür. Bu farklılıklar dışındaki koşullar SÖİK ile aynıdır.

2.2.4. İhracat Döviz Kredisi

İhraç konusu malların serbest dövizde kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılmaktadır. Kredi tutarı FOB ihracat tutarının %70'i karşılığı T.L. olup, kredinin vadesi azami 180 gündür. Bu farklılıklar dışındaki koşullar SÖİK ile aynıdır.

2.2.5. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin (SDTŞ) ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, DTSS ve SDTŞ statüsü verilmiş firmalara kullanılır. Limit tahsis edilen firmalara Türk Eximbank tarafından kullanılır. Kredi tutarı FOB ihracat tutarının %10'unun karşılığı T.L. olup kredinin vadesi azami 180 gündür. Bu farklılıklar dışındaki koşullar SÖİK ile aynıdır.

2.2.6. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz Kredisi

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin (SDTŞ) ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla, DTSS ve SDTŞ statüsü verilmiş firmalara kullanılır. Limit tahsis edilen firmalara doğrudan Türk Eximbank tarafından ABD Doları, Alman Markı,,Japon Yeni ve İngiliz Sterlini cinsinden kullanılır. Kredi tutarı FOB ihracat tutarının %70'inin karşılığı T.L. olup kredinin vadesi azami 180 gündür. Bu farklılıklar dışındaki koşullar SÖİK ile aynıdır.

2.2.7. Performans Döviz Kredisi

Bu krediden Dış Ticaret Sermaye Şirketleri Sektörel Dış Ticaret Şirketleri hariç imalatçı-ihracatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten, imalatçı vasfına haiz firmalar yararlanabilir. Firmanın geçmiş takvim yılı veya başvuru tarihinden geriye

doğru 12 aylık dđnem itibari ile FOB/Dđviz Alım Belgesi bazında yapılan ihracat tutarı (ihracat performansı) en az 250.000 ABD Dolar olmalı ve kredi ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dđvizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılır. Limit tahsis edilen firmalara doğrudan Türk Eximbank tarafından ABD Doları, Alman Markı,,Japon Yeni ve İngiliz Sterlini cinsinden kullanılır. Kredi tutarı FOB ihracat tutarının %70'inin karşılığı T.L. olup kredinin vadesi azami 180 gündür. Bu farklılıklar dışındaki koşullar SÖİK ile aynıdır.

2.2.8. İslam Kalkınma Bankası Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu

Bu program, İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkeler arasındaki ticaretin finansmanına yönelik olup, Türk Eximbank aracılık etmektedir. İhraç edilecek ürünün yerli katkı payı oranının en az %50 olması programdan yararlanmanın önkoşuludur. Kredilendirme oranı ihraç bedelinin azami %80'i kadardır ve vade ihraç ürününe göre 6-60 ay arasında değişmektedir.

2.2.9. Ülke Kredileri Sigortası/Garanti Programları

Bu programlarla, Türk İhracatçıları/Müteahhitlerinin uluslararası pazarlarda rekabet olanağının artırılması ve politik risk taşıyan yeni pazarlara girişinin sağlanması amaçlanmaktadır. Finansman Türk Eximbank'ca sağlanacağı gibi, Türk Eximbank garantisi altında ticari banka kaynaklıda olabilmektedir. Kredilendirme oranı %85'i aşmamak üzere Türk Eximbank'ca belirlenmektedir. Ayrıca faiz oranı ve vade yapısı, ile ilgili ülke bankası ile yapılan anlaşmaya göre oluşturulmaktadır.

2.2.10. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

İhracatçıların bir yıl içinde yaptıkları 360 güne kadar vadeli ihracat bedelleri ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmakta ve bu güvencesinin yapılmasında, ihracatçıların ticari bankalarda finansman teminine de olanak sağlamaktadır.

2.2.11. Spesifik İhracat Kredi Sigortası

İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını ticari ve politik

Faiz Oranları

a- Türk Lirası Krediler

TL birimli Kısa Vadeli İhracat Kredi Programlarında, sigortalı firmalar için 4 puan faiz indirimi getirilmiş olup, faiz indirimi sigortalı firmaların riski açık kredilerine de uygulanacaktır. Sigortasız firmalar için ise cari faiz oranları geçerlidir.

b- Döviz Kredileri

Döviz birimli Kısa Vadeli İhracat Kredi Programlarında da ihracat kredi sigortası yaptırmış firmalar için 0.5 puan faiz indirimi yapılmış olup, faiz indirimi sigortalı firmaların riski açık kredilerine de uygulanacaktır. Japon Yeni kredilerde 0.1 puan indirim yapılacaktır.

Vade Yapıları

Sevk Öncesi KOBİ kredisinin vadesi 180 günden 120 güne indirilirken, sadece Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere KOBİ Kredisi'nin vadesi 180 gün olarak belirlenmiştir. Performans Döviz Kredisi'nde ise KOBİ'ler hariç vade 270 günden 180 güne indirilmiştir. Ancak söz konusu değişiklik riski açık kredilere uygulanmayacaktır.

Kredilendirme Oranları

17.02.1997 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere, kredilendirme oranı TL Kredileri'nde FOB ihracat tutarının %50'si ve Döviz birimli İhracat Kredi Programları'nda ise %100'ü olarak uygulanacaktır.

Türk Eximbank Uygulamalarında Yeni Düzenlemeler

İhracat ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerini kredi, garanti ve sigorta programları ile destekleyerek ülkemizin döviz girdisinin artmasına önemli katkılarda bulunan Türk Eximbank bu doğrultudaki çalışmalarını çeşitlendirerek sürdürmek kararındadır. Bu kararlılığın bir sonucu olarak Turizm Pazarlama Kredisi programını uygulamaya konulmuştur.

Üst limiti 500.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirası olarak tesbit edilen Kredi'den yararlanmak isteyen firmaların gelecek dönem içinde gerçekleştirmeyi taahhüt ettikleri "Turizm Performansı" çerçevesindeki harcama kalemlerini içeren projeyi Turizm Bakanlığı'na onaylattıktan sonra Eximbank'a müracatı gerekmekte olup,proforma projedeki toplam harcama miktarının azami %40'ı kredilendirilecektir⁵³.

Bütün dünyada çağdaş ve etkin bir teşvik aracı olarak kullanılan ihracat kredi sigortası bilincinin ülkemizde de yerleştiği inancı ile 1992 yılından bu yana uygulanan sigorta zorunluluğu yerine 1997 yılı içinde sigortada "gönüllülük" prensibi benimsenmiştir.

Sevk Öncesi İhracat Kredisi ve İhracat Döviz Kredisi programları, Sevk öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ) şeklinde tanımlanarak uygulanmaya devam edecektir. Performans Döviz Kredisinin yanısıra, dış ticaret sermaye şirketleri statüsünde olmayan, ancak ihracat hacimleri yüksek büyük ölçekli firmaların finansman ihtiyaçlarının da Performans Türk Lirası Kredisi (PTK) kapsamında karşılanması düşünülmektedir⁵⁴.

Ülkemizde 2000 yılı ihracat hedefi 50 milyar dolar olarak belirlenmiştir. Bu ihracat seferberliği içinde Eximbank önemli bir yer almış, sermayesi 15 trilyondan, 50 trilyona çıkarılmıştır⁵⁵.

İhracatçıları desteklemek için tüm imkanlarını seferber etmiş olan Türk Eximbank'ın 1996 yılına ait kullandırmış olduğu kredi tutarları, bunlara ait sektörel ve ülke grupları dağılımına ait bilgiler tablolar halinde Türk Eximbank 1996 yılı faaliyet raporunda tesbit edilmiştir:

⁵³ Türk Eximbank Bülten, Nisan'97, Sayı: 11, s. 5.

⁵⁴ Türk Eximbank, Bülten, Nisan'97, Sayı: 11, s. 3.

⁵⁵ Ekonomik Trend, "İhracat Seferberliği başlatıyoruz", 27.7.1997, s. 14.

Tablo 2: Kısa Vadeli TL ve Döviz İhracat Kredileri

Kısa Vadeli TL ve Döviz İhracat Kredileri (milyar TL)		Kısa Vadeli TL ve Döviz İhracat Kredileri'nin Sektörel Dağılımı		Kısa Vadeli TL ve Döviz İhracat Kredileri'nin Ülke ve Gruplarına Göre Dağılımı	
YILLAR	KREDİ TUTARI	SEKTÖRLER	%	ÜLKE GRUPLARI	%
1991	6.342	Deri/Tekstil/Hazır Giyim	50	Avrupa Birliği	62
1992	12.687	Makine/Elektrikli Cihazlar	11	Kuzey Amerika/Japonya	15
1993	24.374	Gıda/Tarım/Hayvancılık	10	Ortadoğu/Kuzey Afrika	10
1994	56.804	Demir-Çelik	9	AB Dışı Avrupa Ülkeleri	5
1995	151.034	Motorlu Taşıtlar	4	Diğer	8
1996	247.119	Diğer	16		

Tablo 3: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı (milyon ABD Doları)

YILLAR	SİGORTALANAN İŞLEM TUTARI
1991	49
1992	24
1993	20
1994	5
1995	-
1996	15

Tablo 4: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (milyon ABD Doları)

YILLAR	SİGORTALANAN İŞLEM TUTARI
1991	57
1992	872
1993	1.444
1994	1.780
1995	2.065
1996	3.500

Tablo 5: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı		Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	
SEKTÖRLER	%	ÜLKE GRUPLARI	%
Deri/Tekstil	65	Avrupa Birliği	72
Makine/ Metal	11	Kuzey Amerika/Japonya	13
Toprağa Dayalı Sanayi	7	Orta Doğu/Kuzey Afrika	6
Gıda/Tarım	5	AB Dışı Diğer Avrupa	5
Diğer	12	Diğer	4

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 1996.

Tablo 6: Türk Eximbank Ülke Kredi ve Garanti Programları (milyon ABD Doları)

ÜLKELER	ANLAŞMA TARİHİ	KREDİ TUTARI	TOPLAM KULLANDIRIM (31.12.1996)
SSCB/RUSYA FED.	---	850,0	306,7
SSCB (3. Dilim)	20.12.1990	300,0	194,6
SSCB (4. Dilim)	28.05.1991	200,0	112,2
Proje Kredisi	15.12.1995	350,0	0,0
ARNAVUTLUK	01.02.1991	15,0	13,9
ÖZBEKİSTAN		172,1	77,6
Proje Kredisi-1	01.02.1993	125,0	77,6
Proje Kredisi-2	23.08.1996	24,0	0,0
Proje Kredisi-3	12.12.1996	23,1	0,0
TÜRKMENİSTAN		112,7	89,2
İhracat Kredisi	23.10.1992	75,0	75,0
Proje Kredisi-1	25.01.1993	16,0	14,2
Proje Kredisi-2	12.09.1996	21,7	0,0
KAZAKİSTAN		200,0	167,8
İhracat Kredisi	20.08.1992	55,7	40,0
Proje Kredisi	15.12.1992	144,3	127,8
KIRGIZİSTAN		75,0	41,8
İhracat Kredisi	20.06.1993	33,9	31,6
Proje Kredisi	15.01.1993	41,1	10,2
AZERBAYCAN		250,0	71,8
İhracat Kredisi	21.04.1993	100,0	59,6
Proje Kredisi	27.01.1994	150,0	12,2
GÜRCİSTAN		50,0	41,5
İhracat Kredisi	12.02.1993	50,0	41,5
TACİKİSTAN		50,0	20,0
İhracat Kredisi	08.04.1993	50,0	20,0
NAHÇIVAN		20,0	19,6
İhracat Kredisi I	03.06.1992	10,0	9,7
İhracat Kredisi II	16.04.1993	10,0	9,9
TOPLAM		1.794,8	849,9

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 1996.

2.3. İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası (İhracat İstisnası)

2 Kasım 1984 tarih ve 18563 numaralı Resmi Gazete’de yayınlanan 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu ile ve Maliye Bakanlığı’nın Mal İhracında Katma Değer Vergisi İstisnasına ilişkin Tebliği düzenlemiştir.

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi (KDV) Kanunu’nun 11 inci maddesinde ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurtdışındaki müşteriler için yapılan hizmetler KDV’den istisna edilmiştir. Bununla birlikte ihraç edilen mal ve hizmetin meydana getirilmesi ile ilgili her türlü mal ve hizmet alımları nedeniyle yüklenilen vergilerin indirilememesi halinde indirilemeyen verginin mükelleflere iade edileceği hususu da aynı kanunun 32 nci maddesinde belirlenmiştir.

Kanunun 11/1-c maddesinde ise ihraç edilmek şartıyla imalatçılar tarafından kendilerine teslim edilen mallara ait Katma Değer Vergisi’nin ihracatçılar tarafından ödenmeyeceği, mükelleflerce tahsil edilmeyen ancak ilgili dönem beyannamesinde beyan edilecek olan bu verginin, vergi dairesince tarh ve tahakkuk ettirilerek tecil olunacağı belirtilmektedir. Malların ihracatçıya teslim tarihini takip eden ay başından itibaren üç ay içerisinde ihraç edilmesi halinde, tecil edilen vergi terkin edilecektir⁵⁶.

Türkiye-AB Ortaklık Konseyi, Gümrük Birliği’nin üç ana unsurdan oluşturulmasını öngörmüştür.

-Gümrük Birliği kapsamına giren mallarda tarifelerin indirilmesi, ilgili alanlarda mevzuat uyumunun gerçekleştirilmesi ve Türkiye’nin üçüncü ülkelere karşı AB Ortak Gümrük Tarifesi’nin benimsenmesi;

-Gümrük Birliği’nin yürürlüğe girmesi ile Türk üreticilerinin AB’nin gelecek ilave rekabete karşı desteklenmeleri amacıyla mali işbirliğine gidilmesi;

-Türkiye’nin sektörel düzeyde AB’ne entegrasyonuna yardımcı olmak üzere yapısal diyalog gerçekleştirilmesi⁵⁷.

Türkiye’nin 1996 yılında AB ile gerçekleştirdiği Gümrük Birliği sonucunda ihracat teşviklerinde, ürün bazında teşvik ilkesi benimsenmiş ve sektörel bazda teşviğin

⁵⁶ Arif ŞAHİN, İhracata Yönelik Finansman Araçları Türkiye’de Mevcut Uygulamalar, ANKARA, s. 38.

⁵⁷ Bülent AKARCALI, “Gümrük Birliğinde Son Durum”, Ekonomik Forum, Mayıs 1997, s. 6.

de hayvancılık sektörüne verilmesi öngörülmüştür. Teşviklerden yararlanacak olanlardan aranan şartlar ise, yeniden belirlenmiştir. Bu şartlar şunlardır:

- Yüksek yerli katkı oranı,
- Yüksek katma değer ileri teknoloji,
- Tüketiciye yönelik nitelikli nihai ürün,
- Uluslararası kaliteye uygunluk,
- İstihdam yaratacak nitelikte üretimdir.

Gümrük Birliğinin esas amacı Avrupa Birliği tek pazarına entegre olabilmektir⁵⁸. Türkiye'de ihracatı teşvik politikasında yapılan değişiklikler incelenmiştir. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, İhracat Genel Müdürlüğü'nden tespit edilen ihracat rakamlarına göre, 1994 yılında 4800 adet teşvik belgesi verilmiş ve 16 milyar 833 milyon dolar ihracat taahhüdüne karşılık 6 milyar 564 milyon dolar döviz tahsis edilmiştir. 1995 yılında 5940 adet teşvik belgesi verilmiş, 27 milyar 616 milyon dolar ihracat taahhüdüne karşılık 10 milyon 512 bin dolar döviz tahsis edilmiştir. 1996 yılında teşvik belgesi uygulaması kaldırılmış olduğundan, 2883 adet dahilde işleme izin belgesi verilmiştir. 1996 yılında 8 milyar 907 milyon dolar ihracat taahhüdüne karşılık 5 milyar 33 milyon dolar döviz tahsis edilmiştir. 1997 yılı ilk altı ayında 1880 adet dahilde işleme izin belgesi verilmiş ve 6 milyar 471 milyon dolar ihracat taahhüdüne karşılık 3 milyar 540 milyon dolar döviz tahsis edilmiştir. Ancak burada söz konusu olan rakamlar öngörülen rakamlardır. Gerçekleşen rakamlar sağlıklı olarak tespit edilememektedir.

⁵⁸ Muzaffer SOYSANLI, "Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Rejimi ve Gümrük Birliği Çerçevesinde Teknik Mevzuat Uyumu", Dış Ticaret Dergisi, Nisan 1996, S. 1., s. 83.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI

1. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İHRACATIN TEŞVİKİ

Ülkelerin gelişme ve ticaret gelirlerini artırma çabaları içerisinde yoğunlaşan rekabet ortamında, uygulanan devlet yardımlarının ve teşvik araçlarının niteliği giderek önem kazanmaktadır. Yeni ve modern teşvik araçlarının tespiti ve uygulamasının yanısıra, bunun uluslararası ticari anlaşmalara uygun şekilde yürütülmesi gerekliliği konuyu daha da karmaşık hale getirmektedir. Ülkeler, bu tür politikaların uygulanmasında açıklıktan ziyade, bir gizlilik içerisinde hiçte şeffaf olmayan bir sistem içinde hareket eder hale gelmektedirler. Avrupa Birliği'nde konu incelendiğinde, uygulama esaslarının ötesinde, spesifik bazda hangi araçların uygulandığı konusunda dahi bilginin son derece kısıtlı olduğu görülmektedir⁵⁹.

1.1. Avrupa Birliği'nde İhracat Yardımları

Roma Antlaşmasının 112. Maddesi, üye ülkelerin ihracatta yaptıkları yardımların uyumunu öngörür. Bu konuda çok az gelişme sağlanabilmiştir.

1960'da milli ihracat yardımlarını koordine edecek bir grup kurulmuştu. 1962'de beş yıldan uzun vadeli krediler için konsültasyon mekanizması kuruldu. 1976 Mayıs'ında Fransa, İtalya, Almanya, İngiltere, ABD ve Japonya arasında 2 yıl vadeli krediler için, esasları saptayacak bir aranjman yapıldı, daha sonra (1978'de) kamu

⁵⁹ İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı, "Avrupa Birliği'nde uygulanan devlet yardımları teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli incelenmesi", 1995, s. 1.

destekli ihracat kredilerini de kapsar duruma getirildi. Ancak bunlar hep Topluluk örgütlemesi dışında, ülkelerin aralarında meydana getirdikleri uyum çalışmalarıdır.

Topluluk çerçevesinde ortak bir durum yoktur, üyeler kapsamı farklı olmakla birlikte, hemen kredi ve sigortalarda yarattıkları özel durumlar ile ihracatlarını desteklemeye çalışmaktadırlar.

İktisadi Kalkınma Vakfı İKV'nın, AT Komisyonunun ve OECD Örgütünün yayınları üzerinde yaptığı araştırmada AT üyelerinin ihracatlarını desteklemede kullandıkları önlemleri:

1. Özel koşullu ihracat kredileri,
2. İhracat Kredisi sigortası,
3. Devlet garantisi kanalıyla kredi borcunun ertelenme veya iptali,
4. Sigorta yoluyla üretim girdilerinin sübvansiyonu,
5. Sigorta yoluyla taşıma girdilerinin sübvansiyonu,
6. Geçici kabul rejimiyle ithalat,
7. Özel kredilerde devlet garantisi,

olarak saptamaktadır⁶⁰.

1.2. Dünya Ticaret Örgütü Çerçevesinde Devlet Yardımları

II. Dünya Savaşından sonra ülkeler merkantilist bir anlayışla dış ödemeler bilançosu açıklarından kaçınmak ve fazla vermek için birbirlerinden yaptıkları ithalatı kısip ihracatı artırma yarışına girdiler.

Buna literatürde “komşuyu zarara sokma politikası” denir. Ancak bu durum dünya ekonomisinde kilitlenmeye ve böylece ticaretin daralmasına yol açtı. Bu durumu önlemek, dünya ticaretini yönlendirmek ve zararlı hareket eden ülkeleri baskı altına almak için Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) 30 Ekim 1997 tarihinde imzalanmıştır⁶¹.

⁶⁰ Haluk CEYLAN, İşletmeler Yönünden Türkiye - AB ve Gümrük Birliği, İstanbul, 1994, s. 51-52.

⁶¹ Mehmet YİĞİT, İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi, Kütahya, 1996, s. 55.

Devlet yardımları ülkeler arası ticarete artık vazgeçilmez bir mekanizma halini almaktadır. Yeni sanayileşmekte olan ülkeler ve sanayileşmiş ülkeler sanayilerini, ihracatlarını ve üretimlerini gerek rekabet güçlerini arttırmak, gerek iç pazarlarını korumaya yönelik olarak bir dizi teşvik tedbiri ile desteklemektedirler.

Özellikle de ihracatı kredi, garanti veya sigorta yoluyla desteklemek devlet yardımları içinde en belirgin olanıdır. Bu noktada ihracat kredilerinin garanti şartları ve süresinin uluslararası rekabette olası bir bozulmaya sebep olması veya ticarete konu olan tarafların herhangi bir zarar görmemesi için ülkeler anlaşarak bazı sınırlamaları uzlaşma çerçevesinde kabul etmişlerdir⁶².

GATT çerçevesinde yardım kuralları şunlardır⁶³:

Ticareti engelleyici hükümet müdahalelerinde uluslararası denetim getirmek için geniş çaplı bir mücadele GATT çerçevesinde yapılmaktadır. Bu çerçevede ithalata karşı tek yönlü önlemler ve yardımlar için belli bir disiplin oluşturulmaktadır.

Milletlerarası ticarete yardımlar konusu GATT'ın VI, XVI, XXIII. Maddelerinde yer almaktadır. Birinci ürünler dışındaki ürünlere ihracat yardımları verilmesini yasaklayan GATT'ın ilgili maddesini gelişmiş ülkeler kabul ederken, gelişmekte olan ülkeler kendilerini bu madde ile bağlamışlardır. GATT'daki bu yasaklama iç yardımlara uygulanmamaktadır. Gerçekte iç yardımlar da ihracatı etkilemektedir.

GATT çerçevesinde yasaklama getirme ihracat yardımlarını kaldıramamıştır. GATT kurallarına göre, ithalatçı ülkede zarara yol açan yada zarar verme tehdidi arzeden yardımlara karşı ithalatçı ülke fark giderici vergiler uygulayabilir.

6.madde; “dolaylı veya dolaysız, üretim veya bu malların ihracatına verildiği belirlenen yardım ve ayrıcalıkların” olumsuz etkisini gidermek için telafi edici vergi

⁶² Arif ESİN-Aylin ALAGÖZ-Şirin ÇALIŞ, Avrupa Birliği'nde Teşvik Sistemi, İKV 127, İstanbul, 1994, s. 7.

⁶³ İGEME, Avrupa Birliğinde..., s. 22-23.

uygulamasına izin vermektedir. Ancak, sadece sanayiye verilen maddi zarardan sonra oluşturulmakta ve yardımını aşmamaktadır.

16.madde ticaretle ilgili bütün yardımların bildirilmesini ve ciddi bir önyargı durumunda ilgili taraflar arasında bir dayanışmayı, konsültasyonu gerektirmektedir. Ayrıca 1958 yılından bu yana taraflar ülkeler birincil mallar için ihracat yardımlarının kullanımından kaçınmaya çalışmaktadırlar ve birincil olmayan mallar içinde ihracat yardımları için kesilecektir.

Sonuç olarak ihracat yardımı olarak belirlenmiş uygulamalarla ilgili olarak bir listede anlaşmaya varılmıştır.

23.madde, prensip olarak, eğer taraf bir ülke kuralları ithal eder ve uygulamazsa karşı tedbir alma yetkisini vermektedir.

Uruguay Round'un 1 Ocak 1995 tarihinde yürürlüğe girmesiyle, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nın yerini almış ve böylece yeni bir global ticaret düzeni doğmuştur. Uruguay Round'da daha önceki turlarda görüşülmeyen tarım, tekstil, hizmetler ve fikri mülkiyet hakları gibi alanlarda düzenlemeye gidilmiş olmakla birlikte, bu Round'daki en önemli yenilik Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulmasıdır.

Yeni Anlaşmayla, ihtilafların çözümlenmesi mekanizmalarında bazı iyileştirmelere gidilmekte, ayrıca üye ülkelerin ticaret politikalarının daha sıkı bir şekilde denetimini sağlayan uygulamalar getirilmekte ve Genel Anlaşmayla, bu anlaşmanın bünyesindeki oluşturulmuş tüm ek anlaşmalar tek bir çatı altında toplanmaktadır. Bu şekilde, tüm ülkelerin zaman içinde ve kalkınma düzeylerinin izin verdiği ölçüde aynı yükümlülükleri üstlenmesinin amaçlandığı belirtilmektedir.

DTÖ, GATT 1994 Anlaşması'nın eklerinde yer alan anlaşmalarda ve bunlara bağlı hukuki metinlerle ilgili hususlarda, üye ülkeler arasında ticari ilişkilerin sürdürülmesi için ortak kurumsal yapıyı oluşturacaktır. Ayrıca, üyeler arasında çok

tarafli ticaret iliskilerinde ek bir muzakere forumu ve bu muzakerelerin sonucunun tatbiki icin bir cerceve saglayacaktır.

Bu gorevlere ilave olarak, cevre ve ticaret politikasi, uluslararası yatırım duzenlemeleri, isgucu standartlari ile ticaret ve rekabet politikasi arasındaki iliskiler gibi daha yeni konular da DTÖ'nün gündeminde yer almaktadır⁶⁴.

1.3. OECD Uzlaşması Çerçevesinde Devlet Yardımları

14 Aralık 1960 yılında Paris'te 1947 yılında II. Dünya Savaşı'nın yıkımını tazmin etmek ve ticari ödemeleri serbestleştirmek isteyen ABD teşviki ile kurulan OEEC (Avrupa İşbirliği Örgütü)'nün revize edilmesiyle OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü) kurulmuştur.

1 Nisan 1978'de yürürlüğe giren OECD'nin asıl amacı batılı ülkelerin işbirliğini sağlamak üyelerde ekonomik istikrar ve büyümeyi dünya ticaretini kalkınmayı sağlamak ve teşvik etmek ülkeler arasındaki muhtemel kredi yarışını önlemektir⁶⁵.

OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Organizasyonu) sanayileşmiş ülkelerin yardım politikalarının teorisi ve uygulaması tartışmalarında önemli bir rol oynamaktadır⁶⁶.

OECD uzlaşmasının ihracat kredileri alanında koyduğu en önemli kısıtlamalar şunlardır⁶⁷:

- a) Ticaret sözleşmesinin en az %15'inin nakit ödeme ile karşılanması.
- b) Geri ödeme süresinin en fazla 8,5 yıl ile sınırlandırılması (gelişmekte olan ülkeler için 10 yıla kadar uzatılabilir).
- c) Herhangi bir ülke parasının ticari faiz oranları minimum faiz oranları altına düştüğü zaman o ülkenin "referans faiz oranları" üzerinden ödeme yapılması

⁶⁴ T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dünya Ekonomileri Bülteni, "Dünya Ticaret Örgütü", Nisan 1995, Sayı 1, s. 1.

⁶⁵ Mehmet YİĞİT, "İhracat ve İhracat Teşviklerinin ...", s. 55.

⁶⁶ İGEME, Avrupa..., s. 21.

⁶⁷ ESİN, Avrupa Birliği'nde..., s. 11.

(minimum faiz oranı “matris oranları” olarak da bilinen 5,8.5,10 yıl süreli krediler için belirlenen faiz haddi).

2. AVRUPA BİRLİĞİ'NE ÜYE ÇEŞİTLİ ÜLKELERDE İHRACAT TEŞVİKLERİNİN UYGULANIŞ BİÇİMLERİ

Avrupa Birliği'nde uygulanan ihracat teşvikleri üç başlık altında incelenebilir.

- I. İhracat Kredileri ve Faiz Sübvansiyonu
- II. İhracat Kredi Sigortası ve Garanti Programları
- III. Diğer Teşvik Araçları
 - Vergi İstisnaları
 - Pazarlama ve Dış Tanıtım Desteği⁶⁸.

2.1. İhracat Kredileri ve Faiz Sübvansiyonu

2.1.1 Fransa

Fransız mallarının ithalatçılara uzun vadeli ucuz ve sabit faizli finansman temin edilmekte, bunun yanı sıra Fransız satıcılar kısa, orta uzun vadeli krediler ile desteklenmelidir. Fransa'da ihracat kredileri ticari bankalar ile Fransız Dış Ticaret Bankası (BFCE) ve COFACE'ın yakın işbirliği ile düzenlenmektedir. İki yılı aşkın kredilerde BFCE yetkili kılınmış ve verilen ihracat kredileri de COFACE'ın yakın işbirliği ile düzenlenmektedir. İki yılı aşkın kredilerde BFCE yetkili kılınmış ve verilen ihracat kredileri de COFACE tarafından sigortalanmaktadır.

Kredilerin vadeleri genellikle orta ve kısa vadelidir. Orta vadeli krediler 2-7 yılı, uzun vadeli krediler ise 7 yıldan uzun süreli kredilerdir. Faiz oranları OECD uzlaşması doğrultusunda düzenlenmektedir.

Bunların dışında Fransız hükümetince kalkınmakta olan ülkelere yönelik alıcı kredileri mevcuttur.

⁶⁸ İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı, Avrupa Birliği'nde Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelenmesi, Ankara, 1995, s. 66.

Ayrıca bankalar COFACE garantisi kullanmadan ticari riskleri kendilerine ait olmak üzere her türlü ihracat kredisi verebilmektedirler. Ancak, faiz oranlarını düşündürücü herhangi bir vergi kolaylığı mekanizması kullanamamaktadırlar.

Faiz Sübvansiyonu:

Fransız Frangı olarak verilen orta vadeli kredilerde, kur dalgalanmaları BFCE tarafından Hazine adına garanti altına alınmakta ve BFCE, “referans faiz hadleri” ile OECD düzenlenmesi çerçevesindeki faiz hadleri arasındaki farkı karşılamaktadır. Burada belirtilen “referans faiz hadleri” banka komisyonunu da içermektedir. Bu tür teşvikte finansman maliyeti, sübvansiyon edilen orana göre orta ve uzun vadeli kredilerde değişmektedir. Belirli kredi programlarında (Örn:belirli ülkelere yönelik sevk sonrası kredilerde banka komisyonları, kredi garanti primi) ve bankalarca uygulanan diğer komisyonları, kredi garanti primi) ve bankalarca uygulanan diğer komisyonlar ve işlem harcamaları da BFCE tarafından karşılanmaktadır. Diğer taraftan, örneğin belirli ülke kategorilerine göre sevk öncesi kredi programlarına da bu harcamalar sübvansiyon edilmekte ve bankalar faiz oranlarını kendileri belirlemektedirler.

2.1.2. Almanya

Almanya’da ihracat kredisi iki değişik kurum tarafından sağlanmaktadır. 50’den fazla bankanın iştiraki ile kurulmuş olan AKA ihracat finansmanı ile ilgili kuruluşların en önemlisidir. Devletin katılımı yoktur. Bu kuruluş daha çok satıcı kredilerinde ihracat kredi desteği vermektedir. AKA’nın uyguladığı finansman usullerinde A. Kredileri üye bankaların satıcı kredilerinin refinansmanı amacıyla oluşturulmuştur. Devlet müdahalesinin bulunmadığı sözkonusu krediler 10 yıllık bir süre için verilmektedir. Ayrıca AKA, 1-4 yıl vadeli genellikle az gelişmiş ülkelere ve Doğu Avrupa ülkelerine üretici kredisi açılmaktadır. Bunlar ihracat bağlantısının sadece %70’ini kapsayabilmektedir. AKA’nın ihracat kredilerinin diğer bir özelliği de yatırım malları veya hizmetleri kapsama zorunluluğudur.

Almanya’da ihracat finansmanı sağlayan kamu kurumu KFW genel olarak alıcı kredilerini finanse etmektedir. Verilen kredilerin vadesi 7 yıldan az olmamaktadır.

Ancak, ihracata yönelmiş KOBİ'ler için vade 4 yıla inmektedir. KWF'nin verdiği kredi oranları için hacmine göre belirlenmektedir.

Yabancı para birimleriyle ihracat kredisi açma imkanı AKA'ya tanınmazken; KWF, ABD Doları üzerinden Hermes Kur garantili ihracat kredisi verebilmektedir.

2.1.3. İtalya

İtalya'da ihracatın kredilendirme yoluyla Devlet tarafından teşvikini Mediocredito Centrale (MC) yapmaktadır. Mediocredito genellikle orta vadeli (18 ayın üzerindeki vadeler) için sübvans edilmiş ihracat kredi imkanı vermektedir. 18 ayın altındaki krediler piyasa koşulları üzerinden işlem görmektedir. Mediocredito döviz işlemlerinde de ciddi teşvikler organize etmektedir. Kredilerin özel bankalarca döviz cinsinden açıldığı durumlarda; MC, bankanın uluslararası para piyasasından aldığı dış borcu daha yüksek dövizle bağlı faizle o bankadan borçlanma yoluyla alır. Böylelikle piyasa koşullarının altında döviz kredisi verme imkanı tüm özel bankalara tanınmıştır. Kısa vadeli ihracat kredisi İtalya'da ticari bankalar aracılığı ile kolaylıkla elde edilebilmektedir.

Faiz Sübvansiyonu:

Faiz sübvansiyonu sadece döviz kredilerine uygulanabilmektedir. Genellikle resmi olarak desteklenen orta ve uzun vadeli krediler dövizle finanse edilmektedir. MC döviz işlemlerini finanse etmek için faiz sübvansiyonu vermektedir. İhracatçılar kaynağını üçüncü bir ülkeden alan alıcı ile sözleşmeyi tamamlamaktadır. Bu durumda MC doğrudan alıcıya veya yabancı finans kuruluşuna faiz sübvansiyonu sağlayabilmektedir.

MC uluslararası anlaşmalar ve OECD Anlaşması ile ihracat kredileri üzerine uygulanan minimum oranlar ile orta ve uzun vadeli döviz kredilerine uygulanan referans oranları arasındaki farkı sübvans etmektedir.

Resmi olarak desteklenen kredinin imtiyazlı oranı OECD Anlaşmasındaki sabit oranların altına düşmeyebilmektedir.

2.1.4. İngiltere

İngiltere’de İhracat kredi finansmanı sağlayan resmi bir kurum bulunmamaktadır. Resmi bir kurum olarak ihracat kredi sigortası ve garanti kuruluşu ECGD doğrudan kredi vermemektedir. İngiltere’deki tüm bankalar kredi vermeye uygundur.

Sevkiyat öncesi kredi, satış sözleşmesinde belirtilen ödemeleri finanse etmeye yönelik alıcı kredileri ile sınırlandırılmıştır. Bu ödemeleri finanse etmek için sabit faiz oranında ECGD garantili krediler kullanılabilir. Sevkiyat sonrası finansmana ECGD tarafından belirlenen sabit bir faiz oranı uygulanmaktadır. (Söz konusu faiz oranı OECD Uzlaşmasında belirlenen minimum faiz oranına veya Ticari Faiz Referans Oranlarına (CIRRs) uygun olarak belirlenmektedir.) Faiz desteğinde yararlanan bu krediler ECGD’nin sigorta ve garanti kapsamındadır. Ayrıca bankalar kredinin kullanılmayan kısmı için taahhüt ücreti ve maksimum kredi değeri üzerinden belli bir komisyon almaktadır. Bu komisyonlar kredinin değerine bağlı olarak bankalar tarafından belirlenmektedir.

ECGD aynı zamanda döviz cinsinden hem alıcı hem satıcı kredileri için sabit oranlı finansmanı desteklemektedir. Döviz cinsinden olan bu krediler oldukça geniş para birimlerini kapsamaktadır.

İngiltere’de diğer finansman yardım programları çerçevesinde “The Aid and Trade Provision” (ATP) 1977 yılında kurulmuş olup İngiltere’nin Karşılıklı Yardım Programı içinde ayrı bir tahsisattır. Bu fonlar geleneksel olarak ihracat kredileri ile birlikte karşılıksız yardım olarak verilmektedir. ATP altındaki yardımlar normalde gelişmekte olan ülkelerin projelerini ve siparişlerini desteklemeye yöneliktir.

2.1.5. Belçika

Belçika’da ihracat finansmanı hiç bir resmi destek olmadan bankacılık sistemi içerisinde sağlanmaktadır. Sigorta programlarına ilaveten, OND (Office Nationaldu Ducroire) doğrudan ihracat kredileri finansmanına katılmaya yetkilidir. Bu kabul edilmekte veya satın alabilmekte veya yabancı alıcılara doğrudan borç

sağlayabilmektedir. İhracat işlemlerinde kısa ve orta vadeli finansman sağlama yetkisini daha az kullanmaktadır.

İki yılı aşkın süreli ihracat kredileri Crediexport kuruluşu tarafından refinance edilmektedir. Creditexport ihracat finansmanına yönelik olarak 1959 yılında kurulmuş kar amacı gütmeyen bir kuruluş olup, çeşitli banka ve kredi kuruluşlarını içine almaktadır. Crediexport kredi başvurularını incelemekte ve kamu ve özel kredi kuruluşları adına hareket edilebilmektedir.

Kısa vadeli ihracat kredileri ticari bankalar tarafından piyasa faiz oranları ile verilmektedir. Ancak bu tür kredilerde ihracatçının bankası Belçika Ulusal Bankasına ticari senetler onaylamasını ister. Eğer senetlerin vadesi 120 günden fazla değil ise “Insitut de Reescomte et de Garantie (IRG) söz konusu senetleri belli oranlarla satın almaktadır. IRG'nin iskonto oranları maksimum 120 günlük senetler için AB içindeki ihracatta %9.15, AB dışındaki ihracatta ise %8.15'dir. Orta ve uzun vadeli krediler Creditexport tarafından verilmektedir. Bu krediler vadesi 2 yıldan fazla olup, sermaye malları ve bunlara ilişkin hizmetler için uygundur. Çoğu zaman krediler 3 ve 5 yıllık dönemler için verilmektedir, fakat daha büyük projeler için sevkiyat sonrası kredilerin vadesi 12 yıla kadar çıkabilmektedir.

İmalat dönemindeki finansman ihtiyacı kısa vadeli banka kredileri ile karşılanabilmektedir. Bu krediler IRG tarafından yeniden finanse edilebilir. Creditexport ertelenmiş ödemeler için ve aynı zamanda üretim dönemi için aynı koşullarla finansman sağlayabilmektedir.

2.1.6. Lüksemburg

Lüksemburg'da ihracat kredilerinin finansmanı ticari bankalar ve tam bir devlet kuruluşu olan “Societe Nationale de Credit et d'Investissement” (SNCI) isimli kuruluşun yakın işbirliği ile sağlanmaktadır. Ayrıca SNCI verdiği tüm ihracat kredilerinde özel bir kredi kuruluşu olan Office du Duccoire ile işbirliği içindedir. SNCI kredi kaynaklarını kamu ve yarı-kamu sektöründen veya iç ve dış sermaye piyasalarından borçlanarak sağlamaktadır.

Alıcı ve Satıcı kredileri şeklindeki ihracat finansmanın fonu ticari bankalar tarafından karşılanmaktadır. Kredi süresinin normal ticari kredi süresinden daha uzun olması halinde bankalar %50 oranına kadar SNCI tarafından imtiyazlı oranlarla refinance edilebilmektedir. Refinansman programına ilaveten çok büyük işlemleri karşılamak üzere belli başlı bankaların oluşturduğu bir fon bulunmaktadır.

Faiz Sübvansiyonu:

Sermaye malları ihracında uygulanmaktadır. Rakiplerin sahip olduğu kredi koşullarına göre sübvansiyon miktarı belirlenmekte ve nihai olarak uygulanacak faiz oranının OECD Düzenlenmesi ile de uyumlu olması gerekmektedir. Faiz sübvansiyonuna ilişkin başvurular COPEL'e (Export Promotion Committee) yapılmaktadır.

2.1.7. İspanya

İspanya'da dış ticaret işlemlerini İspanya Dış Bank üstlenmiştir. Banka özkaynakları dışında cari işlemlerden yaptığı karlar, para piyasalarından edindiği kaynaklarla kredileri finanse etmektedir. Ancak, bankanın çok ciddi bir kaynağı daha vardır: İspanya Merkez Bankasının bir organı olan "Resmi Kredi Kurumu" (ICO). Bu kurumun uluslararası para piyasasından dış borçlanma yoluyla elde ettiği kredileri Dış Bank'a aktarmaktadır. Bu nedenle İspanya'da ihracat kredilerinde oldukça güçlü bir devlet sübvansiyonu olduğu düşünülebilir.

Dış Bank yabancı para birimi üzerinden işlem yapmaya 1984'den bu yana başlamıştır. Geri ödemelerin yapılmaması durumunda zararları CESCE tarafından kredinin açıldığı döviz cinsinden ödenmektedir.

İspanyol hükümeti diğer hükümetlere kamu yardım fonları sağlayabilmektedir. FAD olarak adlandırılan bu yardım kredileri sürekli ihracat imkanı yaratılmasını ve İspanyol teknolojisi kullanılan projelerin finansmanına resmi destek sağlanması amacını gütmektedir.

Faiz Sübvansiyonu:

İspanya'da faiz sübvansiyonu, piyasa üzerindeki fonların ve buna eklenen kar marjı ile bankalar tarafından verilen orta ve uzun vadeli alıcı ve satıcı kredileri arasındaki farkın sübvansiyonu şeklindedir. Bu faiz oranı OECD kurallarına uygun sabit bir orandır.

2.1.8. Portekiz

Portekiz'de ihracat devlet tarafından kredilendirme yoluyla teşvik edilmemektedir. Buna karşılık ticari bankalarca verilen ihracat kredilerinin OECD uzlaşması ve Avrupa Birliği kurallarına uygun olarak ve piyasa koşullarında düzenlediği görülmektedir. Ancak prefinansman ve ihracat kredileri Devlet garantili olarak ihracatçıya sunulmaktadır. Bu bağlamda teşvik mekanizmasına giren kamu kurumları oldukça dağınık bir yapıya sahiptir.

Sistemdeki olumlu tek taraf sevk öncesi kredilerdeki yaygın imkanlardır. Devletin ucuz kredi kaynağı yaratmamasının ülkenin genel kalkınmışlık düzeyi ile ilgili olduğu düşünülebilir. Böylelikle gerçekleşen ihracatın ancak risklere karşı korunması mümkün olabilmekte ancak ucuz kredi imkanlarıyla rekabet gücü kazanma imkanı söz konusu olamamaktadır.

Faiz Sübvansiyonu:

Portekiz'de ihracatlara bankalar tarafından sağlanan Escudo cinsindedir. Bu kredinin süresi ve miktarı döviz cinsi ile ifade olunan alıcı kredilerinin değeri ve süresini geçmemektedir. Uygulanabilir faiz oranı iç piyasada aynı süreli krediye uygulanan faiz oranı ile aynıdır. İhracatçıdan aynı zamanda Döviz Riski Garanti Fonu (FGRC)'den kredinin döviz riskini onaylaması istenmektedir. Böylelikle ihracatçı Fondan aldığı ile yurtiçi finansmana ödenen faiz ile yurtdışı sipariş üzerinden alınan faiz arasındaki farkı dengelemektedir.

2.1.9. Yunanistan

Yunanistan'da ihracat kredilerinin kamu yoluyla finansmanı söz konusu değildir. Bu görevi özel bankalar üstlenmiştir. Ancak "Döviz Komitesi" şeklinde anılan bir kamu kurumu faiz hadleri konusunda özel bankaların vereceği kredilerin genel hatlarını tespit etmektedir. Böylelikle bankaların ekonominin diğer sektörlerine verdikleri kredilere oranla faiz hadleri ve vadeleri daha avantajlı biçimdeki kredileri ihracatçıya sunabilmeleri temin edilmektedir.

2.1.10. İrlanda

İrlanda'da doğrudan ihracat kredilerini finanse eden finansal kamu kuruluşu veya fonlar yoktur. Bütün ihracat kredileri finansmanı ticari bankalarca sağlanmaktadır.

Kısa dönemli krediler sermaye malları dışındaki malların ihracatının finansmanı için 1981 yılında başlatılmıştır. İhracat kredi sigortası planı ile bağlantısı olan çeşitli bankalarca yürütülen bu plan özellikle sermaye malları ihracatı dışında ihracat yapan KOBİ'lerin fonlara girişini kolaylaştırmak için planlanmıştır.

İrlanda'nın Avrupa Para Sistemine 1979 yılında girişi ve İrlanda Poundu ile Sterling'in bağının kopması dövizde finansmanı gerekli kılmıştır. Bankalar ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığı arasındaki düzenlemenin gereği ihracat kredi finansmanı ülkenin kendi dövizini veya herhangi konvertibil bir döviz için geçerlidir.

Faiz Sübvansiyonu:

İrlanda'da imtiyazlı faiz oranıyla ihracat finansman programı 1975'den bu yana Sanayi ve Ticaret Bakanlığı ile İrlandalı ve İrlanda'daki uluslararası bankaların katıldığı bir düzenleme ile gerçekleştirilmektedir. 5 yıla kadar vadeli krediler için imtiyazlı faiz oranları, OECD Consensus oranları ile aynı paraleldedir.

2.1.11. Hollanda

Finansman yardımı dışında Hollanda'daki ihracat finansmanı özel bankalarca sağlanmaktadır. Diğer temsilci organizasyon Ekonomik İlişkiler Bakanlığı'dır. Bu bakanlık faiz yardım planını yürütmektedir.

Finansman yardımı ile ilgili kuruluş ise Dışişleri Bakanlığı'nın uluslararası İşbirliği Başkanlığı'dır (DGIS). Bu bakanlık Hollanda Geliştirme Yardımı Bütçesinden sorumludur. Bu bütçenin çok küçük bir kısmı Hollanda'dan ihracatta ilk finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır.

Faiz Sübvansiyonu:

İhracatçıların, rakipleri ile aynı koşullarda finansman desteği almasını sağlayacak bir sistem uygulanmaktadır. Ancak ihracatçının, rakiplerinin mevcut koşullarını ispat etmesi gerekmektedir. Bu durumda faiz oranları arasındaki fark sübvansiyon edilmektedir. Vadeleri iki yıldan fazla kredilerde uygulanmaktadır.

2.1.12. Danimarka

Danimarka'da ihracat finansman ile ilgili kurum "Danish Export Finance Corporation" (DEFC) isimli kurumdur. DEFC'nin amacı Danimarka'da üretilen sermaye mallarının ve teknik hizmet ihracatını desteklemek için orta ve uzun dönemli kredi kolaylıkları sağlamaktır. DEFC finansman faaliyetleri için gerekli olan fonu imtiyazlı oranlarla Merkez Bankasından ve uluslararası piyasalardan borçlanarak sağlamaktadır.

Danimarka'nın doğrudan ihracat kredi programları bulunmamaktadır. DEFC Danimarkalı ihracatçılara ve finansal kuruluşlara yurtdışındaki alımları ve finans kuruluşları üzerindeki teminat hakları karşılığında ödünç para vermek suretiyle ihracat finansmanı sağlamaktadır. Satıcılara verdiği ihracat kredisi kurumun borçlarının yaklaşık % 28'ini oluşturmaktadır. DEFC doğrudan ithalatçılara veya alıcının bankasına alıcı kredileri yoluyla ihracatı finanse etmektedir.

Sevkiyat sonrası kredi ise sermaye mallarının ihracatı için % 85 - 90 EKR garantisıyla verilmektedir. Krediyi DEFC finanse ettiği zaman garantinin geri kalan kısmını bankalarca kapsamaktadır.

DEFC kredilerinin bir çoğu Danimarka kronu olarak verilmektedir. Fakat bazı durumlarda yabancı para birimleri ile de kredi sağlanabilmektedir.

2.2. İhracat Kredi Sigortası ve Garantisi

2.2.1. Fransa

Fransa'da ihracatın sigorta ve garanti yoluyla teşviki kamu yararına çalışan resmi bir kuruluş olan COFACE tarafından gerçekleştirilmektedir.

COFACE'ın Sigorta ve garantileri:

-Kendi hesabına kısa vadeli ticari riskleri garanti altına almaktadır. Devlet, Hazine kanalıyla COFACE'ın kısa vadeli sigortalarına destek amacıyla kaynak aktarımı yapmaktadır.

-Kredi devlet hesabına sigortalanmaktadır. (Genelde orta vadeli krediler).

COFACE'nin bu yönde işlevleri:

-%100'ün altında olmak kaydıyla gerek ticari gerekse siyasi riskleri garanti altına almak üzere sigorta imkanları tanımaktadır.

-Ağır yatırım malları ihracatına ilişkin kabul kredi sigortaları ticari risklerin %85, siyasi risklerin %90'ına kadar çıkan oranlarda olabilmektedir.

-Hafif yatırım malları ticari ve siyasi risklerin toplandığı bir global poliçe şeklinde düzenlenirken ; oranlar aynı kalmaktadır.

-Tüketim malları ve hammadde ihracatında verdiği garantileri kendi hesabına yapma yetkisine sahiptir.

-Ayrıca, bir işletmenin elde ettiği özel bir krediye de garanti verebilmektedir. Bu durum işletmelere devlet garantili özel kredi alma imkanı sağlamaktadır.

Diğer sigorta ve garanti işlevleri:

-İhracatta kur garantisi (Burada lehteki kur gelişmelerinden COFACE yararlanmaktadır.)

-Üretim girdi fiyat sigortası

-Bir işletmenin sipariş aldığı tarihte verdiği fiyatların, girdi artışları sonucu teslim tarihinde zararına satış yapmak durumunda kalmasını önlemektedir.

-Özel bankalarca dış ihaleler için verilmiş teminat mektuplarını sigortalamaktadır.

2.2.2. Almanya

-Özel bir şirket olan "HERMES" devlet hesabına işleri yürütmektedir. HERMES, 2 milyon DM altındaki tüm ihracatı sigortalamaktadır. Bu tutarın üstündeki ihracatlar için Federal Ekonomik İşler Bakanlığından verilen izin ile işlem yapılmaktadır.

-HERMES dışında özel sigorta şirketleri kendi hesaplarına ticari riskleri garanti altına alma hakkına sahiptir.

-HERMES, garantisine giren ihracatın % 100 oranında Alman menşeli olma zorunluluğu vardır.

-İhracat öncesi üretim aşamasında sigorta imkanı bulunmaktadır.

-Kredi garantilerinde, ihracatçının da risk payına ortak olması sözkonusudur. (Siyasi risk için % 10 ekonomik risk için %15, ithalatçı firmanın keyfi ödememe durumunda % 25 oranında).

-HERMES, kur garantileri de vermektedir. %3 'e kadar olan zararlar ihracatçıya, üzerindeki oranlar HERMES'e aittir. Lehteki farklar HERMES tarafından alınmaktadır.

-HERMES, yabancı ülkelerde uzun süreli taahhüt edilen iş sözleşmeleri, müteahhit hizmetleri ve teminat mektuplarını da sigorta kapsamına almıştır.

-HERMES'in kamu kanadını oluşturan "Treverbeit" dış sermaye yatırımlarını 20 yıla kadar yatırımın yapıldığı ülkelerdeki devletleştirme, millileştirme, iç savaş, gibi politik risklere karşı garanti altına almaktadır.

2.2.3. İtalya

İtalya'da sigortalama ve garanti altına alma mekanizmalarıyla verilen teşvikler Milli Sigorta Teşkilatı (INA)'nın uzman kolu olan SACE tarafından yürütülmektedir.

SACE'in tüm finansal ihtiyacı Devlet tarafından karşılanmaktadır. SACE dışında özel sigorta şirketleri de aynı tür işlemleri yapabilmektedirler.

SACE'in özel sektör sermayeli SIACile yaptığı bir anlaşma çerçevesinde ticari riskleri %45, siyasi risklerini de %95 oranında reasüre etmektedir.

Devlet garantili kredilendirme de mal ve hizmetlerin, Topluluk üyeleri için %30, diğer ülkeler için %15 oranında yabancı katkısına izin verilmektedir.

SACE, satıcı kredilerinde siyasi riskler için %90, alıcı kredilerinde %100'e varan oranlarda garanti vermektedir.

1979'dan bu yana kur garantileri de SACE kapsamına alınmıştır.

Teminat akçeleri de SACE tarafından sadece siyasi risklere karşı %90 oranında garanti altına alınmaktadır.

Yabancı ülkelerde yapılan yatırımlar millileştirme, devletleştirme, el koyma, doğal afet gibi risklere karşı %70 oranında, kar transferleri her mali yıl için %7 oranında sigortalanmıştır.

SACE, İtalyan ihracatçı ve üreticilerinin AT dışındaki ülkelerde düzenlenen fuar, piyasa araştırması, reklam, halkla ilişkiler, ticari ofis, tanıtım pavyonu, dağıtım şebekesi ve servisleri ve faaliyetleri sigortalamaktadır.

2.2.4. İngiltere

İngiltere İhracat Kredi Garantisi Departmanı (ECGD): İngiltere'den yapılan ihracatı çeşitli politik ve ticari risklere karşı sigortalamaktadır. ECGD aynı zamanda

İngiliz ihracatçılara ve yabancı İngiliz malı alıcılarına kısa ve orta vadeli finansman sağlayan bankalara garanti sunmaktadır.

ECGD'nin sigorta ve garanti programları şu şekildedir:

Kısa vadeli kapsamlı poliçe ile ihracatçının 180 gün vade ile satılan hertürlü ihracat işlemleri sigortalanmaktadır. Bu poliçeler altında ECGD normalde ticari risklerin %90'ını, politik risklerin ise %95'ini kapsamaktadır. Kısa vadeli poliçeler ile politik ve ticari riskler ayrı ayrı sigorta altına alınmamaktadır. Kısa vadeli poliçeler ile politik veya sevk öncesindeki her iki riski de sigorta altına alınmamaktadır. İhracatçılar sevk sonrasında ihracatçının tüm ihracat işlemleri sigortalanmaktadır.

Spesifik sigorta süreklilik taşımayan tek bir sözleşmeye dayalı sermaye malları veya projeleri için uygundur. Tüm riskin %90'ını karşılamaktadır. ECDG Spesifik sigorta ve alıcı kredi garantisi ile sadece politik riskleri garanti altına alabilmektedir.

ECGD'nin sunduğu diğer sigorta programları; Tahvil risk sigortası, yatırım sigortası ve ihracatçının sözleşme tarihinden yükleme tarihine kadar geçen sevk öncesi dönemdeki riskini kapsayan sevk öncesi sigorta programlarıdır.

ECGD'nin bankalara sunduğu garanti programları; ECGD'nin sağladığı %100 garantisıyla ihracatçı bankalardan kolaylıkla satıcı kredileri temin edebilmektedir. Bu garantiler sadece 2 yılı geçen kredi işlemleri için uygundur.

Alıcı Kredileri: ECGD, sözleşme değeri 1 milyon Sterling'den fazla olan İngiltere sermaye malları alımı için yurtdışındaki alıcılara borç veren bankalara geri ödemeye ilişkin garanti vermektedir.

2.2.5. Belçika

Sigorta ve garantiler normal olarak teslim sonrası ortaya çıkan riskleri kapsamaktadır. Ancak imalat sırasında ortaya çıkan riskleri de kapsamaktadır.

-OND (Resmi Sigorta Kuruluşu) belli politik riskleri de kapsamaktadır. OND tarafından garanti edilen maksimum oran ticari riskler için %90, politik riskler için %95 olmaktadır.

-Garanti ve sigorta edilen kredilerin süreleri, malın niteliğine (tüketim malı, ağır sermaye malları gibi) göre maksimum düzeyleriyle belirlenmektedir.

-Bankalar için garantiler.

OND ile olan anlaşma gereği, sigorta poliçelerinin işlemesi işlemleri finanse eden enstitü ile olabilmektedir. Alıcı kredileri durumunda, böyle bir anlaşma teslim tarihinden itibaren geçerli demektir. ve OND ihracatçıya karşı yapılacak olan talepleri hafifletebilmektedir. "Özel" olarak adlandırılan bir anlaşma durumunda ise OND prensip olarak sadece ihracatçıya müracaat edebilmektedir.

Kişisel finansman kredileri durumunda, banka ödenemeyen riskler için OND tarafından güvence altına alınmıştır. İhracatçı ise kontratın ihlal edilmesi için güvence altına alınmıştır.

-Diğer sigorta programları,

-Kur riski sigortası,

-Senet sigortası.

Tekliflerde, çalışmanın tamamlanması veya hesaplarda geri ödemeye ilişkin, haksız olarak talep edilen tazminat veya politik nedenlerden dolayı ödenmesi gereken bir tutarın sözkonusu olabileceği durumlar için OND ihracatçılara bir sigorta sunmaktadır.

2.2.6. Lüksemburg

“Office du Duccoire” sigorta ve garantilere ilişkin kuruluştur.

-İhracat sigortaları için poliçeler:

-Kapsamlı poliçeler

-Kapsamlı anlaşmalar

-Borçlu tarafındaki olabilecek hata riski veya ticari riskler için poliçeler

-Politik riskler ve bunlara eş değerdeki riskler için poliçeler

- Bankalar için garantiler:
- Mümkün olan poliçeler
- The Office du Duccoire ihracat işlemlerine ilişkin olarak finansman kredilerini genişleten Lüksemburg bankasına sigorta sağlamaktadır.

Ayrıca ihracatçı, finansman sağlayan bankaya kendi poliçesinin işlemlerini devredebilmektedir.

2.2.7. İspanya

Anonim şirket statüsündeki CESCE tarafından garanti ve sigorta işlemleri gerçekleştirilmektedir. Siyasi riskleri Devlet garantisiyle karşılarken ticari riskleri kendi hesabına garanti altına almaktadır.

CESCE'nin sigortaladığı mal ve hizmetlerin %90'ı İspanyol menşeli olmak zorundadır. Ticari riskler %85 oranında garanti edilmektedir. Siyasi riskler için %90 oranında garanti sağlama olanağı bulunmaktadır.

Teminat akçeleri de garanti altına alınmıştır. Özetle CESCE'nin ihracat kredi finansmanlarına verdiği 3 çeşit garanti vermektedir.

1. Bankaların sağladığı kesin bağlantılı prefinansman ve İhracat kredilerinin geri ödenmesine karşı garanti.
2. Alıcı kredilerinde bir banka tarafından taahhüt edilen kredinin alıcıya ödenmemesi durumunda garanti.
3. Gayri-kabili rücu akreditif açılmadığı pozisyonda yabancı bankanın ödeme emrine uymadığı, ama kredi mektubunun bir İspanyol Bankasında konfirme edildiği durumlara ilişkin garanti.

2.2.8. Portekiz

COSEC ihracatın sigorta ve garantileme işini düzenlemektedir. Ticari bankalar ihracat kredi garantisi vermeye yetkili değildirler. Ticari riskleri kendi hesabına garanti altına alırken, siyasi ve özel riskleri Devlet garantisi ile sigortalamaktadır.

Mal ve hizmetlerde yabancı menşei % 40 oranıyla sınırlamıştır.

Sigorta edilen krediler;

-İhracatçıların tüm mal ve hizmet ihraç işlemleri,

-Yabancı ithalatçının tüm mal ve hizmet ithal işlemleri ve yerel giderlerini kapsamaktadır.

Sevk öncesi ve sonrası kredilerin vadeleri malın cinsine göre değişiklik göstermektedir.

Krediler ve vadeler özel bankalarca verilmektedir.

Kur garantisi veren kurum Merkez Bankasına bağlı FGRC'dir.

Gümrük teminatlarını da sigortalamak mümkün olmaktadır.

COSEC girdi maliyetini de garanti altına almaktadır.

İhracat promosyon faaliyetleri de (reklam, piyasa araştırması vb.) sigortalanabilmektedir.

2.2.9. Yunanistan

İhracat kredi sigorta ve garantileri, uzman kuruluş olan İhracat Kredileri Sigorta Fonu (ECIF) tarafından düzenlenmektedir. Bu kuruluşun kendine ait bir öz kaynağı bulunmakta, ancak tüm yükümlülükleri devlet tarafından garanti altına alınmaktadır.

ECIF'in sigorta kapsamına giren ihracatın en az % 25 oranındaki değerinin Yunan menşeli olma zorunluluğu getirilmiştir.

ECIF'in İşlevleri:

-İhracat kredilerinin % 100'ünü sigortalayabilmektedir.

-Kur garantisi vermektedir.

-Özel banka ve sigorta şirketlerinin Yunan müteahhitlerine verdikleri yurtdışı ihalelerdeki teminat mektupların garanti altına almaktadır.

2.2.10. İrlanda

ICI İrlanda Sigorta ve garanti faaliyetlerini yürüten ana kuruluştur. ICI İhracat Kredi Sigortasını hükümet adına yürütür. Resmi finansal destekten yararlanan bütün ihracat kredileri için sigorta zorunludur.

İhracatçılar için sigorta:

İrlanda'da politik veya ticari riskleri karşılamak için 5 ana poliçe bulunmaktadır.

Bunlar;

- Deniz yolu Poliçesi,
- Hizmet Poliçesi,
- Kontrat Poliçesi,
- Özel Kontratlar Poliçesi,
- Özel Servisler Poliçesi.

Kısa dönem kredileri (180 güne kadar) için sigorta sadece ihracatçıların tamamıyla sigortalanmış ihracat sermayesi için mümkündür.

Sigorta İçin Uygunluk;

Kabul edilecek sigorta için kriterler:

Kısa dönem krediler için kriterlerden birisi, onaylanmış limitlerde ticaret yapılabilmesi ve ICI'a başvurmadan kendi politikası tarafından kapsanabilmesidir.

Orta ve uzun dönem ihracat kontratları için sigortanın durumu, alıcının güvenliği, devletin durumu, banka veya merkez şirket garantileri, politik ve ekonomik durumu ve tüm olarak riskin kabul edilebilirliğine bağlı olmaktadır.

İhracat kredi sigorta finansmanı, mal ve servisler için uygun olduğu düşünülen bir ölçüde İrlanda içerikli olmalıdır.

Kısa dönem sigorta için ödemeler kontratta yer alan miktarın veya sevkin brüt fatura değerlerinin belli bir oranıdır. Ödeme oranı; risk ülkesine, alıcının güvenilirliğine, ödeme durumuna ve ihracatın yapıldığı ülkeye bağlı olmaktadır.

İhracat kredi finansmanının bir şartı olarak bankaların düzenlemelerine göre ICI belirli politikalar için finans bankalarına % 100 bir garanti sağlamaktadır. Garanti, sevk belgesinin sunumu ile birlikte işlerlik kazanmaktadır.

İhracatçı kontrattaki değerin belli bir oranın ihracat kredi sigortası primi olarak öder. Ayrıca faiz maliyeti de bulunmaktadır. Primin oranı alıcının ülkesi, risk süresi ve alıcının güvenilirliği gibi sınıflandırmalara göre belirlenmektedir.

Diğer Sigorta Programları;

Bono sigortası.

2.2.11. Hollanda

Özel bir sigorta kuruluşu olan NCM 1925 yılından buyana ihracat kredi sigortası sağlamaktadır.

Özel sigorta kapsamı dışında kalan ticari olmayan riskleri Hollanda Hükümeti ile birlikte reasürans etmektedir.

İhracatçılar için Sigorta: Transfer riskleri, bağımsız alıcılara ilişkin ödeme risklerini de içeren ticari ve ticari olmayan riskleri kapsamaktadır. Sigorta, sadece sevk sonrası (ödeme) riski için verildiği gibi sevk öncesi (Fabrikasyon) ve sevk sonrası risklerine birlikte de verilmektedir.

İhracatçılar ve bankalar yabancı para cinsinden finansman ve ihracat kredilerinin refinansmanını yapabilmektedir ve ödeme olması riskine karşı NCM ile bu tür işlemleri sigortalamaktadırlar.

Söz konusu politikalar;

-Kısa dönem işlemleri (servisler olduğu kadar tüketim maddeleri, hammaddeler ve yarı mamul mallar için sigorta yapılmaktadır).

-Orta Dönemli İşlemler (hafif ve ağır sermaye malları, inşaat çalışmaları ve mühendislik hizmetleri için sigorta).

Sigortanın kabul edilmesi için kriterler de bulunmaktadır. Bunlar riski sigortalamadan önce NCM alıcının ülkesi olduğu kadar alıcının güvenilir olup olmadığını araştırmaktadır. NCM normal ticaret uygulamalarına karışmamaktadır. Ancak uluslararası anlaşmalar dikkate alınmaktadır.

Hollanda'da yerleşik herhangi bir ihracatçı NCM'nin programı için uygundur. Alıcı kredileri için sigorta, Hollanda'da yerleşik ve Hollanda kanunlarına göre işlem yapan her bankaya verilebilmektedir.

Bankalar için Garantiler:

- Alıcı Kredisi,
- Alıcı Kredilerine İlişkin Banka Garantisi,
- Yabancı Bankalar için Garanti.

2.2.12. Danimarka

EKR (İhracat Kredi Konseyi) sigorta ve garanti işlemlerini yapan kuruluştur.

Garanti ve sigortaya ilişkin poliçeler:

- Sevk sonrası ticari risk sigortası,
- Sevk sonrası politik risk sigortası,
- Genel sigorta,
- Hızlı, kısa dönem sigortası,
- Sevk öncesi ve sonrası riskleri içeren sigorta (kontrol garantileri),
- Kamu alıcıları için indirim sigortaları,
- Servisler ve inşaat mühendisliği projelerine ilişkin risklere karşı sigorta,
- Bankalar için garantiler,
- Poliçeler,
- Finansman için garantiler,
- Yabancı alıcılara borçlar için bankalara garantiler (mali/alıcı kredi garantisi),
- Bankalara kredi sürelerine ilişkin garanti (2 yıl ve daha uzun süreli dönemler için Danimarka ihracatının finansmanına yönelik verilen kredilere ilişkin),

-İhracatçıların garantiyle güvence altına alınmış banka kaynaklarından borç almalarına ilişkin,

- Diğer sigorta programları,
- Kur riski sigorta,
- Destekli kur garantisi,
- Senet sigortası,
- Kontrat garantisi.

2.3. Diğer Teşvik Araçları

2.3.1. Vergi İstisnaları

İhracatta KDV istisnası uygulanmaktadır. (Almanya, Fransa, Belçika, İrlanda, İspanya, Yunanistan). Ayrıca, İhracat konusu malın üretiminde kullanılan ithal hammadde ve ara malların da gümrük muafiyeti veya ithal edildikten sonra ihraç edilen ürünün bünyesinde kullanıldığının bildirilmesi neticesinde vergi iadesi uygulanmaktadır. (Fransa, Yunanistan, Portekiz). Ülke dışında satış, araştırma veya enformasyon ofisi ya da şirketi kuran firmaların bu şirketlerinin karları vergi dışı bırakılmaktadır (Fransa).

2.3.2. Pazarlama ve Dış Tanıtım Desteği

İhracatta dış pazarlar hakkında bilgi temin eden, toplu iş gezileri düzenleyen, yurtdışında tanıtım ve fuarlara katılımı mali destek sağlayan kuruluşlar bulunmaktadır. Bu kuruluşlar devlet destekli olup, genelde ekonomi veya dış ticaretle ilgili Bakanlıklara bağlı olarak hizmet vermektedirler.

3. AVRUPA BİRLİĞİ VE TÜRKİYE'DE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARININ KARŞILAŞTIRILMASI

Avrupa Topluluğu yaklaşık 480 milyon nüfusuyla en büyük Pazar konumundadır. Türkiye, bu pazara istenen koşullarca mal üretir hale gelmekle, Avrupa

pazarına mallarını satabilmenin yanısıra, bu gelişme sonucunda diğer ülkelere de çok kolay mal satabilir duruma gelecektir⁶⁹.

Tablo 4’de ülke grupları itibariyle 1996 yılına ait ihracat rakamları ele alınmıştır. Tablo incelendiğinde %50 payla Avrupa Birliği en fazla ihracatı gerçekleştirdiğimiz ülke grubudur. %17 payla OECD üyesi olmayan Avrupa ülkelerinin de payı önemlidir.

Tablo 7: Ülke Grupları İtibariyle Dış Ticaret

	Milyar dolar	İhracat Yıllık % değ.	% pay
OECD ülkeleri	14	6	61
AB	11	4	50
EFTA	0.3	17	2
Diğer OECD ülkeleri	2	17	9
OECD üyesi olmayanlar	9	8	39
Avrupa	4	8	17
Afrika	1	9	5
Amerika ülkeleri	0.1	4	1
Ortadoğu ülkeleri ³	2	7	9
Diğer	2	11	8
Toplam	23	7	100

Kaynak: DİE.

Görüldüğü gibi Avrupa pazarının büyüklüğü ve ihracatımızın önemli bir payına sahip olması nedenleri Türkiye’yi Avrupa Birliği’ne yönlendirmiştir. 1.1.1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği sürecine girilmiştir. Özellikle bu aşamadan sonra Türkiye mevzuat uyumu ve yükümlülüklerini yerine getirme çalışmaları önem kazanmıştır. Bu durum neticesinde İhracatı Teşvik Politikasında düzenlemeler yapılmış ve yapılmaktadır.

⁶⁹ Muzaffer SOYSANLI, “Dış Ticaret’te teknik düzenlemeler ve standardizasyon rejimi ve Gümrük Birliği çerçevesinde teknik mevzuat uyumu”; DTM, Dış Ticaret Dergisi, Nisan 1996, S.1., s. 29.

Avrupa Birliği'nde ihracat teşvikleri, yatırım teşviklerinin zaman alacağı düşüncesiyle firmaların ihracat rekabetliliklerini korumak için uygulanmaktadır. Çünkü yatırım teşviklerinin sonucu orta ve uzun vadede ortaya çıkar⁷⁰. İhracat teşvik araçları kredi programları ve ihracat kredi sigortası ve garanti programları üzerinde yoğunlaşmıştır.

Türkiye'de de kredi, sigorta ve garanti programları olarak teşvik araçları mevcuttur ancak Avrupa Birliği'nde olduğu kadar çok çeşitli uygulanmamaktadır.

İhracata dönük teşvik sistemindeki yapılanmada da fark görülmektedir. AB ülkelerinde genelde sigorta ve garanti hizmeti sunan kurumlar, kredi finansmanı sağlamamaktadır. Finansman kuruluşları ayrı bir çatı altında faaliyet göstermektedirler⁷¹.

Türk Eximbank, ihracat kredi, sigorta ve garanti programlarını yürütmekte ve bu programları çeşitlendirerek ihracatçı için kolaylıklar sağlamak için çalışmaktadır.

AB ülkelerinde pazarlama ve dış tanıtım konularına da verilen destek de büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla devlet desteğinin sağlandığı İhracatı Geliştirme kuruluşları mevcuttur. İhracata yönelik pazarlama faaliyetleri hemen hemen tüm AB ülkelerinde bu kuruluşlar vasıtasıyla desteklenmektedir. Dış pazarlar hakkında bilgi temin edilmekte ve ticari bilgi sistemleri oluşturularak hızlı bilgi akışı sağlanmakta, yurtdışı tanıtım faaliyetleri ve bu faaliyetlere yönelik mali destek sunulmakta, alım satım heyetleri organize edilmekte ve firmalara danışmanlık hizmeti verilmektedir⁷².

Ülkemizde "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" 1995 yılı Ocak ayında uygulamaya konulmuştur. Amaç toplulukla Türkiye'de uygulanan teşvik sistemlerinin yani devlet yardımlarının benzer esaslara dayandırılmasıdır. Bunun anlamı belli kategorideki devlet yardımlarının baştan Türkiye ile Topluluk arasındaki Gümrük

⁷⁰ Erol İYİBOZKURT, Türkiye-AB, Gümrük Birliği, Bursa, 1996, s. 93.

⁷¹ İGEME, "Avrupa Birliği'nde Uygulanan Devlet yardımları, teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelenmesi", Ocak 1995, Ankara, s. 102.

⁷² İGEME, "Avrupa Birliği'nde Uygulanan Devlet yardımları, teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelenmesi", Ocak 1995, Ankara, s. 103.

Birliğinin işleyişıyle uyumlu hale getirilmesidir⁷³. Halen bu yardımlar konusunda aksaklıklar devam etmektedir, ihracatçılara ödemeler zamanında yapılamamaktadır. İhracatçuların bilgilendirilmesinde gereken sürat kazanılamamıştır.

Türkiye’de ihracatı teşvik politikası, AB’deki uygulamadan çok farklı değildir. Teşvik tebliğleri, yayınlanmış, Birlik kurallarına aykırı teşvikler kaldırılmıştır. Şimdi önemli olan AB kurallarına ve Türkiye’nin ihtiyacına cevap veren teşviklerin uygulanması, yapılması gereken ödemelerin geciktirilmemesidir.

Türkiye’de ihracatı teşvik politikasında, Gümrük Birliği sürecine girilmeden önce ve sonra atılan adımlar, yapılan düzenlemeler AB kurallarına ve GATT normlarına uyum sağlanması için olumludur. Yeni teşvikler yayınlanmış Birlik kurallarına aykırı teşvikler kaldırılmıştır. Yapılan ve yapılmakta olan bu çalışmalar ile Türkiye’de ihracatı teşvik politikası, Avrupa Birliği ülkelerindeki uygulamalardan çok farklı değildir, önemli olan bu teşviklerin uygulanması, yapılması gereken ödemelerin geciktirilmemesidir.

AB’de ve Türkiye’de Uygulanan İhracat Teşvikleri:

I. İhracat Kredileri ve Faiz Sübvansiyonu

- AB:
- Kısa, Orta ve Uzun vadeli ihracat kredileri (Sevk öncesi ve sonrası krediler)
 - Alıcı kredileri
 - Satıcı kredileri
 - Döviz kredilerinde kur garantisi ile sağlanan faiz sübvansiyonu
 - Yabancı rakiplerle aynı koşulları sağlamaya yönelik faiz sübvansiyonu
 - KOBİ’lere yönelik özel koşullu krediler

Türkiye: -Sevk Öncesi İhracat Kredisi

- Sevk Öncesi Kobi İhracat Kredisi
- Sevk Öncesi Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi
- İhracat Döviz Kredisi
- Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi

⁷³ Mümin ALANAT, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası Avrupa Birliği El Kitabı, Ankara, 1995, s. 316.

- Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz Kredisi
- Performans Döviz Kredisi
- İslam Kalkınma Bankası Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu.

II. İhracat Kredi Sigortası ve Garanti Programları

- AB:
- Kısa vadeli programlar
 - Uzun vadeli dış yatırımlarda politik risklere karşı spesifik ihracat kredi sigortası
 - Ürüne göre değişen sigorta programları (yatırım malları, tüketim malları vb. için)
 - İhracatta kur garantisi
 - Üretimde girdi fiyat sigortası
 - Dış ihaleler için bankalara verilen teminatların sigortalanması
 - Prefinansman ve ihracat kredilerinin geri ödenmesinde garanti
 - Alıcı kredilerinde garanti
 - Yurtdışı tanıtım, fuar, piyasa araştırması, reklam, ofis, dağıtım şebekesi ve servisleri vb. faaliyetlere yönelik sigorta

Türkiye:-Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası

- Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası
- Spesifik İhracat Kredi Sigortası
- Ülke Kredileri Sigorta ve Garantileri

III. Vergi İstisnaları

- AB:
- KDV İstisnası
 - İthal Girdilerde Vergi Muafiyeti veya İadesi

Türkiye:-KDV istisnası

- Dahilde ve Hariçte işleme rejimi kapsamında vergi resim ve harç istisnası

IV. Diğer Teşvik Araçları

- AB:
- Pazarlama ve Dış Tanıtım Desteği

Türkiye:-Araştırma-Geliştirme Yardımları

- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Pazar Araştırması Desteği

- Yurt Dışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
- Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi
- Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi
- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları
- Eğitim Yardımı
- İstihdam Yardımı

SONUÇ

Dış ticaret dengesinin en önemli unsuru olan ihracatın, Türkiye ekonomisindeki yeri ilk sırada olmalıdır. Çünkü Türkiye geliştirmekte olan bir ülkedir ve ekonomik politikasının temel amacı olan kalkınmayı sağlamak, bununla gereken döviz ihtiyacını karşılamak amacıyla sanayileşmeye ve ihracata yönelik üretime ağırlık vermelidir.

Geliştirmekte olan bir ülkede ihracata yönelik üretime ağırlık vermek ve bu ürünlerin ihracatını mümkün kılmak için temel hedefi toplam ihracatı artırarak dış ticaret açıklarını finanse etmek olan ihracatın teşviki politikasının uygulanması gerekir.

Uruguay Round 'da alınan son kararlar ve Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması ile yakın gelecekte Dünya Ticaret hacminin canlanması beklenmektedir. Dış ticarete kota uygulamalarının kaldırılması ve dünya ekonomisindeki diğer olumlu gelişmeler ülkemizin ve diğer özellikle tekstil ihracatçısı geliştirmekte olan ülkelerin dış ticaretinde yararlı sonuçlar doğuracaktır.

Türkiye 01.01.1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği sürecine girerek ekonomik ve siyasi sonuçları bakımından çok önemli bir döneme başlamıştır. Gümrük Birliği, 01.01.1973 tarihinde yürürlüğe giren Katma Protokol ile doğan bir yükümlülüktür. Gümrük Birliği, sanayii malları ithalatında gümrük vergisi, fon ve eş etkili tedbirlerin uygulanmasına son vermektedir. Topluluğa karşı uygulanacak vergilerin sıfırlanması ithalatımızda önemli artışlara neden olacaktır.

Gümrük Birliği, Türkiye için ilk yıl sonunda başlangıçta beklendiği şekilde gerçekleşmemiştir. Dış ticaretteki açığın 20 milyar dolar gibi beklenenin üzerinde

gerçekleşmesi, kilit sektörlerin yaşadığı sıkıntılar, mali yardımların halen alınmamış olması, Birlik ile ülkemiz arasındaki teknik ve siyasi diyalogun yetersizliği gibi nedenlerden dolayı istenilen sonuca ulaşamamıştır. Ülkemizde dış ticaret açığının fazla olmasının enflasyon, artan ithalat ve kur politikaları gibi nedenleri de vardır.

1997 yılı sonunda dış ticaret açığının 1996 yılından daha az olacağı beklenmektedir. 1997 yılında ihracatın 28.5 milyar dolar olarak gerçekleşmesi tahmin edilmektedir. 1996 yılında çok fazla olan ithalat artışı 1997 yılında yavaşlamıştır. Yakın bir dönemde ithalatın ihracata yansması ile ihracattaki artış hızlanacaktır. Diğer taraftan yakın zamanda Romanya, Macaristan, Çekoslavakya ve İsrail'le serbest ticaret anlaşmalarını tamamlanmış olması dış ticaretimiz açısından olumlu bir gelişmedir.

Türkiye Avrupa Birliği'ne çok fazla ekonomik çikardan dolayı yakınlaşmaktadır. Yabancı sermaye, işçi dövizlerinin, ihracat ve turizm gelirlerinin büyük bir kısmı Avrupa Birliği'ne üye ülkelerden sağlanmaktadır. Ancak bugünkü durumda Gümrük Birliği'nin ekonomik çıkarlar açısından yeterli olduğu söylenemez. Türkiye Gümrük Birliği ile 22 yıl önceki bir yükümlülüğü yerine getirmiştir. Zamanla Gümrük Birliği'nin olumlu etkileri görülecektir. İspanya, Avusturya ve Yunanistan gibi bazı ülkelerde de Birliğe ilk katılım da ülkemizde yaşanan olumsuzluklar yaşanmıştır. Fakat zamanla hem uyum sağlamış, gerekli düzenlemeleri yapmış ve olumlu sonuçlar almışlardır.

Ülkemizin Gümrük Birliğine girmesi ile birlikte öncelikle Avrupa Birliği ülkelerine olan ihracatımız artacaktır. İhracatı teşvik politikasında da Avrupa Birliği kurallarına uyum hedeflenmiştir. Doğrudan parasal yardımlar yerine, uluslararası normlara uygun devlet desteklerinin uygulanması gerekmektedir.

Uygulanmakta olan ihracatı teşvik politikası Avrupa Birliği ülkeleri teşvik politikaları ile karşılaştırıldığında düzenlemelerin gerçekleştirildiği ancak kaynakların yetersiz kaldığı gözlemlenmektedir. Eximbank'ın sermayesinin 15 trilyondan 50 trilyona çıkarılması bu konuda önemli bir gelişmedir. İhracatın teşviki politikasında ülkemiz açısından gerekli düzenlemelerin yapılmasına devam edilmektedir. Şimdiye kadar sıkıntılar ve olumsuzluklar yaşanmış olsa da Gümrük Birliği, Türkiye İhracatı açısından olumlu olacaktır.

KAYNAKÇA

- AKARCALI, Bülent : “Gümrük Birliğinde Son Durum”, **Ekonomik Forum**, Mayıs, 1997.
- ALANAT, Mümin : **T.C. Merkez Bankası Avrupa Birliği El Kitabı**, Ankara, 1995.
- ALKIN, Erdoğan : “**Kur Politikası**”, 2. İktisat Kongresi Dış İlişkiler Komisyonu Tebliğleri, Ankara, 1981.
- CEYLAN, Haluk : **İşletmeler Yönünden Türkiye-AB ve Gümrük Birliği**, İstanbul, 1994.
- ESİN, Arif-ALAGÖZ, Aylin : **Avrupa Birliğinde Teşvik Sistemi**, İKV127, İstanbul, 1994.
- ÇALIŞ, Şirin
- GÜÇLÜ, Haydar : “İhracatta Devamlılığın Önemi ve Ülkemizdeki Durum”, **Dış Ticaret Dergisi**, Ocak, 1997.
- GÜVEN, Özcan : **İhracat Uygulamaları**, Eskişehir, 1994.
- İYİBOZKURT, Erol : **Türkiye-AB, Gümrük Birliği**, Bursa, 1996.
- KARLUK, S. Rıdvan : **Uluslararası Ekonomi**, İstanbul, 1991.

- KARLUK, S. Rıdvan : **Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi**, Eskişehir,1991.
- KARLUK, S. Rıdvan : **Avrupa Birliği ve Türkiye**, İstanbul, 1996.
- KAZGAN, Gülten : **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, İstanbul, 1985.
- KILIÇKAYA, Hüsamettin : **“İhracatta Tanıtıma Yönelik Stratejiler” Orta Anadolu İhracatçıları Birliği Dergisi**, Ocak-Şubat, 1996.
- KIZILASLAN, Atilla Gökhan : **“İhracat Teşvikleri: Uygulamalar, Problemler, Sonuçlar ve Öneriler”**, **Dış Ticaret Dergisi**, Nisan, 1996.
- PARASIZ, M. İlker : **Uluslararası Finansman**, Bursa, 1994.
- YILDIRIM, Kemal
- PARILTI, Hasan : **İhracatı Teşvik Politikaları ve Tekstil Hazır Giyim Sektörünün Teşviği**, T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, İstanbul, 1984.
- SEYİDOĞLU, Halil : **Türkiye’de Sanayileşme ve Dış Ticaret Politikası**, Ankara, 1982.
- SEYİDOĞLU, Halil : **Uluslararası İktisat**, Eskişehir, 1982.
- SEYİDOĞLU, Halil : **Uluslararası İktisat**, Eskişehir, 1994.

- SOYSANLI, Muzaffer : “Dış Ticaret’te Teknik Düzenlemeler ve Stardizasyon Rejimi ve Gümrük Birliği Çerçevesinde Teknik Mevzuat Uyumu”, **Dış Ticaret Dergisi**, Nisan, 1996.
- ŞAHİN, Arif : **İhracata Yönelik Finansman Araçları ve Türkiye’de Mevcut Uygulamalar**, Ankara, 1995.
- TOGAN, Sübidey : **1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu**, Türk Eximbank Araştırma Dizisi:1, Ankara,1994.
- TÜRKKAN, Erdal : “Türk Sanayi’nin Dışa Açılması” ASD, **1987’ye Girerken Türkiye Ekonomisi Seminer ve Sunulan Tebliğ**, Ankara, 1987.
- YİĞİT, Mehmet : **İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi**, Kütahya, 1996.
- YÖRÜK, Sedat : “Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü ve Faaliyetleri”, **Hazine ve Dış Ticaret Dergisi**, Özel Sayı, 1993.
- : **Avrupa Birliğinde Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye’de Mukayeseli İncelenmesi**, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı, Ankara, 1995.
- : **KDV**, Maliye ve Gümrük Bakanlığı Araştırma Planlama ve Koordinasyon Kurulu, Yayın No:1988/302, Ankara, 1988.

- : “Dünya Ticaret Örgütü”, T.C. Başbakanlık
**Dış Ticaret Müsteşarlığı Dünya
Ekonomileri Bülteni**, Nisan, 1995.
- : **Beyaz Kitap 1996**, T.C. Başbakanlık Dış
Ticaret Müsteşarlığı, Ankara, 1996.
- : “İhracat İlgi İstiyor”, **Ekonomik Forum
Dergisi**, Ağustos, 1995.
- : “Yeni Hükümetten Yeni Teşvikler”,
İntermedya Ekonomi, 17 Ağustos 1997.
- : Türk Eximbank, 14.2.1997 T,
B.02.2.EXI.0.12.00.01/600 Numaralı
Düzenlemeler.
- : Türk Eximbank, Bülten, Nisan, 1996.
- : Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 1996.
- Resmi Gazete 1.6.1995.T, No: 22300.**
- Resmi Gazete 31.12.1995.T, No: 22510.**
- Resmi Gazete 31.6.1996.T., No: 2206.**
- Resmi Gazete 29.12.1996.T., No: 22862.**
- Resmi Gazete 31.7.1997.T., No: 23066.**