

T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI

1995 SONRASINDA TÜRKİYE’DE SANAYİ SEKTÖRÜNE İLİŞKİN
İHRACAT TEŞVİKLERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan
Emrah KIŞOĞLU

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Tuba ONGUN

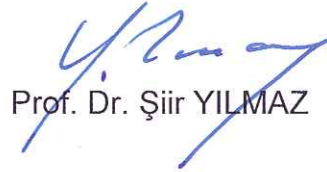
Ankara - 2010

ONAY

Emrah KIŞOĞLU tarafından hazırlanan "1995 Sonrasında Türkiye'de Sanayi Sektörüne İlişkin İhracat Teşvikleri" başlıklı bu çalışma, 3 Haziran 2010 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda oybirliği ile başarılı bulunarak jürimiz tarafından Uluslararası İktisat dalında, Yüksek Lisans tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. Tuba ONGUN (Başkan)



Prof. Dr. Şiir YILMAZ



Yrd. Doç. Dr. Haydar Lütfü EJDER

ÖNSÖZ

Türkiye'nin, Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği'ne yükümlölükleri çerçevesinde oluşturduğu Dış Ticaret mevzuatı içerisinde yer alan, ihracatı desteklemek amacıyla hazırlanmış teşvikleri incelediğim bu çalışmada, desteğini esirgemeyen Sn. Prof. Dr. Tuba Ongun'a teşekkür ederim.

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	i
İÇİNDEKİLER.....	ii
KISALTMALAR.....	vi
TABLolar.....	viii
GİRİŞ.....	1
1. İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tanımı Ve Önemi	2
1.1 İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tanımı	2
1.2. İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Önemi	4
2. İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Kapsamı Ve Başlıca Araçları	8
2.1. Gümrük Tarifeleri Ve Tarife Dışı Engeller	9
2.2. İhracatta Prim Sistemi	10
2.2.1. İhracatçıya Döviz Tutma Yetkisinin Verilmesi	10
2.2.2. İhracatçıya Döviz Tahsisi Yapılması	10
2.2.3. Çoklu Kur Uygulaması	11
2.2.4. İhracat Bonoları Ve Sertifikaları	11
2.3. İhracatta Vergi İadesi İle Vergi İndirim Ve Muafiyeti	12
2.4. İhracatta Finansman Kolaylıkları	13
2.4.1. Birinci Grup Teşvikler	13
2.4.2. İkinci Grup Teşvikler	13
2.4.3. Üçüncü Grup Teşvikler	14
2.5. Devlet Pazarlama Yardımları	14
3. Dünya Ticaret Örgütü'nde İhracat Teşvikleri	16
3.1. Stö Anlaşmasında Teşviklerin Tanımlanması	16
3.2. Yasaklanmış Teşvikler	17
3.3. İzin Verilen Teşvikler	19
3.3.1. Dava Edilebilir Teşvikler	19
3.3.2. Dava Edilemeyen Teşvikler	20
3.4. Dolaylı Vergilerin İadesi Şeklindeki İhracat Teşvikleri	21
4. Avrupa Birliği'nde İhracat Teşvikleri	23
4.1. Roma Anlaşması'nda Teşvikler	23

4.1.1. Yatay Teşvikler	25
4.1.2. Sektörel Teşvikler	26
4.1.3. Bölgesel Teşvikler	27
4.1.4. “De Minimis” (Hoş Görülebilir Yardım) Kuralı	27
4.2. Teşviklerin Kontrolü Bildirim Ve İzin Prosedürü	28
4.3. Roma Anlaşması’nda İhracat Teşvikleri	29
4.4. Gümrük Birliği Kurallarında Teşvikler	30
4.4.1. Gümrük Birliği İle Bağdaşmayan Teşvikler	31
4.4.2. Gümrük Birliği İle Bağdaşır Teşvikler	31
4.4.3. Gümrük Birliği İle Bağdaşabilir Teşvikler	32
4.5. Belçika’da Uygulanan İhracata Yönelik Teşvikler	33
4.5.1. Federal Düzeyde Uygulanan Teşvikler	33
4.5.1.1. Ülke Kredileri	33
4.5.1.2. Çerçeve Krediler	34
4.5.2. Bölgesel Bazda Uygulanan Teşvikler	34
4.5.2.1. Valon Bölgesinde Uygulanan Teşvikler	34
4.5.2.1.1. De Minimis Yardımlar	34
4.5.2.1.2. Kobi Yardımları	35
4.5.2.2. Flaman Bölgesinde Uygulanan Teşvikler	37
4.5.2.3. Brüksel Bölgesinde Uygulanan Teşvikler	41
5. Türkiye’de İhracat Teşviklerinin Tarihsel Gelişimi	43
5.1. 1923-1929 Dönemi İhracat Teşvikleri	43
5.2. 1930-1949 Dönemi İhracat Teşvikleri	44
5.3. 1950-1962 Dönemi İhracat Teşvikleri	46
5.4. 1963-1980 Dönemi İhracat Teşvikleri	47
5.5. 1923-1980 Döneminin Değerlendirilmesi	50
5.6. 1980-1994 Dönemi İhracat Teşvikleri	52
5.6.1. Vergi Resim Ve Harç İstisnası	53
5.6.2. Gümrük Bağışıklı Döviz Tahsisi	53
5.6.3. Enerji İndirimi Ve Bağışıklığı	54
5.6.4. Geçici Kabul Rejimi İle Mal İthalatı	54
5.6.5. İhracat Sayılan Satış Ve Teslimler İle Döviz Kazandırıcı Hizmet Ve Faaliyetlere Tanınan Gümrük Bağışıklı Döviz Tahsisi, Vergi, Resim Ve Harç İstisnası	54

5.6.6. Konut Fonu Bağışıklığı	55
5.6.7. Kurumlar Vergisi İstisnası	55
5.6.8. İhracat Karşılığı Dövizlerden Mahsup	56
6. 1995 Sonrasında Türkiye’de İhracat Teşvikleri	57
6.1 Dahilde İşleme Rejimi	58
6.1.1. Şartlı Bağışıklık Sistemi (İhracat Taahhüdü Karşılığı Askıya Alma).....	58
6.1.2. Geri Ödeme Sistemi	59
6.2 Hariçte İşleme Rejimi	60
6.3 Vergi İstisnaları.....	60
6.3.1. KDV İstisnası.....	61
6.3.2. Vergi Resim Harç İstisnası.....	61
6.4 Eximbank Uygulamaları	62
6.4.1 Kredi Programları	63
6.4.1.1 Kısa Vadeli İhracat Kredileri	63
6.4.1.1.1 Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK)	63
6.4.1.1.2. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri ..	64
6.4.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri	64
6.4.1.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri	64
6.4.1.2. Özellikli Krediler	65
6.4.1.2.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	65
6.4.1.2.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı	66
6.4.1.2.3 Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi	66
6.4.1.2.4 Özellikli İhracat Kredisi	66
6.4.1.2.5 Gemi İnşa Ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı	67
6.4.1.2.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı	67
6.4.1.3 Döviz Kazandırıcı Hizmet Kapsamında Krediler	67
6.4.1.3.1 Uluslar Arası Nakliyat Pazarlama Kredileri	67
6.4.1.3.2. Turizm Pazarlama Kredisi	68
6.4.1.3.3 Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi	68
6.4.1.4 İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler	68
6.4.2 İhracat Kredi Sigortaları	69

6.4.3 Ülke Kredi Ve Garanti Programları	69
6.5. İhracata Yönelik Devlet Yardımları	70
6.5.1 Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarları Yardımı	70
6.5.2. Ar-Ge Yardımı	71
6.5.3. İstihdam Yardımı	75
6.5.4. Eğitim Ve Danışmanlık Yardımı	76
6.5.5. Yurt Dışı Fuar Katılım Yardımı	77
6.5.6. Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme Ve Marka Tanıtım Yardımları	79
6.5.7. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	81
6.5.8. Yurtdışı Markalaşma Ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Yardım	82
6.5.9. Pazar Araştırması Yardımı	85
6.5.10. Tasarım Yardımı	86
6.6. 1995 Sonrasında İhracat Teşvik Tedbirlerinin Etkinliği	89
7. Sonuç Ve Öneriler	94
Özet (Türkçe).....	102
Özet (ingilizce)	103

KISALTMALAR

AB.....	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AET	Avrupa Ekomnomik Topluluđu
AGÜ.....	Az Gelişmiş Ülkeler
AR-GE	Araştırma-Geliştirme
BSMV	Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
CE	Avrupa Standardı (<i>Conformité Européenne</i>)
DAB	Döviz Alım Belgesi
DİİB	Dahilde İşleme İzin Belgesi
DTM.....	Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTÖ.....	Dünya Ticaret Örgütü
DTSS	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
EURO	Avrupa Birliği Ortak Para Birimi
GATT	Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması
GBP	İngiltere Para Birimi
GBOK.....	Gümrük Birliği Ortak Komitesi
HİİB	Hariçte İşleme İzin Belgesi
ISO	Uluslararası Standartlar Teşkilatı
İGEME.....	İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi
İKV.....	İktisadi Kalkınma Vakfı
İPAD	İhracat Pazar Araştırması
KKDF	Kaynak Kullanım Destekleme Fonu
KKDP.....	Kaynak Kullanım Destek Primi
KOBİ.....	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
KVİK	Kısa Vadeli İhracat Kredisi

LIBOR.....	Londra Uluslararası Bankası Faiz Oranı
OECD	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
OKK.....	Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı
SDŞ	Sektörel Dış Ticaret Şirketi
SÖİK.....	Sevk Öncesi İhracat Kredisi
SSK	Sosyal Sigortalar Kurumu
TCMB	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TL	Türk Lirası
TPE	Türkiye Patent Enstitüsü
TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TTGV.....	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
USD	Amerika Birleşik Devletleri Para Birimi
VRHİB	Vergi, Resim ve Harç İstisna Belgesi

TABLOLAR

Tablo.1. Arge Yardımı Kapsamında Yapılan Ödemeler.....	74
Tablo.2. İstihdam Yardımı Kapsamında Yapılan Ödemeler.....	75
Tablo.3. Eğitim Yardımı Kapsamında Yapılan Ödemeler.....	77
Tablo.4. Yurtdışı Fuar Katılımı Yardımı Kapsamında Yapılan Ödemeler.....	81
Tablo.5. Çevre Yardımı Kapsamında Yapılan Ödemeler.....	82
Tablo.6. Marka Yardımı Kapsamında Yapılan Ödemeler.....	85
Tablo.7. Pazar Araştırması Yardımı Kapsamında Yapılan Ödemeler.....	86
Tablo.9. Dahilde İşleme Rejiminde İhracat ve İthalat Oranları.....	90
Tablo.10. Devlet Yardımlarının Toplam İhracat içindeki Payı.....	91
Tablo.11. Yıllara Göre ihracat/İthalat Verileri ve Dış Ticaret Dengesi.....	93

GİRİŞ

Bu çalışmanın amacı; Türkiye’de 1995 sonrasında, GATT Uruguay Roundu Nihai Senedinin yürürlüğe girişı, Dünya Ticaret Örgütü’nün kuruluşu ve Gümrük Birliğı sürecinde sanayi sektörüne ilişkin ihracat teşviklerinde meydana gelen değışiklikleri incelemek ve değıerlendirmektir.

Çalışmada Birinci Bölümde teşvik, destek ve sübvansiyon kavramları ve bunların gelişimi üzerinde durulacaktır. Literatürde ihracat teşvikleri üzerine yazılmış benzer çalışmalar incelenecektir. Daha sonra DTÖ ile taraf olduğumuz Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması çerçevesinde, ihracat teşvikleri konusunda DTÖ’ye karşı yükümlölüklerimizin sınırları çizilecektir.

DTÖ ile paralel bir çizgide olan AB’deki ihracat teşvikleri, Roma Anlaşması çerçevesinde açıklanacaktır. Bunun Türkiye’ye yansımaları Gümrük Birliğı ile olmuştur. Bu yansıma; 1/95 sayılı, Gümrük Birliğı Kararı olarak kabul edilen Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde ayrıntılı bir biçimde ele alınacaktır.

Son Bölümde Türkiye’de ihracat teşviklerinin gelişimi, Cumhuriyetin kuruluşundan 1980 yılına kadar, 1980 - 1995 arası ve 1995 sonrası olmak üzere gruplandırılarak, günümüzde ölkemizdeki ihracat teşviklerinin mevcut uygulamaları işlevsel bazda irdelenip, kullanım tutarları incelenecektir. En son bölümde teşvik sisteminde görölen eksiklikler ve yapılmasında yarar olan değışiklik önerileri ortaya konacaktır.

1. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN TANIMI VE ÖNEMİ

1.1 İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN TANIMI

Ekonomik literatürde teşvik ve ihracatı teşvik kavramı çeşitli şekillerde tanımlanmaktadır. Bu tanımların bazıları şöyledir;¹²

- a. Dış etkilerin, ulusal ekonominin rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkilerini hafifletmek ve yaratabileceği (işsizlik vs gibi) toplumsal sorunları önlemek için alınan önlemlere ve uygulanan politikalara teşvik denir.
- b. İhracatı artırıcı özellik taşıyan tedbirlerin bütünü ihracat teşvikidir.
- c. İhracat teşvikleri, ekonominin genel dengesi içerisinde belirli malların ya da sektörlerin öncelik ve önem sırasına göre ekonomi ve toplum lehine olacak şekilde devlet tarafından açık ya da gizli olarak desteklenmesidir.
- d. İhracat teşvik tedbirleri, Kısa dönemde ihracatın ve böylelikle döviz gelirlerinin artırılmasını, uzun dönemde ise ülke kaynaklarının ihracat endüstrilerine kaymasını sağlamak amacıyla alınan önlemler bütünüdür.
- e. İhracata yönelik teşvikler; çeşitli dış ve iç etkenlerin ulusal ekonominin rekabet gücü üzerindeki olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak veya olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla alınan bütün “koruyucu” ve “özendirici” önlemler bütünüdür.
- f. İhracat teşvikleri, firma endüstri ya da uluslararası açıdan ihracat faaliyetini fiili ya da potansiyel olarak teşvik eden bütün kamu politika araçlarıdır.
- g. İhracat Teşvik Tedbirleri, bir hammadde fabrikaya gelip işlendikten sonra ürün halinde satışına ve satış sonrası hizmetlere varıncaya kadar akla gelebilecek tüm maliyet unsurlarının tamamını veya bir kısmını düşürerek ve bunun sonucunda ihracattan kazanılacak döviz gelirlerini artırarak ihracatı karlı kılan tüm tedbirleri içine almaktadır.

¹ Karluk, Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınevi, İstanbul 2002.

² Kemer, Osman Barbaros, **İhracat Teşvikleri**, Alfa, İstanbul, 2003.

Devletleri teşvik uygulamalarına iten, öncelikle mevcut sanayilerini güçlü sanayi ülkelerinin rekabetinden korumaktır. Diğer faktörler ise, ülkede para ve sermaye piyasalarının gelişmemiş olması, yüksek teknoloji ürünlerinin üretiminin yapılamaması, ihracat imkânlarının yetersiz oluşu, yatırımcıların eğitim ve deneyim bakımından yetersiz olmaları, işsizlik, yatırım ve üretim olanaklarının kısıtlı olması ve gelişmişlik bakımından farklılığın bulunmasıdır.

Bu bağlamda, ülkelerin ihracatı ve ihracata yönelik üretimi teşvik etme konusunda çeşitli gerekçelerden hareket ettikleri gözlenmektedir. Genel olarak gelişmiş ülkeler, ihracat teşviklerinde dünya ihracatından aldıkları payı koruma ve yüksek katma değerli, yüksek teknoloji ürünlerinin ihracatını artırma amacını gütmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin genel makro hedefleri, gelişmiş ülkeler düzeyine bir an önce ulaşmak olduğundan, bunlarda teşviklerin amacı, endüstriyel kalkınmaları için gerekli teknolojiler ve üretim ekipmanlarını uluslararası piyasalardan satın alabilmeleri için ihracat yoluyla kaynak yaratmaktır.³

Ayrıca ihracat teşvikleri, gelişmiş ülkelerde AR-GE faaliyetlerini desteklemek, bölgesel gelişmişlik farklarını kaldırmak ve çevreyi korumak; geliştirmekte olan ülkelerde ise daha çok yatırım, üretim ve ihracatı artırmak amaçlarına hizmet etmektedir.

İhracat teşviklerinin verilmesindeki genel amaç ve esaslar, ülkelerin iç dinamiklerine ve tespit ettikleri dış ticaret hedeflerine göre değişmekle beraber şu şekilde sıralanabilir:

- İhracatı artırmak
- Ödemeler dengesini iyileştirmek
- İstihdamı artırmak
- İhraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak
- Kapasite kullanım oranlarını artırmak

³ Mahfi Eğilmez, Ercan Kumcu, **Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2004.

- İhracat pazarlarını geliştirmek / genişletmek
- Döviz harcamalarını en aza indirmek
- Teknolojik düzeyi yükseltmek

Amaçladığı hedeflere daha çabuk ulaşmak isteyen ülkeler açık ve nakit-dolaysız teşvikleri tercih ederken; kalkınmasını tamamlamış ülkeler ise daha çok gizli ve dolaylı teşvikleri tercih etmektedir. İhracat teşviklerinin verilmesindeki en temel esas, öncelikli sektör, mal ve ülke ekonomisinin kaynak durumu olmaktadır.

Bazen öncelikli bir sektör esas alınırken, bazen de ihracat teşviklerine tahsis edilen kaynakların azlığı ya da çokluğu verilme esaslarını belirlemektedir. İhracat teşviklerinin verilme esasları hedeflenen noktalara varılması ile şekil değiştirmekte, yerini başka ihracat teşviği esaslarına bırakmaktadır.

1.2. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN ÖNEMİ

Kalkınma çabası içindeki ülkelerde gelişmenin gerçekleşebilmesinde ihracatın teşviki özel bir önem arz etmektedir. Zira bu ülkelerde ihracatın temel maddelerini esas itibarıyla geleneksel bazı tarım ürünleri ve madenler oluşturmaktadır.

Bu ürünlerin ihracatı ise, üretim ve tüketim esnekliğinin sınırlı oluşu, ticaret hadlerinin aleyhte seyri vb. nedenlerle miktar ve değer itibarıyla devamlı artma olanaklarından yoksundur. Bu nedenle, döviz gelirlerinin artırılması ve ödemeler dengesinin sağlanabilmesi, ihracatta çeşitlendirme, başka bir ifade ile geleneksel ihraç malları yanında gittikçe artan miktarlarda yeni ihraç maddeleri satabilme sorununu da beraberinde getirmektedir⁴.

Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerde, arz yetersizliği, endüstriyel, mali ve ticari yapıdan kaynaklanan olumsuzluklardan dolayı, maliyetler daha yüksek

⁴ İlker Parasız, **Türkiye Ekonomisi 1923'ten Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları**, Ezgi, Bursa, 1998.

olmaktadır. Bu durumda uluslararası pazarlama ve dağıtım sistemini kurmuş, tecrübe kazanmış ülkelere karşı eşit koşullarda mücadele edilememektedir. İhraç edilecek ürünlerin arasında geleneksel ürünler daha fazla bir paya sahipse, bu payın, sınai ürünler lehine olacak şekilde artırılabilmesi ve firmaların rekabet güçlerinin artırılabilmesi, ihracat teşvik tedbirleri sayesinde olur. Ayrıca ihracatı teşvik tedbirleri, güçlü olan dış pazar koşullarının iç pazardaki dengeyi bozmaması için alınan tedbirlerdir ki, bu bağlamda bir telafi mekanizması niteliğindedir.

İhracatı geliştirebilmek amacıyla başvurulması gereken en önemli telafi mekanizması, çeşitli ülkelerin milli paralarının değerleri arasındaki farklılık ve değişmelerin telafisidir. Pratikte bu amaç, uygulanan gerçekçi döviz kuru politikasıyla sağlanmaktadır. İhracat açısından önemli olan husus, milli paranın diğer paralara göre değerinin, hiç olmazsa, fiyatlar genel seviyeleri arasındaki farklılaşmaları telafi edecek şekilde ayarlanmasıdır. Buradaki olay, ihracat açısından bir sübvansiyon değil, uğranılan gerçek bir kaybın telafi edilmesidir. İhracatın teşviki çerçevesinde çeşitli politika ve tedbirlerin bir kısmı da, çeşitli ülkelerde mevcut olan dolaylı vergilerdeki farklılıkların telafi edilmesidir. Prensip olarak, uluslararası piyasada muamele gören bir malın, tüm dolaylı vergilerden arındırılması gerekir. Çünkü bu vergilerin konulmasındaki amaç, iç ekonomik dengelerin sağlanmasıdır. Ancak bu malların satıldığı ülkede yeniden vergilendirilmesi söz konusudur. Burada önemli olan husus, dolaylı vergilerden arındırılma işleminin, gerçekten katma değeri suni olarak şişiren unsurları kapsayacak biçimde yapılmasıdır.

İhracat, dış piyasadaki bir pazarlama işlemi niteliğindedir. Yurt içinde üretilen malların, yurt içinde pazarlanıp satılması işleminden daha zor ve tehlikelidir. Teşvik tedbirleri, iste bu riski telafi etme amacındadır. İhracatçıya riskli gözükene bu işlemi kolaylaştırıp, çekici hale getirerek, dış piyasalara yönelme olanağı sunmaktadır.

Böylelikle iç ve dış piyasa şartları arasındaki farklar minimuma indirilerek; ihracatın getirdiği ek pazarlama yükünün telafi edilmesi sağlanmaktadır.

İhracatın telafisi niteliğini taşıyan bir diğer tedbir, iç ve dış risk farklarının giderilmesidir. Bu konudaki en gerçekçi mekanizma, ihracat sigortasıdır.

İhracatta rekabet gücünü belirleyen önemli hususlardan birisi de ülkeler arasındaki dışsal ekonomi farklılıklarının mevcudiyetidir. Gelişmiş ülkelerde alt yapı gereksinimleri, devlet tarafından karşılanmaktadır. Bu sosyal refah devletlerinde, sanayici ve ihracatçılar yatırımlara giderken alt yapı için ayrıca bir fon veya artı bir kaynak ayırmak zorunda kalmamaktadırlar. Oysa gelişen ülkelerde, hala alt yapı sorunları vardır; hatta belki de ihracatın gelişme sürecinde en önemli rollerden birini oynamaktadırlar. Firmalar, kişisel olanakları ile alt yapıyı kısmen de olsa kendi mali kaynaklarıyla kurmak zorunda kalmaktadırlar. Bu da ek bir külfet niteliğindedir. Teşvik tedbirlerinin varlığının bir diğer önemi de iste bu masrafları telafi niteliğinde olmasından kaynaklanmaktadır.

İhracatta rekabet gücünü etkileyen bir diğer faktör de; karmaşık ve pahalı mallarda, dış alıcıya finansman sağlanmasıdır. Tüm gelişmiş ülkeler, alıcıları için, bu tür krediler temin eden mekanizmalar geliştirmişlerdir.⁵

Diğer bir konu ihracat gelirlerinin tahsil edilme süresi ile ilgilidir. İhracatçı firmanın üretimi ile ihracattan sağlanan geliri tahsil etme süresi arasında çoğu kere oldukça uzun sayılabilecek bir süre geçmektedir. Ayrıca, ihracat için yapılacak teslimlerin çoğu kere büyük partiler halinde yapılması zorunluluğu söz konusu olmaktadır. Bu durumlar karşısında ihracatçı önemli bir iç finansman yüküyle karşı karşıya kalmaktadır. İhracatı teşvik tedbirlerinin önemli bir fonksiyonu da, bu ek finansman yükünü telafi etmesidir.

İhracatta sözü edilebilecek diğer bir telafi mekanizması da, uluslararası piyasalarda karşılaşılan haksız rekabet uygulamalarının yol açtığı kazanç ve kayıpların ihracatçıya ödenmesidir. Sözü edilen durum, özellikle pazarın kaybedilmesi halinde, ülke sanayicilerinin önemli zararlara uğraması ve atıl

⁵ Osman Saraç, **İhracatta Devlet Yardımları**, Yaklaşım, Ankara, 2005.

kapasite bulunması durumunda söz konusu olabilecek bir husustur. Son bir durum ise, iç pazar ile dış pazardaki rekabetin yoğunluk farkından kaynaklanan düşük kar oranlarının telafi edilmesidir.

Sonuç olarak, ihracatı teşvik tedbirlerinin bir varoluş nedeni vardır. Bu da uğranılan veya uğranılması muhtemel görünen kayıpların, ihracatçıya yansıtılmadan, ortadan kaldırılması ve ihracatın rekabet şartlarına uygun koşullar altında yürütülmesini sağlayarak, dar anlamda sanayi ürünleri ihracatını, geniş anlamda genel ihracatı artırıp, ihracatın yapısını değiştirerek, dış ödemeler dengesinin kurulmasını ve ülkenin büyüme oranının artırılmasını sağlamaktır. Amaç gelişme ve büyümeyi sağlamaktır. Eğer ki teşvik tedbirleriyle ihracat cazip ve çekici hale getirilmez ise hiç kimse haksız rekabet koşullarının içine girmek istemez.⁶

Bu arada ihracat ile enflasyon arasında ters yönlü ilişki olduğu dikkate alınırsa, ihracatın artırılmasının enflasyonu düşürme yönünden etkili olduğu gerçeği de göz ardı edilmemelidir.

Tüm bu nedenlerden dolayı ihracatın teşvik edilmesinin ne kadar önemli olduğu bir kez daha ortaya çıkmaktadır.

⁶ Erol İyiboçkurt, **Uluslararası İktisat**, Ezgi Kitabevi, Bursa 2001.

2. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN KAPSAMI VE BAŞLICA ARAÇLARI

Bugünün gelişmiş kapitalist ülkelerinde ihracatın teşviki oldukça uzun bir geçmişe sahiptir. İhracatın teşviki 17.yy. da sömürge hareketlerinin bir unsuru olarak modern anlamda dış ticaret şirketlerinin desteklenmesi şeklinde ilk kez İngiltere’de ortaya çıkmış sonra Avrupa’ya yayılmıştır. AGÜ’lerde ihracatın teşviki nispeten yeni bir olgudur. AGÜ’ler arasında gerçek anlamda ihracatı teşvik tedbirlerini, 1960’lardan itibaren ihracata yönelik büyüme modelini tercih etmiş bir dizi ülke uygulamaya başlamıştır.⁷

Bugün gelişmiş, azgelişmiş pek çok ülkede en modern ihracat teşvikleri yoğun olarak kullanılmaktadır.

Genel olarak ifade edecek olursak, ihracatı teşvik tedbirleri, ihracat endüstrilerinin kârlılığını artırmak suretiyle, ekonominin kıt kaynaklarını iç piyasa yerine, dış pazarlara yöneltme amacına hizmet eden önlemlerdir. İhracatı teşvik tedbirleri sayesinde, toplam ihracat hacmi artırılarak ihracatın bünyesinde tarım ürünlerinden daha yüksek teknolojiyi gerektiren sanayi ürünlerine doğru bir dönüşüm sağlanmaya çalışılır.

İhracatı teşvik tedbirlerinin kapsadığı konular oldukça geniş bulunmaktadır. Bu nedenle, teşvik tedbirlerini, doğrudan teşvik tedbirleri ve dolaylı teşvik tedbirleri biçiminde bir ayırıma tabi tutmak mümkündür. Doğrudan teşvik tedbirleri, ihracatta vergi iadesi, ucuz kredi sağlanması, gümrük indirimi gibi dolaysız olarak ihracatçıya sağlanan mali destekleri kapsamaktadır. Buna karşılık dolaylı teşvik tedbirleri ise, ihracatçıya dış pazarlar konusunda bilgi sağlama, ihracatçının eğitimi, ihracat işlemlerinin basitleştirilmesi gibi önlemleri içermektedir.

⁷ Ayşegül Narlı, **İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tarihsel Gelişimi**, T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Ankara, 1989.

Uygulamada ihracatı teşvik tedbirleri, her ülkenin ekonomik koşullarına göre farklılık arz etmektedir. Ama yine de, bu tedbirleri niteliklerine göre 5 ana başlık altında sınıflandırmak mümkündür.⁸

- a) Gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller
- b) İhracatta prim sistemi
- c) İhracatta vergi iadesi, vergi indirimi ve muafiyeti
- d) İhracatta finansman kolaylıkları
- e) Devlet pazarlama yardımları

Şimdi bu teşvik tedbirlerini ayrıntıları ile incelemeye çalışalım.

2.1.GÜMRÜK TARİFELERİ VE TARİFE DIŞI ENGELLER

Korumacılığın en eski ve yaygın araçlarından birisi gümrük vergileridir. Gümrük tarifelerinin yanı sıra tarife dışı engeller de, özellikle 1980 sonrasında dış ticarete müdahale araçları olarak geniş çapta uygulama alanı bulmuştur. Tarife dışı engeller, ihracat yasaklarından ithalat kotalarına ve ithal mallarının teknik standartlarına uzanan geniş bir yelpazeyi kapsamaktadır.

Gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller kullanılarak, iç üretim artırılıp iç piyasa canlı ve cazip hale getirilmeye çalışılır. Uygun bir zamanlama ile bu araçlar ülkelerin ihracat kapasitelerini artırma politikasında da etkili sonuçlar vermektedir. İhracatta başarılı olabilmek için, yerli sanayi bir süre tarife ve tarife dışı engellerle korunmakta, böylelikle ihracat için bir alt yapı oluşturulmaya çalışılmaktadır. Ayrıca gümrük vergileri özellikle az gelişmiş ülkelerde hazinenin önemli bir gelir kaynağını oluşturmaktadır.

⁸ Kemer, a.g.e.

2.2. İHRACATTA PRİM SİSTEMİ

Bu sistemin esası, ihracatçılara genel anlamda devlet tarafından yapılan nakdi ödemelere dayanmaktadır. Sistem, bu haliyle, kısmi bir devalüasyon niteliğinde olup, ithalatın miktar kısıtlamaları ve gümrük vergileri ile baskı altında tutulduğu ülkelerde uygulanmaktadır.

İhracatta prim sistemi çeşitli biçimlerde karşımıza çıkmaktadır. Bunlar;

- a) İhracatçıya döviz tutma yetkisinin verilmesi
- b) İhracatçıya döviz tahsisi yapılması
- c) Çoklu kur uygulaması
- d) İhracat bonoları ve sertifikaları uygulamasıdır.

2.2.1. İhracatçıya Döviz Tutma Yetkisinin Verilmesi

Özellikle gelişmekte olan ülkelerde uygulanan “döviz tutma yetkisi sisteminde” devlet tarafından ihracatçıya, yapmış olduğu ihracatın bedelini döviz olarak ülkesine devlet tarafından belirlenen belli bir süre içerisinde getirtip, bir banka veya banka benzeri finans kurumuna yatırtmış olması halinde, bu bedelin belli bir kısmını yerli paraya çevirtme zorunluluğu olmadan döviz olarak istediği biçimde tasarruf etme yetkisi verilmektedir.⁹

Bu uygulama sayesinde ihracatçı, üreteceği ihraç malı içerisindeki ithal girdiyi zaman kaybetmeden temin etme imkanına sahip olacaktır. Ayrıca yapacağı ithalatın dövizli bedelini ödemek için, yerli parasını, kuru yükselmiş bir dövize çevirmekten doğan ekstra bir maliyetten de kurtulmuş olacaktır.

2.2.2. İhracatçıya Döviz Tahsisi Yapılması

İhracatçılar, ihraç mallarının üretiminde ithal girdi kullanma durumunda oldukları zaman dövize ihtiyaç duyacaklardır. “Özel İthal Lisansları Sistemi” adı

⁹ DTM, AB ve Türkiye, Ankara, 1999.

da verilen bu sistemde; ihracatçılara, ülkeye getirdikleri döviz karşılığının belli bir oranı kadar ithal imkanı tanınmaktadır. Bu sayede ihracatçılar ihraç ürünlerinin üretimi sırasında kullanmak zorunda kalacakları her türlü ithal girdiyi zaman kaybetmeden ve ucuz biçimde elde etme imkanı bulacaklardır.

2.2.3. Çoklu Kur Uygulaması

Bu uygulama, lüks malların talebini kısıma, yeni gelişen sanayileri koruma, kalkınma için gerekli maddeleri düşük fiyatla temin etme, sermaye çıkışını önleme, vb amaçlarına hizmet etmektedir. Çoklu kur uygulamasında devlet, ülke ekonomisi için zorunlu olan ithal girdilerin ithalatında düşük değerli döviz kuru uygularken, ülke ekonomisi için lüks sayılan malların ithalatında ve ihraç potansiyeli yüksek olan ürünlerin ihracatını kolaylaştırmak için bu malların ihracatında yüksek döviz kuru uygular. Çoklu kur uygulamasına IMF karşı çıkmakta, dolayısıyla bu uygulamaya artık ender başvurulmaktadır.

2.2.4. İhracat Bonoları ve Sertifikaları

Bu sistem aslında döviz tutma yetkisinin daha ileri bir türüdür. Burada ihracatçıya, ihraç ettiği mallar karşılığında ülkeye kazandırdığı dövizler, ihracat sertifikaları veya bonoları adı verilen belgelerle kayıt altına alındıktan sonra, bu belgeleri başka firmalara satma hakkı tanınır. İhracatçıların ürünlerinin ihracat potansiyeli ne kadar yüksekse bu belgeler de o kadar çok prim yapar. Böylelikle ihracatı teşvik edilen sektörler bu bonoların bedeli kadar teşvik edilmiş olur.¹⁰

Yukarıda açıklanan prim ödeme sistemlerinden, gerek döviz bonoları ve de gerekse çoklu döviz kuru uygulamaları, uzun vadede ekonomiyi olumsuz etkiler. Çünkü resmi kur ile denge kuru arasında oluşan farkın giderilmesi için devamlı ayarlama yapılması gerekir. Bu ise ülkede devalüasyona başvurulmasını kaçınılmaz kılar.

¹⁰ DTM, a.g.e.

2.3. İHRACATTA VERGİ İADESİ İLE VERGİ İNDİRİM VE MUAFİYETİ

İhraç edilen bazı malların üretiminde ithal girdiler kullanılmaktadır. İthal malların fiyatları ise ülkenin uygulamış olduğu gümrük vergileri nedeniyle artmaktadır. Aynı durum ithal mallarındaki dahili vergi yükünün ağırlaştırılması durumunda da söz konusu olmaktadır. Bu durumda ihracatçıların dış pazarlarda fiyat yönünden rekabet edebilmeleri için bu yüklerden kurtulmaları gerekir. Bir ihraç ürünü içindeki ithal malının gümrük vergisine tabi olması, ihracatçının yurt içinde ürettiği malın değerine oranla daha fazla vergi ödemesini gerektirerek korumanın düşmesine hatta bazen negatif olmasına yol açar. Eğer bu ürün teşvik edilmek isteniyorsa koruma oranına eşdeğerde ihracat teşvik edilmelidir. Bu işlem iki şekilde olur; vergi iadesi ve vergi muafiyet ve indirimi.

İhracatta vergi iadesi sistemi, kısa dönemde ülke içinde üretilen mallara ihraç imkanları sağlamayı, uluslararası piyasalarda aynı cins ve kalitedeki mallara karşı rekabet gücü kazanılmasını; uzun dönemde ise, toplam ihracat içinde işlenmiş ürün payının artırılması ve ihracatın yapısının değiştirilmesini hedeflemektedir.

Bu sistemde ihracatı teşvik edilmek istenen malların maliyetinde bulunan vergiler kısmen veya tamamen ihracatçıya geri ödenir. Sistemin başarıya ulaşabilmesi için; hem ihracatı teşvik edilen ürünün arzının esnek olması, hem de yurt içi üretime karşı dış piyasalardaki talebin de esnek olması gerekir.

Vergi indirimi ve muafiyeti sisteminde ise, yapılan ihracat ya tamamıyla herhangi bir vergiye tabi değildir, yani muafık söz konusudur; ya da vergiye tabidir, ancak bir taahhüt karşılığında vergi yükümlülüğü ortadan kalkar. Birçok ülkede üretim ve satış aşamalarında KDV (Katma Değer Vergisi), muamele vergisi, satış vergisi gibi dolaylı vergiler alınmaktadır. Bu gibi vergiler, ülke ihracatçılarını, bu vergileri daha düşük oranlarda uygulayan veya hiç uygulamayan ülke ihracatçıları karşısında, fiyat rekabeti açısından zor durumda

bırakmaktadır. Bu nedenle ihracata yönelik işlemler, telafi sağlamak amacıyla genellikle bu tür vergilerden muaf tutulmuştur.

2.4. İHRACATTA FİNANSMAN KOLAYLIKLARI

Burada amaç, ihracat işlemlerinin ucuz ve kolay gerçekleşebilmesini sağlamaktır. Bu bölümdeki teşvik tedbirlerini üç ana başlık altında toplamak mümkündür.

2.4.1. Birinci Grup Teşvikler

Yatırımlar, işletme sermayesi ve ihracat kredileri üzerine etkili olan tedbirleri kapsamaktadır. Burada amaç, ihracatçıya mali gücünün sınırlı kaldığı alanlarda, ucuz kredi vererek yardımcı olarak, onu ihracata yönlendirmektir. Çünkü ucuz kredi, ihracatçı için çok önemli bir mali imkândır. Bu krediler, genel olarak yatırım ve işletme sermayesi ile üretim ve satışın finansmanında kullanılmaktadır.

Üretim ve ihracat için en önemli faktörlerden biri olan finansmanın düşük faizle temini, gelişmiş ve gelişmekte olan hemen her ülkede uygulanmaktadır.

2.4.2. İkinci Grup Teşvikler

İhracat kredi sigortası ile ilgilidir. İhracat kredi sigortası, ihraç edilecek malın üretim veya piyasadan temini aşamasından, ihracat bedelinin tahsiline kadar geçen süre içerisinde karşılaşılabilecek riskleri belirli kurallar içerisinde teminat altına alan bir sigorta sistemidir.

İhracat kredi sigortası, en basit tanımı ile ihracatçının mal veya hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemek

istememesine rağmen, politik olaylar sonucu ödemede bulunamaması sebebiyle alacağını alamama riskine karşı teminat sağlayan bir sigorta türüdür. İhracat kredi sigortası, iki tür riske karşı güvence sağlamaktadır. Bunların ilki, ticari risklere karşı güvencedir. Diğer de, politik risklere karşı sağlanan teminatlardır. Ticari riskler, sözleşmenin yapılmasından veya alıcının malı teslim almasından sonra ödeme gücünü kaybetmesi, malı almaktan veya ödemeyi yapmaktan kaçınması gibi sakıncaları kapsamaktadır. Politik riskler ise, alıcı ülkede baş gösteren savaş, ihtilal, sosyal bunalım gibi nedenler dolayısıyla transferlerin geciktirilmesi, mevzuatta değişiklik, moratoryum ilanı veya kamu otoritelerinin ödemeden kaçınması durumunda, ihracatçı tarafından tahsil edilememesi risklerini kapsamaktadır.

2.4.3. Üçüncü Grup Teşvikler

İhracatçıya ucuz fiyatla hammadde sağlanması, ulaşım, enerji, su ücretlerinde indirim ve personel eğitimi gibi diğer üretim faktörlerinin teşvikini kapsar

2.5.DEVLET PAZARLAMA YARDIMLARI

Tecrübesiz ve küçük boyutlu firmaların kendi imkânlarıyla dış pazar araştırması yapması, hem çok güç hem de çok masraflıdır. Oysa hükümet, normal idari ve ekonomik faaliyetleriyle bu tür pazarlama bilgilerini daha kolay, daha süratli ve daha ucuza temin edebilir. ¹¹Özellikle gelişmekte olan ülkelerde pazarlama konusunda devlet yardımı bir zorunluluk olarak görülmektedir. Her şeyden önce, gelişmekte olan ülkelerdeki işletmeler, gelişmiş ülkelere göre, oldukça küçük ölçeklerde kurulmuş olup, bunların ürünlerini dış piyasalarda pazarlayacak ve bu konularda araştırma yapacak kuruluşlardan yoksundurlar. Bu nedenle, dış pazarlar hakkında bilgi toplama, dış ülkelerde

¹¹ İsmail Aydoğuş, *Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Bütünleşmesi Sürecinde Devlet Yardımları*, Afyon, 2000.

sergi açma, ihracat elemanı yetiştirme, ambalajlama ile ilgili hizmetlerin kamu kuruluşlarınca düşük ücretlerle veya karşılıksız olarak yapılması gerekmektedir.

Devlet veya kamu kuruluşlarının ihracatın geliştirilmesi yolunda ihracatçılara yaptıkları yardımlardan ilki, ihracatın geliştirilmesi için yapılan mali yardımlardır. Bu yardım şeklinde, ihracatın geliştirilmesine yönelik tüm çabalarda devlet katkısı söz konusu olmaktadır. Örneğin, dış ülkelerde şube açılması, kalite kontrolü, dış sergi ve fuarlara katılma, dış reklam, piyasa araştırmaları, dış ülkelere ihracatçıların yaptıkları iş seyahatlerinin finansmanı, ihracatçıların bir araya gelip birlik halinde hareket etmeleri gibi konularda devlet, mali yardımda bulunmaktadır. Bunun dışında, ihracat elemanı yetiştirilmesi, ihraç mallarının paketlenmesi, başarılı ihracatçıların ödüllendirilmesi gibi işlemler de devletin pazarlama desteği şeklinde yaptığı yardımlar içerisinde yer alır.

3. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ'NDE İHRACAT TEŞVİKLERİ

Teşvikler konusunda Dünya Ticaret Örgütü'ne karşı yükümlülüklerimiz, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemlere İlişkin Anlaşma (STÖ) ve Tarım Anlaşması ile belirlenmiştir. Bu anlaşma metninde teşviki tanımlamak için “sübvansiyon” kelimesi kullanılmaktadır. Bu çalışmanın bütünlüğünü korumak amacıyla bu bölümde de teşvik kelimesi kullanılmaya devam edilecektir.

Genel olarak STÖ Anlaşması'nın hükümleri sanayi ürünlerine uygulanmaktadır; Tarım Anlaşması'nınkiler ise tarım ürünlerini kapsamaktadır.

STÖ Anlaşması, ekonomilerde istenilen hedeflere ulaşmak için teşviklerden yararlanılmasını kabul etmektedir. Bununla birlikte Anlaşma, büyük ölçüde ticareti bozucu etkileri olan teşvikleri kısıtlamaktadır. Anlaşma; teşvikleri, “Yasaklanmış” ve “İzin Verilen Teşvikler” olarak ayırmaktadır. Yasaklanmış teşvikler, ithal ikamesi sağlamaya yönelik teşviklerin yanında, ihracat teşviklerini içermektedir. Bir istisna olarak İhracat teşviklerinin kullanılmasını yasaklayan kuralın en az gelişmiş ülkelere ve kişi başına GSMH'leri 1.000 USD'dan düşük olan gelişmekte olan ülkelere uygulanmadığını görüyoruz.¹²

3.1. STÖ ANLAŞMASINDA TEŞVİKLERİN TANIMLANMASI

STÖ Anlaşması uyarınca, aşağıda belirtilen yollardan bir sanayiye fayda sağlanıyorsa, söz konusu sanayinin bir teşvik elde etmiş olduğu kabul edilir.¹³

- a. Hükümetlerce doğrudan fon transferi (örneğin yardım, kredi ve öz sermaye aktarılması) ya da hükümet garantili kredi ödemeleri,
- b. Toplanması gereken hükümet gelirlerinden vazgeçilmesi,
- c. Hükümetin mal ve hizmet sağlaması ya da mal satın alması.

¹² DTÖ, **Rehber**, Ankara, 2005.

¹³ DTÖ, **STÖ**, Madde 1

Fayda kavramı, bir önlemin teşvik sayılıp sayılmayacağını belirlemede temel öneme sahiptir. Anlaşma bu noktada ancak sınırlı bir yönlendirme sağlamakla birlikte, genel kural olarak hükümetlerin ticari görüşlerle bağdaşmayan uygulamalarının fayda sağladığı kabul etmektedir. Buna göre, bir hükümetin, bir özel yatırımcının önermeyeceği koşullarda, öz sermaye aktarımı gerçekleştirilmesi, ticari bankaların verdiği kadar elverişli koşullarda kredi vermesi ya da malların ve hizmetlerin bir hükümet tarafından cari piyasa fiyatından daha düşük bir fiyatla sağlanması, bir fayda sağlamaya elverişlidir ve bu nedenle de teşvik sayılabilir.

Anlaşmanın amacı, hükümetlerin teşvik verme hakkını aşırı bir şekilde kısıtlamak değil, onları diğer ülkelerin ticareti üzerinde olumsuz etkileri olan teşvikler kullanmaktan vazgeçirmek veya men etmektir. Bu amaç doğrultusunda Anlaşma, teşvikleri “Yasaklananlar” ve “İzin Verilenler” olmak üzere sınıflandırmaktadır.¹⁴

3.2. YASAKLANMIŞ TEŞVİKLER

Anlaşmada aşağıdaki teşviklerin yasaklandığını görüyoruz:¹⁵

a. İhracat teşvikleri, yani ihracat performansına bağlı teşvikler, Bunlar

- İhracat performansına dayalı doğrudan teşvikler,
- İhracat için prim içeren döviz tutma programları,
- İhraç edilen malların üretiminde kullanılmak üzere teşvikli girdi sağlanması,
- Doğrudan vergilerden bağışıklık (örneğin ihracat ile ilgili kazançtan alınan vergi),
- İhraç edilen ürünler üzerindeki dolaylı vergilerin (örneğin KDV), bu ürünler yurtiçi tüketim için satıldıklarında, alınan miktarı aşan kısmının bağışık tutulması ya da affedilmesi,
- İhraç edilen malların üretiminde kullanılan girdilerden alınanları aşan miktardaki ithalat vergilerinin (örneğin tarifeler ve öteki vergiler) bağışlanması ya da geri verilmesi,

¹⁴ DTÖ, **Rehber**, Ankara, 2005.

¹⁵ DTÖ, **STÖ**, Madde 3.

- Uzun dönem maliyetlerini karşılamak için yeterli olmayan prim oranlarına sahip ihracat garanti programları,
 - İhracat kredisi koşullarında maddi bir avantaj elde etmek amacıyla kullanıldıkları ölçüde, hükümetin borçlanma maliyetinin altındaki oranlarla verilen ihracat kredileri, ihracat performansına dayalı doğrudan teşvikler.
- b. İthal mallar yerine yerli malların kullanılması koşuluna bağlı teşvikler.

YASAKLANMIŞ TEŞVİKLER	-İhracat performansına Dayalı Teşvikler Performansa dayalı doğrudan İhracat için prime dayalı İhraçlı mallarda teşvikli girdi Doğrudan vergilerde bağışıklık İhraç malları girdilerinde vergi affı Kısa dönem ihracat garanti programları Hükümetin zararına verdiği krediler - İthal malı yerine yerli malı kullanılması için verilen teşvikler
İZİN VERİLEN TEŞVİKLER - Dava Edilebilir Teşvikler - Dava Edilemeyen Teşvikler	Diğer üyelerin çıkarları üzerinde olumsuz etkilere neden oluyorsa, bütün özgül teşvikler dava edilebilir. Teşviklerin nesnel ekonomik kıstaslara göre verildiği, yatay karakterli ve diğerlerine kıyasla belirli işletmeleri gözetmeyen teşvik programları özgül değildir. Dolayısıyla dava edilemezler. - Hükümetlerce, ölçek ve işçi sayısına göre tanımlanan küçük ve orta boy işletmelere verilen teşvikler, normal olarak dava edilemez niteliktedir.

3.3. İZİN VERİLEN TEŞVİKLER

Anlaşma kuralları çerçevesinde hükümetler, ilke olarak, yukarıda belirtilen yasaklanmış olanlar dışında teşvik verebilirler. Bununla birlikte, Anlaşma izin verilen teşvikleri iki kategoriye ayırmaktadır: Dava edilebilir olanlar ve dava edilemeyenler.¹⁶

3.3.1. Dava Edilebilir Teşvikler

Genel olarak Anlaşma, dava edilebilir ve dava edilemeyen teşvikleri sınıflandırırken özgüllük kavramını kullanmaktadır. Bu teşvik aşağıdakiler ile sınırlı olduğu ölçüde özgüdür:

- a. Bir işletme ya da işletmeler grubu,
- b. Bir sanayi sektörü ya da sanayi grubu,
- c. Teşvik veren merciin yetki alanı içindeki belirli coğrafi bölge.

Anlaşmanın tanımıyla “diğer üyelerin menfaatleri üzerinde olumsuz etkiler” e neden oluyorsa, bütün özgül teşvikler dava edilebilir. Bu tür olumsuz etkiler şu şekilde ortaya çıkmaktadır:

- a. Yerli sanayiye ciddi bir tehdit,
- b. İthalatçı ülke sanayiine zarar,
- c. Bağlı tarife oranlarının faydalarının hükümsüz bırakılması ve bunlara zarar verilmesi.

Dava edilebilirliğin temellerinden birisi, öteki ülkelerin menfaatlerine yönelik ciddi tehdidin var olmasıdır. Teşvikli ürün, şikayetçinin ihraç ettiği malları, teşvik uygulayan ülke ya da üçüncü bir ülke pazarındaki yerinden etmekteyse, bu yola başvurabilecektir. Bir ülkenin menfaatlerine ciddi tehdidin belirlenmesine yönelik ölçütler aşağıda belirtilmiştir:

¹⁶ DTÖ, STÖ, Madde 2 ve 5.

- a. Bir ürünün toplam değeri üzerinden sübvansiyonunun %5'i aşması,
- b. Teşviklerin bir sanayi dalının uğradığı işletme zararlarını karşılaması,
- c. Bir defaya özgü önlemler dışında, teşviklerin bir teşebbüsün uğradığı işletme zararlarını karşılaması,
- d. Hükümetçe borcun doğrudan affedilmesi.

Yukarıdakilerin dışında kalan hallerde, ciddi zararın gerçekten meydana geldiğinin kabul edilebilmesi için şikayetçinin, teşvikin aşağıdaki etkilere sahip olduğunu kanıtlaması gerekir:

- a. Başka bir üye ülkeden teşvik uygulayan ülkeye olan ithalatı engellemek ya da kısıtlamak,
- b. Üçüncü bir ülke pazarına ihracatı engellemek,
- c. Teşvik uygulanan pazardaki fiyatları önemli ölçüde kırmak veya fiyat baskısı uygulamak,
- d. Teşvik uygulayan ülkenin teşvikden yararlanan ürün veya emtia açısından dünya Pazar payının önceki üç yıllık dönemdeki ortalama payının üzerinde artması.

Maddi zarar dava edilebilirliğin bir diğer esasıdır. Bu özellikle, ithalatçı bir ülkenin, yerli sanayiine zarar veren teşvikli ithalata telafi edici vergi uygulayabilmesinin esasını oluşturmaktadır.

3.3.2. Dava Edilemeyen Teşvikler

Bazı istisnalar olmakla birlikte, özgül olan bütün izin verilen teşvikler dava edilebilir niteliktedir. Özgül olmayanlar ise dava edilemez niteliktedir. Nesnel ekonomik kıstaslara göre teşviklerin verildiği, yatay karakterli ve diğerlerine kıyasla belirli işletmeleri gözetmeyen teşvik programları özgül değildir. Dolayısıyla dava edilemezler. Bu çerçevede, hükümetlerce, ölçek ve

işçi sayısına göre tanımlanan küçük ve orta boy işletmelere verilen teşvikler, normal olarak dava edilemez niteliktedir.¹⁷

Ayrıca, özgül olan bazı teşvikler de, verilmeleri için gereken belirli koşulların anlaşma kuralları ile uyumlu olması koşuluyla, dava edilemezler. Bu gruba şu teşvikler girmektedir;

- a. Belirli şartların yerine getirilmesi koşuluyla, firmalarca yürütülen araştırma geliştirme faaliyetlerine yönelik teşvikler,
- b. Bir defaya mahsus ve tekrarlanmayan bir önlem olması ve uyum maliyetinin %20'si ile sınırlı tutulması koşuluyla, varolan üretim tesislerini yeni çevresel koşullara adapte etmeye yönelik teşvikler,
- c. Belirli şartların yerine getirilmesi koşuluyla, bölgesel kalkınmaya yönelik teşvikler.

3.4. DOLAYLI VERGİLERİN İADESİ ŞEKLİNDEKİ İHRACAT TEŞVİKLERİ

GATT kuralları, ülkelerin ihraç edilecek bir ürün üzerindeki şu vergileri almalarına izin vermektedir¹⁸;

- a. Üretiminde yararlanılan ve kullanılan girdiler üzerine konan gümrük vergileri ve diğer dolaylı vergiler,
- b. İhraç edilen ürün üzerindeki dolaylı vergiler,
- c. İhraç edilen ürünün üretim ve dağıtımını üzerindeki dolaylı vergiler.

Dolaylı vergiler terimi satış, tüketim, hasılat, katma değer, franchising, damga, intikal, envanter ve ekipman vergileri gibi vergileri kapsamaktadır. Vadesi gelen vergilerin hükümetlerce alınmaması durumunda ihracat teşviki oluştuğunu belirten STÖ'ye göre; "İhraç edilen bir ürünün yurt içi tüketime tahsis edilen benzer ürüne uygulanan vergi ya da resimlerden muaf tutulması ya da bu vergi veya resimlerin tahakkuk eden miktarı aşmayan bir tutarda iade edilmesi, teşvik olarak addedilmeyecektir."

¹⁷ DTÖ, STÖ, Madde 2 ve 8.

¹⁸ DTÖ, GATT 1994, Ek I Madde XVI.

GATT'ın ulusal işlem kuralı uyarınca, bir ülke ithal edilen bir ürüne, gümrük vergilerinin yanı sıra, yerli ürünlere uygulananlardan daha yüksek oranlarda olmamak koşulu ile, yurtiçinde üretilen benzer bir ürüne uyguladığı tüm dolaylı vergileri koyabilir. İhraç edilen ürün ihracatçı ülkede ödenecek dolaylı vergilerden bağışık tutulmadıkça ya da bunlar iade edilmedikçe, hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkede çifte vergilendirmeye konu olmaktadır.

Ancak kurallar, ihraç edilen bir ürünün sadece dolaylı vergilerden muaf tutulmasına izin vermektedir. Üreticilerce ödenecek doğrudan vergilerin (gelir vergisi, kârdan alınan vergiler gibi) alınmaması ise kurallara aykırıdır. STÖ Anlaşması, üretici tarafından ödenmiş ya da ödenecek doğrudan vergilerin ya da sosyal gönenç kesintilerinin spesifik olarak ihracat şartına bağlı olarak bağışık tutulması, geri verimi ya da ertelenmesinin yasaklanmış bir ihracat sübvansiyonu oluşturacağını belirtmektedir. Bu kuralın ekonomik gerekçesi, dolaylı vergi yükünün, genellikle ürüne ve onun fiyatına yansıdığı, buna karşılık doğrudan vergi yükünün, vergi yükümlüsü olan üreticide kaldığı varsayımından kaynaklanmaktadır.

4. AVRUPA BİRLİĞİ'NDE İHRACAT TEŞVİKLERİ

4.1. ROMA ANLAŞMASI'NDA TEŞVİKLER

Roma Anlaşmasının 2. maddesini incelediğimiz zaman Birliğin hedefini tanımlayabiliriz. Bu maddeye göre, Birliğin görevi; Ortak Pazar kurmak suretiyle Birlik çapında ekonomik faaliyetlerde uyumlu ve dengeli gelişmeyi; yüksek istihdam ve sosyal güvenliği; enflasyonsuz bir büyümeyi; ekonomik performansta yüksek rekabeti temini; üye devletler arasında ekonomik/sosyal bağlılık ve dayanışmayı sağlamaktır¹⁹.

Birliğin ana hedefi olan Ortak Pazar, üye ülkelerin karşılıklı ticaretleri üzerindeki her türlü engelin kaldırıldığı, üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük tarifesinin uygulandığı, malların, hizmetlerin, sermayenin ve işgücünün serbest dolaştığı bir ekonomik bütünleşme aşaması olarak tanımlanmaktadır.

Hedeflenen amaca ulaşılabilmesi, üyelerin oluşturulan ortak pazarda yaratılan rekabet ortamının sağlıklı işletilmesini sağlamaları ile mümkün olabilecektir. Rekabetin bozulması ise iki faktöre bağlıdır. Bunlardan birincisi firmalar ikincisi ise devlet müdahalesidir. Üye ülkelerin teşvik uygulamalarını rekabet unsuru olarak kullanmaları durumunda ortak pazarın kurulması ile yıkılan gümrük duvarlarının yerini teşvikler alacak, sonuç olarak gerçekleştirilen bu oluşum anlamsız hale gelecektir.

Avrupa Birliği'nde teşvikler Roma Anlaşması'nın yeni 87 ve 89 maddeleri (eski 92. ve 94. maddeleri)²⁰ ile düzenlenmiş olup, 87. madde ile bir üye Devlet tarafından veya Devlet kaynakları aracılığıyla herhangi bir biçimde yapılan ve belirli girişimleri ya da malların üretimini kayırmak yoluyla rekabeti

¹⁹ Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu. www.deltur.cec.eu.int

²⁰ 1 Mayıs 1999 tarihinde yürürlüğe giren Amsterdam Antlaşması ile Avrupa Birliği Antlaşması ve Avrupa Topluluğunu kuran antlaşmaların maddeleri yeniden düzenlenmiştir. Bundan sonraki bölümlerde Antlaşma maddeleri yeni numaraları ile belirtilecektir.

bozan ya da bozmakla tehdit eden her türlü teşviğin ortak pazar ile bağdaşmadığı hükme bağlanmıştır²¹.

Roma Antlaşması'nın 87/1inci maddesinde Ortak Pazar ile bağdaşmayan teşviklerin tanımı yapılmıştır. Bu madde “işbu anlaşmada aksine hüküm bulunmadıkça, bir üye devlet tarafından veya devlet kaynakları vasıtasıyla herhangi bir şekilde yapılan ve belirli teşebbüsleri veya belirli malların üretimini kayırarak rekabeti bozan veya bozmakla tehdit eden, her türlü yardım, üye devletler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde, Ortak Pazarla bağdaşmaz” hükmünü getirmektedir.

Antlaşma'nın 87/1inci maddesinde yer alan “aksine hüküm bulunmadıkça” ifadesi devlet teşviklerinin AB'nde tamamen yasaklanmamış olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Bu madde ile doğrudan, devlet tarafından yapılan teşvikler dışında, dolaylı olarak devlet kaynaklarından sağlanıyor olması nedeniyle yerel yönetimler ve kamu kurum ve kuruluşları gibi kuruluşlar tarafından yapılacak olan teşvikler de yasaklanmaktadır. Bu maddede yer alan “herhangi bir şekilde yapılan” ifadesi, yardımın devlet teşviki ismi altında yapılması dışında farklı metotlar kullanılmak suretiyle sağlanmasını da yasak kapsamına dahil etmektedir. Ayrıca bu madde ile belirli malların üretimi ve belirli işletmelerin kayırılması da yasaklanmaktadır. Ancak en önemli kriter, söz konusu teşviklerin Birlik içerisindeki rekabeti bozması, ya da bozmakla tehdit etmesi ve üye devletler arasındaki ticareti etkilemesidir.

Roma Antlaşması'nın 87/2nci maddesinde açık olarak “ortak pazarla bağdaşır teşvikler” şeklinde hüküm altına alınmış olan devlet teşvikleri yer almaktadır. Bu madde kapsamındaki teşvikler aşağıda sıralanmıştır;

- a) İlgili ürünlerin kaynağına bağlı bir ayırım gözetilmeksizin verilmesi koşuluyla bireysel tüketicilere yapılan sosyal nitelikli teşvikler,
- b) Doğal afetler veya olağanüstü olayların neden olduğu zararı karşılamak için sağlanan teşvikler.

²¹ Rekabet Kurumu, Faaliyet Raporu, <http://www.rekabet.gov.tr/dosyalar/faaliyetraporu/falrap6.pdf>

Antlaşmanın 87/3üncü maddesinde ise “ortak pazar ile bağdaşabilir devlet teşvikleri” yer almaktadır. Bu yardımların takdiri Komisyon ve Konseye bırakılmıştır.

Bu madde kapsamındaki teşvikler aşağıda yer almaktadır;

- a) Yaşam standardının anormal ölçüde düşük olduğu veya ciddi bir işsizliğin hüküm sürdüğü bölgelerin ekonomik gelişimini desteklemeye yönelik teşvikler,
- b) Avrupa’nın ortak çıkarına olacak önemli bir projenin gerçekleştirilmesinin teşvik edilmesi veya bir üye devlet ekonomisinde ortaya çıkan ciddi bir bozulmanın giderilmesi için sağlanan teşvikler,
- c) Ticaret koşullarını ortak çıkarlara zarar verecek ölçüde olumsuz yönde etkilemeyen ve belirli ekonomik bölgeler veya belirli ekonomik faaliyetlerin gelişimini kolaylaştırmak için sağlanan teşvikler,
- d) Topluluk içinde ticaret koşullarını ve rekabeti ortak çıkarlara zarar verecek ölçüde olumsuz yönde etkilemeyen ve kültür ve kültür mirasını korumayı özendirmeye yönelik teşvikler,
- e) Komisyonun önerisi üzerine Konseyin nitelikli çoğunlukla alacağı kararla belirlenebilecek diğer teşvik türleri.

Teşvikler konusunda AB Hukuku, Antlaşmadaki temel kurallar dışında, bir dizi tüzük, direktif ve kararlardan, içtihat kararlarından ve hayli kapsamlı bir ikincil mevzuattan oluşmaktadır. Bu ikincil mevzuat çerçevesinde 87/3(a) ve 87/3(c) maddeleri kapsamında belirlenen teşvik uygulamaları üç ana kategoriye ayrılabilir:²²

4.1.1.Yatay Teşvikler

Sektörel ya da bölgesel amaçlı olmayan, yararlanan işletmelerin coğrafi yer ya da sektörel özelliklerine bakılmaksızın verilen yardımlar, yatay teşvikler olarak adlandırılmaktadır. Teşvik genellikle Ortak Pazarla bağdaşmaması nedeniyle AB tarafından yakından takip edilmekte, ancak yine AB tarafından bir

²² Rıdvan Karluk, *Avrupa Birliği ve Türkiye*, Beta, İstanbul, 2005.

ekonomik kalkınma aracı olarak kullanılmaktadır. Bu çerçevede yatay teşvik uygulamaları da fiilen teşvik edilmekte ve kesin olarak belirlenmiş parametreler dahilinde uygulanmaktadır.

AB'nin yatay teşvike ilişkin kuralları uzun bir süreç içinde ortaya çıkmış ve bu kurallar bir dizi çerçeve belgesinde kılavuz ilkeleri saptayan resmi metinlerde ve Komisyon kararları vb.'nde yasalaştırılmıştır.

“Yatay Teşvik” kapsamında aşağıda yer alan teşvikler uygulanmaktadır:

- a) Ar-Ge Teşviki
- b) İstihdam Teşviki
- c) Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ) Teşviki
- d) Kurtarma ve Yeniden Yapılandırma Teşviki
- e) Çevre Teşviki
- f) Eğitim Teşviki

4.1.2. Sektörel Teşvikler

AB'nde devlet teşviki uygulamalarında seçilmiş bazı sektörler özel kurallara tabi bulunmaktadır. Bu kapsama, motorlu taşıtlar, gemi inşa, tekstil, sentetik elyaf ve iplik, enerji, tarım ve balıkçılık, ulaştırma ile kömür ve çelik sektörleri girmektedir.

Bu sektörler, AB'nin en büyük rakipleri olan Amerika Birleşik Devletleri ve Japonya karşısında rekabet şansını yitirmeye başlayan ya da geçirilen krizler neticesinde yeniden yapılandırılması veya desteklenmesi gereken sanayi kollarıdır. AB, sanayilerinin küresel rekabet gücünü kazanmasına yönelik olarak belirlenen kriterler çerçevesinde, ortak pazarda rekabeti bozmamak koşuluyla bu sektörleri desteklemektedir.

4.1.3. Bölgesel Teşvikler

Roma Antlaşması'nın 87/3(a) ve 87/3(b) maddeleri, az gelişmiş bölgeler ile yapısal güçlüklerle karşı karşıya olan bölgelerin gelişimine katkı sağlamak üzere hem üye ülkeler tarafından hem de AB fonlarından yardım yapılabilmesine imkan tanımaktadır.

Bu çerçevede, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının giderilmesi ile kırsal kesimler de dahil olmak üzere az gelişmiş bölgelerin desteklenmesi için oluşturulacak AB politikalarının Yapısal Fonlar, Avrupa Yatırım Bankası ve mevcut diğer finansal araçlarla desteklenmesi öngörülmektedir.

Bu çerçevede, yapısal fonların kullandırılmasında, gelişmişlik düzeyi düşük olan bölgelerin kalkındırılması, yapısal sorunlar yaşayan bölgelerin ekonomik ve sosyal dönüşümünün desteklenmesi ve mesleki eğitim sisteminin modernizasyonu ve istihdamın teşvik edilmesi faaliyetlerinin öncelikli olarak desteklenmesi öngörülmektedir.

4.1.4. “De Minimis” (Hoş Görülebilir Yardım)²³ Kuralı

Roma Antlaşması'nın 87/1inci maddesinde, rekabeti bozan veya bozmakla tehdit eden her türlü teşvik, üye ülkeler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde yasaklanmaktadır. Ancak bütün teşviklerin üye ülkeler arasındaki rekabet ve ticareti olumsuz şekilde etkilemesi mümkün değildir. Bu çerçevede 1992 yılında Komisyon “de minimis” olarak bilinen kuralı getirmiştir. Bu kural, daha aşağısı için 87/1inci maddenin geçerli olmadığına söylenebileceği bir sınır değer belirlemektedir. Buna göre, belirlenen bu sınıra kadar yapılan teşviklerin üye ülkeler arasındaki rekabet ve ticarete kayda değer bir etki yapmadığı kabul edildiğinden, bu çerçevede yapılan yardımların Komisyona bildirilmesine gerek bulunmamaktadır. Komisyon 1992 yılında, üç yıllık süre içerisinde bir işletmeye

²³ Tam açılımı, “*De Minimis non curat lex/praetor*” olan terimin Türkçe karşılığı “Hukuk teferruatla, pek önemsiz meselelerle meşgul olmaz” şeklinde ifade edilmektedir (Sanlı 2000, 102 ve 185; Topçuoğlu 2001, 145). *De Minimis* kuralının tanımı konusunda bir görüş birliği bulunmamaktadır *De Minimis* teriminin artık Türkçe’de de orijinal şekliyle kullanıldığı dikkate alınarak *De Minimis* kuralı ifadesi tercih edilmektedir.

verilen toplam devlet yardımında “de minimis” üst limitini 50 Bin Avro olarak belirlemiş, 1996 yılında ise yapılan düzenleme ile bu limiti 100 Bin Avro’ya yükseltmiştir. “De minimis” kuralı, kömür ve çelik sektörlerine, taşımacılık sektörüne, tarım ürünlerinin üretimine, işlenmesine, pazarlanmasına ve balıkçılık ürünlerine yönelik yardımlara uygulanamamaktadır. Bu kural, DTÖ’nün “Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması” çerçevesinde, ihracata yönelik teşvikler ile yerli malının ithal malına tercih edilmesine hizmet eden teşviklerde uygulanamamaktadır. Ayrıca, ihraç edilen miktara bağlı, yani ihracat performansına dayanan teşvikler de bu kuraldan istifade edememektedir. Ancak, ticaret fuarlarına katılım için yapılan teşvikler, yeni bir ürünün piyasaya sokulması amacıyla yapılan çalışmalar ile bu yöndeki danışmanlık hizmetleri için yapılan yardımlar, ihracata yönelik yardım olarak değerlendirilmemektedir.

4.2. TEŞVİKLERİN KONTROLÜ BİLDİRİM VE İZİN PROSEDÜRÜ

Teşviklerin kontrolü tek pazarın devamının zorunlu bir şartı haline gelmiştir. Günümüzde teşviklerden yararlananların rakipleri Komisyon’a önceki yıllara göre çok daha fazla şikayette bulunmaktadır. Konsey sıkı bir teşvik kontrolünün tek pazarın etkili bir şekilde işlemesi için zorunlu bir unsur olduğunu defalarca vurgulamıştır. Denetimsiz ve sınırsız teşvikler, kaynakların etkin dağılımını ortak pazarın işleyişini tehdit edecek boyutlarda önleyecek, rekabeti kısıtlayacaktır.

Üye Devlet vereceği veya değiştireceği herhangi bir teşvik programını Komisyon’a bildirmek ve Komisyon tarafından onaylanmayan bir programı uygulamaya koymamakla yükümlüdür. Komisyon kendisine bildirilen bir programın 87/1 kapsamında teşvik niteliğinde olup olmadığı ve istisna niteliği taşıyıp taşımadığını belirleme yetkisine sahiptir. Komisyonun onayı olmadan herhangi bir teşvik kanuna aykırı teşvik konumundadır.

2001 Şubat ayında komisyon teşvik prosedürlerinde iyileştirmeye gitmek ve basitleştirmek amacıyla KOBİ'lere yönelik teşvikler, eğitime yönelik

teşvikler ve de minimis yardımlar hakkında bazı blok istisna kuralları²⁴ benimseyerek, bu üç kategoriden herhangi biri kapsamında teşvikleri uygulama öncesi bildirimden muaf kılmıştır. Ancak, KOBİ'lere veya eğitime yönelik teşviklerde üye devletin teşvikin uygulanmasını müteakip 20 iş günü içerisinde Komisyon'a yardımla ilgili özet bilgi göndermelidir. De minimis'de ise bu şekilde özet bilgi gönderilmesine bile gerek yoktur.

4.3. ROMA ANLAŞMASI'NDA İHRACAT TEŞVİKLERİ

Roma Antlaşması'nın 112 nci maddesi, üye ülkelerin üçüncü ülkelere yönelik ihracat teşvik tedbirlerinin de tedricen uyumunu öngörmektedir.

Avrupa Birliği'nde ihracat teşvikleri, Topluluğun GATT ve OECD'ye olan yükümlülükleri dikkate alınarak, önemli ölçüde kredi ve garanti şeklinde sağlanmaktadır. Bunların dışında uygulanan teşvik araçları ise, vergi istisnaları ile yine yaygın bir biçimde kullandırılan pazarlama ve dış tanıtım destekleri olmaktadır.²⁵

AB Üyesi Ülkelerde uygulanmakta olan ihracat teşvikleri, üç ana grupta incelenebilir. Teşvikler ülkeden ülkeye değişmekte ve farklı koşullara tabi olarak verilmektedir:

a. İhracat Kredi ve Faiz Sübvansiyonu : Alıcı Kredileri, Satıcı Kredileri, Ülke Kredileri, Sevk Öncesi İhracat Kredisi, Sevk Sonrası İhracat Kredisi, Reeskont Kredisi, KOBİ'lere Yönelik İhracat Kredileri ve Yardımları gibi araçlardan oluşmaktadır.

b. İhracata Sağlanan Vergi İstisnası ve İndirimleri: Kurumlar Vergisi İstisnası, Vergi İndirimi, İhracatta KDV İadesi, İthalatta KDV Muafiyeti, Gümrük Vergisi Muafiyeti'nden oluşmaktadır.

c. İhracat Kredi Sigorta ve Garantileri kapsamında sağlanan teşvik unsurları: İhracat Kredi Sigortası, İhracat Öncesi Üretim Sigortası, Teminat

²⁴ http://ec.europa.eu/competition/state_aid/legislation/block.html

²⁵ Avrupa Komisyonu Türkiye Delegasyonu. www.deltur.cec.eu.int

Mektubu Sigortası, Üretim Girdi Fiyat Sigortası, Senet ve Bono Sigortası, Gümrük Teminat Sigortası, İhracat Promosyon Faaliyetleri (Reklam, Piyasa Araştırması, Tutundurma, Tanıtım) Sigortası, Fuarlara Katılım Sigortası, Alıcı Kredilerinde Garanti, Satıcı Kredilerinde Garanti, Ticari Risk Garantisi, Politik Risk Garantisi, İhracatta Kur Garantisi, Kontrat Garantisi yer almaktadır.

Toplulukta sağlanan öteki teşvik araçları olarak; Serbest Limanlar, İhracata Yönelik Kuruluş ve Yatırım Teşviği, Yurtdışı Ofis, Pazarlama Örgütü, Tanıtım Faaliyetlerinin, Piyasa Araştırması Faaliyetlerinin Desteklenmesi, Teklif Destekleme Kolaylıkları, Rakiplerle Aynı Koşulları Sağlamaya Yönelik Teşvikler, Ekonomik İşbirliği Çerçevesinde Proje Yardımları, Belgelendirilmeyen Giderlerin Tazmini, Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi, AR-GE Yardımları, Teknik ve Uzman Yardımları, Danışmanlık Hizmetleri ve Eğitim Destekleri biçiminde sıralamak mümkündür.

4.4. GÜMRÜK BİRLİĞİ KURALLARINDA TEŞVİKLER

AB-Türkiye ilişkileri, 1993 tarihinde Gümrük Birliği müzakerelerinin başlaması ile yeni bir boyut kazanmıştır. İki yıllık müzakerelerden sonra Ortaklık Konseyi'nin 1/95 sayılı kararıyla²⁶ Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği süreci 1 Ocak 1996'da tamamlanmıştır.

1/95 sayılı OKK'da, "Yasaların Yakınlaştırılması" başlıklı 4üncü Kısımın "Rekabet" başlıklı 2nci Bölümü "devlet yardımları" ile ilgili hükümleri içermektedir. Bu bölüm altında yer alan 34üncü maddede teşvikler verilirken uyulması gereken çerçeve çizilmektedir.

²⁶ 6 Mart 1995 tarihli ve 1/95 sayılı, Gümrük Birliği Kararı olarak kabul edilen Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı.

4.4.1. Gümrük Birliği İle Bağdaşmayan Teşvikler

Roma Antlaşması bakımından “ortak pazarla bağdaşabilirlik” kavramı, Türkiye-AB Gümrük Birliği ilişkisinde, “gümrük birliği ile bağdaşabilirlik” kavramına dönüşmektedir. AB Antlaşması'nda genel kuralı koyan, yani nelerin ortak pazarla bağdaşmadığı hükmünü içeren 87/1inci maddenin kapsamı, nelerin gümrük birliği ile bağdaşmadığı hükmü olarak aynen OKK'nın 34/1inci maddesine aktarılmıştır.

1/95 sayılı OKK'nın 34/1'inci maddesinde “Birlik Üyesi Devletlerin veya Türkiye'nin herhangi bir biçimde Devlet kaynaklarını kullanarak sağladıkları ve belli girişimlerin kayrılması veya belli ürünlerin üretiminin özendirilmesi suretiyle rekabeti aksatan veya aksatma tehlikesi taşıyan her türlü yardım, Birlik ile Türkiye arasındaki ticareti etkilediği ölçüde Gümrük Birliği'nin iyi işleyişiyle bağdaşmaz” hükmü yer almaktadır.

4.4.2. Gümrük Birliği İle Bağdaşır Teşvikler

Devlet yardımı uygulamalarına getirilen yasaklara ilişkin istisnalar 34/2 ve 34/3üncü maddelerde yer almaktadır. Bu maddeler Roma Antlaşması'nın 87/2nci ve 87/3üncü maddelerine karşılık gelmektedir. Ancak söz konusu maddelerde Türkiye'ye özel ilave hükümler yer almaktadır. 34/2nci maddede “Gümrük Birliğinin işleyişiyle bağdaşır” teşviklere getirilen kriterler yer almaktadır. Bu madde kapsamında yer alan teşvikler aşağıdadır:

- Ürünlerin menşei bakımından ayırım gözetilmemek koşuluyla bireysel tüketicilere sağlanan sosyal nitelikte teşvikler,
- Doğal afetlerin veya olağandışı olayların neden olduğu zararı giderme amacını güden teşvikler,
- Topluluk ile Türkiye arasındaki ticaret koşullarını ortak çıkara ters düşecek ölçüde olumsuz etkilememek kaydıyla, bu Karar'ın yürürlüğe girmesinden itibaren beş yıl süreyle Türkiye'nin görece az gelişmiş bölgelerinin ekonomik gelişmesini desteklemek üzere verilen teşvikler.

4.4.3. Gümrük Birliği İle Bağdaşabilir Teşvikler

1/95 sayılı OKK'nın 34/3üncü maddesi "takdir yetkisi dahilindeki istisnaları" düzenlemektedir. Roma Antlaşması'nda 87/3üncü maddedeki istisnaların Komisyonun takdir yetkisi dahilinde uygulanacağı açıkça belirtmekte iken 1/95 sayılı OKK'da takdir yetkisinin kime ait olduğu açıkça belirtilmemiştir. 34üncü madde ve izleyen madde hükümlerinden bu yetkinin Ortaklık Konseyi'nde olduğu anlaşılmaktadır. Ancak, 35inci ve 37nci maddeler ile 39uncu maddenin bazı hükümleri ışığında bakıldığında, Ortaklık Konseyi'nin takdir yetkisinin sınırlı olduğu görülmektedir. 34/3üncü madde kapsamındaki "Gümrük Birliğinin işleyişiyle bağdaşabilir" teşvikler aşağıda yer almaktadır:

- Katma Protokol'ün 43üncü maddesinin 2nci fıkrasına uygun olarak, yaşam standartlarının son derece düşük olduğu veya işsizliğin ciddi boyutlara vardığı yörelerdeki ekonomik gelişmeyi desteklemek amacıyla verilen teşvikler,
- Avrupa'nın ortak çıkarlarına hizmet eden önemli bir projenin gerçekleşmesini desteklemeye veya Topluluğa Üye Devletler'den birinin ya da Türkiye'nin ekonomisinde ortaya çıkan ciddi sorunları gidermeye yönelik teşvikler,
- Bu Kararın yürürlüğe girmesinden itibaren beş yıl süreyle, Katma Protokol'ün 43üncü maddesinin 2nci fıkrasına uygun olarak Gümrük Birliğinin kurulmasının gerekli kıldığı yapısal uyumu sağlamaya yönelik teşvikler (Söz konusu sürenin sonunda Ortaklık Konseyi bu hükmün uygulanmasını gözden geçirir),
- Topluluk ile Türkiye arasındaki ticaret koşullarını ortak çıkara ters düşecek ölçüde olumsuz etkilememek kaydıyla, belli ekonomik faaliyetlerin veya belli yörelerin ekonomisinin gelişmesini kolaylaştırmaya yönelik teşvikler,
- Topluluk ile Türkiye arasındaki ticaret koşullarını ortak çıkara ters düşecek ölçüde olumsuz etkilememek kaydıyla, kültür değerlerinin ve mirasının korunmasına yönelik teşvikler,
- Ortaklık Konseyi'nin saptayabileceği diğer teşvik kategorileri.

Gümrük Birliği ile bağdaşmayan bir yardımın uygulanması durumunda, Ortaklık Konseyi'nce tespit edilen kurallar çerçevesinde bir çözüm aranacaktır. Mevcut kurallar içinde çözüm bulunamaması ve yerli sanayiye yönelik bir maddi

zarar veya zarar tehdidi bulunması halinde, taraflar Gümrük Birliği Ortaklık Komitesi'nde istişarede bulunduktan sonra, Gümrük Birliğine en az zarar verecek önlemi alabileceklerdir.

4.5. BELÇİKA'DA UYGULANAN İHRACATA YÖNELİK TEŞVİKLER

Avrupa'nın uluslararası ticaret konusunda en önemli ülkelerinden biri olan Belçika'nın Dünyanın hemen hemen her bölgesi ile kuvvetli ticari ilişkileri mevcut. Belçika ihracatta dünyada 13'üncü, ithalatta ise 11'inci sırada. Belçika'da ihracatın GSYİH'ya oranı %77,69 düzeyinde.²⁷ Bu yönüyle dünyanın önde gelen ülkelerinden biri olması nedeniyle incelenmesi uygun bulunmuştur.

Ülkenin toplam ticaretinin yüzde 75 gibi büyük bir oranını AB ülkeleri işgal ediyor. AB'yi ABD ve Japonya takip ediyor. Türkiye ile olan ticareti ise ilk kez 2005'te 2 milyar dolar sınırını aştı. Ülke aynı zamanda 2007 yılı itibari ile 37.792 ABD Doları ile kişi başına en yüksek ihracat yapan ülkeler arasındadır.²⁸ Belçika'da ihracat teşvikleri aşağıdaki gibi sıralanmaktadır.

4.5.1. Federal Düzeyde Uygulanan Teşvikler

4.5.1.1. Ülke Kredileri

Gelişmekte olan ülkelerin kalkınmasına katkıda bulunmak ve Belçika'nın ihracatını geliştirmek amacıyla alıcı ülkeye 10 yılı ödemesiz olmak üzere 30 yıl vade ve % 0 -%2 arasında değişen faiz oranıyla kredi sağlanmaktadır.

²⁷ CIA, The World Factbook, Belçika Raporu, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/be.html>, (2009 yılı tahmini rakamları).

²⁸ DTM, İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, **Belçika Ülke Raporu**, İstanbul, 2009.

4.5.1.2. Çerçeve Krediler

Bir Belçika bankası ile ithalatçı ülkedeki bir veya birkaç banka veya kamu kurumu arasında yapılan bir anlaşma çerçevesinde, genellikle 5 yıldan az vadeli ve düşük miktartlı kredi uygulamasıdır. Bu sayede, yapılan ihracatla ilgili finansman ve ödeme koşullarının karşılanması garanti edilmiş olmaktadır.

4.5.2. Bölgesel Bazda Uygulanan Teşvikler

4.5.2.1. Valon Bölgesinde Uygulanan Teşvikler

Valon Bölgesi Dış Ticaret Ajansı tarafından, özellikle KOBİ'lere yönelik olarak çeşitli destekler uygulanmaktadır. 1 Mart 2002 tarihinde yürürlüğe giren teşvik sistemi ile, AB kurallarına paralel olarak "de minimis" ve "KOBİ" destekleri sağlanmaktadır.

4.5.2.1.1. De Minimis Yardımlar

Gemi inşa, ulaşım, tarım ve balıkçılık hariç olmak üzere büyüklük farkı gözetmeksizin, son üç yıl içerisinde 200.000 Avro'yu geçmeyen yardımlar de minimis kapsamında değerlendirilmekte ve AB Komisyonu'na bildirim yükümlülüğü olmadan uygulanabilmektedir.

- Fuara Davet Desteği: Valon bölgesinde yerleşik firmaların, Belçika'da katılım sağladıkları uluslararası fuarlara potansiyel alıcı niteliğinde ve ticari, teknik alanlarda uzman ve söz sahibi kişileri davet etmelerini destekleyen bir yardım programıdır. Bir firma için en fazla iki kişi olmak üzere davet edilen kişilerin masrafları % 50 oranında AWEX²⁹ tarafından karşılanmaktadır.

- Yeni Pazar Araştırma Desteği: Yeni bir ürünün piyasaya sokulması veya mevcut bir ürün için AB dışında yeni pazarlar bulunmasına yönelik projeler bu destekten yararlandırılmaktadır. Ekonomik veya ticari etkinlikler, fuar ve

²⁹ Valonya Dış Ticaret ve Yatırım Ajansı

sergiler, çalıştaylar, konferanslar, sunumlar, ürünlerin tanıtımına yönelik faaliyetler bu kapsamda desteklenmektedir. Yeni ürünle ilgili pazar araştırma projeleri hariç olmak üzere aynı ülke için 2 yıllık dönem içerisinde en fazla üç araştırma destek kapsamına alınmaktadır.

AWEX bu çerçevede, yurt dışında kurulan bürolarla ilgili kuruluş ve işletme masrafları (kuruluş sermayesi hariç), sermaye artışı, taşınır ve taşınmazların alımı gibi masrafları azami % 50'sine kadar karşılamaktadır. Bu oran ikinci yılda % 40'a inmektedir. Üretici olmayan işletmeler için yardımdan yararlanma oranı yarı yarıya (% 25 ve % 20) uygulanmaktadır. Fizibilite projeleri ve proje öncesi etütler de, toplam bütçeleri 25.000-350.000 Avro arasında olmak kaydıyla % 0 ile % 50 arasında değişen oranlarda desteklenmektedir.

- De Minimis Çerçevesindeki Diğer Yardım Programları

İhraç pazarlarına yönelik promosyon masraflarının (broşür, videogram, internet sayfası, CD-Rom, vs.) %50'si AWEX tarafından karşılanmaktadır. Maksimum destek oranı broşürler için 5.000 Avro, video ve multimedya programları için 10.000 Avro (farklı dil versiyonları için üç birime kadar her bir birim itibariyle ilave 1.250 Avro)'dur.

KOBİ'lerin AB dışında açacakları yurt dışı temsilciliklerin kurulmasına, Valon bölgesinde yerleşik KOBİ'ler tarafından ihraç edilen mal ve hizmetlerin yurt dışındaki kullanıcılarının eğitimine (mal veya hizmet bedelinin % 15'i veya toplam 74.500 Avro'ya kadar) yönelik destek.

4.5.2.1.2. KOBİ Yardımları

- Fuarlara katılım: Stand kiralama, kurulum ve işletme masrafları ile fuar alanına ulaşım giderleri % 50 oranında AWEX tarafından karşılanmaktadır.

Diğer Destekler:

- İşsizlerin ihracatla ilgili alanlarda istihdam edilmesi halinde ücretinin ilk yıl % 90'ı, ikinci yıl % 75'i ve 3. yıl % 50'si AWEX tarafından karşılanmaktadır.

- Dış ticaret konusunda uzmanlığı AWEX tarafından onaylanmış kişilerin Valon bölgesinde yerleşik KOBİ'ler tarafından istihdam edilmesi de, AWEX tarafından sağlanan destekler kapsamındadır. Bu uygulama iki şekilde olabilmektedir:

İhracat servisinin kurulması veya yeniden yapılandırılması, dış ticaret tekniklerinin edinilmesi, Pazar etüdü, fuar veya muhtelif misyonlar için oluşturulan heyetlere katılım gibi spesifik görevler için bir dış ticaret uzmanının kullanılması. Bunun için maksimum süre 30 gündür ve en fazla 2 kez 30'ar gün daha uzatılması mümkündür.

Dış ticaret uzmanının belirli bir süreyle ihracat konularından sorumlu olarak geçici yönetici statüsünde şirkete atanması. Bu çerçevede sağlanan destek tutarı her bir gün için maksimum 750 Avro olmak üzere kademeli olarak azalmakta ve 1-30. günler için % 75, 31-60. günler için % 50, 61-90. günler için % 25 olarak uygulanmaktadır.

- İhracat Tasarım Uzmanı: AWEX tarafından onaylanmış yabancı uzmanlarca, Valon bölgesinde yerleşik KOBİ'lere, ihraç ürünlerinin tasarımına yönelik çalışma ve hizmetlerin sağlanmasını amaçlar.

- Tez programı: İhracatla ilgili bir tez çalışması yapmaları halinde öğrenciler, 2.000 Avro tutarında destekten yararlandırılmaktadır.

- Genç akademisyenler ve mezunlara dış ticaret formasyonu kazandırılmasına yönelik olarak, üç aylık genel eğitim ve bir Valon şirketinde iki aylık uygulamalı eğitimin ardından başarılı olan öğrenciler üç aylığına ihracat projeleri yürütmek üzere belirlenen ülkelere gönderilmektedir. Öğrencilere Belçika'daki eğitim süresince saat başına 1 Avro ve yurt dışında gidilen ülkeye göre 1.500 ve 2.000 Avro arasında değişen tutarlarda burs verilmektedir.

4.5.2.2. Flaman Bölgesinde Uygulanan Teşvikler

Uluslararası ticarete gittikçe karmaşıklaşan yapıya uyum sağlamak amacıyla, 1 Temmuz 2005'ten itibaren Flaman hükümetinin ihracat birimi ve Flaman Yabancı Yatırımlar Bürosu birleştirilerek, Flaman Yatırım ve Ticaret Ajansı oluşturulmuştur.

Flaman bölgesinde ihracatın teşviki, 20 Nisan 2004 tarihinde Flaman hükümeti tarafından çıkarılan Karar çerçevesinde yürütülmektedir. Söz konusu Karar, AB'nin de minimis düzenlemelerinde yer alan koşulları sağlayan küçük ve orta ölçekli işletmeleri (KOBİ) kapsamaktadır.

Bu paralelde KOBİ'ler, azami 250 işçi çalıştıran, cirosu 40 milyon Avro'yu veya toplam varlıkları 27 milyon Avro'yu geçmeyen, sermayesinin veya oy hakkının en fazla % 25'inin bu tanıma uymayan bir şirkete veya şirketler topluluğuna ait olduğu şirketler olarak tanımlanmaktadır.

KOBİ statüsündeki şirketlerin aşağıda yer alan faaliyetleri, bütçe imkanları ölçüsünde Flaman hükümeti tarafından desteklenmektedir.

- Bireysel araştırma seyahatleri, iş heyetlerine iştirak, grup halinde sergi amaçlı geziler, kendi şirketlerine yatırımı teşvik edecek geziler, yabancı ülkelere yatırım amaçlı geziler (taşınma amaçlı olmamak kaydıyla): Bu destek kapsamında aynı ülkeye, ilk yararlanıldığı tarihten itibaren beş yıllık süre içerisinde yapılan azami üç seyahatin giderleri için katkı sağlanmaktadır. Yardım, seyahat ve konaklama harcamalarını kapsamaktadır. Her seyahat için bir kişinin masrafları karşılanmaktadır. Seyahatin birden fazla ülkeyi kapsamaması durumunda desteğin hesaplanmasında toplam yol masrafının % 60'ı esas alınmaktadır.

- Uluslararası üne sahip yabancı fuarlara katılım: Boş stand kirasının %25'ine kadar katkı sağlanabilmektedir. Avrupa Ekonomik Alanı içerisindeki

fuarlarda destek için esas alınacak azami maliyet 6.000 Avro, Avrupa Ekonomik Alanı dışındaki fuarlarda ise 10.000 Avro'dur. Ayrıca, Avrupa Ekonomik Alanı dışındaki fuarlarda yönetici, şirket personeli veya imtiyazi sözleşmesi bulunan bir ihracat sorumlusunun katılımında yalnız bir temsilci için seyahat ve konaklama masrafları destek kapsamında karşılanmaktadır.

- Uluslararası ihalelere, çok taraflı kuruluşların ihalelerine ve çok uluslu kuruluşlar tarafından finanse edilen projelere katılmak amacıyla ihale dokümanı temini: Bu kapsamda asgari 500 ve azami 12.000 Avro tutarında destek sağlanmaktadır.

- Pazar araştırma bürolarının kurulması: Bu desteğin hesabında esas alınan tavan miktar 9.000 Avro'dur. Bu destek, bir firmaya her ülke için 10 yıllık süre içerisinde en fazla bir kez sağlanmaktadır.

- İmzalanan bir kontratın gereklerini yerine getirebilmeyi sağlamak üzere teknik eğitim: Bu kapsamda, destekten yararlanacak Flaman şirketi elemanlarına teknik eğitim vermek üzere davet edilen en fazla 5 teknik elemanın seyahat ve konaklama masrafları karşılanmaktadır. Kontratın en az 200.000 Avro tutarında olması gerekmektedir. Yardımın verilme süresi azami bir ay ile sınırlıdır.

- Avrupa Ekonomik Alanı dışında gerçekleştirilen projeler çerçevesinde çok taraflı kuruluşların ana merkez veya bölgesel birimlerine araştırma gezileri: Çok taraflı kuruluşlar için yardımın ilk alınma tarihinden itibaren 5 yıl içinde azami üç seyahat desteklenebilir. Sağlanan yardım, seyahat ve konaklama masraflarının karşılanmasını içerir.

- İhracatı hedeflenen ürün dosyasının geliştirilmesi ve teknik tercümelerinin yapılması: Bu maliyet için esas alınan azami tutar yıllık 7.500 Avro'dur.

- İhracatı kolaylaştırıcı kayıt, denklik ve belgelendirme masrafları: Bu destek, ürünün pazara girişinden önce yapılan kayıt, denklik ve belgelendirme

masraflarının karşılanmasına yöneliktir. Bu maliyet için esas alınan azami tutar müracaat başına 7.500 Avro'dur. Aynı firma yılda en fazla üç kez bu destekten yararlandırılır. Bir ülke için yılda en fazla bir kez yardım alınabilir.

- Avrupa Ekonomik Alanı dışından gelen, alıcı ve karar yetkisine sahip kişilerin Flaman bölgesine daveti: Destek kapsamında, seyahat ve konaklama giderleri karşılanır. 5 gece ile sınırlıdır. Yılda en fazla iki kişi bu kapsamda davet edilebilir.

- Yurt dışında gerçekleştirilen halka açık sunum, moda defileleri, çalıştay, seminer, vs. için salon kiralınması: Bu kapsamda tutulacak salonun kira masrafları karşılanmaktadır. Desteğe esas meblağ, Avrupa Ekonomik Alanı içerisindeki etkinliklerde 6.000 Avro, Avrupa Ekonomik Alanı dışındaki etkinliklerde ise 10.000 Avro olarak kabul edilmektedir. Yapılan etkinliğin organizasyonunda aktif olarak görev alanlara sağlanan bir destektir. Bu kapsamda yılda maksimum iki etkinlik için başvuruda bulunulabilir.

- Flaman İhracat Birimi'nin hizmet merkezlerine yerleşen şirketlerin giderleri: Flaman İhracat Birimi'nin hizmet merkezlerinden birinde kurulacak şirketin ilk yılı için aşağıdaki harcamalar karşılanmaktadır:

İlgili ülkede kurulacak ofisten sorumlu kişinin seyahat ve konaklama masrafları, ofisin işletme giderleri, ofisin kuruluşu ve işleyişiyle ilgili denetimlerde bulunmak üzere ilgili ülkeye gidecek firma yöneticisinin seyahat ve maksimum 7 gecelik konaklama masrafları.

Ayrıca, özellik arz eden bazı durumlarda Genel Müdürlüğün teklifi ve ilgili Bakan'ın onayı ile firmalara ihracatın desteklenmesine yönelik özel teşvikler de uygulanabilmektedir.

27 Mayıs 2005 tarihli Karar ile, ihracatın teşvikine yönelik faaliyetlerde bulunan konsorsiyumların gruplarının aşağıdaki harcamalarının desteklenmesi öngörülmüştür:

Pazar araştırma seyahatleri, Flaman bölgesine yatırım çekmeye yönelik seyahatler, grup halinde iş gezilerine ve Flaman İhracat Birimi tarafından organize edilen seyahatlere katılım,

- Uluslararası üne sahip yabancı fuarlara katılım,
- Yurt dışında organize edilen halka açık sunum, çalıştay, moda defilesi, seminer vb. etkinlikler,
- Müşteri portföyünün oluşturulması,
- Sektörel yatırım projeleri için satın alıcı ya da politik karar vericilerin Flaman bölgesine davet edilmesi,
- Avrupa Ekonomik Alanı dışındaki projeler için çok taraflı kuruluşların ana ve bölgesel birimlerine yapılan seyahatler.
- Ayrıca, özellik arz eden bazı durumlarda Genel Müdürlüğün teklifi ve ilgili Bakan'ın onayı ile konsorsiyumlara ihracatın desteklenmesine yönelik özel teşvikler de uygulanabilmektedir.

18 Mart 2000 tarihli bir Karar kapsamında Flaman bölgesinde yerleşik KOBİ'lerin yararlandırıldığı bir diğer teşvik, ihracat amaçlı ekipman üretimi teşviğidir. Bu destekten yararlanabilmesi için firmanın KOBİ statüsünü haiz olması, desteğe konu ekipmanın Flaman bölgesinde üretilmiş olması ve ekipmanın OECD'nin az gelişmiş ülkeler listesinde yer alan bir ülkeye ihraç edilmesi gerekmektedir.

Bir şirket bu kapsamda yılda iki başvuru yapabilir. Diplomatik ilişkilerin bulunmadığı veya askıya alındığı ülkelere yapılan ihracatta destek uygulanmaz. Yardım 250.000 Avro'yu aşmamak kaydıyla ihracata konu ekipmanın % 35'i oranında uygulanır. Toplam sözleşme tutarının 740.000 Avro'yu aşmaması gerekir. En az gelişmiş ülkeler için yardım oranı % 50 ve maksimum yardım

miktarı 495.000 Avro'ya çıkarılabilir. Tarımsal üretim, uçaklar, gemiler, nükleer termik santral istasyonları ve askeri mallar destek kapsamı dışındadır.

4.5.2.3. Brüksel Bölgesinde Uygulanan Teşvikler

Brüksel Bölgesinde ihracata yönelik destekler, Brüksel İhracat Kurumu tarafından sadece KOBİ'lere yönelik olarak uygulanmaktadır.

Brüksel Bölge Konseyi, 13 Ocak 1994 tarihli düzenleme ile Brüksel Bölgesi için uygulanacak ihracat destek tedbirlerini kabul etmiştir. Bu düzenleme çerçevesinde devlet yardımları, hükümet kararları marifetiyle belirlenmekte ve uygulanmaktadır. Bu yardımlar şunlardır:

- Avrupa Birliği dışındaki ülkelerde pazar araştırma yardımı

Desteğe konu harcamaların % 50'si karşılanmaktadır. Proje bütçesi 3.750 Avro ile 50.000 Avro arasında olmalıdır. Buna göre destek miktarı 1.875 Avro ile 25.000 Avro arasındadır.

- Belçika'da ve Belçika dışında düzenlenen fuarlara katılım yardımı

Maksimum 3.000 Avro olmak üzere, stand kiralama giderlerinin % 50'si karşılanmaktadır. Avrupa Ekonomik Alanı dışındaki etkinliklerde söz konusu tavan 3.750 Avro'ya yükseltilebilir.

- İhracata yönelik promosyon giderleri yardımı

Maksimum 7.500 Avro olmak üzere toplam maliyetin % 50'si karşılanmaktadır. Mevcut bir dokumanın çevirisine yönelik harcamalar hariç, bir firma üç yılda bir kez bu destek kapsamında başvurabilir.

- Dış ticaret uzmanı işbirliği yardımı

Azami 7.500 Avro olmak üzere, uzmana ödenen ücretin yılda şirket başına % 50'si karşılanmaktadır. Destek yalnızca Avrupa Birliği dışındaki Pazar araştırma faaliyetleri ve dokuman tasarımı için tekrar alınabilir.

- Eğitim programlarına katılım yardımı

Kişi başı yıllık 1.250 Avro tavan olmak üzere, kayıt ücretinin % 50'ye kadari, 3 personel veya toplam personelin % 10'u için karşılanır. Kayıt ücretinin 250 Avro'dan az olmaması gerekir.

Bir şirketin yararlanabileceği toplam yardım tutarı, diğer bölgesel yardımlarla birlikte 200.000 Avro'yu aşamaz.

Ayrıca, 3 ile 100 arasında işçi çalıştıran ve en az iki yıldır faaliyet gösteren şirketler, Avrupa Birliği dışına ihracatı teşvik etmeye yönelik bir projede çalıştırılmak üzere 2 yıl süreyle 1-3 kişi arasında yabancı uzman istihdamında maliyet indirimine imkan sağlayan 123 sayılı Kraliyet Kararı'ndan yararlanabilirler. Bundan yararlanabilmek için firmanın, yurt içinde söz konusu projede istihdam edilebilme kriterlerini karşılayacak kimseyi bulamamış olması gereklidir. Uzman ücretinin birinci yıl % 90'ı, ikinci yıl % 75'i Bölge tarafından karşılanmaktadır.

5. TÜRKİYE'DE İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

İhracatı teşvik tedbirleri sürekli gelişen ve değişen ekonomik şartlara bağlı olarak dinamik bir çizgi takip etmiştir. Bu nedenle kullanılan araçların nitelik ve niceliği zaman içinde oldukça büyük değişim ve gelişim göstermiştir.

5.1. 1923-1929 DÖNEMİ İHRACAT TEŞVİKLERİ

Bu dönemin başında dış ticarete ilişkin düzenlemelerle ilgili ilk husus, Lozan Antlaşmasına ek olarak imzalanan Ticaret Sözleşmesi ile konulan engel olarak belirlenebilmektedir. Sözleşme hükümleri, 5 yıl süre ile Türkiye'nin dışarıya karşı uygulayabileceği dış ticaret politikalarını dondurmakta ve bazı istisnalar hariç ithalat ve ihracat yasaklarının kaldırılmasını ve yenilerinin konmasını gümrük tarifelerinin ise 1929'a kadar değişmemesini öngörmekteydi. Bu hükümler çerçevesinde Türkiye'nin gümrük gelirlerini arttırmaya veya sanayii dış rekabetten korumaya yönelik etkin bir politika değişikliği de engellenmiş oluyordu.

17 Şubat 1923 tarihinde Cumhuriyetin ekonomik bağımsızlık temelini oluşturmak ve ulusal kalkınma mücadelesinin niteliğini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi dönemin en önemli mihenk taşıdır³⁰.

1535 üyenin katıldığı bu kongrede tarım, sanayi, ticaret ve el emeği konularının gelişimi için aşağıdaki teşvik tedbirleri alınmıştır.

- Gümrük himaye usulü
- Teşviki sanayi kanunu
- Ulaşım araçlarında özel tarife
- Sanayi eğitime önem verilmesi

³⁰ G.Müge Varol, "Cumhuriyetin 80.Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi" DTM Dış Ticaret Dergisi , Özel Sayı, (Ekim, 2003)

Bu dönemde özel sektöre ağırlık veren bir kalkınma stratejisi uygulanmıştır. 1925 yılında Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuş, 1927 yılında 1055 sayılı Teşvik-i Sanayi Yasası çıkarılmıştır.

Planlı döneme gelinceye kadar ihracat teşvikine yönelik düzenlemeler çeşitli mali mevzuat içinde dağınık olarak bulunmuştur. 1923–1929 yılları arasında Lozan Antlaşmasının bağlayıcı hükmü gereğince dış ticaret konusunda herhangi bir düzenleme yapılamamıştır. 1929 yılına gelindiğinde karşılaşılan sorunlardan biri dış ticaret açığının kapatılması idi. Bu açığın kapatılması için ya ihracat arttırılacak, yada ithalat harcamaları azaltılacak veya her ikisi bir arada gerçekleştirilecekti. 1929 yılındaki ortam içerisinde, ihracat gelirlerini kısa dönemde yeterince arttırabilmek zordu. Dış talep yeterli olsa bile, ihraç ürünlerinin ağırlığını oluşturan tarım sektöründe kısa sürede büyük arz sıçramaları yapmak mümkün değildi. 1929 yılı dış ticaret hadlerinin aleyhe döndüğü bir yıldır. Böyle olunca dış ticaret konusunda koruyucu bir politika izlenmeye başlanmıştır.

5.2. 1930-1949 DÖNEMİ İHRACAT TEŞVİKLERİ

1930 yılında çıkarılan “1705 sayılı İhracatın Murakabe ve Korunması Kanunu”³¹ ile ihracatta artış sağlamaya yönelik uygulama gerçekleştirilmiştir. Yine aynı yıl yürürlüğe giren 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu’nun 1.maddesi ise kambiyo kontrol rejimini açık olarak getirmiştir.

1932 yılında yürürlüğe giren Takas Komisyonları Teskiline Dair Kanun dış ticaretin kontrol altına alınmasını sağlamıştır. 1933 tarihinden itibaren de, takas sisteminin daha geniş anlamda uygulanması olan kliring usulü benimsenmiştir³². Takas ve kliring yöntemleri ile, ithalatçı ithal ettiği mal kadar ürün ihraç etmek ile yükümlü tutulmakta böylelikle ihracat arttırılmaya çalışılmaktaydı.

³¹ Parasız, a.g.e.

³² Rıdvan Karluk **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınevi, İstanbul 2002.

1930'lu yıllarda hükümetin dış ticaret ile ilgili bir başka faaliyeti de, ihraç ürünlerinin dünya piyasalarında tanıtılmasına yöneliktir. Bu amaçla 1934 Mayıs'ında "Türkofis" kuruldu. Bu devlet kuruluşu, dış piyasalar hakkında istihbarat toplayacak, Türk ihraç ürünlerinin üretim, pazarlama ve standart koşullarını inceleyecek, sergiler düzenleyecek ve çeşitli araştırmalar yapacaktı.

1930'lu yıllarda dünya ekonomisi büyük bir buhran içine sürüklenirken, Türkiye ekonomisi dışa kapanarak devlet eliyle bir milli sanayileşme hamlesi gerçekleştirmeye yönelmiştir. 1930'lu yıllardan itibaren genel olarak koruyucu ve devletçi bir iktisat politikası izlenirken, dış ticaret konusunda da devletin sıkı kontrolü açıkça görülmektedir

1936 yılında 3078 sayılı kanunla tuzdan alınan tekel vergisine ihracatta vergi iadesi imkânı tanınmıştır. Ayrıca aynı yıl içerisinde ihracatçıların ruhsat almaları ve ihracatçı birliklerinin kurulması zorunlu kılındı. 1937-1939 döneminde daha önceki dönem esaslarına ek olarak, bazı malların ihracı önceden izne bağlanmış, bazılarının ise ihraç yasakları konmuştur.³³

1940 tarihinde yürürlüğe giren Milli Koruma Kanunu da, ithalat ve ihracat üzerindeki devlet denetimini iyice arttırmıştır. Bu kanunla bazı ürünlerin ihracatı hükümet denetimine sokulmuştur. 1940 yılında İhracat Vergisi yürürlüğe konmuştur. Yine 1941 yılında, dış ticarete ikili kur sistemi uygulanmaya başlanmıştır.

28.5.1940 tarihli ve 3843 sayılı kanun ihracatta hamle yapmak için çıkarılmış, bu kanunla 1927 tarih ve 1039 sayılı Muamele Vergisi Kanunu değiştirilmiş, üretimi, alım satımı, ihracatı devlet tekelinde bulunan mamul ve maddelerin teslimi sırasında muamele vergisinden istisna hükmü getirilmiştir. Türkiye'de ihracatla ilgili bir verginin istisnası ilk olarak, 3843 sayılı kanunda yer almış, bu kanun 1956 yılına kadar yürürlükte kalmıştır.

³³ Narlı, a.g.e.

5.3. 1950-1962 DÖNEMİ İHRACAT TEŞVİKLERİ

1950–1953 döneminde ihracat geniş ölçüde serbestleştirilmeye çalışılmıştır. İhraç mallarında tütün, krom, bakır, zeytinyağı, ülke ekonomisinin ihtiyaçları, iç ve dış piyasa şartları, satışın yapılacağı piyasanın durumu, ihracat yapılan ülkelerin Türkiye ile ticari ve ekonomik ilişkileri göz önünde tutularak lisansa bağlanmıştır. İhracatında güçlük çekilen malların ihracatına karşılık ithal hakkı tanınmıştır.

1956 yılında çıkarılan 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu, Muamele vergisinde uygulanmakta olan ihracat muaflığı mekanizmasını yeniden düzenlemiştir. 6802 sayılı kanunda ihracatla ilgili muafiyetler, ya verginin hiç tahsil edilmemesi veya daha önce tahsil edilenin iadesi yoluyla yapılmaktaydı. Bu kanun, 1923’ den sonra ihracat muaflığı konusunda yapılan ilk geniş kapsamlı düzenlemeyi oluşturmaktadır.

Ayrıca 6802 sayılı kanun dışında 1956 tarih 6747 sayılı kanun ve 1942 tarih 4250 sayılı kanundaki şeker istihlak vergisi ve ispirto ve ispirtolu içkiler inhisar resmi ile ilgili ihracat muaflıkları da yer almaktaydı.

1950–1960 döneminin başlarında dış ticarete liberalizasyona gidilmiştir. Bunun sonucunda ithalat hızla artmış, ithalatın finansmanında birikmiş döviz rezervleri kullanılmıştır. 1953–58 tarihleri arasında ihracata konu olan mallar lisansa bağlı mallar ve serbest mallar olarak iki ayrı listede toplanmıştır. Ancak bu dönemde de ihracatın arttırılmasına yeterli önem verilmemiş, dış ödemeler açığı hızla artmıştır.³⁴ 1950 sonrasında ekonomide liberalleştirme çabalarına rağmen iç piyasaya yönelik üretim tesislerinin kurulması ile ithalatta canlanma olmuş fakat üretim ve pazarlama dışa dönük olmadığı için ihracat artış ve geleneksel ürünler dışında mal ihracı gerçekleştirilememiştir.

³⁴ Karluk, a.g.e.

1950'lerin sonuna gelindiğinde Türkiye ekonomisinin, dış ödeme güçlüğü ve enflasyon gibi iki büyük sorunu vardı. Bir yandan üretim için gerekli dış alım girdileri sağlanamıyor, öte yandan yıllık %25 dolaylarındaki enflasyon sermaye kaynaklarının kullanımında yeni düzenlemeler gerektiriyordu.³⁵

27 Mayıs 1960 hareketinden sonra Türkiye'de önemli siyasi ve ekonomik dönüşümler meydana gelmiş ve iktisat politikası açısından da yeni bir dönem başlamıştır.

5.4. 1963-1980 DÖNEMİ İHRACAT TEŞVİKLERİ

Bu dönemde planlı kalkınma sürecine girilmiş, uygulanacak iktisat politikaları 1963 yılından başlayarak beşer yıllık kalkınma planları ile yürütülmüştür. Planlı kalkınma 1961 Anayasası'nda da yer almış ve bu çerçevede Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurularak planların hazırlanması ve uygulanmasını takip ile görevlendirilmiştir.

Planlı kalkınma döneminin öngördüğü ekonomi modeli karma ekonomi modeli, dış ticaret politikası ise ithal ikamesine dayalı sanayileşmeye dönük yerli sanayi ve üretimini koruyucu bir yöndedir. Bu genel ekonomi politikası ve uygulamalar aşağı yukarı aynı çizgide 1980 yılına kadar devam etmiştir.

1963–1967 döneminde ihracat politikası, birkaç tarım maddesine dayalı olan ihracatımızda ürünün çeşitlendirilmesi ve bu amaçla mamul maddeler ihracının artmasını sağlayacak yatırımlara öncelik verilmesi şeklinde belirlenmiş; dış talebi diğerlerine oranla fazla artış gösteren yeni malları dış piyasalara arz ederek ihracatın yapısını değiştirmenin gerekliliği vurgulanmıştır.

Planda sanayi mamulleri ihracatının kolaylaştırılması öngörülmüş, ihraç edilen mamullerdeki yerli hammaddelerin milletlerarası fiyatlardan

³⁵ Varol, a.g.e.

sağlanabilmesi ve böylece ihracat malı maliyetlerinin düşürülmesini mümkün kılacak tedbirler üzerinde durulacağı belirtilmiştir.

Yine hızlı nüfus artışıyla birlikte iç talebin yükseldiğine ve yerli sanayinin bazı ürünlerine olan yüksek iç talebin, ihracatı olumsuz yönde etkilediğine işaret edilmekte ve tarımsal ürün ağırlıklı olan ihracat mallarına dış talep esnekliğinin çok düşük olduğu vurgulanmakta idi. Bu durumun ortadan kaldırılabilmesi için ihracatın yapısında değişiklik yapılması gerektiği belirtilerek, bu amaçla bazı tedbirlere yer verilmiştir. Ayrıca bu planda özel sektörün kalkınmada etken bir rol oynamasının temini için, teşvik tedbirlerine önem verilmesi üzerinde durulmuştur. Bu dönemde, kalkınma planında ihracatla ilgili öngörülen tedbirler şunlardır:³⁶

a) İhracat malları bir takım üstün niteliklerine rağmen uluslararası standartlara uymaması nedeniyle dış pazarlarda geniş bir sürüm alanı bulamamaktadır. Bu yüzden bütün ihracat mallarına standart tespiti yapılmalıdır.

b) İhracat mallarının dış pazarlarda tanıtılmasında ve sürümünde ambalaj ve takdim şeklinin büyük önemi vardır. Bunun için modern ambalajlama tesislerinin kurulmasına önem verilmelidir.

c) Dış Pazar çalışmaları yetersizdir. İhracat ürünlerinin tanıtılması için pazarlama kuruluşlarının devlet tarafından desteklenmesi, reklam ve tanıtma işleminde özellikle piyasaya yeni sürülen malların reklam ve tanıtım işine çok önem verilmesi gerekmektedir.

d) İhracat kredisi problemi kesin olarak halledilmelidir. İhracatçılara stok yapmaya da imkan verecek şekilde yeterli kredi sağlanmalıdır.

e) İhracat mallarının maliyetine giren bütün dolaylı vergilerin gümrük kapısında ihracatçıya geri verilmesini sağlayacak pratik bir vergi düzenine ihtiyaç vardır.

f) İhracat rejimi uygulamasının basitleştirilmesi, yetki tıkanıklığının önlenmesi ve muhatap olunacak mercii sayısının azaltılması gerekmektedir.

g) İhracat maddelerimizin çoğu saklanması güç, çabuk bozulan tarım ürünleridir. Bugünkü durumda, kötü saklama şartları yüzünden, stokta fire payı

³⁶ G.Müge Varol, "Cumhuriyetin 80.Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi" DTM Dış Ticaret Dergisi , Özel Sayı, Ekim, 2003.

çok yüksektir. Saklama tesislerinin çoğaltılmasına sektör programlarında gereken önem verilmiştir.

h) Standardizasyon, ambalajlama ve diğer ihracatla ilgili işlerde her seviyede ehliyetli personele ihtiyaç vardır. Bu personelin özel olarak yetiştirilmesi için ihracatçılar teşvik edilmelidir.

i) Plan devresinde, her çeşit ambalaj ve ambalaj gereçlerinin yurt içinden karşılanması için gerekli tedbirler alınacaktır.

j) Örnek olarak gönderilenle, asıl mal arasında özdeşliğin sağlanması için gereğinde şiddetli ceza tedbirleri uygulanacaktır.

k) Gönüllü ihracatçı birlikleri kurulması ve bunların aynı dalda çalışan teşebbüslerin aralarında bilgi alışverişi sağlanacak ve müşterek meseleleri halledecek şekilde çalışması teşvik edilecektir.

l) İhracatçıların veya ihracat birliklerinin, ithalatçı memleketlerde temsilcilikler kurması, bazı şartlar altında teşvik edilmeli ve uluslararası fuarlara katılmak gibi tanıtma faaliyetlerine önem verilmelidir.

Bu dönemde ihracatta uygulanan en önemli teşvik tedbiri, üretim maliyetine giren çeşitli vergi, resim ve harçların ihracatın gerçekleştiği anda ihracatçıya gümrükte geri ödenmesi şeklindeki; 1963 tarih ve 261 sayılı kanunla yürürlüğe giren İhracatta Vergi İadesidir.

1968-1972 döneminde de ihracat tarımsal karakterini korumuştur. Bu planda alınacak teşvik tedbirleri ile dönem sonlarına doğru toplam ihracat içinde sınaî mamullerin payının % 27,3'e yükseltilmesi amaçlanmaktaydı. Kalkınma planının uygulanması esaslarına dair 933 sayılı kanunla bir taraftan bazı yeni teşvik tedbirleri getirilirken diğer taraftan uygulanmakta olan tedbirlerin kapsamı genişletilmiştir. Kanunun önemli bir özelliği de teşvik tedbirlerinin yürütme bakımından tek elde toplanmasıdır.³⁷

Bu dönemde ihracatın arttırılmasında kredi sisteminin önemli olduğu ve ihracata dönük bir kredi sistemi geliştirileceği, orta ve uzun vadeli etkin bir kredi düzeni ile ihracatçıların desteklenmesi üzerinde durulacağı belirtilmiştir.

³⁷ Varol, a.g.e.

İlk defa ihracat sigortası konusuna değinilmiş kısa vadeli düşük maliyetli ihracat kredisi imkânı sağlanmıştır. Ayrıca vergi iadesinin basitleştirilerek daha yaygın bir hale getirilmesi öngörülmüştür.

İlk defa bu dönemde ihracatçıya proje bazında döviz tahsis uygulanması imkânı doğmuştur. Şöyle ki, mamullerini serbest döviz karşılığı ihraç edecek imalatçı ihracatçılara bu mamullerinin imalinde kullanacakları ambalaj malzemelerinin ithaline, işletmelerin ithali zorunlu ihtiyaçlarının giderilmesi ve tesislerin tevsii veya yeni yatırımlar için proje bazında ve ihracat taahhüdü karşılığında döviz tahsis edileceği belirtilmiştir.

1973 – 1977 döneminde uygulanan teşviklerden birisi, sanayide kullanılan temel hammadde ve girdilerin yurt içinde üretilmemesi halinde gümrük kolaylığı sağlanarak kısıtlama olmaksızın ithalinin gerçekleştirilmesidir.

Ayrıca bu dönemde vergisi iadesi sağlanmıştır. Söz konusu kanuna dayalı olarak vergi muafiyetinden yararlanacak ihracatçıların teşvik belgesi alması mecburidir.

1978-1980 döneminde ihracatın teşvikine ilişkin olarak; ihracatçıların ihracatçı birliklerine üye olma zorunlulukları ortadan kaldırılmıştır. 1980’de çıkarılan bir kararla, ihraç edilen mamulün üretimi ve ambalajında kullanılan ve istihsal vergisine tabi olan malzemelerin bu vergiden muaf olacağı kabul edilmiş ve bu muafiyetten hem ihracatçı ve hem de mamul malını ihracatçıya teslim eden imalatçının yararlanması esası getirilmiştir.

5.5. 1923-1980 Döneminin Değerlendirilmesi

Sonuç olarak, 1923–1960 döneminde ihracatla ilgili yapılan düzenlemeler yetersiz kalmıştır. Bu dönemde ihracatın arttırılmasından ziyade yerli sanayinin kurulmasına ağırlık verilmiş, ihracatla ilgili olarak yapılan düzenlemeler ve çalışmalar etkili olmamıştır. 1947 yılından itibaren dış ticaret

bilançosu açık vermeye başlamış ve bu açık kronikleşerek günümüze kadar gelmiştir.

1963-1967 döneminde ihracatın yapısında önemli bir değişme olmamıştır. Sanayi ürünlerinin genel ihracat içindeki nisbi yeri değişmemiştir. Bunu ithal ikameci sanayileşme strateji uygulmasına ve bunun bir sonucu olarak ortaya çıkan aşırı değerlenmiş döviz kuruna ve plan döneminde sanayi ürünlerinin üretim ve ihracatını geliştirici tedbirlerin yeterince alınmamış olmasına bağlamak mümkündür. Sanayi ürünlerinin payının (genel ihracat içindeki) arttırılamaması, bu kesimdeki maliyetlerin yüksekliğine, kalite düşüklüğüne, pazarlama bilgisi noksanlığı ile üretim kapasitesinin ihracata imkân verecek ölçekte kurulamamasına bağlanabilir. İhracatta tarım ve hayvancılık ise, genel ihracatın 4/5'ine yakın bir yer tutarak, Türkiye'nin hala bir tarım ülkesi olduğunu kanıtlamıştır.

1968-1972 dönemi boyunca, sınai ürün ihracatı arttırılamamıştır. İhracatta vergi iadesi kapsamındaki mal listesi genişletilmiş, faizle düşük kredi sağlanmış, proje bazında döviz tahsisi yapılmış, ancak yinede ihracat istenen ölçüde artmamıştır. Çünkü geleneksel Türk ihraç mallarına olan dış talep esnekliği düşüktür, kalite, pazarlama, standardı yetersizdir; bilinçli bir ihracat politikası yoktur.

1973-1978 döneminde ihracat teşvik edilip, ihracatı geliştirici politikalara önem verilmesine rağmen istenen oranda arttırılamamış, bununla beraber, önemli bir yapısal değişiklik olmamıştır. Toplam ihracattaki gelişme büyük ölçüde hava şartlarına bağlı kalmıştır. Bu dönemde, Türkiye için ihracatı yavaşlatan önemli sorun, ihracatın yapısındaki değişmeden daha hızlı bir tempo ile geleneksel ihraç mallarına olan iç talebin genişlemesidir. Bu dönemde ihracatı zorlaştıran sayısız nedenler arasında ihracat sigortasının gerçekleşmemesi, kredi güçlükleri, bürokrasi, sağlıksız rekolte tahminleri, haberleşme, ulaştırma güçlükleri, standardizasyon-ambalaj-pazarlama ve tanıtım yetersizlikleri, kısa aralıklarla değişen ihracat politikaları, elastikliğini kaybeden vergi iadesi, kur politikası vb. sayılabilir.

5.6. 1980 – 1994 DÖNEMİ İHRACAT TEŞVİKLERİ

1980'lere kadar izlenen dış ticaret politikaları korumacı ve içe dönük ithalatı ikame eden bir politika görünümündedir. 24 Ocak 1980'de alınan kararlarla ithal ikameci sanayileşme politikası terkedilmiş, ihracata dayalı bir sanayileşme politikası izlenmeye başlanmıştır. Bu kapsamda ihracat ve ihracatın teşviki büyük önem kazanmıştır. 1980 sonrasında ihracat; esnek kur politikası ile sürekli değer kaybeden bir Türk Lirası politikası, ihracata düşük faizli kredi, ihracatçı sanayinin kullandığı girdilerin gümrük indirimleri ve muafiyetleri ile ucuz tutulması ve döviz tahsisinde kolaylıklar yoluyla sürekli desteklenmiştir.

1980 sonrası dönem politikalarını, dış ticaret açısından özet olarak İthal ikameci politikalardan vazgeçilmesi biçiminde ifade edebiliriz. Bu tarihten itibaren tüm çabalar ihracatın artırılması yönünde olmuş, ihracata dayalı kalkınma modeli, esas alınan temel model olmuştur. Bu modeli desteklemek için, ihracatta bazı ayrıcalık ve öncelikler tanınan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) sistem içine alınmıştır. Türkiye'de özellikle 1985'lerden sonra sisteme ihracatta vergi iadesi gibi, parasal teşviklerin girmesi ve verilen teşviklerin yatırım kararlarını etkileyecek büyüklükte olması, bazı sektörlerde yatırımların artmasına yol açmıştır. Yatırımın yaklaşık %50 'sine varan hibe şeklindeki Kaynak Kullanımı Destekleme Primi uygulaması kalkınmada öncelikli yöreler, organize sanayi bölgeleri, eğitim, sağlık, turizm gibi özel önem taşıyan sektörlerde yatırımları hızlandırmıştır.³⁸ Ayrıca TCMB bünyesinde kurulan DFİF (Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu) bir kısım sanayi malları ihracatına prim desteği sağlamak amacıyla kullanılmıştır.

1987 yılında kurulan Eximbank, ihracatçı için yeni bir unsur olmuş, ihracatın finansmanında iki önemli düzenleme olan dahilde işleme rejimi ve vergi istisnası uygulamaları günün koşullarına uygun hale getirilerek, sürekli biçimde kullanılan yapılar haline gelmiştir.

³⁸ Tevfik Güngör Uras, Ekonomide Özal'lı yıllar 1980–1990, Afa, İstanbul, 1993

1990'lardan sonra yatırımların desteklenmesi için ayrılan kaynakların azalması ve KKDP uygulamasındaki olumsuzlukların ve ödenecek primlerin bütçe üzerine baskısı sonucunda 1991 yılından sonra KKDP uygulaması kaldırılmıştır³⁹. Yatırımın yeri ve konusuna bağlı olarak değişik oranlarda Fon Kaynaklı Kredi Desteği uygulamaya konulmuş, bu desteğin uygulamasına 1994 yılında son verilmiştir. 1990'larda finansal teşviklerin kaldırılması, Türkiye'nin 1985 yılında GATT'ın sübvansiyon Kod'unu imzalamış olmasıyla da bağlantılıdır.

5.6.1. Vergi Resim ve Harç İstisnası

İhracatın, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin finansmanında kullanılmak kaydıyla aşağıda sıralananlar istisna kapsamında tutulmuştur.

- a. Merkez Bankası'nın ve bankaların kullandıracağı krediler,
- b. Sigorta şirketlerinin ve diğer kuruluşların ihracatla ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve işlemler, dolayısıyla kendi lehlerine her ne ad altında olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar,
- c. İhracatı Teşvik Belgesi'ne istinaden yapılacak ithalat, ihracat karşılığı ödenecek vergi iadeleri ve diğer ödemeler ile ihracatla ilgili her türlü işlemler ve bu işlemler nedeniyle düzenlenen kağıtlar.

5.6.2. Gümrük Bağışıklı Döviz Tahsisi

İhracatçılar ve imalatçı-ihracatçılar kendilerinin ve yan sanayicilerinin ihraç edecekleri mamullerin bünyesine giren oranda hammadde ile yardımcı madde, ambalaj malzemeleri ve işletme gereksinimi olan madde ve malzemeleri gümrük vergisi ve fonlardan bağışık olarak ithal edebilmektedir. Ancak bunun

³⁹ Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, Beta Yayınevi: 543. İstanbul 2002

karşılığında ihracat yükümlülüğü altına girmeleri gerekmektedir. Yine bu teşvikle kendilerine, taahhüt ettikleri ihraç bedeli dövizin belirli bir yüzdesi kadar ithal hakkı verilmekte ve döviz ayrılmaktadır.

5.6.3. Enerji İndirimi ve Bağışıklığı

İhraç edilen son ürünü üreten firmalar, söz konusu ürünün üretimi esnasında tüketilen elektriği, doğalgazı ve suyu %25 indirimli olarak, mazotu ise gümrük vergisi ile ithalatta alınan her türlü fondan bağışık olarak alabilirler. Bu indirim ve/veya bağışıklık, maliyetinde enerji payı %5'i aşan ihraç mamullerine uygulanmaktadır.

5.6.4. Geçici Kabul Rejimi ile Mal İthalatı

Bedeli ödenerek veya bedelsiz olarak yurtdışından getirilen ham veya yarı mamul maddelerin, yurtiçinde az veya çok bir işçilik gördükten sonra mamul veya yarı mamul olarak en fazla iki yıl içinde tekrar yurtdışına çıkarılması mümkün olabilmektedir. İşlenmek üzere geçici olarak ithal edilen eşyanın ithali sırasında gümrük vergisi ile resimleri ile fon bedeli karşılığında teminat alınmakta ve bu, taahhüt edilen ihracat gerçekleştiğinde ihracatçıya resen iade edilmektedir.

5.6.5. İhracat Sayılan Satış ve Teslimler İle Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlere Tanınan Gümrük Bağışıklı Döviz Tahsisi, Vergi, Resim ve Harç İstisnası

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca belirlenmiş ihracat sayılan satış ve teslimler ile, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlere de gümrük muafiyetli döviz tahsisi ve vergi, resim ve harç istisnası tanınmaktadır. Bundan faydalanabilmek için ihracatçıların İhracatı Teşvik Belgesi almaları gerekmektedir.

5.6.6. Konut Fonu Bağışıklığı

Gümrük tarife numaraları (27.09, 27.10, 27.11, 27.12.10, 27.12.20-90, 27.13-11, 12.20,90) gösterilen malların Türkiye üzerinden ülkelere yönelik karayolu taşımalarında, gümrük giriş veya çıkışlarında yapılması gereken beher metrik tondan 3 ABD Dolarlık konut fonu tahsilatına bağışıklık uygulanmaktadır. Bunun için İhracatı Teşvik Belgesi alınması gerekmektedir.

5.6.7. Kurumlar Vergisi İstisnası

Firmaların yaptığı ihracatın belirli oranlarında kurumlar vergisinden muaf tutulmasıdır. 1993 yılında bu oran; Sanayi, Tarım ve Dış Navlun hasılatında %5, Turizm hasılatında %20'dir.

5.6.8. İhracat Karşılığı Dövizlerden Mahsup

İhracatı Teşvik Belgelerine göre yapılan ihracattan sağlanan dövizler, yurda getirilmeyerek İhracatı Teşvik Belgesi'nde adı kayıtlı ihracatçının döviz ihtiyaçları ve borçlarının ödenmesinde veya mahsubunda kullanılabilir. İhracatçı bu teşvikten, ancak ihracat bedeli dövizleri 90 gün içinde yurda getirebilirse faydalanabilmekte ve toplam bedelin %30'unu yurtdışında kullanabilmektedir.

Bu dönemde teşvik uygulamaları zaman içerisinde amacından sapmış ve çeşitli suistimallere konu olmuştur. Bunların başında da hayali ihracat gelmektedir. Hayali ihracat; ihracat yapılırken resmi makamlara ihraç edilen malın miktarı, fiyatı, kalitesi gibi unsurları üzerinde gerçeğe ve mevzuat hükümlerine aykırı yanıltıcı ve yanlış beyanda bulunmayı ve bu suretle bir haksız kazanç elde etmeyi ifade etmektedir.

Ekonomik değeri olmayan malların ihraç edilmesi ihraç edilen mal miktarının gerçeğın üzerinde gösterilmesi, fiilen ihraç edilmemiş malların ihraç edilmiş gösterilmesi, ihracata ilişkin belgeler üzerinde tahrifat yapılması, gibi yöntemlerle ihracatçı firmalar büyük miktarlarda kazanç elde etmişlerdir.

6. 1995 SONRASINDA TÜRKİYE'DE İHRACAT TEŞVİKLERİ

Günümüz İhracat Rejimi Kararı, 22.12.1995 tarih ve 55/7623 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile yürürlüğe girmiştir. Bu kararın amacı, ihracatın ülke ekonomisi yararına düzenlenmesini, desteklenmesini ve geliştirilmesini sağlamak için ihracatta yetkili merci ve uygulanacak esasları belirlemektir. İhracatla ilgili her türlü işlem, bu Karar, ihracatla ilgili mevzuat ve bunlara istinaden çıkarılacak yönetmelik, tebliğ ve talimatlar çerçevesinde yürütülür.⁴⁰

İhracat Mevzuatı ile ilgili günümüz mevzuat yayınlarında; Türkiye'de ihracatın teşvik edilmesi amacıyla, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı, Maliye Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından aşağıdaki uygulamaların gerçekleştirildiği görülmektedir⁴¹;

1. İhraç Ürünlerine Ucuz Girdi Sağlanmasına Yönelik Araçlar

- Dahilde İşleme Rejimi
- Hariçte İşleme Rejimi
- KDV İstisnası
- Vergi Resim Harç İstisnası

2. "İhracata Yönelik Devlet Yardımları" Başlığı Altında Verilen Teşvikler

- Yurt İçi Fuar Yardımı (95/7 sayılı Tebliğ)
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi (97/5 sayılı Tebliğ)
- AR-GE Yardımı (98/10 sayılı Tebliğ)
- İstihdam Yardımı (2000/1 sayılı Tebliğ)
- Eğitim Yardımı (2007/3 sayılı Tebliğ)
- Yurt Dışı Fuar Yardımı (2004/6 sayılı Tebliğ)
- Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı (2005/4 sayılı Tebliğ)
- Marka Yardımı (2006/4 sayılı Tebliğ)
- Pazar Araştırması ve Pazarlama Yardımı (2006/6 sayılı Tebliğ)
- Tasarım Yardımı (2008/2 sayılı Tebliğ)

⁴⁰ Erol İyiboçuk, Uluslararası İktisat, Ezgi Yayınları: 494. Bursa 2001.

⁴¹ İhracat Mevzuatı, İGEME 2008.

6.1 DAHİLDE İŞLEME REJİMİ

Dahilde İşleme Rejimi; ihraç ürünlerinin üretimi için ithal edilen ve ithali gümrük vergisine tabi girdilere gümrük muafiyeti sağlayan ihracatı teşvik politikası aracıdır⁴².

Firmalar, ihraç edilmesi düşünülen malların üretiminde kullanılacak olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul, ara malı ve ambalaj malzemelerinin, başta çeşitli vergisel yüklerden muaf olmak üzere ve devlete ihracat taahhüdünde bulunmak koşuluyla, çeşitli kolaylıklar ve teşviklerden yararlanabilirler. Dahilde İşleme tedbirleri iki ana kısımdan oluşmaktadır.

6.1.1. Şartlı Bağışıklık Sistemi (İhracat Taahhüdü Karşılığı Askıya Alma)

Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretiminde gerekli olan ve serbest dolaşımda bulunmayan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işletme malzemelerinin, Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmalarca bedelli ve/veya bedelsiz ithaline ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve bu ithalattan doğan vergi kadar teminat alınarak izin verilmesidir.

Bu sistemde ihracatçılar, ithal ettikleri girdilere karşılık gelen vergileri ödemeyip, ithalatın yapıldığı gümrük idaresi saymanlıklarına, hesaplanan vergi tutarı kadar bir teminat yatırmak suretiyle, vergileri askıya aldırma hakkına sahiptirler. İthalatla ilgili vergi muafiyetinden yararlanmak, ancak ihracat taahhüdünün yerine getirilmesi ile kesinlik kazanmaktadır.

Eşdeğer Eşya kullanılması: İşlem görmüş ürünlerin üretimi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak 8-12'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, ticari kalite ve teknik özellikleri itibariyle aynı kalite ve nitelikleri taşıyan serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Serbest dolaşımdaki hammadde

⁴² Atilla Bağrıaçık, **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul 2003.

kullanılarak yapılacak nihai ürünün 3. ülkelere ihracatının ardından her türlü vergiden muaf olarak ve teminat alınmaksızın bundan sonra yapılacak mal ithalatına imkan sağlamaktadır.

Türkiye’de serbest dolaşımda bulunan girdileri kullanarak üretim yapan ve ürettiği ürünleri üçüncü ülkelere ihraç eden imalatçı ihracatçı firmalar, bu tür ihracatlarını belgelemek koşuluyla ihraç edilen ürünlerin üretiminde kullanılan girdilerin eşdeğeri olan 3. ülke menşeli girdileri gümrük vergisi muafiyetli olarak ithal etme hakkına sahiptir. Eşdeğer eşya kullanımı ile ilgili Dahilde İşleme İzin Belgeleri kapsamında ithal edilen girdiler üzerinde bunları ithal eden firmaların serbest tasarruf hakkı bulunmaktadır. Bu mallar ithal edilirken serbest dolaşıma girmek üzere ithal edilmektedir.

6.1.2. Geri Ödeme Sistemi

Bu sistem de ihracatçıya maliyet açısından rahatlık sağlayan bir başka imkandır. Basit anlatımıyla, mamülün üretiminde kullanılacak mal, vergileri ödenerek ithal edilmekte, imalatın ve ihracatın gerçekleşmesinden sonra, ithal edilen malın üzerindeki vergiler iade edilmektedir.

Dahilde İşleme Belgesinin avantajları;

- 3. ülkelerden yapılan ithalatla Gümrük Vergisi, KDV ve diğer vergi, resim ve harçlardan muafiyet,
- AB ülkelerinden ithalde KDV ve diğer vergi, resim ve harçlardan muafiyet,
- İhracat taahhüdünü üçüncü ülkelere yapılan ihracatla yerine getirmek koşulu ile ithalatla kota ve gözetim önlemlerinden muafiyet,
- Dış Ticarete Standardizasyon ve Teknik Düzenlemeler mevzuatına tabi olmama,
- İhracat sayılan satış ve teslimler ile ilgili olarak gümrük vergisi muafiyetli ithalat,
- Eşdeğer eşya kullanımına olanak vermesi,
- Ödenmiş vergilerin geri alınması olarak sıralanabilir.

6.2 HARIÇTE İŞLEME REJİMİ

Hariçte işleme faaliyeti, serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin, gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle ve ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak kaydıyla yeniden serbest dolaşıma girmesi ve standart değişim sistemi kapsamında ithali ile ilgili faaliyetleri kapsar⁴³.

Hariçte İşleme Rejimi Uygulanmayacak Haller:

- a) İhracı, ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine veya teminata bağlanmış ithalat vergilerinin kaldırılmasına yol açan,
- b) İhracından önce, nihai kullanımları nedeniyle tam muafiyet suretiyle serbest dolaşıma giren ve bu muafiyetin tanınması için gerekli koşulları taşımaya devam eden,
- c) İhracı, ihracat vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikası çerçevesinde vergi iadesi dışında bir mali avantaj sağlanan, serbest dolaşımdaki eşyaya uygulanmaz.

6.3 VERGİ İSTİSNALARI

6.3.1. KDV İstisnası

KDV Kanunu'nun 11-12 maddelerinde yer alan ihracat istisnası 3 ana başlıkta toplanmıştır.

- Mal ve hizmet ihracatı,
- Türkiye'de ikamet etmeyenlere yapılan satışlar,
- İhraç kaydıyla yapılan teslimlerde tecil terkin uygulaması

⁴³ Musa Demir, **İhracat ve İhracat Teşvikleri**, Detay: 349 Ankara, 2003.

Sayılan bu işlemlerin istisna ve iade uygulamasında özellikler nedeni ile farklı uygulamalar yapılmaktadır. Ancak hepsinin ortak yanı ihracatın bünyesine giren vergilerin ihracatın gerçekleşmesinden sonra iade edilmesidir.

Sayılan bu işlemlerin istisna ve iade uygulamasında özellikler nedeni ile farklı uygulamalar yapılmaktadır. Ancak hepsinin ortak yanı ihracatın bünyesine giren vergilerin ihracatın gerçekleşmesinden sonra iade edilmesidir. Yüklenilen vergilerin ihracatçıya iade edilmesi bir teşvik unsuru olarak değerlendirilmektedir.⁴⁴

Uluslararası vergilendirme açısından Avrupa Birliği ve Türkiye’de varış ülkesinde vergilendirme prensibi benimsenmiştir. Ancak varış ülkesinde vergilendirmenin çeşitli açılardan uluslararası rekabete zarar verdiğini düşünen AB, birlik içinde, 1 Ocak 1997 tarihinden itibaren menşe (çıkış ülkesi) ülkesinde vergilendirme uygulamasına karar vermiştir. Buna rağmen gerekli çalışmalar tamamlanarak, menşe ülkesinde vergilendirme sistemine geçilememiştir.⁴⁵

6.3.2. Vergi Resim Harç İstisnası

Dış Ticaret Mevzuatı’nda “İhracat Sayılan Satış ve Teslimler İle Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç istisnası” olarak anılan bu sistem de esas itibarıyla ihracatın finansmanındaki önemli unsurlardan biridir.

Sistemin amacı; ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak olarak tanımlanabilir. Ana hatlarıyla kapsamı aşağıdaki gibidir;

- İhracatla, ihracat sayılan satış ve teslimlerle ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretin finansmanında kullanılmak kaydıyla kullandırılan her türlü sevk öncesi ve sevk sonrası krediler,

⁴⁴ Osman Barbaros, **İhracat Teşvikleri**, Alfa, İstanbul 2003

⁴⁵ Fatih Saraçoğlu ve Haydar Ejder, **Katma Değer Vergisi’nde Varış Ülkesinde veya Menşe Ülkesinde Vergilendirme ve İhracat İstisnası**, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 24 Sayı2.

- Firmaların sağladığı önfinansmanlar,
- Bankaların, özel finans kurumlarının “İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler” ile ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler,
- İhracat karşılığı yapılacak her türlü ödemeler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretle ilgili işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kağıtlar.

Bu işlemlerden aşağıda sayılan vergi, resim ve harçlar alınmayacaktır:

- Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi.
- Damga Vergisi
- Harçlar Kanunu gereğince alınan harçlar
- Diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar
- Hal rüsumu

6.4 EXİMBANK UYGULAMALARI

EXİMBANK, ABD'nin ihracatını kredi yoluyla finanse etmek için ABD hükümeti tarafından 1934 yılında kurulan bir bankanın adıdır. Türk-Eximbank ise 1987 yılında Devlet Yatırım Bankası'nın yeniden düzenlenmesiyle onun yerine kurulmuş bir bankadır.

Bankanın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının arttırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Bu amaçlara uygun olarak, ihracatçılar, ihracata yönelik üretim yapan imalatçılar ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimciler kısa, orta ve

uzun vadeli nakdi ve gayri-nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklenmektedir.

6.4.1 Kredi Programları

6.4.1.1 Kısa Vadeli İhracat Kredileri

İhracatçılara ve ihraç bağlantılı mal üreten imalatçılara, ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinmelerinin karşılanması amacıyla kısa vadeli ihracat kredileri tahsis edilmektedir. Bu krediler TL ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından işletmelere kullandırılmaktadır.

Türk Eximbank tarafından verilen Kısa Vadeli İhracat Kredileri; Sevk Öncesi İhracat Kredileri, Performans kredileri, Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi, KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri olmak üzere 4'e ayrılır.

6.4.1.1.1 Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK)

SÖİK; ihracatçı, imalatçı ve ihracatçı-imalatçı işletmelere ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, ihracat taahhüdü karşılığında Eximbank tarafından kendilerine aracılık limiti tahsis edilmiş olan bankalar kanalıyla TL/döviz cinsinden kullandırılır.

Kanuni veya is merkezlerinin yanı sıra, ekonomik ve ticari faaliyetlerini de Kalkınmada Öncelikli Yörelerde (KÖY) icra eden imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı (ihracatçının KÖY'de mukim olması ve ihraç konusu malın KÖY'de üretilmesi kaydıyla) işletmeler faiz indirimi uygulanarak yararlanabilmektedirler.

Ayrıca bankalar kendilerine Türk Eximbank tarafından tahsis edilen TL ve döviz bazındaki sevk öncesi ihracat kredileri genel limitlerinin en az % 30'unu KOBİ'lere kullandırmak zorundadır.

6.4.1.1.2. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Bu krediyi, sektörel dış ticaret şirketleri ile dış ticaret sermaye şirketleri ünvanına sahip firmalar kullanabilmektedirler. Bu tür krediler DTS kısa vadeli TL ihracat kredisi ve DTS kısa vadeli ihracat döviz kredisi olmak üzere 2 türlü olarak; Türk Eximbank Genel Müdürlüğü ile İstanbul ve İzmir şubeleri tarafından doğrudan kullandırılmaktadırlar.

Her iki kredinin de vadeleri azami 180 gündür. FOB ihracat tutarının %100'ü kredilendirilmektedir. Bu kredilere uygulanacak faiz oranları, kredinin geri ödeme süresine göre belirlenir. İhracat kredi sigortası yaptıran firmalara dövizli kredilerde 0.5 puan, TL üzerinden kredilerde ise 4 puanlık faiz indirimi yapılmaktadır. Döviz kredileri TL olarak da geri ödenebilmektedir.

6.4.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri

Bu kredinin kullandırılmasındaki amaç, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıların ve ihracatçıların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini arttırmak için, ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesidir.

Kredi Türk-Eximbank tarafından DTSS ve SDTŞ dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullandırılır. Firmalar, ihracı yasaklanan malların dışında kalan, Türkiye'de üretilen malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı bu krediden faydalanabilirler.

Performans kredileri, Performans TL ve Performans Döviz kredileri olmak üzere iki şekilde kullandırılır.

6.4.1.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

KOBİ'ler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile daha düşük oranlarda teminat alınmak suretiyle

kredilendirilir. Limiti 100.000 ABD Doları, vadesi 360 gün olan bu kredi için teminat olarak, anapara ve faizin %50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında emre muharrer senet alınmaktadır. Bu kredi, TL ve döviz olarak verilmektedir.

6.4.1.2. Özellikli Krediler

Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir. Söz konusu kredi programları, standart kredi ve garanti programlarını dışında kalan, ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır. Özellikli krediler; sevk öncesi reeskont kredisi, kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programı, yurt dışı mağazalar yatırım kredisi, özellikli ihracat kredisi, gemi inşa ve ihracına yönelik teminat mektubu programı olmak üzere altı başlık altında incelenebilir.

6.4.1.2.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

Bu program ihracatçı firmaların Eximbank'a borçlu sıfatıyla düzenleyecekleri, Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini Taşıyan ve vadesine en fazla 180 gün kalan bonoların, Eximbank tarafından T.C.M.B.'na reeskonta götürülmesi yani, T.C.M.B.'na kırdırılması suretiyle uygulanır. Program kapsamında; vesaik mukabili ödeme şekline göre ve gayri kabili rücu akreditifler kapsamında gerçekleştirilecek ihracat işlemleri kredilendirilmektedir.

Bu çerçevede T.C.M.B. tarafından belirlenen OECD üyesi ülke bankaları veya T.C.M.B. değerlendirmeleri sonucunda uygun görülecek diğer yurtdışı bankalarca; amir banka sıfatıyla açılmış gayri kabili rücu akreditif alacaklarına veya aynı bankaların aracılık edeceği vesaik mukabili ödeme şekline göre yapılacak ihracat işlemlerine ilişkin reeskont talepleri dikkate alınır. Krediye LIBOR+1 faiz oranı uygulanır.

6.4.1.2.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Programın amacı Türk ihracatçılarının kredili satış imkânlarının artırılması suretiyle uluslararası rekabet güçlerinin artırılması ve ithalatçı ülke riskinden arındırılarak yeni pazarlara açılmalarının teşvik edilmesidir.

Program T.C.M.B.'nin Eximbank'a tahsis ettiği reeskont limitleri çerçevesinde yürütülür. Buna göre, poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar ve gayri kabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacaklar Eximbank tarafından iskonto edilir.

6.4.1.2.3 Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Kredinin amacı, yurt dışındaki değişik uluslararası pazarlarda, Türk menşeli farklı ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazalarından oluşan mağaza zincirleri ile bir veya birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları büyük alışveriş merkezleri kurulmasına yönelik yatırımların finanse edilmesidir.

Bu krediden yararlanabilmek için, Türkiye'deki yerleşik firmaların yaptıkları yatırımın ardından, Türk mallarının satışının gerçekleştirilmesi sonucu elde edilen dövizlerden, yatırım için kullanılacak kredi, anapara ve faizi tutarında dövizlerin yurda getirilerek, bir bankaya satılması gereklidir.

6.4.1.2.4 Özellikli İhracat Kredisi

Program kapsamında, Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten işletmelerin Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Türk Eximbank tarafından uygun bulunan projelerine orta vadeli finansman imkânı sağlanmaktadır.

6.4.1.2.5 Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı

Kredinin amacı gemi inşa/ihraç edecek Türk işletmelerinin geminin inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurt dışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredilibilitelerinin artırılması hedeflenmektedir.

Program kapsamında kullanılacak krediler ile; alıcı işletme ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek Türk işletmelerinin gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilir.

6.4.1.2.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Türk Eximbank tarafından müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanı sıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışındaki üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

6.4.1.3 Döviz Kazandırıcı Hizmet Kapsamında Krediler

Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler; Uluslararası Nakliyat pazarlama Kredisi (Karayolu-Denizyolu-Havayolu), Turizm Pazarlama Kredisi, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi olmak üzere üç başlık halinde incelenebilir.

6.4.1.3.1 Uluslar arası Nakliyat Pazarlama Kredileri

Uluslararası nakliyat pazarlama kredileri, geçmiş takvim yılı navlun performansı en az 500 bin ABD Doları olan, ve ayrıca karayolu taşımacılığı için C2 Yetki Belgesi bulunan, denizyolu taşımacılığı için gemi tasdiknamesi / kira

sözleşmesi bulunan, havayolu taşımacılığı için işletme ruhsatı bulunan, Türkiye’de yerleşik uluslararası nakliyat işletmelerinin finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla döviz taahhüdü karşılığında TL/döviz cinsinden doğrudan kullanılır.

6.4.1.3.2. Turizm Pazarlama Kredisi

Turizm pazarlama kredisi; Türkiye’de yerleşik, geçmiş takvim yılı itibariyle döviz alım belgesi bazında en az 500 bin ABD Doları yada muadili tutarda döviz girdisi sağlayan, TÜRSAB üyesi, A grubu seyahat acenteleri ile T.C. Ulaştırma Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi özel havayolu şirketlerinin finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla TL/döviz cinsinden doğrudan kullanılır.

6.4.1.3.3 Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Türkiye’de yerleşik işletmelerin yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanına yönelik olarak hazırlanan Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi programını uygulamaya koymuştur.

Belirtilen alanlardaki projeler Türk Eximbank tarafından değerlendirilerek uygun bulunan işletmelere, TL veya döviz cinsinden kullanılacak krediye ilişkin koşullar işlem bazında Eximbank tarafından belirlenir.

6.4.1.4 İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler

Kredinin amacı, İslam konferansı teşkilatı üyesi ülkelerde mukim ithalatçılara, Türkiye’den kredili olarak ithalat yapma imkânı tanımaktadır. Bu amaçla İslam Kalkınma Bankası ithalatçı riskini doğrudan üstlenmek suretiyle İslam ülkelerine yönelik ihracatın finansmanına destek sağlamaktadır.

Bu kredi alıcı kredisi niteliğindedir. Bu krediden faydalanabilmek için, Türkiye'deki yerleşik ihracatçı firmalar, Türk Eximbank'a başvururlar. Olumlu bulunan başvurular İslam Kalkınma Bankası'na gönderilir. İslam Kalkınma Bankası, krediyi karşı ülkedeki alıcı yerine, Türk ihracat firmasına mal bedeli olarak öder. Alıcı riski, İslam Kalkınma Bankası tarafından üstlenilip, kredilendirilme oranı 3 milyon Dinar'ına kadar olan sevkiyat bedelinin azami %100'ü, bu miktarı aşan sevkiyatların ise azami %80'idir. Kredinin vadesi 6–120 ay arasında değişmektedir.

6.4.2 İhracat Kredi Sigortaları

İhracat kredi sigortasının temel amacı, ihracatçının ihraç ettiği mal bedelini politik ve ticari risklere karşı belirli oranlarda teminat altına almaktır. Başlangıç itibarıyla yalnızca kısa vadeli ihracat bedeli alacaklarının ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmasında kullanılan ihracat kredi sigortası sisteminin zaman içerisinde kapsamı genişletilmiş, muhtelif programlar ile orta ve uzun vadeli mal ve hizmet ihracatı da sigorta kapsamına alınmıştır.

6.4.3 Ülke Kredi ve Garanti Programları

Eximbank, 1989 yılından bu yana Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelerde Türk yüklenicileri tarafından gerçekleştirilecek projelere Ülke Kredi/Garanti Programı çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır. Eximbank, bu program aracılığıyla yurtdışında projeler üstlenen işletmeleri riskten arındırarak, onlara gelişen piyasalarda rekabet etme ve yeni pazarlara açılma olanağı sağlamakta, ayrıca Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine de katkıda bulunmaktadır.

6.5. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

“İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı”na⁴⁶ dayanılarak hazırlanan tebliğleri içeren İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının genel niteliği aşağıdaki gibi özetlenebilir.⁴⁷

Bu uygulamalarla bölgelerarası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde araştırma ve geliştirme programlarının uygulanmasına, aynı üretim alanında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayiinin yeniden yapılanmasına, ürünlerimizin uluslararası alanlarda tanıtıma ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsar.

6.5.1 Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarları Yardımı

Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslar arası düzeyde katılımın artırılması amacına yönelik olarak sağlanan destek olarak tanımlanmaktadır. Bu çerçevede, DTM’ce belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerinin belli bir oranının karşılanmasını kapsamaktadır.

Desteklenecek fuar konuları şunlardır:

- Tekstil, halı, konfeksiyon
- Deri
- Taşıt araçları ve yan sanayi
- Gıda ve gıda teknolojisi
- Elektrik/Elektronik sanayi
- Madeni eşya sanayi

⁴⁶ 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı Resmi Gazete, 94/6401 sayılı karar

⁴⁷ www.dtm.gov.tr

- Toprak sanayi
- Mobilya sanayi
- İnşaat malzemeleri

Yurt içinde düzenlenecek uluslararası fuarlara teşvik için öncelikle o fuarın en az üç defadır yapılıyor olması koşulu aranmaktadır. Ayrıca bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 25'i yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması gerekmektedir. Yine aynı fuara iki defadan fazla destek verilmeyecektir.

Teşvik rakamları 25 bin ABD dolarını geçmemek üzere yapılan harcamaların %50'si oranında olacaktır. Ulaşım ve konaklama bedelinin de %50'si 15 bin ABD dolarını geçmemek üzere karşılanacak, destekleme ise; Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödeme yapılması şeklinde olacaktır.

6.5.2. AR-GE Yardımı ⁴⁸

Günümüzde dış ticaret hadleri, genelde düşük katma değerli hammadde, ara malı ve tüketim malları ihracatçısı olan az gelişmiş ülkeler aleyhine gelişirken, bazı hammaddeler hariç, yüksek katma değerli yatırım malları ihraç eden gelişmiş ülkeler lehine gelişmektedir. Bu da, bu malların oluşturulması için gerekli bilgilerin sistematik biçimde uygulanması olarak tanımlanabileceğimiz teknolojinin, bir ülkenin dış ticaret ve dış politika alanında uluslararası rekabet gücü kazanabilmesinde ne kadar önemli olduğunu göstermektedir.

İleri teknolojinin temel alt yapısını, bilimsel araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) oluşturur. Ülkelerin ileri teknoloji seviyesine ulaşmaları için yapmaları gereken de bilime ve Ar-Ge 'ye gerekli önemi vermektir. Ar-Ge 'ye yeterince önem vermeyen ülkeler, ileri teknoloji ürünü ve dolayısıyla katma değeri yüksek

⁴⁸ Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı'na ilişkin uygulamayı 1995 yılından beri düzenleyen 95/2 sayılı Tebliğ, 4.11.1998 tarihli ve 23513 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 98/10 sayılı "Araştırma-Geliştirme(AR-GE) Yardımına İlişkin Tebliğ" ile yürürlükten kaldırılmıştır.

malların üretim lisansına sahip olamamakta, bu nedenle bu mallarda dış ticarete rekabet gücünü yakalayamamaktadırlar.

Türkiye’de devletin sağladığı Ar-Ge yardımının esasları şunlardır. 98/10 sayılı Ar-Ge yardımına ilişkin tebliğe göre Ar-Ge yardımının amacı, ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projelerine, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanmasıdır. Yardımdan yararlanmak için basvurulacak merciler TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırmalar Kurumu) ve TTGV (Türkiye Teknoloji Tanıtma ve Geliştirme Vakfı)’dır. Bu yardımdan öncelikle sanayi kuruluşları ve yazılım şirketleri yararlanabileceklerdir. AR-GE yardımları ile amaçlanan sanayi kuruluşlarının, araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projelerinin uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmesidir.

Destek süresi 3 yıldır. (6’şar aylık dönemler halinde) Destek oranı Ar-Ge harcamalarının, ölçülebilir ve faturalandırılabilir olması şartıyla en az %50 en fazla %60’dır.

Ar-Ge desteği iki türlü verilmektedir:

- 1- AR-GE kuruluşlarının proje bazında desteklenmesi.
- 2- Ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerinde sermaye desteği sağlanması.

1- Proje yardımı için talep sahibi firma veya kuruluştaki ilk incelemeyi yapacak olan kurum TÜBİTAK’tır. Kuruluşun yaptığı faaliyetin AR-GE olup olmadığı, destekleme oranı ve tutarı, TÜBİTAK tarafından sonuçlandırılacaktır.

Belirlenen yardım oranına göre DTM-Teşvik Dairesi, Merkez Bankası bünyesinde bulunan DFİF’nden ihracatçı firmaya destek ödemesini yapar. Ancak ödenecek parasal miktarın %6’sının TÜBİTAK hesabına yatırılması gerekmektedir.

Aşağıdaki Ar-Ge projeleri, Proje yardımından faydalandırılmaktadır.

- Yeni bir ürün üretilmesi,
- Ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi,
- Maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin uygulanması,
- Üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi.

Ar-Ge faaliyetleriyle ilgili harcamaların bazıları ise şunlardır:

- Araştırma ve geliştirme faaliyetinde kullanılan personelin giderleri,
- Araştırma faaliyeti için kullanılan, alet, teçhizat, yazılım giderleri,
- Araştırma için kullanılan danışmanlık hizmetleri,
- Ülke içindeki Ar-Ge kurum ve kuruluşlarına yaptırılan Ar-Ge hizmet giderleri.

2- Projelere Sermaye Desteği Sağlanması şeklindeki ikinci tür yardım için TTGV ile proje sahibi kuruluş arasında bir sözleşme imzalanır.

Sermaye desteği iki şekilde sağlanmaktadır:

Ürün Geliştirme Projelerine Sermaye Desteği: Desteğin amacı, ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projelerine, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanmasıdır.

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

Sermaye yardımı iki şekilde yapılır:

- Ürün geliştirme projelerine sermaye yardımı: Burada yardımın süresi azami 2 yıl, yardım miktarı azami 1 milyon ABD Doları'dır.
- Stratejik Odak Konuları Projelerine sermaye yardımı: Burada yardımın oranı %100, yardım süresi azami 1 yıl, yardım tutarı azami 100 bin \$'dır.

Ürün geliştirme projeleri sonucunda ticari uygulamaya geçilmesi halinde, projeye sağlanan sermaye destek miktarı, projeyi yöneten kuruluş veya ticari uygulamayı başlatan üçüncü şahıslar tarafından, faiz oranları üzerinden DFİF'e geri ödenir.

Ayrıca, aşağıdaki projelere de destek sağlanması imkanı getirilmiştir:

- Eureka projelerine süre kısıtlaması olmaksızın % 50 oranında destek sağlanması, bu kapsamda üniversitelerin yapacakları harcamaların da 100.000 \$'a kadar desteklenmesi,
- Birden çok sanayi kuruluşunun TÜBİTAK/TTGV ile birlikte kurdukları şirketlerin AR-GE harcamalarının % 60 oranında desteklenmesi.

TABLO .1

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
95/2 AR - GE YARDIMI	1.296.337	2.608.482	1.942.262	5.899.426	58.686	0	0	0	0	0
95/2 AR - GE YARDIMI (TTGV)	1.577.657	893.288	0	0	0	0	0	0	0	0
95/2 AR - GE YARDIMI (TÜBİTAK)	94.836	137.289	113.279	324.719	3.239	0	0	0	0	0
98/16 AR-GE YARDIMI (FİRMA)	0	0	4.359.786	7.583.530	36.443.262	32.487.535	50.778.118	59.786.931	56.139.317	21.390.113
98/16 AR-GE YARDIMI (TL, TTGV)	0	0	0	0	495.701	1.616.982	2.212.853	2.340.572	2.186.771	271.589
98/16 AR-GE YARDIMI (TÜBİTAK)	0	0	246.260	612.623	2.357.637	2.170.096	3.387.751	3.603.557	4.090.225	1.380.395
98/16 AR-GE YARDIMI (USD TÜBİTAK)	0	0	443.785	63.964	180.781	273.585	199.994	131.444	178.826	115.335
98/16 AR-GE YARDIMI (USD, TTGV)	0	0	4.036.339	2.347.669	921.957	2.321.939	338.159	297.261	0	11.145.733
AR-GE	2.968.830	3.639.058	11.141.711	16.831.931	40.461.263	38.870.137	56.916.875	66.159.765	62.595.139	34.303.166

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

\$/YTL :1997-0,152805 1998-0,262233 1999-0,422152 2000-0,626712 2001-1,231322 2002-1,513102 2003-1,500269 2004-1,429202

1997 yılından itibaren yapılan toplam AR-GE yardımları incelendiğinde yardımdan faydalanma oranının her sene arttığı görülmektedir.

6.5.3. İstihdam Yardımı⁴⁹

Bu Tebliğin amacı, Sektörel Dış Ticaret Şirketi unvanını haiz firmaların münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanmasıdır. Bu yardımla ilgili başvurular doğrudan DTM'na yapılır.

Desteklenecek faaliyetler ve sağlanan destek:

SDŞ'lerin ilk defa istihdam edecekleri, konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli;
— Sadece bir yöneticinin toplam azami 18.000 ABD Doları karşılığı Türk lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının %75'i,
— Diğer elemanların (en fazla iki kişi olabilir) toplam azami 9.000 ABD Doları karşılığı Türk lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının % 75'i

DFİF'ndan azami bir yıl süreyle karşılanır.

İstihdam Yardımı ile ilgili kullanım tutarları 1997 yılından bu yana çıkarılan tebliğler bazında Tablo.6'de gösterilmiştir.

TABLO .2

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
97/8 YOL AÇMA	630	16.124	75.966	7.963	0	0	0	0	0	0
00/1 YOL AÇMA	0	0	0	2.717	42.615	65.200	76.958	101.097	56.288	33.000
İSTİHDAM	630	16.124	75.966	10.680	42.615	65.200	76.958	101.097	56.288	33.000

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

⁴⁹ İstihdam Yardımı'na ilişkin uygulamayı 1997 yılından beri düzenleyen 97/8 sayılı Tebliğ, 29.01.2000 tarihli ve 23948 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2000/1 sayılı "İstihdam Yardımına İlişkin Tebliğ" ile yürürlükten kaldırılmıştır.

6.5.4. Eğitim Ve Danışmanlık Yardımı⁵⁰

Ülkelerin iktisadi kalkınmasında son derece önemli rol oynayan teknoloji ve sanayileşmeyi meydana getiren de insandır. İnsanın tüm bunları meydana getirebilmesi için eğitilmesi gerekir. Eğitim ise bu alana yatırım yapılmasıyla olur. Yaşadığımız çağ bilgi çağıdır. Bilgi çağı ile birlikte dış ticarete ülke sınırlarının engel olmaktan uzaklaşıp teknoloji ve bilginin önem kazandığı günümüz rekabet koşullarında firmalar, gücünü artık fiziksel sermayesinden ziyade, nitelikli işgücünden ve uzmanlaşmış kadrolardan alır hale gelmiştir.

Bu gerçeklerin bilincinde olan ve ihracatında atılımı hedefleyen ülkeler, özellikle KOBİ'lerin yönetici ve çalışanlarının bilgi çağına uygun bir şekilde eğitilmesini öngörerek bu konuda destekleyici programlar hazırlamışlardır. Tüm bu nedenlerle ülkemizde de ihracatın desteklenmesi amacıyla hazırlanan bir dizi Devlet Yardımlarından birisi de 'Eğitim ve Danışmanlık Yardımı' olarak belirlenmiştir. Bu yardım ile firmaların ürettikleri ürünleri uluslararası piyasalarda verimli ve etkin bir şekilde pazarlayarak rekabet güçlerini artırmaları ve uluslararası nitelik kazanmalarındaki temel gereksinimlerinden birisi olan eğitim ihtiyaçlarının giderilmesine katkıda bulunulması amaçlanmıştır.

Bu yardım kapsamında, şirketlerin desteklenecek eğitim konuları; dış ticaret, gümrük ve kambiyo mevzuatı, yurt dışı pazarlama, müzakere ve yazışma teknikleri ile fiyatlandırma, dış ticarete ulusal ve uluslararası finansman sağlama teknikleri, rekabet hukuku ve koşulları ile Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü mevzuatı, dış ticarete anlaşmazlıkların çözümü ve uluslararası tahkim, dış ticaret muhasebesi, uluslararası muhasebe standartları, moda-marka tasarımı, teknolojik, endüstriyel, görsel, yazılım ve ambalaj tasarımı, kalite, verimlilik, yönetim teknikleri, proje hazırlama, yönetim ve izleme teknikleri, stratejik planlama ve benzeri alanları kapsamaktadır.

⁵⁰ Eğitim Yardımı'na ilişkin uygulamayı 2000 yılından beri düzenleyen 2000/2 sayılı Tebliğ, 17/07/2007 tarih ve 2007/6 sayılı "İstihdam Yardımına İlişkin Tebliğ" ile yürürlükten kaldırılmıştır.

Eğitim Yardımı ile ilgili kullanım tutarları; 1997 yılından bu yana çıkarılan tebliğler ve yetkili kuruluş bazında Tablo.3'de gösterilmiştir.

TABLO.3

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
97/7 EĞİTİM YARDIMI	0	16.019	42.406	5.858	225	0	0	0	0	0
97/7 EĞİTİM YARDIMI (DEM, KOSGEB)	0	0	296	0	0	0	0	0	0	0
97/7 EĞİTİM YARDIMI (GBP)	0	0	1.463	0	0	0	0	0	0	0
97/7 EĞİTİM YARDIMI (USD)	0	25.833	93.880	8.122	0	0	0	0	0	0
00/2 EĞİTİM YARDIMI	0	0	0	1.500	3.500	15.547	2.931	7.689	58.406	57.360
00/3 EĞİTİM YARDIMI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
EĞİTİM	0	41.852	138.046	15.480	3.725	15.547	2.931	7.689	58.406	57.360

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

\$/TL :1997-0,152805 1998-0,262233 1999-0,422152 2000-0,626712 2001-1,231322 2002-1,513102 2003-1,500269 2004-1,429202

6.5.5. Yurt Dışı Fuar Katılım Yardımı⁵¹

Bu desteğin amacı, yurtdışında düzenlenen fuarlara katılımın artırılması için gerekli desteğin sağlanmasıdır. Bu destek, yurtdışında düzenlenen fuarlara katılımı gerçekleştiren organizatör ile katılımcı tarafından yapılan harcamaların belirtilen miktarlar ve oranlar çerçevesinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsamaktadır.

Sağlanan Destekler:

Yurtdışı fuar organizasyonunu düzenlemek üzere Müsteşarlıkça görevlendirilen organizatöre katılımcı tarafından ödenecek katılım bedelinin %50'i destek kapsamında katılımcıya ödenmektedir. Destek tutarı, yurtdışı fuarın genel nitelikli Milli Katılım veya Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde

⁵¹Yurtdışı Fuar Katılım Yardımı'na ilişkin uygulamayı 2001 yılından beri düzenleyen 2001/4 sayılı Tebliğ, 16/12/2004 tarih ve 2004/11 sayılı "Yurtdışı Fuar Katılım Yardımına İlişkin Tebliğ" ile yürürlükten kaldırılmıştır.

10.000 ABD Dolarını, sektörel nitelikli Milli Katılım veya Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde ise 15.000 ABD Dolarını geçmemektedir.

Sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel iştirak gerçekleştirilmesi durumunda; sektörel nitelikli uluslararası fuarlar için, katılımcının ödeyeceği boş stand kirasının % 50'si ve nakliye harcamalarının % 50'si, 15.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere,

Sektörel nitelikli uluslararası fuarlara bireysel iştirak gerçekleştiren katılımcının Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) olması durumunda, boş stand kirasının tamamı ve nakliye harcamalarının % 75'i, 15.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere, ödenmektedir.

Diğer taraftan, organizatör tarafından yurt dışında fuar için yapılan tanıtım faaliyetlerine yönelik harcamaların %75'i; yurt dışı fuarın genel nitelikli milli katılım veya Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde 80.000 ABD Dolarına kadar, sektörel nitelikli milli katılım veya Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarı olması halinde ise azami 120.000 ABD Dolarına kadar destekten yararlandırılmaktadır. Ayrıca; Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarları ve sektörel nitelikli Milli Katılımlarda, Müsteşarlığa sunulacak tanıtım projesine verilecek ön uygunluğa istinaden, proje kapsamında yapılacak harcamaların % 75'ini geçmemek üzere 80.000 ABD Dolarına kadar ödeme yapılmaktadır.

Yurt Dışı Fuar Katılım Yardımı ile ilgili kullanım tutarları 1997 yılından bu yana çıkarılan tebliğler bazında Tablo.6'de gösterilmiştir.

TABLO.4

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
95/6 YURT DIŞI FUAR - SERGİ	294.925	810.542	2.680.582	5.250.539	4.669.053	56.372	0	0	0	0
01/04 FUAR SERGİ	0	0	0	0	16.897.533	47.562.740	84.690.666	114.403.282	41.804.851	184.211
04/11 FUAR ÖDEMELERİ	0	0	0	0	0	0	0	0	74.446.440	69.915.146
FUAR-SERGİ	294.925	810.542	2.680.582	5.250.539	21.566.585	47.619.112	84.690.666	114.403.282	116.251.291	70.099.356

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

6.5.6. Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme Ve Marka Tanıtım Yardımı

Bu Tebliğ kapsamında aşağıdaki destekler verilmektedir:

I-Mağazaların Desteklenmesi

Sınai/Ticari veya yazılım şirketleri ile DTSS'leri :

a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 40.000\$,

b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 80.000 \$.

Ticari şirketler :

a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 30.000\$,

b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 60.000 \$.

SDŞ'ler :

a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 60 oranında ve en fazla 60.000\$,

b) Kira giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 120.000 \$.

II- Ofis ve Showroomların Desteklenmesi

Sınai/Ticari veya yazılım şirketleri ile DTSS'ler :

a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000\$,

b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 \$.

Ticari şirketler:

a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000\$,

b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 40.000 \$.

SDŞ'ler :

- a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 30.000\$,
- b) Kira giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 60.000 \$.

III-Depoların Desteklenmesi

Sınai/Ticari veya yazılım şirketleri ile DTSS'leri:

- a) Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000 \$,
- b) Kira ve/veya hizmet giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000\$.

Ticari şirketler:

- a) Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000 \$,
- b) Kira ve/veya hizmet giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 40.000\$.

SDŞ'ler :

- a) Demirbaş giderleri, % 60 oranında ve en fazla 30.000 \$,
- b) Kira ve/veya hizmet giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 60.000\$.

IV- Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi: Yurtdışı birimi bulunan;

DTSS ve SDŞ'lerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000\$,

Yurtiçi marka tescil belgesine sahip şirketlerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 \$,

Yurtiçi marka tescil belgesi bulunmayan şirketlerin Türk ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 75.000 \$.

Yurtdışı birimi bulunmayan ancak yurtiçi ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip DTSS, SDŞ ve şirketlerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 \$.

V- Yurtdışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi:DTSS, SDŞ ve şirketlerin yurtiçi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 20.000 \$.

DTSS, SDŞ ve şirketler kira ve/veya hizmet giderleri desteğinden her bir birim için en fazla üç yıl süresince yararlandırılır. Şirketler en fazla 7, DTSS ve SDŞ'ler en fazla 15 adet yurtdışı birimi için yararlandırılabilir.

Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme Ve Marka Tanıtım Yardımı ile ilgili kullanım tutarları 1997 yılından bu yana çıkarılan tebliğler bazında Tablo.6'de gösterilmiştir.

TABLO.5

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
95/5 YURT DIŞI OFİS - MAĞAZA	6.393	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97/9 YURT DIŞI OFİS - MAĞAZA	174	22.826	115.927	221.757	457.199	967.493	1.629.809	1.847.492	2.404.038	382.084
YURT DIŞI OFİS-MAĞAZA	6.567	22.826	115.927	221.757	457.199	967.493	1.629.809	1.847.492	2.404.038	382.084

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

6.5.7. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Uluslararası pazarlarda imalat ve yazılım sektörünün rekabet gücünün artırılması ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanması amacıyla;

- ISO 9000 serisi
- ISO 14000
- CE işareti
- Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgeleri,

alımında sadece belgelendirme masraflarının %50 oranında desteklenmesi söz konusudur.

Harcamaların belgelendirilmiş olması ve Türk Standartları Enstitüsü veya akredite edilmiş kuruluşlardan alınması gerekmektedir.

Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi ile ilgili kullanım tutarları 1997 yılından bu yana çıkarılan tebliğler bazında Tablo.6'de gösterilmiştir.

TABLO.6

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
95/3 ÇEVRE MALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ	678	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97/5 ÇEVRE DESTEKLEMESİ	0	3.071	17.046	41.627	83.427	230.046	306.338	400.508	953.203	566.483
ÇEVRE	678	3.071	17.046	41.627	83.427	230.046	306.338	400.508	953.203	566.483

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

6.5.8. Yurtdışı Markalaşma Ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Yardım⁵²

⁵² Yurtdışı Markalaşma Ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Yardım'a ilişkin uygulamayı 2000 yılından beri düzenleyen 2000/3 sayılı Tebliğ, 28.08.2003 tarihli ve 25213 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan

Bu Tebliğ ile İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye’de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

I- İhracatçı Birliklerinin:

Sektörleri ile ilgili olarak yapacakları tanıtım ve reklam harcamaları (max. 250.000 \$),

II- Üretici Dernekleri ve Birliklerinin:

Sektörleri ile ilgili olarak yapacakları tanıtım ve reklam harcamaları (max. 100.000 \$),

III- Şirketler, SDŞ ve DTSS’lerin, ilgili ülkelerde destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak:

A.) Marka Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:

- Marka tesciline ilişkin harcamaları (max. 50.000 \$),
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri (max. 300.000 \$)
- Açmış oldukları ve/veya açacakları yurtdışı birimlere ilişkin kira harcamaları (max. 300.000\$),

- Açmış oldukları ve/veya açacakları mağazalara ilişkin konsept mimari çalışmaları ve dekorasyon giderleri (max. 200.000 \$)
- Kiraladıkları ve/veya kiralayacakları reyonlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri (max. 200.000 \$),
- Açmış oldukları ve/veya açacakları showroamlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri (max. 200.000 \$),
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları (max. 50.000 \$),
- Franchise vermesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları (max. 50.000 \$- mağaza başına, max. 10 mağaza)

B.) TURQUALITY®⁵³ Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalarının yurtdışında tescilli ve korunmasına ilişkin giderleri,
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları,
- TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı giderleri (aynı anda max. 3 tasarımcı),
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri
- Mağazalara ilişkin uygun mahal araştırmasına yönelik danışmanlık, konsept mimari çalışmaları, dekorasyon, demirbaş, kira harcamaları ile mağazanın kiralanmasıyla ilgili hukuki danışmanlık ve belediye giderleri (1 yıl içinde max.10, 5 yılda 50 mağaza) (Demirbaş-dekorasyon giderleri max. 100.000 \$) ,
- Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis vb. yurtdışı birimlerine ilişkin kira, dekorasyon, demirbaş, komisyon giderleri

⁵³ TURQUALITY® Sertifikasının düzenlenmesine ilişkin tebliğ 21.12.2004 tarih ve 25677 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanmıştır.

- Farklı markaların satıldığı showroom/büyük mağaza (department store), hipermarketlerde kiraladıkları reyon/showroom/gondol/satış alanlarına (floor display) ilişkin kira, dekorasyon, hizmet ve/veya komisyon harcamaları,
 - Franchise vermesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları (Mağaza başına 50.000-\$, 1 yılda max. 10 mağaza, 5 yılda toplam max. 50 mağaza),
 - İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri.
- Desteklenir.

Yurt Dışı Markalaşma Yardımı ile ilgili kullanım tutarları 1997 yılından bu yana çıkarılan tebliğler bazında Tablo.7’de gösterilmiştir.

TABLO.7

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
00/4 MARKA	0	0	0	0	208.708	1.929.387	5.830.381	3.153.815	201.253	0
03/03 TÜRK ÜRÜN. MARKALAŞMASI	0	0	0	0	0	0	0	1.975.989	8.054.420	7.401.148
03/03 TÜRK ÜRÜN. MARKALAŞMASI (TURQUALITY)	0	0	0	0	0	0	0	3.189.607	1.068.372	5.857.962
MARKA	0	0	0	0	208.708	1.929.387	5.830.381	8.319.411	9.324.045	13.259.110

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

6.5.9. Pazar Araştırması Yardımı⁵⁴

Bu başlık altında desteklenen faaliyetler; şirketler ile SDŞ’ler tarafından;

- a) Ürünleri ve/veya sektörleriyle ilgili olarak gerçekleştirilen pazar araştırması projelerine ilişkin giderleri, şirketler için %70, SDŞ’ler için %80 oranında ve proje başına en fazla 10.000 ABD Doları desteklenir

⁵⁴ Pazar Araştırması Yardımı’na ilişkin uygulamayı 1995 yılından beri düzenleyen 1995 /4 sayılı Tebliğ, 31.07.1997 tarihli ve 23066 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 97/6 sayılı “Pazar Araştırması Yardımı” a İlişkin Tebliğ” ile yürürlükten kaldırılmıştır.

b) Yurt dışına yönelik pazarlama stratejileri ve eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla Müsteşarlıkça uygun görülen pazar araştırması hizmeti veren kurum ve/veya kuruluşlardan satın alacakları pazar araştırması raporları ve istatistikler vb.'ne ilişkin giderler ile bu kurum ve/veya kuruluşlara üyelik giderleri, şirketler için %50, SDŞ'ler için %60 oranında ve yıllık en fazla 30.000 ABD Doları desteklenir.

c) Müsteşarlık tarafından koordine edilen ve tek bir sektör bazında gerçekleştirilen sektörel nitelikli ticaret heyeti programlarına iştirak etmeleri halinde katılım giderleri, şirketler için %50, SDŞ'ler için %60 oranında ve program başına en fazla 10.000 ABD Doları desteklenir

ç) Ürünlerinin yurt dışına yönelik olarak elektronik ortamda pazarlanabilmesi amacıyla Müsteşarlıkça uygun görülen ve nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri, şirketler için %50, SDŞ'ler için %60 oranında ve yıllık en fazla 20.000 ABD Doları, desteklenir.

Pazar Araştırması Yardımı ile ilgili kullanım tutarları 1997 yılından bu yana çıkarılan tebliğler bazında Tablo.8'de gösterilmiştir.

TABLO.8

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU'NDAN İHRACATIN DESTEKLENMESİ İÇİN YAPILAN ÖDEMELER (TL)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
95/4 PAZAR ARAŞTIRMASI DESTEĞİ	68	0	0	0	0	0	0	0	0	0
97/6 PAZAR ARAŞTIRMASI DESTEĞİ	0	9.034	25.543	51.603	39.314	121.970	217.016	141.056	184.902	144.923
PAZAR ARAŞTIRMASI	68	9.034	25.543	51.603	39.314	121.970	217.016	141.056	184.902	144.923

Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir)

6.5.10. Tasarım Yardımı⁵⁵

⁵⁵ Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 2008/2 sayılı tebliğ.

Bu destekle, Türkiye'de tasarım kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılması amacıyla Tasarımcı Şirketleri, Tasarım Ofisleri ile Birlikler, Tasarım Dernekleri-Birliklerinin gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

- Tasarımcı Şirketlerinin Desteklenmesi:

Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan tasarımcı şirketlerin yurt dışında tanınmaları ve markalaşmaları amacıyla,

Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları desteklenir.

Yurt dışında açacakları birimlerinin; Demirbaş, dekorasyon giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları, Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harç giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları, Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000. ABD Doları, İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları desteklenir.

Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi

kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları, %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenir.

- Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi:

Tasarım ofislerinin, doğrudan tasarım hizmeti ve/veya danışmanlığı faaliyetiyle ilgili olmak kaydıyla, yurt dışı pazarlarda tanınması ve markalaşmaları amacıyla,

Yurt dışında gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları, yurt dışında açacakları birimlerinin, demirbaş, dekorasyon giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları, brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi/resim/harç giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları, patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000. ABD Doları, istihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları, kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, moda ve trendler, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, şirket kuruluşu, maliyet muhasebesi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım-güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirilmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış

kaynak kullanımı harcamaları, %50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenir.

- Birlikler, Tasarım Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi:

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

6.6. 1995 SONRASINDA İHRACAT TEŞVİK TEDBİRLERİNİN ETKİNLİĞİ

1990'lı yılların başında gerek dünya ekonomisinde yaşanan durgunluk ve körfez savaşı gibi dış faktörler, gerek ülkemizde yaşanan yüksek enflasyon, kamu açıkları, artan iç ve dış borç stoğu gibi kronikleşen sorunlar, 1994 yılında bir ekonomik kriz yaşanmasına neden olmuş, bu kriz sonrasında 5 Nisan Kararları olarak bilinen, ekonomik istikrarın sağlanmasını amaçlayan tedbirler paketi uygulamaya konmuştur.

Söz konusu iç ve dış faktörlerin etkisiyle, 1990–1993 döneminde ülkemiz ihracat performansında bir yavaşlama olduğu görülmektedir. Ancak, 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrasındaki yüksek oranlı devalüasyon ve uygulanan ekonomi politikaları, uluslararası piyasalardaki rekabet gücümüzü olumlu yönde etkileyerek ihracatımızın artmasına yardımcı olmuştur. 1990'lı yıllar aynı zamanda Dünya Ticaret Örgütü'nü kuran ve uluslararası ticarete yeni normlar getiren Uruguay Turu Nihai Senedine taraf olduğumuz ve 1996 yılında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ni gerçekleştirdiğimiz yıllar olması nedeniyle ayrı

bir öneme sahiptir. Bu durum, uluslararası yükümlülüklerimizin artması ve belirlenen normlar çerçevesinde dış ticarete yönelik gerekli uyum çalışmalarının yapılması ve ihracatımızın yeni bir yapısal dönüşüm sürecine girmesi gereğini doğurmuştur. Özellikle, 1980 yılından sonra ihracatın artmasında çok önemli bir role sahip olan nakdi teşviklerin ağırlıkta olduğu İhracat Teşvik Mevzuatı değiştirilerek, 1995 yılından itibaren, Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimi ile uluslararası normlara uygun yeni devlet yardımları uygulanmaya başlamıştır.

Bu yardımların ortak özelliği Dünya Ticaret Örgütü tarafından öngörülen kriterleri taşımalarıdır. İhracat artırıcı etkileri ise tartışmaya açıktır. Bu yardımlar ancak uzun vadede ölçülebilecek sonuçlar ortaya koyabilme niteliği taşımakta olup, ortaya çıkacak sonucun arzu edilen sonuç olmama ihtimalide gözden uzak tutulmamalıdır.

Tablo 9. Dahilde İşleme Rejiminde İhracat ve İthalat Oranları

Yıl	Belge Adedi	Öngörülen İhracat \$	Öngörülen İthalat \$	İthalatın Payı %
1996	2382	8,922,490,014.00	5,049,825,639.00	56.6
1997	4108	14,713,245,617.00	8,282,201,114.00	56.3
1998	4119	13,747,163,067.00	7,853,781,762.00	57.1
1999	3700	12,224,098,632.00	6,845,756,348.00	56.0
2000	3979	14,016,839,392.00	8,103,301,295.00	57.8
2001	4242	15,576,913,421.00	9,211,976,697.00	59.1
2002	4174	19,034,278,966.00	11,787,788,601.00	61.9
2003	4769	26,770,451,680.00	17,083,705,198.00	63.8
2004	4968	34,018,553,525.00	22,374,001,491.00	65.8
2005	5119	36,804,575,009.00	24,076,122,211.00	65.4
2006		34,872,901,757.00	23,593,937,108.00	67.7
Toplam	41560	230,701,511,080.00	144,262,397,464.00	62.5

*Kaynak. DTM

Bununla birlikte Dahilde İşleme Rejiminin Türkiye ekonomisinde son yıllarda ihracatın ithalata olan bağımlılığına katkı yapan, yurt içi üretimi olumsuz etkileyen dolayısıyla cari açığın artmasına neden olan faktörlerden birisi olduğu öngörülmektedir. Bu teşvik sistemi ihracatın ana eksenini oluşturmaktadır.

2003- 2006 döneminde yapılan toplam 251 milyar dolarlık imalat sanayi ihracatının % 53'ünü oluşturan 132 milyar dolarlık ihracat Dahilde İşleme Rejimine girmektedir ve bu amaçla yapılan gümrüksüz ithalatın, teşvikli ihracata oranı zaman içinde giderek artmaktadır. 2004 yılında 59 milyar dolarlık sanayi ihracatının %58'i Dahilde İşleme Rejimi çerçevesinde yapılmıştır. Türkiye ekonomisinde ihracata yönelik sektörlerin giderek artan bir şekilde ithal girdilere bağımlı hale geldiği izlenmektedir.⁵⁶

⁵⁶ Aziz KONUKMAN, Mustafa SÖNMEZ ve Şule NECEF, **Alternatif Sanayileşme Önerileri**, Kalkedon, İstanbul, 2009.

Tablo. 10 Devlet Yardımlarının Toplam İhracat İçindeki Payı

YILLAR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
AR-GE	2,968,830	3,639,058	11,141,711	16,831,931	40,461,263	38,870,137	56,916,875	66,159,765	62,595,139	34,303,166
ÇEVRE	678	3,071	17,046	41,627	83,427	230,046	306,338	400,508	953,203	566,483
PAZAR ARAŞTIRMASI	68	9,034	25,543	51,603	39,314	121,970	217,016	141,056	184,902	144,923
EĞİTİM	0	41,852	138,046	15,480	3,725	15,547	2,931	7,689	58,406	57,360
İSTİHDAM	630	16,124	75,966	10,680	42,615	65,200	76,958	101,097	56,288	33,000
YURT DIŞI OFİS-MAGAZA	6,567	22,826	115,927	221,757	457,199	967,493	1,629,809	1,847,492	2,404,038	382,084
FUAR-SERĞİ	294,925	810,542	2,680,582	5,250,539	21,566,585	47,619,112	84,690,666	114,403,282	116,251,291	70,099,356
PATENT	0	0	582	2,163	2,258	24,491	55,918	40,205	0	0
MARKA	0	0	0	0	208,708	1,929,387	5,830,381	8,319,411	9,324,045	13,259,110
TOPLAM İHRACAT (Milyon \$)	26,261	26,974	26,587	27,775	31,334	36,059	47,253	63,167	73,476	85,535
TOPLAM YARDIM (TL)**	3,271,699	4,542,506	14,195,404	22,425,781	62,865,094	89,843,383	149,726,891	191,420,506	191,827,312	118,845,482
TOPLAM YARDIM (\$)	21,410,957	17,322,407	33,626,249	35,783,255	51,054,957	59,376,934	99,800,025	133,935,268	142,511,283	171,998,810
\$ / TL ***	0.152805	0.262233	0.422152	0.626712	1.231322	1.513102	1.500269	1.429202	1.346050	1.431100
DEVLET YARDIMLARININ TOPLAM İHRACAT İÇİNDEKİ PAYI %	0.082%	0.064%	0.126%	0.129%	0.163%	0.165%	0.211%	0.212%	0.194%	0.201%

*Kaynak: DTM (2006 yılı verileri Ekim ayı sonuna kadar değerlendirilmiştir.)

** YTL öncesi tutar verisine çevirmek için 1.000.000 ile çarpılması gerekmektedir.

*** YTL öncesi döviz kuru verisine çevirmek için 1.000.000 ile çarpılması gerekmektedir.

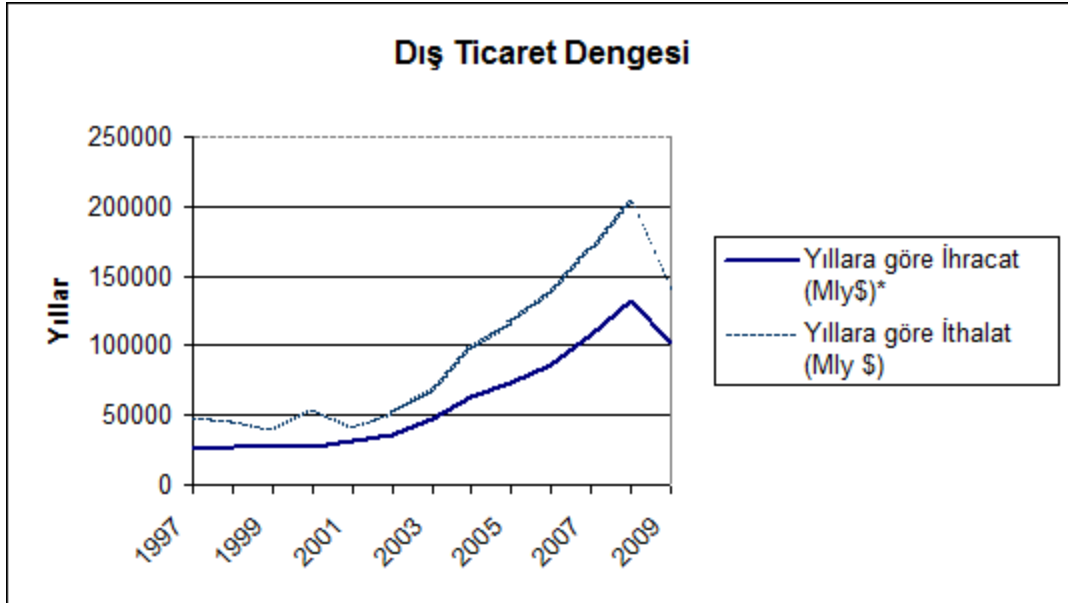
İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'na dayanılarak hazırlanan tebliğleri içeren İhracata Yönelik Devlet Yardımları başlığı altında yapılan yardım tutarlarını Tablo 9'da incelemekteyiz. 10 yıllık bir süreç içinde alt başlıklar incelendiğinde, kullanım tutarlarının her sene bir önceki seneye göre, ABD doları bazında reel olarak artış gösterdiği görülmektedir. Bununla birlikte yardımların kullanım artış hızı, toplam ihracat artış hızından daha yüksektir. Devlet Yardımlarının toplam ihracata oranı 1997 yılında 8/10.000 seviyesindeyken 2006 yılında bu oran 2/1.000 seviyesine yükselmiştir.

Devlet Yardımlarının 1997 yılında kullanım miktarı 21 milyon ABD Doları düzeyindeyken 2006 yılı verileri bu tutarın 170 milyon ABD Dolarını geçtiğini göstermektedir. Bununla birlikte 1997 yılında 26 milyar Dolar olan ihracat hacmi 2006 yılına gelindiğinde 85 milyar ABD doları seviyesine gelmiştir.

Burada gelineen noktada mevcut ihracat artışının içinde yardımların etkisini rakamsal olarak ortaya koymak mümkün olmamakla birlikte bu kapsamdaki yardımların ihracat rakamları üzerinde mutlak olumlu etkileri de bulunduğu bir gerçektir.

Tablo 11. Yıllara Göre İhracat/ İthalat Verileri ve Dış Ticaret Dengesi

Dönemi	Yıllara göre İhracat (Milyon \$)*	Yıllara göre İthalat (Milyon \$)	Yıllara göre Dış ticaret dengesi (Milyon \$)
1997	26,261	48,559	-22,298
1998	26,974	45,921	-18,947
1999	26,587	40,671	-14,084
2000	27,775	54,503	-26,728
2001	31,334	41,399	-10,065
2002	36,059	51,554	-15,495
2003	47,253	69,340	-22,087
2004	63,167	97,540	-34,373
2005	73,476	116,774	-43,298
2006	85,535	139,576	-54,041
2007	107,272	170,063	-62,791
2008	132,027	201,964	-69,936
2009	102,139	140,869	-38,730



* 2009 yılı verileri kesinleşmemiş geçici verilerdir.

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

7. SONUÇ VE ÖNERİLER

1980 sonrasında ihracata yönelik büyüme – sanayileşme stratejisi uygulaması, ihracatın artmasını sağlamakla birlikte Türkiye'nin sanayi ve ihracat yapısında bir dönüşüm yaratamamıştır. Bunun başlıca göstergeleri;

- İhracatın emek yoğun mallarda yoğunlaşmaya devam etmesi,
- İhracatın, ithalata bağımlılığının artarak sürmesi,
- Sanayinin ara malları üreten dallarında kendi kendine yeterlilikten uzaklaşmasıdır.

Bütün bu etkenlere bağlı olarak son yedi yılda görüldüğü gibi dış ticaret açığı ve ona bağlı olarak cari açık/ milli gelir oranının yüksek düzeylere ulaşmıştır. Görüldüğü gibi ihracat yardımlarının başarısı sınırlı olmuş ve yapısal dönüşümünün gerçekleştirilmesinde yeterli olamamıştır.

İhracatta devlet yardımlarına ilişkin olarak Türk mevzuatında yapılması gereken değişiklik ve yenilikleri şöyle sıralayabiliriz;

- Devlet yardımı uygulamasının birden çok bağımsız birim tarafından yürütülmesi dolayısıyla uygulama mevzuatı da ayrı ayrı çıkarılmaktadır. Bu nedenle aynı konuda destekler içeren değişik mevzuatların bir araya getirilmesi ve yardım politikalarının uyumlu ve tamamlayıcı özellikte olması gerekmektedir.

- Devlet yardımları uygulamalarını yürüten birimlerin organizasyon açısından da, AB üyesi ülkeler ile Türkiye arasında idari yapıdan kaynaklanan sistem farklılıkları bulunmaktadır. AB'nde yardım uygulamaları, AB fonları, üye devletlerin merkezi idareleri ve yerel idarelerce yürütülmekte, ancak Komisyon üye devletlerdeki tüm yardım programlarını bildirim ve onay safhasından başlayarak programın neticelenme safhasına kadar izlemektedir. Dolayısıyla üye devletlerde Komisyonu bu şekilde daimi olarak bilgilendirecek bir örgüte, başka bir deyişle milli düzeyde oluşturulacak bir Devlet Yardımlarını İzleme ve Değerlendirme Kurumuna ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kurumun görevi, devlet yardımı uygulamalarının AB mevzuatında yer alan kriterlere uygunluğunu değerlendirmek olacaktır.

- AB'nden ekonomik ve sosyal açıdan oldukça farklı bir yapıya sahip olan Türkiye'nin devlet yardımları sistemine, AB'nde kullanılan devlet yardımları enstrümanlarının (bölgesel ve sektörel tercih kriterleri, KOBİ tanımı, yardım tavanları ve gerekçeleri gibi) yerleştirilebilmesi ve uyarlabilmesi için teknik düzeyde AB ile ortak çalışma imkanları yaratılması zorunludur⁵⁷.

- AB mevzuatına uyum için gerekli yasal ve teknik alt yapının oluşturulması için, hem ek personel ve eğitim ihtiyacı, hem de fiziki yatırımların tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir. Türkiye'nin Aralık 2005 itibariyle tam üyelik müzakerelerine başladığı göz önüne alındığında, devlet yardımlarına ilişkin yukarıda belirtilen hususların çözüme kavuşturulması daha da önem arz etmektedir.

Devlet yardımları alanında AB müktesebatının üstlenilmesi, ulusal program ve hükümet programlarında planlanmış olmasına karşın, kurumsal nedenlerle sürüncemede kalmış bir konudur. Son yıllarda yapılan çalışmalarla müktesebatın üstlenilmesi konusunda belirli bir bilgi birikiminin oluşmasına rağmen gerekli yasal düzenlemeler tamamlanamamıştır.

Devlet yardımları alanında öncelikle ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının iştiraki ile bir çalışma grubu oluşturulmalı ve devlet yardımı alanındaki dağınıklık giderilmelidir. AB Devlet Yardımları sisteminin temelini oluşturan Bölgesel İstatistik Sınıflandırması esasına dayalı sistemin bir benzerinin ülkemizde de uygulanmasının sağlanması gerekmektedir. AB'nde bölgesel yardımlar bölgelerin istatistiki sınıflandırılmasına dayalı sisteme (NUTS) göre verilmektedir. Türkiye bu sistemi 2002 yılında kabul etmiş ve kendi verdiği bölgesel nitelikteki yardımlar için bazı yönleriyle AB'ndeki bölgesel yardım sistemine benzeyen ve coğrafi gelişmişlik düzeyleri temel alınarak oluşturulan kalkınmada öncelikli yöreler, normal yöreler ve gelişmiş yöreler olmak üzere üçe ayrılan bir sistem oluşturmuştur. Ancak ülkemizdeki bölgesel yardım ve mevzuat

⁵⁷ Mehmet Melemen, *Türkiye'de KOBİ'lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Artırıcı Bir Model Olarak SDS'lerin İncelenmesi*, Doktora Tezi, M.Ü. S.B.E., İstanbul, 2000.

uygulamalarının, özellikle tam üyelik sürecinde AB'nin istatistiksel coğrafi birimler, kriterler ve hesaplama tekniklerine daha fazla uyumlaştırılması ve bu konuda bir takım düzenlemelerin yapılması gerekmektedir.

Ayrıca devlet yardımı uygulamalarının AB mevzuatında yer alan kriterlere uygunluğunu değerlendirecek bir Devlet Yardımları İzleme ve Denetleme Kurulunun kurulmasına ihtiyaç duyulmaktadır. AB'nde devlet yardımı uygulamalarına izleme ve denetleme süreci bakımından uyum, Gümrük Birliği rekabet kurallarının uygulamasının tamamlanması ve Türkiye'nin Antidamping ve Sübvansiyon önlemlerinden korunması dışında sisteme etkinlik kazandırılması bakımından da yararlıdır. Devlet yardımları alanında açıklığın sağlanması, izleme süreçlerinin oluşturulması, etkinlik ve iç rekabet açısından değerlendirme yöntemlerinin geliştirilmesi, AB'ne uyum sürecinden bağımsız olarak da gerçekleştirilmesi zorunlu uygulamalardır. AB müktesebatına uyum hukuki bir yükümlülüğün yerine getirilmesi dışında, bu alanda ekonomi yönetimine de önemli bir katkı sağlayacaktır. Ülkemizde uygulanan devlet yardımlarında sektörel bazda bir ayırıma gidilmemekte, yardımlar tüm sektörler için aynı esaslar çerçevesinde uygulanmaktadır.

Avrupa Birliği'ne tam üyelik sürecinde, Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde devlet yardımlarının amacının hem daha az yardım verilmesi, yani bir nevi serbest rekabeti bozmaması, hem de verilen yardımın daha verimli kullanılması esastır. Ülkemizde özellikle AB'ye uyum sürecinde bu noktanın dikkate alınması ve bu yönde çalışmalar yapılması gerekmektedir. Bunun içinde devlet yardımlarının sektörel bazda değerlendirilerek özellikle Ar-Ge ve çevre korumaya yönelik yardımların başta KOBİ'ler olmak üzere daha verimli olmasını sağlayacak düzenlemelerin yapılması, ayrıca bunlara ek olarak yürütme ve denetim bakımından da gerekli düzenlemelerin yapılmasının daha yararlı olacağı düşüncesindeyim.

KAYNAKÇA

AYDOĞUŞ, İsmail, **Türkiye'nin Avrupa Birliği İle Bütünleşmesi Sürecinde Devlet Yardımları**, Afyon, 2000.

AYHAN, Haluk, "Geçmişten Günümüze İhracat Teşvikleri", **İGEME'den Bakış**, Yıl:4, Sayı 15, Temmuz-Eylül, 2000.

AVRUPA Komisyonu Türkiye Delegasyonu, www.deltur.cec.eu.int

BAĞRIAÇIK, Atila, **Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri**, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 2003.

CIA, The World Factbook, **Belçika Ülke Raporu**, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/be.html>.

ÇAKIR, Ali Naci, **İhracat ve Teşvik Tedbirleri Uygulaması**, Ermete, İstanbul, 1985.

DEMİR, Musa, **İhracat ve İhracat Teşvikleri**, Detay, Ankara, 2003

DEMİR, Musa, "İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının Analizi Ve Değerlendirilmesi"

<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGI/OCAK2003/devletyard.htm>

DÖLEK, Ali. Mevzuat Işığında Dış Ticaret İşlemleri ve Piyasa Uygulamaları, Beta, İstanbul, 1998.

DTM İhracat Genel Müdürlüğü, **İhracatı Teşvik Mevzuatı**, DTM, Ankara, 1995.

DTM İhracat Genel Müdürlüğü, **2004-2006 Stratejik Plan**, Ankara, 2003.

DTM İhracat Genel Müdürlüğü, **2002 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara 2003.

DTM İhracat Genel Müdürlüğü, **2003 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara, 2004.

DTM İhracat Genel Müdürlüğü, **2004 Yılı Faaliyet Raporu**, Ankara, 2005.

DTM, **AB ve Türkiye**, Ankara, 1999.

DTM, “İhracat Mevzuatı”. <http://www.dtm.gov.tr/ihr/mevzu/mevzu.htm>

DTM. “Dış Ticaret Göstergeleri”, 2006.

DTM, **Dış Ticaretin Görünümü**, Ankara, 2005.

DTM. “Avrupa Birliği ve Türkiye” Ankara 2007

DTM, İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, **Belçika Ülke Raporu**, İstanbul, 2009.

DTÖ, “Kuruluş Anlaşması”, **Resmi Gazete**, Sayı 22213, 1995.

DTÖ, **Rehber**, Ankara, 2005.

DURAN, Mustafa, **Türkiye’de Uygulanan Yatırım Ve Teşvik Politikaları (1968–1998)**, Hazine Müsteşarlığı Yayınları Araştırma Ve İnceleme Dizisi, No:19, Ankara, 1998.

EĞİLMEZ, Mahfi ve Ercan KUMCU, **Ekonomi Politikası Teori ve Türkiye Uygulaması**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2004.

ESİN, Arif, **Türkiye İçin DTÖ VE AB İle Uyumlu Devlet Yardımları (Teşvik) Sistemi Önerisi**, TÜSİAD Yayınları, İstanbul, 2000.

EUROPEAN COMMISSION, “Turkey 2005 Progress Report”, Brussels, 2005.

İGEME, “İhracatı Teşvik Tedbirleri”. www.igeme.gov.tr

İGEME, **AB’de Uygulanan Devlet Yardımları, Tesvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelemesi**, Ocak, 1995.

İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV), **Dünya’da ve Türkiye’de İhracat Teşvikleri**, İstanbul, 1991.

İNECİ, Barbaros, **Devlet Yardımları**, Rekabet Kurulu Yayını, Ankara, 2000.

İYİBOZKURT, Erol, **Uluslararası İktisat**, Ezgi Kitabevi, Bursa, 2001.

KARAKAYALI, Hüseyin, **Türkiye Ekonomisinin Yapısal Değişimi**, Güleç, İzmir, 2003.

KARLUK, Rıdvan, **Türkiye’de İhracata yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi**, İ.T.İ.A , Eskişehir, 1981.

KARLUK, Rıdvan, **Türkiye Ekonomisi**, Beta, İstanbul, 2002.

KARLUK, Rıdvan, **Avrupa Birliği ve Türkiye**, Beta, İstanbul, 2005.

KEMER, Osman Barbaros, **İhracat Teşvikleri**, Alfa, İstanbul, 2003.

KORKMAZ Adil, ÖZEN Özge, “AR-GE’ye Yönelik Devlet Yardımları, AB Müktesebatında Devlet Yardımları ve Türkiye’nin Uyumu”, **Akdeniz Üniversitesi Akdeniz Ülkeleri Ekonomik Araştırmalar Merkezi**, Antalya, 2004.

KONUKMAN, Aziz, Mustafa SÖNMEZ ve Şule NECEF, **Alternatif Sanayileşme Önerileri**, Kalkedon, İstanbul, 2009.

KÜLHAN, Ethem, “Türkiye İhracatı ile İhracat Teşviklerindeki Gelişmeler ve 1986 Yılı Uygulamaları”, **Yatırımlarda ve İhracatta Teşvik Politikaları ve Uygulamaları Sempozyumu**, M.Ü. Ortadoğu ve İslam Ülkeleri Ekonomik ve Araştırma Merkezi Yayını, İstanbul, Mart, 1986.

MELEMEN, Mehmet, “Türkiye’de KOBİ’lere Yönelik İhracat Teşvik Politikalarının Etkinliğini Artırıcı Bir Model Olarak SDŞ’lerin İncelenmesi”, **Doktora Tezi, M.Ü. S.B.E.**, İstanbul, 2000.

NARLI, Ayşegül, **İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tarihsel Gelişimi**, T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü, Ankara, 1989.

PARASIZ, İlker, **Türkiye Ekonomisi 1923’ten Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları**, Ezgi, Bursa, 1998.

REKABET KURUMU, **Faaliyet Raporu**, <http://www.rekabet.gov.tr/dosyalar/-faaliyetraporu/falrap6.pdf>.

SARAÇ, Osman, **İhracatta Devlet Yardımları**, Yaklaşım, Ankara, 2005.

SARAÇOĞLU Fatih ve Haydar EJDER, **Katma Değer Vergisi'nde Varış Ülkesinde veya Menşe Ülkesinde Vergilendirme ve İhracat İstisnası**, Dokuz Eylül Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, Cilt 24 Sayı:2.

ŞAHİN, Arif, **İhracat Mevzuatı**, İGEME, Ankara, 1995.

ŞAHİN, Arif, **İhracat Mevzuatı**, İGEME, Ankara, 2003.

ŞAHİN, Arif, **İhracat Mevzuatı**, İGEME, Ankara, 2004.

ŞAHİN, Arif, **İhracat Mevzuatı**, İGEME, Ankara, 2006.

ŞAHİN, Arif, **İhracat Mevzuatı**, İGEME, Ankara, 2008.

SEYİDOĞLU, Halil, **Uluslararası İktisat**, Ankara, 1999.

URAS, Tevfik Güngör, **Ekonomide Özal'lı yıllar 1980–1990**, Afa, İstanbul, 1993.

VAROL, G.Müge, “Cumhuriyetin 80.Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi”, **DTM Dış Ticaret Dergisi** , Özel Sayı, 2003.

ÖZET

KIŞOĞLU, Emrah. 1995 Sonrasında Türkiye’de Sanayi Sektörüne İlişkin İhracat Teşvikleri, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2010.

Ülke ekonomisinin gelişiminde dış ticaretin, özellikle de ihracatın kalkınma üzerinde uyarıcı ve sürükleyici bir etkisi vardır. Bu bağlamda, ülkelerin ihracatı ve ihracata yönelik üretimi teşvik etme konusunda çeşitli gerekçelerden hareket ettikleri gözlenmektedir. Genel olarak gelişmiş ülkeler, ihracat teşviklerinde dünya ihracatından aldıkları payı koruma ve yüksek katma değerli, yüksek teknolojlili ürünlerinin ihracatını artırma amacını gütmektedir. Amaçladığı hedeflere daha çabuk ulaşmak isteyen ülkeler açık ve nakit-dolaysız teşvikleri tercih ederken; kalkınmasını tamamlamış ülkeler ise daha çok gizli ve dolaylı teşvikleri tercih etmektedir. İhracat teşviklerinin verilmesindeki en temel esas, öncelikli sektör, mal ve ülke ekonomisinin kaynak durumu olmaktadır.

Türkiye’de ihracatı teşvik tedbirleri sürekli gelişen ve değişen ekonomik şartlara bağlı olarak dinamik bir çizgi takip etmiştir. Bu nedenle kullanılan araçların nitelik ve niceliği zaman içinde oldukça büyük değişim ve gelişim göstermiştir. 1995 sonrası Gümrük Birliği çerçevesinde Türkiye, mevzuatını AB mevzuatına uyumlaştırmıştır. 1/95 sayılı OKK’nın 34/1’inci maddesinde “Birlik Üyesi Devletlerin veya Türkiye’nin herhangi bir biçimde Devlet kaynaklarını kullanarak sağladıkları ve belli girişimlerin kayrılması veya belli ürünlerin üretiminin özendirilmesi suretiyle rekabeti aksatan veya aksatma tehlikesi taşıyan her türlü yardım, Birlik ile Türkiye arasındaki ticareti etkilediği ölçüde Gümrük Birliği’nin iyi işleyişiyle bağdaşmaz” hükmü yer almaktadır.

Türkiye’de milli düzeyde oluşturulacak bir Devlet Yardımlarını İzleme ve Değerlendirme Kurumuna ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kurumun görevi, devlet yardımı uygulamalarının AB mevzuatında yer alan kriterlere uygunluğunu değerlendirmek olacaktır.

Anahtar kelimeler:

1. İhracat 2. Teşvik 3. Devlet Yardımı 4. Gümrük Birliği 5. Dünya Ticaret Örgütü

ABSTRACT

KIŞOĞLU, Emrah. Export Incentives Related To The Industrial Sector of Turkey In Post 1995 Era, Ankara, 2010.

Foreign trade and expecially export have a stimulating and leading effect on the economic development of the country. In this connection, its observed that countries promote exports and export oriented production for a variety of reasons. In general developed countries aim at the preservation of the share that they obtain from world exports and the promotion of high value added, high tech products. Countries that want to reach their targets in short time prefer using open and monetry direct incentives while developed countries prefer using latent and indirect incentives. The most fundemental principal in the provision of export incentives is the sector priority, the product and the resource endowment of the country's economy.

In Turkey, export incentive measures have followed a dynamic line, developing and changing with respect to the economic conditions. For this reason, the instruments usage have demonstrated a significant alteration and development. In post 1995 era, within the framework of the Customs Union established between Turkey And EU. In article 34/1 of the Association Council Decision No. 1/95, there is a provision wich states that "All types of aid which harm competition or carry the risk of harming competition, through the use of state sources by Union members and which support specific ventures or promote the production of certain products, do not abide with the good functioning of the Customs Union to the extent that is effects trade between the Union and Turkey.

There is need to form an institution at the national level that can be named as "Institution for Nonitoring and Evalutaing State Aids". The function of this institution will be the evalutaion of state aid implemetations with repect to the criteria in the EU legislation.

Key Words:

1.Export 2. Incentives 3. State Aids 4.Customs Union 5. World Trade Organisation