



T.C.
UFUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

İHRACAT TEŞVİKLERİ VE TÜRK EXİMBANK'IN TÜRKİYE'NİN İHRACATINA ETKİLERİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Hazırlayan
Mert AKKAPLAN

Tez Danışmanı
Prof. Dr. Mehmet TOMANBAY

Ankara - 2014

**İHRACAT TEŞVİKLERİ VE TÜRK EXİMBANK'IN
TÜRKİYE'NİN İHRACATINA ETKİLERİ**

Mert AKKAPLAN

T.C.
UFUK ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET VE FİNANSMAN
YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Ankara - 2014

KABUL VE ONAY

Mert AKKAPLAN tarafından hazırlanan “İhracat Teşvikleri ve Türk Eximbank’ın Türkiye’nin İhracatına Etkileri” başlıklı bu çalışma, 22.07.2014 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Prof. Dr. Mehmet TOMANBAY

Üye : Yrd. Doç. Dr. Güner KOÇ AYTEKİN

Üye : Yrd. Doç. Dr. Gözde GÖZÜM

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylım.

Prof. Dr. Mehmet TOMANBAY
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin/raporumun kağıt ve elektronik kopyalarının Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım.

- Tezimin/Raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.
- Tezim/Raporum sadece Ufuk Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- Tezimin/Raporumun yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin/raporumun tamamı her yerden erişime açılabilir.

...../...../2014

Mert AKKAPLAN

ÖNSÖZ

Hazırlamış olduğum bu çalışmanın amacı, ihracata yönelik teşviklerin ve Türk Eximbank'ın uygulamış olduğu programların Türkiye'nin ihracatına etkisini inceleyerek görüş oluşturmaktır.

Başta çalışma süreci boyunca desteklerini esirgemeyen danışman hocam Sayın Prof. Dr. Mehmet Tomanbay'a şükranlarımı sunarım.

Hayatımın her alanında olduğu gibi, bu çalışma süreci boyunca da desteklerini esirgemeyen sevgili eşime ve aileme teşekkürlerimi sunarım.

Yenimahalle Belediyesi Başkan Yardımcısı Sayın Behiç Başar Bal'a çalışma süresince vermiş olduğu destekten ötürü şükranlarımı sunarım.

Çalışmamın başlangıcından itibaren vermiş olduğu fikirleriyle çalışmama rehberlik eden Gazeteci ve Yerel Yönetimler Uzmanı değerli ağabeyim Feridun Serhat Kaya'ya da teşekkürlerimi sunarım.

ÖZET

AKKAPLAN Mert. İhracat Teşvikleri ve Türk Eximbank'ın Türkiye'nin İhracatına Etkileri, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2014.

Ülkelerin kalkınması, dış ticaret ilişkileri ile yakından ilgilidir. Ülkeler ekonomik kalkınmalarını sağlayabilmek için korumacı ya da serbest dış ticaret politikası benimsemek durumundadır.

Türkiye, Cumhuriyetin kurulmasından itibaren korumacılığa dayanan dış ticaret politikası uygulamış, bununla birlikte ithal ikameci sanayileşme stratejisini benimsemiştir.

1923'ten itibaren Türkiye, ihracata yönelik birçok teşvik uygulamış fakat, ithal ikameci sanayileşme strateji benimsediğinden dolayı ihracatta olumlu gelişmeler elde edilememiştir.

24 Ocak 1980 kararları ile Türkiye, korumacılığa dayanan dış ticaret politikasını ve bununla birlikte uyguladığı ithal ikameci sanayileşme stratejisini terk etmiştir. Bu tarihten itibaren Türkiye, dışa açık, liberal bir dış ticaret politikası uygulamaya başlamış ve bununla beraber ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimsemiştir.

Söz konusu kararlar ile ihracatı arttırmak için esnek kur politikası ve çeşitli teşvik tedbirleri uygulanmaya başlamıştır.

1987 yılında ihracatın arttırılması için, ihracata yönelik kredi, garanti ve sigorta hizmeti sunmak için Türk Eximbank kurulmuştur. Türk Eximbank'ın uyguladığı tüm programlar Türkiye'nin ihracatına olumlu yönde katkı sağlayan bir teşvik aracı haline gelmiştir.

Anahtar Sözcükler

- 1- Ekonomik Kalkınma
- 2- Dış Ticaret Politikası
- 3- İhracat Teşvikleri
- 4- Türk Eximbank

ABSTRACT

Akkaplan Mert. Export Stimulations and The Effects of Turkish Eximbank on Turkey's Export, Master Thesis, Ankara, 2014.

The development of countries is closely related to their external trade relations. The countries adopt free external trade policy in order to provide their economic development.

Turkey has carried out external trade policy which is based on protectionism since the founding of republic and also it has adopted the strategy of import substitution for industrialization.

Since 1923, Turkey has carried out a lot of stimulate program to increase export rate, but it has not acquired positive improvement because of adopting import substitution for industrialization.

Turkey, with january 24 1980's resolutions, has abandoned its external trade policy which was based on protectionism together with import substitution industrialization strategy.

Hence Turkey has started a liberal outward-oriented external trade policy and together with this it adopted an export-oriented industrialization strategy.

With these resolutions, Turkey has begun to carry out flexible rate of Exchange policy and various other precautions in order to increase export rate.

The Turkish Eximbank was established in 1987 in order to increase the export rate through providing credits, guarantee and insurance services. All of programs carried out by Eximbank have become a stimulator which helped the Turkish export with positive contributions.

Key Words

1. Economic development
2. Politician of foreign trade
3. Export incentives
4. Turkish Eximbank

İÇİNDEKİLER

Sayfa No:

KABUL VE ONAY	i
BİLDİRİM	ii
ÖNSÖZ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
KISALTMALAR CETVELİ	xi
TABLolar DİZİNİ	xii

1. BÖLÜM

DIŞ TİCARET POLİTİKASI	1
1.1. Dış Ticaret Politikası'nın Amaçları	3
1.1.1. Ödemeler Bilançosu Açıklarının Giderilmesi	4
1.1.2. Dış Rekabetten Korunma	5
1.1.3. Ekonomik Kalkınma	6
1.1.4. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi.....	6
1.1.5. Ekonominin Liberalleştirilmesi	7
1.1.6. İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması	7
1.1.7. Hazineye Gelir Sağlamak	8
1.1.8. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma	8
1.1.9. Sosyal ve Siyasal Nedenler	9
1.1.10. Dış Politika Amaçları	9
1.1.11. Otarşi	10
1.2. Dış Ticaret Politikası'nın Araçları	10
1.2.1. Gümrük Tarifeleri	11
1.2.2. Tarife Dışı Engeller	13
1.2.2.1. Miktar Kısıtlamaları.....	13
1.2.2.1.1. İthalat Kotaları	14
1.2.2.1.2. İthalat Yasakları.....	15

1.2.2.1.3. Döviz Kontrolü (Kambiyo Denetimi)	15
1.2.2.2. Tarife Benzeri Engeller.....	17
1.2.2.2.1. İthalat Teminatları	17
1.2.2.2.2. Fark Giderici Vergiler	17
1.2.2.2.3. Anti Damping Vergisi	18
1.2.2.2.4. Çoklu Kur Sistemi	19
1.2.2.2.5. Sübvansiyonlar	20
1.2.2.2.6. Yurtiçi Katkı Zorunluluğu	20
1.2.2.3. Görünmez Engeller	21
1.2.2.4. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları	21
1.3. Tarihsel Açıdan Dış Ticaret Politikaları	22
1.4. Dış Ticarete Korumacılık.....	24
1.5. İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Teşviki	25
1.5.1. İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası	25
1.5.2. İhracatı Teşvik Tedbirleri.....	27
1.5.2.1. Prim Sistemi Yoluyla Sağlanan Teşvikler	28
1.5.2.1.1. İhracatçıya Döviz Tutma Yetkisi Verilmesi.....	29
1.5.2.1.2. İhracatçıya Döviz Tahsisi Yapılması.....	29
1.5.2.1.3. Çoklu Kur Uygulaması.....	29
1.5.2.1.4. İhracat Bonoları ve Sertifikaları	30
1.5.2.2. İhracatta Finansal Teşvikler.....	30
1.5.2.2.1. İhracatta Vergi Muafiyet ve İstisnaları.....	30
1.5.2.2.2. İhracat Kredileri.....	31
1.5.2.2.3. İhracat Kredi Sigortası.....	31
1.5.2.3. Diğer Teşvikler	32
1.5.2.3.1. Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı	32
1.5.2.3.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı.....	32
1.5.2.3.3. Eğitim Yardımı	32
1.5.2.3.4. İstihdam Yardımı.....	32
1.5.2.3.5. Pazar Araştırması Yardımı	32
1.5.2.3.6. Yurtdışı Ofis/Mağaza Açma ve Marka Tanıtım Yardımları.....	33

1.6. İhracat Teşvikleri ve Ödemeler Dengesi İlişkisi	33
1.7. Uluslararası Ticaretin Liberalleşmesi Süreci	34
1.8. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)	35
1.9. Uruguay Round ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)	38

2. BÖLÜM

İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE TÜRKİYE'DE

UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİ	40
2.1. Osmanlı Dönemi'nde İhracat Teşvikleri	40
2.2. 1923-1960 Dönemi İhracat Teşvikleri	43
2.3. 1960-1980 Dönemi İhracat Teşvikleri	47
2.3.1. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)	47
2.3.2. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)	48
2.3.3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)	49
2.3.4. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1978-1983).....	50
2.4. 1980 ve Sonrası İhracat Teşvikleri.....	51
2.4.1. Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1984-1988).....	52
2.4.2. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)	53
2.4.3. Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000).....	55
2.4.4. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005).....	56
2.4.5. Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2006-2013)	58
2.5. Türkiye'de Uygulanan İhracat Teşvikleri	59
2.5.1. İhracatta Devlet Yardımları.....	59
2.5.1.1. Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı	60
2.5.1.1.1. Ürün Geliştirme Projesi	60
2.5.1.1.2. Stratejik Odak Konuları Projesi.....	61
2.5.1.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	61
2.5.1.3. Eğitim Yardımı	61
2.5.1.4. İstihdam Yardımı	62
2.5.1.5. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları.....	62
2.5.1.5.1. Mahsup Sistemi	62
2.5.1.5.2. Nakit Ödemeleri	62

2.5.1.6. Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği	63
2.5.1.7. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Yardım.....	63
2.5.1.8. Yurtdışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi	64
2.5.1.9. Yurtdışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	64
2.5.1.10. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi.....	65
2.5.1.11. Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Harcamalarının Desteklenmesi	67
2.5.2. Dâhilde İşleme Rejimi.....	67
2.5.2.1. Şartlı Muafiyet Sistemi	68
2.5.2.2. Geri Ödeme Sistemi.....	69
2.5.3. Hariçte İşleme Rejimi.....	69
2.5.4. Vergi, Resim ve Harç İstisnası.....	70
2.5.5. İhracat Kredileri	71
2.5.6. İhracat Kredi Sigortası	71

3. BÖLÜM

TÜRK EXİMBANK.....	73
3.1. Türk Eximbank'ın Kuruluşu ve Amaçları.....	73
3.2. Türk Eximbank'ın İhracata Destek Kredisi, Sigorta ve Garanti Programları.....	74
3.2.1. Türk Eximbank'ın Kredi Programları	74
3.2.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri.....	74
3.2.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)	77
3.2.1.1.2. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi (DTŞİK)	77
3.2.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri.....	78
3.2.1.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri.....	78
3.2.1.1.5. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi	79

3.2.1.2. Özellikli Krediler	79
3.2.1.2.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SERK)	80
3.2.1.2.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı	80
3.2.1.2.3. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi	81
3.2.1.2.4. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı	81
3.2.1.2.5. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı	82
3.2.1.2.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi	83
3.2.1.2.7. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi	83
3.2.1.2.8. Marka Kredisi	84
3.2.1.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamında Krediler	84
3.2.1.3.1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi	84
3.2.1.3.2. Turizm Pazarlama Kredisi	85
3.2.1.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi	86
3.2.1.3.4. Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi	87
3.2.1.4. Avrupa Yatırım Bankası Kapsamındaki Krediler	87
3.2.1.5. İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi	88
3.2.2. Ülke Kredi ve Garantileri	88
3.2.3. Türk Eximbank'ın Sigorta Programları	91
3.2.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası	91
3.2.3.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı	93

4. DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK EXİMBANK KREDİLERİNİN 2000 YILI SONRASI TÜRKİYE İHRACATINA ETKİLERİ	95
4.1. Türkiye İhracatına Genel Bakış	95
4.2. Eximbank'ın 2000 Yılı Sonrası Türkiye'nin İhracatına Etkileri	98
 SONUÇ	108
KAYNAKLAR	113
ÖZGEÇMİŞ	118

KISALTMALAR CETVELİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü
IBRD	: Dünya Bankası
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GYÜ	: Gelişme Yönündeki Ülkeler
KDV	: Katma Değer Vergisi
Vb.	: Ve benzerleri
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
BM	: Birleşmiş Milletler

TABLOLAR DİZİNİ

Sayfa No:

Tablo 1.	Seçilmiş Bazı Gelişmiş Ve Gelişme Yolunda Olan Ülkelerde (GYÜ) Sanayi Malları Üzerindeki Tarife Oranları (%), 2010	11
Tablo 2.	2003-2012 yılları arasında Türk Eximbank tarafından sunulan yıllık kısa vadeli kredi tutarları	75
Tablo 3.	2012 yılı Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı	76
Tablo 4.	Kısa Vadeli Kredilerin Ülkelere Göre Dağılımı (2012)	76
Tablo 5.	Türk Eximbank Ülke Kredi/Garanti Programları (milyon ABD doları)	89
Tablo 6.	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı	92
Tablo 7.	2012 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı	92
Tablo 8.	2012 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	93
Tablo 9.	Planlı Kalkınma Döneminden Seksenli Yılların Sonuna Kadar Olan Süreçte Türkiye'nin Yıllık İhracat Rakamları	97
Tablo 10.	2000'li Yıllarda Türkiye'nin Gerçekleştirdiği İhracat Rakamları	99
Tablo 11.	2000 Yılından Sonra Türk Eximbank Tarafından Sunulan Finansman Destekleri	100
Tablo 12.	Eximbank Programlarının Toplam İhracattaki Payı	101
Tablo 13.	2001-2012 yılları Arası Türkiye'nin Gerçekleştirdiği İhracatın Sektörel Dağılımı	103
Tablo 14.	2001-2012 Yılları Arasında Eximbank'ın Finansman Desteklerinin Sektörel Dağılımı	104
Tablo 16.	2000 Yılı Sonrası Eximbank'ın Kısa Vadeli Finansman Desteklerinin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	106

1. BÖLÜM

DIŞ TİCARET POLİTİKASI

Dünyada hiçbir ülke kendi ürettiğini tüketerek yaşayamaz. Çünkü ülkeler doğal kaynakların dağılımı, nüfusları, ekonomik gelişmişlik düzeyleri ve gelenek-görenekleri gibi birçok açıdan büyük farklılıklar gösterirler. Bu nedenle de tüketmek zorunda oldukları birçok malın üretimi açısından birbirlerine bağımlıdırlar. Dünya üzerinde her ne kadar dışa kapalı yaşadıkları düşünülen birkaç ülke var görünse de bu ülkeler bile gereksindikleri teknoloji gibi birçok malı yakın ilişkide buldukları ülkelere almaktadırlar. Bu nedenle ülkeler birbirleri ile ticari ilişkiye girerler ve birbirlerinden mal alıp mal satarlar. Yani birbirlerinden çeşitli malları ithal edip birbirlerine de ihraç ederler.

İthalat, yurt dışında üretilip satışı sunulan bir malın, ülkedeki kişi yada kuruluşlar tarafından satın alınmasına denir. İhracat ise bir ülkede üretilen bir malın diğer ülkelere döviz karşılığında satılması işlemidir. Bu iki tanımdan yola çıkarak dış ticareti tanımlayacak olursak; Dış Ticaret, ülke ekonomileri arasında gerçekleştirilen mal ve hizmet akımlarıdır.

Dış ticaret özellikle gelişmekte olan ülkeleri olumlu etkileyerek, refah düzeylerini arttırmada başrol oynamıştır. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler sahip oldukları zengin nüfus potansiyeline karşılık sermaye kıtlığı çekmektedir. Bu bakımdan zorunlu olarak emek yoğun mallar ihraç ederler. Ancak bu ülkelerin kalkınma planlarının ana amacı, hızlı bir sanayileşme ile sermaye kıtlığını gidermek ve uzun dönemde ileri teknoloji ve sermaye yoğun mallar ihraç eden bir ülke konumuna gelmektir. Bu amaca ulaşabilmeleri için gerekli yatırım mallarını, üretmedikleri ham madde ve ara mallarını yurt dışından ithal etmek zorundadır. Dolayısıyla dış ticaret ekonomik kalkınma için son derece önemli bir aktördür.

Ülkeler birbirleri ile girdikleri ticari ilişkilerden yarar sağlayabilmek için dış ticaretlerine çeşitli şekillerde müdahale ederler. Dış ticarete yapılan müdahaleler dış ticaret politikası kapsamında olur.

Dış ticaret politikası ise hükümetlerin doğrudan doğruya ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırma, özendirmek veya bu işlemlerin yapılış şekillerini düzenlemek için almış oldukları önlemlerin bütünüdür (Kaymakcı ve diğerleri, 2007: 48).

Farklı bir söyleyişle dış ticaret politikası, ödemeler bilançosunda yer alan cari işlemler hesabındaki ihracat ve ithalat kalemleri üzerindeki tüm hükümet faaliyetlerini kapsayan bir çeşit dış ekonomi politikasıdır.

Dış ticaret politikası, genel ekonomi politikasının önemli bir aracıdır. Genel ekonomi politikası, ulusal ekonomilerin düzenlenmesi ve yönetimi amacıyla alınan önlemlerin bütünüdür. Dış ticaret politikası ile diğer ekonomik politikalar arasında yakın bir ilişki vardır. Örneğin; dış ticarete yönelik olarak alınan tarife ve kota gibi önlemler, istihdam, enflasyon ve büyüme oranları üzerinde etki edebilmektedir. O bakımdan ülkenin çeşitli alanlarına yönelik olarak alınan ekonomi politikalarının olabildiğince birbiriyle uyumlu olmasına çalışmak büyük önem taşır (Seyidoğlu, 2013: 142).

Dış ticaret politikası araçları kapsamına; gümrük tarifeleri, tarife dışı araçlar ve ihracat teşviki girmektedir. Geçmişte yaygın bir şekilde kullanılan bu araçları günümüzde uygulamak çok da kolay değildir. Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'nün yürürlükteki kuralları sebebiyle bu politika araçlarından yararlanma olanağı sınırlanmıştır. İthal malların yurda sokulmasını zorlaştıran tarife dışı engeller de uzun süreli olarak uygulanamamaktadır. Çünkü ticarete taraf olan diğer ülkeler anında misilleme ile cevap vererek karşı önlemlere başvurmaktadır (Karluk, 2009: 311).

Dış ticaret politikası amaçları ise dış ödeme açıklarının giderilmesi, gelişmemiş endüstrileri dış rekabetten koruma, ekonomik kalkınma, piyasa aksaklıklarının giderilmesi, hazineye gelir sağlama, iç ekonomik istikrarı sağlama, otarşi vb. olup bu amaçları daha sonra ayrı başlıklar altında inceleyeceğiz.

Özellikle, İkinci Dünya Savaşı'nın bitmesiyle dış ticaret hacmi genişlemeye başlamıştır. Ülkeler arasındaki barış ortamı, teknolojik gelişmeler, ithalat ve ihracatın refah artırıcı etkilerinin daha iyi anlaşılması vb. nedenlerle küresel ticaret genişlemiştir (Argın, Bakkalcı, 2011: 10).

Ayrıca dünya ekonomisinde söz sahibi olan ülkelerin (Örneğin G-8 ülkeleri) dış ekonomi politikaları birçok ülkeyi derinden etkileyebilmektedir. Örneğin; dünyanın en büyük alıcı ülkelerinden olan ABD'nin belirli bir mala koyduğu gümrük vergisi ya da kotalar, ihraç eden ülkeleri zor durumda bırakarak onları da kendi ithal ürünleri açısından benzer önlemler almaya zorlayabilir. Böylece, büyük ülkelerin uyguladığı ithalatı kısıcı politikalar hızlıca çevreye yayılarak dünya ekonomisini genel bir daralma süreci içine sokabilir (Seyidoğlu, 2013: 142).

Aynı şekilde, yurt içi nedenlerle de olsa bu ülkelerde ortaya çıkan bir ekonomik durgunluk, resesyon ya da mali kriz dış ticaret yolu ile kolayca diğer ülkelere intikal eder ve tüm dünya ekonomisi benzer sorunlarla karşılaşmaya başlar. (Seyidoğlu, 2013: 143) Buna 2007 yılındaki ABD'de ortaya çıkan Mortgage Krizi'ni örnek verebiliriz. Anılan kriz çok kısa sürede başta Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere bütün dünyayı etkilemiştir.

Ayrıca, büyük sanayileşmiş ülkelerde yaşanan hızlı büyüme, GSYH'de artış ve yüksek konjonktür politikaları da dış dünya üzerindeki etkilerini kısa zamanda ortaya çıkarır. Dolayısıyla; dünya ekonomisinin istikrarlı bir şekilde gelişebilmesinde büyük ülkelerin uyguladıkları iç ve dış politikaların önemi son derece fazladır.

Ülkelerin dış ticaret politikaları ülke içi ve ülkeler üstü olmak üzere iki tanedir. Ülkeler genellikle ticaret politikalarını kendileri belirlemekle birlikte IMF, WTO, IBRD gibi kurumların düzenlemelerinden de etkilenmektedir. Türkiye'nin dış ticaret politikaları AB üst kurulları tarafından belirlenmektedir. Bu noktada bağımsız bir dış ticaret politikası izlemenin çok da kolay olmadığını söyleyebiliriz (Argın, Bakkalcı, 2011: 11).

1.1. Dış Ticaret Politikası'nın Amaçları

Daha önce de belirttiğimiz gibi ülkenin sanayileşme stratejileri ile dış ticaret politikaları uyumlu olmak durumundadır. Çünkü dış ekonomik ilişkiler ile iç ekonomik olaylar birbirleri ile ilişkilidir ve birbirilerini etkilerler. Bu nedenle dış ticaret politikası kapsamında gerçekleştirilen bir uygulama ülke ekonomisinde birçok alanda etkili olur. Ülkeler içinde buldukları ekonomik ortamlarda ekonomik gereksinimlerine göre dış ticaret politikalarını düzenlerler. Dolayısıyla dış ticaret politikası düzenlenirken ya o

dönemde var olan bir sorunun çözülmesi ya da ekonomik bir ihtiyacı karşılaması amaçlanır.

Bu anlamda dış ticaret politikasının birçok amacı vardır. Bunların başlıcaları şunlardır:

1.1.1. Ödemeler Bilançosu Açıklarının Giderilmesi

Ödemeler bilançosu, bir ülkenin belirli bir dönemde muhasebe teknikleri ve standartları çerçevesinde diğer ülkelerle yapmış olduğu ekonomik işlemlerin tamamını gösteren mali tablolarıdır.

Bir diğer söyleyişle Ödemeler Bilançosu “bir ülkenin belli bir dönemde diğer ülkelerle gerçekleştirdiği ekonomik ilişkilerini ve bu ilişkilerin parasal sonuçlarını göstermek için muhasebe tekniğine göre tutulmuş kayıtlarıdır”. Bu anlamda ödemeler Bilançosu bir ülkenin bir yıl içindeki döviz gelirleri ile döviz giderlerini gösterir.

Ödemeler bilançosu genellikle bir yıllık olarak hazırlanmaktadır. Fakat ABD gibi bazı ülkeler üç ayda bir (mevsimlik) ödemeler bilançosu hazırlamaktadır.

Ödemeler bilançosunda bulunan başlıca hesap grupları; cari işlemler hesabı, sermaye hesabı, resmi rezervler hesabı ve bir de muhasebe kayıtlarında alacaklı ve borçlu kısımlarını denkleştirmek için kullanılan net hata ve noksan hesabıdır.

Cari işlemler hesabı; ülkenin mal ve hizmet ticaretinden elde ettiği döviz gelir ve giderlerini gösterir. Bu dengeye Cari denge denir. Eğer döviz gelirleri giderlerinden az ise ülke ekonomisi cari açık vermektedir. Aksi halde cari fazladan söz edilir. Sadece mal ticaretinden elde edilen döviz gelir ve giderleri ise Dış Ticaret Dengesi’ni oluşturur. Bu dengede de dış ticaret açığı ya da fazlası söz konusu olur.

Başka bir deyişle dış ticaret açığı, bir ülkenin belirli bir dönemde yapmış olduğu ithalat değerleri toplamının ihracat değerleri toplamından fazla olması durumudur. Dış ticaret fazlası ise bu durumun tam tersidir.

Günümüzde özellikle gelişme yönündeki ülkelerin ve gelişmiş ülkelerin yaşadığı makroekonomik sorunların bir tanesi ödemeler bilançosu dengesizlikleridir.

Özellikle dış açık veren ülkelerde açıkların kapatılamaması döviz rezervlerinin tükenmesine ve yeniden borçlanma olanaklarının kısılmasına neden olmaktadır (Öztürk, 2012: 62).

Bu nedenle eğer bir ülkenin ödemeler bilançosunda ciddi bir cari açık varsa bu durumda hükümet cari açığı gidermek için dış ticaretine müdahale eder. Yani hükümetler cari işlemler ve sermaye hesabındaki işlemler dolayısıyla ortaya çıkabilecek dış âlem giderlerinin kısılması ve gelirlerinin arttırılması amacıyla dış ekonomik müdahalelerde bulunur (Seyidoğlu, 2013:143).

Açık veren ülkelerin dış ticaret politikaları amacı; ithalatı kısıtıcı, ihracatı özendirici önlemler olarak; diğer yandan ülkeye yabancı sermaye girişini kolaylaştıracak imkânlar sağlayarak açığı kapatmaktır.

Dış ödemeler fazlası veren ülkeler ise bunun tam tersi dış ticaret politikaları uygulayarak fazlalığı önleme çabası içine gireceklerdir.

1.1.2. Dış Rekabette Korunma

Ülkeler, yeni kurulan ya da ileride rekabet üstünlüğü sağlayabilecek endüstrileri belirli bir olgunluğa kavuşuncaya kadar koruma altına alırlar (Kaymakçı, 2007: 48). Çünkü, bu ülkelerin teknolojisi, kalifiye iş gücü, standardizasyon ve pazarlama olanakları yönüyle gelişmiş ülkelerin sanayileri ile rekabet etme durumu son derece güç olacaktır (Öztürk, 2012: 64).

Dolayısıyla; gelişme yönündeki ülkeler sanayilerini gelişmiş ülkelerin rekabetinden ve bu rekabetin yıkıcı etkisinden korumak için tarifeler, kotalar, ithalat vergileri ve ithalat yasakları gibi dış ticaret politikası araçları ile korumaya alırlar.

Belirtmemiz gereken bir diğer nokta; bu araçlara sadece gelişme yönündeki ülkeler değil, gelişmiş ülkeler de başvurabilmektedir. Sanayileşmiş ülkeler, az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri gıda, tekstil vb. emek yoğun sanayi mallarıyla rekabet edemeyen yurt içi endüstri dallarını ya da bazı tarımsal malların üreticilerini dış rekabete karşı korumaya alabilirler (Seyidoğlu, 2013: 143).

1.1.3. Ekonomik Kalkınma

Ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilebilmesi için ülkeler, biri ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi, diğeri ihracata dayalı dışa dönük sanayileşme stratejisi olmak üzere iki stratejiden birini tercih etmektedir.

İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi uygulayan ülkeler, yeni kurulan sanayilerini dış rekabetten korumak için ithalata tarife ve miktar kısıtlamaları koymaktadır (Öztürk, 2012: 65). Bu stratejiyi benimseyen ülkelerin dış ticaret politikalarının hedefi; yerli endüstrilerin korunmasıdır (Seyidoğlu, 2013: 143).

İhracata dayalı dışa dönük sanayileşme stratejisi benimseyen ülkeler ise ihracatı teşvik ederek, ekonomik kalkınmanın finansmanını bu şekilde sağlamayı amaçlamaktadır (Seyidoğlu, 2013: 143).

Ülkeler bu iki stratejiden hangisini izlerse izlesin, ülkede yeterli miktarda döviz rezervinin olması ekonomik kalkınma için gerekli ve zorunlu tek koşul olmaktadır (Öztürk, 2012: 65).

Çünkü ülkeler kalkınmak için yatırım yapmak zorundadırlar. Yatırım yapmak için gerekli ara malları ya da girdiler ile teknoloji ve nitelikli işgücü gibi faktörlerin bir kısmını ise yurt dışından satın almak yani ithal etmek zorundadırlar.

Günümüzde hiçbir ülkenin yatırım için gerekli faktörlerin tümüne sahip olması olanaklı değildir. Bu nedenle hemen her ülke kendisinde ekonomik olarak bulunmayan girdileri ithal etmek zorundadır. Bunun için de rezervlerinde yeterli düzeyde döviz olmalıdır.

1.1.4. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi

İç piyasada faaliyet gösteren bazı işletmeler çeşitli nedenler ya da durumlardan dolayı monopolleşerek malların arz kontrollerini ele geçirebilmektedir (Öztürk, 2012:68).

Ülke içinde monopolleşme olduğu takdirde ürün kalitesi beklenen düzeyin altında kalacak, fiyatlar tekel firmanın tasarrufu ile yükselecek, bu durum tüketiciye olumsuz

olarak yansıyacak olup, ayrıca kaynak etkinliği bozulacaktır. Çünkü monopol durumdaki işletmenin sahibi ya da sahipleri tembelleşecektir.

Bu durumu kırabilmenin yolu; hükümetin tarifeler, kotalar vb. almış olduğu ithalatı kısıcıcı önlemleri azaltarak, ithal malı ülke içi piyasaya sokmaktır. Böylece; rekabet ortamı doğacak, yerli firmalar kendilerini iyileştirmek ve yenilemek zorunda kalıp maliyetlerini düşürecek ve kaynakları daha etkin kullanacaktır. Bu durumda monopolün egemenliği sona erecek; bahsettiğimiz olumsuzluklar ortadan kalkacaktır.

1.1.5. Ekonominin Liberalleştirilmesi

Günümüzde birçok ülkelerde ekonomik politikaların ana amacının serbest piyasa ekonomisini bütün kuralları ile eksiksiz bir şekilde uygulanması olduğunu görmekteyiz.

Nitekim, ülkeler giriştikleri faaliyetler ve yabancı sermayeyi özendirme politikaları ile birlikte serbest piyasa ekonomisini uygulamaya çalışır. (Seyidoğlu, 2013: 144) Bu faaliyetlerin de altında yatan temel amaç, ekonominin dünya ile entegre olmasını sağlamaya çalışmaktır (Kaymakcı, 2007: 50).

1.1.6. İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması

Bir ülkede istikrarın sağlanması, ülke içindeki iç dengenin sağlanması ile mümkündür. İç denge bozulduğunda; işsizlik ve enflasyon gibi makroekonomik sorunlar ile karşılaşılacaktır (Öztürk, 2012: 70).

İşsizlik sorunu ile karşı karşıya kalan ülkeler, dış ticaret politikalarından faydalanmayı deneyebilir. Bu bağlamda, örneğin tarife ve kota miktarları arttırılarak toplam talep yabancı mallardan yerli mallara kaydırılır. Böylelikle üretim hacminde artış meydana gelir ve istihdamın artması sağlanır.

Enflasyon sorunu ile karşı karşıya kalan ülkeler ise bu işlemlerin tam tersini uygulayarak, yani tarifeleri ve kota miktarlarını azaltarak ithal malların yurt içi pazara ulaşmasını kolaylaştırabilir. Böylece arzın artması ile enflasyonun kontrol altına alınabilmesi söz konusu olabilecektir.

1.1.7. Hazineye Gelir Sağlamak

Dış ticaret politikasının bir diğer amacı da hazineye gelir sağlamaktır. Hükümetlerin, ihracat ve özellikle ithalat üzerinden aldıkları vergiler hazineleri için gelir kaynakları olmaktadır.

Gümrük vergisinin arttırılması durumunda ticarete konu olan karşı ülkenin de gümrük vergisini arttırarak misilleme yapma durumu söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle hazineye gelir sağlama olanağı çok da istenen düzeye ulaşamamaktadır. Ayrıca, GATT ve WTO kuralları gereğince gümrük vergilerinin yükseltilebilmesi çok mümkün değildir (Argın, 2011: 18).

1.1.8. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma

Ülkeler kendi ekonomilerinde monopolleşme durumunu istememekle birlikte dış ticarete rakipsiz olmayı istemektedir. Örneğin, Çin pek çok alanda dünya ekonomisine hâkim durumdadır (Argın, 2011: 18).

Ülke, dış ticarete konu olan herhangi bir malın üretiminde monopol duruma ulaşmış ise ve dış ticaret hadlerini kendi lehinde değiştirmek istiyorsa, bu malın ihracatı üzerine kota koyabilmektedir. Bu durumda malın fiyatı yükselecek ve dış ticaret hadleri de kota koyan ülke lehine değişecektir (Öztürk, 2012: 72).

Monopol gücü ile yüksek fiyat uygulamasıyla yüksek karlara ulaşılabilir. Ayrıca bu güç ile düşük fiyat uygulamasıyla çok sayıda satış yaparak da dış ticaretten yüksek karlara ulaşılabilir (Argın, 2011: 19).

Ayrıca iç piyasadaki monopol durumdaki üretici işletme, dış piyasalardaki benzer ürünü üreten birkaç işletme ile kartel anlaşmasına giderek yüksek kara ulaşmayı hedefleyebilir. Ancak bu durumun gerçekleşmesi çok kolay değildir.

WTO, ülkelerin rekabet kurumları, AB de ortak rekabet politikaları çerçevesinde bu tip oluşumların gerçekleştirilmesine izin vermemektedir (Argın, 2011: 19).

1.1.9. Sosyal ve Siyasal Nedenler

Hükümetler bazen sosyal ve siyasi düşünceler sebebiyle bir üretici grubunu kayırmak isteyebilir. Bu sebeple kayırmak istediği sektörle ilgili malların ithalinden alınan gümrük tarifelerini ve/veya mala ilişkin kota miktarını arttırabilir (Kaymakçı, 2007: 50).

Tam tersine eğer gelir dağılımının bir sosyal sınıf aleyhine değişmesi arzu ediliyor ise o takdirde söz konusu endüstri üzerindeki koruma önlemlerini kaldırabilir (Seyidoğlu, 2013: 145).

Ülke dışı etkilerin ortaya çıkması için dış ticaret genellikle siyasi amaçlarla kullanılmaktadır. Fransızlar, bu duruma ekonomi politik adını vermektedir. Ekonomi politikle, ekonomi siyasi amaçlarla kullanılmaktadır. Örneğin, dış ticaret ya da verilen borçlar karşılığında kapitülasyonlar gibi imtiyazlar elde etmek ekonomi politik kazanımı oluşturmaktadır. Osmanlı İmparatorluğu'nun almış olduğu borçlar karşılığı verdiği kapitülasyonlar batılı ülkelerin ekonomi politikaları sonucunda ortaya çıkmıştır (Argın, 2011: 19-20).

Ayrıca ülke güvenliği, halk sağlığı, çevre koruması, doğal kaynak rezervlerini koruma vb. nedenlerle belirli malların ithali yâda ihracı da kısıtlanmış veya yasaklanmış olabilir (Seyidoğlu, 2013: 145).

1.1.10. Dış Politika Amaçları

Dış ticaret politikası, hükümetlerin uyguladığı dış politikaları ile yakından ilgilidir. Bu bağlamda dost ülkelere gümrük tarifelerinde indirim yapılabilir, bu sayede bu ülkelere ticari ödünler verilebilir. Diğer ülkeler bu ödünlerden yararlanamaz.

Hasım ülkelere karşı savunma sanayi araç ve gereçlerine satış ambargoları konulabilir. Başka bir deyişle ülke güvenliği açısından önem arz eden; ham madde, yarı mamul, mamul ve teknolojilerin düşman ülkelere satışı yasaklanabilir (Seyidoğlu, 2013: 145).

1.1.11. Otarşı

Otarşı; ekonomik bakımdan ülkenin kendi kendini idare edebilecek yetkinliğe sahip olması demektir.

Dolayısıyla böyle bir politika izleyen ülkelerdeki dış ticaret politikasının amacı; dış dünya ile ekonomik ilişkilerin asgari seviyeye indirilmesidir. Ancak ülkeler, ne kadar zengin ve/veya bol kaynaklara sahip olursa olsun uzun dönemde tam bir otarşik politika uygulamaları pek mümkün değildir. Geçmişte Sovyetler Birliği, batılı kapitalist ülkelere karşı otarşı politikası izlemişti (Seyidoğlu, 2013: 145).

Birliğin parçalanmasıyla otarşik politika da ortadan kalkmış oldu. Hatta birlikteki ülkelerden bazıları AB'ye tam üye olarak katılım gösterdiler. Yakın zamanda Küba'nın otarşik politikayı kısmen de olsa uygulama gayretini gördük. Küreselleşmeden dolayı Küba'nın da bu politikayı uygulayamadığını, hatta bu politikanın şu anda hiçbir ülke tarafından kullanılmadığını söyleyebilmemiz mümkündür.

1.2. Dış Ticaret Politikası'nın Araçları

Ekonomi politikalarında olduğu gibi, dış ticaret politikalarında da hükümetler çeşitli enstrümanlar kullanarak uluslararası ticaretin yönüne, bileşimine ve içeriğine müdahale etmektedir.

Dış ticaret politikasının en önemli aracı gümrük vergileridir. Ancak uluslararası ilişkilerin yol katetmesiyle ticareti düzenleyen yeni araçlar da geliştirilmektedir. Tarife dışı araçlar olarak adlandırılan miktar kısıtlamaları, tarife benzeri faktörler, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve ihracatın özendirilmesi gibi enstrümanlar ile dış ticarete yön verilmektedir (Öztürk, 2012: 73).

Dünya Ticaret Örgütü (WTO) gümrük tarifelerinin artırılmasına sıcak bakmamaktadır. Dolayısıyla ülkeler günümüzde tarifelerden çok tarife dışı araçlar ile dış ticaret faaliyetlerini gerçekleştirmektedir.

Dış ticaret politikası araçları şunlardır:

1.2.1. Gümrük Tarifeleri

Gümrük tarifeleri dış ticarete konu olan malların üzerine konan ve bu malların ülkeye girişi ya da çıkışı esnasında alınan vergilerdir (Kaymakçı, 2007: 52).

Tarifeler konusunda bağımsız hareket etmek ulusal egemenliğin göstergesidir. Bu bağlamda, ülkenin tek taraflı olarak belirlediği tarifelere otonom tarife, ülkeler arasında anlaşma yapmak suretiyle belirlenen tarifelere ise akdi ya da sözleşmeli tarife denmektedir (Öztürk, 2012: 73).

Özellikle gelişmiş ülkeler ve WTO gibi ticaretle ilgili kuruluşlar gümrük tarifelerini indirmek, hatta tamamen kaldırmak istemektedir. Böylece dünya ticaretinin serbestleştirilmesini arzu etmektedirler.

Gümrük vergilerinin uygulanmasında en yaygın iki amaç; hazineye gelir sağlamak ve yerli sanayiye koruma altına almaktır.

Gelir sağlama amacıyla talep edilecek vergiler, ağırlıklı olarak halkın yaygın biçimde kullandığı mallar üzerine konulmaktadır (Kaymakçı, 2007: 53). Ancak talebi esnek mallara uygulanan yüksek tarifeler, talebin daralmasına böylece vergi gelirlerinin düşmesine neden olabilir. Dolayısıyla vergi talep edilecek malın esnekliği iyi değerlendirilmeye alınarak maksimum vergi hâsılatı elde edilecek şekilde vergi talep edilmektedir.

Tablo 1. Seçilmiş Bazı Gelişmiş Ve Gelişme Yolunda Olan Ülkelerde (GYÜ) Sanayi Malları Üzerindeki Tarife Oranları (%), 2010

Gelişmiş Ülkeler	Tarife Oranı	GYÜ'ler	Tarife Oranı
Hong Kong	0,0	Türkiye	4,8
Norveç	0,5	Şili	6,0
İsviçre	1,9	Kore	6,6
Yeni Zelanda	2,2	Endonezya	6,6
İzlanda	2,3	Meksika	7,1
Japonya	2,5	Çin	8,7
Kanada	2,6	Rusya	8,9
Avustralya	3,0	Hindistan	10,1
ABD	3,3	Arjantin	12,9
AB	4,0	Brezilya	14,2

Kaynak: Seyidoğlu, Halil: "Uluslararası İktisat" İstanbul, Kurtiş Matbaası, 2013, s.160.

Tablo 1’de bazı ülkelerin 2010 yılındaki sanayi malları üzerinde uyguladıkları tarife oranları gösterilmiştir. Tablodan görüleceği üzere ülkeler arasında uygulanan tarifelerde önemli farklılıklar vardır. Türkiye gibi gelişme yönündeki ülkelerin uyguladıkları tarifeler, gelişmiş ülkelerinkinden fazladır. Bu durumun iki nedeni olabilir: birisi vergi hasılatının kamu hazinesine gelir olarak intikal etmesi diğeri de gelişmekte olan endüstri yada endüstrilerin dış rekabete karşı korunmasıdır.

Günümüzde gelişme yönündeki ülkelerin bir çoğunda tarife gelirlerinin toplam bütçe gelirleri içinde büyük bir yeri vardır.

Türkiye’ye ithal için getirilen ürünlerden alınan gümrük vergileri her zaman CIF bedel üzerinden alınmaktadır. CIF; uluslararası teslimat şekillerinden biri olup, fatura bedeli içerisinde mal bedeli, navlun ve uluslararası taşıma esnasındaki sigorta maliyetlerini içermektedir. Dolayısıyla, ithalat esasından eşya üzerine eklenecek gümrük vergileri mal bedeli üzerinden değil; mal bedeline, navlun ve sigorta maliyetleri üzerine eklenme yapılarak alınır (Yılmaz, 2011: 56).

İki çeşit gümrük vergi bulunmaktadır:

Spesifik gümrük vergisi; malın miktarı üzerinden alınan gümrük vergisidir. Örneğin; motorlu taşıt başına 1000 TL vergi uygulanması durumunda spesifik gümrük vergisi uygulanmaktadır. Bu durumda marka, model, değer, vb. gözetmeksizin bütün taşıtlardan aynı miktarda vergi alınmaktadır. Dolayısıyla bu yöntem adil değildir.

Advalorem gümrük vergisi; malın değeri üzerinden alınan gümrük vergisidir. Örneğin; %10 gibi bir gümrük vergisi uygulanmakta ise 50000 TL’lik bir araç için 5000TL, 20000TL’lik bir araç için ise 2000 TL vergi kesilmektedir. Bu tip vergi daha adil olduğundan uygulamada bu tip vergilere daha sık rastlanılmaktadır. Türkiye’de de gümrük vergisi advalorem usul ile kesilmektedir.

Advalorem vergiler, pahalı imalat sanayileri için daha uygun iken, spesifik vergiler standart mallar için daha uygundur. Advalorem vergiler, yüksek fiyatlı imalat sanayi ürünlerine, spesifik vergilere oranla daha etkili bir şekilde uygulanabilir. Çünkü, tek bir advalorem oran yurt içi sanayisine özellikle artan fiyatlar karşısında uygun bir koruma sağlayabilir. Fiyatların hızla artışta olduğu bir ekonomik ortamda, eğer spesifik vergi

tarifesi yürürlükte ise devletin vergi gelirlerinde bir artış olmaz. Çünkü, alınan vergiler miktara bağlı kaldığından fiyat hareketlerini izlemekte başarı sağlanamaz (Kaymakçı, 2007: 53-54).

Gümrük vergilerinin iç fiyatları arttırması yurt içi üreticileri dış piyasanın rekabetinden koruyarak üretim hacminin artmasına yol açar. Gümrük tarifelerinin bu koruyucu etkisi sanayi dalları için olumlu sonuçlar meydana getirir. Koruma ile ülke içi fiyatlar yükseleceğinden kısa dönemde karlı çıkılabilir. Uzun dönemde ise etken olmayan sanayi dalarında kullanılan kaynaklar daha verimli dallara kayabilir. Aşırı korunmanın söz konusu olması durumunda ise sanayi dalları bu korumadan zarar görebilir. Ekonomik etkinlikten uzak, üretken olmayan faaliyetlerin sürdürülmesine sebep olabilir. Bu da ülke ekonomisini olumsuz etkiler (Kaymakçı, 2007: 54).

1.2.2. Tarife Dışı Engeller

Tarife dışı engeller, tarifeden farklı olarak kesinlik taşımaz ve idarenin takdiri ile zamanla büyük değişiklikler gösterir. Dolayısıyla ihracat ve ithalat üzerinde risk ve belirsizlik yaratır (Kaymakçı, 2007: 55).

Dünya Ticaret Örgütü'nin temelini oluşturan GATT anlaşması çerçevesinde çok taraflı ticaret görüşmeleri sonucunda gümrük vergileri önemli ölçüde indirilmiştir. Dolayısıyla tarife dışı engeller, dış ticarete müdahalede önemli enstrümanlardan biri haline gelmiştir.

Gümrük tarifelerine gelen indirimler sonucu gümrük tarifeleri etkinliğini yitirirken, tarife dışı engeller gerek gelişmiş, gerekse gelişme yönündeki ülkeler bakımından önem kazanmaya başlamıştır (Kaymakçı, 2007: 55).

1.2.2.1. Miktar Kısıtlamaları

Miktar kısıtlamaları, dünyadaki tarife dışı araçların büyük bölümünü oluşturmaktadır. Tarifelerden farklı olarak hazineye gelir sağlamadan, doğrudan ithalatı sınırlandırmaya yönelik dış ticaret politikalarıdır (Yılmaz, 2011: 58).

Kota, tarifelerden farklı olarak, ithalat miktarı veya değeri üzerinde mutlak bir sınırlama getirir. Kota bir çeşit tarifedir. Aralarındaki tek fark, kotanın maliyetleri dikkate almaksızın otomatikman koruma sağlamasıdır (Kaymakçı, 2007: 57). Miktar kısıtlamalarının farklı uygulamaları vardır. Bunlar sırasıyla şunlardır:

1.2.2.1.1. İthalat Kotaları

İthalat kotaları, bir ülkede belli bir dönemde ithal edilecek malın miktar ya da parasal değeri bakımından uygulanan sınırlamalardır. Örneğin; altı ay içinde ithal edilecek beyaz eşya sayısı 2000 adet ya da değeri 1.000.000\$ olarak belirlemek.

İthalat kotaları ulusal sanayiye sağladığı koruma ve ödemeler dengesi açığını kapatma açısından tarifelere göre daha etkili olmaktadır (Öztürk, 2012: 77).

Genellikle gelişme yönündeki ülkeler tarafından kullanılmaktadır. Bu ülkeler özellikle ithalatı ikame edici sanayileşme politikalarının bir fonksiyonu olarak kotaları sık bir şekilde kullanmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 195).

Uygulamada kotalar kendi içlerinde farklılık arz edebilir: Örneğin, hükümet sadece ithal edilecek mal miktarını belirlerse yani 2013 yılında maksimum 40.000 adet ithalat sınırı koyar, ama bu malları ülke farkı gözetmeksizin uygularsa bu tip kotalara global kota denmektedir. Global kotanın uygulamadaki zorlukları ise gümrük kapılarının çok fazla olması sonucunda kota denetimlerini zorlaştırmakla birlikte, ithalatçının getirdiği ürünün sınır kapılarına geç gelmesi durumunda belli kotaların dolması sonucu ithalatçıların zor durumda kalmasına sebep olmaktadır (Yılmaz, 2011: 59).

Uygulamada bir diğer kota ise tahsilli kotadır. Bu kota sisteminde ithalatı yapılacak ürünlerin ithalat hakkının hükümetin belirlemiş olduğu ölçülere göre firmalara dağıtılmasıdır (Öztürk, 2012: 77). Örneğin; 2013 yılında belirlenen 50.000 adet bilgisayar kontenjanı için 50 firmanın başvurduğunu ve hükümetin her işletmeye eşit kota dağıttığını düşünürsek $50.000:50=1000$ adet yani her firmaya 2013 yılı için 1000 adet bilgisayar kotası verildiğini söyleyebiliriz (Yılmaz, 2011: 59).

Uygulamadaki bir diğer kota ise tarife kotasıdır. Bu kotalarda, ithal edilecek mallar için belirli miktara kadar normal gümrük tarifesi uygulanır. Belirlenen miktarın aşılması

halinde ise daha fazla gümrük vergisi tahsil edilmektedir. Örneğin, 500 adet otomobile kadar %10, daha fazlasına %20 vergi alınması (Yılmaz, 2011: 59).

Türkiye’de önceki yıllarda kota dağıtımından sorumlu kuruluş Dış Ticaret Müsteşarlığı’na bağlı İthalat Genel Müdürlüğü iken, şu anda Ekonomi Bakanlığı’na bağlı İthalat Genel Müdürlüğü’dür.

1.2.2.1.2. İthalat Yasakları

İthalat yasakları isminden de anlaşılacağı üzere, hükümetlerin almış olduğu karar gereği belirlenen ürünlerin ithalatının tümüyle ülkeye girişinin yasaklanmasıdır.

Döviz kıtlığı yaşayan ülkeler lüks tüketim malları başta olmak üzere birçok malın ülkeye girişini yasaklamaktadır.

Yeni gelişen sanayilerin korunması amacıyla da benzer yada aynı nitelikli malların ithalatı yasaklanabilmektedir.

İthalat yasakları ekonomi dışı, siyasi, ahlaki, sağlık, çevre koruma vb. nedenlerle de söz konusu olabilmektedir. Ülkenin anayasal felsefesine aykırı olması nedeniyle getirilen yasaklamalar politik, uyuşturucunun yasaklanması ise sağlık ve ahlaki ithalat yasaklarına örnek gösterilebilir (Öztürk, 2012: 78).

Türkiye’de ithalat yasakları ve kotalar yerli sanayiye koruma ve dış ödeme açıklarını kapatma amacıyla geçmişte yoğun olarak kullanılmıştır. 24 Ocak 1980 kararlarından sonra başlayan dış ticareti serbestleştirme hareketi kapsamında 1981 yılında kotalara son verildi, ithali yasak olan malların sayısı da giderek azalarak 1990 İthalat Rejimi ile tamamen kaldırıldı (Seyidoğlu, 2013: 201).

1.2.2.1.3. Döviz Kontrolü (Kambiyo Denetimi)

Kambiyo denetimi, dövizle ilgili işlemler üzerine hükümetin koymuş olduğu kısıtlamalara, diğer bir deyişle döviz piyasasına yapılan hükümet müdahalelerine denilmektedir.

Hükümetler döviz alım-satım işlemlerini yürütmek üzere genellikle merkez bankasını görevlendirirler. Dış âlemden döviz geliri elde edenler bu dövizleri belirli bir süre içerisinde, ilgili bankaya satmak zorundadır. Bu yolla biriken döviz gelirleri, çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında dağıtılırlar.

Merkez bankasından döviz satın alabilmek için ise önce kambiyo yetkililerinden bu ödeme türü ve miktarı konusunda izin almak gerekir. Döviz kontrolleri, genellikle kota sistemiyle birlikte uygulanır. Bu tür döviz kontrolleri, genellikle sabit döviz kuru sistemine dayanır ve kurlar hükümetler tarafından belirlenir. Bu sistemde resmi döviz kurundan ortada karşılanmamış bir döviz talebi vardır. Dolayısıyla döviz kontrol sistemlerinin doğal sonucu bir karaborsa ortaya çıkmaktadır (Argın, 2011: 15).

Resmi kurdan ortada karşılanmamış bir talep bulunduğu sürece bireyler, yasal engelleri aşırp ihtiyaçlarını serbest piyasada sağlama yoluna giderler. Karaborsa bu şekilde türemektedir. İhracatçılar yada döviz geliri elde edenler de kazandıkları dövizleri düşük resmi kurdan bozdurmak yerine bunları kambiyo denetiminden kaçırarak, yüksek fiyat elde edebildikleri serbest piyasalarda satarlar. Bu fonlar karaborsa döviz arzını oluşturur. Böylece yasal olmayan yollardan döviz arz ve talebinin karşılaştığı bir döviz karaborsası ortaya çıkar (Kaymakcı ve diğerleri, 2007: 66).

Döviz kontrolü, az gelişmiş ülkelerde yaygın bir kullanım alanı bulmuştur. Bunun önemli nedenlerinden biri, ithalatın kısılarak dış ödeme açıklarının giderilmesi, diğeri ise bu önlemlerle ithalat hacminin mutlak olarak kısıtlanabilmesi ve mevcut döviz rezervlerinin çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında belirli bir öncelik sırasına göre dağıtılabilesidir (Seyidoğlu, 2013: 203). Liberal bir dış ticaret rejiminin kıt döviz kaynaklarının israfına yol açabileceği bazı durumlar söz konusu olabilir. Örneğin, ülkede temel ihtiyaç maddelerinin yokluğu çekilirken, yüksek gelir grupları için lüks tüketim mallarının ithaline ağırlık verilmesi gibi. Oysa kambiyo denetimi, hükümete eldeki kıt döviz kaynaklarının dağıtımında, sermaye malları ve donatımı gibi kalkınmayla doğrudan ilişkili alanlara veya gıda maddeleri ve ilaç gibi temel tüketim mallarına öncelik verme olanağı sağlar (Kaymakcı ve diğerleri, 2007: 60).

Kambiyo denetimi, ülkeden sermaye ihracını doğrudan önleyen bir araçtır. Bir ülkeden sermaye çıkışı, o ülkenin ödemeler bilançosunu olumsuz biçimde etkiler. O bakımdan

gelişmiş ülkeler bile zaman zaman sermaye ihracını engellemek için kambiyo denetimine başvurmuşlardır. Nitekim Büyük Buhran esnasında sistemin ilk kez uygulanmaya başlanması böyle bir nedene dayanmıştır. IMF’de sermaye ihracının engellenmesi amacıyla kambiyo denetimine izin vermektedir (Seyidoğlu, 2013: 203).

1.2.2.2. Tarife Benzeri Engeller

Tarife benzeri engeller, tarifeler gibi ithalatı pahalılaştırıp yerli üretimin karlılığını arttıran yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlerdir (Öztürk, 2012: 78).

1.2.2.2.1. İthalat Teminatları

Tarife benzeri engellerin bir önemli örneği ithalat teminatlarıdır. İthalat teminatları, ithalat yapmak isteyenlerin yapacağı ithalatın bedelinin belirli bir oranı kadar merkez bankasına teminat olarak yatırılması esasına dayanmaktadır. Yatırılan bu fonlar ithalat gerçekleşinceye kadar teminat olarak tutulmakta ve ithalat gerçekleştikten sonra geri ödenmektedir.

İthalat gerçekleşinceye kadar fonların faiz geliri getirmeden merkez bankası kasasında atıl olarak tutulması ithalatçıyı gelir kaybına uğratar. Fonların merkez bankası tarafından bloke edilmesi, piyasadaki para hacmini sınırlandıracağı için ekonomide deflasyonist bir etki yaratacaktır. Bunun sonucunda genel talep hacmi ile birlikte ithal mallara yönelik talepte düşme olacak ve ithalat hacmi küçülecektir. Türkiye’de ithalata teminat geçmişte uygulanmış olup, günümüzde uygulanmamaktadır (Karluk, 2009: 384).

1.2.2.2.2. Fark Giderici Vergiler

İthalata rakip sanayileri korumak için başvuru yöntemlerinden birisidir. Bu durumda hükümetin korumak istediği sektörlerdeki üreticiler için belirlediği yüksek bir iç fiyat söz konusu olup, bu fiyat minimum ithal fiyatını oluşturmaktadır. Eğer serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatı üzerinden ithalata izin verilirse yurt içi ülkeler için

ön görülen yüksek fiyatları sürdürme olanağı kalmamaktadır. Bu nedenle hükümetler bu araçtan yararlanmaktadır (Oktay, 2005:134).

Fark giderici vergilerin en tipik örneği; AB'nin ortak tarım politikasında görülmektedir. AB kendi üreticilerini korumak amacıyla yüksek destekleme fiyatları belirlemekte ve sonra da dünya fiyatlarını da bu yüksek fiyatlara eşitlemek için bu uygulamaya başvurmaktadır (Öztürk, 2012: 79).

1.2.2.2.3. Anti Damping Vergisi

Damping, bir ülkedeki büyük ölçekli firmaların üretip ve/veya satışı sunduğu malları dış piyasada iç piyasadaki fiyattan daha ucuza satmasıdır. Anti damping vergisi ise damping sonucu haksız rekabetin ortadan kaldırılması amacıyla uygulanan bir önlemdir.

Damping çeşitli nedenlerle yapılabilmektedir. Bunlardan bir tanesi tam kapasite ile üretime devam ederken üretim fazlasını ihraç etmek suretiyle menşe ülkede iç piyasa fiyatlarını sabit tutmak olabilmektedir. Başka bir neden; ortalama maliyetin altında, marjinal maliyetin biraz üstünde bir fiyatla ihraç ederek kısa dönemli karları maksimize etmek olabilmektedir. Başka bir amaç, ki bu ekonomistlerin ve iş dünyasındakilerin kınandığı bir amaçtır: İthalatçı ülke rakiplerini bertaraf etmek ya da rakiplerine piyasanın kendi koşullarına göre paylaşımını kabul ettirmek şeklindeki hedefleri gerçekleştirmek olabilmektedir (Kaymakçı, 2007: 67).

Ekonomide ortaya çıkan talep düşüklüğü, zevk ve tercihlerin değişmesi vb. geçici nedenlere bağlı olarak iç piyasadaki satışların yavaşlaması sonucu stokların aşırı bir şekilde artması halinde üreticiler bu fazlalığı sadece değişken girdileri karşılayacak bir fiyattan dış piyasada satmak istemektedir. Bu tür uygulamaya arada bir yapılan damping denilmektedir (Öztürk, 2012: 79).

Bazı durumlarda ise büyük ve güçlü firmalar dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırabilmek için fiyatları, onların dayanamayacağı kadar düşük düzeye indirmekte, bunun sonucunda rakipler endüstriyi terk ettikten sonra da düşük fiyatlı satış dönemindeki kayıpların giderilmesi amaçlı monopol davranışı ile fiyatları aşırı şekilde

yükseltmektedir. Dampingin bu türüne yıkıcı dumping denilmektedir (Kaymakçı, 2007:69).

Firmaların malları sürekli olarak dış piyasalarda, iç piyasadan ucuza satmalarına ise sürekli dumping adı verilir.

Dampinge konu olan ithalat, piyasa ekonomisi uygulayan ve dış ticareti büyük ölçüde serbestleştiren ülkelerin ulusal sanayileri üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Piyasaya dumpingli mallar girdiğinde yurt içinde mal üreten yerli üreticiler bu durumdan zarar görmektedir. Bu zararı önlemek için hükümetler tarafından dumping uygulaması sonucu gerçekleştirilen fiyat indirimine denk bir anti dumping vergisi konulmaktadır (Oktay, 2005: 1349).

1.2.2.2.4. Çoklu Kur Sistemi

Çoklu kur sistemi hükümetin farklı mal ve hizmetlerden oluşan dış ticaret işlemleri için farklı döviz kurları belirlemesidir (Öztürk, 2012: 80).

Genellikle döviz kontrolü uygulayan ülkelerde bu araca rastlanılmaktadır (Yılmaz, 2011:60).

Uygulamada en sık rastlanılan şekli, sektör ve işlem bazında farklı resmi kurlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Yani, sanayi ürünleri, tarım ürünleri, ham madde, turizm vb. sektörlerle farklı kurlar uygulanmaktadır. Örneğin; hükümet elektronik ürünlerinin ithalatını sınırlandırmak istiyorsa bunun için döviz kurunu yüksek tutar yada tekstil ürünlerinin ihracatını sınırlandırmak istiyorsa bunun için döviz kurunu düşük tutarak ihracatını sınırlandırır.

Türkiye geçmişte yoğun kambiyo denetimi ile birlikte çoklu kur uygulamalarını birlikte uyguladı. Sanayi malları ihracı, geleneksel tarım ürünleri ihracı, hac ziyareti, yurt dışı seyahatleri ve yurt dışında çalışan işçi gelirleri için farklı kurlar belirledi (Seyidoğlu, 2013: 204).

1.2.2.2.5. Sübvansiyonlar

Sübvansiyonlar, devletin kişi veya kurumlara para, mal veya hizmet şeklinde sunduğu karşılıksız yardımlardır. Dolayısıyla hükümetler, firmaların dış ticarete rekabet şansını arttırmak amacıyla ihracatçılara sübvansiyonlarda bulunur.

Sübvansiyonlar, ülkenin ihracatlarının artmasına yol açar. Fakat WTO kurallarına aykırı yapılan sübvansiyonlar dış ticareti olumsuz etkiler. WTO, haksız rekabete yol açan dış ticaretteki sübvansiyonları yasaklamış olmasına rağmen günümüzde sübvansiyonlar dış ticarete en çok tartışılan konulardan biri haline gelmiştir. Ülkeler, WTO kurallarına aykırı bir sübvansiyonlu ürün ithalatı ile karşılaşırse sübvansiyonların etkisini gidermek amacı ile telafi edici vergi uygulamasına gidebilir (Karluk 2009: 385-386).

1.2.2.2.6. Yurtiçi Katkı Zorunluluğu

Yurtiçi katkı zorunluluğu uygulamasına göre malların ülkede üretilebilmiş sayılabilmeleri için yurtiçi katkı payının belli bir sınırın altına düşmemesi ya da yabancı girdi oranının bu sınırı geçmemesi gerekmektedir.

Gelişme yönündeki ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında görülen bu uygulama ile ülkeler, yabancı sermaye kuruluşlarının genellikle belli oranda yerli girdi kullanımlarını zorunlu tutarak yabancı sermayenin ulusal ekonomiye olan katkısını daha da arttırmak istemektedir (Öztürk, 2012: 81).

Malezya ve bazı ülkelerde otomobil üretiminde belli oranda yerli mal kullanım zorunluluğu vardır. Kanada'da radyo ve televizyonlarda yayınlanan programlar belli bir oranda Kanada yapımı olmalıdır. Benzer şekilde AB, Fransa'nın önerisiyle Amerikan kökenli eğlence programlarının belli oranlarda yerli stüdyolarda gerçekleştirme şartı koymuştur (Karluk, 2009: 387).

Bu uygulama ekonomik etkinliğe ters düşmektedir. Günümüzde üretimde globalleşme süreci yaşanmaktadır. Dış ticarete konu olan malların her bir parçası en ucuz ve en kaliteli olarak üretildiği ülkeden sağlanmakta, böylece üretim en düşük maliyetle verimli bir şekilde gerçekleşmektedir. Dolayısıyla bu uygulama kaynakların etkin kullanılması ile çelişmektedir.

1.2.2.3. Görünmez Engeller

Görünmez engeller, devletin halk sağlığı, çevre koruma, kamu güvenliği gibi nedenlerle çıkarmış olduğu teknik düzenlemeleri ve prosedürleri kapsamaktadır.

Günümüzde bu tür engellerin sayısında ciddi bir artış söz konusudur. Kimi zaman bu önlemler yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluşturmaktadır. Örneğin; Japon hükümetinin aldığı bir kararla ithal malı kayak takımlarının ülkeye girişi yasaklanmaktadır. Gerekçesi ise Japonya'da yağın karın Avrupa ve ABD'de yağın kardan farklı olduğudur. Ancak bu kararın altında yatan gerçek neden, Japon kayak üreticilerinin dış rekabetten korunmak amacıyla hükümet üzerindeki yoğun baskıdır. Yine ABD, şarbon mikrobi bulduğu gerekçesiyle Arjantin'den aldığı sığır eti üzerine yasaklama getirmiş, aynı yasağı koyun etine de uygulamıştır. Oysa Arjantin'de koyunlarda böyle bir hastalık söz konusu değildir (Öztürk, 2012: 81-82).

Uygulamada görünmez engellere örnek teşkil eden birçok düzenleme vardır. Milli standart düzenlemeleri, paketleme ve etiketleme kuralları, kalite ve sanayi standartları (ISO 9000 vb.), gümrük formaliteleri, ulaşım, finans vb. unsular görünmez engeli oluşturan sadece birkaç örnektir (Oktay, 2005: 139).

1.2.2.4. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

Gönüllü ihracat kısıtlamaları bir malın ihracatçısı ile ithalatçısının karşılıklı anlaşmaları sonucu ihracatçının malını belirli bir kota ile sınırlandırmasıdır.

Genellikle siyasi ve/veya ticari yaptırım gücü yüksek olan sanayileşmiş ülkelerin gelişme yönündeki ülkelere politika ya da baskıları sonucu ihracatlarını sınırlandırmaları söz konusudur.

ABD'nin Türkiye'ye yatırım yapmak için Türkiye'den ABD'ye tekstil satışını tamamen durdurmak istemesi ya da belirli miktar azaltmasını istemesi gönüllü ihracat kısıtlamalarına örnek teşkil etmektedir.

1.3. Tarihsel Açıdan Dış Ticaret Politikaları

Tarihsel açıdan baktığımız zaman ülkeler dış ticaretlerine çok önem vermişlerdir ve çeşitli politikalar ile düzenlemeye çalışmışlardır.

İktisat tarihi açısından dış ticaret politikası diye tanımlanabilecek ilk uygulama Merkantalizm'dir. Bu uygulama dünyada 16.ve 18. yüzyıllar arasında etkili olmuştur. Bu anlayışa göre devletlerin gücü sahip olduğu değerli madenlerle ölçülmektedir.

Dolayısıyla hazinenin elinde bol miktarda altın vb. değerli madenlerin olması gerekmektedir. Bu da ticaret ile mümkün olmaktadır.

Merkantalizm yoğun devlet müdahalesine dayanmaktadır. Bu uygulamada, bir önceki paragrafta bahsedilen hazine bol miktarda altın ve diğer değerli madenlerin olması için devletin iç ve dış ekonomik faaliyetler üzerinde ağırlığının artırılması gerektiği savunulmaktadır.

18. Yüzyılda sanayi devriminin ortaya çıkması ile kitlesel üretim meydana gelmiş, ticaret gelişmiştir. Merkantalizm yerini 19. Yüzyılda serbest dış ticarete bırakmıştır.

Serbest dış ticaret politikası, devletin, ülkenin iç ve dış ekonomik faaliyetler üzerinde etkisinin olmaması gerektiğini savunur. Başka bir deyişle hükümetin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğini savunan bir anlayıştır.

Bu politikaya göre, müdahalenin ortadan kalkmasıyla ülkeler uzmanlaşarak dünyadaki kaynakları etkin bir şekilde kullanacak, böylece ülkenin üretimi ve refahı artacaktır.

Serbest dış ticaret ile o dönemde en geçerli olan en çok kayırılan ülke uygulamasıdır. Bu uygulamaya göre, ticareti gerçekleştirecek iki ülke, en fazla kayırılmış ülke kuralını benimseyeceklerine dair taahhütte bulunmuşlarsa; taraflardan birisi, eğer üçüncü bir ülkeye sonradan imtiyaz verecek olursa, verilen imtiyazların aynısını anlaşmanın karşı tarafı olan ülkeye de peşinen sağlamasını kabul etmiş olur.

Bu uygulamayı örnek ile açıklayacak olursak; İtalya ile Japonya arasında bir ticaret anlaşması yapıldığını varsayalım. Bu anlaşmaya göre İtalya, Japon cep telefonlarına, Japonya ise İtalyan beyaz eşyalarına düşük tarife uygulamayı kabul etmektedir. Bu

durumda, Japonya ile en fazla kayırlmış ülke anlaşması bulunan tüm üçüncü ülkeler, örneğin Türkiye de Japonya'ya beyaz eşya ihraç ederken bu ülkenin İtalya'ya tanıdığı düşük tarifelerden yararlanmaktadır.

En fazla kayırlmış ülke kuralı, kayıtlı ve kayıtsız olmak üzere iki şekilde uygulanır. Kayıtlı şekildeki uygulamaya göre, ülkenin üçüncü ülkelere verdiği ödünlere karşılık olarak aynı yada eş değerde bir ödün sağlaması gerekir. Bu uygulama ülkeler arasında diplomatik anlaşmazlıklara yol açmıştır. O bakımdan zamanla kayıtlı uygulamayı terk edip, kayıtsız yöntemle geçmek rasyonel hale gelmiştir. Çünkü kayıtsız yöntemde böyle bir sorunla karşılaşma ihtimali yoktur. GATT ve şu an faaliyet gösteren Dünya Ticaret Örgütü'ne üye olan ülkeler, birbirlerine karşı kayıtsız en fazla kayırlmış ülke kuralını otomatik biçimde uygulayacaklarını taahhüt etmişlerdir (aku.edu.tr, erişim tarihi: 22/12/2013).

Birinci Dünya Savaşı'ndan evvel en gelişmiş ülke İngiltere idi. Bu ülke serbest ticaretinde savunucusuydu. Sanayileşmeye yeni başlayan, bir bakımdan yeni gelişen Almanya, Fransa, ABD gibi günümüz gelişmiş ülkeleri o dönemde koruyuculuktan yana idiler (Seyidoğlu, 2013: 147).

1929 Büyük Buhran sonrası ülkelerin tarifeleri yükseltmesi ile rekabetçi devalüasyonlar dönemine girilmiştir.

Bu dönemde serbest ticaretin savunuculuğunu yapan İngiltere bile 1932 yılında, Commonwealth Tercihli Tarife Sistemi'ni kurmuş ve bu bölgenin dışındaki ülkelerle yaptığı ticarete karşı tarifelerini önemli ölçülerde yükseltmiştir (Seyidoğlu, 2013: 147).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda ise uluslararası iş birliği düşüncesi, geçmişte uygulanan katı ve milliyetçi uygulamalara ağır basmış ve birçok örgüt kurulmuştur. Birleşmiş Milletler Teşkilatı (UN), uluslararası ekonomik ve ticari konularda işbirliğini sağlamak amacıyla Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (IBRD) gibi örgütler kurulmuştur.

1948 yılında dünya ticaretinin geliştirilmesi ve ekonomik iş birliği amacıyla Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) kurulmuştur. GATT'ın yürüttüğü birçok görüşmeler sonucunda İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde gümrük tarifeleri

önemli ölçüde azaltılmıştır. Ancak tarifeler azaltılırken görünmez engeller yaygınlaşmakta idi. Petrol krizinin de yaşandığı 1973'lerden sonra ise dünyada koruyuculuk akımları yeniden egemen olmaya başladı. Buna “yeni korumacılık” adı verilir. Bu dönemde korumacılık, gümrük tarifelerinden çok, daha önce de değindiğimiz gönüllü ihracat kotalarına ve öteki görünmez ticaret engellerine dayanıyordu (aku.edu.tr, erişim tarihi 22/12/2013).

Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi konusu ilk kez Uruguay Toplantılarında ele alınmıştır. 1994'te toplantılar sonuçlanmış, ancak çok sınırlı ilerleme kaydedilebilmiş ve bu yılda Dünya Ticaret Örgütü (WTO) kurulmuştur. GATT da WTO'ya katılmıştır.

WTO'nun kurulmasında GATT görüşmelerinin somut ve uygulayıcı ülke refahını arttırıcı etkilerinin ortaya çıkmasıyla bu görüşmelerin kurumsal bir yapıya kavuşturulması gereksiniminin doğmasının payı yüksektir (Argın, 2011: 24).

1990'lardan sonrası globalleşme sürecinin hızla yayıldığı bir dönem olmuştur. Bu dönemde sanayi malları üzerine konulan tarifeler önemli ölçüde azaltılmış, ancak tarım ve emek yoğun sanayi malları üzerindeki kısıtlamalar devam etmektedir (Seyidoğlu, 2013: 149).

1.4. Dış Ticarete Korumacılık

Serbest ticareti savunanlar uluslararası uzmanlaşmanın yararları üzerinde durmuşlardır. Buna göre fiyat mekanizmasının serbest işleyişi; optimum kaynak dağılımını sağlar, dünya üretimini maksimuma ulaştırır, bu da ülke refahını arttırmaktadır (Seyidoğlu, 2013: 149).

Korumacılık ise kaynakların etkin dağılımını bozar. Çünkü, rekabet fikrini baltalayarak, iş adamlarının üretimde ayrıcalıklı olmasından dolayı onların yenilik peşinde koşmalarını engeller, onları tembelliğe ve durgunluğa sürükler.

Korumacılık daima monopolü beslemektedir. Koruma duvarları altında bazı büyük firmalar, küçük işletmeleri endüstriden kovarak kendilerini kolayca tekelci duruma getirebilmektedir. Birkaç büyük firmanın araçlarında anlaşarak, kartel yapmaları da çok zor değildir (Seyidoğlu, 2013: 149).

1.5. İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Teşviki

1.5.1. İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası

İhracata yönelik dış ticaret politikası, ihracat için üretime ağırlık veren ve üretilmiş olan ürünlerin ihracatını kolaylaştırmak için teşvik önlemlerini içeren bir dış ticaret politikasıdır. H. Mynit, ihraç yönlü dış ticaret politikasını “az gelişmiş ülkelerin iç üretim için kullanabilecekleri kaynaklarının, ihtiyatlı bir politika ile etkili bir şekilde ihracat üretimine yönlendirilmesi” olarak tanımlamaktadır. G. Meier ise ihraç yönlü politikadan, “ilkel ürün ihracatındaki aşırı gelişmiş veya iç üretim ile karşılaştırıldığında nispi olarak ihracat sektöründeki üretim anlayışı”nı anlamaktadır. Şüphesiz ihracatı teşvik politikasında, ihracat için üretim anlayışının sağlanması kadar bu ürünlerin dış piyasalarda satış gücüne ulaşabilmesi için gerekli olan teşvik ve destekler de önemli bir konu olmaktadır (Karluk, 2009: 391).

Az gelişmiş ülkelerden gerçekleştirilen ihracat, özellikle değerlenmiş döviz kuru, ithal girdiler üzerindeki tarifeler ve yurtiçi üretim maliyetlerinin dışarıya karşı çok yüksek olmasından dolayı başlangıçta büyük bir dezavantaj ile karşı karşıyadır. Bütün bunlar, az gelişmiş ülkelerde sanayileşmenin başlangıç döneminde ihracatın teşvikinden çok ithal ikamesi politikasına ağırlık verilmesine neden olmuştur. Buna rağmen İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra G. Kore, Hong Kong, Tayvan, Singapur gibi gelişmekte olan Asya ülkeleri ithal politikası yanında ihracatı geliştirme ve teşvik politikalarına da gereken ağırlığı vermiş ve bunun faydalarını görmüşlerdir. Yeni sanayileşen ekonomilerde ihracatın öne çıktığı ekonomik büyümenin insanlara getirdiği faydalar konjonktürel değildir. Bu gelişme Endonezya gibi hala yoksul olan bir ülkede ortalama bir insanın ne kadar gıda aldığı ile ölçülebilir. 1968 ile 1990 yılları arasında günde kişi başına alınan kalori 2000’den 2700’e yükselmiş, ortalama yaşam süresi de 46’dan 63’e çıkmıştır (Çolak, 2007: 7).

Az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik kalkınma çabalarının amacı; tarıma dayalı ekonomik yapıdan, sanayileşmiş ekonomik yapıya ulaşmaktır. Başka bir deyişle; az gelişmiş ülkeler kalkınmak için; gıda, tarım, hammadde vb. ihracatından, yoğun sermaye ve teknoloji gerektiren sanayi malları ihracatına geçmeyi hedeflemektedir.

Dolayısıyla ülkelerin bu hedeflerine ulaşabilmeleri için, ihrac edecekleri ürünün üretimlerinde gerekli olan girdileri satın alabilmeleri için döviz ihtiyacı duydukları söylenebilir. Bu döviz ihtiyacını giderebilmek için çeşitli ekonomik politikalar uygulanabilir. İhracat ve turizm gelirleri döviz kıtlığına karşı çözüm olabilmekte ve ayrıca üretim için gerekli olan girdilerin ülke içinde üretim durumu söz konusu olduğunda da döviz ihtiyacı asgari düzeye iner. İthal ikameciliği esas alan büyümenin amacı yerli sermayenin oluşumunu sağlamaktır. Az gelişmiş ülkelerin ithal ikameci sanayileşme stratejisini benimsemesi İkinci Dünya Savaşı ve kriz döneminin sanayi ve ticaret arasındaki ilişkiyi kısa bir süre koparması ve bu kopukluğu az gelişmiş ülkelerin daha şiddetli hissetmeleri nedeniyle oluşmuştur. Söz konusu politika ile ithalatı kısarak döviz tasarrufu sağlamak, ihracatı arttırarak döviz kazanmaktan daha kolay olmuştur ve sanayi malları üretmek az gelişmiş ülkelere özgüven getirmiştir (Çolak, 2007: 8).

İthal ikamesine dayalı sanayileşmenin ortaya çıkardığı sorunlar ülkeleri diğer stratejiye yani ihracata dayalı sanayileşme stratejisine yöneltmiştir. Çünkü ithal ikamesinin kolay aşaması geçildikten sonra da ithalatın yerli üretimle ikamesinin sürdürülmesi iç pazar yetersizliği, ölçek ekonomisi kayıpları ve sermaye yoğun ürünlere yönelimi nedeniyle üretim maliyetleri artmaktadır (Ayanoglu, 1994: 7).

İhracata yönelik sanayileşme, koruyuculuk yerine dış rekabeti temel aldığı için üretici davranışlarında ve üretim tekniklerinde önemli değişimleri gerektirir. Dış rekabet, monopollerini kırar, iş adamlarını sürekli olarak kaliteyi iyileştirecek ve fiyatları düşürecek yeni yöntemler araştırmaya yönlendirir. Bu da ekonomiye dinamizm kazandırır. Rekabetle teknolojik gelişme arasında daima yakın bir ilişki vardır. İthal ikameci politikaları iç piyasayı dış rekabete karşı sıkı bir biçimde koruyarak teknolojik gelişme için en önemli dürtüyü ortadan kaldırır (Çolak, 2007: 9).

İhracata yönelik sanayileşmede ilk amaç, dünya pazarları için üretim ve ihracatın arttırılması, ikinci amaç ise sanayi ürünlerinin genel ihracat içindeki payının yükseltilmesidir. İhracat artışı ile birlikte ihracat edilen ürünler içerisinde sanayi mallarının payı arttırılmak istenir. İhracat artışı ile endüstriyel gelişim arasında iki yönlü ilişki vardır. İhracat artışı, oluşturduğu talep nedeniyle imalat sanayisinin büyümesini sağlayarak sanayileşmeyi hızlandırırken, gelişen imalat sanayi ihracatın daha hızlı artabilmesi için potansiyel sağlar (Çolak, 2007: 9).

1.5.2. İhracatı Teşvik Tedbirleri

1960'lardan sonra etkisi iyice hissedilen, işsizlik, dış rekabet ve teknolojik yarış, ihracatı teşvik önlemlerinin uygulanmasına yol açmıştır (Karluk, 2009: 398).

Gelişme yolunda olan her ülke döviz dar boğazını genişletmek için ekonomi politikalarına yön vermek ister. Bu arzusunun yerine getirilmesi için bazı önlemler almak zorundadır. Alınacak bu önlemler ihracatı arttırıcı nitelikte ise bu önlemlere ihracatı teşvik tedbirleri adı verilebilir. İhracatı teşvik önlemleri, maliyetleri düşürerek ihracatı karlı kılan tüm önlemleri kapsamaktadır (Karluk, 2009: 398).

Daha ayrıntılı bir tanımla İhracatı 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 arttırarak ihracatı karlı kılan bütün tedbirlerdir (Kemer, 2003: 34).

Bir diğer tanıma göre İhracatı Teşvik Tedbirleri ise kısa dönemde ihracatın ve böylelikle döviz gelirlerinin arttırılmasını, uzun dönemde ise ülke kaynaklarının ihracat endüstrilerine kaymasını sağlamak amacıyla alınan önlemler bütünüdür (Tomanbay, 2003: 34).

Hükümetleri ihracatı teşvik politikasına iten çok çeşitli nedenler vardır. Bunların başlıcaları; mevcut sanayilerin güçlü sanayi ülkeleri ile rekabet edebilmesi, işsizlik, gelişmemiş teknoloji, sermaye ve döviz girişinin yetersiz olması vb. durumlardır (Cevahir, 2007: 6-7).

Bu bağlamda gelişmiş ülkeler için, dış piyasada pazar paylarını arttırma, sürdürülebilir rekabet üstünlüğü, gelişme yönündeki ülkeler için ise gelişmiş ülke standartlarına ulaşmak için hükümetler teşvik politikalarına başvurmaktadır (Cevahir, 2007: 8).

Teşvik sistemi dışa açık ekonomik yapıda faaliyet gösteren girişimci ya da işletmelerin davranışlarını etkilemeye yöneliktir (Çelik, 1999: 3).

Korumacılık araçları da bir anlamda ihracat teşviki gibi düşünülebilir. Esas olarak, cari fiyatları koruyucu nitelikteki araçlar ve maliyet düşürücü nitelikli araçlar olmak üzere

iki gruptur. Bu iki temel grubun dışında para, maliye ve kambiyo politikaları ile de dolaylı yoldan destek sağlayabilmektedir. Cari fiyatları koruyucu nitelikteki araçlar; gümrük vergileri ve ithalat miktar kısıtlamaları yani kotalar, maliyet düşürücü nitelikteki araçlar arasında; sübvansiyonlar, vergi iadesi, düşük faizli orta ve uzun vadeli krediler, gümrük muafiyeti ve indirimi yer almaktadır (Çolak, 2007: 11).

Teşviklerin etkinliği, seçilen strateji ve politikalar doğrultusunda teşvik araç ve uygulamalarından beklenen sonuçların alınıp alınmadığı ile ölçülebilmektedir (Çelik, 1999: 3). Uygulamada karşılaşılan başlıca ihracat teşvik önlemleri şunlardır:

1.5.2.1. Prim Sistemi Yoluyla Sağlanan Teşvikler

Bu sistemin esası ihracatçılara genel anlamda hükümet tarafından yapılan nakdi ödemelere dayanmaktadır. Dolayısıyla, sistem bu haliyle bir nevi kısmi devalüasyon niteliği taşımaktadır.

Bu sistem, ithalatın kotalar ve tarifeler ile baskı altında tutulduğu ülkelerde uygulanmaktadır (Sandalcı, 2010: 13).

Bu sistemde, ihracat yapan firmalara yaptıkları ihracat esas alınarak prim ödenmektedir. Karşılıksız transfer niteliği taşıyan bu prim ödemeleri ihracatçı firmanın daha fazla ihracat yapmasını teşvik edici bir unsurdur (sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr erişim tarihi: 22/12/2013).

Prim ödemeleri ihracatçıya olabileceği gibi üreticiye de olabilir. Ancak, ihracatçıya yapılan ödemeler ihracatı doğrudan etkilerken, üreticiye yapılan ödemeler ihracatı dolaylı olarak etkiler. Üreticiye yapılan ödemeler sonucu üretim artar ve dolayısıyla ihraç edilecek malın fiyatı ucuzlar ve ihracatta rekabet şansı doğar (Tomanbay, 2003: 34).

Prim sistemi yoluyla sağlanan teşvikler şunlardır:

1.5.2.1.1. İhracatçıya Döviz Tutma Yetkisi Verilmesi

Özellikle GYÜ'lerde uygulanan bu sistemde ihracatçıya, yapmış olduğu ihracattan elde ettiği döviz gelirini hükümetin belirlediği belli bir süre içinde bir banka ya da finans kuruluşuna yatırdığı takdirde, bu bedeli yerli paraya çevirtme zorunluluğu olmadan döviz olarak istediği biçimde tasarruf etme yetkisi verilmektedir (Cevahir, 2007: 13).

Dolayısıyla bu sistem sayesinde ihracatçı, gereksinim duyduğu üretim girdilerini zaman kaybetmeden ithal edebilecektir. Ayrıca, ihracatçı elde ettiği döviz gelirini, yerli paraya çevirmek zorunda olmayacağından kur marjından ve çeşitli masraflardan ortaya çıkabilecek maliyetlerle karşılaşmayacaktır.

1.5.2.1.2. İhracatçıya Döviz Tahsisi Yapılması

İhracatçının ihraç edeceği malların üretiminde kullanılan yabancı girdilerin ithali için çoğu ülkelerde ihracatçıya transfer önceliğine sahip döviz tahsisi yapılır. Kambiyo Kontrolü uygulanan ve döviz kıtlığının yaygın olduğu ülkelerde ihracatçıya sağlanan bu kolaylığın ihracatın teşviki yönünden büyük bir önemi vardır (Seyidoğlu, 1986: 4).

İhracatçıya döviz tahsisinin yapılması ile ihracatçılar ülkeye getirdikleri dövizlerin bir kısmı ile ihraç mallarının üretimi için gerekli olan girdileri daha ucuza ve transfer önceliğine sahip olarak ithal etme olanağı sağlarlar (Tomanbay, 2003: 35).

1.5.2.1.3. Çoklu Kur Uygulaması

Bu uygulamada devlet, ülke için gerekli olan girdilerin ithalatını kolaylaştırmak için girdilerin döviz kurunu düşük tutarken, lüks malların ithalatını önlemek ve ihracat potansiyelini artırmak amacıyla bazı malların döviz kurunu yüksek tutar.

Bu sistem lüks malların talebini daraltma, gelişmekte olan sanayileri koruma, sermaye çıkışını önleme ve sermaye girişini arttırma amacıyla uygulanmaktadır.

1.5.2.1.4. İhracat Bonoları ve Sertifikaları

Bu sistemde ihracatçıya, yapmış olduğu ihracat ile ülkeye kazandırdığı dövizler ihracat sertifikaları veya bonolar adı verilen belgelerle kayıt altına alındıktan sonra bu belgeleri başka firmalara satma hakkı tanır. İhracatçıların ürünlerinin potansiyeli ne kadar yüksekse bu belgeler de o kadar çok prim yapar. Böylelikle ihracatı teşvik edilen sektörler bu bonoların bedeli kadar teşvik edilmiş olur (Cevahir, 2007: 14).

Bu sertifikalar yada bonolar, ihracatçının kazandığı dövizleri belgelemesi anlamına da gelmektedir. İhracatçı kazandığı bu bonoları serbest piyasada resmi kurun üzerinde bir fiyattan satabilir. Böylece ihracatçı, döviz kazançları sonucu elde edeceği ulusal para miktarını arttırmış olur. (Tomanbay, 2003: 36).

1.5.2.2. İhracatta Finansal Teşvikler

Finansal teşviklerin amacı, ihraç edilecek malın girdilerinin ucuz ve kolay temin edilmesini sağlamaktır.

Finansal teşvikler sayesinde, ihracatçılar üretim için gerekli olan girdileri ucuza temin ederek, ihracatlarını zaman kaybetmeden yapabilirler.

Finansal teşvikler şu şekildedir:

1.5.2.2.1. İhracatta Vergi Muafiyet ve İstisnaları

Birçok ülkede çoğunlukla üretim veya iç satışlardan dolayı vergiler alınmaktadır. Bu dolaylı vergiler, yerli ihracatçıları bu vergileri daha düşük oranda tahsil eden yada hiç uygulamayan ülkelerin ihracatçıları karşısında güç bir durumda bırakır. Dolayısıyla ihracata konu olan mala ilişkin bu tip vergiler genellikle muaf tutulmuştur. Malın daha önceki üretim aşamasındaki vergiler de ihracatın gerçekleştirilmesi sırasında ihracatçıya geri ödenir (Seyidoğlu, 1986: 8).

1.5.2.2.2. İhracat Kredileri

Bu sistemde amaç, ihracatçıya ucuz kredi sağlanarak, onu ihracata yöneltmektedir. Çünkü ucuz kredi, ihracatçı için çok önemli bir fırsattır. Bu krediler genellikle üretim ve satışın finansmanında kullanılmaktadır.

Kredilerin miktarı, faizi ve vadesi ihraç konusu mala ve satış yapılan ülkeye göre farklılıklar gösterir (Tomanbay, 2003: 145).

İhracat kredileri, diğer kredi risklerine göre daha fazla risklidir. Çünkü, ihracat sistematik ve sistematik olmayan riskleri çok fazla bilinmeyen ülkelere yönelik bir işlemdir. İhraç edilecek ülkenin ekonomi politikaları, ihraç yapılacak firmanın ticari sicilinin kısacası güvenilirliğinin detaylı incelenmesi gerekmektedir. Bu da ihracatçının maliyetini arttıracaktır. Gelişmekte olan ülkelerdeki ihracatçıların bu maliyeti karşılama olasılığı çok zayıftır (Tomanbay, 2003: 145).

Kastedilen maliyet parasal olmakla beraber, zaman maliyeti de söz konusudur. İhraç edilecek ülkelerin - şirketlerin detaylı araştırılması, parasal maliyetin artmasının yanı sıra, ihracatçının zamanını alacaktır.

1.5.2.2.3. İhracat Kredi Sigortası

İhracat kredi sigortası, ihraç edilecek malın üretim veya piyasadan temini aşamasından, ihracat bedelinin tahsiline kadar geçen süre içerisinde karşılaşılabilecek riskleri belirli kurallar dahilinde teminat altına alan bir sigorta sistemidir. Başka bir deyişle, ihracatçının mal veya hizmet ihraç ettiği alıcı firmaların ödeme güçlüğü içine düşmesi veya ticari riskler ile doğal afet, siyasi vb. riskleri kapsayan durumlarda ihracat bedelini tahsil edememesi riskine karşı teminat sağlayan bir sigorta türüdür (Sandalcı, 2010: 14-15).

1.5.2.3. Diğer Teşvikler

1.5.2.3.1. Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı

Ar-Ge yardımı; sanayi kuruluşları ve yazılım faaliyeti ile uğraşan kuruluşların araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yönetimi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik faaliyetlerine ilişkin giderlerinin karşılanmasıdır.

Bu teşvik kapsamında işletmelerin Ar-Ge çerçevesindeki projelerine hibe ya da düşük faizli finansman desteği sağlanmaktadır.

1.5.2.3.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı

Bu destek, ülke içinde gerçekleşen üretimin kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi altında yapılabilmesi amacıyla işletmelerin yapacakları belgelendirme harcamaları ve uluslararası pazarlara giriş için diğer kalite sertifikasyon maliyetlerinin belli oranlar dâhilinde devlet tarafından karşılanması şeklinde uygulanmaktadır.

1.5.2.3.3. Eğitim Yardımı

İhracat faaliyeti yapan işletmelerin mevcut olan işgücü kalifiye düzeyinin artırılmasını teşvik etmek amacıyla devletler, firmalara personel eğitimiyle ilgili olarak yapılacak harcamaların belli miktarını hibe yoluyla destek sağlamaktadır.

1.5.2.3.4. İstihdam Yardımı

İstihdam yardımı, ihracat faaliyeti yapan işletmelere istihdam edilecek, konusunda tecrübeli ve eğitilmiş yönetici ve eleman istihdamının sağlanması amacıyla söz konusu personellerin yıllık ücretinin bir kısmının devlet tarafından karşılanmasıdır.

1.5.2.3.5. Pazar Araştırması Yardımı

Pazar araştırması, bir işletmenin ürünlerine yeni pazarlar araştırması, bu pazarlardaki rekabet ve satış şansını değerlendirmesi veya halen ihracat yapmakta olduğu pazarlarda

ürünlerinin durumunu değerlendirmek amacıyla yapacağı masa başı ve alan çalışmalarından oluşmaktadır (Çolak, 2007: 19).

1.5.2.3.6. Yurtdışı Ofis/Mağaza Açma ve Marka Tanıtım Yardımı

Bu teşvik sisteminde firmaların pazar paylarını arttırmaları ve ürünlerinin uzun süreli tanıtımlarını yapmalarını sağlamak amacıyla; yurt dışında ofis, mağaza, depo, temsilcilik gibi adlar altında açacağı birimlere yapacağı harcamalar desteklenmektedir.

1.6. İhracat Teşvikleri ve Ödemeler Dengesi İlişkisi

Ödemeler bilançosu; bir ülkenin, bir dönem içerisinde (genellikle 1 yıl) diğer ülkelerle yapmış olduğu ekonomik işlemlerin tamamının muhasebe teknikleri çerçevesinde gösterildiği mali tablolarıdır.

Ülkeler için ödemeler bilançosundaki kalemlerin değerleri çok önem arz etmektedir. Çünkü; bir ülkeye açılacak kredide bilançonun denkliği ya da fazla vermesi göz önüne alınır. Dolayısıyla ödemeler açığı veren ülkeler açıklarını kapatmak için döviz kazandırıcı hizmetleri teşvik etmeye çalışır.

Ülkeler için önem arz eden bir diğer nokta ise; ödemeler dengesi açığı veren ülkeler orta yada uzun vadede döviz stoklarının tükenmesi riski ile karşı karşıyadır. Dolayısıyla bu ülkeler açıklarını gideremezse kronik olarak dışa bağımlı bir ekonomik yapı ile karşılaşabilirler.

Az gelişmiş ülke ekonomilerinin gelişme sürecindeki sektörel dengesizlikler, ihracatta düşük artış, ihracat gelirlerinde istikrarsızlık, ticaret hadlerinin uzun dönemde aleyhte seyretmesi, kronik döviz ihtiyacı vb. nedenler dış ödemelerde ortaya çıkan dengesizliğin önde gelen nedenleridir (Cevahir, 2007: 18).

Dış ödemeler dengesizliğinin giderilmesinde ihracat faaliyetinin önemli bir rolü vardır. Çünkü ihracat ödemeler bilançosunun en önemli kalemlerinden birisidir ve bu nedenle ihracat gelirleri ödemeler dengesi açıklarının giderilmesinde en önemli kaynaklardandır. İhracat gelirlerinin artmasında ise ihracat teşviklerinin çok önemli etkisi vardır. Bu

açından bakıldığında ihracat teşvikleri ile ödemeler dengesi arasında sıkı bir ilişkinin var olduğunu kolaylıkla söyleyebiliriz. Hükümetler tarafından ihracata yönelik yapılacak teşvikler ihracatı olumlu yönde etkileyecektir. Dolayısıyla bu durumdan ödemeler dengesi de olumlu yönde etkilenecektir.

1.7. Uluslararası Ticaretin Liberalleşmesi Süreci

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki dönemde iletişim ve ulaşımdaki teknolojik gelişmeler ve çok uluslu firmaların yatırımlarının yanı sıra tarife indirimlerinin etkisi ile dünya ticaretinin önündeki engeller büyük ölçüde kalkmıştır (Oğuz, 2004: 25).

1929 yılında dünya ekonomisi Büyük Ekonomik Buhan ile karşılaşmıştır. Bu yıllarda rekabetçi devalüasyonlar ve yüksek gümrük vergileri uygulanmıştır.

1944'te ABD'nin küçük bir kasabası olan Bretton Woods'ta yeni bir dünya ekonomik düzeni kurmak ve uluslararası para sisteminin işleyişini sağlamak amacıyla uluslararası bir konferans toplanmıştır. Bu konferans sonucunda yeni bir uluslararası ekonomik düzene geçilmiş ve böylece 1930 – 1944 yılları arasındaki içe kapanık milliyetçi iktisadın ve korumacılığın hakim olduğu Buhan yıllarından sonra dünyada Keynes'in genel teorisini temel alan sabit kur sistemi uygulanmaya başlanmıştır. Bretton Woods Konferansı neticesinde az gelişmiş ülkelerin kalkınması için 1947 yılında Dünya Bankası (WB), uluslararası para piyasasının işleyişini sağlamak için Uluslararası Para Fonu (IMF), 24 Ekim 1945 tarihinde Birleşmiş Milletler (BM), 1 Ocak 1948 tarihinde Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) kurulmuştur (Oğuz, 2004: 26).

GATT; ilerleyen konularda detaylıca incelenmekle birlikte uluslararası ticaretin düzenlenmesi, dünya ticaretine yön verilmesi ve dış ekonomiye zarar veren ülkeleri baskı altına almak için imzalanan bir anlaşmadır.

GATT anlaşmasına göre üye ülkeler bir araya gelerek çok taraflı ticaret anlaşmaları gerçekleştirmişlerdir. GATT'ın çok taraflı ticaret anlaşmalarını gerçekleştirebilmek için yaptığı toplantılara "round" adı verilmiştir.

İlk yıllarda, GATT müzakere turları tarife indirimleri üzerinde yoğunlaşmıştır. Daha sonra, 1960'ların ortalarında yapılan "Kenedy Round" neticesinde, 1967 yılında, bir

GATT Anti-Damping uygulamalarına ilişkin anlaşma sonuçlandırılmıştır. 1970'lerde gerçekleştirilen "Tokyo Round" ise, tarifeler dışındaki ticari engellerin müzakere edildiği ve mevcut sistemin geliştirilmesine yönelik konuların ele alındığı ilk kayda değer girişim olmuştur. 1986-1944 yılları arasındaki "Uruguay Turu", o zamana dek gerçekleştirilen en kapsamlı müzakere turu olmuş, Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması ile birçok yeni anlaşmanın imzalanmasını sağlamıştır (www.ekonomi.gov.tr- Erişim tarihi: 18.11.2013).

Dünya Ticaret Örgütü'nde (WTO) ticaretin daha fazla serbestleştirilmesi için üye ülkeler arasında sürekli müzakereler yapılması amaçlanmıştır. WTO, her üye ülkenin ticaret politikalarını periyodik olarak incelemektedir. Ayrıca örgüt, üye ülkeler arasındaki ticari anlaşmazlıkların hukuki normlara göre çözülmesinden de sorumludur (Karluk, 2009: 435).

Örgütün kurulmasıyla oluşturulan geliştirilmiş ve güçlendirilmiş kurallara dayalı sistem, ihracatçı kuruluşların mal ve hizmetler için yabancı pazarlara liberal ve güvenli şekilde nüfuz etmelerini sağlamayı amaçlamaktadır (Karluk, 2009: 435).

1.8. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)

İkinci Dünya Savaşı sonrası ülkeler, savaş yıllarında çeşitli korumacı politikalar nedeniyle daralmış bulunan dünya ticaretini arttırmak için çeşitli önlemler almaya çalıştılar. Yukarıda da belirttiğimiz gibi ABD'de toplanan Bretton Woods Konferansı dünya ticaretini engellerden kurtarmak için uluslararası finansal kurumların yanı sıra serbest ticaret için anlaşmaya varmaya çalışmıştı. Yapılan çalışmalar sonrası dünya ticaretine yön vermek ve dış ekonomiye zarar veren ülkeleri baskı altına alabilmek için 1948'de GATT imzalanmıştır (Yiğit, 1996: 53).

GATT uluslararası ticaretin düzenlenmesi ve dünya ticaretine yön verilmesi amacıyla imzalanan ilk anlaşmadır. GATT'ın kurulması itibariyle dış ticarete on beş katlık artışa ulaşılmıştır. Bunun nedeni GATT'ın rekabeti bozucu, ticareti kısıtlayıcı engelleri kaldırmasıdır.

Bir ülkenin GATT'a üye olabilmesi için GATT'a üye olan ülkelerin en az üçte iki oyunu alması gerekir.

GATT'ın amaçları genel ve özel olarak iki farklı ayırmda belirtilmiştir. Bu kapsamda, genel amaçları; üye ülkelerin hayat seviyelerini yükseltmek, reel gelir ve efektif talepte istikrarlı bir büyüme ile dünya kaynaklarında tam kullanımı sağlamak, üretim ve uluslararası ticaretin geliştirilmesine yardımcı olmaktır (Karluk, 2009: 437).

Genel amaçlara ulaşabilmek için; tarifeler ile ticarete konan engelleri zamanla azaltmak, mal fiyatlarında istikrarın sağlanması ve gelişmiş ülke pazarlarına gelişmekte olan ülkelerin sanayi ürünlerinin daha kolay girmesinin sağlanması ise GATT'ın özel amaçlarıdır.

GATT'ın dünya ticaretini serbestleştirme konusunda tarifeleri indirme görüşmeleri olumlu sonuçlanmış; fakat daha sonra, ortaya konan tarife dışı kısıtlamalar dünya ticaretine daraltıcı etki yaratmıştır (Karluk, 2009: 438).

GATT'ın yapısı ve yönetimine bakacak olursak;

Genel Kurul; kuruluşun en üst ve en yetkili organıdır. Kurul genellikle her yıl eylül, ekim gibi sonbahar aylarında toplanır. Kararlar basit oy çoğunluğu ile alınmaktadır. Her üye ülkenin bir oy kullanma hakkı vardır.

Temsilciler Konseyi; yılda ortalama dokuz kez toplanan temsilciler konseyi, genel kurul adına rutin işleri yürütmektedir. Bir nevi yürütme kuruludur.

Ayrıca, GATT'ın Danışma Grubu, Tekstil Komitesi, Koruma Komitesi, Konsey Komitesi, İthal Lisans Komitesi vb. birçok çalışma grubu vardır.

Ekonomi Bakanlığı verilerince GATT 4 temel ilkeyi benimsemiştir: (www.ekonomi.gov.tr Erişim tarihi: 18.11.2013).

1- En Çok Kayrılan Ülke Kuralı: Söz konusu ilke, üye ülkelerin ticari partnerleri arasında ayırım yapmamasını zorunlu kılmaktadır. Başka bir deyişle, bir üye ülke herhangi bir ülkeye tanıdığı ticari ayrımcılığı koşulsuz olarak tüm üye ülkelere uygulamak zorundadır. Bu kuralın çeşitli istisnaları bulunmaktadır. Bunlar, GATT

24. Madde’de düzenlenen gümrük birlikleri, serbest ticaret anlaşmaları gibi bölgesel ticaret anlaşmaları ve genel preferanslar sistemi gibi GYÜ lehine düşük gümrük vergisi alınması veya gümrük vergisinin alınmaması gibi ayrımcı nitelikteki uygulamalar ile anlaşmanın ön gördüğü anti-damping ve telafi edici vergiler gibi bazı diğer uygulamalardır.

- 2- Ulusal Muamele Kuralı: İç pazara ilişkin düzenleme ve uygulamalar yönünden ithal ve yerli mallar arasında ayırım yapılmaması “ulusal muamele” ilkesi olarak bilinmektedir. Ulusal muamele ilkesi yalnız bir mal, hizmet ve fikri mülkiyet pazara girdikten sonra uygulanır. Bundan dolayı, yerli üretimden gümrük vergisine eş bir vergi alınmamış olmasına rağmen, ithal mal üzerinden gümrük vergisi alınması ulusal muamele ilkesine aykırılık teşkil etmemektedir.
- 3- Tarifeler Yoluyla Koruma: Ticarete şeffaflığın sağlanmasının en etkin yolu korumanın tarifeler yoluyla yapılmasıdır. GATT, tarife dışı engellerin bazı istisnalar dışında tümüyle yasaklanmasını, tarifelerin de giderek azaltılmasını öngörmektedir. Tarım ürünleri ticaretinde uygulanan ithalat kısıtlamaları ve bazı diğer tarife dışı uygulamalar büyük ölçüde tarifelere dönüştürülmüş, ayrıca ülkeler bazında bazı istisnalar olmakla birlikte %100 oranında konsolidasyon amaçlanmıştır. Başka bir deyişle, Uruguay Turu ile birlikte, dünya tarım ürünleri ticaretinin bağlı oranlara tabi kılınması ile, öngörülebilir bir Pazar yapısının tesisi yönünde çok önemli bir adım atıldığını söylemek mümkündür.
- 4- Gümrük Vergilerinin İndirilerek Konsolide Edilmesi: Genel anlaşmanın yürürlüğe girişini takiben 60’lı yıllara denk gelene dek, çok taraflı ticaret müzakereleri, uluslararası ticarete uygulanan en temel koruma enstrümanı olan gümrük tarifelerinin indirilmesi üzerinde yoğunlaşmıştır. DTÖ üyesi ülkelerin DTÖ’ye konsolide taviz listesinde yer verdikleri tarife oranları “bağlı oranlar” olarak adlandırılmakta; söz konusu vergi oranları ithalatta uygulanabilecek azami vergi düzeyini temsil etmektedir, oranlar ayrıca ülkeler bakımından bağlayıcıdır. Oranlar önemli ticaret ortaklarıyla telafi amacıyla müzakere edilmeksizin arttırılamaz. Uruguay turu ticaret görüşmelerinin en önemli sonuçlarından biri, ülkelerin taviz listelerini geliştirmeleri ve bağlı oranlar kapsamında yapılan ticaretin artmasıdır. Nitekim, gelişmiş ülkeler için bağlı oranlar Uruguay Turu öncesinde %78 iken, bu oran Uruguay turu sonrasında %99’a; GYÜ’ler için %21’den %73’e yükselmiştir.

1.9. Uruguay Round ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)

Uruguay Turu olarak bilinen müzakere turu, önceki çok taraflı ticaret müzakereleri turlarından çok daha kapsamlı ve geniş katılımlı olmuştur. Eylül 1986 tarihinde Uruguay'da başlayan GATT Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri 15 Aralık 1993 tarihinde sona ermiştir. Bu turdan önceki yedi müzakere turunda asıl hedeflenen gümrük vergilerinin azaltılması iken, Uruguay Turu'nda gümrük vergilerinin azaltılmasının yanı sıra, dünya ticaretindeki kural ve disiplinlerin güçlendirilmesine yönelik ve tüm ülkelerin taraf olduğu 29 anlaşma bir paket halinde kabul edilmiştir (www.ekonomi.gov.tr Erişim tarihi 18.11.2013).

Uruguay Turu'nun en önemli sonucu GATT'ın, kurumsal bir yapıya kavuşarak 01.01.1995 tarihi itibarıyla Dünya Ticaret Örgütü'ne dönüştürülmüş olmasıdır.

DTÖ; hükümetlerin iç ticaret normlarını ve düzenlemeleri nasıl yapacakları konusunda yasal bir çerçeve koyan ve toplu görüşmeler ve müzakereler ile uluslararası ticaretin geliştirildiği bir platformdur.

DTÖ; halen, 34'ü gözlemci statüsünde olmak üzere toplan 144 ülke ve aralarında WB ile IMF'nin de bulunduğu 7 uluslararası kuruluş katılımda bulunmaktadır. Türkiye'de 26 Mart 1995 itibarıyla DTÖ üyesidir (Sandalcı, 2010: 25).

DTÖ'nün çalışma alanları; GATT ve DTÖ anlaşmalarını yürütmek, uluslararası ticarete ortaya çıkan anlaşmazlıkları çözmek, ticaretin geliştirilmesi için müzakereler oluşturmak, GYÜ'lere teknik yardım sağlamak ve ülkelerin dış ticaret politikalarını sürekli olarak takip etmektir.

Uğur Sandalcı'ya göre DTÖ'nün ulaşmak istediği ticaret sisteminin temel ilkeleri şu şekildedir (Sandalcı, 2010: 26):

- En fazla kayrılan ülke kuralının yaygınlaştırılması ve böylece ülkeler arasında ayrımcılığın önlenmesi,
- Ülkelerin kendi ürünleri, hizmetleri ve uyuşmaları ile diğer ülkelerin ürünleri, hizmetleri ve uyuşmaları arasında ayrımcılık yapmalarının önlenmesi,

- Kotalar, tarifeler gibi ticaret engellerinin müzakereler yoluyla en aza indirilerek daha serbest ticaretin sağlanması,
- Tarifeler, tarife dışı engeller ve diğer önlemleri de içeren tüm ticaret engellerinin keyfi olarak arttırılmasını engellemek ve pazara giriş koşullarının yabancı teşebbüsler, yatırımcılar ve hükümetler açısından kestirilebilir olması,
- Teşvikler gibi haksız uygulamaların önlenmesi yoluyla daha rekabetçi bir uluslararası ticaretin sağlanması,
- Gelişmekte olan ülkelere uyum için daha fazla zaman, daha büyük esneklik ve ayrıcalıklar tanınmasıdır.

Dolayısıyla DTÖ, gelişme yönündeki ülkelerin gelişmelerine yardımcı olur, ülkeler arasında yaşanabilecek ticari anlaşmazlıkları çözerek, ülkelerin dış ticaret politikalarını sürekli takip ederek keyfi koruma tedbirlerini ve ayrımcılık yaratacak teşvikleri önlemektedir. Uyguladığı normlarla dış ticaretin serbestleştirilmesi hususunda önemli adımlar atmıştır. Kısaca; uluslararası ticaretin liberalleşmesi ve gelişmesi açısından çok önemli bir kurum olduğunu söyleyebiliriz.

2. BÖLÜM

İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE TÜRKİYE'DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİKLERİ

2.1. Osmanlı Dönemi'nde İhracat Teşvikleri

Tanzimattan önce Osmanlı'nın dış ticaret politikası; ülkede mal bolluğu ve buna bağlı olarak fiyatların ucuzlamasını sağlamak için, ithalatı teşvik edici, ihracatı ise kısıtlayıcı bir uygulamaya dayanıyordu.

İhracattan yüksek oranlı vergiler tahsil edilirken, bazı mallara ise ihracat yasağı getirilmişti.

Osmanlı Devleti'nde dış ticaret rejimi ile ilgili ilk değişiklikler, 1838'de İngiltere ve Fransa'nın girişimleri (siyasi ve ticari baskıları) ile ithalatta gümrük resimlerinin yüzde 12'den yüzde 3'e düşürülmesi ve ihracattan alınan gümrük resimlerinin tamamen kaldırılması şeklinde olmuştur. Bunun sonucu ise, o dönemin bazı idarecileri tarafından başarı olarak sunulan, gümrük resimleri hâsılatının iki katına çıkması olmuştur. Diğer bir ifade ile ithalat sekiz kat artmıştır. Ancak asıl ilginç gelişme; ilk birkaç yıl ihracatın neredeyse ithalatı karşılayacak şekilde artış göstermesi olmuştur. Sonrasında ise 1844 yılında Osmanlı'nın bütün altın ve gümüş rezervi tükenmiş ardından Galata Bankerleri üzerinden bir nevi iç borçlanmaya gidilmiştir (Mollasalihoğlu, 1999: 36).

O dönemdeki girişimciler sanayileşen ülkelerdeki refah artışını ve girişimcilerin elde ettiği yüksek karı gördüklerinden dolayı sanayileşme yolunda yoğun çaba göstermişlerdir. Bu kapsamda, Avrupa'dan makine ve uzman transfer edilmiştir.

Girişimcilerin kısa yoldan yüksek kar elde etme amaçları, onları uzmanlık alanları dışındaki sektörlere teşvik etmiştir. Bundan dolayı üretilen ürünler yabancı ülkelerin ürettiği ürünlerle rekabet edecek nitelikte olamamıştır.

Böylece hükümetin sunmuş olduğu imkânlar iyi değerlendirilememiş, kaynaklar etkin kullanılamamış, hazine zarara uğratarak altın ve gümüş rezervlerinin tükenmesine sebebiyet verilmiştir.

1854'ten itibaren çeşitli periyotlarda iç ve dış borçlanmaya başvurulmuştur. 1847'de kurulan ilk Osmanlı bankası Bank-ı Dersaadet'ten 27 yıl vadeli 55 milyon Franklık ilk iç borçlanma gerçekleşmiştir (Yerasimos, 1980: 671).

Bu borçlanma büyük yankı uyandırmıştır. Çünkü hükümet kanadı, dış borçlanmanın maliyeye daha fazla katma değer yaratacağını düşünüyordu.

Böylece Londra'da İngiltere, Fransa ve Osmanlı hükümeti arasında 3 milyon İngiliz lirası bir dış borçlanma sözleşmesi imzalanmıştır. Bu kaynağın 700 bin İngiliz Lirası komisyon gideri, 200 bin lirasından fazlası muaccel olmuş borçlara, kalan paranın hemen hemen hepsi savaş giderlerinin ve yabancılardan alınan silahların finansmanında kullanılmıştır (Yerasimos, 1980: 893).

Dolayısıyla dış borçlanma ile elde edilen kaynak; borçlara ve savaş giderlerine harcanıp, hazineye gelir sağlayacak hiçbir yatırıma kullandırılmamıştır. Böyle olunca bu borcun geri ödemesi de mümkün olmamıştır.

30 Ekim 1875 tarihinde Osmanlı "Ramazan Kararnamesi" ile maliyesinin iflas ettiğini ilan etmiştir. Bu kararname ile bir ödeme planı oluşturulsa da bu ödeme planına uyulamaması nedeniyle 20 Aralık 1881 tarihinde Osmanlı açısından tam bir ekonomik deprem anlamına gelen "Muharrem Kararnamesi" yayınlanmıştır. Bu kararname ile borçların ödenmesi amacıyla devletin iktisadi faaliyetlerini yabancılar adına kontrol edecek olan Duyun-u Umumiye (Borçlar İdaresi) kurulmuştur.

1908'den sonra İttihat ve Terakki iktidarında "Milli İktisat" uygulanmaya çalışılmıştır. Bu politika, kapitülasyonların zorunlu kıldığı liberal iktisadi ilişkilere karşı bir tepki olarak doğmakta olan milliyetçilikle uyumlu bir politikadır. Birinci Dünya savaşı ile birlikte kapitülasyonların tek taraflı ve geçici olarak kaldırılmaları, yabancı şirketlerin ayrıcalıklarına son verilmesi, spesifik gümrük vergilerine geçilerek gümrük vergilerinin istendiği gibi düzenlenebilmesi, ihracatın vesikaya bağlanması, devletin kambiyo

işlemlerine el koyması, yerli şirketlerin kurulması uygulamaları Milli İktisada örnek olarak verilebilir (Tabakoğlu, 2012: 385).

Alacaklı devletler, Osmanlı'nın dış borçlarını ödeyebilmesi için ihracatının geliştirilmesi gerektiğini düşünerek bunun üzerine çalışmalar yapmıştır. Ancak sermayenin kıt olması, alt yapıdaki önemli eksikler ve diğer üretim faktörlerindeki kıtlıklar nedeniyle ihracatın geliştirilmesi hedefinden uzak kalınmıştır.

Osmanlı Devleti yarı sömürge haline gelmesi ve hemen hemen her alanda çöküntü yaşamasına rağmen devleti ayakta tutma ve sanayileşme amacıyla “Teşvik-i Sanayi Muvakkatı” adı altında sanayileşmenin teşviki amacıyla oldukça kapsamlı bir yasa çıkarmıştır (Kasalak, 2012: 68).

Yasaya göre teşviklerden yararlanabilmek için fabrikaların aşağıdaki nitelikleri sağlaması gerekiyordu:

- Özel nizamnamesi uyarınca kurulmuş olmak,
- Doğal hammaddelerin veya yarı mamul maddelerin heyet-i asliyelerini bir başka şekle değiştirmek,
- En az beş beygirlik muharrik güç ile işlemek,
- Müştemilatı ile birlikte, binalar ve araç ve gereçleri en az bin lira değerinde olmak,
- Bir yıl içinde 750 iş günü tutarına işçi çalıştırmaktır (Teşvik-i Sanayi Kanun Muvakkatı, 1913: 27).

Yukarıda sayılı nitelikleri sağlayan fabrikalara sunulan teşvikler ise şu şekildedir:

- Girişimcilere fabrika kurmaları için 5 dönüme kadar arazi bedava verilecektir.
- Fabrikaların kurulduğu arazi ve fabrikanın kendisi, emlak vergisinden ve belediye harçlarından muaf tutulacaktır.
- Fabrikaların tesisi ve geliştirilmesi için gerekli malzeme, ülkede yeterince üretilinceye kadar gümrük resminden muaf tutulacaktır.
- Fabrikalarda üretilen ürünlerin ihracatı ile söz konusu olan gümüş resmi alınmayacaktır.
- Hükümet, ihtiyacı olduğu malları mümkün oldukça yerli üreticiden satın alacaktır.

Bu teşviklerin 15 yıl süre ile geçerli olacağı taahhüt edilmiştir.

Yatırımcıların bu teşviklerden yararlanması için çok basit işlem sürecine dâhil olmaları yeterliydi. Fakat Birinci Dünya Savaşı, İstiklal Savaşı ve kanunun ilgili müteşebbis ve kurumların bilgisine yeteri kadar sunulamaması nedeniyle teşvikten yararlanan işletmeler az sayıda olmuştur.

Teşviki Sanayi Kanun Muvakkati ile gerçekleşen ihracat teşvikleri, sınai ürünlerin ihracatının sağlanması amacıyla yönelik olmuştur.

Günümüzde de Türkiye'nin uyguladığı ihracat teşviklerinin temel felsefesini bu teşvik sistemi oluşturmuştur.

2.2. 1923-1960 Dönemi İhracat Teşvikleri

Türkiye Cumhuriyeti, iktisadi bakımdan çok güç koşullar altında kurulmuştur. Cumhuriyet'in kurulmasıyla yerli ürünler yerine ithal ürünleri korumayı amaçlayan bir gümrük rejimi, demir ve deniz gibi en önemli alanlarda faaliyet gösteren yabancı şirketler, devlet borçlarının idare edilmesi amacıyla kurulan Duyun-u Umumiye, Türkiye'yi terk etmiş ve iktisadi faaliyetlerini tamamen durdurmuştur.

Bu dönemde devletin işlettiği işletmeler ve küçük ölçekli özel kuruluşlar faaliyet göstermekteydi. Kalifiye eleman yetersizliği istihdamı olumsuz yönde etkilemiş, ayrıca teknolojinin de yetersiz durumda olması ülkenin ekonomik düzensizliğinin en önemli nedenleri haline gelmiştir.

Ülkenin iktisadi kalkınmasını sağlamak amacıyla 17 Şubat 1923'te siyaset ve yönetim alanından 1535 kişinin katılımıyla İzmir İktisat Kongresi gerçekleştirilmiştir.

Cumhuriyetin iktisadi bağımsızlık temelini oluşturmak ve ulusal kalkınma mücadelesinin niteliğini belirlemek amacıyla gerçekleştirilen İzmir İktisat Kongresi dönemin en önemli mihenk taşıdır (Varol, 2013: 153).

Yapılan kongrede tarım, sanayi, ticaret ve el emeği konularının gelişimi için aşağıdaki teşvik tedbirleri alınmıştır.

- Gümrük himaye usulü
- Teşvik-i Sanayi Kanunu
- Ulaşım araçlarında özel tarife
- Sanayi eğitime önem verilmesi

Bu yıllarda özel sektörün gelişimine ağırlık veren bir kalkınma stratejisi benimsenmiştir. Bu bağlamda; 1925 yılında Sanayi ve Maadin Bankası kurulmuş, 1927 yılında 1055 sayılı Teşvik-i Sanayi Yasası çıkarılmıştır.

Bu yasayla getirilen dönemin en önemli teşvikleri şunlardır:

- Başta kazanç ve gümrük vergileri olmak üzere birçok vergi, resim ve harçlardan bağışıklık,
- Uygun görülen girişimlere 10 hektara kadar karşılıksız arazi verilmesi,
- Haberleşme bağlantılarının ve motor gücünün hükümet tarafından karşılıksız sağlanması,
- Girişimin kuruluşunda yurt dışından sağlanan araç ve gereçlerin devletin elindeki demir ve deniz yollarından yüzde 30 indirimli olarak taşınması,
- Yıllık üretim miktarının yüzde 10'una varan hükümet desteği,
- Kamu kesiminin ve bu yasadan yararlanan kuruluşların, teşvik gören girişimin üretimi nitel ve nicel olarak yeterli ise fiyat, ithal ürünlerden yüzde 10'dan fazla değilse, ithal mallar yerine bu malların satın alınması zorunluluğu,
- Bir kısım kamusal tekel maddelerin bu kuruluşlara (kamu kesimi ve bu yasadan faydalanan kuruluşlar) indirimli olarak satılması (Kepenek, 2000: 44).

Çıkarılan Teşvik-i Sanayi Yasası 15 yıl süreyle yani 1 Haziran 1942'ye kadar yürürlükte kalmıştır. Ancak 1923-1929 yılları arasında Lozan Barış Anlaşması'nın gümrük vergileri ile ilgili kısıtlayıcı hükümleri nedeniyle, 1929 yılına kadar yerli sanayi yeterince korunamamıştır.

Ayrıca 1929 yılında Büyük Ekonomik Buhran'ın etkisi nedeniyle, söz konusu teşviklerden yararlanan işletme sayısı azalmıştır.

1930 yılında çıkarılan “1705 sayılı İhracatın Murakabe ve Korunması Kanunu” ile ihracatta artış sağlanmaya yönelik uygulama gerçekleştirilmiştir. Yine aynı yıl yürürlüğe giren 1567 sayılı “Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu”nun 1. Maddesi kambiyo kontrol rejimini açık olarak getirmiştir (Parasız, 1999: 52).

1932 yılında yürürlüğe giren “Takas Komisyonları Teşkiline Dair Kanun” dış ticaretin kontrol altına alınmasını sağlamıştır. 1933 tarihinden itibaren de, takas sisteminin daha geniş anlamda uygulanması olan kliring usulü benimsenmiştir. Takas ve kliring yöntemleri ile ithalatçı, ithal ettiği mal kadar ürün ihraç etmek ile yükümlü tutularak ihracat arttırılmaya çalışılmaktaydı (Alkin, 1978: 220).

1930'lu yıllarda hükümetin başka bir dış ticaret faaliyeti de ihraç ürünlerin dünya piyasalarında tanıtılmasına yönelikti. Bu kapsamda, Mayıs 1934'te “Türkofis” kuruldu. Bu kuruluş, devlet işletmesi olup, dış piyasalar hakkında istihbarat toplayacak, Türk ihraç ürünlerinin üretim ve pazarlama koşullarını inceleyecek, sergiler düzenleyecek ve çeşitli araştırmalar yapacaktı.

1930'lu yıllarda dünya ekonomisi büyük bir kriz ile mücadele ederken, Türkiye ekonomisi dışa kapalı bir strateji sergileyerek devlet imkanları doğrultusunda bir milli sanayileşme hamlesi gerçekleştirmeye yönelmiştir. Bu yıllarda genel olarak koruyucu ve devletçi bir iktisat politikası izlenirken, dış ticaret konusunda da devletin sıkı kontrolü mümkün olmuştur.

1936 yılında 3078 sayılı “Tuz Kanunu” ile 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 ihracatı önceden izne bağlanmış bazılarına ise ihracat yasakları konmuştur.

1940 tarihinde yürürlüğe giren “Milli Koruma Kanunu” da ithalat ve ihracat üzerindeki devlet denetimini iyice artırmıştır. Bu kanunla bazı ürünlerin ihracatı hükümetin denetimine tabi tutulmuştur. 1940 yılında ihracat vergisi yürürlüğe konulmuştur. Bu

vergi 1942-1945 yılları arasında bütçeye 91 Milyon TL gelir sağlamıştır. Yine 1941 yılında, dış ticarete çoklu kur sistemi uygulanmaya başlamıştır.

1949-1953 döneminde ihracatta liberalizasyona gidilmiştir. 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 ithalat hakkı tanınmıştır (Karluk, 1999: 446).

1956 yılında çıkarılan 6802 sayılı “Gider Vergisi Kanunu” Muamele vergisinde uygulanmakta olan ihracat muafılığı mekanizmasını yeniden düzenlemiştir. 6802 sayılı kanunda ihracatla ilgili muafiyetler, ya verginin hiç tahsil edilememesi, ya da daha önce tahsil edilen verginin iadesi yoluyla yapılmaktaydı. Bu kanun, 1923’ten sonra ihracat muafılığı konusunda yapılan ilk geniş kapsamlı düzenlemeyi oluşturmaktadır.

Ayrıca 6802 sayılı kanun dışında 1956 tarihli 6747 sayılı “Şeker Kanunu” ve 1942 tarihli 4250 sayılı “İspirto ve İspirtolu İçkiler İhisarı Kanunu”nda Şeker İstihlak Vergisi, İspirto ve İspirtolu İçkiler İhisar Resmi ile ilgili muafıklar da yer almaktaydı (Ticaret Bakanlığı, 1974: 4).

1950-1960 döneminin başlarında dış ticarete liberalizasyona gidilmiştir. Bunun sonucunda ithalat artmış, finansmanında ise birikmiş döviz rezervleri kullanılmıştır. 1953-1958 tarihleri arasında ürünler, ihracata konu olan mallar ve serbest mallar olarak iki ayrı listede toplanmıştır. Ancak bu dönemde de ihracatın artırılmasına yeterli önem verilmemiş, dış ödemeler açığı hızla artmıştır.

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 artışı ve geleneksel ürünler dışında mal ihracı gerçekleştirilememiştir (Kılıçbay, 1985: 115).

1950’lerin sonuna gelindiğinde Türkiye ekonomisinin, dış ödeme gücü ve enflasyon gibi iki büyük sorunu vardı. Döviz rezervinin yetersizliğinden dolayı üretim için gerekli dış alım girdileri sağlanamıyor, diğer yandan yıllık yüzde 25 dolaylarındaki enflasyon

ve sermaye kaynaklarının kullanımında yeni düzenlemeler gerekiyordu (Kışoğlu, 2010: 47).

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

Sonuç olarak 1923-1960 döneminde yapılan ihracat teşvikleri yetersiz kalmıştır. Bu dönemde ihracatın artırılmasından ziyade yerli sanayinin korunması üzerinde durulmuştur.

2.3. 1960-1980 Dönemi İhracat Teşvikleri

27 Mayıs 1960 hareketi Türkiye’nin siyaset ve ekonomisini önemli ölçüde etkilemiş, bu bağlamda iktisat politikası bakımından yeni bir döneme girilmiştir.

1963 yılından itibaren Türkiye ekonomisi, planlı kalkınma dönemine adım atmıştır. Bu dönemde dış ticarete ithal ikameci strateji benimsenmiş ve bu strateji sanayileşmeyi başka bir deyişle kalkınmayı gerçekleştirmede başlıca araç olarak kullanılmıştır.

Bu dönemde ihracat politikası, daha önce ihracatı yapılan tarım mallarının çeşitliliğinin artırılarak ihracat hacminin artması ve tarım malları dışında kalan mamullerin de ihracatının artırılmasına dayanmaktadır. Planlı dönemde genel olarak sanayileşme ve özel olarak dış ticaret politikalarının ana hatları aşağıdadır.

2.3.1. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1963-1967)

Birinci beş yıllık kalkınma planının esas odak noktası ithal ikameci dış ticaret politikasıdır. Planda sınai malların ihracatının teşviki öngörülmüş, ihraç edilen mamullerdeki yerli ham maddelerin uluslararası fiyatlarla sağlanabilmesi ve böylece ihraç malı maliyetlerinin düşürülmesini mümkün kılacak tedbirler üzerinde durulacağı belirtilmiştir. (ekutup.dtp.gov.tr Erişim Tarihi: 01.02.2014)

Birinci beş yıllık kalkınma planında aşağıdaki teşvikler öngörülmüştür:

- Sanayileşmeye hız kazandırılması ve bölgeler arası dengesizlikleri gidererek geri kalmış bölgelerin kalkınmasını sağlayacak teşviklerin yapılması,
- Üretimi teşvik edici sanayi kollarına kredi kolaylığı sağlanması,
- Yatırımları hızlandırıcı bir etken olarak hızlandırılmış amortisman uygulanmasına yönelik teşvikler,
- Montaj sanayisinden imalat sanayisine geçilmesini teşvik etmek için İstihsal Vergisi'nin yürürlüğe konulması (Bulucu, 1991: 19).

Bu planda ihracatta uygulanan en önemli teşvik vergi iadesidir. Burada temel amaç sınai ürün ihracatını artırarak ihracatta yapısal değişme sağlamak ve rekabet gücü kazanmaktır. Üretim maliyetine giren çeşitli vergi, resim ve harçların ihracatın gerçekleştiği anda ihracatçıya gümrükte geri ödenmesi şeklinde vergi iadesi rejimi 1963 tarih ve 261 sayılı “İhracatı Geliştirmek Amacı İle Vergilerle İlgili Olarak Hükümetçe Alınacak Tedbirlere Dair Kanun” ile uygulamaya girmiş ve Ticaret Bakanlığı vergi iadesi komisyonunca yürütülmüştür (Narlı, 1989: 44).

Bu kalkınma planında sağlanan teşviklere bakıldığında imalat sektörüne yönelinmediği, esas hedefin sınai mal ihracatı olduğu söylenebilir.

Bu dönemde, doğuda geri kalmış illere 1963-1966 yılları arasında yapılan yatırımların toplam yatırımlar içindeki oranı yüzde 11'den yüzde 18'e kadar yükselmiş, ancak ekonomik kalkınma sınırlı kalmıştır. Bu bölgelere kurulması planlanan Organize Sanayi Bölgeleri'nin kurulması da gerçekleşmemiştir (ekutup.dtm.gov.tr Erişim tarihi 01.02.2014).

2.3.2. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1968-1972)

Bu kalkınma planı da sanayi sektörüne öncelik tanımış ve bu sektörü Türkiye ekonomisinin lokomotifi olarak kabul etmiştir. Ekonomi literatüründe kalkınma denilince akla genellikle sanayileşme gelmektedir. Bu plana göre de sanayileşme hızlı bir kalkınma gerçekleştirmek için en önemli şart olarak görülmüştür. Türkiye'nin mevcut hammaddeleri ve diğer kaynaklarına bakıldığında hızlı sanayileşmenin mümkün olabileceği düşünülmüştür.

İkinci beş yıllık kalkınma planı, Türkiye ekonomisi için uzun vadeli bir hedef olarak, hızlı sanayileşmeyi, tarım sektöründe modern metotların kullanılması koşuluyla verimliliği arttırarak üretimin genel seviyesini yükseltmeyi öngörmüştür. Bu kalkınma planına göre hızlı sanayileşme beraberinde şunları getirecektir:

- Türk cemiyetinde bünye değişikliği,
- Artan istihdam,
- Genişleyen dış ticaret.

Diğer bir ifade ile sanayi sektörünün hızla gelişmesi, ihracatın arttırılmasını, ithalat ihtiyacının azaltılmasını, Türk ekonomisinin kalkınmasının kendi kaynaklarıyla devam etmesini ve tarım sektöründeki fazla işgücünün sanayi sektörüne kaydırılmasını sağlayacaktır (Cevat, 1967: 131-132).

2.3.3. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1973-1977)

Bu kalkınma planında teşvik sisteminde kayda değer bir değişiklik yaşanmamış, bu dönemde tarım, madencilik, imalat sanayi gibi temel sektörler üzerine sektörel bazlı teşvik uygulamaları ile ithal ikamesine dayandırılan bir teşvik modeli ortaya konmaya çalışılmıştır (Şahan, 2010: 277).

Önceki planlı dönemlerde ihracatta artış olmasına rağmen tarım ürünlerinin toplam ihracattaki payı, yerini sanayi ürünlerinin ihracatına bırakamamıştır. Dolayısıyla bu dönemde de ihracatın tarım ürünlerinden sanayi ürünleri ihracatına geçilmesi hedeflenmiştir. Çünkü, daha önce de belirtildiği gibi ekonomik kalkınma sanayi ürünleri ihracatı ile mümkün olabilmektedir.

İhracatın hızla arttırılması ve ihracatın yapısının sanayi ürünleri lehine çevrilebilmesi için ihracatta vergi iadesinin devamına, ihracat kredisi ve ihracat sigortasının geliştirilmesine ve dış ticaretin devlet tekelinde olduğu ülkelerle ticaret ilişkisi kurulabilmesi için “Dış Ticaret Ofisi”nin kurulmasına karar verilmiştir (ekutup.dtm.gov.tr).

İhracatın tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine geçilmesi hedefine yönelik uygulanan bir diğer teşvik ise sanayide kullanılan temel hammadde ve girdilerin yurt içinde

üretilmemesi halinde gümrük kolaylığı sağlanarak herhangi bir miktar kısıtlaması olmaksızın ithalat imkanı sağlanmasıdır. İhracatçılar taahhüt ettikleri ihracat için gerekli girdileri gümrük vergisi ve diğer vergi ve resimlerden muaf olarak elde edebilmektedir. Bu teşvik günümüzde de sıklıkla kullanılan “Dahilde İşleme Rejimi” teşvik sistemidir.

2.3.4. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı (1978-1983)

Bu kalkınma planında daha önceki planlı dönemlerden farklı teşvikler ele alınmıştır.

Bu plandaki teşvik politikaları; sağlıklı bir sanayi yapısının kazandırılmasının gereği, yatırım malları sanayileri, madencilik, enerji, ulaştırma, tarım, ara malı sanayileri, turizm ve yine bölgesel farklılıkları gidermek amacıyla teşviklerin selektivitesine özen gösterilmiş, ekonomik faydanın yanı sıra sosyal fayda üzerinde de durulmuştur (Şahan, 2010: 278).

Bu planda, Türkiye'nin dış ödeme gücünü artırma ve bu güce erişmeyi kolaylaştırma hedeflenmiştir.

Bunun için ihracatı artırmak üzere;

- Dışarıya satılan ürün türlerinin çoğaltılacağı,
- Sanayi, tarım, hayvancılık ve su ürünlerine sürekli yeni pazarlar aranıp, sağlanacağı ve bu ürünlerin üretimlerinin artırılacağı,
- Yatırımların uzun dönemde ihracat imkânları sağlanan pazarlar göz önünde tutularak planlanacağı,
- Avrupa Ekonomik Topluluğuna ihracat imkânlarının artırılmasına özen gösterileceği,
- İhracata yönelik yatırımlar ve yabancı sermaye ortaklıkları için özel kolaylıklar sağlanacağı,
- İhracat ile ilgili bürokratik engellerin ortadan kaldırılacağı,
- İhracatı geliştirici kredi imkânlarının artırılacağı,
- İhracatı hızlandırmak için gerekli ulaşım, yükleme, depolama imkânlarına öncelik tanınacağı stratejinin ekonomik hedeflere yönelik araçları olarak benimsenmiştir (Cevahir, 2007: 45).

Bu planda sağlanan bir diğer kolaylık da ihracı yasak mallar dışındaki mallara ihracat serbestisi tanınacağı, ihracatçıların belirtilen süreler içerisinde ihracatlarını gerçekleştirmeleri kaydıyla ihracatın fiilen gerçekleştiği tarihte kur yükselmesi halinde aradaki farkın özel hesaptan karşılanması suretiyle kur garantisinin verileceğinin belirtilmiş olmasıdır (Narlı, 1989: 68).

2.4. 1980 ve Sonrası İhracat Teşvikleri

1980 yılı, Türkiye için ekonomi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır.

Birinci ve ikinci petrol krizleri sonrasında dünya ekonomik konjonktüründeki olumsuzluklara paralel olarak Türkiye ekonomisinde yaşanmaya başlayan dış ödeme ve enflasyon sorununun aşılması için “24 Ocak Kararları” olarak bilinen ekonomik istikrar programı uygulamasına karar verilmiştir (Ayhan, 2000: 21).

1980’den önceki dönemlerde Türkiye ekonomisi, korumacı ve içe dönük ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisini benimsemiştir. 24 Ocak Kararları ile birlikte bu strateji terk edilip, İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi benimsenmiştir. Dolayısıyla ihracat ve ihracatın artırılması için teşvikler büyük önem kazanmıştır.

Bu dönemden itibaren ihracat; esnek kur uygulamaları ile sürekli değer kaybeden bir Türk Lirası Politikası, ihracata düşük faizli ve uzun vadeli kredi, ihracatçının kullandığı girdilerin gümrük indirimleri ve muafiyetleri ile ucuz tutulması ve döviz tahsisinde kolaylıklar uygulamalarıyla sürekli ve yoğun olarak desteklenmiştir (Pirtini ve Melemen, 2004: 96).

Dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi 1983 yılından sonra da artan bir hızla devam etmiş, miktar kısıtlamaları yerine tarife uygulaması ön plana çıkarılmış, tarife oranları da giderek düşürülmüştür. İhracat rejiminde yapılan değişiklikler ile tescil, lisans ve ruhsat uygulamaları kaldırılarak, ihracat serbestisi prensibi benimsenmiştir (Varol, 1989: 159).

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 yüzde 50'sine varan hibe şeklindeki Kaynak Kullanımını Destekleme Primi uygulaması kalkınmada öncelikli yöreler, Organize Sanayi Bölgeleri, eğitim, sağlık turizm gibi özel önem taşıyan sektörlerde yatırımları hızlandırmıştır. Ayrıca Merkez Bankası bünyesinde kurulan DFİF (Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu) bir kısım sanayi malları ihracatına prim desteği sağlamak amacıyla kullanılmıştır (Kışoğlu, 2010: 52).

Bu yıllarda teşvikler, Merkez Bankası ve diğer ticari bankalar tarafından sağlanmaktaydı. Teşvikleri tek çatı altında toplamak, kurumsal bir yapıda daha etkin bir şekilde teşvikleri sunmak amacıyla 25 Mart 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. Eximbank uygulamaları ihracatçılar için yeni bir avantaj unsuru haline gelmiştir. Eximbank dâhilde işleme rejimi ve vergi istisnası uygulamalarını günümüz koşullarına uygun hale getirmiş, ihracatta doğrudan teşvik yerine kredi teşviklerine ağırlık vermiştir.

1990'lardan sonra yatırımların desteklenmesi için ayrılan kaynakların azalması ve Kaynak Kullanımını Destekleme Primi uygulamasındaki olumsuzlukların ve ödenecek primlerin bütçe üzerine baskısı sonucunda 1992 yılından itibaren KKDP uygulaması kaldırılmıştır (Karlık, 2002: 543). Yatırımın yeri ve konusuna bağlı olarak değişik oranlarda Fon Kaynaklı Kredi Desteği uygulamaya konulmuş, bu desteğin uygulamasına 1994 yılında son verilmiştir (Kışoğlu, 2010: 53).

2.4.1. Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1984-1988)

Bu kalkınma planında da ekonomik kalkınmada ihracatın çok önemli bir rol oynadığı belirtilmiş ve bu kapsamda ihracatın artırılması için teşviklere yenileri eklenerek devam edilmiştir. Bu dönemde de hükümet sıkı liberal politikaları benimsemiştir.

Özel teşebbüs ile yabancı sermayenin teşvikine ve piyasa ekonomisine ağırlık veren bir felsefe içinde ele alınan beşinci plan; ihracat teşviki konusunda gerçekçi döviz kuru politikasına ağırlık vermiş, mali teşvikler giderek azaltılmıştır (Başol, 1995: 61).

Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ihracat ile ilgili düzenlemeler aşağıdaki gibidir:

- Türkiye'nin ihracat ürünlerinin coğrafi açıdan uzak bulunan pazarlarda tanıtılmasına çalışılacak, potansiyel pazarlar değerlendirilecek, bu amaçla ihracatçılara gerekli destek sağlanacaktır.
- Potansiyel ihracat gücü olan malların teşvikiyle rekabet gücüne kavuşturulmasına çalışılacaktır.
- Döviz kuru politikası, dış rekabet gücünü devam ettirebilecek ve rasyonel bir teşvik sisteminin oluşturulmasına katkıda bulunacak biçimde sürdürülecektir. Plan dönemi içerisinde serbest döviz kuru sistemine geçiş ortamı hazırlanacaktır.
- Uluslararası ticarete, ihracatçının karşılaştığı engellere karşı korunması için gerekli düzenlemeler yapılacak ve ihracatçıya yardımcı olunacaktır.
- Teşvik mevzuatı tek yasada toplanacak, birbirini tamamlayan ve değişen iç ve dış piyasa şartlarına uyum sağlayabilecek esneklikle bir yatırım ve ihracat teşvik sistemi geliştirilecektir.
- İhracatın teşvikinde ana amaç, ihracat hacminin artırılması, artışın süreklilik arz etmesi, ihracat ürünlerinin çeşitlenmesi ve toplam içerisinde özellikle sanayi ürünlerin payının artırılmasıdır (ekutup.dtm.gov.tr Erişim Tarihi 03.02.2014).

2.4.2. Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990-1994)

1990'lı yılların başında başlayan Körfez Savaşı, ekonomik kalkınma için ihracatın öneminin bilincinde olan Türkiye'yi derinden etkilemiştir.

1980'li yıllarda TL'nin değersizleştirilmesi politikası 1990'da son bulmuş, buna bağlı olarak TL aşırı değerlenerek ihracatı sekteye vurdurmuştur. Ayrıca savaşın gelişmiş ülkeleri de olumsuz etkilemesi onların ekonomik durgunluk yaşamalarına neden olmuş, bu durum da Türkiye'nin ihracatını olumsuz yönde etkilemiştir.

Altıncı planda da özel teşebbüsün teşvikine önem verilmeye devam edilmiştir. Hızlı, dengeli ve istikrarlı bir kalkınma süreci içerisinde gelir dağılımını iyileştirmek, işsizliği, bölgesel ve yöresel gelişmişlik farklarını azaltmak planın başlıca amaçları arasındadır (Cevahir, 2007: 50).

Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı çerçevesinde ihracat ve teşvik politikalarına ilişkin olarak aşağıdaki teşviklerin yapılması öngörülmüştür:

- İhracatta ürünün çeşitlendirilmesi ve katma değer oranı daha yüksek olan nihai ürünlerin satışı özendirilecektir. Sınai ürün ihracatının artışına süreklilik kazandırılacaktır.
- Yeni pazarlara giriş özendirilecek ve bu pazarlardaki imkanlar konusunda ihracatçılara gerekli bilgi akışını sağlayacak düzenlemeler yapılacaktır.
- İhracata dönük sanayinin temel üretim girdilerini uluslararası serbest piyasalarda belirlenen fiyatlardan temin etmesi yönünde gerekli ortam oluşturulacaktır.
- İhracat teşvik sisteminde doğrudan teşvikler yerine dolaylı teşvikler verilecektir. Bu kapsamda ihracat kredisi, ihracat sigortası ve ihracat kredi sigortası sistemleri gerçekleştirilecektir.
- İhracatçının kredi imkanları geliştirilecek, sevk öncesi kredi ve proje kredilerine ağırlık verilecektir.
- İhracatçının her türlü teknik yardımdan yararlanması sağlanacaktır.
- İhracatçılara, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları rekabeti engelleyici uygulamalarla her türlü destek sağlanacaktır.
- Döviz kuru politikası, diğer ekonomik dengeler de gözetilerek dış rekabet gücünü idame ettirecek biçimde yürütülecektir.
- İhraç ürünlerinin standardizasyonu, ambalajı ve kalitesinin iyileştirilmesine önem verilecektir.
- Teşvik politikasının temel amacı, rekabet edebilir bir yapı içinde döviz kazandırıcı faaliyetlerin ve plan hedefleri ile uyumlu olarak yatırımların artırılması ve bölgeler arası dengesizliğin azaltılmasıdır.
- Plan döneminde yatırım ve döviz kazandırıcı faaliyetleri teşvik sistemi, tek bir yasada toplanarak, birbirini tamamlayan, değişen iç ve dış piyasa şartlarına uyum sağlayabilecek esneklikte, bürokrasiyi en alt düzeye indirecek, daha az sayıda daha etkin araçlara sahip olacak yönde geliştirilecektir.
- AB'ye tam üyelik konusu da dikkate alınarak, teşvik edilecek yatırım projelerinin uzun dönemde rekabet şansına sahip teknolojik yapıda kurulması, mevcut tesislerin ise modernize ve teşvik edilmesi hususları göz önünde bulundurulacaktır.
- Teşvik politikası çerçevesinde araştırma ve geliştirme, ileri teknoloji, çevre kirliliğini önleme, enerji tasarrufu, doğal kaynakları harekete geçirme gibi konular üzerinde önemle durulacaktır. (ekutup.dtm.gov.tr Erişim Tarihi: 04.02.2014)

2.4.3. Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000)

Bu plan döneminde de ekonomik kalkınmanın en önemli unsurunun sanayileşme olduğu vurgulanmıştır. Türkiye'nin sahip olduğu dinamik iş gücü, ham madde ve ihracata dönük izlenen politikaların dünya piyasalarına entegre olma yolunda avantaj sağlayacağı belirtilmiştir. Bu kapsamda, korumacı politikalar yerine ihracatı teşvik edici politikalarla firmaların daha güçlü bir yapıya kavuşması amaçlanmıştır. Dolayısıyla sanayileşmenin gerçekleştireceği kesimin özel sektör olduğu düşünülmüştür. Bu planlı dönemde de yoğun liberalizasyon anlayışın hâkim olmuştur.

Sanayileşme hedefi doğrultusunda ihracat ve teşviklerine ilişkin aşağıdaki kararlar alınmıştır:

- Dış ticarete ilişkin düzenlemelerde, üretim ve ihracata yönelik desteklerin belirlenmesinde, uluslararası yükümlülükler dikkate alınacaktır.
- Plan döneminde teşvik sistemi ile ilgili mevzuat tek bir yasada toplanarak birbirini tamamlayan, değişen iç ve dış piyasa şartlarına uyum sağlayabilecek esneklikte, GATT kurallarını ve AB'deki uygulamaları da dikkate alacak şekilde, bürokrasiyi en alt düzeye indirerek daha az sayıda daha etkin araçlara sahip olacak yönde geliştirilecektir.
- Katma değeri yüksek bir üretim yapısına ulaşılması hedeflenmektedir. Bu çerçevede etkin bir gelişme ortamı sağlanacak, koruma politikaları yerine firmaların rekabete açılması ve uluslararası piyasalarda söz sahibi olacak güçlü işletmelerin oluşması desteklenecektir.
- Teşvik politikaları yeni istihdam imkânları geliştirme, küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekleme, çevrenin korunması ve gümrük birliğinin gerektirdiği yapısal uyumu sağlama amaçları dikkate alınarak belirlenecektir.
- İhracat artışına süreklilik kazandırabilmek için, ihracata dönük kaliteli ve çevreye duyarlı mal üretebilecek bir kapasitenin oluşmasına, ihracatta dış talep yapısına uygun ürün geliştirilmesine ve çeşitliliğin arttırılmasına, yeni pazarlarda etkinliğin sağlanmasına öncelik verilecektir.
- Rekabet gücünü destekleyici gerçekçi bir döviz kuru politikası uygulanacak ve her alanda dünya fiyatlarıyla bütünleşilecektir. Eximbank kredi ve garanti

mekanizmalarına yeterli kaynak sağlanarak ihracatın finansmanına katkıda bulunulacaktır.

- İhracatı arttırabilmek için serbest bölge imkânlarından yararlanılacak, mevcut serbest bölgelerin alt yapıları geliştirilecek ve sektörel ihtisaslaşmaya ağırlık verilecektir.
- İhracata yönelik sanayi ürünlerinin yurtdışında tanıtımı ve pazar geliştirilmesi konularında özel kesimin örgütlenmesi özendirilecektir.
- Ekonomik değişme ve yeniliklere uyum sağlama yeteneği ve istihdam yaratma gücü yüksek KOBİ'ler gümrük birliği sürecinde karşılaşılabilecek uyum güçlükleri de dikkate alınarak özel bir programla desteklenecek ve geliştirilecektir.
- Teşvik sisteminin etkinliğini arttırmak üzere, teşvik için ayrılacak kaynak önceden belirlenecek ve bütçeleştirilecektir (ekutup.dtm.gov.tr Erişim Tarihi 05.02.2014).

2.4.4. Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)

Bu kalkınma planında ihracata dönük, teknoloji yoğun, katma değeri yüksek, uluslararası standartlara uygun ve yerel kaynakları harekete geçiren bir üretim yapısı hedeflenmiştir (Cevahir, 2007: 54).

Bu hedefler doğrultusunda ihracat ve teşviklerle ilgili aşağıdaki kararlar alınmıştır:

- İhracatta sürekli bir artış gerçekleştirilmesi amacıyla, rekabet gücünün arttırılmasına ve ihracatın yapısında dünya ticaretindeki eğilimlere paralel yapısal bir dönüşüm gerçekleştirilmesine önem verilecektir.
- İhracatta yeni bir atılım yapılabilmesi amacıyla, tüketim malı üreten ve yoğun ham madde ve emek kullanımına dayalı üretim yapan sınai yapıdan, bilgi ve teknoloji yoğun sınai yapıya geçişi sağlayacak ve ihracata yeni teknoloji yaratarak pazar payını arttıracak politikalara önem verilecektir.
- AB'ye uyum ve DTÖ anlaşmalarında öngörülen gerek geçiş süreci esneklikleri ve gerekse yasak olmayan sübvansiyonlar kapsamında başvurulabilecek Ar-Ge, çevre koruma, bölgesel kalkınma amaçlı sübvansiyonların etkin bir şekilde kullanımı sağlanacaktır. Ayrıca tanıtıma yönelik faaliyetler ile uluslararası Türk markasının kullanımının teşvikine önem verilecektir.

- Eximbank kredi, garanti ve sigorta mekanizmalarına yeterli kaynak sağlanarak ihracatın finansmanına katkıda bulunulacaktır. Ayrıca Eximbank kredilerinin artan oranda ihracat sigortası, proje kredileri ve yurt dışı projelerin finansmanına tahsis edilmesi sağlanacaktır. İhracat sayılan yurtiçi satış ve teslimlerin de Eximbank kredilerinden yararlandırılması için gerekli çalışmalar ve düzenlemeler yapılacaktır.
- İhracatın ve yurtdışına doğrudan yatırımların desteklenmesi açısından, politik ve diğer risklerin garanti ve sigorta programları kapsamında üstlenilmesi, yurt dışındaki yatırımların istikraz ve istikraz garantileri yoluyla desteklenmesini sağlayacak bir yapı oluşturulacaktır.
- KOBİ'lerin uluslararası piyasalarda yoğun rekabet koşullarına uyum sağlamaları, uluslararası pazarlama, tanıtım ve ticari bilgiye ilişkin eksiklerini gidermeleri amacıyla Sektörel Dış Ticaret Şirketleri modelinin teşvikine devam edilecektir. Ayrıca KOBİ'lerin organizasyon yapıları içinde pazarlama ve ihracat birimlerinin oluşturulması yönünde gerekli danışmanlık ve destek hizmetleri sağlanacaktır.
- Dahilde işleme rejimi çerçevesinde yapılan uygulamalarda, ülke kaynakları değerlendirilerek, yurt içi stoklar devreye sokulacaktır. Özellikle GAP'ın devreye girmesi sonucunda artan üretimin, işlenmeden veya işlendikten sonra ihraç edilebilir mallara yönlendirilmesi sağlanacaktır.
- AB dışındaki bölgesel bütünleşmelerden beklenen faydanın sağlanabilmesi için öncelikle tercihli bir tarife rejimi oluşturulacaktır. Ayrıca, Kafkasya, Orta Asya ve Orta Doğu ülkeleri ile ticari ilişkilerin geliştirilmesine çaba gösterilecektir.
- Ülke, sektör ve ürün bazında verilerin oluşturulması, bunlara bağlı olarak pazar araştırması faaliyetlerinin düzenlenmesi ve uluslararası ticaret ve rekabet kuralları konularında ilgili kuruluşlar bünyesinde veri tabanı oluşturulması ve ihracatçıların bu bilgilere kolaylıkla ulaşabilmeleri sağlanacaktır.
- İhracata yönelik destek ve yardımların kapsamı ile uygulama yöntemleri bakımından sıklıkla yaşanan değişikliklerin asgariye indirilmesi ve üretici ihracatçıların planlama ve ödemeler konusunda karşılaştıkları sorunların giderilmesi sağlanacaktır.
- Elektronik ticaretin dünyada artan önemi göz önüne alınarak, ülke genelinde yaygınlaştırılması hızlandırılacaktır.
- Bilgi çağının gereklerine uygun hızlı ve sağlıklı bir şekilde veri üretimi ve bürokratik işlemlerin azaltılması açısından, Mevcut Gümrüklerin Modernizasyonu

Projesine dış ticaretle ilgili işlem yapan ve veri üreten ihracatçı birlikleri de dâhil edilecektir (ekutup.dtm.gov.tr Erişim tarihi 07.02.2014).

2.4.5. Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı (2006-2013)

Dokuzuncu Kalkınma Planı'nda ekonominin rekabet gücünü arttırarak ve katma değeri yüksek üretim yapısına geçerek sürdürülebilir ihracat artışı sağlanması amaçlanmıştır. Bu kalkınma planında sektörel bir ayrıma gidilmeden hem ihracatın arttırılması hem de ihracatın GSYİH içindeki payının arttırılmasının hedeflenmiştir (Pıçak, 2010: 16).

Uluslararası ticaretin liberal hale gelmesi, teknoloji yoğun ülkelerde dünya ticaretinin artması ve buna bağlı olarak ihracatın da artması Türkiye gibi emek yoğun ülkelerin yoğun olduğu ülkeleri sanayi ürünleri üretmeyi zorunlu kılmıştır. Çünkü bahsettiğimiz liberal durum ülkeler arasındaki rekabeti sıkılaştırmış ve bu rekabet ülkeleri sanayi ürünleri üretmek zorunda bırakmıştır.

Dolayısıyla bu kalkınma planında yüksek katma değerli ürünlerin ihracatı hedeflenmiştir. Ayrıca tarımsal ürünlerin de ihracatında rekabet üstünlüğü sağlamak için teşviklerin yapılması hedeflenmiştir.

Bu kalkınma planında devletin gerçekleştirdiği ihracat teşvikleri şu şekildedir:

- Özgün tasarım faaliyetlerinin özendirilmesi, uluslararası marka oluşturulmasının desteklenmesi, tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin ihracatçıların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirilmesi,
- Sanayi sektöründe yüksek katma değer yaratan, sürdürülebilir rekabet gücü bulunan ve gelişmiş Ar-Ge yeteneğine sahip bir yapının oluşturulmasının teşvik edilmesi,
- Eximbank kaynakları arttırılarak, özellikle yatırım malları üreten sektörlerin ihracat proje kredilerinin desteklenmesi,
- AB dışındaki Avrupa ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika ülkeleri ile Türk Cumhuriyetlerine hedef pazarlar olarak öncelik verilmesi. Bu ülkelere verilecek kredilerde sanayi ürünleri talebinin Türkiye'den temin şartına bağlanması,

- İhracat Stratejik Planı'nın yenilenerek orta ve ileri teknoloji ürünlerinin ihracatının artırılmasına yönelik tedbirlerin geliştirilmesi,
- Ekonomide ağırlığı giderek artan ve ekonominin itici gücü olan hizmetler sektöründe ihracatın teşvik edilmesi. Hizmet ihracının yatırımların karşılıklı korunmasına ilişkin anlaşmalar ve kredi garanti mekanizmaları yoluyla desteklenmesi,
- Katma değeri yüksek telekomünikasyon, eğitim, sağlık, savunma sanayi, özel yazılım gibi sektörlerin ihracata yönlendirilmesi,
- Sinema ve belgesel film gibi kültürel ürünlerin ihracının teşvik edilmesidir (ekutup.dtm.gov.tr Erişim tarihi 10.02.2014).

2008'de başlayıp, bütün dünya ekonomisini türbülansa sokan küresel ekonomik kriz Türkiye ekonomisini de olumsuz etkilemiştir. 2008 ve 2009'da ihracatta azalma gerçekleşmiştir. İhracattaki azalmanın en büyük nedeni krizden tüm dünyanın olumsuz etkilenmesi, dolayısıyla Türkiye'ye olan talebin azalmasıdır.

2.5. Türkiye'de Uygulanan İhracat Teşvikleri

2.5.1. İhracatta Devlet Yardımları

24 Ocak 1980 kararları ile Türkiye sanayileşme yoluyla dışa açık kalkınma modeline geçmiştir. Bu bağlamda, ihracatın teşviki amacıyla direkt olarak parasal ödemeler, vergi, resim, harç vb. istisnaları ve düşük faizli krediler uygulanmıştır.

Ancak Türkiye'nin 1995 yılında DTÖ'ne katılması ve Gümrük Birliği sürecine dâhil olması nedeniyle bir önceki paragrafta bahsedilen, direkt olarak sağlanan parasal ödemelerle yapılan teşvikler ortadan kaldırılmıştır.

Haziran 1995'ten itibaren ihracat teşvikleri revize edilmiş, ihracatçı firmaların görüşleri de dikkate alınarak yeni uygulamalar yürürlüğe girmiştir.

İhracat teşvikleri firmaların; dış pazarlardaki pazar payının artırılması, dış pazarlarda rekabet gücü yakalaması ve ülkenin ödemeler dengesi sorunu yaşamaması açısından son derece önem arz etmektedir.

İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, KOBİ niteliğindeki işletmeler başta olmak üzere, ihracatçı işletmelerin ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarını sağlamaktır (Cevahir, 2007: 63).

Türkiye’de uygulanan ihracat teşvikleri şu şekildedir:

2.5.1.1. Araştırma Geliştirme (Ar-Ge) Yardımı

Bu destek programı, sanayi kuruluşlarının Ar-Ge projelerine sermaye desteği sağlanması ile kuruluşlarca yürütülen Stratejik Odak Konuları Projeleri’ne ilişkin giderlerin hibe olarak karşılanması amacıyla yürütülen bir destek programıdır (Ersan, 2012: 35).

Ar-Ge yardımı kapsamında, sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirme kuruluşlarının araştırma ve yeni teknolojiye geçişlerine yönelik projelerinin uluslararası normlara uygun bir şekilde desteklenmektedir

Bu destek kapsamında, sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın katma değer yaratan tüm kuruluşlar ile yazılım geliştirmeye yönelik kuruluşların sadece Ar-Ge projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerinin belirli bir oranı ya da yüzde 50’si oranında sermaye desteği sağlanmaktadır (Atayeter ve Erol, t.y: 4).

Ar-Ge yardımı destek programı kapsamında;

- 1) Ürün Geliştirme Projelerine Sermaye Desteği,
- 2) Stratejik Odak Konuları Projelerine Sermaye Desteği Sağlanmaktadır.

2.5.1.1.1. Ürün Geliştirme Projesi

Ticari değeri olan yeni bir ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesi amacıyla üretim yönetimi, teknikleri ve teknolojilerini geliştirmelerine yönelik Ar-Ge projeleridir. Bu projenin destek süresi en çok iki yıl olup destek tutarı da en fazla 1 milyon dolardır.

2.5.1.1.2. Stratejik Odak Konuları Projesi

Türkiye'nin mevcut sanayi yapısı, teknoloji ve insan birikimi ile uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğu veya ar-ge faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için gereken tedbirleri tespit eden projelerdir. Bu proje kapsamında destek süresi en çok bir yıl olup destek tutarı en fazla 100 bin dolardır.

2.5.1.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Bu desteğin amacı, Türkiye'de; ticari, sınai, tarım yada yazılım sektörlerinin gerçekleştirdiği faaliyetlerin uluslararası piyasalarda uygulanan çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uygun olarak gerçekleştirilmesidir.

Bu destek kapsamında, KOBİ'lerin Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ile akredite edilmiş kuruluşlardan, kalite güvence sistemi belgeler (ISO 9000), çevre yönetimi sistemi belgeleri (ISO 14000-1), CE işareti kullanabilmek amacıyla yapacakları belgelendirme harcamaları ve uluslararası pazarlara giriş için aranan diğer kalite sertifikasyon giderleri yüzde 50 oranında karşılanmaktadır.

2.5.1.3. Eğitim Yardımı

Firmaların dış ticarete; pazar paylarını arttırmak, rekabet gücünü arttırmak ve verimliliklerini arttırmak amacıyla şirketin yöneticilerinin ve çalışanlarının kalifiye düzeylerinin artırılması için eğitim faaliyetlerinin desteklenmesidir.

İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME) tarafından uygulanan bu yardımlarda eğitim konuları; dış ticaret, gümrük ve kambiyo mevzuatı, ihracat için pazar ve müşteri bulma, pazar analizi, pazar araştırması, alıcıyla müzakere-yazışma teknikleri ve fiyat verme, ihracata ulusal ve uluslararası finansman sağlama teknikleri, rekabet hukuku ve koşulları ile AB ve DTÖ mevzuatı, uluslararası parlama teknikleri ve moda-marka tasarımı vb. alanları kapsamaktadır (Çolak, 2007: 77).

Bu destek kapsamında eğitim faaliyetlerine ilişkin harcamaların KOBİ'ler için yüzde 50'si, Sektörel Dış Ticaret Şirketler için yüzde 75'i oranında destek sağlanmaktadır.

2.5.1.4. İstihdam Yardımı

Bu teşvik programı; Sektörel Dış Ticaret Şirketleri statüsündeki firmaların dış ticarete verimliliklerini arttırmak ve rekabet gücünü elde etmek amacıyla nitelikli eleman istihdamını teşvik etmeye yönelik bir uygulamadır.

Bu program kapsamında, adı geçen şirketlere istihdam edilecek profesyonel yönetici ve kalifiye elemanlarının bir yıllık brüt ücret tutarının yüzde 75'i devlet tarafından karşılanmaktadır.

2.5.1.5. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Burada amaç, ihracat potansiyeli olan tarım ürünlerinin ihracatının desteklenmesidir. Türkiye'de tarım ürünlerine yönelik teşvikler, DTÖ Tarım Anlaşması kapsamında gerçekleştirilmektedir.

Bu programda iki şekilde ihracat iadesi yardımı yapılmaktadır.

2.5.1.5.1. Mahsup Sistemi

Bu sistemde tarım ürünü ihraç eden firmalara nakdi olarak ödeme yapılmazken, Kurumlar Vergisi, Gelir Vergisi, SSK Primleri, haberleşme vb. giderlerin mahsup edilmesi yoluyla ihracat iadesi yardımı yapılmaktadır.

2.5.1.5.2. Nakit Ödemeleri

Elma, patates, dondurulmuş, kurutulmuş meyve-sebze, domates, kuru soğan ürünlerinin ihracatında ödenen Kurumlar Vergisi, Gelir Vergisi, SSK Primleri, haberleşme vb. giderlerin gümrük esnasında nakit olarak iade edilmesi yoluyla ihracat iadesi yardımı yapılmaktadır.

2.5.1.6. Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği

Bu yardım ile, Türkiye’de sınai ve ticari faaliyetlerde bulunan işletmeler ile yazılım alanında faaliyet gösteren işletmelerin potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, yeni ihraç pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda pazar payının artırılması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderlerin bir kısmının karşılanması amaçlanmaktadır (Aktürk ve Şenol, 2010: 380).

Bu destek programında adı geçen firmalara;

- Yurtdışı pazar araştırması desteği,
- Pazara giriş desteği,
- Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programları desteği,
- E-ticaret sitelerine üyelik desteği sağlanmaktadır.

Pazar araştırması kapsamında İGEME tarafından sınai ve ticari şirketlerce gerçekleştirilecek yurtdışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler yüzde 70 oranında ve yurtdışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 7500 dolar’a kadar destek sağlanmaktadır (Ersan, 2012: 100).

2.5.1.7. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Yardım

Bu destek programı ile Türkiye’de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenleyen ve Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranının karşılanması amaçlanmaktadır (Aktürk ve Şenol, 2010: 81).

Desteğin kapsamı; yurt dışı tanıtım faaliyetleri 25000 dolara kadar yüzde 50 oranında, önemli alıcıların ulaşım giderleri 15000 dolara kadar yüzde 50 oranında, fuarın konusuyla ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderleri 5000 dolara kadar yüzde 50 oranında desteklenmektedir (Atayeter ve Erol, t.y: 9).

2.5.1.8. Yurtdışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi

Destegin amacı, Türkiye’de yerleşik şirket, kurum veya kuruluş ile üretici organizasyonlarının yurt dışı fuarlara iştiraklerine ve sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara bireysel katılımlarına ilişkin harcamalarının belirli miktar ve oranlar çerçevesinde DFİF’den karşılanmasıdır (Yurtdışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ, Sayı:2009/5 Madde:1).

Bu destek programı kapsamında Türk hraç ürünlerinin tanıtılması ve pazarlanması amacıyla yurtdışında düzenlenen ve ticari nitelikli;

- Türk İhraç Ürünleri Fuarlar,
- Sektörel Türk İhraç Ürünleri Fuarlar,
- Yabancı Firma Katımlı Sektörel Fuarlar,
- Genel veya Sektörel Nitelikteki Uluslararası Fuarlara Milli Katılım Organizasyonlar

Desteklenen Yurtdışı Fuar organizasyonlarıdır (Ersan, 2012: 54).

Bu destek kapsamında organize edilen katılım bedelinin yüzde 50’si karşılanmaktadır. Ancak katılımcının Sektörel Dış Ticaret Şirketi olması halinde 15000 doları aşmaması koşuluyla yüzde 75 oranında destek sağlanmaktadır.

2.5.1.9. Yurtdışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Bu desteğin amacı, Türkiye’de sınıai veya ticari faaliyet gösteren şirketler ile İşbirliği Kuruluşları üyelerinin ürünlerinin pazarlama ve tanıtımının yapılmasını sağlamak, bu çerçevede yurtdışında gerçekleştirilen tanıtım, marka tescil giderleri ile yurtdışında mal ticareti yapmak amacıyla açılan birimlere ilgili giderlerinin bir kısmının DFİF’den karşılanmasıdır (Yurtdışı birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ, Sayı: 2010/6 Madde: 2).

Bu destek kapsamında desteklenen firmaların;

- Yurtdışı birimlerinin kira giderleri,
- Yurtdışı tanıtım faaliyetleri,

- Yurtdışı marka tescil faaliyetleri desteklenmektedir.

Yurtiçinde açılan birimlerin kira gideri destekleri; mağazalar için yıllık 120000 doları aşmamak üzere yüzde 60 oranındadır.

Ofis, showroom, depo için kira gideri destekleri; yıllık 100000 doları aşmamak koşuluyla yüzde 60 oranındadır.

Yurtdışı tanıtım faaliyetlerine yönelik yapılan destekte yıllık üst limit 150000 dolar olup, ilgili giderlerin yüzde 60'ı desteklenmektedir.

Firmaların markalarının yurtdışında tescil ettirilmesi ve korunmasına yönelik giderleri için üst limit 50000 dolar olup destek oranı da yüzde 50'dir.

2.5.1.10. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi

Bu desteğin amacı; İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin sektörlerinin yurtdışında tanıtımı amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye'de ticari 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 mallarının 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 DFİF'den karşılanmasıdır (Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ, Sayı: 2006/4, Madde:1).

Bu destek programı çerçevesinde şirketler Marka Destek Programı ve TURQUALITY Destek Programı olmak üzere, iki farklı program ile desteklenmektedir.

Marka Destek Programı kapsamında;

- Marka tesciline ilişkin harcamalar en fazla 50,000 dolar,
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri en fazla 300,000 dolar,
- Açmış oldukları yada açacakları mağazalara ilişkin konsept, mimari çalışmalar ve dekorasyon giderleri için en fazla 200,000 dolar,
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları en fazla 50,000 dolar,
- Franchise vermesi halinde franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 dolar olmak üzere toplam 10 mağaza,
- Yurtdışında düzenlenen uluslararası nitelikteki sektörel fuarlara katılım halinde, stand dekorasyonu ile fuar katılım bedeline ilişkin harcamalar yılda bir defaya ve tek bir fuar katılımına mahsus olmak üzere desteklenmektedir (Atayeter ve Erol, t.y:12).

TURQUALITY Destek Programı; Türkiye'nin rekabet avantajını elinde bulundurduğu markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarının; üretiminden pazarlamasına, satışından satış sonrası verilen hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayan bir destek sistemi haline getirilmesi ve böylece program kapsamındaki şirket markalarının konumlandırılması, konumlarının güçlendirilmesi ve bu markaların uluslararası pazarlara çıkışlarının hızlandırılması ile uluslararası pazarlarda Türk Malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesini amaçlayan bir programdır (ekonomi.gov.tr Erişim Tarihi: 15.02.2014).

TURQUALITY Destek Programı kapsamındaki firmalar için; patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY sertifikasına haiz markaların yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları, TURQUALITY sertifikasına haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı giderleri (aynı anda maksimum 3 tasarımcı), reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, 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 maksimum 10, 5 yılda 50 mağaza), ofis, depo, showroom, satış sonrası servis vb. yurtdışı birimlerine ilişkin kira, dekorasyon, demirbaş, komisyon

giderleri, farklı markaların satıldığı showroom/büyük mağaza (departmant store), hipermarketlerde kiralandıkları reyon/showroom/gondol/satış alanlarına (flor display) ilişkin kira, dekorasyon, hizmet ve/veya komisyon harcamaları, franchise verilmesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları (Mağaza başına 50.000 dolar, 1 yılda maksimum 10 mağaza, 5 yılda toplam maksimum 50 mağaza), iş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri yüzde 50 oranında desteklenmektedir (Çolak, 2007: 79).

2.5.1.11. Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Harcamalarının Desteklenmesi

Bu yardımın amacı, ihracat potansiyeli bulunan, teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürünlerin ve yöntemlerin geliştirilmesinin desteklenmesi amacıyla, Türkiye’de yerleşik gerçek kişiler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent, faydalı model belgesi ve endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, buluşa patent veya faydalı model belgesi, endüstriyel tasarıma da endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında yapılan harcamaların bir kısmının desteklenmesidir (Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Harcamalarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ).

Yardım patent, faydalı model belgeleri ve endüstriyel tasarımlar için üç biçimde yapılmaktadır:

- Patent alınması esnasında yapılacak harcamalar; yüzde 75 oranında en fazla 1000 dolar tutarında desteklenmektedir.
- Faydalı model belgesi alınması esnasında yapılacak harcamalar; yüzde 75 oranında en çok 500 dolar tutarında desteklenmektedir.
- Endüstriyel tasarım tescili için yapılan harcamalar ise yüzde 75 oranında desteklenmektedir.

2.5.2. Dâhilde İşleme Rejimi

Dahilde işleme rejimi, firmaların öngörülen süre içerisinde işlendikten sonra ihraç edilmek şartıyla, ihraç mallarının üretimi için ihtiyaç duydukları malları, ithalatta

alınması gereken her türlü vergiden muaf olarak ve üstelik ticaret politikası önlemlerine de tabi olmaksızın getirmelerine olanak sağlayan bir sistemdir (Altunyaldız ve Başer, 1999: 18).

Dahilde işleme rejiminde benimsenen amaç; şirketlerin vergilerden muaf tutularak üretim girdilerinin maliyetinin düşürülmesi ve böylece dış piyasalarda rekabet gücü elde etmelerini sağlamaktır.

Dahilde işleme rejiminden yararlanabilmek için belli şartların olması gerekmektedir:

- İşleme tabi tutulan eşyanın mutlaka ihraç edilmesi şarttır. Diğer bir ifadeyle iç piyasada satılmak ve tüketilmek amacıyla kullanılamaz.
- Bu rejim kapsamında ithal edilen ürünlerin mutlaka yurt içinde belli bir işleme tabi tutulması gerekir.
- İşlem gördükten sonra ortaya çıkacak olan ürünün içindeki söz konusu eşyanın tanımlanabilir olması gerekir.
- İşleme faaliyetlerinin mutlaka ülke içinde gerçekleşmesi gerekmektedir.
- Yurtiçindeki üreticilerin bu işlem sırasında ekonomik çıkarlarının olumsuz yönde etkilenmemesi gerekmektedir (Cevahir, 2007: 87).

Dahilde işleme rejimi iki sistem yoluyla uygulanmaktadır:

2.5.2.1. Şartlı Muafiyet Sistemi

İhracat faaliyeti ile uğraşan işletmeler, girdileri ithal ederken ödedikleri tüm vergilerden, teminat göstermeleri ve üretecekleri ürünün ihraç etmelerini taahhüt etmeleri karşılığında muaf tutulmaktadır.

Bu sistemde ihracatçılar, ihraç edecekleri ürünün üretimi için ithal ettikleri girdilere karşılık gelen vergileri ödemeyip, vergi tutarı kadar teminat yatırmak suretiyle vergileri askıya aldırma hakkına sahiptir. (Köksal ve diğerleri, 2010: 2)

Bahsedilen teminat; para, bankaların hazırladığı teminat mektupları, devlet tahvili, hazine bonosu vb. kıymetli evrak olabilir.

2.5.2.2. Geri Ödeme Sistemi

Bu sistem, çeşitli vergilerin ödenerek ve ithal edilerek serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın ihraç edilmesinden sonra ödenen ithal vergilerin iade alınmasını ifade etmektedir.

Bu sistemden faydalanabilmek için, işletmenin takip edilen 6 ay içerisinde dahilde işleme izin belgesi almak için müracaat etmesi gerekmektedir. Geri ödeme sistemi çerçevesinde düzenlenen dahilde işleme izin belgesi, ihracat taahhüdünün kapatılmasına müteakip 3 ay içerisinde, ithalat sırasında ödenen vergilerin iadesi için ilgili gümrük idaresine başvurması gerekmektedir (Köksal ve diğerleri, 2010: 2).

2.5.3. Hariçte İşleme Rejimi

Bu rejim; serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileri safhada işlemek, 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 uygulamak suretiyle ve ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergisi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak kaydıyla yeniden serbest dolaşıma girmesi ve standart değişim sistemi kapsamında ithali ile ilgili faaliyetleri kapsamaktadır. (2007/11864 Sayılı Hariçte İşleme Rejimi Kararı)

Yani Hariçte İşleme Rejimi, ithalde alınması gereken her türlü vergiden muaf olunmasını veya serbest dolaşıma sunulan işlenmiş ürünlerin ithali esnasında alınması gereken vergilerin, bu ürünlerin üretimi için yurt dışına gönderilen eşyanın aynı tarihte ithal edilmesi halinde uygulanacak gümrük vergilerine tekabül eden kısmına muafiyet uygulanmasını sağlamaktır (Bilgin, 1998: 30).

Hariçte İşleme Rejimi Kapsamında yapılacak ihracat, mal çeşidine göre üç değişik prosedür ile gerçekleştirilmektedir:

- 1- Ham madde, yardımcı madde, yarı mamul ve ambalaj malzemelerinin daha ileri bir düzeyde işlem görmek üzere üçüncü ülkelere gönderilmek istenmesi halinde Ekonomi Bakanlığınca “Hariçte İşleme İzin Belgesi” verilmektedir.

- 2- Maden cevheri ve konsantrelerinin, izabe edilmek veya işlenmek üzere üçüncü bölgelere gönderilmek istenmesi halinde maden ihracatçıları birliklerince “Hariçte İşleme İzni” verilmektedir.
- 3- Diğer taraftan, tamirat amaçlı, garanti hükümleri uyarınca veya bir imalat hatası sebebiyle Türkiye Gümrük Bölgesi dışına gönderilen eşya yerine ithal edilecek ürünler için ise Gümrük Müsteşarlığınca “Hariçte İşleme İzni” verilmektedir. (Çolak, 2007: 68).

2.5.4. Vergi, Resim ve Harç İstisnası

Bu yardımla ihracatçı işletmelerin maliyetlerinin azaltılması suretiyle; ihracatı artırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırılması amaçlanmaktadır (2008/6 Vergi, Resim ve Harç İstisnaları Hakkında Tebliğ).

Başka bir deyişle bu sistemin amacı; ihracat hacminin artırılması ve ihraç ürünlerine rekabet gücü kazandırılmasıdır.

Bu destek kapsamında;

- 1- İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretin finansmanında kullanılmak kaydıyla kredi kuruluşlarınca kullandırılan her türlü sevk öncesi ve sevk sonrası krediler ve firmaların sağladıkları prefinansman ile bunların geri ödenmesi,
- 2- İhracatla ilgili işlem yapan bankaların (Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası dahil), özel finans kurumlarının, faktoring şirketlerinin, sigorta şirketlerinin, noterlerin ve diğer kuruluşların ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar ve kambiyo işlemleri,
- 3- Dahilde işleme rejimi kapsamında yapılan ithalat ve/veya yurtiçi alımlar ile ilgili işlemler ve bunların finansmanı amacıyla kullanılan krediler,

- 4- İhracat karşılığı yapılacak her türlü ödemeler, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretle ilgili işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kağıtlar,

Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Damga Vergisi, 492 sayılı Harçlar Kanunu gereğince alınan harçlar, diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar ve hal rüsumundan müstesnadır (2008/6 sayılı Vergi, Resim ve Harç İstisnaları hakkında Tebliğ).

İhracat sayılan satışlar, ihracatın finansmanı için kullanılan krediler, Dahilde İşleme Rejimi kapsamında ithalatın finansmanı kapsamında kullanılan krediler, ihracat sayılan satışların çerçevesinde ödenen tutar vergi resim ve harç istisnası kapsamındadır.

2.5.5. İhracat Kredileri

İhracat Kredileri; ihracatla ilgili yatırım, üretim ya da ihracat bedellerinin tahsili ile ilgili herhangi bir safhada diğer kredi türlerine nazaran düşük faizli, orta ve uzun vadeli kredilerdir.

Bu kredilerin kapsamına Merkez Bankası ve ticari bankalar tarafından ihracatın desteklenmesi için finanse ettiği tüm krediler girmektedir.

1987 yılında ihracatçılara uzun vadeli ve düşük faizli kredi sağlanması, ihracat hacminin artırılması, ihracatçıların rekabet gücünün artırılması ve böylece dış pazarlarda pazar paylarını arttırmaları amacıyla Türk Eximbank kurulmuştur.

Türk Eximbank'ın Merkez Bankasından farkı, ihracatçıya doğrudan finansman sağlayabilmesidir.

Türk Eximbank'ın uyguladığı programlar bir sonraki bölümde detaylıca incelenecektir.

2.5.6. İhracat Kredi Sigortası

İhracat Kredi Sigortası, ihracatçıların mal ve hizmet satışlarından doğan alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı güvence altına alan bir sigorta türüdür.

Bu sigorta ile ihracatçılar, alıcı firmaların iflas etmesi ya da herhangi bir sebeple ödeyemeyecek duruma gelmesi riskine karşı güvence altına alınmaktadır.

Türkiye’de Türk Eximbank tarafından uygulanan ihracat kredi sigortası programı, üretim aşamasından başlayarak alacağın tahsiline kadar geçen süre içerisinde meydana gelebilecek rizikoların belirli kurallar dahilinde karşılanmasına imkan sağlayan bir sistemdir. İhracatın geliştirilmesi amacıyla kurulan ihracat kredi sigortası programının iki fonksiyonu bulunmaktadır. Birincisi ihracatçıyı ithalatçıya karşı sigortalayarak alacağını ticari ve politik risklere karşı güvence altına almak, ikincisi ise ihracatın finansmanında bankalara garanti vererek ihracatçıların ihtiyaç duydukları kredileri kolayca temin etmelerine yardımcı olmaktır (Çolak, 2007: 70).

3. BÖLÜM

TÜRK EXİMBANK

3.1. Türk Eximbank'ın Kuruluşu ve Amaçları

Türkiye, Cumhuriyetin kuruluşundan itibaren ithal ikameci sanayileşme stratejisi benimsemiş, bu stratejinin dış ticaret politikası ise doğal olarak korumacı bir dış ticaret politikası olmuştur.

Türkiye, 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Kararları çerçevesinde korumacılığa dayanan dış ticaret politikasını noktalamış, liberal başka bir deyişle dışa açık bir dış ticaret politikası benimsemiştir. Bu bağlamda, ihracata dayalı büyüme modeli ele alınmıştır.

1980'den itibaren ihracatın gelişmesi açısından somut adımlar atılmıştır. Fakat ihracatçılara finansman kolaylığı sağlayacak kurumsal bir yapıya ulaşılamamıştır. Bu yıllarda ihracatın finansmanı ticari bankalar tarafından gerçekleştirilse de bu kurumlardan beklenen düzeyde finansman sağlanamamıştır.

21 Ağustos 1987 tarihinde; 87/1914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararınca ihracat içindeki sanayi payının arttırılmasında ihracatçı firmalara rekabet gücü kazandırmak için kredi, ihracat finansman garantisi, ticari ve politik risklere karşı sigorta sağlayacak Eximbank kurulmuş ve aynı yılda da faaliyete geçmiştir.

Türk Eximbank'ın kuruluş amacı, ihracatın geliştirilmesi, ihraç mallarının ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihracatçıya yeni pazarlar kazandırılması ve mevcut dış pazarlarda rekabet gücü kazandırılması, yurt dışına yapılacak yatırımlar ile ihracata yönelik yatırım mallarının üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Türk Eximbank, Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik kuruluşudur. Bu amaca ilişkin olarak, ihracatçıları ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir.

Gelişmiş ülkelerdeki Eximbanklar genellikle ihracat faaliyeti yapan firmalara, garanti ve sigorta hizmeti sunarken, ihracat için finansman tahsisi ticari bankalar tarafından sağlanmaktadır. Halbuki Türk Eximbank, tüm bu hizmetleri tek çatı altında, kurumsal bir yapıda Türkiye'deki ihracat firmalarına sağlamaktadır.

Türk Eximbank'ın gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşundan farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşmasına imkân tanımaktadır (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi: 01.04.2014).

Türk Eximbank'ın 31 Aralık 2013 itibariyle aktif toplamı 22 Milyar TL, Özsermayesi ise 3.5 Milyar TL'dir. Aynı dönemde elde ettiği net karı ise 246 Milyon TL'dir.

3.2. Türk Eximbank'ın İhracata Destek Kredisi, Sigorta ve Garanti Programları

3.2.1. Türk Eximbank'ın Kredi Programları

Türk Eximbank, yurtdışında faaliyet gösteren girişimcileri; yabancı firmalarla rekabet edecek güce sahip olması, dış pazarlardaki pazar paylarını arttırmaları ve ayrıca ihracat öncesindeki finansman ihtiyacının giderilmesi amacıyla; kısa, orta ve uzun vadeli kredilerle desteklemektedir.

Bu destek programlarından dolayı ihracat faaliyeti yapan firmalar, başka bir deyişle; doğrudan ihracat faaliyetinde bulunmayan fakat ihracata yönelik üretim yapan firmalar da yararlanabilmektedir.

Ayrıca, Türk Eximbank vadeli satış işlemlerini teşvik ederek ihracatçıların vadeli alacaklarını iskonto etmek suretiyle ihracat hacmini arttırmada önemli bir yer edinmiştir.

Türk Eximbank'ın sunduğu kredi programları şu şekildedir:

3.2.1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank, ihracatçı firmaya ve ihracat bağlantılı üretim yapan firmalara ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerini karşılamaları için kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri kapsamında; Sevk Öncesi İhracat Kredi Programları, Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri, İhracata Hazırlık Kredileri, Sevk Sonrası Reeskont Kredileri ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredi Programları uygulanmaktadır. 2012 yılında Türk Eximbank 26,067 milyon TL (14.5 milyon ABD Doları) tutarında Kısa Vadeli Finansman desteği sağlamıştır. Kısa vadeli kredilerin %22'si TL Kredilerden, %78'i döviz kredilerinden oluşmuştur (Türk Eximbank 2012 yılı Faaliyet Raporu, 2012: 17).

Türk Eximbank Kısa Vadeli Kredi Programlarında önceliği KOBİ'lere vermiştir. KOBİ'lere ayrılan yılda 3,189 Milyon TL (1,7 Milyon ABD Doları) olarak gerçekleşerek toplam kısa vadeli kredilerin %12'si KOBİ'lere tahsis edilmiştir.

Tablo 2. 2003-2012 yılları arasında Türk Eximbank tarafından sunulan yıllık kısa vadeli kredi tutarları

YILLAR	KREDİ TUTARI (BİN TL)
2003	4.714.625
2004	4.746.981
2005	4.743.877
2006	5.012.417
2007	4.836.879
2008	5.486.715
2009	7.251.066
2010	5.738.632
2011	10.950.36
2012	26.067.294

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim tarihi: 01.04.2014

Tablo 3. 2012 yılı Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı

SEKTÖRLER	YÜZDE
TEKSTİL	19
DEMİR-ÇELİK	18
MAKİNE TEÇHİZAT	14
GIDA-TARIM-HAYVANCILIK	13
MADEN	13
PLASTİK	7
MOTORLU TAŞITLAR	6
KİMYA	4
CAM/SERAMİK	2
DİĞER	4

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 01.04.2014

Tablo 4. Kısa Vadeli Kredilerin Ülkelere Göre Dağılımı (2012)

ÜLKE GRUPLARI	%
AB	49
ORTADOĞU/KUZEY AFRİKA	23
KUZEY AMERİKA/JAPONYA	10
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	7
UZAK DOĞU	4
ORTA VE BATI ASYA	3
DİĞER	4

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 01.04.2014

2011 ve 2012 yıllarında kısa vadeli kredilerde büyük bir sıçrama olmuş, bu yıllarda yaklaşık 37 milyar TL tutarında kredi tahsis edilmiştir.

2012 yılında kısa vadeli kredilerden en çok Tekstil sektörü, ülke bazında ise en çok AB ülkelerine ihracat gerçekleştiren firmalar yararlanmıştır. Kısa vadeli ihracat kredileri çeşitli adlar altında ve farklı koşullarla ihracatçıya sunulmaktadır. Kısa vadeli ihracat kredi programlarına daha yakından bakalım.

3.2.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)

Eximbank'ın en etkin uygulamaları arasında, 1989 yılından bu yana tüm ihracat yapan firmalara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde %65'lik paya sahip olan Sevk Öncesi Kredileri ağırlıklı yer tutmaktadır. Sevk Öncesi İhracat Kredisi, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır. Bu sistemin en önemli fonksiyonu ise, çok sayıda firmaya yönelik kredi işleminin yürütülebilmesine imkân sağlamaktadır (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi 02.04.2014).

SÖİK, ihracatın finansmanının sağlanması amacıyla ihracat taahhüdü almak suretiyle Türk Eximbank tarafından kendilerine aracılık limiti tahsis edilmiş olan bankalar kanalıyla TL/Döviz cinsinden kullanılmaktadır.

Eximbank, firmalara 25 milyon ABD doları limit vermektedir. Faiz oranı, kredinin tutarına, yapılacak yatırım niteliğine ve vadesine göre değişmektedir.

Bu kredi kapsamında tanınan azami vade 360 gündür. Kredi kapsamında ticari bankalar aracılık rolü üstlendikleri için ilave teminat istenmemektedir.

Bu kredi kapsamında, 2012 yılında 2.731 Milyon TL (583 Milyon ABD) tutarında kredi sağlanmıştır (Türk Eximbank 2012 yılı Faaliyet Raporu, 2012: 20).

3.2.1.1.2. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi (DTŞİK)

Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi, ihracatçıların ve ihracat yönlü ürünler üreten firmalara, ihracata hazırlık aşamasında ihracat taahhüdü karşılığında sunulan kredilerdir.

LIBOR, Londra'daki en çok işlem gören bankaların birbirlerine uyguladıkları faiz oranıdır. Bu kredi kapsamında uygulanan faiz oranı 180 gün için LIBOR+1,50'dır. 360 gün için ise LIBOR+2,00'dır.

Bu program kapsamında 2012 yılında 99,8 milyon TL (55,9 milyon ABD doları) kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank 2012 yılı Faaliyet Raporu, 2012: 20).

3.2.1.1.3. İhracata Hazırlık Kredileri

İhracata Hazırlık Kredileri, ihracatçılara, ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, ihracat taahhüdü karşılığında sunulmaktadır.

İhracata Hazırlık Kredilerinde firma limiti 25 Milyon ABD doları olup, FOB(gemi bordasında teslim) ihracat taahhüdünün yüzde yüzüne varan finansman desteği sağlanmaktadır.

Kredide vade azami 360 gündür. Kredinin faizi ihracatçının sektörüne, tutarın büyüklüğüne ve ihracatçının kredibilitesine göre değişmektedir.

Banka Teminat Mektubu, Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma senetleri kredi kapsamında teminat olarak kabul edilmektedir.

2012 yılında bu kredi programı kapsamında 368 Milyon ABD doları tutarında kredi kullanılmıştır (Türk Eximbank 2012 yılı Faaliyet Raporu, 2012: 20).

3.2.1.1.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

Bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait, yıllık istihdam sayısı 250'den az olan ve yıllık cirosu 25 Milyon TL'yi aşmayan işletmelere KOBİ denmektedir.

Krediden bu tanıma uyan ihracatçı ve ihracat bağlantılı üretim yapan firmalar ihracat taahhüdü karşılığında yararlanabilmektedir.

Firma limiti 5 Milyon ABD doları olup kredi vadesi azami 540 gündür. Kredi faizi ise işletmenin ürettiği ürünün niteliği, sektör, vade ve işletmenin kredibilitesine göre değişmektedir.

Banka Teminat Mektubu, Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri kredi kapsamında teminat olarak kabul edilmektedir.

3.2.1.1.5. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi

Bu kredi programı ile ihracatçıların vadeli, herhangi bir ödeme aracına bağlanmamış, akreditif, mal mukabili veya vesaik mukabili ihracat alacakları kredilendirilmektedir (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi 02.04.2014).

Kredi, başvuru yapan ihracatçıların kredibiliteleri değerlendirildikten sonra sağlanmaktadır.

Kredide azami vade 360 gündür. Faiz, 120 güne kadar olan vadeli işlemlerde LIBOR + % 0,75, 120 günden fazla olan vadeli işlemlerde LIBOR + %1dir.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası poliçesi ve yurtiçi banka tarafından verilen teminat mektubu kredi kapsamında kabul edilen teminat belgeleridir.

3.2.1.2. Özellikli Krediler

Eximbank'ın uyguladığı özellikli krediler, standart kredi ve garanti programları çerçevesi dışında kalan orta ve uzun vadeli kredilerdir.

Özellikli krediler ihraç edilecek malın üretim süreci yada satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla kullanılmaktadır (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi: 02.04.2014).

Eximbank'ın uyguladığı özellikli kredi türleri şu şekildedir:

3.2.1.2.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SERK)

Sevk Öncesi Reeskont Kredisi; kredi kaynağının Merkez Bankası tarafından sağlandığı, kredi rizikosunun güçlü bir banka tarafından üstlenildiği, Eximbank'ın ise sadece aracılık rolü üstlendiği kredi türüdür.

Kredinin amacı, ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır.

Krediden; Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), ihracatçılar ve ihracat bağlantılı ürün üreten işletmeler Eximbank ve Merkez Bankası'nın onayı ile yararlanır.

Bu kredi kapsamında dört taraf bulunmaktadır. Bunlar; ihracatçı, aval veren banka, Eximbank ve Merkez Bankası'dır. Kredi Merkez Bankası'nın onayı ile sağlanmaktadır.

Kredi limiti; Dış Ticaret Sermaye Şirketler (DTSS) hariç şirketlere 180 milyon ABD doları, DTSS'lere ise 240 milyon ABD doları tanımlanmıştır.

Kredi faizi ise LIBOR+ %0,50'dir.

Kredi kapsamında; Banka Teminat Mektubu, Kredi Garanti Fonu Kefaleti ve Nakit Blokaj teminat olarak kabul edilmektedir.

Bu tür bir kredinin Türkiye'de uygulanmasının nedeni, bankaların kaynaklarının sınırlı oluşu ve ihracatın finansmanına daha fazla kaynak aktarılması gereksinimidir (Zaim, 2011: 88).

3.2.1.2.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Bu kredi programı ile, ihracatçıların vadeli satış imkanlarının artırılması koşuluyla dış rekabet güçlerinin artırılması ve bu firmaları ülke riskinden arındırarak yeni pazarlara açılmaları amaçlanmaktadır.

Krediden yararlanmanın ana koşulu ihracatın gerçekleştirilmesidir.

Bu program kapsamında ihracat sonucu doğan vadeli alacaklar iskonto edilerek, ihracatçıya kaynak sağlanmaktadır. İskonto oranı, Eximbank'ın yönetim kurulu kararı ile belirlenmekte olup, değişiklik göstermektedir.

Kredi programında firma limiti 20 milyon ABD doları olup, kabul edilen teminatlar ise; poliçe, kredi tutarında teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri, ve emre yazılı senetlerdir.

3.2.1.2.3. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Bu kredi programı, ihracatta kalıcı pazarlar yer edinilmesi ve döviz gelirlerinin arttırılmasını teminen;

- Türk firmalarının yurt dışında marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla kendi markaları ile yurtdışında açacakları mağazaların yatırım harcamaları,
- Değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlama amacıyla değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları veya bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik finansman desteği vermektedir (İstanbul Sanayi Odası, 2001: 41).

Kredi vadesi içerisinde Türk Eximbank tarafından tespit edilen tutarda Türk ürünleri ihraç ve/veya satışının gerçekleştirilmesi taahhüdü karşılığında, Türkiye'de yerleşik, yurtiçi ve yurtdışında daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara kullandırılır. Kredi kapsamında firma limiti 25 milyon ABD doları olup, vade azami 7 yıldır. Banka teminat mektubu ve/veya devlet iç ve dış borçlanma senetleri asli teminat olarak kabul edilmektedir (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi 03.04.2014).

3.2.1.2.4. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Bu kredi programı ile gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyacının karşılanması, dış rekabet gücünün arttırılması ve firmaların kredi veren kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin arttırılması amaçlanmaktadır.

Bu program kapsamında kullanılan kredi yoluyla alıcı firma ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında, gemi inşa ya da ihraç edilecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilir. Ayrıca program kapsamında düzenlenecek teminat mektupları ile de geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası/ finansman kurumu tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler, proje konusu gemide kullanılacak makine ve ekipmanların vadeli ithalatı ve vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri, Türk Eximbank tarafından belirli limitler çerçevesinde garanti kapsamına alınmaktadır (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi 04.04.2014).

Kullanılacak kredinin tutarı ve vadesi, alıcı ve satıcı firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak uygulanır. Kullanılacak kredi tutarı gemi kontrat bedelinin azami %85'i iken vade azami 24 aydır.

3.2.1.2.5. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Bu kredi programı, yurtdışına yatırım yapmayı planlayan müteahhit firmaların dış pazarlarda kalıcılığını sağlamak ve diğer pazarlara nüfuz etmelerini teşvik etmek amacıyla yatırım projelerini, teminat mukabili desteklemektedir.

Bu kredi programı ile, Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri (karşı teminat) karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap;

- Geçici teminat mektubu,
- İhalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu,
- İşverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu talepleri karşılanabilmektedir (Eximbank.gov.tr Erişim tarihi 04.04.2014).

Firma lehine düzenlenen garanti tutarı azami 25 milyon ABD doları olup, yine firma lehine düzenlenen teminat mektubu proje bedelinin en fazla %20'si kadardır. Eximbank

bu hizmete karşılık teminat tutarının %1'i oranında komisyon üçer aylık periyotlarla tahsil edilmektedir.

3.2.1.2.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

Bu kredi programı ile yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitlik firmalarının mevcut şantiye, mobilizasyon ve makine parkurlarının çalışır durumda olmasını sağlayarak müteahhitlik firmalarının dış pazarlarda kalıcılığı ve rekabet güçlerinin arttırılması hedeflenmiştir.

Kredi kapsamında müteahhitlik firmalarının 2008 ve sonrasında tahakkuk etmiş, fakat tahsil edilememiş alacaklarının finanse edilmesi amacıyla, alacakların tutarını aşmamak suretiyle azami 10 milyon ABD doları (20 milyon TL) tutarında kredi sağlanmaktadır.

Kredinin vadesi azami 720 gündür.

Döviz kredilerinde talep edilen faiz oranı LIBOR + %3'tür. TL kredilerinde ise firmanın tercihine göre değişken ya da sabit faiz oranı uygulanmaktadır. Talep edilen sabit faiz oranı yıllık %10,75 iken, değişken faiz oranı 6 aylık LIBOR + % 0.50'dir.

3.2.1.2.7. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi

Bu kredi programı; ihracatçı ve ihracat bağlantılı ürün üreten imalatçıların işletme sermayeleri ihtiyaçlarının giderilmesi amacıyla sağlanmaktadır.

Program kapsamında uygun bulunan krediye, başvuru tarihinden 180 gün öncesine kadar olan sürede gerçekleştirilmiş olan hammadde, aramalı ve 1 aylık dönem için; elektrik, su, doğalgaz ve personel masrafları gibi işletme sermayesi ihtiyacı finanse edilmektedir (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi: 04.04.2014).

Kredi programında firma limiti 50 milyon ABD dolarıdır. Kredi dolar, Euro ve TL üzerinden sağlanabilmektedir. Kredinin vadesi ve faiz oranı; işletmenin sektörüne, finansman tutarına vb. göre değişmekte olup Türk Eximbank'ın analizi sonucu netleşmektedir.

Kredi programında kabul edilen teminat ürünleri ise; banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri ve kredi garanti fonu kefaletidir.

3.2.1.2.8. Marka Kredisi

Marka kredisi, Türkiye'deki yerleşik firmaların yurt dışında yerleşik marka ve marka ile ilgili mağaza, tesis vb. alımları ile, yurtdışında Türk markasının geliştirilmesi ve marka imajının iyileştirilmesi amacıyla ortaya çıkan finansman gereksinimini karşılamaktadır.

Bu kredide firma limiti ve standart faiz oranı yoktur. Kredi vadesi ise iki yılı geri ödemesiz azami 7 yıl ve üç yılı geri ödemesiz azami 10 yıldır.

Kredi kapsamında banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri ve kredi garanti fonu kefaleti teminat olarak kabul edilmektedir.

3.2.1.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamında Krediler

Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamında uygulanan krediler; Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi, Turizm Pazarlama Kredisi, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi ve Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi'dir.

3.2.1.3.1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Bu program ile uluslararası nakliyat ve uluslararası lojistik hizmetleri yapan firmaların dış rekabet güçlerinin artırılması, bu sayede döviz kaynaklarının zenginleştirilmesi amaçlanmaktadır.

Program kapsamında uluslararası karayolu, denizyolu ve havayolu taşımacılığı yapan, Türk Eximbank'ın istediği ruhsat ve belgelere sahip olan (C2, L2, R2 Yetki Belgesi vb.) uluslararası nakliyat ve lojistik firmaları kredi vadesi içerisinde yapacakları taşımacılık hizmetlerinin finansmanına yönelik kredi kullanılmaktadır (Şahin, 2010: 18).

Firmaların bu kredi programlarından yararlanabilmeleri için kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 aylık dönem itibarıyla en az 500 bin ABD doları ya da buna mukabil

diğer döviz tutarında taşımacılık hizmeti gerçekleştirdiklerini belgelemeleri gerekmektedir.

Firmanın geriye dönük 12 aylık taşımacılık bedeli, Eximbank nezdinde kredi programının firma limitini oluşturmaktadır. Kredi tutarı firma limitini aşmamakla birlikte, gerçekleştirilecek taşımacılık hizmetinin %100'üdür.

Kredide talep edilen faiz oranı LIBOR + %2.25 iken vadesi 360 gündür. Kredi geri ödemesi 2 taksitte tahsil edilmektedir.

Kredi kapsamında, banka teminat mektubu, kredi garanti fonu kefaleti, devlet iç ve dış borçlanma senetleri teminat olarak kabul edilmektedir.

3.2.1.3.2. Turizm Pazarlama Kredisi

Bu kredi programı ile seyahat acentelerinin; tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilerek, onların dış pazarlarda güçlenmesini sağlamak ve böylece ödemeler dengesine katkı sağlamak amaçlanmaktadır.

Bu programdan yararlanabilecek seyahat acenteleri; TÜRSAB (Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği) üyesi A grubu işletme belgesine sahip acenteler, özel havayolu şirketleri ve turizm işletmeleridir.

- TÜRSAB üyesi A grubu işletme belgesine sahip acenteler, yurtdışından getirilen turistlere yurtiçi ve yurtdışında verilen her türlü acentelik faaliyetlerine ilişkin hizmetler karşılığında,
- Özel havayolu şirketleri, yurt dışından taşınan yolculara verilen her türlü ulaşım faaliyetlerine ilişkin hizmetleri karşılığında,
- Turizm işletmeler, yurtdışından getirilen turistlere yurtiçinde verilen her türlü konaklama, yeme-içme, ulaşım, yurtdışı tanıtım ve pazarlama vb. hizmetleri karşılığında kredi imkanından yararlanırlar (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi 05.04.2014).

Program kapsamında, firma limiti 25 milyon ABD doları olup, vade ise 360 gündür. Geri ödeme 2 taksit halinde tahsil edilmektedir. Talep edilen faiz ise LIBOR + %2,00'dır.

Kredi programı kapsamında banka teminat mektubu, kredi garanti fonu kefaleti, devlet iç ve dış borçlanma senetleri teminat olarak kabul edilmektedir.

3.2.1.3.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Bu kredi programında, Türkiye'deki yerleşik firmaların yurt dışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yazılım, danışmanlık ve projelendirme gibi hizmetlerin getireceği finansman ihtiyacının karşılanarak bu firmaların rekabet güçlerinin artırılması amaçlanmaktadır.

Türk Eximbank tarafından yapılan istihbarat ve değerlendirme çalışması sonunda mali analiz, ticari etik açısından yeterli görülen ve bir önceki paragrafta bahsettiğimiz alanlarda faaliyet gösteren firmalar bu programdan yararlandırılmaktadır.

Türkiye'de yerleşik firmalara kredi konusu proje için imzalanmış sözleşme kapsamında yapacakları harcamaların finansmanına yönelik kredi, Vergi Resim ve Harç İstisna Belgesinin (VRHİB) kapatılması taahhüdü karşılığında proje bazından kullandırılmaktadır. (Şahin, 2010: 20)

Kredi kapsamında firma limiti 25 milyon ABD doları olup, kredi Euro, Dolar ve TL olarak kullanılabilir.

Faiz, kredi dolar üzerinden kullanılmışsa LIBOR + 2.5, Euro üzerinden kullanılmışsa LIBOR + 2,75'tir. Kredinin vadesi ise azami 720 gündür.

Banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri, kredi garanti fonu kefaleti teminat olarak kabul edilmektedir.

3.2.1.3.4. Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi

Bu kredi programı ile firmaların yurtdışı fuarlara iştirakinin sağlanarak, yeni hedef pazarlara girebilmeleri, mevcut pazar paylarını arttırabilmeleri, yeni teknoloji ve ürünler hakkında bilgi sahibi olabilmeleri amacıyla firmaların yurtdışı fuar ve organizasyon faaliyetlerine ilişkin finansman ihtiyaçları karşılanmaktadır.

Kredi programından; organizatör, milli katılımcı ve bireysel katılımcılar yararlanabilir. Bu başlıkları açacak olursak;

- Organizatör, yurtdışı fuar organizasyonu gerçekleştiren kuruluşlar,
- Milli Katılımcı, organizatörler tarafından gerçekleştirilen yurtdışı fuar organizasyonlarına iştirak eden firmalar,
- Bireysel Katılımcı, T.C Ekonomi Bakanlığı tarafından ilan edilen yurtdışında düzenlenen uluslararası nitelikteki sektörel fuarlara bireysel katılım gösteren firmalardır. (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi 05.04.2014).

Firma limiti, firmaların sahip oldukları belge durumlarına göre farklılık göstermektedir. Firmalara 200.000 TL'den 2 Milyon TL'ye kadar finansman sağlanmaktadır. Kredi sadece TL cinsinden sunulmakla birlikte vade azami 360 gündür.

Banka teminat mektubu, kredi garanti fonu kefaleti, devlet iç ve dış borçlanma senetleri teminat olarak kabul edilen kıymetli evraklardır.

3.2.1.4. Avrupa Yatırım Bankası Kapsamındaki Krediler

Avrupa Yatırım Bankası, AB'ye tam üye olan bütün ülkelerin kattığı sermaye ile kurulan AB'nin finansman kurumudur.

Bu kredi programında Eximbank ile Avrupa Yatırım Bankası arasında imzalanan kredi anlaşması çerçevesinde sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ'lerin ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri sabit sermaye yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi: 06.04.2014).

Kredi tutarı maksimum 200 milyon Euro'dur. Kredi dolar yada Euro olmak üzere iki ayrı para birimi üzerinden kullanılmaktadır. Bu kredi programında standart faiz ve vade olmayıp, Eximbank'ın yapacağı analiz ve yorumlamalar sonucu belirlenmektedir.

Banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri, kredi garanti fonu kefaleti ve taşınmaz rehni kredi kapsamında teminat olarak kabul edilmektedir.

3.2.1.5. İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi

Bu kredi programı ile Türk Eximbank ile Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu (ITFC) arasında imzalanan 1430/TF3/TU/0017 numaralı anlaşma çerçevesinde (Zaim, 2011: 102) ihracatçı ya da ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmaların Türkiye'de üretilecek mallarının kesin olarak ihracının taahhüt edilmesiyle hammadde, ara malı ve yatırım mallarının finansmanı sağlanmaktadır.

Kredinin toplam tutarı 50 milyon ABD dolarıdır. Kredi sadece ABD doları üzerinden sağlanmaktadır. Bir firmaya tanınan azami limit ise 10 milyon ABD dolarıdır.

Kullandırılan kredi tutarı üzerinden %0.50 oranında risk primi tahsil edilmektedir.

Banka teminat mektubu, devlet iç ve dış borçlanma senetleri ve özel kefaletler teminat olarak kabul edilmektedir.

3.2.2. Ülke Kredi ve Garantileri

Türk Eximbank, Türkiye'nin kesintisiz ve güçlü bir dış ticaret yapısına ulaşabilmesi için birçok destek programı uygulamaktadır.

Bu program ile Türk Eximbank, dış ülkelere yapılan yatırımlar kapsamında diğer ülkelerdeki finans kuruluşlarından alınan kredilerin geri ödenememesi riskine karşılık Türk firma lehine garanti vermektedir. Böylece Türk firmaya gayri nakdi nitelikte kredi sunmuş olmaktadır.

Kredi finansman koşulları OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı) Uzlaşması kurallarına ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yayınlanan İhracat-96/12

sayılı Resmi Destekli İhracat Kredilerine ilişkin tebliğe uygun olarak belirlenir. Toplam vade işlem bazında saptanmakta, faiz oranı; kredinin vadesi, borçlunun, garantörün ve ülkenin riski ile Türk Eximbank'ın fonlama maliyetleri dikkate alınarak belirlenmektedir. Projelere ve mal ihracatına, Türkiye'den sağlanan mal ve hizmetlerin %85'ine kadar finansman desteği sağlanmakta ve Türkiye'den ihraç edilecek malların Sanayi ve Ticaret Odalarınca tespit edilen yerli fiziki katkı veya katma değer oranının en az 50 olması ve hizmetlerin gerçek ve tüzel kişilerce yapılması gerekmektedir (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2005: 24).

Türk Eximbank'ın 1988-2012 yılları arasında ülkelere uyguladığı garanti programları aşağıdaki tabloda yer almaktadır:

Tablo 5. Türk Eximbank Ülke Kredi/Garanti Programları (milyon ABD doları)

ÜLKELER	KREDİ LİMİTİ	TOPLAM KULLANDIRIM (1988-2012)
ARNAVUTLUK	15	13,9
Mal Kredisi	15	13,9
AZERBAYCAN	250	91,7
Mal Kredisi	100	59,6
Proje Kredisi	150	32,1
BELARUS	71	69,4
Mal Kredisi	71	69,4
BULGARİSTAN	50	20,9
Mal Kredisi	50	20,9
CEZAYİR	100	99,5
Mal Kredisi	100	99,5
GÜRCİSTAN	50	41,5
Mal Kredisi	50	41,5
KAZAKİSTAN	2410	213,1
Mal Kredisi	55,7	40
Proje Kredisi	184,3	173,1
KIRGIZ CUMHURİYETİ	75	48,1
Mal Kredisi	37,5	35,7
Proje Kredisi	37,5	12,4
KKTC	3,7	3,7
Proje Kredisi	3,7	3,7

Tablo 5. (Devamı) Türk Eximbank Ülke Kredi/Garanti Programları (milyon ABD doları)

ÜLKELER	KREDİ LİMİTİ	TOPLAM KULLANDIRIM (1988-2012)
KÜBA	32	12,4
Mal Kredisi	32	12,4
LİBYA	100	128,7
Proje Kredisi	10	128,7
MACARİSTAN	10	0,1
Mal Kredisi	10	0,1
MOLDOVA	35	15
Proje Kredisi	35	15
NAHÇIVAN	20	19,6
Mal Kredisi	20	19,6
ÖZBEKİSTAN	397,2	369,1
Mal Kredisi	125	124,6
Proje Kredisi	272,2	244,5
PAKİSTAN	100	58,3
Proje Kredisi	100	58,3
ROMANYA	50	45,7
Mal Kredisi	50	45,7
RUSYA	1150	835
Mal Kredisi	800	599,4
Proje Kredisi	350	235,6
SUDAN	79,6	71,7
Proje Kredisi	79,6	71,7
SURİYE	15	7
Mal Kredisi	15	7
TACİKİSTAN	50	28
Mal Kredisi	50	28
TUNUS	40	1,9
Mal Kredisi	40	1,9
TÜRKMENİSTAN	163,3	133
Mal Kredisi	75	75
Proje Kredisi	88,3	58
TOPLAM	3096,8	2.327,4

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 07.04.2014

lke Kredi/Garanti Programları kapsamında 2012 yılında 39,1 milyon ABD doları tutarında kredi kullanılmış ve 13,6 milyon ABD doları ile 5,4 milyon Avronun toplamı kadar tahsilat yapılmıştır. Böylece bugüne kadar ülke kredileri kapsamında gerçekleşen tahsilat 2,7 milyar ABD dolarıdır (Eximbank faaliyet raporu, 2012: 23).

3.2.3. Türk Eximbank'ın Sigorta Programları

İhracat Kredi Sigortası, daha önceki bölümlerde de anlatıldığı üzere, ihracatçının alacaklarını ticari ve politik risklere karşı belirli limitler kapsamında güvence altına almaktadır.

Bu destek programı ihracatçının karşılaşabileceği rizikoları teminat altına aldığı için; ihracatçının faaliyetlerindeki etkinliği arttıracaktır.

Ayrıca bu program kapsamında hazırlanan poliçelerin teminat olarak gösterilerek ihracatçıya dış ülkelerden daha kolay kredi sağlanması mümkün olabilmektedir.

3.2.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası ile bir yıl süreli yani 360 güne kadar vadeli tüm satışları ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır.

Bu program 1989 yılında başlamıştır. Bu tarihten 2013 yılına kadar 7715 ihracatçı bu programdan yararlanmışır (Eximbank faaliyet raporu, 2012: 27).

Tablo 6. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı

YILLAR	SİGORTALANAN SEVKİYAT TUTARI(milyon ABD doları)
2003	3056
2004	3553
2005	4173
2006	4253
2007	4683
2008	5080
2009	4524
2010	5010
2011	5752
2012	6923

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 08.04.2014

Tablo 7. 2012 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı

SEKTÖRLER	%
TEKSTİL	31
MAKİNE TEÇHİZAT	24
KİMYA SANAYİİ	19
TOPRAĞA DAYALI ÜRÜNLER	9
GIDA/TARIM	5
MOTORLU TAŞITLAR	4
MADENCİLİK	2
DİĞER	6

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 08.04.2014

Tablo 8. 2012 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

ÜLKE GRUPLARI	%
AB	56
ORTA DOĞU/ KUZEY AFRİKA	16
UZAK DOĞU	8
KUZEY AMERİKA/JAPONYA	7
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	5
ORTA VE BATI ASYA	4
GÜNEY AMERİKA	2
AFRİKA	1
DİĞER	1

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim tarihi: 08.04.2014

01.04.2012 tarihinden itibaren 238 ülkenin kapsam dâhilinde olduğu program çerçevesinde 2012 yılında 6,9 milyar ABD doları tutarında ihracat, sigorta teminatı altına alınmıştır. Sigorta kapsamına alınan sevkiyatlar karşılığında 22,93 milyon ABD doları prim tahsilatı yapılmıştır. 2012 yılında program çerçevesinde çeşitli ülkelere yapılan sevkiyatlardan doğan ve vadesinde tahsil edilemeyen toplam 7,7 milyon ABD doları tutarındaki zarar Türk Eximbank tarafından tazmin edilmiştir. Söz konusu tazminat ödemelerinin tamamı ticari riskler kapsamında gerçekleşmiştir (Türk Eximbank faaliyet raporu, 2012: 27).

3.2.3.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

Bu program ile ihracatçıların 18 yıla kadar yapmış olduğu vadeli satışlar teminat altına alınmaktadır.

Program kapsamında her türlü Türk menşeli mal ve hizmetin ihracatına sigorta desteği verilmektedir.

1990 yılından bu yana uygulanmakta olan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programları ile; ülke ekonomisine sağladığı yüksek katma değer ve ileri teknoloji imkanları göz önüne alınarak yatırım veya sermaye malları üretim ve ihracatının teşvik edilmesi ve yatırım ve sermaye malları ihracatçılara, rekabet üstünlüğü sağlanması, gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkanlarının artırılması, poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan finansman sağlamalarının kolaylaştırılması amaçlanmaktadır. Bunun yanı sıra, söz konusu programlar kapsamında teminat altına alınan ihracat bedeli vadeli alacakların, ticari bankalar tarafından iskonto edilmek suretiyle finanse edilmesini teminen ticari bankalar lehine garanti mektubu da verilmektedir (Mirzatürkmen, 2007: 76).

4. DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK EXİMBANK KREDİLERİNİN 2000 YILI SONRASI TÜRKİYE İHRACATINA ETKİLERİ

4.1. Türkiye İhracatına Genel Bakış

Gelişmekte olan ülkeler, ithal mallarının yerli mallarla ikamesi politikası olan ithal ikameci politikayı, ya da dışa açılarak, uluslararası ekonomiyle entegre olarak, ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimser. Türkiye Cumhuriyeti Hükümetleri, Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar olan süreçte her iki politikayı da uygulamıştır.

Türkiye, 1980 yılına kadar ithal ikameci sanayileşme stratejisi uygulamıştır. Cumhuriyetin ilk dönemlerinde ağırlıklı olarak tarım ürünleri ihracata konu olmuş, modern üretim yapısına kavuşamadığından dolayı sanayi mallarının ihracatı mümkün olmamıştır.

Ekonomik kalkınma için; daha önceki bölümlerde de detaylı açıklandığı üzere, emek yoğun mal grubunun ihracatının, yerini teknoloji yoğun sanayi malları almalıdır.

Nitekim Tremblay (1990: 246) tarafından yapılan araştırma da bu doğrultuda sonuç vermiştir. Yaptığı araştırma sonucunda; sermaye birikiminin büyümeyi sağladığı, ancak verimliliğin, kaynakları, yüksek verimli sektörlere kaydırarak büyümeyi arttırdığı, imalat sanayi ürünlerinin ihracatının ise kaynakların yüksek verimli sektörlere kaydırılmasında iki kat daha etkili olduğu ortaya çıkmıştır.

Cumhuriyetin kuruluş yıllarından 1960'lı yıllara kadar, başka bir deyişle planlı kalkınma dönemine giriş yapılana kadar ihracata yönelik birçok teşvik uygulanmış ancak ihracat, ithalatın çok gerisinde kalarak Türkiye ekonomisi sürekli olarak dış ticaret açığı sorunu yaşamıştır.

Nitekim T.C devletinin resmi istatistik araştırma birimi olan TÜİK'in (Türkiye İstatistik Kurumu) yayınladığı dış ticaret göstergelerinde de bu durum karşımıza çıkmaktadır.

Cumhuriyetin kuruluş yılından 1960 yılına kadar olan süreçte Türkiye yaklaşık, yıllık ortalama 170 milyon ABD doları ihracat, buna mukabil 205 milyon ABD doları ithalat gerçekleştirmiştir (tüik.gov.tr Erişim Tarihi: 04.05.2014).

1963'ten itibaren dörder yıllık kalkınma planları yürürlüğe koyan T.C Hükümetleri hemen hemen bütün kalkınma planlarında sanayi sektörünün ihracatına yönelmiş, ekonomik kalkınma için sanayi malları üretiminin yoğunlaştırılarak, ihraç edilmesi gerektiğini düşünmüştür.

Bu bağlamda; dörder yıllık kalkınma planlarında sanayileşme için birçok teşvik yürürlüğe konulmuştur. Ancak geçmiş bölümlerde detaylı anlatıldığı üzere, kurumsal bir ihracat finansman desteği sağlayan kuruluşun olmaması, alt yapı eksikliği, bürokratik işlemlerin fazlalığı, döviz rezervlerindeki kıtlık, kalifiye eleman eksikliği, modern üretim sistemine ulaşılamama vb. nedenlerle ihracat bir türlü istenilen düzeye gelememiş, ithalatın gerisinde kalmıştır.

24 Ocak 1980 tarihinde Ekonomik İstikrar Kararları çerçevesinde T.C Hükümeti, ithal ikameci sanayileşme stratejisini noktlayıp, ihracata dayalı sanayileşme stratejisini benimseyerek, uygulamaya koymuştur.

Böylece dış ticarete liberalizasyon ve dışa açılma politikaları sonucu Türkiye'nin ihracatı 1980 yılından itibaren büyük bir gelişme kaydetmiştir.

İhracat işlemlerinin kolaylaştırılması, bürokratik engellerin azaltılması, teşviklerin arttırılması dışa açılma politikaları ile birlikte ihracatın ivme kazanmasını sağlamıştır.

Planlı kalkınma döneminden seksenli yılların sonuna kadarki süreçte yıllık ihracat rakamlarına bakacak olursak;

Tablo 9. Planlı Kalkınma Döneminden Seksenli Yılların Sonuna Kadar Olan Süreçte Türkiye'nin Yıllık İhracat Rakamları

YILLAR	İHRACAT (1000\$)
1960	320731
1961	346 740
1962	381 197
1963	368 087
1964	410 771
1965	463 738
1966	490508
1967	522 334
1968	496 419
1969	536 834
1970	588 476
1971	676 602
1972	884969
1973	1 317 083
1974	1 532 182
1975	1 401 075
1976	1 960 214
1977	1 753 026
1978	2 288 163
1979	2 261 195
1980	2 910 122
1981	4 702 934
1982	5 745 973
1983	5 727 834
1984	7 133 604
1985	7 958 010
1986	7 456 726
1987	10 190 049
1988	11 662 024
1989	11 624 692

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> Erişim Tarihi: 04.05.2014

Tabloda görüldüğü gibi Türkiye'nin ihracat rakamları 1980 yılından itibaren ivme kazanarak 1987 yılında yaklaşık 10 milyar dolara kadar yükselmiştir.

Kuşkusuz ihracatta bu yükselmenin arkasında dışa açılma politikası ile birlikte, 1987 yılında kurulan ihracatın finansmanını sağlayan kurumsal bir kuruluş olan Türk Eximbank'ın sunmuş olduğu finansal destekler ve diğer teşvikler yatmaktadır.

Nitekim Tokmakoğlu (1997: 306) tarafından yapılan ekonometrik analizde, 1980-1988 dönemi için elde edilen regresyon sonuçları, söz konusu dönemde ihracatın artmasında önemli bir payı olan teşvikler içerisinde ihracat kredilerinin yeterince etkin olmadığını göstermektedir. Aynı çalışmada, 1988-1995 döneminde Türk Eximbank tarafından tahsis edilen kredilerin ihracata etkisinin 1980-1988 dönemine göre daha yüksek olduğu çıkmaktadır.

1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla Türkiye – AB arasındaki Gümrük Birliği süreci sonuçlanmış, Gümrük Birliği ile Türkiye, AB ülkelerinden gelen sanayi ürünlerine uyguladığı tüm gümrük vergilerini ve uygulamakta olduğu miktar kısıtlamalarını da sonlandırmıştır. Türkiye bu anlaşma ile üçüncü ülkelere ithal edilen ürünler için birliğin kararlaştırdığı ortalama gümrük vergisini uygulayacağı hususunda da taahhüt vermiştir.

Gümrük Birliği sürecinin tamamlanması ile yerli firmaların yabancı firmalara karşı rekabet üstünlüğü sağlayarak ihracat rakamlarını arttırabilmeleri için Türk Eximbank'ın sunmuş olduğu finansman desteklerinin önemi daha da artmıştır.

4.2. Eximbank'ın 2000 Yılı Sonrası Türkiye'nin İhracatına Etkileri

Türk Eximbank daha önceki bölümlerde detaylı anlatıldığı üzere; 1987 yılında Bakanlar Kurulu kararınca, Türkiye ihracatındaki sanayi mallarının payının arttırılması için, ihracatçı firmalara tek çatı altında ve kurumsal bir çerçevede kredi, sigorta ve garanti hizmetleri sunan bir finans kuruluşudur.

Türkiye'nin 2000'li yıllarda gerçekleştirmiş olduğu ihracat rakamlarına, aynı döneme ilişkin Türk Eximbank'ın sağlamış olduğu finansal desteklere ve bu desteklerin ihracattaki payına bakacak olursak;

Tablo 10. 2000’li Yıllarda Türkiye’nin Gerçekleştirdiği İhracat Rakamları

YILLAR	İHRACAT RAKAMLARI (1000\$)
2000	27 774 906
2001	31 334 216
2002	36 059 089
2003	47 252 836
2004	63 167 153
2005	73 476 408
2006	85 534 676
2007	107 271 750
2008	132 027 196
2009	102 142 613
2010	113 883 219
2011	134 906 869
2012	152 461 737
2013	151 796 484

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> Erişim Tarihi: 05.05.2014

Tablo 11. 2000 Yılından Sonra Türk Eximbank Tarafından Sunulan Finansman Destekleri

YILLAR	Kısa Vadeli Kredi(bin \$)	Uzun Vadeli Kredi (bin \$)	Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler (bin \$)	Avrupa Yatırım Bankası Kapsamındaki Krediler (bin \$)	Ülke Kredi ve Garanti Programları (bin \$)	İhracat Kredi Sigortası (bin \$)
2000	1 800 000	125 100				
2001	2 714 000	118 000	4 285		48 000	2 200
2002	2 200 000	127 600	5 176		65 400	2 734
2003	3 200 000	66 000	6 812		34 300	3 170
2004	3 338 000	41 200	15 700		4 200	3 500
2005	3 529 000	8 000	5 800		8 000	6 600
2006	3 503 000	22 800	9 400		21 500	6 700
2007	3 712 000	24 300	10 400		16 500	3 700
2008	4 300 000	3 700	6 800		2 300	6 500
2009	4 700 000	149 700	35 648	2 300	26 600	10 600
2010	3 800 000	78 700	16 700	6 500	6 500	2079
2011	6 500 000	182 400	54 115	70 300	36 700	7200
2012	14 500 000	610 700	123 720	118 200	39 100	7700

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html>Erişim tarihi: 05.05.2014

Tablo 12. Eximbank Programlarının Toplam İhracattaki Payı

YILLAR	Eximbank Programlarının Toplam İhracattaki Payı (%)
2000	7
2001	9,2
2002	7
2003	7
2004	5,4
2005	5
2006	4,2
2007	4
2008	3,2
2009	5
2010	3,4
2011	5
2012	10,1

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 05.05.2014

Tablodan 11'den anlaşılacağı üzere Eximbank tarafından sunulan finansman desteklerinin tamamına yakını kısa vadeli kredilerdir.

Eximbank uygulamalarının ihracattaki payını gösteren tablo 12'ye baktığımızda; yıllık gerçekleşen toplam ihracat tutarının, ortalama yüzde 6'sı oranında Eximbank'ın çeşitli programları vasıtası ile destek verdiğini görüyoruz. 2012 yılında ise bu pay artarak yüzde 10'u geçmiştir. Şüphesiz bu oranlar ile Eximbank programlarının, gerçekleşen ihracatın finansmanında önemli bir konuma sahip olduğunu söyleyebiliriz.

Türkiye, 2001 yılı Şubat ayında büyük ölçekli Ekonomik kriz ile karşı karşıya kalmıştır. Bu tarihe kadar uygulanan sabit döviz kuru rejimine dayanan döviz kuru politikası terkedilmiş, dalgalı kur sistemine geçilmiştir.

Böylece, dalgalı kur sistemine geçilmesi ile döviz kuru, piyasadaki arz ve talep doğrultusunda şekillenmiştir.

Dalgalı kur sistemine geçilmesiyle döviz kurlarında, dövize olan talepteki artıştan dolayı yükselme gerçekleşmiştir. Yaklaşık olarak 0,60 TL olan dolar, artan talepten dolayı 0,95 TL'ye yükselmiştir. Yükselen döviz kuru ihracatta artışı da beraberinde getirmiştir.

Yaşanan ekonomik krize, Türk Eximbank da kayıtsız kalmayarak uyguladığı destek tutarlarında artışa gitmiştir. 2001 yılında toplam ihracat tutarının yaklaşık yüzde 9,2'si oranında kredi tahsisi yaparak ihracatın finansmanına katkı sağlamıştır.

2008 yılında ise ABD'de Mortgage sektöründe kriz başlamış, kısa sürede önce ABD'nin tamamını, ardından bütün dünya ekonomisini sararak, hemen hemen bütün ülke ekonomilerini olumsuz yönde etkileyerek, türbülansa sokmuştur. Mortgage krizi dünya ekonomisini olumsuz yönde etkilemeye devam etmektedir.

Bu durumdan Türkiye de etkilenmiş, 2009 yılında ihracatında yüzde 22,6'lık, yaklaşık 20 milyar ABD doları azalma kaydetmiştir.

Eximbank 2009 yılında kısa ve uzun vadeli finansman desteği ve diğer uyguladığı kredi programlarında artışa gitmiş, özellikle kriz döneminin beraberinde getirdiği belirsizlikten dolayı uzun vadeli finansman desteğini önceki yıllara göre büyük ölçekte arttırarak Türkiye ihracatına katkı sağlamıştır.

Nitekim; Tablo 11'de de görüldüğü gibi Türk Eximbank, 2008 yılında 4,3 milyar dolar kısa vadeli, 3,7 milyon dolar ise uzun vadeli kredi tahsisi gerçekleştirirken; 2009 yılında kısa vadeli kredi tahsisini 4,7 milyar dolara, uzun vadeli kredi tahsisini ise 149,7 milyon dolara çıkartmıştır.

2000 yılı sonrası Türkiye'nin gerçekleştirdiği ihracatın sektörlere göre dağılımına bakacak olursak;

Tablo 13. 2001-2012 yılları Arası Türkiye'nin Gerçekleştirdiği İhracatın Sektörel Dağılımı

SEKTÖRLER	YILLAR											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tekstil	%36	%36	%36	%28	%28	%25	%24	%21	%21	%21	%20	%20
Demir-Çelik	%11	%12	%11	%14	%13	%15	%15	%15	%15	%16	%17	%16
Gıda-Tarım-Hayvancılık	%14	%11	%11	%10	%11	%10	%8	%11	%8	%10	%11	%12
Makine-Elektrikli Cihazlar	%11	%13	%12	%14	%13	%14	%14	%14	%13	%14	%14	%16
Madencilik	%2	%2	%3	%3	%2	%3	%4	%4	%4	%4	%4	%5
Plastik ve Kauçuk	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%2	%3
Motorlu Taşıtlar	%12	%13	%15	%17	%17	%18	%18	%17	%19	%16	%16	%14
Cam-Seramik	%3	%3	%2	%3	%2	%2	%2	%3	%3	%3	%2	%2
Kimya	%7	%7	%7	%8	%8	%10	%10	%10	%10	%11	%12	%12
Diğer	%2	%1	%1	%1	%1	%1	%3	%3	%2	%3	%2	%0

Kaynak: <http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rakamlari-tablolar.html> Erişim Tarihi: 06.05.2014

Türkiye 2000'li yılların ilk yıllarında; toplam ihracatının yaklaşık üçte biri oranında tekstil ürünleri ihraç etmiştir. 2004'ten itibaren Demir-Çelik, Makine ve Motorlu taşıtlar sektörlerindeki ihracatta artış gerçekleşmiş buna mukabil toplam ihracat tutarındaki tekstilin payı gerilemiştir. Bu durum; ekonomik kalkınma açısından olumlu bir sinyal olarak kabul edilebilir.

Aynı yıllarda Türk Eximbank'ın faaliyet raporlarına göre; Türk Eximbank'ın tahsis ettiği kısa vadeli finansman desteklerinin sektörel dağılımına bakacak olursak;

Tablo 14. 2001-2012 Yılları Arasında Eximbank'ın Finansman Desteklerinin Sektörel Dağılımı

SEKTÖRLER	YILLAR											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Tekstil	%46	%41	%42	%42	%37	%33	%32	%31	%26	%26	%24	%19
Demir-Çelik	%7	%10	%8	%7	%10	%9	%8	%16	%14	%14	%21	%18
Gıda-Tarım-Hayvancılık	%10	%9	%9	%8	%7	%10	%10	%10	%10	%11	%13	%13
Makine/Elektrikli Cihazlar	%11	%13	%12	%12	%16	%17	%17	%9	%14	%14	%12	%14
Maden	%6	%7	%8	%9	%7	%7	%9	%9	%13	%9	%9	%13
Plastik							%6	%6	%5	%4	%6	%7
Motorlu Taşıtlar	%5	%4	%5	%5	%7	%6	%5	%5	%6	%6	%4	%6
Cam									%5	%6	%3	%2
Kimya							%4	%5	%4	%3	%3	%4
Diğer		%15	%16	%16	%17	%16	%18	%9	%9	%3	%7	%5

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 06.05.2014

Eximbank'ın sunmuş olduğu finansal desteklerin tamamına yakını olan kısa vadeli kredilerin sektörel dağılımına baktığımızda da; sektörlerin aldığı payın, toplam ihracat tutarından aldığı pay ile birbirine yakın olduğunu görmekteyiz.

2004 yılına kadar Eximbank kredileri ağırlıklı olarak tekstil sektörüne tahsis edilmiş, ardından tekstil sektörünün kredilerden aldığı pay gerilemiş, buna mukabil, demir-çelik, makine ve motorlu taşıtlar gibi teknoloji yoğun sanayi malları üreten sektörlerin aldığı payda yükselme gerçekleşmiştir.

Ayrıca Eximbank tarafından tahsis edilen kredilerin yüksek olduğu sektörlerde, diğer sektörlerle oranla daha fazla ihracat gerçekleştiğini görmekteyiz.

2000 yılı sonrası Türkiye'nin gerçekleştirdiği ihracat rakamlarının ülke gruplarına göre dağılımına ve aynı yıllarda gerçekleşen Eximbank'ın tahsis ettiği kısa vadeli finansman desteklerinin ülke gruplarına göre dağılımına bakacak olursak;

Tablo 15. 2000 Yılı Sonrası Türkiye'nin Gerçekleştirdiği İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

ÜLKE GRUBU	YILLAR									
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
AB	%58	%57	%56	%57	%48	%46	%47	%46	%39	%42
Yakın-Ortadoğu/Kuzey Afrika	%16	%17	%16	%18	%26	%26	%30	%26	%34	%30
Kuzey Amerika	%8	%7	%6	%4	%4	%4	%4	%4	%4	%4
Diğer Avrupa Ülkeleri	%7	%8	%9	%10	%12	%11	%10	%9	%9	%9
Diğer Asya Ülkeleri	%4	%5	%5	%5	%5	%7	%8	%8	%7	%8
Diğer	%7	%6	%8	%6	%5	%5	%1	%7	%7	%7

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> Erişim Tarihi: 06.05.2014

2007 yılına kadar Türkiye'nin gerçekleştirmiş olduğu ihracatın ağırlıklı olarak Avrupa kıtasındaki ülkelere yapıldığını görüyoruz. Bu yıldan sonra en fazla ihracat Avrupa bölgesine gerçekleştirilse de 2007 yılından sonra bu bölgeye yapılan ihracatta azalış kaydedilmiş, buna mukabil Ortadoğu ve Kuzey Afrika bölgesine yapılan ihracatta artış kaydedilmiştir.

Tablo 16. 2000 Yılı Sonrası Eximbank'ın Kısa Vadeli Finansman Desteklerinin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

ÜLKE GRUPLARI	YILLAR											
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
AB	%62	%54	%61	%63	%60	%65	%62	%61	%57	%57	%54	%49
Kuzey Amerika/Japonya	%16	%17	%18	%10	%20	%15	%15	%13	%17	%17	%19	%23
Ortadoğu/Kuzey Afrika	%11	%9	%9	%12	%10	%9	%9	%11	%10	%9	%11	%10
Diğer Avrupa Ülkeleri	%7	%5	%6	%9	%6	%6	%9	%11	%8	%5	%6	%7
Diğer	%4	%5	%6	%6	%4	%5	%5	%4	%8	%12	%10	%11

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html> Erişim Tarihi: 06.05.2014

Eximbank'ın kredi tahsisi yaptığı ülke gruplarının toplam kredi tutarından aldığı pay ile, toplam ihracat tutarından ülke gruplarına yapılan ihracatın aldığı pay göstergelerden anlaşılacağı üzere birbirine yakındır.

Eximbank'ın en çok kredi tahsisi yaptığı ülke grubu Avrupa kıtasındaki ülkeler olmakla beraber 2007 tarihinden itibaren kademeli olarak bu ülkelerin aldığı desteklerde azalma görülmektedir.

Sonuç olarak; 1987 yılında Bakanlar Kurulu kararınca ihracata yönelik finansman desteklerinin tek çatı altında, kurumsal bir yapıda sunulması amacıyla kurulan Türk Eximbank'ın Türkiye ihracatına entegre olarak vazgeçilmez bir unsuru olduğu, Türkiye ihracatına yapmış olduğu olumlu yöndeki katkıları tüm bu göstergelerden anlaşılmaktadır.

Türk Eximbank'ın finansman desteklerindeki artış Türkiye ihracatına ivme kazandırmıştır. Tablolardan da anlaşılacağı üzere kriz dönemlerinde dahi Eximbank finansman desteklerinde azalışa gitmek yerine artışa giderek, ihracat rakamlarının beklenenin üzerinde gerçekleşmesine katkı sağlamıştır.

Ayrıca önceki bölümlerde detaylı anlattığımız üzere; Eximbank tarafından sunulan finansman desteklerinin yanı sıra, İhracatçılara yönelik garanti ve sigorta programları ihracatçı şirketlerin hem alacaklarını hem de borçlarını teminat altına aldığı için ihracatçıların etkinliklerini arttırmasında katkı sağlamıştır.

Eximbank kredilerinin Türkiye ihracatı için çok önemli bir unsuru olduğunun başka bir göstergesi, tezimizin yazıldığı 2014 yılının ilk aylarında Türk Eximbank'ın bazı kredi programlarının (Avrupa Yatırım Bankası Kapsamındaki Krediler, İhracata yönelik İşletme Sermayeleri Kredileri vb.) yoğun talepten dolayı geçici süreyle karşılanamamasıdır (Eximbank.gov.tr Erişim Tarihi 07.05.2014).

Türk Eximbank'ın Türkiye ihracatı için başrol oyuncusu haline geldiği ve ihracattaki gelişmelerden büyük pay sahibi olduğu görülmektedir.

Bununla birlikte Türk Eximbank'ın sunduğu kredi programlarının yeterli olduğu da söylenemez. Merkez Bankası'nın son yıllarda uyguladığı sıkı para politikası, Likidite stoklarını olumsuz etkilemekte, bu durum kredi faizlerinin düşmesine engel teşkil etmektedir. Dolayısıyla, likidite stoklarını yükseltecek sistemler gerçekleştirilmelidir. Bu da gerek Merkez Bankasının gerekse Hükümetin destekleriyle mümkün olabilecektir.

Türk Eximbank, ödeme ve politik açıdan rizikosu az olan ülkelere yönelik sunduğu kredi şartlarını (faiz, vade, tahsis tutarı vb.) geliştirmelidir. Bu bağlamda Türk Eximbank, kredilerini, ülke şartlarına ve ihracatçıların borçlanma yeteneklerini de göz önüne alarak çeşitlendirmelidir.

Ayrıca, Eximbank, Türkiye ile coğrafi bakımdan birbirine yakın olup, ticari ilişkilerin zayıf olduğu ülkelerle ticareti geliştirici finansal katkı sağlamalıdır.

Türk Eximbank'ın kredilerinin ihracatı arttırmada büyük bir pay sahibi olduğunu rakamlarla açıkladık. Eximbank'ın sunmuş olduğu kredi koşullarındaki önerilerimiz doğrultusundaki iyileştirmeler kuşkusuz ihracat artışını daha da sağlayarak, Türkiye'nin yıllardır karşı karşıya kaldığı dış ticaret açığı sorununun çözümüne katkı sağlayacaktır.

SONUÇ

Gelişmiş ülkeler dış pazarlarda mevcut pazar paylarını korumak amacıyla, gelişmekte olan ülkeler ise ekonomik kalkınmalarını sağlamak amacıyla ihracatlarını arttırmaya çalışırlar.

Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarını sağlamaları için aynı zamanda, ihraç ettikleri ürünlerin de sanayi mallarına doğru kayması gerekmektedir.

Ülkeler, ekonomik kalkınmalarını sağlayabilmek için ya korumacı ya da serbest dış ticaret politikası benimsemek durumundadır.

Türkiye, her iki dış ticaret politikasını da uygulamıştır. Cumhuriyetin kuruluş yıllarından itibaren ithal ikameci sanayileşme stratejisi benimsemiştir. Bu sanayileşme stratejisinin dış ticaret politikası ise doğal olarak korumacı bir dış ticaret politikası olmuştur. Dış ticarete korumacı politika 24 Ocak kararlarına kadar sürmüştür.

24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Kararları çerçevesinde uygulamakta olduğu ithal ikameci sanayileşme stratejisini ve dolayısıyla korumacılığa dayanan dış ticaret politikasını terk etmiştir. Terk edilen ithal ikameci sanayileşme stratejisi yerine ihracata dayalı sanayileşme stratejisini ve beraberinde de serbest dış ticaret politikasını uygulamaya sokmuştur.

Böylece Türkiye, uluslararası piyasalara açılarak, liberal bir ekonomik yapıya sahip olmuştur.

Bu durumun sonucunda, ihracatçılarımızın dış pazarlarda rekabet gücü kazanmaları açısından teşvikler ve ucuz finansman desteklerinin sağlanmasının önemi artmıştır.

Cumhuriyetin kurulmasından itibaren Türkiye, ihracata yönelik birçok teşvik uygulamıştır. Ancak; en başta Türkiye'nin 1980 yılına kadar ithal ikameci sanayileşme stratejisi uygulaması, teşviklerin uygulanması esnasındaki bürokratik engeller, teknolojinin etkin kullanılamaması, modern üretim tesisinin olmaması, kalifiye işgücü eksikliği, döviz kıtlığı ve kurumsal bir yapıda ucuz finansman desteği sağlayan bir

kuruluşun olmaması gibi nedenler teşviklerin ihracata yeterli düzeyde katma değer yaratmasına engel olmuştur.

Önceki bölümlerde anlatıldığı üzere GATT, dış ticaretin serbestleştirilmesi hedefi kapsamında; uluslararası ticaretin geliştirilmesi, uluslararası ekonomik iş birliğinin sağlanması, dünya dış ticaret hacminin artırılarak dünya refahının artmasına katkı sağlamak amacıyla 1948 yılında oluşturulan bir dış ticaret anlaşmasıdır.

GATT'ın amaçları; üye ülkelerin hayat standartlarını yükseltmek, tam istihdamı gerçekleştirmek, mal ve hizmet üretimi ve ticaretini geliştirmek, kaynakların etkin kullanımını sağlamak ve ülkelerin istikrarlı büyümelerini sağlamaktır.

Devlet tarafından toplum çıkarlarını gözeterek üretimi veya ihracatı çeşitli şekillerde etkilemek ve yerine göre üreticileri/ihracatçıları korumak ve teşvik etmek amacıyla para ya da para olarak ifade edilebilecek diğer şekillerde verilen karşılıksız mali yardımlar sübvansiyon olarak adlandırılmaktadır.

GATT'ın XVI. ve VI. maddeleri sübvansiyon uygulamaları ile ilgilidir.

XVI. maddede doğrudan ya da dolaylı olarak ihracatı arttırıcı ya da ithalatı azaltıcı etki yaratan sübvansiyonları sağlayan ülkelerin, GATT'ı uygulamaları konusunda bilgilendirmeleri, şayet GATT üyelerinin çıkarlarına zarar veriyorsa söz konusu sübvansiyon uygulamalarını sınırlandırmaya hazır olmaları gerektiği belirtilmiştir. Aynı maddede yer alan bir başka husus ise üye ülkelerin dünya ihracatında adil ölçüleri aşan temel ürün ihracatına yönelik sübvansiyonların yasaklanmasıdır.

Anlaşmanın VI. maddesi ise sübvansiyon uygulamalarından zarar gören ülkelere, sübvansiyon uygulaması yapan ülkenin, bu yolla elde ettiği değer kadar telafi edici vergi ödemesine ilişkindir. Telafi edici vergi miktarı ise sübvansiyon tutarından fazla olamaz.

GATT 1962 yılında sübvansiyon uygulamalarına ilişkin uyguladığı yasakları daha net çerçevede ortaya koyan bir sübvansiyon kodu oluşturmuştur. Bu sübvansiyon kodunu 25 ülke imzalamıştır.

Bu kapsamda; ihracatta vergi iadeleri, ihracat yapılan sektörlere uluslararası fiyat seviyesinden daha düşük fiyatla ara malı sağlanması, düşük faizli ihracat kredileri, ihracat için nakliye masraflarını telafi edici veya azaltıcı yardımlar, üretim için gerekli girdi ithalatında vergi muafiyeti veya azaltılması uygulamalarını yasaklayan bir liste ortaya konulmuştur.

Türkiye bu sübvansiyon kodunu 1985 yılında imzalamıştır. 1987'den itibaren de mali teşvik araçlarının önemi giderek azalmıştır.

Türkiye vergi iade-indirim-muafiyetleri, çeşitli ihracat primleri, ihracat için nakliye kolaylıkları, ihracat kredi garantisi, kambiyo kuru riskine karşı uygulanan programları ve düşük faizli krediler yoluyla uygulamakta olduğu ihracat teşviklerini sonlandıracağını beyan etmiş ve böylece GATT'ın yasaklarını dikkate alarak uyum sağlamaya başlamıştır.

GATT'ın kurallarına aykırılık arz etmeyen, başka bir deyişle GATT'ın serbest kıldığı birçok ihracat teşviki vardır. Bunlar; Ar-Ge yardımları, istihdam yardımları, pazar araştırması desteği, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, eğitim yardımları, yurt dışında gerçekleştirilen fuar katılımlarının desteklenmesi vb. dir. Daha önceki konularda detaylı anlatıldığı üzere Türkiye, bu teşvikleri günümüzde etkin bir şekilde uygulamaktadır.

1980 yılından itibaren Türkiye'de miktar kısıtlamaları yerine tarife uygulaması ön plana çıkarılmış, tarife oranları da giderek düşürülmüştür.

Bu dönemden itibaren ihracat, esnek kur uygulamaları sonucu sürekli değer kaybeden Türk Lirası politikası, ihracatın finansmanı için uygun kredi, ihracatçıların kullandığı girdilerin gümrük indirimleri ile ucuz tutulması uygulamalarıyla desteklenmiştir. İhracatta vergi iadesi, vergi resim ve harç istisnası, dahilde işleme rejimi, hariçte işleme rejimi ve geçici kabul rejimi uygulamaya girmiştir.

Ayrıca yine 1980'lerden itibaren hazırlanan kalkınma planlarına göre; ihracatçıların coğrafi açıdan uzak bölgelerde ürünleri tanıtılacak, ihracatçılara potansiyel dış pazarlar hakkında bilgi verilecek, ihracatçının karşılaştığı rekabeti engelleyici uygulamalara karşı ihracatçıya destek olunacaktır. İhracata yönelik teşvikler tek bir yasada toplanacak, ihracatçıların karşı karşıya kaldığı bürokratik engeller ortadan kaldırılacaktır.

Dolayısıyla GATT ve ondan sonra kurulan DTÖ'nün benimsediği ilkelere 1980 yılından itibaren Türk Dış Ticareti uyum sağlamaya başlamıştır.

Bahsedilen hemen hemen bütün teşvik uygulamaları kuşkusuz Türkiye'nin ihracatına olumlu yönde katkı sağlasa da 1987 yılına kadar Türkiye'de ihracata finansman desteği sağlayan özel bir finansman kuruluşu faaliyet göstermemiştir.

Bu yıllarda ihracatın finansmanını ticari bankalar üstlenmiş, ihracatın finansmanına yönelik taleplere bu bankalar yeterli ölçüde cevap verememiştir. Dolayısıyla ihracata yönelik finansman desteği sağlayan kurumsal bir banka ihtiyacı hissedilmiştir.

Bu duruma istinaden 1987 yılında Bakanlar Kurulu Kararıyla; Türk ihracatçılara, ihracata yönelik finansman desteği, sigorta ve garanti programları hizmetlerini tek çatı altında, kurumsal bir yapı çerçevesinde sunmak üzere Türk Eximbank kurulmuş ve hemen aynı yılda faaliyete başlamıştır.

Türk Eximbank'ın kurulduğu yıllarda, gelişmiş ülkelerin hemen hemen hepsinin Eximbankları sadece garanti ve sigorta hizmetleri sunarken Türk Eximbank, ihracatçılara hem kredi, hem garanti hem de sigorta hizmeti sunarak ihracatta aktif rol oynamıştır.

Türkiye 1 Ocak 1996 tarihinde Gümrük Birliğine dâhil olmuştur. GATT'ın kurallarına uyum çerçevesinde ihracat teşviklerinden biri olan doğrudan parasal destekleri azaltan Türkiye, Gümrük Birliği'ne katılım göstermesinden itibaren bu destek programına tamamen son vererek, uygulamadan kaldırmıştır.

Gümrük Birliğinin kurallarına göre Türkiye, AB'den ithal edilen sanayi ürünlerine karşı uyguladığı tüm gümrük vergilerine ve aynı zamanda miktar kısıtlamalarına da son vermiştir. Ayrıca üçüncü ülkelerden ithal edilen ürünler için ise birliğin kararlaştıracığı ortalama gümrük vergisini uygulayacağını kabul etmiştir.

Türkiye'nin gümrük birliğine dâhil olmasıyla, ihracat teşviklerinin ve Türk Eximbank'ın sunmuş olduğu kredi, garanti ve sigorta programlarının önemi daha da artmıştır.

Nitekim Türk Eximbank tüm bu durumlara kayıtsız kalmayarak, ihracata ilişkin sürekli olarak, uyguladığı programlarla destek sağlayarak yılda yapılan toplam ihracatın yaklaşık yüzde 15'i tutarında finansman desteği sağlamıştır.

Çalışmamızda 2000 yılı sonrası yıllarda açık kaynaklara dayanarak, Türkiye'nin gerçekleştirdiği; ihracat rakamlarını, sektörlerin ve ülke gruplarının toplam ihracat tutarından almış olduğu payları, buna mukabil Türk Eximbank'ın uyguladığı finansal desteklerin toplam tutarını, desteklerden sektörlerle ve ülke gruplarına düşen payları detaylı olarak inceledik.

Yaptığımız araştırma sonucunda, Türk Eximbank tarafından yüksek finansman desteği sağlanan sektör ve ülke gruplarında, yüksek ihracatın gerçekleştiğini, düşük finansman desteği sağladığı sektörlerde ise düşük tutarda ihracat gerçekleştiğini; dolayısıyla Eximbank'ın ihracata olumlu etki sağladığını gözlemledik.

Türkiye çok uzun yıllardan beri dış ticaret açığı problemi ile karşılaşmaktadır. Bu ekonomik sorunun da çözümü için en önemli unsur, ihracatta artışın gerçekleşmesidir.

Şüphesiz Türk Eximbank, Türkiye ihracatına olumlu yönde katkı sağlamaktadır. Türk Eximbank'ın sunduğu kredi olanaklarındaki iyi yönlü gelişmeler ihracatta yarattığı katma değeri daha da arttırarak, ihracatta daha fazla ivme gerçekleşmesini sağlayacak, Türkiye'nin yıllardır karşı karşıya kaldığı dış ticaret açığının çözümüne katkı sağlayacaktır.

KAYNAKLAR

- Aktürk, Ahmet ve Şenol Hasan; “KOBİ’ler Açısından İhracat Teşviklerinin Önemi ve Etkinliğinin Arttırılmasına Yönelik Öneriler”, **Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Isparta, 2010
- Alkin, Erdoğan: **Uluslararası Ekonomik İlişkiler**, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul, 1978
- Argın, Nilüfer; Bakkalcı A.Can: **Türkiye’nin Dış Ticaret Tarihi**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa, 2011
- Atayeter, Coşkun; Erol Arzu: “Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri”, **Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi**, Kahramanmaraş, 2011
- Ayanoğlu, Kamil: Türkiye İhracat Performansının Ekonomik Büyüme ve Üretkenliğe Etkisi, Uzmanlık Tezi, Ankara, DPT, 1994
- Ayhan, E. Haluk; “Geçmişten Günümüze İhracat Teşvikleri İGEME’den Bakış”, **Özel Sayı**, Ankara, 2000
- Başol, Koray: **Türkiye Ekonomisi**, Anadolu Matbaası, İzmir, 1995
- Binhan, Oğuz; **Uluslararası Ticarete Korumacılığın Kaldırılmasının İç ve Dış Piyasalarda Türkiye Ekonomisine Muhtemel Etkileri**, İstanbul Ticaret Odası Yayın No: 2004-46, İstanbul, 2004
- Bulucu, Nilgün; Teşvik Tedbirleri ve Erzurum’da Uygulamalar, Yüksek Lisans Tezi, Atatürk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Erzurum, 1991
- Cevahir, Hatice; Türkiye’de İhracat Teşviklerinin Etkinliği, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2007
- Cevat, Önder: **İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planının Genel Yapısı**, Ak Yayınları, İstanbul, 1967
- Çelik, Aysun; İhracat Teşvikleri, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 1999

- Çolak, Görkem; İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisat Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2007
- Ersan, Alper; **İhracatta Devlet Yardımları**, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul, 2012
- Ertürk, Emin: **Uluslararası İktisat**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa, 2007
- İstanbul Sanayi Odası: **İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri**, İstanbul Sanayi Odası Yayınları, İstanbul, 2001
- Karlık, Rıdvan: **Uluslararası Ekonomi**, Beta Basım Yayın Dağıtım, İstanbul, 2009
- Karlık, Rıdvan: **Türkiye Ekonomisi**, Beta Yayınevi, İstanbul, 2002
- Kasalak, Kadir: **Teşvik-i Sanayi Kanunları ve Türkiye’de Sanayileşmeye Etkileri**, Isparta, 2012
- Kaymakcı, Oğuz; Nuri Avcı ve Recep Şen **Uluslararası Ticarete Giriş**, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2007
- Kemer, Osman Barbaros: **Bir Dış Ticaret Politikası Aracı Olarak İhracat Teşvikleri**, Alfa Yayınları, Nisan, 2003
- Kepek, Yakup: **Türkiye Ekonomisi**, Remzi Kitabevi, İstanbul, 2000
- Kılıçbay, Ahmet: **Türk Ekonomisi**, T. İş Bankası Yayınları, Ankara, 1985
- Kışoğlu, Emrah; 1995 Sonrasında Türkiye’de Sanayi Sektörüne İlişkin İhracat Teşvikleri, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2010
- Mirzatürkmen, H. Derya; AB Ülkelerinde Dış Ticaretin Finansmanında Eximbank Modeli ve Türk Eximbank Programlarının Uyumu, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2007
- Mollasalihoğlu, Yavuz; İhracat Teşvikleri, **Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticaret Dergisi**, Sayı 13, Ankara, 1999
- Narlı, Ayşegül; “İhracatı Teşvik Tedbirlerinin Tarihsel Gelişimi”, **T.C Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü**, Ankara, 1989

- Okday, Nüvit: **Dış Ticarete Giriş**; Anadolu Üniversitesi Web-Ofset Tesisleri, Eskişehir, 2005
- Öztürk, Nazım: **Dış Ticaret Kuram Politika ve Uygulama**, Ekin Basım Yayın Dağıtım, Bursa, 2012
- Parasız, İlker: **Türkiye Ekonomisi 1923'den Günümüze Türkiye'de İktisat ve İstikrar Politikaları**, Ezgi Kitabevi, Bursa, 1999
- Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Harcamalarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ Sayı: 2008/2
- Pirtini, Serdar; Melemen Mehmet: **İhracat Uygulamaları, Pazarlama Yönlü Bir Yaklaşım**, İstanbul, 2004
- Sandalcı, Uğur; İhracat Teşvikleri ve Türkiye'nin İhracatı Üzerine Etkileri, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2010
- Seyidoğlu, Halil: **Türkiye Ekonomisi ve İstikrar Politikaları:1980-1985, Türkiye'de İhracatı Teşvik Önlemleri ve Ekonomik Etkileri**, Türkiye Ekonomisi Araştırma Merkezi Yayınları, İstanbul, 1986
- Seyidoğlu, Halil: **Uluslararası İktisat**, Beta Basım Yayım Dağıtım, İstanbul, 2013
- Seyidoğlu, Halil: **Uluslararası Ticaret**, ANADOLU ÜNİVERSİTESİ Web-Ofset Tesisleri, Eskişehir, 2013
- Şahan, Özgür; Vergi Teşviklerinin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırım Kararları Üzerindeki Etkilerinin Analizi ve Değerlendirilmesi, Doktora Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 2010
- Şahin, Arif: **Türk Eximbank Kredileri ve Sigorta/Garanti Programları**, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, 2010
- Tabakoğlu, Ahmet: **Türkiye İktisat Tarihi**, Dergah Yayınları, İstanbul, 2012
- T.C Ticaret Bakanlığı; **50 Yılda Türkiye'de İhracatı Teşvik Tedbirleri**, Ankara, 1974
- Teşvik-i Sanayi Kanun Muvakkatı, Ankara, 1913

- Tremblay, Rodrigue; **The Export-Import Effect and Economic Growth** North American Review of Economics and Finance, 1990
- Türk Eximbank 2005 yılı Faaliyet Raporu, Ankara, 2006
- Türk Eximbank 2012 yılı faaliyet raporu, Ankara, 2013
- Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ, Sayı: 2006/4 Madde: 1
- Tomanbay, Mehmet: **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Hatiboğlu Basım Yayın Dağıtım, Ankara, 2003
- Varol, G. Müge; “Cumhuriyetin 80. Yılında 1923-2003 Türk Dış Ticaretinin Gelişiminin Kısa Tarihçesi”, **Dış Ticaret Müsteşarlığı Dış Ticaret Dergisi**, Özel Sayı, 2013
- Yerasimos, Stefanos: **Az Gelişmişlik Sürecinde Türkiye**, Gözlem Yayınları, İstanbul, 1980
- Yılmaz, Mutlu; Özken Ahmet: **Dış Ticarete Giriş**, Gazi Kitabevi, Ankara, 2011
- Yigit, Mehmet: **İhracat ve İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi**, Üniversite Kitabevi, Kütahya, 1996
- Yurtdışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Tebliğ, Sayı: 2010/6 Madde:2
- Yurtdışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ, Sayı: 2009/5 Madde:1
- Zaim, Fatih: **Türk Bankacılık Sisteminde Dış Ticaretin Finansmanı ve Türk Eximbank Örneği**, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul, 2011
- http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/31.turizm/turizm_Genel Bilgi.pdf
- <http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/ydfuar-GenelBilgi.pdf>
- <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-60/avupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi.htm>
- <http://www.tuik.gov.tr>
- <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

<http://www.tim.org.tr/tr/ihracat-ihracat-rakamlari-tablolar.html>

http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12_SOIK/SOIK-GenelBilgi.pdf

<http://www.eximbank.gov.tr>

<http://www.eximbank.gov.tr/TR,94/faaliyet-raporlari.html>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan1.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan2.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan3.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan4.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan5.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan6.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan7.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan8.pdf1>

<http://ekutup.dpt.gov.tr/plan/plan9.pdf1>

<http://ekutup.dtm.gov.tr>

<http://www.sosyoekonomi.hacettepe.edu.tr/080205.pdf>

<http://www.aku.edu.tr>

<http://www.ekonomi.gov.tr>

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Mert Akkaplan
Doğum Yeri ve Tarihi : Ankara 06.10.1989

Eğitim Durumu

Lisans (2007-2011) : Bülent Ecevit Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü
Lisans (2009-2010) : Gazi Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümü
(YÖK Başarı burslu)
Yüksek Lisans (2012-2014) : Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Uluslararası Ticaret ve Finansman Bilim Dalı
Yabancı Dil Bilgisi : İngilizce (Upper Intermediate)

İş Deneyimleri

2011-2012 : Türk Telekom A.Ş.
Bayi Yöneticisi
2012-.... : T.C. Yenimahalle Belediyesi
Koordinatör

İletişim

e-posta : mertakkaplan@msn.com

Tarih : 19.06.2014