

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARININ ADANA İLİ ÜZERİNDE
ETKİNLİĞİ**

Ahmet İŞLEKER

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA /2010

**TÜRKİYE CUMHURİYETİ
ÇUKUROVA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARININ ADANA İLİ ÜZERİNDE
ETKİNLİĞİ**

Ahmet İŞLEKER

Danışman: Prof. Dr. Nejat ERK

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ADANA /2010

Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

Bu çalışma, jürimiz tarafından İktisat Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Başkan: Prof. Dr. Nejat ERK
(Danışman)

Üye: Prof. Dr. Mahir FİSUNOĞLU

Üye: Prof. Dr. Muammer TEKEOĞLU

Onay

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim elemanlarına ait olduklarını onaylarım.

.....// 2010

Prof. Dr. Azmi YALÇIN
Enstitü Müdürü

Not: Bu tezde kullanılan özgün ve başka kaynaktan yapılan bildirişlerin, çizelge ve şekillerin kaynak gösterilmeden kullanımı, 5846 sayılı Fikir ve Sanat Eserleri Kanunundaki Hükümlere tabidir.

ÖZET

İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARININ ADANA İLİ ÜZERİNDE ETKİNLİĞİ

Ahmet İŞLEKER

Yüksek Lisans Tezi, İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Prof. Dr. Nejat ERK

Ocak 2010, 74 sayfa

Bu tez çalışmasında ihracat teşvik kavramının ne olduğu, sürekli değişen koşullarda ihracat teşviklerinin Türkiye’de nasıl uygulandığı ve ekonomik etkileri üzerinde durulmuştur. Çalışmanın amacı, Türkiye’de uygulanan ihracat teşvikleri ile Adana’da faaliyet gösteren ihracatçı işletmelerin ihracat teşviklerini hangi düzeyde kullandığını tespit etmektir. Ayrıca, Türkiye’nin AB’ye üyeliği sürecinde ortaya çıkan bölgesel dengesizliklerin giderilmesinde Adana ilinde uygulanan teşviklerin algılanması, etkileri ve Adana’da yer alan ihracatçı firmaların uygulanan teşviklerin bölgesel kalkınmada etkisinin yeterliliği konusundaki görüşleri incelenmiştir.

Çalışmanın birinci bölümünde teşvik kavramı ve çeşitleri ile ilgili genel bilgiler verilmiş, hemen arkasından İkinci bölümde ihracat teşvik kavramı açıklanmış ve ihracat teşvik sistemi ayrıntılı bir şekilde ele alınmıştır. Ayrıca, Avrupa Birliği’nde ve çeşitli ülkelerde uygulanan ihracat teşvik sistemi ile Türkiye’de uygulanan teşvik sistemi karşılaştırılmıştır.

Son bölümde, Adana ilinin ihracat durumu ve potansiyeli hakkında bilgi verilmiş, işletmelerin işlevsel ve kurumsal yapıları, ihracat teşviklerinin Adana’daki ihracatçı firmalar üzerindeki etkisine yönelik anket sorularının sonuçları yorumlanmış ve bu sonuçlar dikkate alınarak öneriler geliştirilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İhracat Teşvikleri, KOBİ Teşvikleri, Avrupa Birliği’nde Teşvikler, Adana

ABSTRACT**THE EFFICIENCY OF EXPORT INCENTIVIES IN ADANA****Ahmet İŞLEKER****Master Thesis, Department of Economics****Supervisor: Phd. Nejat ERK****January 2010, 74 pages**

In this thesis, the concept of export subsidies, how export subsidies are implemented in a constantly changing environment and their effects on economics are emphasized for Turkey. The main objective of this study is to determine the export subsidies applied in Turkey, and examine to what extent export subsidies are benefited by the exporter companies in Adana. The effects of export subsidies on eliminating of regional disparities in Adana and the perceptions of the exporters for export subsidies are examined during the Turkey's EU membership process

This thesis consists of three sections. In the first section, general information about concept and variety of export subsidies is presented. In the second section, the concept of export subsidies is explained and export subsidies program is covered in detail. Further, it is made an attempt to compare the export subsidies that is applied in European Union and in other countries with Turkey.

In order to determine how much the export subsidies are being utilized by the exporter firms in Adana, a case study is being applied to be the companies that have export activities in 2009. A questionnaire has been applied to the companies, and the results have been evaluated and interpreted, and the recommendations based on these results are involved.

Keywords: Export Subsidies, Subsidies for SME, Subsidy Policies in EU, Adana

İÇİNDEKİLER

ÖZET	i
ABSTRACT	ii
TABLolar LİSTESİ	v
GRAFİKLER LİSTESİ	vi
KISALTMALAR LİSTESİ	vii

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACAT TEŞVİKLERİ KAVRAMININ TANIMI VE ÖNEMİ

1.1. Teşvikler: Tanımı, Amacı ve Türleri.....	1
1.2. Teşvik Kavramı	1
1.3. İhracatı Teşvik Tedbirleri ve Kalkınmadaki Önemi.....	1
1.4. İhracat Teşviklerinin İhracat Üzerindeki Etkisi	3
1.5. Uluslararası Anlaşmalarda ve Avrupa Birliği Ülkeleri’nde İhracat Teşviklerine İlişkin Düzenlemeler ve Ülke Örnekleri.....	8
1.5.1. Avrupa Birliği ile Türkiye Arasındaki Gümrük Birliği Anlaşmalarında İhracat Teşviklerine İlişkin Düzenlemeler.....	15
1.5.2. Bazı Avrupa Birliği Ülkelerinde Uygulanan İhracat Teşvikleri.....	19
1.5.3. Bazı Gelişmiş Ülkelerde Uygulanan İhracat Teşvikleri.....	30
1.6. Türkiye’de Uygulanan İhracatı Teşvik Politikaları.....	31
1.6.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	34
1.6.2. Dahilde İşleme Rejimi.....	35
1.6.3. Eximbank Kredileri.....	36
1.6.4. Kdv İstisnası.....	37
1.6.5. Yatırım Teşvikleri.....	37
1.6.6. Amaçları Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	38
1.6.6.1. İşletmelerin Üretim Altyapısı ve Ürün Kalitesini Güçlendirmek Suretiyle Uluslar arası Pazardaki Rekabet Yeteneklerini Artırmayı Hedefleyen Destekler.....	38
1.6.6.2. Firmaları İhracat Faaliyetine Yöneltmeyi ve Uluslararası Pazarları Tanımalarını Sağlamayı Hedefleyen Destekler.....	38

1.6.6.3. Firmaları Doğrudan Pazarlama, Pazarda Derinleşme ve Markalaşma Faaliyetlerinin Desteklenmesini Hedefleyen Destekler.....	38
1.6.7. Hedef Kitleleri Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları.....	39
1.6.7. 1. KOBİ'lere Yönelik Destekler.....	39
1.6.7. 2. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine(SDS) Yönelik Destekler.....	39
1.6.7.3. Bütün Firmalara Yönelik Destekler.....	39
1.7. Türkiye'de ve Avrupa Birliği'nde Uygulanan İhracat Teşviklerinin Karşılaştırmalı İncelenmesi.....	45

İKİNCİ BÖLÜM

ADANA'DAKİ İHRACATÇI İŞLETMELERİN İHRACAT TEŞVİKLERİNDEN YARARLANMA DÜZEYLERİNİN ÖLÇÜLMESİ

2.1. Araştırmanın Amacı.....	52
2.2. Adana'nın İhracat Potansiyeli.....	52
2.3. Çalışmanın Kapsamı, Metodolojisi ve Değerlendirme Araçları.....	56
2.4. Araştırma Verilerinin Analizi ve Değerlendirilmesi.....	56
2.5. Araştırma Verilerinin Analizi ve Değerlendirilmesi.....	56
2.5.1. Ankete Katılan Firmaların Demografik Özellikleri.....	56
2.5.2. İhracat Teşvik Programı Kullanımı ve İhracat Performansı Üzerine Etkisi.....	58
SONUÇ.....	64
KAYNAKÇA.....	66
EKLER.....	70
ÖZGEÇMİŞ.....	74

TABLOLAR LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1. Firma İhtiyaçları ve İhracat Teşvik Programları	6
Tablo 2. Farklı Ülkelerde İhracat Teşviklerinin Ağırlığı.....	7
Tablo 3. KOBİ'lere Sağlanan Destekle İlgili Kurumlar	44
Tablo 4. 1996-2003 Yılları Arasında İhracata Yönelik Devlet Yardımı Miktarları.....	45
Tablo 5. Türkiye ve AB'de Uygulanan İhracat Teşvikleri Mukayesesi.....	48
Tablo 6. Yaşanılan Son Küresel Krizde Çeşitli Ülkelerin İhracat için Almış Olduğu Tebirler.....	50
Tablo 7. Adana İhracatının Türkiye İhracatı İçindeki Payı (1996-2008)	53
Tablo 8. 2008 İtibariyle Adana'nın Üretim Yapısı	55

GRAFİKLER LİSTESİ

	Sayfa
Grafik 1. Fasıllara Göre Adana İhracatı-İlk 5 Fasil (ABD Doları).....	53
Grafik 2. Fasıllara Göre Adana İhracatı- İkinci 5 Fasil (ABD Doları)	54
Grafik 3. Firmaların Sektörel Dağılımı	57
Grafik 4. Firmaların İhracat Yaptıkları Ülkeler.....	57
Grafik 5. Haberdar Olunan İhracat Teşvik Programları.....	58
Grafik 6. En Çok Kullanılan İhracat Teşvik Programları	59
Grafik 7. Yararlanılan İhracat Teşvik Programları’nın İhtiyaçları Karşılama Düzeyi. .	60
Grafik 8. İhracat Teşviklerinden Yeterince Yararlanılamamasının Sebepleri	61
Grafik 9. Firmaların İhracat Teşvik Programlarına İlişkin Bilgi Sağlamak Üzere Başvurdukları Kurumlar.....	62
Grafik 10. Yararlanılan İhracat Teşvik Programları’nın Memnuniyet Düzeyi	62
Grafik 11. İhracat Konusunda İhtiyaç Duyulan Yardımlar	63

KISALTMALAR LİSTESİ

- AB** : Avrupa Birliği
- AET** : Avrupa Ekonomik Topluluğu
- AKÇT**: Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
- Ar-Ge** : Araştırma ve Geliştirme
- ATP** : Karşılıklı Yardım ve Ticaret Programı/The Aid and Trade Provision
- BFCE** : Fransa Dış Ticaret Bankası/Banque Française de Commerce Extérieur
- BSMV**: Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
- CESCE** : İspanya İhracat Kredi ve Güvenlik Şirketi/Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion
- COFACE** : Fransa Dış Ticaret Sigorta Şirketi/La Compagnie Française D'assurances Pour le Commerce Extérieur
- DFİF** : Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
- DİR** : Dahilde İşleme Rejimi
- DTM** : Dış Ticaret Müsteşarlığı
- DTÖ** : Dünya Ticaret Örgütü
- DTSS** : Dış Ticaret Sermaye Şirketi
- ECGD**: İngiltere İhracat Kredi Garanti Departmanı/Export Credit Guarantee Department
- FGRC**: Döviz Riski Garanti Fonu/Fundo de Garantia de Riscos Cambiais
- GATT**: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması/General Agreement on Tariffs and Trade
- İGEME**: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi
- İKB** : İslam Kalkınma Bankası
- İKT** : İslam Konferansı Teşkilatı
- İKV** : İktisadi Kalkınma Vakfı
- IMF** : Uluslararası Para Fonu/International Monetary Fund
- IRG** : Reeskont Garanti Kurumu/Institut de Reescomte et de Garantie
- ITO** : Uluslararası Ticaret Örgütü/International Trade Organization
- İTP** : İhracat Teşvik Programları
- İYİG** : İhracat Amaçlı Yurt Dışı İş Gezisi
- KKDF**: Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu

KOBİ : Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

KOSGEB : Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi
Başkanlığı

KÖY : Kalkınmada Öncelikli Yöre

MC : İtalya Kredi Bankası/Mediocredito Centrale

OECD: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı/Organisation for Economic Co-
operation and Development

OGT : Ortak Gümrük Tarifesi

OKK : Ortaklık Konseyi Kararı

OND : Belçika Resmi Sigorta Kuruluşu/Office National du Ducroire

P-KKK : Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu

SDŞ : Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

TCMB : Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

TİDEB : Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı

TTGV : Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

TÜBİTAK : Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu

TÜRKAK : Türk Akreditasyon Kurumu

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACAT TEŞVİKLERİ KAVRAMININ TANIMI VE ÖNEMİ

1.1. Teşvikler: Tanımı, Amacı ve Türleri

1.2. Teşvik Kavramı

Ekonomik yazında “teşvik” kavramı genel olarak, belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve/veya maddi olmayan destek, yardım ve özendirmeler olarak tanımlanmaktadır(İncekara,1995:9;Üzümcü ve Doğan,2001:300). Buna bağlı olarak, tam rekabetçi özel sektör tarafından teklif edilen fiyatlardan daha düşük düzeyde mal ve hizmetlerin tüketiciler tarafından satın alınmasına olanak tanıyan veya üreticilerin gelirlerini bu müdahaleler olmadan kazanabilecekleri düzeyin daha üstüne yükselten devlet destekleri teşvik olarak tanımlanabilmektedir.(Küçüker, 2000: 136).

Uygulanan ekonomik model ne olursa olsun, teşvik tedbirleriyle, temelde ülkenin kalkınması ve buna bağlı olarak da refah düzeyinin artırılması hedeflenmektedir. Bunun sağlanabilmesi için devletler, uygulamakta oldukları teşvikler ile ülke sanayisine katkıda bulunarak korumacılık yapmakta, dolayısıyla ekonomiye müdahalede bulunmaktadırlar. Üzerinde görüş birliğine varılan konu; ekonomik büyüme için yatırımları ve ihracatı teşvik etmenin etkin bir yöntem olduğudur. Bunun en iyi ülke örnekleri; Hong Kong, Tayvan, Singapur ve Güney Kore’dir (Naidu ve diğerleri,1997:113). Devletleri teşvik uygulamalarına iten, öncelikle mevcut sanayilerini güçlü sanayi ülkelerinin rekabetinden korumaktır. Diğer faktörler ise, ülkede para ve sermaye piyasalarının gelişmemiş olması, yüksek teknoloji ürünlerinin üretiminin yapılamaması, ihracat imkanlarının yetersiz oluşu, yatırımcıların eğitim ve deneyim bakımından yetersiz olmaları, işsizlik, yatırım ve üretim olanaklarının kısıtlı olması ve gelişmişlik bakımından farklılığın bulunmasıdır (Yaralı,2004: 4; Erol,2005:5-6).

1.3. İhracatı Teşvik Tedbirleri ve Kalkınmadaki Önemi

İhracat teşviklerindeki temel özellik, ihracatın üreticiler ve pazarlamacılar açısından cazip hale getirilmesidir (Yılmaz,1997:4). Genel bir ifadeyle ihracat

teşvikleri, ihracatçının, ihraç edeceği malın üretim öncesinden başlanarak üretim, pazarlama ve nihai tüketiciye ulaşma sürecinde çeşitli yöntemlerle özendirilmesidir. İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere, ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim, gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamaktır(Ersungur ve Yalman,2009:82). İhracat teşvikleri dar ve geniş anlamda olmak üzere iki şekilde ele alınabilir¹. Dar anlamda ihracat teşvikleri, ihracat sübvansiyonlarını kapsamaktadır. Geniş anlamda ise; ihracatçıların ihracatta karşılaştıkları güçlükleri ortadan kaldıracak ve satışlarını geliştirmek için dinamik bir sistem kurmalarına yardımcı olacak bütün düzenlemeleri içerir. İhracat teşviklerinin en önemli amaçları; pazar payının genişlemesi, ihracat bilgisinin oluşturulması, ihracatla ilgili sınırların azaltılması ya da ortadan kaldırılması, fiili ve potansiyel ihracatçılar için çeşitli yardım türlerinin belirlenmesidir(Uzay,2001:55).

Son on yıldan beri bir çok ülke ihracat performansının artırılmasına yönelik olarak çeşitli ihracatı teşvik politikaları uygulamıştır (Welch ve diğerleri, 1998:66). Gerek ihracatı teşvik politikalarına, gerekse yatırım teşvik politikalarına esas teşkil eden nedenleri şöyle sıralayabiliriz (Çelik, 1999:5,Erol,2005:6);

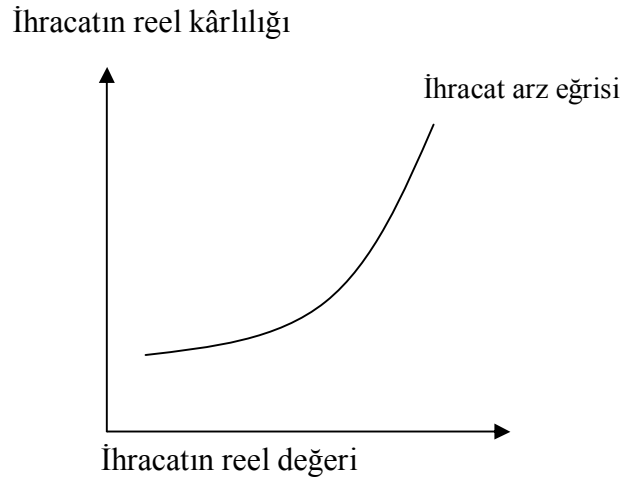
- Bir ülkenin ekonomik kalkınmasının ve refahının sağlanması,
- Sınaî kalkınmanın sağlanması için yatırım ve üretimi teşvik amacıyla gerekli girdilerin elde edilen sürelerini kısaltarak, yatırım zorluklarından dolayı yatırım kararının caydırımını önlemek,
- Bölgeler arasındaki dengesizlikleri gidermek ve sosyo ekonomik dengeyi sağlamak,
- İşsizliği önlemek, istihdamı teşvik etmek,
- Dış ticarete imkânları artırarak ödemeler dengesini ülke lehine düzeltmek,
- İhracatçıya uygun koşullar oluşturarak, ihracatlarını teşvik etmek,
- Piyasa ekonomisinin her yönden yeterli ve gerekli şartlarını oluşturmak

¹ Şahbazov ve İnci, s.177.

Bu bağlamda, ihracatın teşvikini, yurt içinde üretilen malların, yurt dışında pazarlanabilmesi için, devletin ihracatçılara yaptığı dolaylı ya da dolaysız ödemeler, yardımlar olarak tanımlayabiliriz (Erol,2005:6). Ana hatlarıyla ihracatın teşviki; ihracatçının, ihraç edeceği malın üretim öncesi, pazarlama ve nihai tüketiciye ulaşma süreçlerinde çeşitli yöntemlerle özendirilmesidir(Eximbank,1997). İhracat teşviklerinde amaç, hem bir malın üretimini artırmak, hem de bunun dış pazarlara satılabilme olanağının sağlanarak, ülke ekonomisine katkıda bulunmaktır. Uluslararası düzenlemelerde teşvik yerine sübvansiyon ve devlet yardımı gibi ifadeler kullanılabilmektedir. İhracata dayalı kalkınma stratejisinin bir parçası olarak, ihracatı teşvik ve teknik yardım programları ekonomik büyümeyi destekleyecek bir araç olarak, hem de ihracatta karşılaşılan hem iç hem de dış engellere hitap edecek şekilde tasarlanmıştır (Kumcu ve diğerleri, 1995:163).

1.4. İhracat Teşviklerinin İhracat Üzerindeki Etkisi

İhracat teşviklerinin ihracat üzerindeki etkisini ise ihracat arz eğrisi yardımıyla açıklayabiliriz. Şekil 1, ihracat arz eğrisini göstermektedir.



Kaynak: Bilkey and Tesar,1983:95'den Aktaran (Uzay,2001)

Şekil 1. İhracat Teşviklerinin İhracat Üzerindeki Etkisi

İhracatın kârlılığı arttıkça ülkenin elde ettiği toplam ihracat değeri de artmaktadır. Kamu ihracatı teşvik programları toplam ihracat arz eğrisi ile anlatılabilecek iki etki yaratacaktır(Bilkey and Tesar, 1983:95). Birincisi, ihracatı daha kârlı hale getirerek ihracat arz eğrisi boyunca yukarı doğru hareket etmektir. Firma için

avantajlı olmanın en önemli ölçüsü kârlılıktır. Kârlılıktaki artış firma yöneticisinin ihracata olan ilgisinin de artmasına yol açacaktır. İkincisi, yönetimin uluslar arası ilgilerini artırarak (dil öğrenimini teşvik ederek, dış ülkelere ziyaretlerle, uluslar arası işletme eğitimi sağlayarak) ve ihracat için engelleri kaldırarak ihracat arz eğrisini sağa doğru kaydırmaktır.

İhracat artışı ise, üretimin artmasına sebep olduğundan ekonominin gelişimi üzerinde doğrudan bir etkisi vardır. İhracat sektöründe üretim azalan maliyetlerle gerçekleştiriliyorsa, ihracatın genişlemesi üretim maliyetlerinin düşmesine sebep olur ve ekonomide reel gelir yükselir. İhracat genişlemesi ülke içindeki diğer üretim kesimlerini de etkileyerek buralarda maliyet azaltıcı yeniliklerin doğmasına yol açar. Yani ihracat ile birlikte artan üretim, ekonomide dışsal ölçek ekonomilerin ortaya çıkmasına yol açarak maliyetlerin düşmesine ve yeni üretim metotlarının bulunmasına sebep olur. Ayrıca ihracatın artması, ihracat yapan sektörün üretiminde kullanılan faktörlere olan talebi artırarak faktör gelirlerinin yükselmesini sağlar.

İhracat Teşvik Programları(İTP) ise ihracat faaliyetlerini işletme, sektör veya milli seviyede artırmak için tasarlanmış kamu politikası yöntemleridir(Ahmed ve diğerleri,2002:831). Yapısı ve boyutu ülkeden ülkeye değişmekle birlikte, genel olarak İhracat Teşvik Programları(İTP); mali ve parasal teşvikler, ihracatçıların mevcut durumlarını iyileştirmeye yönelik düzenlemeler (kredi lisansları ve lisans prosedürlerin kolaylaştırılması vb) ve diğer teşvikler (tercihli kredi kullanımı, işletme sermayesi ve döviz sağlanması) başlıkları altında toplanabilmektedir(ITC,2002). Bütün ülkelerin ihracat teşvik sisteminde en yaygın kullanılan teşvikler mali ve parasal teşvikler olmaktadır.

Birçok ülkenin hükümeti, firmalarını ihracata yönlendirmek için kapsamlı İhracat Teşvik Programları(İTP) geliştirmiştir. İhracat Teşvik Programları, genellikle ihracat yapmayı düşünen firmalara yönelik olarak tasarlanan seminerler, dış geziler, dış fuarlara katılım, el kitapları, ihracat danışmanlığı, ihracat finansmanı, Pazar analizleri ve Pazar geliştirme raporlarının hazırlanması gibi unsurları kapsamaktadır(Lesch ve diğerleri,1990).

Ancak, bu tür programların hangisinin ihracatçı firmaya gerçekten yarar sağlayacağı ise, firmanın ihracat evresine göre(başlangıç, pazara yeni giriş vs) karşısına çıkan engel ve ihtiyaç duyulan desteğin şekli değişmektedir. İhracata yeni başlayan firmaların ihtiyaçları fizibilite etüd çalışmalarına yönelik iken, yıllardır dış piyasalarda faaliyetlerini sürdüren bir firmanın ihtiyacı, mevcut faaliyetini geliştirmek veya yeniden şekillendirmek yönünde gelişebilmektedir.

Her işletmenin yardım ihtiyacı da farklı olacaktır. İşletmeleri ihracat teşviklerine olan ihtiyaçları açısından dört gruba ayırabiliriz. Birincisi, firmanın büyüklüğüne göre, küçük ölçekli firmaların ihtiyaçları, orta ve büyük ölçekli firmalara göre farklı olacaktır. İkincisi, firmalar ihracat tecrübelerine göre gruplandırılabilir. Her aşamada firmanın ihtiyacı farklı olacaktır. Üçüncüsü, farklı ihracat teşviklerine duyulan ihtiyaçlara karşı yöneticinin tutumu önemli belirleyicidir. Dördüncüsü, firmalar ürettikleri ürünün niteliğine ve teknoloji gereksinimine göre de gruplandırılabilir(Uzay,2001:56).

İhracatı teşvik programları firmaları üç aşamada etkilemeye çalışmalıdır. Birinci aşamada, firmalar ihracat imkânları ve ihracatın kendilerine sağlayacağı faydalar konusunda bilgi sahibi olmaları sağlanmalı ve ihracata başlamaları için motive edilmelidir. Destek programlarının mevcut olduğunun bilinmesi de bu aşamanın amaçları arasındadır. İkinci aşamada, yardım programları ihracata katılımına göre firma ihtiyaçlarının anlaşılmasını ve karşılanmasını amaçlar. Doğru zamanda doğru firmalara doğru bilginin sağlanması anlamına gelir.

Bilgi sağlanmasının ötesinde, ihracata katılım için gereken hazırlıkların yapılması ve planlamasında yardım sağlanmasını da içerir. Pazar ziyaretleri gibi, yöneticilerin tecrübelerinin artmasını hedefleyen ve doğrudan tecrübe ve öğrenmeyle bilgi sağlayan hizmetler de aynı derece de önemlidir. Üçüncü aşama genellikle yabancı bir pazara firmanın ürününün giriş sürecini gösterir. İhracat pazar araştırması destek hizmetlerini içerir. İhracat yardımları, firmanın kendine özgü özellikleri ile örgütsel özelliklerini iyileştirmeye çalışmalı, yönetsel özellikler ile de ilgilenmeli ve pozitif değişmelere katkıda bulunmalıdır(Uzay,2001:59).

Üç aşamalı yaklaşım işletmenin ihracata katılım sürecinin farklı aşamalarına göre farklı ihracat teşvik programlarının ya da hizmetlerinin amaçlanması gerektiği

görüşünü onaylamaktadır. Farklı ihracat teşvik faaliyetleri ihracatçıları farklı etkileyecektir. Bazı teşvikler ihracat yapmayan ya da yeterli tecrübesi olmayan ihracatçılar için uygun iken, diğerleri tecrübeli ihracatçılar için uygun olabilir. Firmaların içinde bulunduğu ihracat evresine göre uygun İhracat Teşvik Programları'yla ilgili bir döküm Tablo.1'de verilmektedir İhracat Teşvik Programları özellikle ihracatın ilk aşamalarında bulunan firmalara bilgi vermek, finansal destek sunmak veya vergi kolaylıkları konusunda yol göstermek için uygun birer araçtır (Zamantılı Nayır,2008:66-68).

Tablo 1. Firma İhtiyaçları ve İhracat Teşvik Programları

İhracatın İçinde Bulunduğu Evre				
	İhracat Yapılmaması Durumu	İhracata Yeniden Giriş	Gelişmekte Olan İhracat	Devam Etmekte Olan İhracat
Firma İhtiyaçları	Fırsatlardan Haberdar Edilmek	İhracat Fizibilitesinin Hesaplanması	En Uygun Pazarı ve Pazara Giriş Yöntemini Belirlemek	Mevcut Faaliyeti Geliştirmek ve Yeniden Şekillendirmek
İhracat Teşvik Programlarının Odak Noktası				
1. İhracat Motivasyonuna İlişkin	Yurtiçinde Seminerler	Seminerler ve İhracat Bültenleri	-	-
2. Bilgi Vermeye Yönelik	-	Pazar Analizleri, Branş Analizleri	Dış Pazar Gezileri, Fuarlar, İhracat Bültenleri	İhracat Seminer ve Bültenleri
3. Operasyona Yönelik	-	Dış Geziler, Finans ve Sigorta Hizmetleri	Fuarlar, Finans ve Sigorta Hizmetleri	Fuarlar, Müşteri Ziyaretleri, Satış Ofisleri, Finans ve Sigorta Hizmetleri

Kaynak: Seringhaus ve Rosson(1991)'den Aktaran Zamantılı Nayır(2008:67)

Ancak, dış ticaret dinamik bir yapıya sahip olduğundan, devletin teşvik programları periyodik olarak gözden geçirilmeli, değişen ihtiyaçlara göre yeniden düzenlenmelidir. İhracatı teşvik ihtiyacı, ülkenin küresel ticaret artışına ve ticaret yapan diğer ülkelerin nispi rekabet gücüne bağlı olarak değişecektir. Her ülke diğerlerine karşı dünya pazarlarında rekabet gücü avantajı kazabilmek amacıyla farklı türden ihracat teşviklerini ağırlıklı olarak uygulamaktadır.

Farklı ülkelerde uygulanan ihracatı teşvik programları geniş olarak dört kategoride sınıflandırılabilir: İhracat bilgisi ve tavsiye, ürün desteği, pazar desteği, finansman ve garantiler. Tablo.2, değişik ülkelerde uygulanan ihracat teşviklerinin ağırlığını yansıtmaktadır(Uzay,2001:61).

Tablo 2. Farklı Ülkelerde İhracat Teşviklerinin Ağırlığı

	İtalya	İngiltere	Japonya	G.Kore	Singapur	Kanada	Fransa	Almanya
İhracat Bilgisi ve Tavsiye	Az	Az	Yoğun	İlımlı	Baskın	Baskın	İlımlı	Az
Ürün Desteği	Yok	Yok	İlımlı	Yok	Yok	Yok	İlımlı	Yok
Pazar Desteği	Baskın	Baskın	Yoğun	Baskın	Az	İlımlı	Baskın	Baskın
Finansman ve Garantiler	İlımlı	Az	Yoğun	Az	Az	Az	Baskın	Az

Kaynak: Naidu vd,(1997:117)

Her ülkedeki uygulama farklı olmakla birlikte, en yaygın olarak kullanılan teşviğin pazar desteği olduğu görülmektedir.

Diğer taraftan, gerek 1996-2000 yıllarını kapsayan Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planında ve gerekse 2001-2005 yıllarını kapsayan Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planında, ihracat artışına süreklilik kazandırılabilmesi için, uluslararası yükümlülöklere aykırı olmayan Ar-Ge, çevre koruma, bölgesel kalkınma amaçlı sübvansiyonların etkin bir şekilde kullanımının sağlanacağı, ayrıca, tanıtıma yönelik faaliyetler ile “Türk” markasının uluslararası kullanımının teşvikine önem verileceğı ifade edilmektedir. Buna göre, uluslararası taahhütler kapsamında Türkiye’de uygulanan ihracat teşvikleri; devlet yardımları, Türk Eximbank tarafından sağlanan kredi, sigorta ve garanti programları, dâhilde ve hariçte işleme rejimleri, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerde vergi, resim ve harç istisnası ve ihracatta KDV istisnasıdır.

Vergi sistemimizde KDV uygulamasına geçildikten sonra ihracatçılar KDV istisnasından yararlandırılmıştır. Yürürlükte olan destek sistemimizde eski adıyla

“Teşvik Belgeli İhracat Teşvikleri” yeni adıyla “Dahilde İşleme Rejimi²”dir. Türkiye’nin uluslararası anlaşmalarına uygun olarak ihracata dayalı nakit teşvikler 1994 yılı sonundan itibaren kaldırılmıştır. Bunun yerine 11.01.1995 tarihinde yayınlanan karar ile “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” yürürlüğe girmiştir (Ayhan, 2000: 21).

1.5. Uluslararası Anlaşmalarda ve Avrupa Birliği Ülkeleri’nde İhracat Teşviklerine İlişkin Düzenlemeler ve Ülke Örnekleri

İhracata verilen teşviklerin hangi türden olabileceği uluslararası anlaşmalarla belirlenmiştir. Teşvikler üzerine GATT’ın “Teşvikler Kodu” dışında uluslararası bir düzenleme bulunmamaktadır. Ancak, AB’ni kuran Roma Anlaşması’nda yer alan bazı hükümlerden söz etmek mümkündür (Bilgiç, 1999:15). Uruguay sözleşmesi ve Dünya Ticaret Örgütünün kurulması uluslararası ticarete önemli değişimler meydana getirmiştir. Dünya Ticaret Örgütü tarafından kabul edilebilecek kamu ihracat teşviklerinin en önemlileri şunlardır: Pazar araştırması, uluslar arası ticaret kurulları, uluslar arası ticaret fuarları, ticareti teşvik ofisleri, devletin sponsor olduğu araştırmalar, ticareti finansman programları, sigorta programları, dolaylı vergilerde indirimdir. Avrupa Birliği’nde ihracat teşvikleri, Topluluğun GATT ve OECD nezdindeki yükümlülükleri dikkate alınarak, önemli ölçüde kredi ve garanti şeklinde sağlanmaktadır. Roma Antlaşması’nın 112’nci maddesi, üye ülkelerin üçüncü ülkelere yönelik ihracat teşvik tedbirlerinin de tedricen uyumunu öngörmektedir. Bunların dışında uygulanan, bilinebilen teşvik araçları ise, vergi istisnaları ile yine yaygın bir biçimde kullanılan pazarlama ve dış tanıtım destekleri olmaktadır. Teşvikler daha çok seçilmiş sektörlerle ve mal gruplarına verilmektedir. En fazla teşvik verilen sektörler, özellikle uluslar arası alanda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan sektörlerdir. Teşvikler ülkeden ülkeye değişmekte ve farklı koşullara tabi olarak verilmekle birlikte nitelik olarak birbirine benzemektedirler. AB üyesi ülkelerde uygulanmakta olan ihracat teşvikleri, dört grupta incelenebilir³:

² İhraç ürünlerinin üretimi için ithal edilen ve ithali gümrük vergisine tabi girdilere gümrük muafiyeti sağlayan ihracatı teşvik politikası aracıdır. Firmalar, İhraç edilmesi düşünülen malların üretiminde kullanılacak olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul, ara malı ve ambalaj malzemelerinin başta çeşitli vergisel yüklerden muaf olmak üzere ve devlete ihracat taahhüdünde bulunmak koşuluyla, çeşitli kolaylıklar ve teşviklerden yararlanabilirler. Teşviklerden yararlanabilmek için Dahilde İşleme İzin Belgesi alınması zorunludur.

³ <http://www.foreigntrade.gov.tr/ab/AB%20Sayfasi/ortkREK.htm>, 05.03.2002.

I- İhracat Kredi ve Faiz Sübvansiyonu: Alıcı kredileri, satıcı kredileri, ülke kredileri, sevk öncesi ihracat kredisi, sevk sonrası ihracat kredisi, reeskont kredisi, KOBİ'lere yönelik ihracat kredileri ve yardımları gibi araçlardan oluşmaktadır.

II- İhracatta Sağlanan Vergi İstisnası ve İndirimleri: Kurumlar vergisi istisnası, vergi indirimi, ihracatta KDV iadesi, ithalatta KDV muafiyeti, gümrük vergisi muafiyetinden oluşmaktadır.

III- İhracat Kredi Sigorta ve Garantileri: Bu kapsamda sağlanan teşvik unsurları arasında ihracat kredi sigortası, ihracat öncesi üretim sigortası, teminat mektubu sigortası, üretim girdi fiyat sigortası, senet ve bono sigortası, gümrük teminat sigortası, ihracat promosyon faaliyetleri (reklam, piyasa araştırması, tutundurma, tanıtım) sigortası, fuarlara katılım sigortası, alıcı kredilerinde garanti, satıcı kredilerinde garanti, ticari risk garantisi, politik risk garantisi, ihracatta kur garantisi ve kontrat garantisi yer almaktadır.

IV- Diğer Teşvik Araçları: Toplulukta sağlanan diğer teşvik araçları olarak; serbest limanlar, ihracata yönelik kuruluş ve yatırım teşviği, yurtdışı ofis, pazarlama teşkilatı, tanıtım ve piyasa araştırma faaliyetlerinin desteklenmesi, teklif destekleme kolaylıkları, rakiplerle aynı koşulları sağlamaya yönelik teşvikler, ekonomik işbirliği çerçevesinde proje yardımları, belgelendirilmeyen giderlerin tazmini, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, AR-GE yardımları, teknik ve uzman yardımları, danışmanlık hizmetleri ve eğitim destekleri ve faktoringi sıralamak mümkündür.

Roma Anlaşması'nın 2'inci maddesi, AB'nin temel hedeflerini belirtmektedir. Bu maddeye göre, Birliğin görevi; Ortak Pazar kurmak suretiyle, Birlik çapında ekonomik faaliyetlerde uyumlu ve dengeli gelişmeyi; yüksek istihdam ve sosyal güvenlik; enflasyonsuz bir büyümeyi; ekonomik performansta yüksek rekabetin temini; üye devletler arasında ekonomik/sosyal bağlılık ve dayanışmayı sağlamaktır.

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

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

AB’nde ekonomik büyümenin 1972 sonrası yavaşlaması neticesinde, üye devletler rekabet gücünü kaybeden sanayilerini desteklemek amacıyla finansman sağlamaya, yetersiz büyümenin sonucu oluşan işsizlik gibi sorunları aşabilmek için teşvik uygulamalarına başlamış ve ciddi orandaki teşvikler Birlik içerisinde bir teşvik savaşına yol açmıştır (Hedef,1999:64). Bu durum, Birliğin serbest rekabet politikasının gelişimini olumsuz olarak etkilemiş ve 80’li yıllardan itibaren teşvik uygulamaları azaltılarak daha sınırlı alanlara kaydırılmaya çalışılmıştır.

AB’nde temel mevzuat “Topluluk Müktesebatı” olarak adlandırılmakta ve 32 alt başlıktan oluşmaktadır. Teşviklerle ilgili düzenlemeler ise “Devlet Yardımları” ifadesi ile bu alt başlıklardan “Rekabet” başlığı içerisinde yer almaktadır.

Roma Anlaşması’nın Birliğin faaliyetlerini düzenleyen üçüncü maddesinin (g) bendinde “iç pazarda rekabetin bozulmamasını sağlayacak bir sistemin kurulmasını” öngörülmektedir. Birliğin rekabet politikasının GATT prensipleri ile aynı doğrultuda olduğu gözlenmektedir.

Roma Anlaşması’nın eski 85 ve 86’ncı, yeni 81 ve 82’inci maddeleri işletmeler düzeyinde rekabete aykırı durumları incelerken, Anlaşmanın eski 92-94’üncü, yeni 87-89’uncu maddeleri devlet yardımlarıyla ilgilidir (1 Mayıs 1999 tarihinde yürürlüğe giren Amsterdam Anlaşması ile AB Anlaşması ve Avrupa Topluluğunu kuran Anlaşmaların maddeleri yeniden düzenlenmiştir). Anlaşmanın 87’inci maddesinde hem

rekabete aykırılık teşkil eden devlet yardımları yasaklanmakta, hem de bu yasak kapsamı dışındaki devlet yardımlarına düzenleme getirilmektedir (Tezcan, 2000:28).

Avrupa Birliği bir taraftan esas itibari ile kurucu anlaşmasında yer alan 81-89’uncu maddeleri uyarınca devlet yardımlarını rekabeti bozdukları gerekçesi ile yasaklamakta, diğer taraftan, uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü korumak ve geliştirmek açısından bu tür uygulamalara -üstü kapalı da olsa- izin vermektedir (Selçuk, 2004: 1).

Roma Anlaşması’nda yer alan devlet yardımları, Anlaşmanın 87/1, 87/2 ve 87/3’üncü maddelerinde aşağıdaki şekilde tanımlanmıştır (Esin, 2000: 5);

- Ortak Pazarla Bağdaşmayan Yardımlar
- Ortak Pazarla Bağdaşır Yardımlar
- Ortak Pazarla Bağdaşabilir Yardımlar

a) Ortak Pazarla Bağdaşmayan Yardımlar

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

Anlaşma’nın 87/1’inci maddesinde yer alan “aksine hüküm bulunmadıkça” ifadesi devlet yardımlarının AB’nde tamamen yasaklanmamış olduğu sonucunu ortaya koymaktadır. Bu madde ile doğrudan devlet tarafından yapılan yardımlar dışında, dolaylı olarak devlet kaynaklarından sağlanıyor olması nedeniyle, yerel yönetimler ile kamu kurum ve kuruluşları tarafından yapılacak olan yardımlar da yasaklanmaktadır. Metinde yer alan “herhangi bir şekilde yapılan” ifadesi, yardımın devlet yardımı ismi altında yapılması dışında farklı yöntemler kullanılmak suretiyle sağlanmasını da yasak kapsamına dahil etmektedir. Ayrıca bu madde ile, belirli malların üretimi ve belirli işletmelerin kayırılması da yasaklanmaktadır. Ancak, en önemli kriter, söz konusu

yardımların Birlik içerisindeki rekabeti bozması ya da bozmakla tehdit etmesi ve üye devletler arasındaki ticareti etkilemesidir.

b) Ortak Pazarla Bağdaşır Yardımlar

Roma Anlaşması'nın 87/2'inci maddesinde açık olarak “ortak pazarla bağdaşır yardımlar” şeklinde hüküm altına alınmış olan devlet yardımları yer almaktadır. Bu madde kapsamındaki yardımlar aşağıda yer almaktadır;

1. İlgili ürünlerin menşesine bağlı bir ayırım gözetilmeksizin verilmesi koşuluyla bireysel tüketicilere yapılan sosyal nitelikli yardımlar,
2. Doğal afetler veya olağanüstü olayların neden olduğu zararı karşılamak için yapılan yardımlar,
3. Federal Almanya Cumhuriyeti'nin, Almanya'nın bölünmesinden etkilenen belirli bölgelerin ekonomisine, bölünmenin yarattığı ekonomik zararın giderilmesi için gerekli olduğu ölçüde yapılan yardımlar.

c) Ortak Pazarla Bağdaşabilir Yardımlar

Anlaşmanın 87/3'üncü maddesinde ise “Ortak Pazar ile bağdaşabilir devlet yardımları” yer almaktadır. Bu yardımların takdiri Komisyon ve Konseye bırakılmıştır. Bu madde kapsamındaki yardımlar aşağıda yer almaktadır (Söğüt, 2001: 1);

1. Yaşam standardının anormal ölçüde düşük olduğu veya ciddi bir işsizliğin hüküm sürdüğü bölgelerin ekonomik gelişimini desteklemeye yönelik yardımlar,
2. Avrupa'nın ortak çıkarına olacak önemli bir projenin gerçekleştirilmesinin teşvik edilmesi veya bir üye devlet ekonomisinde ortaya çıkan ciddi bir bozulmanın giderilmesi için yapılan yardımlar,
3. Ticaret koşullarını ortak çıkarlara zarar verecek ölçüde olumsuz yönde etkilemeyen ve belirli ekonomik bölgeler veya belirli ekonomik faaliyetlerin gelişimini kolaylaştırmak için yapılan yardımlar,
4. Topluluk içinde ticaret koşullarını ve rekabeti ortak çıkarlara zarar verecek ölçüde olumsuz yönde etkilemeyen ve kültür ve kültür mirasını korumayı teşvik etmeye yönelik yardımlar,

5. Komisyonun önerisi üzerine Konseyin nitelikli çoğunlukla alacağı kararla belirlenebilecek diğer yardım türleri.

Devlet yardımları konusunda AB Hukuku, Anlaşmadaki temel kurallar dışında, bir dizi tüzük, direktif ve kararlardan, içtihat kararlarından ve hayli kapsamlı bir ikincil mevzuattan (Komisyon Genelgeleri) oluşmaktadır. Bu ikincil mevzuat çerçevesinde 87/3(a) ve 87/3(c) maddeleri kapsamında belirlenen devlet yardımı uygulamalarını üç ana kategoriye ayırabiliriz (Avrupa Komisyonu, 1994, s. 33);

- Yatay yardımlar,
- Sektörel Yardımlar,
- Bölgesel Yardımlar.

a) Yatay Yardımlar

Sektörel ya da bölgesel amaçlı olmayan, yararlanan işletmelerin coğrafi yer ya da sektörel özelliklerine bakılmaksızın verilen yardımlar yatay yardımlar olarak adlandırılmaktadır. Devlet yardımı, genellikle Ortak Pazarla bağdaşmaması nedeniyle AB tarafından yakından takip edilmekte, ancak yine AB tarafından bir ekonomik kalkınma aracı olarak kullanılmaktadır. Bu çerçevede, yatay yardım uygulamaları da fiilen teşvik edilmekte ve kesin olarak belirlenmiş parametreler dahilinde uygulanmaktadır.

AB'nin yatay yardıma ilişkin kuralları uzun bir süreç içinde ortaya çıkmış ve bu kurallar bir dizi çerçeve belgesinde kılavuz ilkeleri saptayan resmi metinlerde ve Komisyon kararları vb.de yasalaştırılmıştır. “Yatay yardım” kapsamında aşağıda yer alan yardımlar uygulanmaktadır;

- Ar-Ge yardımı,
- İstihdam yardımı,
- KOBİ yardımı
- Kurtarma ve yeniden yapılanma yardımı,
- Çevre yardımı,
- Eğitim yardımı.

b) Sektörel Yardımlar

AB’nde devlet yardımları uygulamalarından seçilmiş bazı sektörler, özel kurallara tabi bulunmaktadır. Bu kapsama motorlu taşıtlar, gemi inşa, tekstil, sentetik fiber ve iplik, enerji, tarım ve balıkçılık, ulaştırma ile kömür ve çelik sektörleri girmektedir.

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

c) Bölgesel Yardımlar

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

Bu çerçevede, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklılıklarının giderilmesi ile kırsal kesimler de dahil olmak üzere az gelişmiş bölgelerin desteklenmesi için oluşturulacak AB politikalarının Yapısal Fonlar, Avrupa Yatırım Bankası ve mevcut diğer finansal enstrümanlarla desteklenmesi öngörülmektedir (Akkaya, 1998: 41). Roma Anlaşmasını imzalayan ülkeler, çeşitli bölgeler arasında var olan farklılıkları ve ekonomilerinin uyumlu bir biçimde gelişmesini taahhüt etmekle birlikte, AB için bir bölgesel politikayı açıkça öngörmemektedir (Sayın ve Fazlıoğlu, 1997: 86).

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

“De Minimis (İhmal Edilebilir Yardım)” kuralı

Roma Anlaşması'nın 87/1'inci maddesinde, rekabeti bozan veya bozmakla tehdit eden her türlü devlet yardımı, üye ülkeler arasındaki ticareti etkilediği ölçüde yasaklanmaktadır. Ancak, bütün yardımların üye ülkeler arasındaki rekabet ve ticareti olumsuz şekilde etkilemesi mümkün değildir.

Bu çerçevede 1992 yılında Komisyon “de minimis” olarak bilinen kuralı getirmiştir. Bu kural, daha aşağısı için 87/1'inci maddenin geçerli olmadığı söylenebileceği bir sınır değeri belirlemektedir. Buna göre, belirlenen bu sınıra kadar yapılan yardımların üye ülkeler arasındaki rekabet ve ticarete kayda değer bir etki yapmadığı kabul edildiğinden, bu çerçevede yapılan yardımların Komisyona bildirilmesine gerek bulunmamaktadır.

“De minimis” kuralı, kömür ve çelik sektörlerine, taşımacılık sektörüne, tarım ürünlerinin üretimine, işlenmesine, pazarlanmasına ve balıkçılık ürünlerine yönelik yardımlara uygulanamamaktadır. Bu kural, DTÖ'nün “Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması” çerçevesinde, ihracata yönelik yardımlar ile yerli malının ithal mala tercih edilmesine hizmet eden yardımlara da uygulanamamaktadır. Ayrıca, ihrac edilen miktara bağlı, yani ihracat performansına dayanan yardımlar da bu kuraldan istisna edilmemektedir. Ancak, ticaret fuarına katılım için yapılan yardımlar, yeni bir ürünün piyasaya sokulması amacıyla yapılan çalışmalar ile bu yöndeki danışmanlık hizmetleri için yapılan yardımlar, ihracata yönelik devlet yardımları olarak değerlendirilmemektedir.

1.5.1. Avrupa Birliği ile Türkiye Arasındaki Gümrük Birliği Anlaşmalarında İhracat Teşviklerine İlişkin Düzenlemeler

AB'ni kuran Roma Anlaşması'nın 1958'de yürürlüğe girmesinin ardından, Türkiye 1959 yılı Temmuz ayında Birliğe tam üye olmak için başvuruda bulunmuştur. AB tam üyelik başvurusunu Türkiye'nin kalkınma düzeyinin tam üyeliğin gereklerini yerine getirmeye yeterli olmaması nedeniyle reddetmiş ve tam üyelik koşulları gerçekleşinceye kadar geçerli olacak bir ortaklık anlaşması imzalanmasını önermiştir. Bu çerçevede, Türkiye ile AB arasında dört yıl süren görüşmeler neticesinde taraflar arasında bir ortaklık kuran ve Türkiye ile Avrupa Birliği ilişkilerinin temelini oluşturan

Ankara Anlaşması 12 Eylül 1963’de imzalanmış ve 1 Aralık 1964 tarihi itibariyle yürürlüğe girmiştir.

Anlaşmanın amacı; 2’inci maddede, “Türkiye ekonomisinin hızlandırılmış kalkınmasını ve Türk halkının çalıştırılma seviyesinin ve yaşama şartlarının yükseltilmesini sağlama gereğini tümü ile göz önünde bulundurarak, taraflar arasındaki ticari ve ekonomik ilişkileri aralıksız ve dengeli olarak güçlendirmeyi teşvik etmek” şeklinde tanımlanmıştır.

Ayrıca, aynı maddede Türkiye ile AB arasında “gümrük birliğinin gittikçe gelişen bir şekilde kurulması” için ortaklığın, bir hazırlık, bir geçiş ve bir de son dönem olmak üzere üç dönemden oluşacağı vurgulanmaktadır.

“Hazırlık Dönemi” olarak adlandırılan bölüm 1972 yılında tamamlanmıştır. “Geçiş Dönemi” olarak adlandırılan ikinci safhanın şartları ise 1973 yılında imzalanan (Ankara Anlaşmasını tamamlayıcı nitelikteki) “Katma Protokol” ile belirlenmiş ve 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı (OKK) imzalanmasına kadar sürmüştür. 1/95 sayılı OKK çerçevesinde 1 Ocak 1996 tarihi itibariyle Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği’nin tesis edilmesiyle birlikte, söz konusu ortaklık ilişkisi son dönemine girmiş bulunmaktadır (DTM-ABGM, 1999, s.368). Türkiye, AB’ne tam üye olmadan gümrük birliğini gerçekleştiren ilk ülkedir (Desantis, 2001:115).

Gümrük Birliği’nin yürürlüğe girmesi ile sanayi ürünlerine uygulanan gümrük vergisi, eş etkili vergiler, miktar kısıtlamaları kaldırılmış ve Türkiye, Birliğin OGT’ne uyum sağlamıştır. Karar, Türkiye ile AB arasında basit anlamda gümrük duvarlarının kaldırılmasının çok ötesinde; Türkiye’nin, Birliğin Ortak Ticaret ve Rekabet politikası ile teknik mevzuatına uyum sağlanmasını öngören yapısal bir değişmeyi ve derin bir bütünleşmeyi içermektedir. Türkiye’nin Gümrük Birliği ile hedeflenen ekonomik bütünleşmeye ulaşabilmesi amacıyla 1/95 sayılı OKK’nın 31-43’üncü maddeleri ile Türkiye’nin rekabet, fikri mülkiyet hakları, devlet yardımları ve devlet tekellerine ilişkin mevzuatını Topluluk mevzuatı ile uyumlaştırması öngörülmektedir (Buğra, 2003: 112).

Türkiye, 1/95 sayılı OKK’nda belirtilen yükümlülüklerinin çok büyük bir kısmını yerine getirerek Gümrük Birliği’ni tamamlamış ve dış ticaret, gümrükler, rekabet, fikri ve sınai haklar, devlet yardımları, sınai mevzuat, tüketicinin korunması gibi pek çok alanda AB mevzuatına uygun yasal düzenlemeleri VII. Plan döneminde yürürlüğe koymuştur.

AB’nin temel amacı, adil rekabet ortamı içerisinde işleyen serbest bir pazarın oluşmasını sağlamaktır. Bu nedenle AB özellikle ihracatı teşvike yönelik her türlü tedbiri haksız rekabet unsuru olarak yasaklamıştır. AB ile Gümrük Birliği Anlaşmasını imzalayan Türkiye, teşvik sistemini, Birliğin ilke ve esaslarına uyumlu hale getirmek zorunda kalmıştır. 1/95 sayılı OKK’da “Yasaların Yakınlaştırılması” başlıklı 4’üncü kısmın “Rekabet” başlıklı 2’inci bölümü “Devlet Yardımları” ile ilgili hükümleri içermektedir. Bu bölüm altında yer alan 34’üncü maddede devlet yardımları verilirken uyulması gereken çerçeve çizilmektedir (ABGS, 2001, s. 151). 1/95 sayılı OKK’da devlet yardımları 3 başlık altında incelenir (<http://www.foreigntrade.gov.tr/ab/OKK95/bilesik2.htm>);

- Gümrük Birliği İle Bağdaşmayan Yardımlar
- Gümrük Birliği İle Bağdaşır Yardımlar
- Gümrük Birliği İle Bağdaşabilir Yardımlar

a) Gümrük Birliği İle Bağdaşmayan Yardımlar

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

1/95 sayılı OKK’nın 34/1’inci maddesinde “Birlik Üyesi Devletlerin veya Türkiye’nin herhangi bir biçimde Devlet kaynaklarını kullanarak sağladıkları ve belli girişimlerin kayrılması veya belli ürünlerin üretiminin özendirilmesi suretiyle rekabeti aksatan veya aksatma tehlikesi taşıyan her türlü yardım, Birlik ile Türkiye arasındaki

ticareti etkilediği ölçüde Gümrük Birliği'nin iyi işleyişiyle bağdaşmaz" hükmü yer almaktadır.

b) Gümrük Birliği İle Bağdaşır Yardımlar

Devlet yardımı uygulamalarına getirilen yasaklara ilişkin istisnalar 34/2 ve 34/3'üncü maddelerde yer almaktadır. Bu maddeler Roma Anlaşması'nın 87/2'inci ve 87/3'üncü maddelerine karşılık gelmektedir. Ancak sözkonusu maddelerde Türkiye'ye özel ilave hükümler yer almaktadır. 34/2'inci maddede "Gümrük Birliğinin işleyişiyle bağdaşır" yardımlara getirilen kriterler yer almaktadır. Bu madde kapsamında yer alan yardımlar aşağıda belirtilmektedir;

1. Ürünlerin menşei bakımından ayırım gözetilmemek koşuluyla bireysel tüketicilere sağlanan sosyal nitelikte yardımlar,
2. Doğal afetlerin veya olağandışı olayların neden olduğu zararı giderme amacını güden yardımlar,
3. Almanya Federal Cumhuriyeti'nin, Almanya'nın bölünmüşlüğünden etkilenen bazı bölgelerinin ekonomisine yönelik olarak verilen ve bölünmüşlüğün neden olduğu ekonomik sakıncaların giderilmesi için gerekli olan yardımlar,
4. Topluluk ile Türkiye arasındaki ticaret koşullarını, ortak çıkara ters düşecek ölçüde olumsuz etkilememek kaydıyla, bu Karar'ın yürürlüğe girmesinden itibaren beş yıl süreyle Türkiye'nin görece az gelişmiş bölgelerinin ekonomik gelişmesini desteklemek üzere verilen yardımlardır.

c) Gümrük Birliği İle Bağdaşabilir Yardımlar

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

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

Gümrük Birliği ile bağdaşmayan bir yardımın uygulanması durumunda, Ortaklık Konseyi tarafından tespit edilen kurallar çerçevesinde bir çözüm aranacaktır. Mevcut kurallar içinde çözüm bulunamaması ve yerli sanayiye yönelik bir maddi zarar veya zarar tehdidi bulunması halinde, taraflar Gümrük Birliği Ortaklık Komitesi'nde istişarede bulunduktan sonra, Gümrük Birliği'ne en az zarar verecek tedbiri alabileceklerdir.

1.5.2. Bazı Avrupa Birliği Ülkelerinde Uygulanan İhracat Teşvikleri

Roma Antlaşması'nın 112'inci maddesi, üye ülkelerin üçüncü ülkelere yönelik ihracat teşvik tedbirlerinin tedricen uyumunu öngörmektedir (DTM-ABGM, 2002: 100). Uyumlaştırma çabaları sadece karşılıklı bilgi alışverişi ve danışma düzeyindedir. AB'nde ihracat teşvikleri, Birliğin DTÖ ve Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı

(OECD) nezdindeki yükümlölükleri dikkate alınarak, önemli ölçüde kredi ve garanti şeklinde sağlanmaktadır. Bunların dışında uygulanan teşvik araçları ise, vergi istisnaları ile yine yaygın biçimde kullandırılan pazarlama ve dış tanıtım destekleri olmaktadır (Erdoğan, 2002: 5).

AB üyesi ölkelerde uygulanmakta olan ihracat teşvikleri ölkeden ölkeye değişmekte ve farklı koşullara tabi olarak verilmektedir (Çakırsoy,1999:47). Bunlar dört grupta toplanabilir;

1. İhracat Kredi ve Faiz Sübvansiyonu: alıcı kredileri, satıcı kredileri, ölkeler kredileri, sevk öncesi ihracat kredisi, sevk sonrası ihracat kredisi, reeskont kredisi, KOBİ'lere yönelik ihracat kredileri ve yardımları gibi araçlardan oluşmaktadır. İhracat teşvik sistemi olarak uygulanan ihracat kredileri, üye devletlerin ihracat öncesi birbirlerini işlemlerden haberdar etmeleri prensibi üzerine kurulmuştur.
2. İhracatta sağlanan vergi istisnası ve indirimleri; kurumlar vergisi istisnası, vergi indirimi, ihracatta KDV iadesi, ithalatta KDV muafiyeti, gümrük vergisi muafiyetinden oluşmaktadır.
3. İhracat kredi ve garantileri; ihracat kredi sigortası, ihracat öncesi üretim sigortası, teminat mektubu sigortası, üretim girdi fiyat sigortası, senet ve bono sigortası, gümrük teminat sigortası, ihracat promosyon faaliyetleri (reklam, piyasa araştırması, tutundurma, tanıtım) sigortası, fuarlara katılım sigortası, alıcı kredilerinde garanti, satıcı kredilerinde garanti, ticari risk garantisi, politik risk garantisi, ihracatta kur garantisi, kontrat garantisinden oluşmaktadır.
4. Toplulukta sağlanan diğer teşvik araçları olarak; serbest limanlar, ihracata yönelik kuruluş ve yatırım teşviğı, yurtdışı ofis, pazarlama teşkilatı, tanıtım faaliyetlerinin, piyasa araştırması faaliyetlerinin desteklenmesi, teklif destekleme kolaylıkları, rakiplerle aynı koşulları sağlamaya yönelik teşvikler, ekonomik işbirliğı çerçevesinde proje yardımları, belgelendirilmeyen giderlerin tazmini, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, Ar-Ge yardımları, teknik ve uzman yardımları, danışmanlık hizmetleri ve eğitim destekleri, faktöring'i sıralamak mümkündür.

Aşağıda bazı AB üyesi ülkelerde uygulanan ihracat teşvik uygulamaları açıklanmıştır.

a) Fransa’da Uygulanan İhracat Teşvikleri

Fransız mallarının ithalatçılarına uzun vadeli ucuz ve sabit faizli finansman temin edilmekte, bunun yanı sıra Fransız satıcılar kısa, orta ve uzun vadeli krediler ile desteklenmektedir. Fransa’da ihracat kredileri ticari bankalar ile Fransız Dış Ticaret Bankası (BFCE) ve Dış Ticaret Sigorta Şirketi’nin (COFACE) yakın işbirliği ile düzenlenmektedir. İki yılı aşkın kredilerde BFCE yetkili kılınmış ve verilen ihracat kredileri de COFACE tarafından sigortalanmaktadır (Üstün, 1995: 79).

Kredilerin vadeleri genellikle orta ve kısa vadelidir. Orta vadeli krediler 2-7 yılı, uzun vadeli krediler ise 7 yıldan uzun süreli kredilerdir. Faiz oranları OECD uzlaşması doğrultusunda düzenlenmektedir. Bunların dışında Fransız hükümetince gelişmekte olan ülkelere yönelik alıcı kredileri mevcuttur.

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

Fransız frangı olarak verilen orta vadeli kredilerde, kur dalgalanmaları BFCE tarafından hazine adına garanti altına alınmakta ve BFCE, “referans faiz hadleri” ile OECD düzenlemesi çerçevesindeki faiz hadleri arasındaki farkı karşılamaktadır. Burada belirtilen “referans faiz hadleri” banka komisyonunu da içermektedir. Bu tür teşvikte finansman maliyeti, sübvans edilen orana göre orta ve uzun vadeli kredilerde değişmektedir. Belirli kredi programlarında (Örneğin: belirli ülkelere yönelik sevk sonrası kredilerde banka komisyonları kredi garanti primi gibi) ve bankalarca uygulanan diğer komisyonlar ve işlem harcamaları da BFCE tarafından karşılanmaktadır (İGEME, 1995: 67).

Fransa’da ihracatın sigorta ve garanti yoluyla teşviki kamu yararına çalışan resmi bir kuruluş olan COFACE tarafından gerçekleştirilmektedir. COFACE’nin sigorta ve garantileri;

- Kendi hesabına kısa vadeli ticari riskleri garanti altına almaktır. Devlet, hazine kanalıyla COFACE'nin kısa vadeli kredi sigortalarına destek amacıyla kaynak aktarımı yapmaktadır.
- Kredileri devlet hesabına sigortalamaktadır (genellikle orta vadeli krediler).

COFACE'nin bu yönde işlevleri;

- % 100'ün altında olmak kaydıyla gerek ticari gerekse siyasi riskleri garanti altına almak üzere sigorta imkanları tanımaktadır.
- Ağır yatırım malları ihracatına ilişkin kabul kredi sigortaları ticari risklerin % 85, siyasi risklerin % 90'ına kadar çıkan oranlarda olabilmektedir.
- Hafif yatırım malları ticari ve siyasi risklerin toplandığı bir global poliçe şeklinde düzenlenirken, oranlar aynı kalmaktadır.
- Tüketim malları ve hammadde ihracatında verdiği garantileri kendi hesabına yapma yetkisine sahiptir.
- Ayrıca, bir işletmenin elde ettiği özel bir krediye de garanti verebilmektedir. Bu durum işletmelere devlet garantili özel kredi alma imkanı sağlamaktadır.

Diğer sigorta ve garanti işlevleri;

- İhracatta kur garantisi (burada lehteki kur gelişmelerden COFACE yararlanmaktadır),
- Üretim girdi fiyat sigortası: bir işletmenin sipariş aldığı tarihte verdiği fiyatların, girdi artışları sonucu teslim tarihinde zararına satış yapmak durumunda kalmasını önlemektedir.
- Özel bankalar tarafından dış ihaleler için verilmiş teminat mektuplarını sigortalamaktadır.

Fransa'da ayrıca ihracatta KDV istisnası da uygulanmaktadır. Ayrıca, ihracat konusu malın üretiminde kullanılan ithal hammadde ve ara malların da gümrük muafiyeti veya ithal edildikten sonra ihraç edilen ürünün bünyesinde kullanıldığının bildirilmesi neticesinde vergi iadesi uygulanmaktadır.

b) Almanya’da Uygulanan İhracat Teşvikleri

Almanya’da ihracat kredisi kamu ve özel sektöre ait iki kurum tarafından sağlanmaktadır (Yetkin, 1994: 56). 50’den fazla bankanın iştiraki ile kurulmuş olan AKA ihracat finansmanı ile ilgili kuruluşların en önemlisidir. Devletin katılımı yoktur. Bu kuruluş daha çok satıcı kredilerinde ihracat kredi desteği vermektedir. Devlet müdahalesinin bulunmadığı söz konusu krediler 10 yıllık bir süre için verilmektedir. Ayrıca, AKA tarafından 1-4 yıl vadeli genellikle az gelişmiş ülkelere ve Doğu Avrupa ülkelerine üretici kredisi açılmaktadır. Bunlar ihracat bağlantısının sadece % 70’ini kapsayabilmektedir. AKA’nın ihracat kredilerinin diğer bir özelliği de yatırım malları veya hizmetleri kapsama zorunluluğudur.

Almanya’da ihracat finansmanı sağlayan kamu kurumu KFW genel olarak alıcı kredilerini finanse etmektedir. Verilen kredilerin vadesi 7 yıldan az olmamaktadır. Ancak, ihracata yönelmiş KOBİ’ler için vade 4 yıla inmektedir. KFW’nin verdiği kredi oranları işin hacmine göre belirlenmektedir. Yabancı para birimleriyle ihracat kredisi açma imkanı AKA’ya tanınmazken; KFW, ABD Doları üzerinden Hermes kur garantili ihracat kredisi verebilmektedir.

Almanya’daki ihracat teşvik uygulamalarından birisi de ihracat kredi ve garanti sigortasıdır. Özel bir işletme olan “HERMES” devlet hesabına işleri yürütmektedir (Geçim, 1998: 23). HERMES, 2 milyon DM altındaki tüm ihracatı sigortalamaktadır. Bu tutarın üstündeki ihracatlar için Federal Ekonomik İşler Bakanlığı’ndan verilen izin ile işlem yapılmaktadır. HERMES dışında özel sigorta işletmeleri kendi hesaplarına ticari riskleri garanti altına alma hakkına sahiptir. HERMES garantisine giren ihracatın % 100 oranında Alman menşeli olma zorunluluğu vardır. İhracat öncesi üretim aşamasında sigorta imkanı bulunmaktadır. Kredi garantilerinde, ihracatçının da risk payına da ortak olması söz konusudur (siyasi risk için % 10, ekonomik risk için % 15, ithalatçı işletmenin keyfine ödememe durumunda % 25 oranında).

HERMES, kur garantileri de vermektedir (Erdoğan, 1992: 86). % 3’e kadar olan zararlar ihracatçıya, üzerindeki oranlar HERMES’e aittir. Lehteki farklar HERMES tarafından alınmaktadır. Almanya’da ayrıca KDV istisnası da uygulanmaktadır.

c) İtalya’da Uygulanan İhracat Teşvikleri

İtalya’da ihracatın kredilendirme yoluyla Devlet tarafından teşvikini Mediocredito Centrale (MC) yapmaktadır (Serim, 1998:118). MC genellikle orta vadeli (18 ayın üzerindeki vadeler) için sübvansile edilmiş ihracat kredi imkanı vermektedir. 18 ayın altındaki krediler piyasa koşulları üzerinden işlem görmektedir. MC döviz işlemlerinde de ciddi teşvikler organize etmektedir. Kredilerin özel bankalarca döviz cinsinden açıldığı durumlarda; MC, bankanın uluslararası para piyasasından aldığı dış borcu daha yüksek dövizle bağı faizle o bankadan borçlanma yoluyla alır. Böylelikle piyasa koşullarının altında döviz kredisi verme imkanı tüm özel bankalara tanınmıştır. Kısa vadeli ihracat kredisi İtalya’da ticari bankalar aracılığı ile kolaylıkla elde edilebilmektedir.

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

MC uluslararası anlaşmalar ve OECD Anlaşması ile ihracat kredileri üzerine uygulanan minimum oranlar ile orta ve uzun vadeli döviz kredilerine uygulanan referans oranları arasındaki farkı sübvansile etmektedir. Resmi olarak desteklenen kredinin imtiyazlı oranı OECD Anlaşmasındaki sabit oranların altına düşmemektedir.

İtalya’da sigortalama ve garanti altına alma mekanizmalarıyla verilen teşvikler Milli Sigorta Teşkilatı (INA)’nın uzman kolu olan SACE tarafından yürütölmektedir. SACE’nin tüm finansal ihtiyacı devlet tarafından karşılanmaktadır. SACE dışında özel sigorta işletmeleri de aynı tür işlemleri yapabilmektedirler.

SACE’nin özel sektör sermayeli SIAC ile yaptığı bir anlaşma çerçevesinde ticari riskleri % 45, siyasi risklerini de % 95 oranında garanti altına almaktadır. Devlet garantili kredilendirmede mal ve hizmetlerin, Birlik üyeleri için % 30, diğer ölkeler için

% 15 oranında yabancı katkısına izin verilmektedir. SACE, satıcı kredilerinde siyasi riskleri için % 90, alıcı kredilerinde % 100'e varan oranlarda garanti vermektedir.

1979'dan bu yana kur garantileri de SACE kapsamına alınmıştır. Teminat akçeleri de SACE tarafından sadece siyasi risklere karşı % 90 oranında garanti altına alınmaktadır. Yabancı ülkelerde yapılan yatırımlar millileştirme, devletleştirme, el koyma, doğal afet gibi risklere karşı % 70 oranında, kar transferleri her mali yıl için % 7 oranında sigortalanmıştır. SACE, İtalyan ihracatçı ve üreticilerinin AB dışındaki ülkelerde düzenlenen fuar, piyasa araştırması, reklam, halkla ilişkiler, ticari ofis, dağıtım şebekesi ve servisler vb. faaliyetleri sigortalamaktadır.

d) İngiltere'de Uygulanan İhracat Teşvikleri

İngiltere'de ihracat kredi finansmanı sağlayan resmi bir kurum bulunmamaktadır. Resmi bir kurum olarak ihracat kredi sigortası ve garanti kuruluşu İngiltere İhracat ve Kredi Departmanı (ECGD) doğrudan kredi vermemektedir. İngiltere'deki tüm bankalar kredi vermeye uygundur (İGEME, 1995: 70).

Sevkiyat öncesi kredi, satış sözleşmesinde belirtilen ödemeleri finanse etmeye yönelik alıcı kredileri ile sınırlandırılmıştır. Bu ödemeleri finanse etmek için sabit faiz oranında ECGD garantili krediler kullanılabilir. Sevkiyat sonrası finansmana ECGD tarafından belirlenen sabit bir faiz oranı uygulanmaktadır (söz konusu faiz oranı OECD uzlaşmasında belirlenen minimum faiz oranına veya ticari faiz referans faiz oranlarına (CIRR) uygun olarak belirlenmektedir.). Faiz desteğinden yararlanan bu krediler ECGD'nin sigorta ve garanti kapsamındadır. Ayrıca bankalar kredinin kullanılmayan kısmı için taahhüt ücreti ve maksimum kredi değeri üzerinden belli bir komisyon almaktadır. Bu komisyonlar kredinin değerine bağlı olarak bankalar tarafından belirlenmektedirler.

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

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

ECGD; İngiltere’den yapılan ihracatı çeşitli politik ve ticari risklere karşı sigortalamaktadır. ECGD aynı zamanda İngiliz ihracatçılarına ve yabancı İngiliz malı alıcılarına kısa ve orta vadeli finansman sağlayan bankalara garanti sunmaktadır.

ECGD’nin sigorta ve garanti programları şu şekildedir;

- Kısa vadeli kapsamlı poliçe ile ihracatçının 180 gün vade ile satılan her türlü ihracat işlemleri sigortalanmaktadır. Bu poliçeler altında ECGD normalde ticari risklerin % 90’ını, politik risklerin ise % 95’ini kapsamaktadır. Kısa vadeli poliçeler ile politik ve ticari riskler ayrı ayrı sigorta altına alınmamaktadır. İhracatçılar sevk sonrasındaki veya sevk öncesindeki her iki riski de sigorta kapsamına alabilmektedirler. Genellikle ihracatçının tüm ihracat işlemleri sigortalanmaktadır.
- Spesifik sigorta süreklilik taşımayan tek bir sözleşmeye dayalı sermaye malları veya projeleri için uygundur. Tüm riskin % 90’ını karşılamaktadır. ECGD spesifik sigorta ve alıcı kredi garantisi ile sadece politik riskleri garanti altına alabilmektedir.
- ECGD’nin sunduğu diğer sigorta programları; tahvil risk sigortası, yatırım sigortası ve ihracatçının sözleşme tarihinden yükleme tarihine kadar geçen sevk öncesi dönemdeki riskini kapsayan sevk öncesi sigorta programlarıdır.
- ECGD’nin bankalara sunduğu garanti programları; ECGD’nin sağladığı % 100 garantisiyle ihracatçı bankalardan kolaylıkla satıcı kredileri temin edebilmektedir. Bu garantiler sadece 2 yılı geçen kredi işlemleri için uygundur.

- Alıcı kredileri; ECGD, sözleşme değeri 1 milyon sterling'den fazla olan İngiltere sermaye malları alımı için, yurtdışındaki alıcılara borç veren bankalara geri ödemeye ilişkin garanti vermektedir.

e) Belçika'da Uygulanan ihracat Teşvikleri

Belçika'da ihracat finansmanı hiç bir resmi destek olmadan bankacılık sistemi içerisinde sağlanmaktadır. Sigorta programlarına ilaveten, OND (Office National du Ducroire) doğrudan ihracat kredileri finansmanına katılmaya yetkilidir. Bu katılım çeşitli biçimlerde olabilmektedir. OND karşılıklı yabancı ticari belgeleri kabul edebilmekte veya satın alabilmekte veya yabancı alıcılara doğrudan borç sağlayabilmektedir. İhracat işlemlerinde kısa ve orta vadeli finansman sağlama yetkisini daha az kullanmaktadır.

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

Kısa vadeli ihracat kredileri ticari bankalar tarafından piyasa faiz oranları ile verilmektedir. Ancak bu tür kredilerde ihracatçının bankası Belçika Ulusal Bankasına ticari senetleri onaylamasını ister. Eğer senetlerin vadesi 12 günden fazla değilse "Institut de Reescomte et de Garantie (IRG)" söz konusu senetleri belli oranlarla satın almaktadır. IRG'nin iskonto oranları maksimum 120 günlük senetler için AB içindeki ihracatta % 9,15, AB dışındaki ihracatta ise % 8,15'dir. Orta ve uzun vadeli krediler Creditexport tarafından verilmektedir. Bu krediler vadesi 2 yıldan fazla olup, sermaye malları ve bunlara ilişkin hizmetler için uygundur. Çoğu zaman krediler 3 ve 5 yıllık dönemler için verilmektedir. Fakat daha büyük projeler için sevkiyat sonrası kredilerin vadesi 12 yıla kadar çıkabilmektedir.

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

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

OND (resmi sigorta kuruluşu) belli politik riskleri de karşılamaktadır. OND tarafından garanti edilen maksimum oran ticari riskler için % 90, politik riskler için % 95 olmaktadır. Garanti ve sigorta edilen kredilerin süreleri, malın niteliğine (tüketim malı, ağır sermaye malları gibi) göre maksimum düzeyleriyle belirlenmektedir.

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

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

- Kur risk sigortası (kur dalgalamalarına karşı),
- Senet sigortası; tekliflerde, çalışmanın tamamlanması veya hesaplarda geri ödemeye ilişkin, haksız olarak talep edilen tazminat veya politik nedenlerden dolayı ödenmesi gereken bir tutarın söz konusu olabileceği durumlar için OND ihracatçılara bir sigorta sunmaktadır.
- OND fuarlara katılıma ilişkin de bir sigorta sunmaktadır.

Belçika’da ayrıca ihracatta KDV istisnası uygulanmaktadır.

f) İspanya’da Uygulanan ihracat Teşvikleri

İspanya’da dış ticaret işlemlerini İspanya Dış Bank üstlenmiştir. Banka özkaynakları dışında cari işlemlerden yaptığı karlar, para piyasalarından edindiği kaynaklarla kredileri finanse etmektedir. Ancak, bankanın çok ciddi bir kaynağı daha vardır: İspanya Merkez Bankası’nın bir organı olan “Resmi Kredi Kurumu”. Bu

kurumun uluslararası para piyasasından dış borçlanma yoluyla elde ettiği kredileri Dış Bank'a aktarmaktadır. Bu nedenle İspanya'da ihracat kredilerinde oldukça güçlü bir devlet sübvansiyonu olduğu düşünülebilir.

Dış Bank yabancı para birimi üzerinden işlem yapmaya 1984'den bu yana başlamıştır. Geri ödemelerin yapılamaması durumunda zararları İspanya İhracat Kredi ve Güvenlik Şirketi (CESCE) tarafından kredinin açıldığı döviz cinsinden ödenmektedir.

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

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

Anonim şirket statüsündeki CESCE tarafından garanti ve sigorta işlemleri gerçekleştirilmektedir. Siyasi riskleri, devlet garantisiyle karşılarken ticari riskleri kendi hesabına garanti altına almaktadır. CESCE'nin sigortaladığı mal ve hizmetlerin % 90'ı İspanya menşeli olmak zorundadır. Ticari riskler % 85 oranında garanti edilmektedir. Siyasi riskler için % 90 oranında garanti sağlama olanağı bulunmaktadır. Teminat akçeleri de garanti altına alınmıştır.

Özetle CESCE'nin ihracat kredi finansmanlarına verdiği 3 çeşit garanti imkanı bulunmaktadır;

1. Bankaların sağladığı kesin bağlantılı önceden finansman ve ihracat kredilerini geri ödenmesine karşı garanti,
2. Alıcı kredilerinde bir banka tarafından taahhüt edilen kredinin alıcıya ödenmemesi durumunda garanti,

3. Gayri-kabili rücu akreditif açılmadığı pozisyonda yabancı bankanın ödeme emrine uymadığı, ama kredi mektubunun bir İspanyol Bankasınca konfirme edildiği durumlara ilişkin garanti.

İspanya’da ayrıca ihracatta KDV istisnası da uygulanmaktadır.

1.5.3. Bazı Gelişmiş Ülkelerde Uygulanan İhracat Teşvikleri

Birçok ülkede ihracatı teşvik programları, pazar bilgisi, devlet ticaret misyonları, ihracat sübvansiyonları, vergi teşvikleri ve ihracatın finansmanını kapsar. A.B.D.’de ihracatın finansmanına ayrı bir önem verilir (Çiftçi, 2001: 22).

A.B.D. ihracatını teşvik etmek ve denizaşırı ülkelere mal satmak için çeşitli ihracat programları uygulamaktadır. Bu teşvik programları, ihracatçıya yabancı pazarlar, pazarlama teknikleri hakkında bilgi yardımı, yurt dışı fuarlarda ihracatçıların makina ve ekipman satışı ve tanıtım yardımı şeklindedir.

A.B.D.’nde ihracata yönelik devlet yardımları, federal ve yerel olmak üzere iki düzeyde yürütülmektedir. Federal düzeydeki yardımlar; Ticaret Bakanlığı, Eximbank, Küçük İşletmeler İdaresi, Tarım Bakanlığı, Denizaşırı Özel Yatırım Şirketi, Ticaret ve Gelişme Ajansı ve Dışişleri Bakanlığı tarafından, yerel olarak sağlanan teşvikler ise; eyaletlere bağlı kurumlar tarafından sağlanmaktadır.

Söz konusu federal kurumların yanısıra, ihracatla ilgili olarak alınacak kararlarda Başkan’ın İhracat Konseyi ve Sanayi Danışma Programı önemli bir yere sahiptir (Akça, 2002: 2).

A.B.D.’nde ihracat işlemleri için en sık uygulanan teşviklerden biri vergi teşvikleridir. Bu teşviklerden yararlanmak için genellikle işletmeler en avantajlı organizasyon türünü seçerler (Shapiro, 1996:656).

Japonya’da ihracat ve teşvik stratejilerini incelerken Japonya’nın bugüne gelmesinde önemli payı olan Sogo Sosha’ların fonksiyonları çoktur. Sogo-Sosha (Kapsayıcı Tüccar); büyük işletmelerin çatısı altında veya himayesi altındaki

KOBİ'lerin, taşeron ağı sistemi içinde topyekün olarak ülke ihracat sistemi içine alınmasıdır (Şen ve Dolu, 2004:70). Japonya'da ihracat teşvik politikası, tercihli ihracat finansmanı, özel vergi önlemleri ve ihracat teşvik kurumlarından müteşekkildir.

İhracatı teşvik uygulamalarını, kredi, garanti ve finansman olarak belirleyen tüm bu işlemleri kamu kuruluşlarınca yürütmektedir. Eximbank ve Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığı kamuya ait tüm işleri üstlenmiştir. Özel ticari bankalarının hareket serbestisi çok azdır. Kredi işlemlerinin hemen tümü devlet garantisi altındadır.

1.6. Türkiye'de Uygulanan İhracatı Teşvik Politikaları

İhracata yönelik devlet yardımları Türkiye'deki devlet yardımları içinde önemli bir bölümü oluşturmaktadır. Bu teşviklerin temel amacı Kalkınma programları ve yıllık programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin uluslararası kuruluşlara yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek şekilde düzenlemek, basta KOBİ'ler olmak üzere ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek uluslararası pazarda karşılaşılan sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarını sağlamaktır.

Türkiye'de planlı dönemde ve özellikle dışa açık büyüme modelinin benimsendiği 1980 sonrası dönemde ihracatın teşvik edilebilmesi amacıyla, ihracatta nakdi ödeme yapılması veya ihracatçıların kamu kurumları nezdindeki harcamalarının devlet tarafından karşılanmasını öngören değişik sistemler uygulanmıştır.

24 Ocak 1980 kararlarıyla, ihracata ivme kazandırılması amaçlanmış ve ihracatla ilgili bürokratik engeller büyük ölçüde azaltılmıştır. 1980'li yılların başındaki "ihracat seferberliği" büyük şirketlere dayalı bir modele oturtulmuş ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri teşvik edilmiştir⁴(Ayhan,2000:22). Bu şirketlerin 1981-89 döneminde ihracattaki payı %35 civarındadır. 1990'lı yıllarda ülke ekonomisinde ve istihdamda çok önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin ihracata yönelik olarak örgütlenmeleri amacıyla "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri" adı altında kurulan çok ortaklı şirketler

⁴ E.Haluk Ayhan, "Geçmişten Günümüze İhracat Teşvikleri", **İGEME'den Bakış**, Temmuz-Eylül 2000, s.22.

aracılığıyla ihracat yapmaları gündeme gelmiştir. Ayrıca İhracat Rejiminde de zaman içinde yapılan değişiklik ve düzenlemelerle, ihracat serbestisi sağlanmıştır.

İhracatı artırmak için hukuki düzenlemelere ilave olarak, ihracatçılara çeşitli teşvik politikalarıyla destek sağlanmıştır. 1980 sonrası başlatılan dışa dönük sanayileşme stratejisi kapsamında, 80’li yılların ilk yarısında özellikle sübvansiyon niteliğinde teşviklere ağırlıklı olarak yer verilmiştir⁵. 1990’lı yılların ikinci yarısından itibaren, Dünyada meydana gelişmeler, Türkiye’nin dış ticaret politikasında ve ihracatı teşvik mekanizmalarında önemli değişikliklere yol açmıştır. 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütünün kurulmasıyla ihracatı destekleme politikaları uluslararası anlaşmalarla belirlenmeye başlanmıştır. Ayrıca 1996 yılında Avrupa Birliği ve Türkiye arasında oluşturulan Gümrük Birliği’de, Türkiye’nin ihracatı destekleme politikasını doğrudan etkilemiştir.

Uruguay Round Nihai Senedi⁶ çerçevesinde imzalanan ve ülkemizin de taraf olduğu Dünya Ticaret Örgütünün Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Ödemeler anlaşması uyarınca ihracata yönelik sübvansiyon verilmesinin yasaklanmış olması ve Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliğinin kurulmasına ilişkin 06 Mart 1995 tarih ve 1/95 sayılı ortaklık konseyi kararında belirtilen yükümlülükler nedeniyle ihracatın gerçekleştirilmesini müteakip yapılan direk parasal ödeme şeklindeki ihracat performansına dayalı yardımlar 1994 yılı sonu itibarıyla yürürlükten kaldırılmıştır.

Diğer taraftan gerek 1996–2000 yılını kapsayan 7. Beş Yıllık Kalkınma Planı gerekse 2001–2005 yıllarını kapsayan 8. Beş Yıllık Kalkınma Planının da ihracat artışına süreklilik kazandırılabilmesi için uluslararası yükümlülüklerle aykırı olmayan Ar-Ge, Çevre Koruma ve bölgesel kalkınma amaçlı yardımların etkin bir şekilde kullanımının sağlanacağı, ayrıca tanıtıma yönelik faaliyetler ile Türk markasının

⁵ “İhracata 4 Koldan Teşvik...”, **Ekonomik Forum**, Yıl:8, Sayı: 415, Nisan 2001,s.40.

⁶ 1994 yılı Uruguay Round Nihai Senedi ve bu Senet doğrultusunda kurulan Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ile birlikte, uluslararası ticareti düzenleme konusundaki çalışmalar yeni bir boyut kazanmıştır. Uruguay Round Nihai Senedi ile Hizmet Ticareti, Fikri ve Sınai Mülkiyet Hakları gibi konularda ilk defa düzenlemelere gidilmiş ve basta tekstil ve hazır giyim olmak üzere dünya mal ticaretinin daha da liberalleşmesi yönünde tarife indirimleri yapılması kararlaştırılmıştır. Nihai Senedin getirdiği en büyük yenilik ise, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve düzenlenmesi çalışmalarının kurumsal bir yapıya kavuşturulmuş olmasıdır. Bu kurumsal yapı beraberinde sıkı bir denetim mekanizmasını da getirmektedir.

uluslararası kullanımının teşvikine önem verileceği ifade edilmektedir. (2002-2023 Dış Ticaret Stratejisi, 2002:1)

Dünya Ticaret Örgütü ve AB normlarına uygun olarak revize edilen İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı (22168 Sayı ve 11.01.1995 Tarihli Resmi Gazete) çerçevesinde ihracat performansına bağlı ve nakdi teşvikler kaldırılarak, firmaların üretim ve pazarlama aşamalarında gerçekleştirdikleri faaliyetlerin desteklenmesine dayalı14 yeni bir sistem oluşturulmuştur.

Ayrıca imalat sanayi üretimindeki ağırlıklarına karşın KOBİ'lerin ihracattaki paylarının oldukça düşük bir seyir izlemesinden dolayı KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesi sürdürülebilir ihracat artışına ulaşmada önemli bir rol oynamaktadır. Bu çerçevede KOBİ'lerin ve bu nitelikteki diğer firmaların bir araya gelerek ihracata yönelik olarak örgütlenmeleri ve ihracatı destek mekanizmalarından yararlanma koşullarını geliştirmeleri büyük önem arz etmektedir (DTM, 2004:21, İhracatta Stratejik Plan 2004-2006). İhracatı teşvik mevzuatımız hâlihazırda ilgili AB mevzuatı ile uyumlaştırılması sonucunda ihracata yönelik devlet yardımlarıyla ilgili 96/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararının verdiği yetkiye dayanarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu Tebliği yayımlanmıştır.

Bu bağlamda, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine özellikle yeni ürün ve üretim sistemi ve teknoloji kullanan kesimlere Ar-Ge çalışmalarının uygulanmasına, aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ'lerin örgütlenmesine çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılandırılmasına, Türkiye'nin GATT(DTÖ) taahhütleri çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerin uluslararası pazarda tanıtımına ve pazarlanmasına ilişkin yardımları kapsamaktadır. Bunlar AR-GE yardımı, uluslararası nitelikteki ve yurtiçi fuarların desteklenmesi, yurt dışında düzenlenen fuar ve sergilere ulusal düzeyde veya bireysel katılımın desteklenmesi, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, pazar araştırması desteği, eğitim yardımı, istihdam yardımı, yurt dışında ofis-mağaza açma, işletme ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, tarımsal ürünlerde ihracat iadesi, Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurması ile Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerin desteklenmesi, patent, faydalı model belgesi ve

endüstriyel tasarım tescil yardımı konuları söz konusu tebliğlerle düzenlenmiştir. (Köksal, 2001:23)

Küresel ve bölgesel bazda yaşanan bu gelişmelere paralel olarak, 1980 sonrasında yoğun olarak uygulanan parasal teşviklerin yerine, Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği normlarına uygun ihracatta devlet yardımları uygulamaya konulmuştur. Türkiye’de uygulanan ihracat teşvikleri; ihracata yönelik devlet yardımları, dahilde işleme rejimi, Eximbank tarafından uygulanan kredi ve sigorta programları ve KDV istisnası olmak üzere dört alt başlıkta incelenmektedir.

1.6.1. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini üretim ve pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslar arası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına imkan sağlamaktır(TOBB, 2001:2-29).

KOBİ’lerin ihracatta karşılaştıkları güçlükleri ortadan kaldırmak ve bu işletmeleri ihracata yöneltmek amacıyla Devlet Yardımlarının bir kısmı sadece KOBİ’lere ve KOBİ’lerin birleşmesiyle oluşan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine yönelik olarak verilmekte, bazı yardımlarda ise, KOBİ ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine uygulanan destek miktar ve oranları yüksek tutulmaktadır(Ayhan, 2000:30).

“İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” kapsamında 11 adet destek programı uygulanmaktadır. İhracata yönelik devlet yardımları Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından planlanmakta ve mevzuat düzenlemeleri gerçekleştirilmektedir. Uygulama ise ilgili müsteşarlıkla birlikte TUBİTAK, Türk Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), İhracatçı Birlikleri, İGEME, TSE, KOSGEB, Merkez Bankası, Eximbank ve Yurtdışı Ticaret Müşavirlikleri ile Patent Enstitüsü tarafından yapılmaktadır. Tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii Dış Ticaret Müsteşarlığı, ödemeye ilişkin finans kaynağı ise, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’dur.

1.6.2. Dahilde İşleme Rejimi

Dünyada yeni oluşan düzende, ihracatın üretim aşamasında desteklenmesi ve bu kapsamda girdi maliyetlerinin dünya fiyatlarından sanayiciye ulaştırılması ön plana çıkmıştır. Dahilde İşleme Rejimi benzer uygulamalar, bu açıdan önem kazanmıştır.

Yürürlükte olan destek sistemimizdeki en eski geçmişe sahip olan teşvik, eski adıyla “Teşvik Belgeli İhracat Teşvikleri” yeni adıyla “Dahilde İşleme Rejimi”dir. Dahilde İşleme Rejimi, ihracatçılarımıza ihraç mamullerinde kullanılmak kaydıyla dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek amacıyla uygulamaya konulmuştur. Burada girdi maliyetleri düşürülerek, uluslararası pazarlarda ihracatçı firmalara rekabet gücü kazandırılması amaçlanmaktadır. Dahilde İşleme Rejiminden faydalanılabilmesi için; ülkemizde yerleşik imalatçı veya ihracatçı firma olması ve ithal edilecek maddelerin ihraç edilecek mamüllerin üretiminde kullanıldığının tespitinin mümkün olması gerekir.

Dahilde İşleme Rejimi iki ana sistemden oluşur:

1- İthalatta şartlı muafiyet: Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmalar tarafından, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul ile ambalaj ve işletme malzemelerinin, bedelli veya bedelsiz olarak ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın ithal esnasında alınması gereken her türlü vergi tutarı kadar teminat yatırılmak kaydıyla (indirimli teminat uygulaması saklı olmak üzere) gümrüksüz olarak ithal edilebilmesidir.

2- İthalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi: Dâhilde İşleme Rejiminde belirtilen istisnalar hariç olmak üzere, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında her türlü vergi ödenerek ithal edilmek suretiyle serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın işlem görmüş ürünler şeklinde ihraç edilmesinden sonra, ithalat esnasında ödenen vergilerin geri alınmasını ifade eder. Ancak bu sistemden yararlanabilmek için, eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğu hususunun gümrük beyannamesinde belirtilmiş olması gerekir.

Dâhilde İşleme Rejiminden faydalanmak isteyen firmaların, Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan Dâhilde İşleme İzin Belgesi almaları gerekir. Dâhilde İşleme Belgesinin süresi azami 12 aylıktır. Dâhilde İşleme İzin Belgesi alan firmalar, belgede ithali öngörülen maddeleri her türlü vergi, resim ve harçtan muaf olarak belgede kayıtlı süre zarfında işlenmek ve ihraç edilmek üzere ithal ederek, ihracatını gerçekleştirmeleri gerekmektedir. Firmalar ihracat taahhüdünün %2'si oranında işletme malzemesi ithali yapabilmektedirler.

İhracatçı firma Dâhilde İşleme Belgesinde belirtilen süre içerisinde ihracatını gerçekleştirmeli, belge süresinin bitiminden itibaren en geç üç ay içerisinde, vermiş olduğu teminatı geri almak üzere ilgili İhracatçı Birliğine gerekli belgelerle birlikte başvurmalı ve taahhüt hesabını kapatmalıdır.

1.6.3. Eximbank Kredileri

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş./ Türk Eximbank, 1987 yılında, Türkiye'nin artan ihracat potansiyelinin desteklenmesi amacıyla resmi ihracat destek kurumu olarak kurulmuştur. Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılara, müteahhitlere ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurtdışına yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Bilhassa parasal teşviklerin uygulamadan kaldırılmasıyla beraber Türk Eximbank'ın uygulamakta olduğu kredi, garanti ve sigorta programları ihracatın desteklenmesinde daha da önem kazanmıştır(Ayhan, 2000:27).

Eximbank'ın ihracatı desteklemek için uyguladığı başlıca kredi programları şunlardır:

1- Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları,

2- Özellikli Kredi Programları,

- a) Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı,
- b) Sevk Öncesi Reeskont Kredisi,
- c) Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi Programı,
- d) Özellikli İhracat Kredisi,
- e) Turizm Pazarlama Kredisi Programı,
- f) Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Döviz Kredisi Programı,
- g) İhracata Yönelik İthalatın Finansmanı,

3- İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL),

4- İhracat Kredi Sigortası Programları,

5- Ülke Kredi Garanti Programları

1987 yılında kurulan Türk Eximbank son yıllarda toplam ihracatın yüzde 20-25'ini finanse eder hale gelmiştir. Bu oran, dünya ortalamasının çok üzerinde bulunmaktadır⁷. Türk Eximbank daha çok kısa vadeli ihracat kredileriyle ihracatçıya destek vermekte olup, sigorta ve garanti programlarının payı nisbeten daha düşük düzeyde bulunmaktadır. Oysa, Türk Eximbank'ın da, dünyadaki benzerleri gibi kısa vadeli ihracatın finansmanını ticari bankalara bırakması ve orta ve uzun vadeli krediler ile sigorta ve garanti programlarında yoğunlaşması daha doğru bir politika olacaktır. Bir başka deyişle, Türkiye'deki tüm bankacılık sisteminin, ihracatın finansmanına dahil edilmesi yönünde politikalar belirlenmelidir⁸.

1.6.4. KDV İstisnası

Türk vergi sisteminde KDV uygulamasına geçildikten sonra, ihracatçılar KDV istisnasından faydalandırılmışlardır. Buna göre, mal ve hizmet ihracında KDV uygulanmamaktadır. İhraç kaydıyla yapılan satışlardan da KDV alınmamaktadır.

1.6.5. Yatırım Teşvikleri

İhracatın desteklenmesinde bir diğer unsur da, yatırım teşvikleridir. İhracat teşviği ile birlikte yürütülmesi gereken bu politika aracı, hem Türkiye ihracatının yapısal sorunlarından biri olan sektörel bağımlılığın aşılmasında, hem de üretim ve

⁷ Dış Ticaret Müsteşarlığı, **İhracat Stratejisi 1998-2005**.

⁸ Dış Ticaret Müsteşarlığı, **İhracat Stratejisi 1998-2005**.

ihracatın sektörel yapısının dünya trendlerine uygun hale gelmesine yardımcı olacak önemli bir mekanizmadır⁹. Bu sektörlerin hangileri olduğu Dış Ticaret Müsteşarlığınca “Ulusal İhracat Stratejisi”nde belirtilmiştir. Buna göre yatırım teşvik politikaları, Dünya ticaretinde payları hızla artan katma değeri yüksek, bilgi yoğun ürünlere yönelik olarak oluşturulmalıdır. Yatırım teşviklerinin bu ilke doğrultusunda oluşturulması, orta ve uzun vadede ihracatımızın ürün kompozisyonunu Dünya trendlerine uygun şekilde yeniden oluşmasına ve çeşitlenmesine de katkı sağlayacaktır(Ayhan, 2000:28).

İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı çerçevesinde firmalara sağlanan destekleri amaçları ve hedefleri açısından şu şekilde sıralandırabiliriz. (Onur, 2004:58)

1.6.6. Amaçları Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları

1.6.6.1. İşletmelerin Üretim Altyapısı ve Ürün Kalitesini Güçlendirmek Suretiyle Uluslar arası Pazardaki Rekabet Yeteneklerini Artırmayı Hedefleyen Destekler

- Ar-Ge Yardımı
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Eğitim Yardımı
- İstihdam Yardımı
- Marka ve Patent Yardımı

1.6.6.2. Firmaları İhracat Faaliyetine Yöneltmeyi ve Uluslararası Pazarları Tanımalarını Sağlamayı Hedefleyen Destekler

- Fuar
- Pazar Araştırması Desteği (IPAD)

1.6.6.3. Firmaları Doğrudan Pazarlama, Pazarda Derinleşme ve Markalaşma Faaliyetlerinin Desteklenmesini Hedefleyen Destekler

- Yurt Dışı Ofis Mağaza Açma
- Marka

1.6.7. Hedef Kitleleri Açısından İhracata Yönelik Devlet Yardımları

1.6.7.1. KOBİ'lere Yönelik Destekler

- Ar-Ge Yardımı
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Eğitim Yardımı
- Fuar
- Marka ve Patent Yardımı
- Yurt Dışı Ofis Mağaza
- Pazar Araştırması

1.6.7.2. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine(SDS)¹⁰ Yönelik Destekler

- İstihdam Yardımı
- Eğitim yardımı
- Yurt Dışı Ofis Mağaza Açma
- Pazar Araştırması Desteği (IPAD)
- Marka
- Fuar

1.6.7.3. Bütün Firmalara Yönelik Destekler

- Fuar
- Marka
- Yurt dışı Ofis Mağaza Açma

Yakın zamandaki gelişmeler çerçevesinde, halen ülkemizde ihracatın teşvik edilmesi amacıyla kullanılan başlıca araçlar şunlardır:

1. İhraç Ürünlerine Ucuz Girdi Sağlanmasına Yönelik Araçlar: Avrupa Topluluğu Mevzuatına uyum çalışmaları çerçevesinde, İhracatı Teşvik Mevzuatının da

¹⁰ Sektörel Dış Ticaret Şirketi 02.07.2004 tarih ve 25653 sayılı Resmi Gazetede KOBİ'lerin ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına yönlendirilmesi amacıyla, ihracat ile ilgili konularda hizmet sağlayarak dış ticarete uzmanlaşmalarını ve bu suretle daha etkin faaliyet göstermelerini teminen kurulan şirketlerdir. Normal yörelerde Sektörel Dış Ticaret Sektörü kurulabilmesi için aynı üretim dalında faaliyette bulunan, asgari 10 KOBİ'nin bir araya gelmesi ve en az 500 milyar TL sermayeli bir anonim şirketin kurulması, Kalkınmada Öncelikli Yörelerde ise, aynı veya aynı üretim dalında faaliyette bulunan asgari 5 KOBİ'nin en az 250 milyar TL sermayeli bir anonim şirket kurmasıyla oluşmaktadır.

Topluluğun Gümrük Kodu'na uyumlu hale getirilmesi için Gümrük Kodu detaylı bir incelemeye tabi tutulmuş; Gümrük Birliğinin temel prensiplerine de sadık kalınmak suretiyle, ülkemiz dış ticaretinin yapısı ve ihracat potansiyeli dikkate alınarak hazırlanan 25/12/1995 tarihli ve 95/7615 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Kararı ve bu Karar'a istinaden 5/1/1996 tarihli ve 22514 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 96/1 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, 1/1/1996 tarihi itibarıyla İhracatı Teşvik Mevzuatı yerine ikame edilmiştir.

a. Dahilde İşleme Rejimi

Dahilde İşleme Rejimi iki sistemden oluşmaktadır. İhracatçılarımıza, ihrac mamullerinde kullanılmak kaydıyla dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek amacıyla yürürlüğe konulan bu Rejim kapsamında;

- 1) İthalatta şartlı muafiyet,
- 2) İthalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi, sistemleri uygulanmaktadır.

İthalatta Şartlı Muafiyet Sistemi: Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmalar tarafından, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işletme malzemelerinin, bedelli veya bedelsiz olarak ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın ithal esnasında alınması gereken her türlü vergi tutarı kadar teminat yatırılmak kaydıyla (indirimli teminat uygulaması saklı olmak üzere) gümrüksüz olarak ithal edilebilmesidir. Ayrıca, işlenmiş ürünlerin üretimi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Bu çerçevede; belge kapsamında önce ihracat sonra ithalat yapılabilir.

b. İthalat Esnasında Alınan Vergilerin Geri Ödenmesi Sistemi

Dahilde İşleme Rejiminde belirtilen istisnalar hariç olmak üzere, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ithali esnasında her türlü vergi ödenerek serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın işlem görmüş ürünler şeklinde belge kapsamında ihrac edilmesinden sonra, ithalat esnasında ödenen vergilerin geri alınmasını ifade eder. Ancak, bu sistemden yararlanabilmek için, eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğu hususunun gümrük beyannamesinde belirtilmiş olması gerekmektedir.

c. Hariçte İşleme Rejimi

Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen Gümrük birliği neticesinde, daha önce uygulanan Geçici İhracat Rejimi Mevzuatı Gümrük Kodundaki Hariçte İşleme Rejimine uygun hale getirilmek suretiyle hazırlanan 26/12/1995 tarihli ve 95/7617 sayılı Hariçte İşleme Rejimi Kararı, 31/12/1995 tarih ve 22510 sayılı Resmi Gazete’de; bu Karar’ın uygulanmasına ilişkin 96/13 sayılı Tebliğ ise; 24/1/1996 tarih ve 22533 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak 1/1/1996 tarihi itibariyle yürürlüğe girmişti. Ancak, 27/10/1999 tarihli ve 4458 sayılı Gümrük Kanunu’nun 5/2/2000 tarihi itibariyle yürürlüğe girmesi, yukarıda belirtilen Hariçte İşleme Rejimi Kararı ve Tebliği’nin bu Kanun’a istinaden yeniden yayımlanma zorunluluğunu doğurmuştur.

Bu çerçevede, 5/5/2000 tarihli ve 2000/674 sayılı Hariçte İşleme Rejimi Kararı, 20/5/2000 tarihli ve 24054 sayılı Resmi Gazete’de; bu Karar’ın uygulanmasına ilişkin İhracat 2000/8 sayılı Hariçte İşleme Rejimi Tebliği ise, 12/7/2000 tarihli ve 24107 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Söz konusu Karar ve Tebliğ’e göre, Hariçte İşleme Faaliyeti; serbest dolaşımdaki eşyanın daha ileri bir safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen ürünlerin tam veya kısmi muafiyet uygulanarak serbest dolaşıma girmesidir.

2. İhracatın Finansmanı İçin Uygun Krediler Sağlanmasına Yönelik Araçlar :

İhracatçıların ihracat işlemleri dolayısıyla ortaya çıkan kısa vadeli kredi ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik 3 veya 6 ay vadeli döviz kredisi şeklindeki programlardan oluşmaktadır. Genel olarak firma limitleri geçmiş yıl performansları da dikkate alınarak Eximbank tarafından belirlenmekte ve FOB ihracat bedelinin bir yüzdesi olarak kullandırılmaktadır.

3. Pazarlama, Tanıtım ve Promosyon Faaliyetlerinin Desteklemesine İlişkin Araçlar: Bu bağlamda ülkemizde 1.6.1995 yılından beri “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” uygulamalarıyla destekler sağlanmaktadır. İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Bakanlar Kurulu’nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı Kararının 4’üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından AB ve DTÖ

normlarına uygun olarak hazırlanan Tebliğler çerçevesinde uygulanmaktadır. Bu çerçevede halen sağlanan başlıca destek türleri şunlardır:

- a. AR-GE Yardımı
- b. Çevre Yardımı
- c. Pazar Araştırması Yardımı
- d. Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı
- e. Yurt Dışı Fuar Yardımı
- f. Eğitim Yardımı
- g. İstihdam Yardımı
- h. Patent, Faydalı model ve Endüstriyel Tasarım Yardımı
- i. Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Tanıtılması Faaliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı

İlk olarak Ocak 1995'te yürürlüğe konulan İhracata Yönelik Devlet Yardımları'nın(veya İhracat Teşvik Programları-İTP) temel amacı ise, KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere, firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini pazarlama aşamasında destekleyerek, uluslar arası pazarlarda karşılaştıkları sorunları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına olanak sağlamak olmuştur. Bu destekler Ar-Ge yardımı, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, pazar araştırma desteği, yurtdışı mağaza-ofis işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, yurtdışında düzenlenen fuarlara katılımın desteklenmesini kapsamaktadır. Dolaylı vergi teşvikleri de ihracata yönelik teşvikler kapsamındadır. Bu teşvikler, ihracat yapacak işletmeler tarafından satın alınan girdiler üzerinden alınan satış vergilerine tam veya kısmi muafiyet tanınmasını içermektedir(Tekin,2006).

İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı, KOBİ niteliğindeki firmalar başta olmak üzere ihracatçı firmaların ihracata yönelik faaliyetlerini üretim ve pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslar arası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine yardımcı olmak ve rekabet gücü kazanmalarına imkan sağlamaktır¹¹. KOBİ'lerin ihracatta karşılaştıkları güçlükleri ortadan kaldırmak ve bu işletmeleri ihracata yöneltmek amacıyla Devlet Yardımlarının bir kısmı sadece KOBİ'lere ve

¹¹ "İhracata 4 Koldan Teşvik...", s.41.

KOBİ'lerin birleşmesiyle oluşan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine yönelik olarak verilmekte, bazı yardımlarda ise, KOBİ ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine uygulanan destek miktar ve oranları yüksek tutulmaktadır (Ayhan, 2000:30).

Birçok ekonomide olduğu gibi ülkemizde de KOBİ'lere destek ve teşvik amacıyla oluşturulmuş birçok kurum bulunmaktadır. Bu kurumların etkinlikleri, yararlandıkları kredi miktarları, destek kapsamında yer alan danışmanlık hizmetleri ve pazarlama alanlarına dek uzanan geniş bir yelpazede yer almaktadır(Aksaraylı ve Altay,2007). İhracat Teşvik Programları geliştiren kurumlardan biri, 1987 yılında ihracatı teşvik politikasında özel bir öneme ve konuma sahip resmi destekli bir ihracat finansman kuruluşu olarak kurulan Türk Eximbank'tır. Banka, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurtdışında faaliyet gösteren girişimcileri, gelişmiş ülkelerde uygulananlara paralel olarak kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programlarıyla desteklemektir. KOBİ'lerin uluslar arası alanda rekabet düzeylerinin artırılması kapsamında önemli yer tutan ihracat kredileri, Eximbank tarafından karşılanmaktadır.

KOBİ'lerle ilgili İTP'leri geliştiren kuruluşlardan biri de T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'dır (KOSGEB). Bu kuruluş yeni ihracatçıların kazandırılması, uluslararası rekabet gücünün artırılması ve marka oluşturulması amacıyla ihracat destek kredileri vermektedir. KOSGEB tarafından sunulan bazı destekler, aynı sektörde faaliyet gösteren kuruluşların ihracat amaçlı olarak ülkemizde KOBİ'lere destek vermek ve teşvik etmek amacıyla kurulmuş, birbirinden çok farklı mevzuat yapılarına sahip ve ayrı alanlarda uzmanlaşmış kurumlar bulunmaktadır. Türkiye'de söz konusu kurumların sayısı 40 civarındadır(Aksaraylı ve Altay,2007). Türkiye Halk Bankası, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, İhracatı Geliştirme Merkezi, Milli Prodüktivite Merkezi vb kurumlar, farklı hizmet kategorilerinde KOBİ'lere destek sağlamaktadır. Tablo.3'te bu kurumların sundukları hizmetler türlerine göre gösterilmektedir.

Tablo 3. KOBİ'lere Sağlanan Destekle İlgili Kurumlar

FİNANSMAN DESTEKLERİ	FİNANSMAN DESTEKLERİ
Halk Bankası	İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)
Eximbank (İhracat Kredisi)	TOSYÖV
Türkiye Kalkınma Bankası (TKB)	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)
Dünya Bankası	KOSGEB
Kredi Garanti Fonu	Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)
YATIRIM DESTEKLERİ	DANIŞMANLIK DESTEKLERİ
Hazine Müsteşarlığı	KOSGEB
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	TOSYÖV
KOSGEB	Milli Prodüktivite Merkezi (MPM)
Halk Bankası	Halk Bankası
Türkiye Kalkınma Bankası (TKB)	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB)	
PAZAR DESTEKLERİ	İHRACAT DESTEKLERİ
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	Türkiye Standartları Enstitüsü (TSE)
KOSGEB	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)
İstanbul Ticaret Odası (İTO)	Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)
İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)	KOSGEB
BİLGİ DESTEKLERİ	AR-GE DESTEKLERİ
Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)	Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
KOSGEB	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)
Halk Bankası	Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM)
İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)	Hazine Müsteşarlığı
Avrupa Birliği (AB)	FUAR KATILIM DESTEKLERİ
İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)	İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME)
	Devlet Yardımları

Kaynak: Aksaraylı ve Altay(2007) 'dan Aktaran, Zamantılı Nayır(2008:73)

İhracata yönelik devlet yardımları kapsamında 1996–2003 yılları arasında toplam yaklaşık olarak 163.000.000 YTL destek sağlanmıştır. Bunun yanı sıra nakdi ödemeye dayanmayan ancak ihracatçıların dış pazarda desteklenmelerini amaçlayan Türk üreticisine dünya fiyatlarından hammadde ve ara mal temini sağlayan ve bu yolla ihracat aşamasında önemli bir maliyet avantajı getiren “Dahilde İşleme Rejimi” kapsamında 2004 yılının ilk sekiz ayında 3.285 adet belge verilmiş ve bu belgeler çerçevesinde toplam 17.5 milyar \$ ihracat taahhüdü karşılığında 10,9 milyar \$ 'lık ithalatta gümrük vergisi ve katma değer vergisi muafiyeti sağlanmıştır(Kayalar, 2004:4)

Tablo 4. 1996-2003 Yılları Arasında İhracata Yönelik Devlet Yardımı Miktarları (YTL)

	YURT DIŞI OFİS MAĞAZA AÇMA YARDIMI	EĞİTİM YARDIMI	İSTİHDAM YARDIMI	PAZAR ARAŞTIRMASI DESTEĞİ	ÇEVRE MALİYETLERİNİN DESTEKLENMESİ	TÜRK ÜRÜNLERİNİN YURT DIŞINDA MARKALAŞMASI VE TÜRK MALI İMAJININ YERLEŞMESİ DESTEĞİ	YURT DIŞI FUAR DESTEĞİ
1996	1.465	0	0	41	0	0	13.179
1997	6.547	0	63.0	68	6.78	0	295.170
1998	22.999	35.132	16.165	9.035	3.070	0	810.540
1999	115.927	138.045	75.966	25.543	17.046	0	2.680.582
2000	221.757	15.480	10.683	51.603	41.627	0	5.250.539
2001	457.199	3.725	42.615	39.314	83.427	208.708	21.566.586
2002	967.493	15.547	65.200	121.970	230.046	1.929.387	47.619.112
2003	1.626.809	2.931	76.958	217.016	306.338	3.811.137	84.690.666
TOPLAM	1.423.216	214.860	288.214	464.590	682.232	5.949.232	162.926.375

Kaynak: Devlet Yardımları Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, DPT Yayın No: 2681 Mayıs 2004'ten alınarak tarafımızdan düzenlenmiştir.

1.7. Türkiye’de ve Avrupa Birliği’nde Uygulanan İhracat Teşviklerinin Karşılaştırmalı İncelenmesi

Gelişmiş ekonomiler doğrudan teşvikleri kaldırıp dolaylı mekanizmalar kurarak gerek sanayi, gerekse dış ticaret sektörlerini çok ciddi boyutlarda desteklemektedirler. Örneğin, verilen dış ticaret desteklerinin ihracata Türkiye’de oranı % 5 iken, kalkınmış ekonomilerde bu oran % 10’ların üstündedir. Diğer ilginç bir örnek ise, Türkiye’de GSYİH’nın % 0,8’i teşviklere ayrılırken, Avrupa Birliği’nin kalkınmış ekonomilerinde bu oran % 2,5’in altına düşmemektedir (Esin, 1991:1).

Avrupa Birliği’nde uygulanan ihracat teşvikleri bulunabilen yazılı kaynaklar çerçevesinde değerlendirilebilmiştir. Bu çerçevede de, teşvik araçlarının daha çok kredi programları ve ihracat kredi sigortası ve garanti programları üzerinde yoğunlaştığı gözlemlenmektedir.

AB ile Türkiye’de uygulanan ihracat teşvikleri karşılaştırmalı olarak incelendiğinde; Türkiye’de de benzer teşvik araçlarının mevcut olduğu ancak kredi, sigorta ve garanti programlarının Avrupa Birliği’nde çok çeşitli bazda uygulandığı görülmektedir (Tablo 2). Burada AB üyesi ülkelerin ihracat yapılarının daha ziyade yatırım ve sermaye malları üzerinde yoğunlaşıyor olması, uygulamada farklılıkların bulunmasında temel unsurlardan birisidir.

AB’nde kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredilerinin (sevk öncesi ve sonrası), alıcı kredileri, satıcı kredileri, döviz kredilerinde kur garantisi ile sağlanan faiz sübvansiyonu uygulanmakta olup, Türkiye’de ise sevk öncesi ihracat kredileri, dış ticaret sermaye şirketleri kısa vadeli ihracat kredileri, KOBİ ihracata hazırlık kredileri, ihracata hazırlık kredileri, özelliikli krediler, döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler, islam kalkınma bankası kaynaklı krediler, ihracat finansmanı aracılık kredisi ve ülke kredi/garanti programları uygulanmaktadır.

AB’de ihracat kredi sigortası ve garanti programları olarak; kısa vadeli programlar, uzun vadeli dış yatırımlarda politik risklere karşı spesifik ihracat kredi sigortası, ürüne göre değişen sigorta ve garanti programları uygulanırken, Türkiye’de ise kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası uygulanmaktadır. AB ülkelerinde genellikle sigorta ve garanti hizmeti sunan kurumlar, sadece kendi finansmanını sağlamamakta, finansman kuruluşları ayrı bir çatı altında aynı tür faaliyetleri yapmaktadırlar. Faaliyetleri açısından özellikle farklılık gösteren bu finans kuruluşları nedeniyle, ihracata dönük teşvik sistemindeki yapılanmada da fark olmaktadır.

AB’nde, özellikle devlet garantisi altında dış kaynaklı kredi kullanımı oldukça yaygındır. Ayrıca, garanti mekanizmasının etkin işlemesi ve faiz sübvansiyonu ile özel banka ve finans kuruluşlarının kaynaklarının ihracata yönlendirildiği görülmektedir. Türkiye’de ise, düşük faizli devlet kaynağına dayalı kredi programları ağırlıktadır. Avrupa Birliği’nde üye ülkelerin çoğunda, kredi programlarının, sigorta ve garanti mekanizmaları ile tamamlayıcı nitelikte etkin bir şekilde ve geniş kapsamlı sürdürülebilmesi, söz konusu ülkelerdeki ekonomik ortamın, fiyat değişimleri ve kredi maliyetlerindeki istikrarın, görece olarak daha olumlu olmasının bir neticesidir.

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

AB ülkelerinde pazarlama ve dış tanıtım konularında verilen destek de büyük önem taşımaktadır. Bu amaçla devlet desteğinin sağlandığı ihracatı geliştirme kuruluşları mevcuttur. İhracat yönelik pazarlama stratejileri hemen hemen tüm AB ülkelerinde bu kuruluşlar vasıtasıyla desteklenmektedir. Dış pazarlarla ilgili bilgi temin

edilmekte ve ticari bilgi sistemleri oluşturularak hızlı bilgi akışı sağlanmakta, yurtdışı tanıtım faaliyetleri ve bu faaliyetlere yönelik mali destek sunulmakta, alım satım heyetleri organize edilmekte ve işletmelere danışmanlık hizmetleri verilmektedir. Dış ticarete bu tür faaliyetlerin devlet desteği ile sağlanması büyük önem taşımakta ve bu kurumlar, dış ticaret alanında etkin bir şekilde yer almaktadırlar. Türkiye’de ise, ihracatın desteklenmesi ve bu desteğin sunulmasında koordinasyon eksikliği göze çarpmaktadır.

Türkiye’de 1995 yılı Ocak ayında yayınlanan “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” kararı ile yeni teşvik araçları uygulamaya konulmuştur. Bu karar; ihracat işletme ve kuruluşlarının, araştırma ve geliştirme, tanıtım, pazar araştırmaları, yurtdışı ofis mağaza açma, eğitim gibi faaliyetlerinin devletçe desteklenmesini öngörmektedir. Bu amaçların bir kısmı 1995 Ocak ayında yayınlanan “Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Kararda” da yer almaktadır. AB’ndeki sistemlerde genellikle, Ar-Ge, çevre koruma, eğitim, yeni teknoloji kullanımı, istihdam yaratma gibi yardımlar yatırım aşamasında üreticiye sunulmaktadır. İhracat aşamasında ise, daha ziyade pazarlama faaliyetlerini destekleyici kredi ve sigorta programları, pazarlama ve dış tanıtım desteği ve dış ticareti geliştirme kuruluşlarının sunduğu faaliyetler yer almaktadır.

AB ülkelerinde devlet yardımları konusundaki yasal sınırlamalara rağmen, yoğun teşvik uygulaması mevcuttur. Bu teşvikler, çoğu zaman AB’nin ortak teşvik politikasına uyumludur. Bu teşvik araçlarından AB’nde en fazla tercih edileni Ar-Ge ve yurt dışı fuar ve sergilere katılma desteği olmaktadır. Diğer taraftan, nakit teşvikler de uygulamada tepki çekse de gizli bazı teşviklerin olduğu ve GATT kuralları çerçevesinde genel eğilim olarak nakdi yardım ve teşviklerden ziyade, eğitim, yeni teknoloji üretimine yönelik Ar-Ge faaliyetlerinin teşvikine yönelindiği görülmektedir.

Bir diğer konu AB’nin Brüksel kaynaklı mali yardımlarıdır. AB’nin Türkiye’yi ortak teşvik sistemine uymaya zorlaması ve üye ülkelerin AB Genel Bütçesi’nde ve diğer mali araçlardan çok büyük mali yardım alması durumu zorlaştırmaktadır. Türkiye’nin bu mali yardımlardan istifadesinin diğer ülkelere nazaran son derece sınırlı kalması Türkiye’nin AB ülkeleri karşısında rekabet gücünü zayıflatmakta ve haksız rekabete neden olmaktadır (Çelik, 1999: 89). Özetle çeşitli parametreleri esas alarak bir Türkiye-AB karşılaştırılması yapıldığında (Erdoğan, 1992: 131);

- Türkiye'nin tüm göstergelerde en az teşvik kullanılan ülke konumunda olduğu,
- Türk ekonomisi ile karşılaştırma imkanı olan ülkeler ve Türkiye'nin kısa ve orta vadede seviyesine ulaşmayı hedef aldığı ülkelerin Türkiye'ye oranla daha fazla teşvik verdikleri,
- Sanayi katma değer içerisindeki teşvik oranının Türkiye'de diğer ülkelere göre çok gerilerde kaldığı, ihracat gelirleri içinde teşvik oranının da ihracatçıyı özendirici bir eğilim göstermediği,
- Verilen toplam teşvik meblağlarının tüm ülkelere oranla, Türkiye'nin ölçeği de gözönüne alındığında oldukça yetersiz olduğu görülmektedir.

Tablo 5. Türkiye ve Avrupa Birliği'nde Uygulanan İhracat Teşvikleri Mukayesesi

İhracat Teşvik Programları	Avrupa Birliği	Türkiye
İhracat Kredileri	Kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri (sevk öncesi - sonrası)	Kısa vadeli ihracat kredileri
	Alıcı kredileri	Özellikli krediler
	Satıcı kredileri	Döviz kazandırıcı hizmet kapsamındaki krediler
	Döviz kredilerine kur garantisi ile sağlanan faiz sübvansiyonu	Ülke kredi ve garanti programları
	Yabancı rakiplerle aynı koşulları sağlamaya yönelik faiz sübvansiyonu	İhracat finansman aracılık kredisi
	KOBİ'lere yönelik özel koşullu krediler	İslam kalkınma bankası kaynaklı krediler
	Kalkınmada öncelikli yöreler kredisi	
	İhracat ve performans döviz kredileri	
İhracat Kredi Sigortası Programları	Kısa vadeli programlar için vadeli dış yatırımlarda politik risklere karşı spesifik ihracat kredisi	Kısa vadeli ihracat kredi sigortası
	Ürünler göre değişen sigorta programları	Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası
	İhracatta kur garantisi	
	Üretimde girdi fiyat sigortası	
	Dış ihaleler için bankalara verilen teminatların sigortalanması	
	Prefinansman ve ihracat kredilerinin geri ödenmesinde garanti	
	Alıcı kredilerine garanti	
	Yurtdışı tanıtım, fuar ve piyasa araştırması, reklam, ofis ve dağıtım şebekesi vb. için sigorta	

Tablo 5. (Devam)

İhracat Teşvik Programları	Avrupa Birliği	Türkiye
Vergi İstisnaları	KDV istisnası	KDV istisnası
	İthal girdilerde vergi muafiyeti veya iadesi	İhracatta vergi, resim ve harç istisnası
	Vergi, resim ve harç istisnası	Dahilde ve Hariçte işleme rejimi
Diğer Teşvik Araçları	Pazarlama ve dış tanıtım desteği	Devlet Yardımları; · AR-GE Yardımı, · Eğitim Yardımı, · İstihdam Yardımı, · Pazar Araştırması Yardımı, · Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi, · Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi, · Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi, · Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Harcamalarının Desteklenmesi, · Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi, · Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Markalaşması, Tanıtım ve Tutundurması ile Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi, · Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları.

Kaynak: İGEME, 1995:100.

Günümüzde ise yaşanan küresel ekonomik krizle birlikte ülkeler daralan ihracat pazarlarından ve azalan ihracat gelirlerinden etkilenmemek için bir dizi önlemler almışlardır. Bununla birlikte rakip ihracatçıların hangi politikaları uyguladığı da ihrac sürecimizde büyük önem arz etmektedir. Yaşanılan küresel krizle birlikte, ihracat destekleri genel olarak dört farklı türde ortaya çıkmıştır; mevcut kredilerin arttırılması (veya yeni fonların yaratılması) , ihracat sigorta mekanizmalarına yönelik tedbirler, ihracatta vergi iadelerinin arttırılması ve ticaret engellerinin arttırılması:

Tablo 6. Yaşanılan Son Küresel Krizde Çeşitli Ülkelerin İhracat için Almış Olduğu Tedbirler

İhracat desteklerinin dünyadaki örnekleri olarak, Eximbank olan ülkelerde Eximbank üzerinden, olmayan ülkelerde ise diğer birlikler veya kuruluşlar vasıtasıyla mevcut desteklerin kapsamları	ABD ve Çin Eximbankaları başlattıkları “Gelişmekte olan Ülkeler için Ortak İhracat Kredi Destek Programı” yolu ile gelişmekte olan ülkelere yapılacak olan ihracat için yeni kısa, orta ve uzun vadeli kredi desteği vereceklerini açıklamışlardır. Kısa dönem için Çin Eximbank 8 milyar dolar, ABD Eximbank ise 4 milyar dolar kredi desteği verecektir. Orta ve uzun vade için Amerika Eximbank, 8 milyar dolar kredi yaratılacağını belirtmiştir. sveç'te 2009 yılında likidite sağlamak için SEK(AB Svensk Exportkredit)'ya 100 milyar İsveç Kronu aktarılmıştır. İhracat, gayri safi milli hâsılasının %71'ini oluşturan Slovenya'da ECA(Export Credit Agency-İhracat Kredis Kurumu)'ya yeni fonlar aktarılmıştır. Japonya'da JBIC(Japan Bank for International Cooperation), Japon ihracatçıları desteklemek için satıcı kredileri (Supplier's Credit) isimli bir program başlatmıştır. Hindistan'da Merkez Bankası (Reserve Bank of India) tarafından Eximbank'a 1 milyar dolar tutarında özel bir kredi olanağı sağlanmıştır. EIU (Economic Intelligence Unit) ülke raporuna göre, İspanya'daki ihracat destekleri, Dünya Ticaret Örgütü ve AB kısıtlamaları yüzünden, Kanarya Adaları ve Kuzey Afrika'da yer alan Ceuta ve Melilla ile sınırlı kalmıştır. Fakat 2009 başında İspanya'da krize karşı başlatılan Plan E (Spanish Plan to Stimulate the Economy and Employment) ihracat da dahil olmak üzere kapsamlı bir plan sunmaktadır. Macaristan'da artan talebe istinaden, 2009 yılında devlet bütçesinde sabit olan MEHIB (The Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd.) yıllık yükümlülük limiti 350 trilyon HUF'tan (Hungarian forint) 450 trilyon HUF'a yükseltilmiştir. Eximbank olmayan bir ülke olan Brezilya'da ise, bir yandan Brezilya Kalkınma Bankası tarafından kredi verilirken, bir yandan da Brezilya'da Eximbank kurulması için çalışmalara başlanmıştır. Ayrıca, Haziran 2009'da Brezilya hükümeti 1 milyar doları ihracatı arttırmak için yerel idare ve eyaletlere aktarmıştır.
İhracat sigorta mekanizmalarına yönelik tedbirler	ABD'de küçük ölçekli işletmeler için ihracat sigorta primleri azaltılmıştır.Kanada'da İhracat Garanti Programı'nın kapsamı, 500.000 Kanada Doları'nın altındaki garantiler için %75'ten %90'a, 500.000 KD ve 10 milyon KD arasındaki garantiler için %50'den %75'e çıkarılmıştır. Almanya'da ise satıcılara ihracat için verilen kredilerin sigorta edilmeyen kısmının, ihracatçının talebine istinaden ve ihracatçının ekstra bir prim ödemesi şartı ile %5'e kadar düşürülmüştür. Avusturya'da ihracat garantilerinin kapsamı 45 milyar Euro'dan 50 milyar Euro'ya çıkarılmıştır. Benzer şekilde, Belçika'da da kapsam 22 milyar Euro'dan 30 milyar Euro'ya yükseltilmiştir. Slovakya'da ihracat sigorta fonlarının kapasitesi %15 artırılmıştır. Lüksemburg'ta ise ihracat kredileri sigortaları kapsamı 20 milyon Euro'dan 35 milyon Euro'ya çıkarılmıştır. Ayrıca, ihracatçıların, özel sigortacılar ile kredi riskine karşı sigortalarında yaşadıkları problemlere istinaden hükümet, belirli koşullar altında riskli ülkelerle yapılacak kısa vadeli işlemlerde kredi sigortası sağlamaya başlamıştır. Macaristan'da MEHIB tarafından geçici olarak, müşterinin talebine istinaden orta ve uzun vadeli ihracat kredileri sigorta oranı %95'ten %100'e artırılmıştır. Çek Cumhuriyeti'nde ihracat garantileri 4,7 milyar Euro'dan 5,8 milyar Euro'ya arttırılmakla kalmayıp, EGAP(the Export Guarantee and Insurance Corporation-İhracat Garantisi ve Sigorta Birliği) ihraç edilen ihracat kredilerini geçici olarak ihracat kontratlarına bağlı risklerde akreditifler ve banka garantilerinin %99'una kadar, politik risklerde ise %100'üne kadar garanti kapsamına dahil etmiştir. İngiltere ve Danimarka'da İşletme Sermayesi Garanti Programı taslakları üzerinde çalışılmaktadır.
Vergilere yönelik programlar	Çin'de uygulanan ihracat vergi iadelerinin kapsamı genişletilmiştir. İspanya'da ise genel kapsamda ihracat vergi indirimleri uygulanmış, yabancı ülkelerdeki ihracatı destek eden kampanyalar veya yabancı şubelerden hisse alımında yüzde 25 vergi indirimi getirilmiştir. Mısır'da ise tekstil endüstrisindeki ihracattaki vergi iadeleri Aralık 2008'de %8'den %12'ye çıkarılmıştır. İspanya'da da genel vergi indirimleri uygulamasının yanı sıra, yabancı ülkelerde yapılacak olan ihracatı destek eden kampanyalar için veya yabancı şubelerin en az %25 hissesinin alımı için %25 vergi indirimi getirilmiştir.

Tablo 6. (Devam)

Küçük ve orta ölçekli işletmelere	ABD’de uygulanan İşletme Sermayesi Programı kapsamında küçük ve orta ölçekli işletmelerin mevcut durumuna uygun olarak, ihracatı desteklemek için işletme sermayesi kredisi verilmektedir. Ayrıca, aynı program kapsamında firmaların mevcut durumlarına göre akreditifler için talep ettikleri nakit teminat zorunluluğu, kredi nominal değerinin %25’inden %10’una düşürülmüştür. Brezilya’da hükümet, mikro, küçük ve orta ölçekli firmalar için maksimum 2 milyar dolar tutarında hedge fonlara katılmaktadır. Fransa’da ise küçük ve orta ölçekli firmalar için sigorta işlemleri kolaylaştırılmıştır. Hindistan Eximbank yeni krediler için ihracat odaklı küçük ve orta ölçekli firmaları hedef almıştır. Malezya ekonomisinde istihdam ve gayri safi milli hasıla içinde büyük bir pay sahibi olan küçük ve orta ölçekli firmalar için işletme sermayesi programı genişletilmiş, özel finans kuruluşlarının kredi vermelerini kolaylaştırmak için devlet garantisi yüzde 80’e çıkarılmıştır. Tayland Küçük İşletme Kredi Garanti Kuruluşu’na, küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi sağlanması için 85 milyon dolar fon aktarılmıştır. Kore Eximbank, 2009’daki kurdaki dalgalanmalara tedbir olarak, küçük ve orta ölçekli işletmelere kur riski yönetimi konusunda bilgilendirme çalışmaları başlatmıştır. İsveç’te farklı olarak kredinin kapsamı genişletilerek ölçekten bağımsız tüm firmalara destek sağlanmıştır.
Sektörlere özel ihracat destekleri	Çin’de gemi sektörüne yönelik yüksek tutarlarda krediler verilmektedir. Avrupa Birliği’nin Afrika’ya yaptıkları yardım ve yatırımlar, 2009’da kriz yüzünden kesintiye uğrarken, Çin açılan bu boşluğu kapamış, Afrika’ya yapılan yatırımlar, özellikle inşaat sektöründe arttırılmıştır. Çin’de ayrıca yüksek teknoloji ürünleri ve ulusal fikri mülkiyet hakları olan ürünler konusunda ihracat kredilerinin genişletileceği ifade edilmiştir. Kore’de de Çin’e benzer şekilde, gemi sektörüne Kore Varlık Yönetimi ve Kore Kalkınma Bankası tarafından ayrılan fonlar 4,8 milyar dolar arttırılmıştır. Sadece fonlar vasıtasıyla değil, firmalardan direkt gemi alımı yoluyla da Koreli firmaların iflas etmeleri önlenmiştir. Kore’de gemi sektöründe faaliyet gösteren 5,000 adet küçük ve orta ölçekli firmaya kredi sağlanmıştır. Gemi sektörünün önem taşıdığı bir başka ülke olan Norveç’te, gemi yapımı için kredi limitleri 5 milyar Norveç Kronu’ndan 8 milyar Norveç Kronu’na çıkarılmıştır. Fransa ise nükleer enerji ve uçak sektörlerine önem vereceğini açıklamıştır. Amerikan demir-çelik endüstrisinde, yapılan harcamalar için %25 rekabetçi marjin uygulaması getirilmiştir. Özellikle Kanada ve AB’nin itirazları neticesinde bu uygulama, uluslararası anlaşmalara uygun hale getirilmiş, böylece yeni uygulamanın, Dünya Ticaret Örgütü ve Serbest Ticaret Anlaşmaları’nda taraf olan ülkeler için değil, Çin, Hindistan, Rusya gibi diğer ülkeler üzerinde yaptırım gücü kalmıştır.
Türkiye’de Uygulanan İhracat Destekleri	Eximbank’ın kredilerin vadeler ve faiz oranlarında yıl içinde yaptığı düzenlemelerin yanı sıra; Türkiye Eximbank sermayesi 1 milyon TL’den 2 milyon TL’ye arttırılmıştır. 2008 sonunda kısa vadeli kredilerde indirimli teminat oranıyla kredi kullanan firmalara asli teminat ile karşılanmayan bakiye kredi risklerinde ipotek ile teminatlandırma yoluna gidilmiştir. Şubat 2009’da yurt dışı fuarlara katılarak pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde bulunan firmalar ile bunlara aracılık eden organizatörlere doğrudan kullandırılmak üzere “Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi” başlatmıştır. Ayrıca, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi Programı ile tahsilatlarını gerçekleştiremeyen müteahhitlik firmalarına kredi olanağı sağlanmıştır. 2009’da Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SÖRK) programı kapsamındaki firma limiti 10 milyon ABD Doları’ndan 20 milyon ABD Doları’na, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri için ise bu limit 40 Milyon ABD Doları’na yükseltilmiştir. Temmuz 2009’da Avrupa Yatırım Bankası ve Türkiye Eximbank arasında yapılan anlaşma kapsamında toplam 200 milyon Euro’luk kredi imalat sanayi, turizm ve lojistik sektörlerinde ihracata yönelik yatırımlar için tahsis edilmiştir.

Kaynak: Kalkan Sarp, Başdaş Ülkem; TEPAV(2009), “İhracatın Desteklenmesine Yönelik Türkiye’nin Rakiplerinin Uyguladıkları Kamu Politikaları”, TEPAV Politika Notu 2009

İKİNCİ BÖLÜM

ADANA'DAKİ İHRACATÇI İŞLETMELERİN İHRACAT TEŞVİKLERİNDEN YARARLANMA DÜZEYLERİNİN ÖLÇÜLMESİ

2.1. Araştırmanın Amacı

Türkiye'nin son yıllarda ihracat alanında sağladığı gelişmelerde, Anadolu'daki bazı illerin gerçekleştirdiği atılımın önemli bir katkısı bulunmaktadır. Sanayileşme süreci içerisinde belli aşamalardan geçerek, bugün hem iç hem de dış pazarlar için üretim yapar hale gelen iller, ülke ihracatının geliştirilmesi ve ekonomiye olan katkılarının artırılmasında önemli bir rolü üstlenmektedir. Adana'da önemli ihracat potansiyeli olan iller arasındadır. Bu bölümde Adana'da ihracat yapan işletmelerin cari ihracat düzeyi, ihracatta karşılaştıkları sorunlar ve ihracat başarısını belirleyen faktörlerin ortaya konması amaçlanmıştır. Aşağıda öncelikle kısaca Adana'nın ihracat potansiyeli üzerinde durulacak ve daha sonra anket uygulaması ve çalışmanın sonuçları açıklanacaktır.

2.2. Adana'nın İhracat Potansiyeli

Türkiye bazında son yıllarda ihracat artışında öne çıkan illerden biri de, Adana'dır. Adana ihracatının büyük bir kısmı sınai ürünlerden oluşmaktadır. Yıllar itibariyle Adana ilinin ihracatı Tablo.7'de verilmiştir.

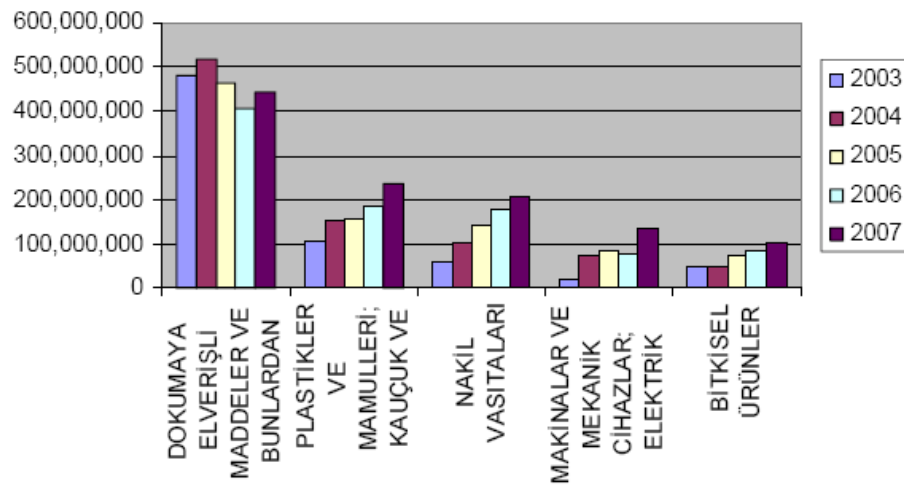
Yıllar itibariyle baktığımızda son 12 yılda Adana'nın ihracatı 313 milyon dolardan 1.274 milyon dolara çıkmış ve ihracat yaklaşık 4 katı bir artış göstermiştir. İhracatçı firma sayısı ise, 1996 yılında 419'dan, 2008 yılında 812'ye yükselmiştir. İhracatta sürekli bir artış gözlenmekle birlikte, Adana'nın 1996 yılından günümüze kadar olan süreçte Türkiye ihracatı içindeki payı azalma eğilimine girmiştir.

Tablo 7. Adana İhracatının Türkiye İhracatı İçindeki Payı (1996-2008)

Yıllar	ADANA 1000-\$ (1)	TÜRKİYE 1000-\$ (2)	Adana İhracatının Türkiye İhracatı İçindeki Payı (1/2) %
1996	313.278	23.224.465	1,348913
1997	307.780	26.261.072	1,171999
1998	337.758	26.973.952	1,252164
1999	353.927	26.587.225	1,331191
2000	375.148	27.774.906	1,350674
2001	425.102	31.334.218	1,35667
2002	461.040	36.059.089	1,278569
2003	565.281	47.252.836	1,196291
2004	816.249	63.167.153	1,292205
2005	883.833	73.476.408	1,20288
2006	958.987	85.534.676	1,121167
2007	1.146.339	107.271.750	1,068631
2008	1.274.081	132.027.196	0,965014

Kaynak: TÜİK ve DTM verileri

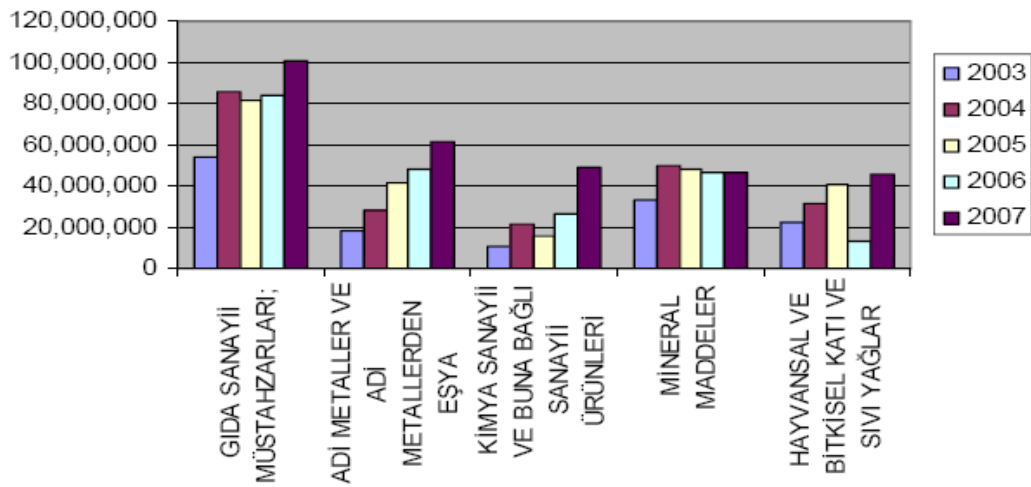
Yaklaşık 1 milyar 500 milyon dolara dayanan ihracatı ve Türkiye'nin önde gelen organize sanayi bölgeleri ile Türkiye'nin sayılı sanayi ve ticaret kentlerinden biri olan Adana, 2008'e küçülterek girmiştir. 2007'nin ilk 9 ayında yüzde 23 artan Adana ihracatı 2008 Eylül sonu itibariyle sadece yüzde 3 büyüyerek 1 milyar 556 milyon dolarda kalmıştır. Adana'nın yaptığı toplam ihracat içinde tekstil sektörü ise yüzde 30 paya sahiptir.



Kaynak: TÜİK ve DTM verileri

Grafik 1. Fasıllara Göre Adana İhracatı-İlk 5 Fasıl (ABD Doları)

Adana’da ihracatın sektörler itibariyle dağılımına baktığımızda, ihracatın tamamına yakınının sınai ve tarımsal ürünlere dayalı sınai mallardan oluştuğu görülmektedir. Adana’dan ağırlıklı olarak makine halısı, pamuklu ham bez, denim kumaşı, elektrik kablosu, alüminyum profil, çelik ve galvanizli borular, muhtelif gıda maddeleri, kadife, yatak ve yorgan, havlu, saksı, elektrikli fırın, ocak, oto iç ve dış lastiği, akü, büro mobilyaları, meyve konsantreleri, kuru bakliyat, pamuk ipliği, mobilya, elektrik süpürgesi, fiber optik kablo, margarin, şeker, bisküvi, piliç vs. Avrupa ülkelerine, Ortadoğu ve Afrika ülkelerine ihraç edilmektedir. Adana’da tekstil ürünleri ihracatında son yıllarda önemli gelişmeler yaşanmıştır.



Kaynak: TÜİK ve DTM verileri

Grafik 2. Fasıllara Göre Adana İhracatı- İkinci 5 Fasıl (ABD Doları)

Adana’nın üretim ve ihracatında ürün bazında yoğunlaşmanın olduğu görülmektedir. Adana’da faaliyet gösteren sanayi dallarının genellikle katma değeri düşük ve uluslararası nakliyesi zor ürünlerde yoğunlaşmış olması önemli bir dezavantajdır. İstikrarlı bir yapı için, üretim çeşitlendirilmeli, katma değeri yüksek ileri ve geri bağlantıları yüksek, ileri teknolojiler kullanan sanayilerin gelişmesi sağlanmalıdır.

İthalata dayalı büyümenin hakim olduğu ilde ithalatın yüzde 70’lik bölümünü ara malları oluşturmaktadır. Adana’nın uzun yıllardan bu yana geleneksel dış pazarını AB ülkeleri oluşturmaktadır. Adana’dan yapılan ihracatın yüzde 70’i AB ülkelerine

gerçekleştirilmektedir. Kentin en fazla ihracat yaptığı ülkelerin başında İspanya, Fransa, İngiltere ve Almanya'nın yanında, diğer Avrupa ülkeleridir.

Tablo 8. 2008 İtibariyle Adana'nın Üretim Yapısı

ADANA'DA SANAYİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI (%)	
Dokuma, giyim eşyası ve deri	32
Gıda, içki ve tütün sanayii	17
Metal, metal eşya ve makine teçhizat	16
Taş ve toprağa dayalı sanayi	11
Kimya, kauçuk ve plastik	10
Kağıt-kağıt ürünleri ve basım sanayii	5
Orman ürünleri ve mobilya	5
Diğer	5

ADASO ÜYELERİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI (FİRMA SAYISI)	
Tekstil ve hazır giyim	391
Yiyecek-içecek ürünleri	280
Metal-metal ürünleri	257
İnşaat ve yapı malzemeleri	250
Mobilya sektörü	180
Plastik ürünler	170
Döküm ve makine sanayi	120
Elektrik-elektronik ve enerji	112
Kimya sanayii	102
Kağıt ve kağıt ürünleri	85
Toplam	1947

Kaynak: <http://www.tekstilisveren.org/content/view/641/38/>

Yaşanan savaştan dolayı konjonktürel olarak Adana'nın en fazla ihracat yaptığı ülkelerin başına son 2-3 yıldan bu yana Irak geçmiştir. Adana'nın en önde gelen geleneksel sektörü tekstil, Türkiye genelinde olduğu gibi çok ciddi şekilde sıkıntılar yaşamaktadır. Adana'da hazır giyim sektörü yüzde 50 oranında daralmıştır. Geçtiğimiz yıllarda dış ticaret göstergelerine göre ihracat rakamları, ithalat rakamlarının üzerinde yer alan Adana, geçtiğimiz 2006 yılında bu özelliğini yitirerek Türkiye'nin dış ticaret açığı veren kentlerine katılmıştır. Türkiye'nin çeşitli bölgelerinde bulunan 13 İhracatçı Birliği'nden derlenen veriler çerçevesinde 2006 yılı itibariyle Adana'nın ihracatı yüzde 1 artış kaydederek 1 milyon 233 bin dolar olarak gerçekleşirken ithalat miktarında ise yüzde 17 artış kaydedilerek 1 milyon 427 bin dolara ulaşmıştır. Aynı dönemde Türkiye'nin toplam ihracatında yüzde 16, ithalatında ise yüzde 17 oranında artış sağlanmıştır. Dış ticaret verileri çerçevesinde Adana ili dış ticareti 2005 yılında

ihracatın ithalatı karşılama oranı olan yüzde 96'lık oranla neredeyse dış ticaret dengesi sağlamış bir durumdayken, 2006 yılında yüzde 86 oranına düşerek dış ticaret açığı vermiştir. Ancak Türkiye'nin dış ticareti dengesinin 2005 yılında yüzde 63, 2006 yılında ise yüzde 62 oranında olduğu düşünüldüğünde, Adana'nın dış ticaret dengesinin yine de Türkiye ortalamasının üzerinde olduğu görülmektedir.

2.3. Çalışmanın Kapsamı, Metodolojisi ve Değerlendirme Araçları

Adana'daki ihracatçı işletmelerin ihracat teşviklerinden yararlanma düzeylerinin ölçülmesi amacıyla yönelik olarak ise, söz konusu bölgede 2009 yılında ihracat yapan işletmeler ana kütle olarak seçilmiş ve örnek büyüklüğü olarak belirlenmiştir. Araştırma, 30 firmadan oluşan örneklem üzerinde gerçekleştirilmiştir. Bu firmaların 20'si KOBİ kapsamına girmektedir. Ayrıca firmalar, gıda, madencilik, orman ürünleri, kimya ve tekstil alanlarında faaliyet göstermektedir. Araştırmada veriler, geliştirilen bir anket aracılığıyla toplanmıştır. Anketin geliştirilmesinde bazı araştırmalar ve literatür incelenmiş ve çalışmanın amacına uygun düzenlenmiştir. Anket uygulaması sırasında, işletme yöneticilerinin ve işletmenin mevcut durumu ile faaliyetleri hakkında doğru bilgiler verdiği varsayılmaktadır.

2.4. Araştırma Verilerinin Analizi Ve Değerlendirilmesi

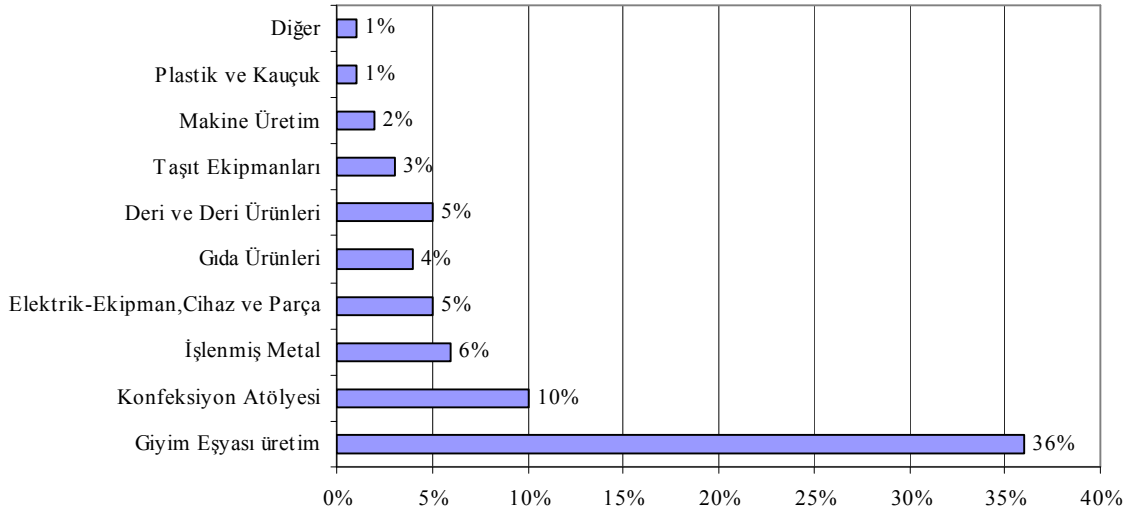
İhracat, İhracat Teşvik Programları ve performans kriterleriyle ilgili yayınlanmış akademik çalışmaların taranmasından sonra, araştırma konusuna ilişkin önemli çalışmalar derlenmiş; çalışmaların yapılma şekli, kullanılan ölçekler ve değişken sayıları, ölçülen performans kriterleri değerlendirilerek çalışmamızda kullanmış olduğumuz anket formu hazırlanmıştır.

2.5. Araştırma Verilerinin Analizi Ve Değerlendirilmesi

2.5.1. Ankete Katılan Firmaların Demografik Özellikleri

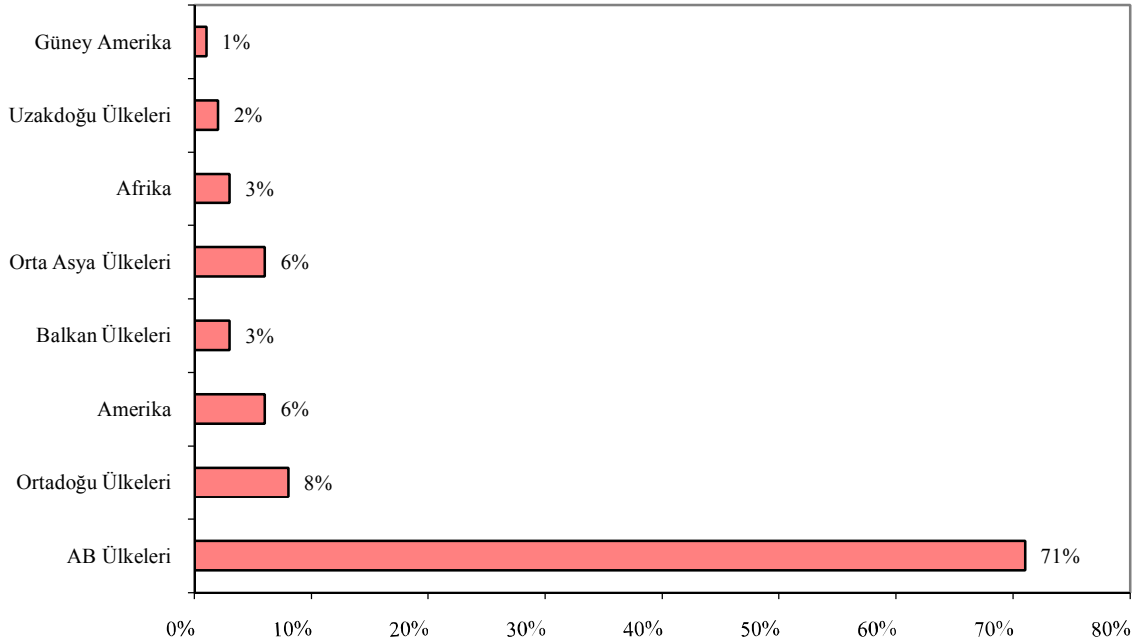
Araştırmaya katılan firmaların yaklaşık %30 civarı giyim eşyası üreten işletmelerden oluşmaktadır. %8'lik kesim konfeksiyon atölyesi teçhizatı üretmekte, %6'lık kesim işlenmiş metal imalatı yapmaktadır. Elektrik ekipmanı ve parçaları üreten işletmelerin oranı %5 iken, gıda ürünleri ve deri ürünleri %4'erlik pay ile daha sonraki sıralarda yer almaktadır. Araştırmadaki dağılım Türkiye'deki KOBİ işletmelerinin

sektörel dağılımı ile paralellik göstermektedir. Araştırmaya katılan şirketlerin sektörel dağılımı aşağıda gösterilmektedir.



Grafik 3. Firmaların Sektörel Dağılımı

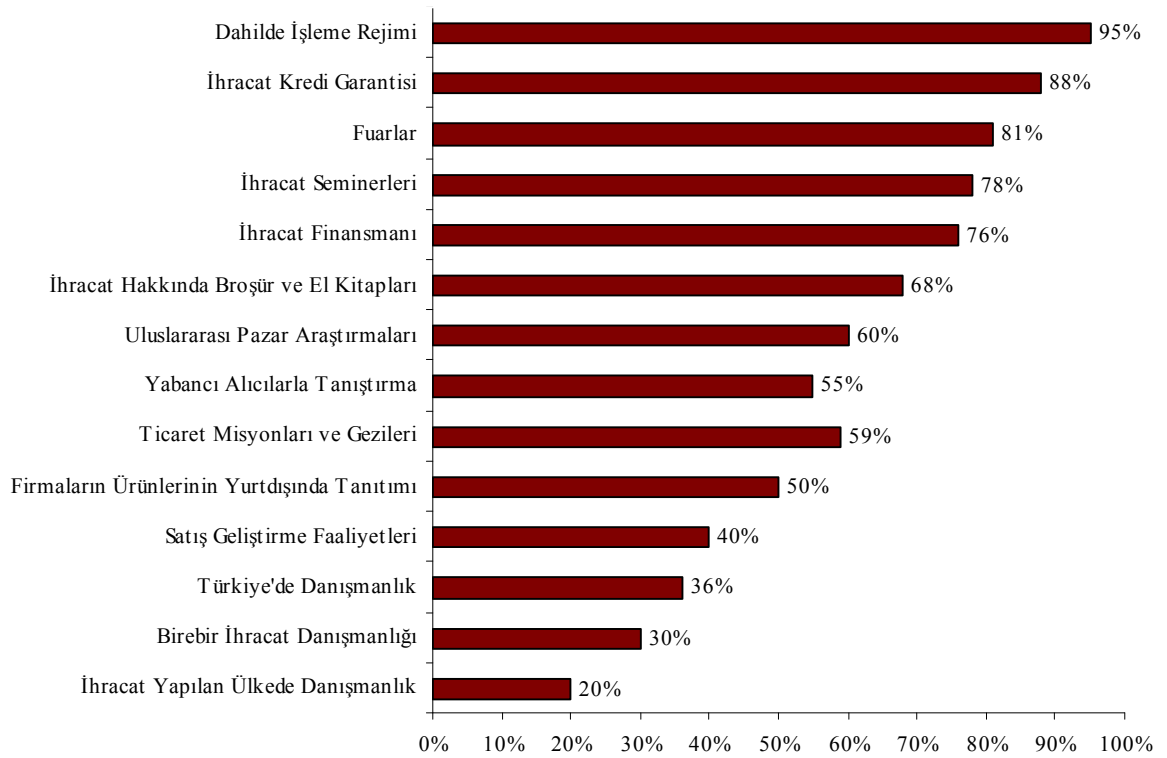
Araştırmaya katılan firmaların %71'i Avrupa ülkelerine, %8'i Ortadoğu ülkelerine, %6 Orta Asya ülkelerine ve Amerika'ya ihracat yapmaktadır. Aşağıda araştırmaya katılan şirketlerin ihracat yaptıkları ülkelerin dağılımı gösterilmektedir.



Grafik 4. Firmaların İhracat Yaptıkları Ülkeler

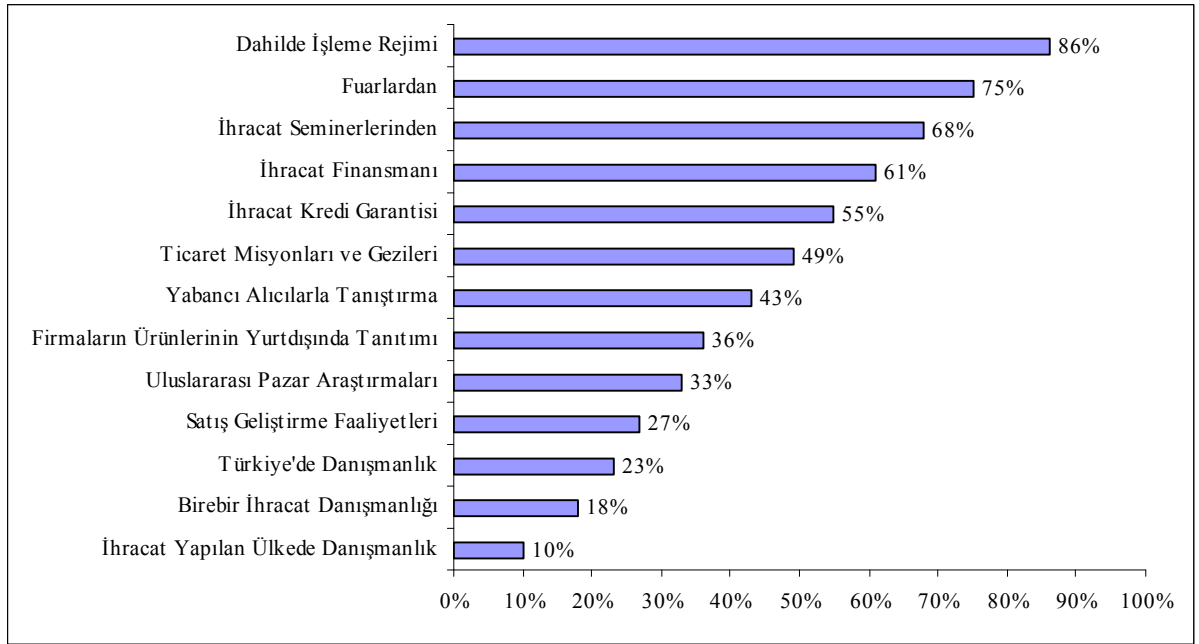
2.5.2. İhracat Teşvik Programı Kullanımı ve İhracat Performansı Üzerine Etkisi

Araştırmaya katılan firmaların çoğu, belirli bazı ihracat teşviklerinin mevcudiyetinden haberdar olduklarını belirtmişlerdir. Varlığı bilinen İTP'lerin en başında dahilde işleme rejimi (%95) ve ihracat kredi garantisi (%88) gelmektedir. Bunu takiben fuarlar (%81), ihracat seminerleri(%78) ve ihracat finansmanı(%76) İhracat Teşvik Programı olarak tanımlanmakta ve bilinmektedir (Bkz. Grafik.5).



Grafik 5. Haberdar Olunan İhracat Teşvik Programları

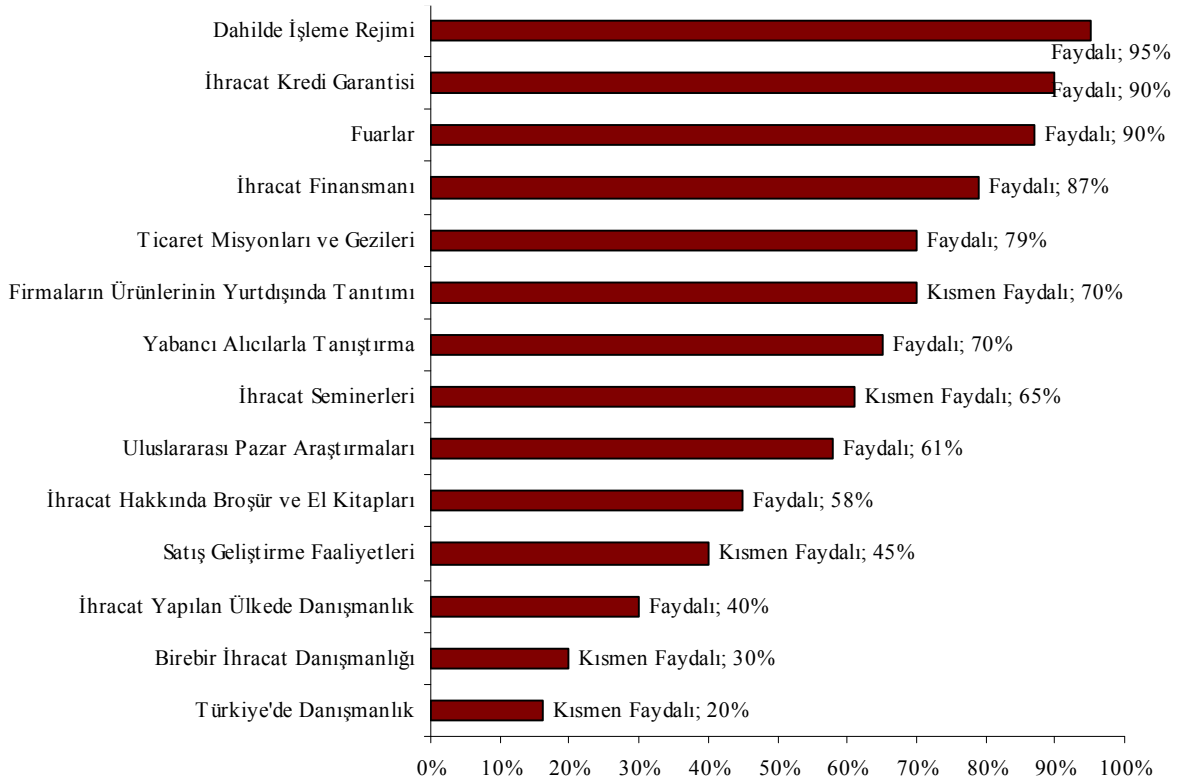
Firmaların çoğu, haberdar oldukları ihracat teşviklerinden yararlanmaktadır. Kullanılan teşvik programlarının en başında dahilde işleme rejimi(%86) ve fuarlar gelmektedir(%75). Bunu takiben ihracat finansmanı (%61) ve ihracat kredi garantisi (%55) İhracat Teşvik Programı olarak kullanılmaktadır(Bkz.Grafik.6)



Grafik 6. En Çok Kullanılan İhracat Teşvik Programları

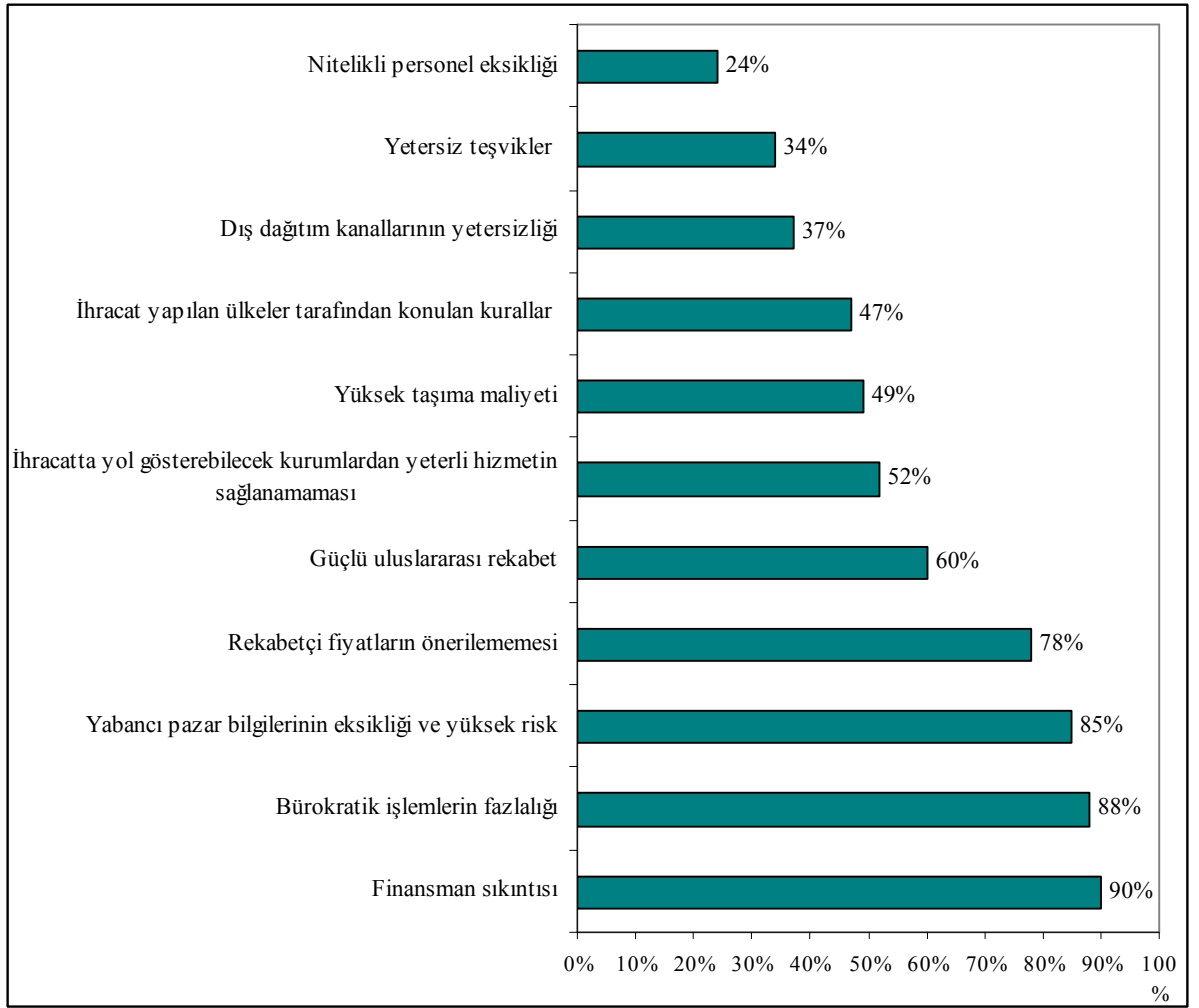
İhracat teşviklerinden faydalanan işletmelerin daha çok hangi teşvik türlerinden faydalandıkları Grafik.7’de izlenmektedir.

İşletmelerin ihracat teşviklerinden en fazla dahilde işleme, ihracat kredi garantisi, ve yurt içi fuar desteğinden faydalandıkları görülmektedir. KOSGEB faizsiz ihracat kredisi, yurt dışı fuar desteği ve dahilde işleme desteği de sıklıkla faydalanılan teşvikler arasında izlenmektedir.



Grafik 7. Yararlanılan İhracat Teşvik Programları'nın İhtiyaçları Karşılama Düzeyi

Adana'nın ihracat teşviklerinden yeterince yararlanmadığı söylenebilir. İhracat yapan işletmelerin ihracat teşviklerinden yeterince yararlanamıyor olmasının sebepleri Grafik.8' de gösterilmiştir.

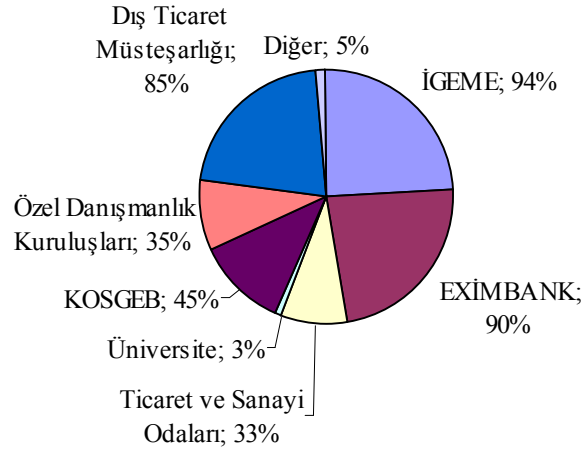


Grafik 8. İhracat Teşviklerinden Yeterince Yararlanılamamasının Sebepleri

İhracat yapan firmaların ihracatta karşılaştıkları güçlükler, içinde bulunduğu ihracat evresine önemli ölçüde farklılık göstermekte olduğu bilinmektedir. İhracat yapan işletmeler için güçlü uluslar arası rekabet ve rekabetçi olmayan döviz kuru önem kazanırken, ihracat yapmaya yeni başlamış işletmeler için dış pazar imkanları konusunda bilgi sahibi olmamak ve yetersiz ihracat teşvikleri önem kazanmaktadır. Özetle, Adana'daki işletmelerin uluslararasılaşma sürecinin hangi aşamasında olduğuna bağlı olarak farklı sorunlarla karşılaştıkları söylenebilir.

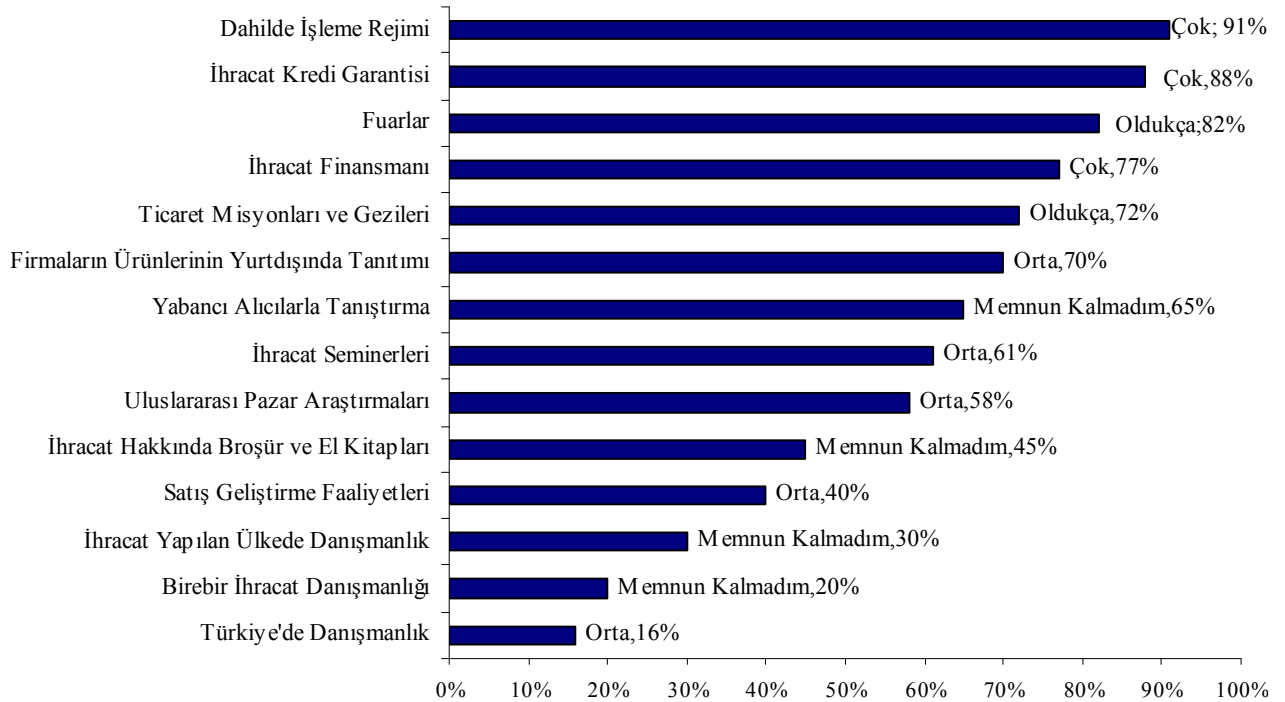
İhracat teşviklerinden yeterince yararlanılamıyor olmasının en önemli sebepleri, finansman sıkıntısı, bürokratik işlemlerin fazlalığı ve bilgi eksikliğidir. İşletmeler ihracat teşvikleri konusunda bilgi sağlamak üzere birden fazla kurumdan yararlanmaktadırlar. İşletmelerin ihracat teşviklerine ilişkin bilgi sağlamak amacıyla en

fazla başvurdukları kurum, İGEME'dir. Teşviklerle ilgili bilgi almak üzere faydalanılan diğer kurumlar ve işletmelerin yüzde dağılımı ise, Grafik.9 'da görülmektedir.



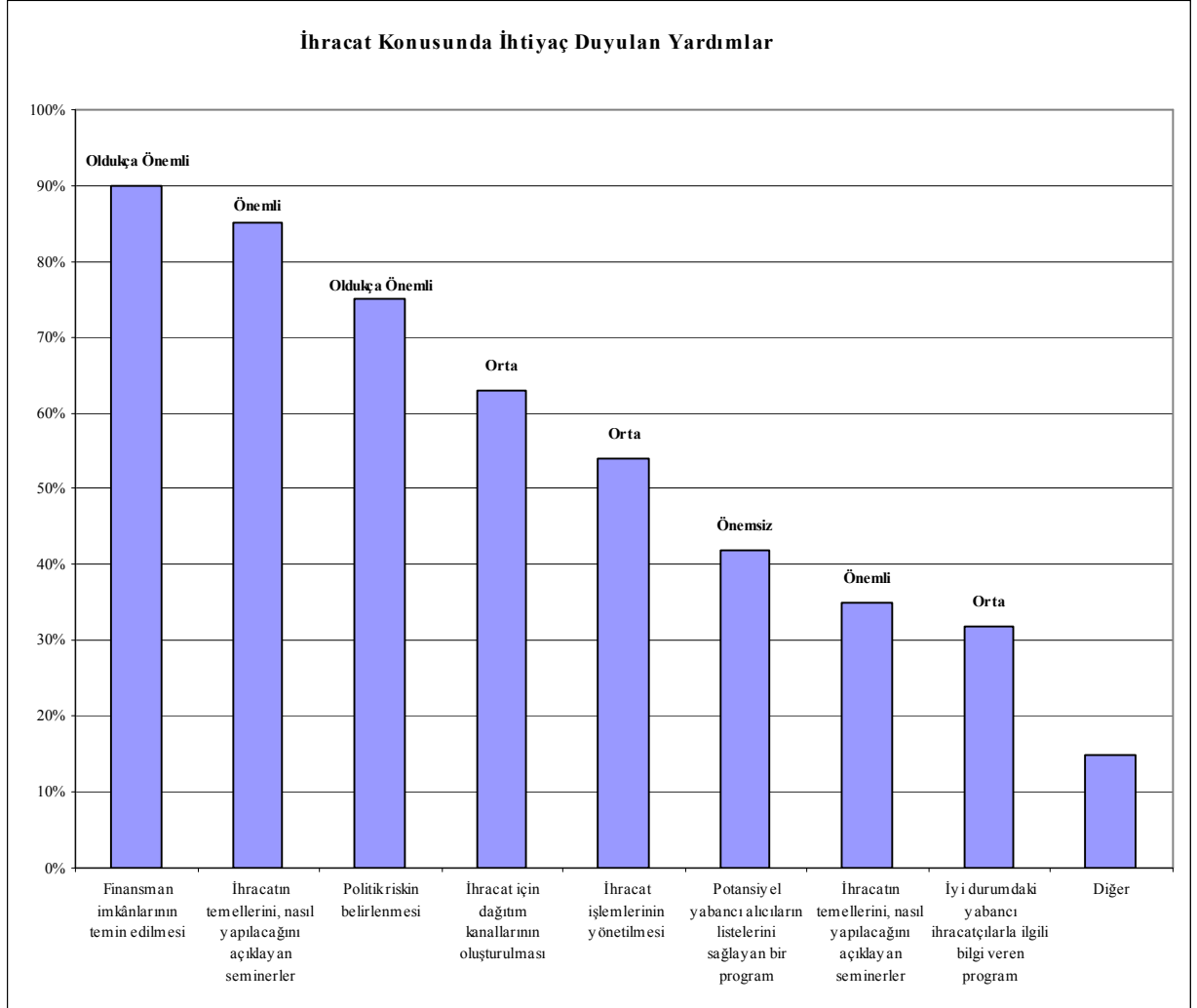
Grafik 9. Adana'daki Firmaların İhracat Teşvik Programlarına İlişkin Bilgi Sağlamak Üzere Başvurdukları Kurumlar (%)

Öte yandan ihracat teşvik programlarından yararlanan firmaların söz konusu teşviklerden ne ölçüde fayda sağladıkları Grafik.10'da görülmektedir.



Grafik 10. Yararlanılan İhracat Teşvik Programları'nın Memnuniyet Düzeyi

Grafik.10’da görüldüğü gibi firmaların çoğu dahilde işleme rejimi, ihracat kredi garantisi ve fuarlar gibi teşvikler oldukça yararlı olmuşken; birebir ihracat danışmanlığı, ihracat yapılan ülkede danışmanlık, ihracat hakkında broşür, el kitabı ve yabancı alıcılarla tanıştırma teşvik programlarından beklenen fayda elde edilememiştir.



Grafik 11. İhracat Konusunda İhtiyaç Duyulan Yardımlar

SONUÇ

İhracat Teşvik Programları (İTP) özellikle son yıllarda resmi kurumların ve akademik yazının ilgisini çekmeye başlamıştır. Bu çalışmanın amacı, Adana ilinde İhracat Teşvik Programlarının ihracat başarısı üzerindeki etkisini ortaya koymaktır. Bu amaçla ihracat başarısının değişik boyutlarını ölçen bir anket geliştirilmiş ve ihracatla uğraşan firmaların görüşleri alınmıştır. Çalışma sonucunda, kendilerine anket gönderilen firmaların %40' anketi cevaplandırmışlardır. Çalışmanın sonucunda, İTP'ler ile ihracat performansı arasında çeşitli ilişkiler tespit edilmiştir.

Araştırmanın dikkat çekici sonuçlarından birisi de, KOBİ ölçeğindeki firmalar ihracat aşamasında karşılaştığı finansman eksikliğinden daha ziyade iş bağlantılarının yetersizliğini ve bilgi seviyelerine ilişkin eksiklikleri ihracat engeli olarak algılamaktadır. Bu çalışmada ihracatla ilgili olarak ele alınan bir diğer boyut, İTP'lerin Adana'daki ihracatçı firmalar tarafından bilinip bilinmediği ve İTP'lerin kullanımının hangi unsurlardan etkilendiğidir. Firmalar İTP'lerin bir kısmından haberdar bulunmaktadır. Bunların başında dahilde işleme rejimi, ihracat kredi garantisi, fuarlar, ihracat seminerleri ve ihracat finansmanı teşvikleri gelmektedir. Söz konusu teşvikler en çok bilinenler olmasının yanı sıra en fazla kullanılan ve memnun kalınan teşviklerdir.

Adana'da faaliyet gösteren ihracatçı işletmelerin uygulamada bulunan ihracat teşviklerinden yararlanma ve bu teşvikleri algılama düzeyleri üzerinde yapılan incelemede anket sorularına verdikleri cevaplarda bu teşviklerden yeterli düzeyde faydalanmadıkları saptanmıştır. Temel amacı; KOBİ niteliğindeki işletmeler başta olmak üzere ihracatçı işletmelerin ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim ve gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek, uluslararası pazarlarda rekabet imkanı kazandırmak olan devlet yardımları ve ihracat teşviklerinin, ihracat performansının artırılmasında büyük etkisi bulunmaktadır. Türkiye'de özellikle 1996 yılından itibaren, Avrupa Birliği ile olan Gümrük Birliği anlaşması kural ve taahhütleri ile DTÖ üyelik taahhütleri çerçevesinde şekillendirilen ihracata yönelik teşviklerin hedef kitlesi KOBİ'ler olarak tespit edilmiş ve bu teşviklerde buna göre şekillendirilmiştir. Adana'da en çok kullanım oranı bulan teşvik ise imalatçı işletmelere dünya fiyatlarından hammadde temini imkanı sağlayan dahilde işleme rejiminin yanı sıra ihracat finansmanı ve kredi desteğinin de kullanımının son yıllarda önemli oranda arttığı saptanmıştır.

İhracat Teşvik Programları ile ilgili bu sonuçlar, gerek firmalar, gerekse bu tür teşvikleri sunan resmi kurumlara önemli bazı görevlerin düştüğünü ortaya koymaktadır.

İhracatın kalkınmadaki önemi göz önüne alındığında, teşviklerin Adana'da çeşitli nedenlerden ötürü ihracata gerekli katkıyı yeterince yapamadığı görülmektedir. Bunun için söz konusu nedenlerin detaylı bir şekilde irdelenmesi ve bürokrasinin, politik riskin azaltılmasının yanı sıra ihracat konusunda ihtiyaç duyulan yardımlar dikkate alınarak teşvik politikalarının etkinliği arttırılmaya çalışılması yerinde olacaktır. Ersungur ve Yalman(2009)'unda vurguladığı gibi, bölgesel kalkınmada etkili olabilmesi için bölgesel ve sektörel özellikler göz önünde bulundurularak teşviklerin hazırlanması, uygulanması, denetlenmesi, içeriğinin açık ve net olması gerekmektedir. Bu konuda Türkiye'de çok sayıda kamu kuruluşunun görev yapması, bunların sorumluluk alanının yeterince belli olmaması, buna bağlı olarak, aşırı derecede mevzuat karışıklığı yaşanması uygulamaları aksatmaktadır. Kuruluşlar arasında koordinasyon sağlanırsa mevcut ihracata yönelik teşvik uygulamalarında yaşanan bürokratik işlemlerin en aza indirilmesi sağlanabilir ve bu yardımlardan başta KOBİ'ler olmak üzere daha fazla sayıda işletmenin faydalanması sağlanabilir.

KAYNAKÇA

- Ahmed, Z. U., Mohammed, O., Johnson, J.P. ve Meng, L.Y. (2002), “Export Promotion Programs in Malaysian Firms: An International Marketing Perspective”, *Journal of Business Research*, Vol. 55, 831-843.
- Aksaraylı, A. ve Altay, M. (2007), KOBİ Destek Programlarının Kurumsal Boyutunun Analizi, 4. KOBİ 'ler ve Verimlilik Kongresi, İstanbul
- Ayhan, E.H. (2000), “Geçmişten Günümüze İhracat Teşvikleri”, *İGEME'den Bakış*, Temmuz-Eylül.
- Bilgiç, M. (1999), GATT Kuralları ve Uruguay Round Kapsamında Uygulanan Devlet Yardımları ve Sübvansiyonlar, *KOSGEB Yayınları*, Ankara,.
- Bilkey, W. and Tesar, G.(1983), “The Export Behaviour of Smaller Sized Winconsin Manufacturing Firms”, *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer, 147-153.
- Buğra, İ. (2003), “Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye'nin İhracat Politikaları”, *Dış Ticarette Durum Dergisi*, 110-115.
- Çakırsoy, N.Ş. (1999), “ Teşvik Politikalarının 1980 Sonrası Türkiye'nin Dışa Açılma Sürecindeki Gelişimi”, *Uzmanlık Tezi*, Hazine Müsteşarlığı Yayını, Ankara.
- Çelik, A. (1999), “İhracat Teşvikleri, Bazı Dünya Ülkeleri ve Türkiye Uygulamasının Karşılaştırılması”, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Çiftçi, H. (2001), “Çeşitli Ülkelerde ve Türkiye'de Uygulanan İhracat Teşvikleri”, *Atovizyon Dergisi*, 19-24.
- Desantis, R. A. (2001), “The 1990 Trade Liberalization Policy of Turkey an Applied General Equilibrium Assesment”, *International Economic Journal*, Vol. 15, Nr. 12, 115-132.
- DTM, (2004), İhracatta Stratejik Plan 2004-2006,
- DTM-ABG (1999), “Avrupa Birliği ve Türkiye”, *DTM-ABGM Yayını*, 4. Baskı, Ankara,.
- Erdoğan, N. (1992),”Tekstil Sektöründe ve Çukurova Bölgesi'nde Kullanılan İhracat Teşvikleri, Geleceğe Dönük Beklentiler ve Benzer Uygulamaların AT

- Ülkeleriyle Karşılaştırılması”, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Erol, A.(2005), “Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri ve Doğu Karadeniz Bölgesindeki İhracatçı İşletmelerin Yararlanma Düzeylerinin Ölçülmesi” *Basılmamış Doktora Tezi*, Karadeniz Teknik Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Trabzon.
- Ersungur , M. ve Yalman N. İlkay (2009),“Ekonomik Kalkınma Ve İhracat Teşvikleri: Sivas İlinde Bir Uygulama”, *Cumhuriyet Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, Cilt 10, Sayı 1, Sivas
- Esin, A. (2000), “Türkiye İçin DTÖ ve AB ile Uyumlu Devlet Yardımları Sistemi Önerisi”, *ESC Consulting*, İstanbul.
- ITC (1999), “İşletmeler İçin Dünya Ticaret Sistemi Rehberi”, ITC Yayını, Cenevre.
- ITC (2002), İGEME: *Trade Secrets: KOBİ’lerin İhracat El Kitabı*, İGEME, Ankara.
- İGEME (1995), *AB’nde Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelemesi*, İGEME Yayınları, 2. Baskı,.
- İncekara, A.(1995), “Türkiye’de Teşvik Sistemi-Genel Değerlendirme”, *İTO Yayını*, Nr. 10, İstanbul.
- Kalkan, S. ve Başdaş, Ü. (2009), “İhracatın Desteklenmesine Yönelik Türkiye’nin Rakiplerinin Uyguladıkları Kamu Politikaları”, *TEPAV Politika Notu* 2009.
- Kayalar, T. (1993), “Türkiye’de 1980 Sonrası Uygulanan İhracatı Teşvik Politikaları ve Sonuçları”, *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, MÜ-SBE, İstanbul.
- Kumcu, E., Harcar, T. ve Kumcu, M.E. (1995), “Managerial Perceptions of The Adequacy of Export Incentive Programs-Implications for Export-led Economic-Development Policy”, *Journal of Business Research*, Vol. 32, Nr. 2, 163-174.
- Lesch,W.C., Eshghi, A. ve Eshghi, G.(1990), A Review of Export Promotion Programs in the ten Largest Industrial States, Çavuşgil S.T. ve Czinkota M.R. (derl.), *International Perspectives on Trade Promotion and Asistance*, New York: Quorum Boks.
- Naidu, G. M. S., Cavusgil T., Kinnera Murthy, B. and Sarkar, M.(1997), An Export Promotion Model for India: Implications for Public Policy”, *International Business Review*, Vol.6, No.2, 113-125.

- Sayın, M. ve Fazlıoğlu, M.A. (1997), "AB'nde KOBİ Destekleme Programları ve Diğer Teşvik Araçları", *KOSGEB Yayınları*, 1. Baskı, Ankara,.
- Selçuk, U. (2004), "Devlet Yardımı Kavramı ve AT Devlet Yardımı Denetimi Üzerindeki Etkisi", *AT Adalet Divanının Güncel İçtihatları*, *Selçuk&Selçuk Hukuk Bürosu*, İstanbul.
- Serim, N. (1998), "Türkiye'de ve Diğer Ülkelerde Uygulanan İhracatı Teşvik Tedbirleri", *Basılmamış Doktora Tezi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Seringhaus, F.H.R ve Robson,P.J.(1989), "Government Export Promotion: A Global Perspective", *Routledge*, London and New York.
- Shapiro, A.C. (1996), "Multinational Financial Management, *Prentice-Hall-Inc.*, New Jersey.
- Söğüt, Mehmet A(2001), *Avrupa Birliği'nde Devlet Yardımları ve İmalat Sanayinde Uygulamaları*, KOSGEB Yayınları, Ankara,
- Şen, Z. ve Dolu, Ş. (2004), *Hiper Rekabet Stratejileri*, Müsiad Yayınları, Nr. 3, İstanbul.
- Tekin, A.(2006), "Vergi Teşvikleri ve Ekonomik Etkileri", *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 16, 301-316.
- Terzi, H. ve Erol, A. (2005), "Doğu Karadeniz Bölgesi Kalkınma Sempozyumu 2005" Artvin, Rize, Trabzon, Gümüşhane, Giresun, Ordu "Sorunlar, Analizler ve Politikalar", *Karadeniz Teknik Üniversitesi, İ.İ.B.F.Dergisi*, 13-14 Ekim, Trabzon.
- Tezcan, E. (2000), "Avrupa Birliği Hukukunda Devlet Yardımları:Yeni Düzenleme ve İctihada İlişkin Değerlendirmeler", *Rekabet Dergisi*, Nr. 3, Temmuz-Ağustos-Eylül, 27-61.
- Türk Eximbank (1997), Faaliyet Raporu.
- Uzay, N. (2002), *İhracatı Teşvik Politikalarının Etkinliği: Kayseri İmalat Sanayi Örneği*, Kayseri Sanayi Odası Yayınları, Kayseri.
- Üstün, O.(1995),"Türkiye'de İhracatı Teşvik Politikasının Ekonomik Etkinliği", *Basılmamış Yüksek Lisans Tezi*, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Üzümcü, A. ve Doğan A. (2001), "Türkiye ve Sivas'ta Yatırım-KOBİ Teşviklerin Gelişimi", *Cumhuriyet Üniversitesi İİBF Dergisi*, Sivas.

- Welch, D. E. (1998), “The Importance of Networks in Export Promotion: Policy Issues”, *Journal of International Marketing*, Vol. 6, Nr. 4, 66-82.
- Yaralı, M. (2004), *Uluslar arası Anlaşmalardaki Kısıtlamalar Dikkate Alınarak Ülkemizde Telekomünikasyon Alanında Üretimin, AR-GE Faaliyetlerinin ve İhracatın Artırılmasında Teşvik Yöntemlerinin Analizi*, Telekomünikasyon Kurumu, Ankara.
- Zamantılı Nayı, D. (2008), *Türk KOBİ’lerinde İhracat: Performans ve Teşvik Programlarının Etkisi*, Yalın Yayıncılık, İstanbul.

EK:

ANKET FORMU

**İHRACAT TEŞVİK ARAÇLARI VE BUNLARIN İHRACAT BAŞARISI
ÜZERİNDEKİ ETKİLERİ**

Küreselleşme süreci, tüm dünyadaki şirketler için hem fırsatlar sunmakta hem de önemli mücadeleleri beraberinde getirmektedir. Bu bağlamda, ihracatta rekabet edebilme gücünü arttırmak amacıyla uygulanan devlet politikalarının rolü gittikçe artmaktadır.

Birçok ülke uluslar arası alanda daha iyi rekabet edebilmek amacıyla ihracat teşvik araçları geliştirmiştir. Önünüzdeki bu anketin amacı, firmaları ihracatta başarılı kılan unsurları saptamak bu anlamda devlet desteklerinin rolünü irdelemektir. Çalışma, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat anabilim dalında Profesör Doktor Nejat ERK'in danışmanlığı altında yüksek lisans tezi olarak yürütülmektedir.

Arka sayfalarda yer alan soruları cevaplarsanız bu akademik çalışmaya katkıda bulunmuş olacaksınız. Verdiğiniz tüm bilgiler kesinlikle gizli tutulacak, yalnızca akademik amaçlı kullanılacaktır. Bu çalışmanın sonuç ve bulgularının akademik dergilerde yayınlanması düşünülmektedir. Dileğimiz, bu çalışma kapsamında ortaya çıkan sonuç ve bulgular Adana ilinin ihracatında yaşanan sorunların ve bu sorunlara yönelik çözüm önerilerinin tespiti açısından ilgililere ışık tutmasıdır.

Ortaya çıkabilecek herhangi bir soruda, aşağıda isimleri yazılı olan araştırma ekibinin herhangi bir üyesine başvurmaktan çekinmeyiniz.

Yardımanız ve ayırmış olduğunuz zaman için teşekkür ederiz.

Profesör Doktor Nejat ERK
Çukurova Üniversitesi, İİBF
İktisat Bölümü
Tel : 0322 338 72 95
Fax : 0322 338 72 84
erk@cu.edu.tr

Ahmet İŞLEKER
Çukurova Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü,
İktisat Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans öğrencisi
Tel : 0322 338 72 54
Fax : 0322 338 72 84
aisleker@superonline.com

1- Firmanız hangi sektörde faaliyet göstermektedir?

- ☐ Gıda ürünleri sanayi
- ☐ Dokuma, giyim eşyası ve deri sanayi
- ☐ Mobilya sanayi
- ☐ Kağıt ürünleri ve basım sanayi
- ☐ Kimyasal ürünler ve plastik ürünleri sanayi
- ☐ Taş ve toprağa dayalı sanayi
- ☐ Demir-çelik sanayi
- ☐ Metal eşya sanayi
- ☐ Makine-teçhizat, ulaşım aracı, ilmi ve mesleki ölçme aletleri sanayi
- ☐ Diğer imalat sanayi (Lütfen belirtiniz).....

2- Firmanızda kaç işçi çalışmaktadır?

- ☐ 1-9
- ☐ 10-49
- ☐ 50-250
- ☐ 250'den fazla

3- Firmanızın ihracat tecrübesi nedir?

- ☐ Hiç ihracat yapmamış
- ☐ Geçmişte ihracat yapmış

4- Firmanızın ihracat potansiyelini araştırdınız mı?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

5- İhracat teşviklerinden yararlanıyor musunuz?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

Eğer cevabınız hayır ise;

6- İhracat teşviklerinden yararlanamama sebepleriniz?

- ☐ Böyle bir olaydan haberdar değilim
- ☐ Haberdarım ama ilgilenmiyorum
- ☐ İlgileniyorum ancak bilgim yok
- ☐ Güvenim yok
- ☐ Mevzuat çok ağır ve karmaşık
- ☐ Danışmanlık hizmetleri çok pahalı
- ☐ Diğer (lütfen belirtiniz)

7- İhracat teşvikleri konusunda herhangi bir danışman kuruluştan destek alıyor musunuz?

- ☐ Evet
- ☐ Hayır

Eğer cevabınız evet ise;

8- Hangi kuruluşlardan destek alıyorsunuz?

- ☐ Dış Ticaret Müsteşarlığı
- ☐ EXİMBANK
- ☐ Ticaret ve Sanayi Odaları
- ☐ Üniversite
- ☐ KOSGEB
- ☐ Özel Danışmanlık Kuruluşları
- ☐ İGEME
- ☐ Diğer (lütfen belirtiniz)

9- Lütfen aşağıdaki İhracat Teşvik Araçlarından haberdar olup olmadığınızı ve bunları şimdiye kadar kullanıp kullanmadığınızı belirtiniz.	Teşviğin firmanıza sağladığı fayda 1. ☐ Faydasız 2. ☐ Kısmen Faydalı 3. ☐ Faydalı	Bu Teşvikin Adını Duydum	Bu teşviklerden Ne kadar Memnun Kaldınız? 1. ☐ Hiç Memnun Kalmadım 2. ☐ Memnun Kalmadım 3. ☐ Orta 4. ☐ Oldukça Memnun Kaldım 5. ☐ Çok Memnun Kaldım
1. İhracat hakkında broşür ve el kitapları	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
2. İhracat Seminerleri	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
3. Fuarlar	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
4. Kendi ülkenizde (Türkiye) danışmanlık	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
5. İhracat yaptığınız en önemli ülkede verilen danışmanlık hizmeti	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
6. Firmanın ürünlerinin yurtdışında tanıtımının yapılması	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
7. Satış geliştirme faaliyetleri	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
8. Ticaret Misyonları ve gezileri	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
9. Birebir ihracat danışmanlığı	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
10. İhracat Kredi Garantisi	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
11. Yabancı alıcılarla tanışma	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
12. Uluslararası pazar araştırmaları	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
13. İhracat finansmanı	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
14. Ar-Ge Yardımları	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
15. Patent Faydalı Model Belgesi Ve Endüstriyel Tasarım yardımı	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
16. Marka Tanıtım Ve Türk Malı İmajı yardımı	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
17. Dahilde İşleme Rejimi	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐	☐ Evet, ☐ Hayır	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

10- Yukarıdaki tabloya bakarak en yaygın olarak kullandığınız üç teşviğin numarasını belirtiniz:.....

11-İhracat konusunda ihtiyaç duyulan yardımları (devletten) önem derecesine göre belirtiniz.	1. ☐ Hiç Önemli değil 2. ☐ Önemsiz 3. ☐ Orta 4. ☐ Önemli 5. ☐ Oldukça önemli
İhracatın temellerini, nasıl yapılacağını açıklayan seminerler	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
İhracat için dağıtım kanallarının oluşturulması	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Potansiyel yabancı alıcıların listelerini sağlayan bir program	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Finansman imkânlarının temin edilmesi	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Politik riskin belirlenmesi	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
İhracat işlemlerinin yönetilmesi	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
İyi durumdaki yabancı ihracatçılarla ilgili bilgi veren program	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Diğer (Lütfen belirtiniz)	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

12- İhracatın artırılabilmesinde aşağıda belirtilen faktörler ne derece önemlidir?	1. ☐ Hiç Önemli değil 2. ☐ Önemsiz 3. ☐ Orta 4. ☐ Önemli 5. ☐ Oldukça önemli
Güçlü uluslar arası rekabet	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Yabancı pazar bilgilerinin eksikliği ve yüksek risk	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Rekabetçi fiyatların önerilememesi	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Farklı ürün standartları	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Teknik ya da satış sonrası hizmetin sağlanamaması	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Finansman sıkıntısı	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Yetersiz teşvikler / yeterli devlet desteğinin olmaması	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Aşırı iç pazara yönelim	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Nitelikli personel eksikliği	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Yabancı dil bilgisinin yetersiz olması	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Bürokratik işlemlerin fazlalığı	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Dış dağıtım kanallarının yetersizliği	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Yüksek taşıma maliyeti	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
İhracat yapılan ülkeler tarafından konulan kurallar ya da düzenlemeler	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
İhracatta yol gösterebilecek kurumlardan yeterli hizmetin sağlanamaması (Ticaret ve sanayi odaları, üniversite, İGEME...vb.)	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐
Diğer (Lütfen belirtiniz)	1. ☐ 2. ☐ 3. ☐ 4. ☐ 5. ☐

ÖZGEÇMİŞ

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Ahmet İŞLEKER
Doğum Tarihi : 30.03.1956
Doğum Yeri : Adana
Adres : Mücahitler Cad. 19 mayıs Apt. Kat:2 No:6 Adana
Telefon : 0532 775 60 73
E-posta : aisleker@superonline.com

EĞİTİM DURUMU

2006-2009 : Yüksek Lisans, Çukurova Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana
1976-1981 : Lisans, Çukurova Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, Adana.
1961-1973 : Çukurova Koleji / Adana

ÇALIŞMA

2003 - 2008 : Adana Galleria İş Merkezi Avm Müdürlüğü.
1999 – 2003 : G.Kore’li bir şirket ile merkezi Adana olan Joint Venture bir şirketin kurulması, ve bu şirkette ortak Genel Müdür
1987 - 1997 : Interline Dış Tic. Ltd. Kurucu ortak ve Genel Müdür