



T. C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

CUMHURİYET DÖNEMİNDE TÜRKİYE'DE
İHRACATIN TEŞVİKİ VE
DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ MODELİ

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Alaattin SAKİNOĞLU /

Eskişehir 1989

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ1

Birinci Bölüm

CUMHURİYET DÖNEMİNDE TÜRKİYEDE İHRACATIN TEŞVİKİ

Birinci Kısım

İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN GEREKLİLİĞİ VE EKONOMİK ETKİNLİĞİ

<u>I. İHRACATIN TEŞVİKİNİN GEREKLİLİĞİ</u>	5
1. ÜLKELERİN MİLLİ PARALARININ DEĞERLERİ ARASINDAKİ FARKLAR	5
2. DOLAYLI VERGİLERDEKİ FARKLILIKLAR	6
3. İHRACATIN GEREKTİRDİĞİ EK PAZARLAMA YÜKÜ	7
4. İÇ VE DIŞ RİSK FARKLARININ GİDERİLMESİ	7

5.	ÜLKELER ARASI DIŞSAL EKONOMİ FARKLILIKLARI	7
6.	DIŞ ALICIYA FİNANSMAN TEMİNİ	8
7.	HAKSIZ REKABET UYGULAMALARI	8
8.	İHRACATIN GEREKTİRDİĞİ EK FİNANSMAN YÜKÜ	9
9.	İÇ VE DIŞ PAZAR REKABET YOĞUNLUĞU FARKLILIĞI	9
<u>II. BASLICA İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİ</u>		10
1.	İHRACATTA VERGİ İADESİ İLE VERGİ MUAFİYET VE İN- DİRİMİ	10
2.	İHRACATTA PRİM SİSTEMİ	11
3.	GİRDİ TEŞVİKLERİ	12
4.	DEVLETİN PAZARLAMA YARDIMLARI	12
<u>III. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN EKONOMİK ETKİNLİĞİ</u>		13

İ k i n c i K ı s ı m

TÜRKİYE'DE İHRACATIN TEŞVİKİ

<u>I. 1923-1960 DÖNEMİ</u>	15
1. GENEL OLARAK	15
2. 6802 SAYILI KANUN	18
3. DİĞER KANUNLAR	18
<u>II. 1960-1980 DÖNEMİ</u>	19
1. KALKINMA PLANLARI	19
A. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi	20
B. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi	21
C. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi	22
D. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi	23
2. 261 SAYILI KANUN VE İHRACATTA VERGİ İADESİ	24

3. 933 SAYILI KANUN	26
A. İhracatta Vergi İadesi	26
B. İhracatta Finansman Kolaylıkları	27
a. İhracat Kredilerinde Vergi, Resim, Harç İstisnası	28
b. Selektif Kredi Uygulaması	28
c. İhracatı Geliştirmeye Ve Teşvik Fonu	28
C. İmalatçı İhracatçılara Proje Bazında Döviz Tahsisi	29
4. 1970 EKONOMİK İSTİKRAR TEDBİRLERİ PAKETİ UYGULAMALARI	29
A. İhracatta Vergi İadesi	29
B. İhracatta Finansman Kolaylıkları	31
a. İhracat Kredilerinde Vergi, Resim, Harç İstisnası	31
b. Faiz Farkı Ödemesi	32
C. Sanayici İhracatçılara Proje Bazında Döviz Tahsisi	33
<u>III. 1980 ÖNCESİ DÖNEM İHRACATI TEŞVİK SİSTEMİNİN GENEL BİR DEĞERLENDİRMESİ</u>	34
<u>IV. 1980 SONRASI DÖNEM</u>	35
1. GENEL OLARAK	35
A. İhracat Tanımının Genişletilmesi	37
B. İhracatçı Tanımının Genişletilmesi	39
C. Dışa Açılmanın Özendirilmesi	40
2. İHRACATTA VERGİ İADESİ	41
3. GÜMRÜK MUAFİYETLİ DÖVİZ TAHSİSİ	43
4. GEÇİCİ KABUL YOLUYLA YAPILACAK İTHALATA DÖVİZ TAHSİSİ VE GÜMRÜK MUAFİYETİ	43

5. KURUMLAR VERGİSİ İSTİSNASI	44
6. İHRACAT KARŞILIĞI DÖVİZLERDE MAHSUP	45
<u>V. 1980 SONRASI DÖNEM İHRACATI TEŞVİK SİSTEMİNİN GENEL</u> <u>BİR DEĞERLENDİRMESİ</u>	45

İ k i n c i B ö l ü m

D İ S T İ C A R E T S E R M A Y E Ş İ R K E T L E R İ M O D E L İ

B i r i n c i K ı s ı m

D İ S T İ C A R E T S E R M A Y E Ş İ R K E T L E R İ M O D E L İ N İ N D Ü N Y A D A K İ G E L İ Ş İ M İ

<u>I. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİ</u>	49
1. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ..	50
2. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİNİN FONKSİYONLARI ..	52
A. İç Ve Dış Ticarete Aracılık Ve Risk Minimizasyonu Fonksiyonu	52
B. Finansman Sağlama Ve Sermayenin Etkin Kullanımı Fonksiyonu	53
C. Yeni Ticaret Ağlarının Geliştirilmesi	53
3. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİNİN ÖRGÜT YAPISI....	54
4. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİNİN GÜNÜMÜZDEKİ SO- RUNLARI	55
<u>II. DİĞER ÜLKELERDEKİ GENEL TİCARET ŞİRKETİ BENZERİ KU- RULUŞLAR</u>	57

1. GÜNEY KORE	57
2. AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ	59
3. TAYVAN	60

İ k i n c i K ı s ı m

T Ü R K İ Y E D E D İ Ş T İ C A R E T S E R M A Y E Ş İ R K E T L E R İ

<u>I. DİŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİNİN GELİŞİMİ</u>	61
1. DİŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETİ OLABİLMEK İÇİN GEREKLİ ŞARTLAR	63
2. DİŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİNE TANINAN TEŞVİKLER..	64
<u>II. DİŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİNİN TEMEL FONKSİYONLARI</u> ..	75
1. DİŞ TİCARETE ARACILIK HİZMETİ	75
A. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin İhracat Faali- yetleri	75
a. Aktif İhracat	76
b. Geçirme İhracat	76
B. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin İthalat Faali- yetleri	80
2. FİNANSMAN TEMİNİ HİZMETLERİ	83
3. DİŞ TİCARETE İSTİKRAR KAZANDIRMA VE RİSK AZALTMA FONKSİYONLARI	84
<u>III. DİŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİNİN YAPISI VE ÖRGÜTLENME</u> <u>BİCİMİ</u>	85
<u>GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ</u>	88
<u>FAYDALANILAN KAYNAKLAR</u>	1-111

GİRİŞ

Kalkınma çabası içerisinde bulunan ülkeler bu çabalarında başarıya ulaşmada çeşitli dar boğazlarla karşılaşır. Kalkınma sürecinde karşılaşılan bu dar boğazlardan en önemlilerinden birisi de döviz dar boğazıdır. Bu dar boğazı genişletmenin en sağlıklı yolu ise , ihracat gelirlerini artırmaktır.

İhracat, ülkenin içinde bulunduğu sınırlı piyasanın dış pazarlar bulunarak genişletilmesini, böylece ihracat yapma imkânına kavuşan firmaların en uygun büyüklüklere ulaşarak daha verimli çalışabilmesinde önemli rol oynar. Hem iç hem de dış piyasalar için üretim yaparak gelişen sanayiilerin, ekonomide dışsal ekonomiler yaratabilmesi mümkün olur. Dış piyasalara açılarak uluslararası rekabet koşullarına ayak uydurmak durumunda kalan firmaların maliyet, kalite ve pazarlama konularında ilerlemeler kaydedip, daha etkin bir şekilde çalışmalarının sanayileşmedeki önemi açıktır. Sanayii ürünleri ihraç ederek, bu tip malların diğer ihraç ürünlerine kıyasla daha istikrarlı olan iç üretimde dış piyasa koşullarından yararlanmalarını sağlayarak

kalkınmanın gerçekleştirilmesinde önemli işlevleride yine ihracat sağlar.

Gelişmekte olan bir ülke olarak Türkiye'de özellikle son yıllarda üzerinde en çok tartışılan konulardan biri ,ihracatın artırılması ve özellikle toplam ihracatta sanayii mallarının payının artırılması olmuştur.Artan döviz ihtiyacını sağlıklı bir şekilde karşılıya bilmek amacı ile ihracata yönelik üretime ağırlık vermek ve bu ürünlerin ihracatını kolaylaştırmak için teşvik tedbirleri uygulamak gerekmektedir.

✘ Türkiye'de Cumhuriyetin ilanını izleyen yıllarda ithal ikameci bir sanayileşme stratejisi benimsenmiştir.Planlı döneme gelinceye kadar döviz dengesi,döviz gelirlerini artırarak değil,döviz giderlerini azaltarak sağlanmaya çalışılmıştır.

Planlı dönemde ekonominin dışa açılması üzerinde durulmaya başlanılmış,ihracatın artırılması ve yapısının sınai ürünler lehine değiştirilmesi hedeflenmiş,bunu için çeşitli teşvik araçlarından yararlanılmıştır.Fakat 1980'li yıllara kadar bu konuda belirgin bir gelişme sağlanamamıştır.

Döviz dar boğazı 80'li yılların sonunda ekonominin tıkanmasına neden olmuştur.24 Ocak 1980 tarihli iktisadi istikrar tedbirleri kapsamında yer alan 8/182 Sayılı ihracatı teşvik kararı ile yeni bir teşvik sistemi oluşturulmuştur.

Çalışmamız iki bölüm olarak düşünülmüştür:

✘ Cumhuriyetin kuruluşundan günümüze kadar Türkiye hiç bir zaman döviz ihtiyacını karşılayacak bir ihracat düzeyine ulaşamamıştır.Bu nedenle döviz darboğazı her zaman Türkiye'nin öncelikli sorunu olagelmıştır.Söz konusu süreç içerisinde ihracatın artırılması ve yapısının değiştirilmesi amacıyla gös-

terilen çabalar, alınan önlemler, sağlanan aşamalar birinci bölümde incelenmiştir.

İkinci bölümde ise 1980 sonrası benimsenen yeni model içerisinde yer alan ve ihracatı teşvik sisteminin en ayırt edici kurumlarından olan dış ticaret sermaye şirketlerinin rolü incelenmiştir.

Genel değerlendirme ve sonuç başlığı adı altında ise cumhuriyet döneminde izlenen ihracatı teşvik politikaları ile benimsenen sanayileşme stratejileri arasındaki ilişkiler bir bütün dahilinde değerlendirilmiş ve teşvik modellerine eleştiriler yöneltmiştir.

B i r i n c i B ö l ü m

C U M H U R İ Y E T

D Ö N E M İ N D E T Ü R K İ Y E ' D E İ H R A C A T İ N
T E Ş V İ K İ

B i r i n c i K ı s ı m

İ H R A C A T I T E Ş V İ K T E D B İ R L E R İ N İ N
G E R E K L İ L İ Ğ İ V E
E K O N O M İ K E T K İ N L İ Ğ İ

Günümüzde gerek gelişmiş ve gerekse gelişmekte olan çok sayıda ülkede ihracatın artırılması konusunda büyük çabalar harcanmaktadır.Günümüz gelişmiş ülkelerinde ortaya çıkan işsizlik,dış rekabet,teknolojik yarış gibi nedenlerle en ileri teşvik tedbirleri uygulanmaktadır.Gelişmekte olan ülkelerde ise bu tedbirler kalkınmanın bir aracı olarak kullanılmaktadır.(1)

Gelişmekte olan bir ülke kalkınma sürecinde karşılaşa-

(1) Rıdvan KARLUK, Türkiyede İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, EİTİA,ya.no:238/158
Eskişehir,1981.

bileceği döviz darboğazını genişletmek amacıyla bir yerde ihracatını artırmak ve bunu sağlamak içinde ekonomi politikalarına yön vermek ister. Böyle bir isteği olan ülke, şüphesiz bu arzusunu gerçekleştirebilmek için bazı tedbirler almak zorundadır. Alınacak bu tedbirler ihracatı artırıcı nitelik taşıyorsa, bunlar ihracatı teşvik tedbirleri olarak tanımlanabilir. (2) Genel olarak ihracatı teşvik tedbirleri maliyetleri düşürerek veya gelirleri artırarak ihracatı kârlı kılan tüm tedbirleri içine almaktadır.

I. İHRACATIN TEŞVİKİNİN GEREKLİLİĞİ

Gelişmekte olan bir ülkede, özellikle geniş bir iç piyasaya sahip olan bir ülkede ihracatın sürekli bir biçimde geliştirilebilmesi kendiliğinden olabilecek bir husus değildir.

İhracatı teşvik tedbirleri aslında bir telafi mekanizması niteliğindedir. Bu telafi esas itibarıyla iç pazar şartları ile dış pazar şartlarının farklılığından kaynaklanmaktadır. (3) İhracatın teşvikini gerekli kılan belli başlı hususlar şunlardır.

1. ÜLKELERİN MİLLİ PARALARININ DEĞERLERİ ARASINDAKİ FARKLAR

İhracatın geliştirilmesinde en önemli hususlardan birisi çeşitli ülkelerin milli paralarının değerleri arasındaki farklılık ve değişmelerin giderilmesidir. Pratikte bu husus

(2) T.C. Ticaret Bakanlığı, 50 Yılda Türkiye'de İhracatı Teşvik Tedbirleri, Ankara, 1974, s.8.

(3) Erdal TÜRKKAN, Türk Sanayii'nin Dışa Açılması, ASO, 1987'ye Girerken Türkiye Ekonomisi Seminerine Sunulan Tebliğ, Ankara, 1987.

gerçekçi döviz kuru politikası yoluyla yapılmaktadır.İhracat açısından esas olan milli paranın diğer paralara göre değerinin en azından fiatlar genel seviyeleri arasındaki farklılaşmaları süratle telafi edecek şekilde ayarlanmasıdır.Burada söz konusu olan şey ihracat açısından bir sübvansiyon değil, uğranılan gerçek bir kaybın giderilmesidir.Paranın gerçek değerinin fiyatlar genel seviyesi,uluslararası rekabet gücü ve verimlilik farklarının ötesinde düşürülmesi ise aslında bir sübvansiyon niteliğini kazanmaktadır.Ancak bu konuda kesin bir sonuca varmadan önce diğer telafi edici mekanizmaların olup olmadığına bakmak gerekecektir.

2. DOLAYLI VERGİLERDEKİ FARKLILIKLAR

İhracat teşviki olarak adlandırılan çeşitli politika ve tedbirlerin önemli bir bölümünde çeşitli ülkelerde mevcut olan dolaylı vergilerdeki farklılıkların giderilmesidir.Prensip olarak uluslararası piyasada muamele gören bir malın tüm dolaylı vergilerden arındırılması gerekir.Çünkü bu vergiler iç ekonomideki dengelerin sağlanması amacıyla konulmaktadır.Esasen bu malları satın alan ülkede yeniden vergilendirilmesi sözkonusudur.Burada önemli olan dolaylı vergilerden arındırılma işleminin gerçek katma değeri suni olarak şişiren unsurları kapsayacak biçimde yapılmasıdır.(4) Genellikle katma değer vergisi dışındaki vergilerin tam olarak mal bazında hesaplanması çok güçtür.İhraç edilen mal için kullanılan ara malları için ödenmiş olan gümrük vergilerinin iadesi veya bu mallar için gümrük vergisi alınmaması

(4) TÜRKKAN, s. 3.

ve KDV istisnası uluslararası rekabet sistemi çerçevesinde geçerliliği kabul edilen mekanizmalardır.(5)Burada önemli olan husus bu vergi iadesi sisteminin subjektif bir bazda yapılarak sübvansiyon niteliği kazanıp kazanmadığıdır.Serbest bölgelerde bu tür vergilerin uygulanmaması böyle bir sorunu ortadan kaldırmaktadır.

3. İHRACATIN GEREKTİRDİĞİ EK PAZARLAMA YÜKÜ

İhracatın iç pazarlarda mal satmaya nazaran çok daha güç ve külfetli bir faaliyet olduğu açıktır.Bu konuda ihracatçıya yapılabilecek çeşitli yardımlarda aslında kaybın giderilmesidir.Bu telafinin yapılmaması halinde ihracatçının kârından fedakarlık etmesi veya ihracat konusunda yeterli çaba harcamaması söz konusu olacaktır.Türkiye'de bu konuda bilinçlenme oldukça yenidir.

4. İÇ VE DIŞ RİSK FARKLARININ GİDERİLMESİ

İhracatta telafi niteliği taşıyan bir diğer tedbir iç ve dış risk farklarının giderilmesidir.Bu konuda en gerçekçi mekanizma ihracat sigortasıdır.Bu tedbir henüz Türkiye'de gerçekleştirilebilmiş değildir.Fakat ihracat sigortası ile ilgili ciddi çalışmalar yapılmaktadır.

5. ÜLKELER ARASINDAKİ DIŞSAL EKONOMİ FARKLILIKLARI

İhracatta rekabet gücünü belirleyen önemli hususlardan biriside çeşitli ülkeler arasındaki dışsal ekonomi farklılıklarıdır.Türkiye'de bir çok sanayici kendi fiziki ve beşeri altyapısını bizzat para ödeyerek gerçekleştirmek zorunda olduğu halde,bir çok ülkede sanayiciler devletin veya başka sanayicilerin yarattığı fiziki ve beşeri alt yapıdan ya-

(5) KÖSELER Güneyt, İhracat Teşvikleri ve İmalatçı Tanımına Aykırı Bir Yaklaşım, Vergi Dünyası, sayı 81, s.16.

rarlanabilmektedir. Bu çerçevede ihracat için mal üreten sanayiye en azından somut fiziki ve beşeri alt yapı için yaptığı masrafların iade edilmesi gerekmektedir. Böylece sanayicinin sübvansede edilmesi değil uğradığı bir kaybın telafi edilmesi söz konusu olacaktır. Türkiyede ihracat yapan sanayiciye bu tür bir telafinin yapılmaması çoğu zaman eksik veya yetersiz bir altyapı ile çalışılması gibi bir sonuç doğurmaktadır. Uzun vadede esas olan ise bu alt yapının devlet tarafından süratle ve öncelikle tamamlanmasıdır.

6. DIŞ ALICIYA FİNANSMAN TEMİNİ

Ihracatta rekabet gücünü belirleyen bir diğer hususta kompleks ve pahalı mallardaki alıcıya finansman temini- dir. Fabrika, makina, teçizat gibi karmaşık ve pahalı mallarda malın fiyat ve kalitesi kadar finansman biçimi ve kolaylığıda uluslararası rekabette önemli bir etkidir. Özellikle gelişmekte olan ülke pazarları açısından bu husus birinci derecede önem taşımaktadır. Esasen tüm gelişmiş ülkeler alıcılarına bu tür krediler temin edecek mekanizmalar geliştirmişlerdir. Türkiye'de de bu konuda çalışmalara başlanılmış olması olumlu bir gelişmedir.

7. HAKSIZ REKABET UYGULAMALARI

Uluslararası pazarlarda karşılaşılan haksız rekabet uygulamalarının yarattığı kazanç kayıplarının ihracatçıya ödenmesi gerekir. Bu durum özellikle uluslararası ihaleler çerçevesinde ve anti-damping uygulamasına önem verilmeyen pazarlarda söz konusu olmaktadır. Burada uzun vadeli ve elverişli bir pazarın kaybedilmemesi için haksız rekabet uygulamaları karşısında süratle gerekli telafilerin yapılmasını sağlayacak bir mekanizmanın kurulması sözkonusudur. Bu durum özellikle pazarın kaybedilmesi halinde iç piyasada sanayicilerin önemli ka-

yıplara uğraması ve atıl kapasite ile karşı karşıya kalmaları halinde söz konusu olabilecek bir husustur. Bu tür bir mekanizmada henüz geliştirilebilmiş değildir.

8. İHRACATIN GEREKTİRDİĞİ EK FİNANSMAN YÜKÜ

İhracat yapan sanayicinin veya ihracatçı firmanın ürettiği ile ihracattan elde edilen kazançın tahsil edilmesi arasında uzun bir süre geçebilmektedir. Ayrıca ihracat için yapılan teslimlerin, genellikle büyük partiler halinde olması zorunluluğu doğmaktadır. Bu durum ihracatçı açısından büyük bir finansman yükü getirmektedir. İhracatı teşvik tedbirlerinin önemli bir fonksiyonunda bu ek finansman yükünün hafifletilmesidir. Buradada bir sübvansiyon değil ihracatçının uğradığı reel bir kaybın giderilmesi sözkonusudur. Bu açıdan amacına uygun olarak kullanılacak ihracat kredileri veya kullanılan krediler için ödenecek faiz farkları önemli bir teşvik tedbiri niteliğindedir.

9. İÇ VE DIŞ PAZAR REKABET YOĞUNLUĞU FARKLİLİĞİ

İhracatın teşvikini gerektiren bir diğer husus da iç pazar ile dış pazardaki rekabetin yoğunluk farkından kaynaklanan düşük kâr oranlarınının giderilmesidir. Aslında yukarıdaki tedbirlerin alınması halinde iç ve dış pazarlar arasındaki kârlılık farkı önemli ölçüde azalmış olacaktır. Bununla birlikte ihracat kazançlarından alınan direkt vergilerin düşük tutulması veya bir kısım ihracat kazancının vergiden muaf tutulması gerçekçi bir yaklaşım olmaktadır. Türkiye'de bu konudaki uygulamanın tatmin edici olduğu söylenebilir. Bu şekilde ihracatın niteliğinden kaynaklanan bazı dezavantajların giderilmemesi halinde ihracata yönelik üretimin ve ihracat pazarlama faaliyetlerinin gerektiği gibi gelişmeyeceği açıktır.

II. BAŞLICA İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİ

İhracatı teşvik tedbirleri ülkeden ülkeye büyük farklılık göstermesine rağmen genel olarak çeşitli ülkelerde uygulanmakta olan ihracatı teşvik tedbirlerini esas olarak dört ana başlık altında toplamak mümkündür.(6) bunlar ihracatta pirim sistemi, vergi iadesi ile vergi indirim ve muafiyeti, girdi teşvikleri ile devletin pazarlama yardımlarıdır. Şimdi bunların detaylı olarak incelemeye çalışalım .

1. İHRACATTA VERGİ İADESİ İLE VERGİ MUAFİYET VE İNDİRİMİ

İhracat için üretilen bazı malların içinde ithal malı üretim faktörleri vardır. Ülkenin uyguladığı gümrük vergisi dolayısıyla ihraç ürünü içindeki ithal malı, o ürünün fiyatını şişirecektir. Aynı durum ithal mallarındaki dahili vergi yükünün artırılması durumundada ortaya çıkar. Bu durumda ihracatçıların dış pazarlarda fiyat yönünden rekabet edebilmeleri için bu yükten kurtarılması gerekmektedir. (7) Bir ihraç ürünü içindeki ithal malının gümrük vergisine konu olması ihracatçının yurt içinde ürettiği malın değerine oranla daha fazla vergi ödemesini gerektirerek gerçek korumanın negatif olmasına yol açmaktadır.

İhracatta vergi iadesi dar anlamda yurt içinde üretilen ürünlere ihraç gücü kazandırmak, diğer ülkelerin aynı cins ve kalitedeki ürünleriyle dış piyasalarda rekabet imkanı sağlamak; Geniş anlamda uzun dönemde ve ihracatı teşvik tedbirlerinin tümü içinde ihracatın yapısını değiştirmek ve katma değeri yüksek ürün ihracatını toplam ihracat içindeki oranını yükseltmeyi amaçlamaktadır. (9) Vergi iadesi uygulaması ile ih-

(6) TÜRKKAN, s. 33.

(7) TÜRKKAN, s. 34.

(9) TÜRKKAN, s. 34.

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

İhracatta vergi muafiyet ve istisnası sisteminde ise vergi iadesinden farklı olarak tahakkuk eden gümrük, gelir, satış, istih-sal ve diğer benzer vergi, resim ve harçlar tahsil edilmeyip tes-cile tabi tutulmaktadır. Bu vergileri ödemiş olan üretici eğer o ürünü ihrac ederse, ihrac anında vergi yükümlülüğü ortadan kalkmaktadır.

2. İHRACATTA PRİM SİSTEMİ

Bu sistemin esası, ihrac malı üreten üreticilere ve do-layısı ile ihracatçılara genel anlamda para olarak devlet tara-fından yapılan yardımlardır. (10) Sistem bu şekli ile kısmi bir devalüasyon niteliğinde olup ithalatın miktar kısıtlamaları ve gümrük vergileri ile sınırlandırıldığı ekonomilerde uygulanmaktadır. Başlıca dört çeşit uygulama şekli vardır. Bunlardan ilki ihracat-tan sağlanmış olan dövizin bir kısmını veya tamamını ihracatçı-nın elinde tutulmasını amaçlamaktadır. Böylece ihracatçıya bir imkan tanınarak, yurt dışından daha ucuza mal satın alma hakkı kendisine verilmektedir. Sistemin ikinci tipi ilkinden daha iler-i bir uygulama getirerek ihracatçının elde etmiş olduğu döviz-i bir sertifika ile belgeleyip bunları başka firmalara satma hak-kını sağlamaktadır. Bunun sonucunda, ihracat karşılığında elde e-dilmiş olan sertifikalar özellikle ihracatı arzu edilen sektör-lerden sağlanmış ise bunlar prim yaparak bu sektörler sübvansel-

(10) KARLUK, s. 186.

edilmektedir.İhracatçılara verilen özel ithal lisansları prim sistemlerinin bir diğer şeklidir.Burada ihracatçılara ülkeye sağladıkları döviz karşılığında belli bir oran üzerinden ithalatta bulunma hakkı verilmektedir.Prim sisteminin son şekli çoklu döviz kuru sistemidir.Sistem,lüks malların talebini kısma,yeni gelişen yavru sanayileri koruma,kalkınma için ihtiyaç duyulan bazı maddelerin daha ucuz temin edilmesi,ülkeden sermaye çıkışını önleme ve bazı döviz gelirlerinin diğerlerine göre daha avantajlı olarak ülkeye girmesine imkan sağlamaktadır.(11)

3. GİRDİ TEŞVİKLERİ

Başlıca üç tür girdi teşviki sağlanabilir.Birinci grup teşvikler yatırımlar,işletme sermayesi ve ihracat kredileri üzerinde etki olan tedbirleri kapsamaktadır.Burada amaç ihracatçıya mali gücünün sınırlı maldığı alanlarda yardımcı olarak onun ihracata yöneltebilmektir.Ucuz kredi ihracatçı için çok önemli bir mali imkandır.Bu krediler genel olarak yatırım ve işletme sermayesi ile üretim ve satışın finansmanında kullanılmaktadır.İkinci grup teşvikler ihracat kredi sigortası ile ilgilidir.Burada ihracatçıya verilen kredinin garantisi veya sigortası önem kazanır.Devlet bu konuda ihracatçılara yardımcı olur.Üçüncü grup teşvikler ise ihracatçıya ucuz fiyatla ham madde ve enerji sağlanması,ulaşım ücretlerinde indirim ve personel eğitimi gibi diğer üretim faktörlerinin teşvikini kapsamaktadır.

4. DEVLETİN PAZARLAMA YARDIMLARI

İhracatçı kuruluşlara ürünlerini pazarlamada karşıla-

(11) KARLUK, s. 188.

miş oldukları sorunları çözümlenebilmek için özellikle gelişmekte olan ülkelerde devlet yardımları bir zorunluluktur.

(12)Çünkü bu ülkelerdeki işletmeler gelişmiş ülkelerin işletmeleri ile karşılaştırıldığında küçük ölçeklidir ve ürünlerini dış piyasalarda pazarlayacak ve bu konuda araştırma yapacak. Güçten yoksundurlar.Bunedenle dış piyasalar hakkında bilgi toplama dış ülkelerde sergi açma,ihracat elemanı yetiştirme, ambalajlama ile ilgili hizmetlerin kamu kuruluşlarınca düşük ücretlerle veya karşılıksız olarak yapılması gerekmektedir.

III. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN EKONOMİK ETKİNLİĞİ

Ekonomik kalkınmada dış kaynaklara bağımlılığın azaltılması için ihracatı teşvik tedbirlerine duyulan ihtiyaç büyüktür. İhracat teşvik edilirken göz önünde tutulması gereken bazı noktalar vardır.(13)

Bir ekonomide ihracaatın geliştirilmesi için bazı teşvik tedbirleri uygulanıyorsa,bu politika sonucunda ihracat artmalı ekonomide optimal kaynak dağılımı sağlanmalı ve sosyal kârlılığın gerekleri yerine getirilmelidir.Ülke ekonomisi açısından ihracattan sağlanacak bir dolar ithal ikamesi ile sağlanan bir dolara eşit olmalıdır.İç pazar ile uluslararası pazarlar için yapılacak üretime sağlanan teşvikler,o kesimde ölçek ekonomilerinin ve teknik gelişmenin ortaya çıkmasına yardım etmelidir.

Uluslararası pazarlara girmenin getireceği ek masraflar uygun teşviklerle karşılanmalıdır.İhracatçılara gerekli teşvikler sağlanırken genç sanayilerin tarife ile korunmasında olduğu gibi,teşvikler yeni pazarlar kazanılıncaya kadar devam etmeli ve sonsuza dek sürmemelidir.Tarife ve miktar kısıtlamaları bir anlamda ithal ikamesi üreticilerine dolaysız şekilde mali yar-

(12) Necdet SERİN, Dış Ticaret Ve Dış Ticaret Politikası,A.Ü .

basımevi, Ankara, 1975. s. 36.

dım sağlarken,ihracatı teşvik tedbirleride yerli őrnlere dış pazarlarda rekabet gőcő kazandırmaktadır.

Bir ũlkede uygulanan ihracatı teşvik sisteminin ekonomik etkinliğinin sağlanabilmesi için ũ noktanın göz őrnde tutulması gerekir.Bunlardan ilki teşvik tedbirlerinde mőmkőn olduğu kadar izerel ũretim yardımlarından kaçınmak gerekir.Aksi halde ileride bu yardımları kaldırmak zor olacağı gibi,ayrıca böyle bir teşvik sistemi ekonomide etkinlikten uzak sanayilerin doğmasına yol açacaktır.İkinci kural olarak teşvikler yeni ihraç őrnlere ile sınırlandırılmalı veya ihracat potansiyeli olan ũretim teşviki için kullanılmalıdır.Őcőncő kural olarak ise ihracatı teşvik tedbirleri mőmkőn olduğu kadar uluslararası alanda tarife ve misillemelere yol amayacak nitelikte olmalıdır.

Ihracatta katma değer net döviz kazançlarına eşittir.Net döviz kazancı ise F.O.B.ihraç fiyatı ile ticari girdilerin döviz değerleri arasındaki farktır.Katma değer bazında ihracata mali yardımlar sağlayarak ihracatı etkin bir şekilde geliştirmek mőmkőndür.Yardımlarda selektif bir uygulama yaparken,belirli sanayilerin uluslararası rekabete dayanma şansları esas alınmalıdır.Yőksek maliyetle ũretim yapan kesimler yerine, dőřuk maliyetle ũretim yapan kesimler kollanmalıdır.Aksi halde kaynak israfı ve ekonomik etkinlikten uzaklaşma gibi sorunlarla karşılaşılır.

Gelişmekte olan ũlkelerde ihracatı teşvik için yapılan yardımlar bir yerde dőnya kaynaklarının karşılaştırmalı ũstőnlőklere göre tahsisine yol açarak uluslararası uzmanlaşmanın sağladığı avantajların ortaya çıkmasına yardımcı olur.Eğer ekonomide teşvik tedbirleri uygulanmıyorsa gelişmekte olan ũlkeler

yüksek gücrük ve miktar kısıtlamaları koruyuculuğunda sanayileşmeye çalışacaklardır. Fakat teşvik tedbirleri bu ülkelerde yerinde ve iyi seçilerek uygulanırsa, karşılaştırılmalı üstünlüğü olabilecek sınaî üretim dalları başlangıçtaki dezavantajlarını kısa sürede ortadan kaldıracak etkin bir üretime ulaşabileceklerdir.

İhracatı teşvik tedbirlerinin arzu edilen etkinliğe ulaşabilmesi için bu tedbirlerin mutlaka belli bir dönem içinde kesinlikle ve kararlılıkla uygulanması gerekir. Teşviklerdeki sık değişmeler ve kararsızlıklar bunların etkinlikleri büyük ölçüde azaltarak, beklenen faydanın doğmasına engel olur.

İ k i n c i K ı s ı m

T Ü R K İ Y E ' D E İ H R A C A T İ N T E Ş V İ K İ

I. 1923-1960 DÖNEMİ

1. GENEL OLARAK

İhracatı teşvik tedbirlerinin çeşidi, adedi, dozu, uygulanacağı ülkenin ekonomik yapısına ve ihtiyaçlarına göre değişmekte ve daimi bir oluşum içinde bulunmaktadır.

Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiyenin en önemli sorunu öncelikle hızla sanayileşmek ve kalkınmaktır. Bu nedenle ihracat ikinci derecede kalmış ve ekonominin kendi yağında kavrulması tercih edilmiştir. (14)

1923 İzmir iktisat kongresinden sonra öncelikle sana-

(14) KARAKOYUNLU , s. 24.

yinin teşvik ve korumasına önem verilmiş 1927'de onbeş yıllık süre için teşvik-i sanayi kanunu yürürlüğe girmiştir. 1932-1939 döneminde devletçi karma ekonomi fikri iktisadi politikada hakim olmuştur. Devletin kendi kurduğu endüstri yanında teşvik ettiği ve kurduğu endüstriyi kontrol edebileceği milli sanayiye ilerletebilmek için her türlü kolaylığın sağlandığı bu dönemde, bir kalkınma planında hazırlanarak 1933'de uygulanmasına başlanmıştır.

Türkiyede uzun bir süre, hızla sanayileşebilmek amacıyla iç piyasa için üretim yapan ithal ikamesi politikasına ağırlık verilmiş ve ihracatın teşviki oldukça ihmal edilmiştir.

Cumhuriyet döneminde ihracatın artırılmasına yönelik ilk hareket 1930 yılında 1705 Sayılı ticarete teşvişin menii ve ihracatın mürakabe ve korunması isimli kanun ile başlamıştır. 1936 yılında ise 3018 sayılı kanunla ihraç mallarında standardın sağlanması için bir standardizasyon müdürlüğü kurulmuştur. (15)

1933 yılında 1927 tarihli teşvik-i sanayi kanununa ek kanun çıkarılarak bu kanunla sağlanan bazı gümrük muafiyetleri kaldırılmıştır. 1927 tarih ve 1039 sayılı muamele vergisi kanunu muhtelif tarihlerde yapılan ek ve tadillerle geliştirilerek, 1940 yılında 3843 sayılı kanun haline gelmiştir. Bu kanunun 9 ncu md. birinci bendi imal, alım, satım veya ihracı devlet tekelinde bulunan mamül maddelerin teslimini muamele vergisinden istisna etmiştir.

Türkiyede ihracatla ilgili bir verginin istisnası ilk de-

(15) TİCARET BAKANLIĞI, s. 18.

fa bu 3843 Sayılı kanunda yer almıştır. Bu kanun 1956 yılına kadar yürürlükte kalmıştır. Ayrıca 1940 tarihli milli koruma kanunu ile savaş ekonomisinin gereğinden dolayı devlete dış ticarete doğrudan doğruya ihraç yetkisi verilmiştir.

2. Dünya savaşından sonra uluslararası ticaretin geliştirilmesi dünyaca hedef olarak kabul edilmiş, Türkiyede aynı gayeyi adım adım takip etmiştir. Nitekim 1946 yılında Türk parası devalüe edilmiş dış ticaret çok yönlü bir hale getirilmiş takas ve kliring usulü ile tahdit edilerek esas itibarıyla konvertibl olmayan paralara sahip olan doğu bloku ülkeleriyle yapılan ticarete yönelinmiştir. 1948 ve 1949 yıllarında döviz mevzuatını daha sistemli bir hale getirmek ve çok yanlı dış ticaret rejimini geliştirmek üzere yeni adımlar atılmıştır. (16)

İlginçtirki, devalüasyona rağmen ödemeler bilançosu 1946 yılından itibaren açık vermeye başlamıştır ve dış açıklar günümüze kadar devam etmiştir. Her halde çok yanlı dış ticaret ve liberasyon ile bir arada alınmış olan 1946 devalüasyon kararı etkin bir tedbir olmaktan uzak kalmıştır.

1950'lerin başlangıcında, konjunktüründe iyi gitmesi sonucunda artan döviz rezervleri sebebiyle ihracatta daha liberal bir dış ticaret politikası izlenmiş ve sadece stratejik öneminden dolayı krom cevheri ile spekülasyona konu olan tütün ihracı üzerinde kontrole gidilmiştir. 1953 yılından sonra izlenen liberal dış ticaret politikası sonunda döviz rezervlerinin hızla azalması sebebiyle bu politikadan vazgeçil-

(16) Mükerrer HİÇ, Türkiye'de İhracatın Geliştirilmesi Sorunu, TİSK, Ankara, 1973. s.43.

miştir.1953-1958 döneminde ihracata konu olan mallar serbest ihraç malları ve lisansa bağlı mallar olarak iki ayrı listede toplanmıştır.İhracatı teşvik etmek için bir süre ihraç primleri ve bir sürede deblokaaj sistemi uygulanmıştır.Bu dönemde dış ticaret sürekli açık vermiş 1958 tarihinde hükümet bir dizi istikrar tedbirini yürürlüğe koymuş ,türk lirasının değeri ihracatı artırmak amacıyla ABD dolarına karşı %221 devalüe edilmiştir.

2. 6802 SAYILI KANUN

13.7.1956'da kabul edilip 23.7.1956'da yayınlanan 6802 Sayılı gider vergileri kanununun 6.ve7.maddeleri muamele vergisinde uygulanmakta olan ihracat muaflığı mekanizmasını,istihsal vergisinin prensibine uyacak şekilde yeniden düzenlemiştir.

İhracat muaflığı başlığı taşıyan 6.madde ilk ve yardımcı maddeler için istihsal vergisi ödenmemiş vergiye tabi üretim ve imalatını ülke haricine çıkaran üretici veya imalatçılar adına vergi tahakkuk ettirilmeyeceği hükmünü getirmiştir. Söz konusu kanunda ihracat ile ilgili muafiyetler başlıca iki şekilde işletilmiştir.Bunlar verginin hiç tahsil edilmemesi durumu ve daha önce tahsil edilmiş verginin iadesi yoluna gidilmesidir.

Aynı kanunun 7,maddesi ise ihracat muaflığının tatbik edilemeyeceği haller ile ihracattan vaz geçme halinde yapılacak muameleleri düzenlemiştir.

3. DİĞER KANUNLAR

6802 sayılı kanun dışında,planlı devreye girilmeden önce muhtelif mali mevzuatla uygulaması etkili olmayan çeşitli ihracat muaflık ve istisnaları ile vergi iadesi hükümleri

mevcuttur. Bunlar 1956 tarih, 6747 sayılı kanun ve 1942 tarihli 4250 sayılı kanunlardaki şeker istihlak vergisi ve ispiro ve ispirotolu içkiler inhisar resmi ile ilgili ihracat muaflikları, gene 4250 ve 6747 sayılı kanunlarla 1936 tarih, 3078 sayılı kanunlardaki tuzdan alınan tekel resmi ile ilgili, ihraç halinde uygulanacak şarta bağı vergi iadesi hükümleridir. Bunlar mali mevzuat içinde son derece yetersiz ve irtibatısız durum göstermekte ve ihraç mamülünün maliyetindeki vergi yükünü giderici yeterli ve olumlu bir etki sağlayamakta idi.

II. 1960-1980 DÖNEMİ

1. KALKINMA PLANLARI

Bilindiği gibi 343 sayılı 1961 anayasasının 129. maddesi "İktisadi, sosyal ve kültürel kalkınma plana bağıdır. Kalkınma bu plana göre yürütülür." Hükümünü getirmiştir.

Bu hükme istinaden 30.5.1961 tarihinde kabul edilen 91 sayılı kanunla devlet planlama teşkilatı kurulmuştur. Kanunun 2. maddesinde teşkilatın görevleri belirtilmiştir. Bunlardan biri; memleketin tabii, beşeri ve iktisadi her türlü kaynak ve imkanlarını tam bir şekilde tesbit ederek takip edilecek iktisadi ve sosyal politikayı ve hedefleri tayinde hükümete yardımcı olmak, planın uygulamasını takip etmek, değerlendirmek ve gerekli hallerde planda değişiklikler yapmak, özel sektörün faaliyetlerini planın hedef ve gayelerine uygun bir şekilde teşvik ve tanzim edecek tedbirleri tavsiye etmektir. (17)

(17) Nedim İBRAHİMHAKKIOĞLU, Planlı Dönemde İhracatı Teşvik Politikası, İGEME, ya.no 107. Ankara. 1986. s. 7.

A. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi

B.B.Y.K.P'nin ilk uygulama yılı olan 1963'e kadar ülkemizde ihracatın teşviki yönünden ciddi bir uygulamaya gidilmemiştir.

B.B.Y.K.P'de ihracat politikamız birkaç tarım maddesine inhisar eden ihraç mallarımızın çeşitlendirilmesi yönünde olacağı, bu amaçla mamül maddeler ihracının artmasını sağlayacak yatırımlara öncelik verileceği şeklinde belirlenmiştir.

Vergi yönünden teşvik tedbirleri alınması gerektiği, özellikle ihraç mallarının maliyetine giren bütün dolaylı vergilerin gümrük kapısında ihracatçıya geri verilmesini sağlayacak pratik bir vergi düzenine (Özellikle mamül maddeler ihracında) ihtiyaç olduğu, ihracat kredi probleminin kesin olarak halledileceği I.Kalkınma planımızda ifade edilmiştir.(18)

B.B.Y.K.P.döneminde ihracatı geliştirmeye yönelik politikalar, her yıl ilkeleri yeniden gözden geçirilen ve yeni duruma uydurulan dış ticaret rejimlerine göre yürütülmüştür. Bu dönemde uygulamaya konulan ihracat rejimleri ise ihracatı artırmaya yeterli gelmemiştir. İhracatın teşviki ile ilgili ilk önemli kanun olan 261 sayılı "İhracatı geliştirmek amacı ile ilgili olarak hükümetce alınan tedbirlere dair" Kanun bu plan döneminde uygulamaya girmiştir. Bu kanunla ihraç konusu malların maliyetlerindeki vergi yükünü yeterli düzeyde gidermenin ancak global bir vergi iadesi ile mümkün olabileceği düşüncesinden hareketle bakanlar kuruluna vergi iadesi yapabilme yetkisi tanınmıştır.

(18) D.P.T. I.B.Y.K.P., Ankara, 1963.

1965 yılında ihraç konusu mamüller için gerekli ham ve yardımcı maddelerle ambalaj malzemelerine döviz tahsisi esaslarına dair yönetmelik hazırlanmış ancak döviz tahsisi uygulaması olmamıştır.

B. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi

İ.B.Y.K.P.dönemi başlangıcında ihracatımız tarımsal karakterini korumaktadır.Fakat kurulması planlanmış sanayilerin gelişmesi ve alınacak teşvik tedbirleri ile dönem sonlarına doğru ihracatın yapısında belirli bir değişikliğin meydana geleceği ve toplam içinde mamül madde ihracatının payının yükseleceği tahmin edilmektedir.

Ihracatın artırılmasında önemli bir araç olması nedeni ile kredi sisteminde,ihracata dönük bir sistem geliştirilmesi,ihracat sigortası ve ihracatta vergi iadesi sisteminin basitleştirilmesi,ihraç edilen sınayi mamüllerin bünyesine giren ithal malı ham ve yardımcı maddeler için döviz tahsisi , imalatın düşük faizle finansmanı ve merkez bankası reeskont hadlerinin ön görülen sanayii dallarına selektif olarak uygulanması gibi tedbirler planda öngörülmektedir.Böylece sanayinin ekonominin sürükleyici sektörü olacağı,ihracatta sınaî mamüllerin payının artacağı,ithalat ikamesi bulunan temel malların Türkiyede yapılmasının mümkün olabileceği belirtilmektedir.(19)

Plan döneminde ihracatta vergi iadesinden yararlanan mal listesi genişletilmiş,bazı tarım ürünlerinde vergi iadesinden yararlandırılması sağlanmış,ihracatçıya %9 gi-

kendilerine verilen ihracat hedeflerini gerçekleştirecek yönde teşkilatlandıracağı ve kamu kuruluşlarının özel sektöre ihracata dönük girişimlerinde yardımcı olmalarının sağlanacağı belirtilmiştir.(21)

Ü.B.Y.K.P'da sanayi ürünlerinin ihraç edilebilir bir düzeye gelmesinin maliyet ve kalitenin dış talebe uygun bir şekilde dönüşmesine bağlı olduğu vurgulanmıştır.Toplam ihracatın artırılması ihraç ürünlerinin çeşitlenmesine ve toplam içinde özellikle sınai ürünlerin payının artırılmasına bağlıdır.Türkiye içinde bulunduğu sanayileşme aşamasında ihracata yönelmiş sanayilerle ithalatı ikame eden sanayiler arasında kesin bir ayırım yapmanın mümkün olmadığı hususları ihracat politikamız olarak belirlenmiştir.

IV. Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı Dönemi

D.B.Y.K.P'da diğer planlarda olduğu gibi ihraç ürünlerinin çeşitlendirilerek sanayi ürünlerine kaydırılması ve ihraç ürünlerimizin dış pazarlarda rekabet imkanı kazanabilmesi için vergi iadesi,ucuz girdi,uzun vadeli düşük faizli kredi,geçici ithal kolaylıkları sağlanması öngörülmüştür.(22)

Hedeflerin gerçekleştirilmesinde özellikle mevzuat yönünden gelen bürokratik engellerin askariye indirilmesi,yetki ve sorumlulukların mümkün olduğunca merkezleştirilmesi ve teşvik mevzuatının tek bir yasada toplanması öngörülmüştür.Uygulama imkanı bulamıyan bu plan yazılı belge niteliğinin ötesinde bir anlam taşıyamamıştır.

D.B.Y.K.P.ihracatın yılda ortalama % 18.6 oranında artırıl-

(21) D.P.T., III.B.Y.K.P., Ankara, 1973.

(22) D.P.T., IV.B.Y.K.P., Ankara, 1978.

masını öngörmüştür. İhracatı artırmak üzere yatırımların uzun dönemde ihracat imkanları sağlanan pazarlar göz önünde tutularak planlanacağı, ihraç edilebilir ürünlerin nitelik, maliyet, fiyat ve standartizasyonuna özen gösterileceği, ihracata yönelik yatırımlar ve yabancı sermaye ortaklıkları için özel kolaylıklar sağlanacağı, ihracatı hızlandırmak için gerekli ulaşım, yükleme, depolama imkanlarına öncelik tanınacağı, ihracatı geliştirici kredi imkanlarının artırılacağı öngörülmüştür.(23)

2. 261 SAYILI KANUN VE İHRACATTA VERGİ İADESİ

İhracatın artması yalnız ihracata hazır malların bulunmasına değil, bunun ihracatın mümkün bulunmasına ve bu imkanların hazırlanmasına bağlıdır. Burada temel şart yerli mamüle uluslararası pazarda bir rekabet gücü kazandırılmış bulunmasıdır. Dünya fiyatlarından yüksek bir fiyatla mal ihracı düşünülemez. Buna göre mamüllerimize dış pazarlarda rekabet gücü kazandırmak, başka bir ifade ile mamüllerimizi dünya fiyatları ile satabilmemiz için iç fiyatı dış fiyatın üzerine çıkaran nedenleri süratle ortadan kaldırmanın gerekliliği ortadadır.

İç fiyatları dış fiyatların üstüne çıkaran sebepleri ortadan kaldırmak ve sınai mamul ihracatını teşvik etmek için mamul fiyatlarında vergilerin yarattığı ağırlığın ortadan kaldırılması fikri üzerinde durulmuştur. 6802 sayılı kanundaki ihraç muafliğinin maliyetlere giren bütün vasıtalı vergileri ihraç fiyatından çıkarmaya müsait olmaması, ithal edilen ham -

(23) D.P.T. IV.B.Y.K.P., Ankara, 1978.

madde için ödenen gümrük vergisinin iadesine mevzuatın müsait olmaması ayrıca 6802 sayılı kanunda yer alan hizmet karşılığı yükümlülüklerin maliyet için ciddi bir ağırlık yaratması umulan yararı sağlamasını engellemiştir.

B.B.Y.K.P'nun ihracatla ilgili tedbirler bölümünde, "özellikle mamül maddeler ihracında ihraç mallarının maliyetini yükselten dolaylı vergilerin ihracatçıya iade edilmesini sağlayacak pıratik bir vergi düzenine ihtiyaç olduğuna" işaret edilerek ihracatın vergi yönünden teşvik edilmesi gerektiği belirtilmişti. İhracatta vergi iadesi rejimi 27.6.1963 tarihinde çıkarılan 261 sayılı kanunla sistemli bir biçimde düzenlenmiştir.

261 sayılı kanunun 1.maddesine göre bir ihraç malının vergi iadesinden yararlanabilmesi için mamül mal niteliğini taşıması gerekmektedir. Mamül niteliği olmayan mallar vergi iadesinden yararlandırılmaz. Buna göre tarım ürünleri ancak bir işleme tabi tutulmuş ise yararlanabilir. Ayrıca her ihraç edilen mamülün ne şartla vergi iadesinden yararlanacağı 1967 yılına kadar ihracatta vergi iadesi komisyonu (İ.V.İ.K) tarafından tesbit edilmiştir. 1967 yılında 933 sayılı kanunla bu görev DPT'ye bağlı teşvik uygulama dairesine verilmiştir.

261 sayılı kanuna dayanılarak çıkarılan 1963 tarih 6/2453 sayılı bir kararname ile ilk olarak vergi iadesinin spesifik (miktar üzerinden) yapılması kabul edilmiş ancak sonradan 1964 tarih 6/3071 sayılı kararname ile iadenin advalorem (değer üzerinden) yapılması kararlaştırılmıştır. Vergi iadesinde

spesifik usulün uygulanması uygulamayı güçleştiren önemli bir etken olmuştur. Bu usul düşük kaliteli mal ihracını teşvik ettiği için ihracatta vergi iadesinin amacına ters düşmüştür. Usulün aksayan bir diğer yönünde aynı malın düşük maliyetle imali halinde yüksek bir ödeme, yüksek bir maliyetle üretilmesi halinde düşük bir ödemeye yol açmasıdır. (24)

3. 933 SAYILI KANUN

A. İhracatta Vergi İadesi

261 sayılı kanunun yürürlüğe girmesinden itibaren vergi iadesi uygulamalarını ihracatta vergi iadesi komisyonu (İ.V.İ.K.) yürütmüştür. 28.7.1967 tarihinde 933 sayılı "Kalkınma planının uygulanması esaslarına dair kanun" T.B.M.M. kabul edilmiştir. Kanunun yürürlüğe girmesiyle beraber teşvik tedbirleri yatırımları ve ihracatı geliştirme ve teşvik bürosuna (BÜRO) verilmiş, Eylül 1967'de ise BÜRO, DPT'ye bağlı olarak kurulan teşvik ve uygulama dairesi (TUD) içinde yer almıştır. 933 sayılı kanun ihracatta vergi iadesine geniş bir uygulama alanı getirmiştir. Bakanun ihracatın geliştirilmesi ve düzenlenmesi için gerekli tedbirlerin bakanlar kurulu kararnameleleri ile alınması hükmünü getirmiştir.

Yatırımları ve ihracatı geliştirme ve teşvik bürosu İVİK zamanında çıkarılan kararnamelerin eki vergi iade listelerini tek bir metinde toplayarak yeni bir vergi iade rejiminin esaslarını saptamıştır. İVİK'in çıkardığı kararnamelerde vergi iade oranına baz alınan %5 karlı maliyet esası bırakılmış,

(24) HİÇ, s. 29.

fiili ihraç fiyatlarının maliyetlerden düşük olması halinde de gerçek vergi yüküne yaklaşan bir iadenin yapılmasını sağlayan vergisiz maliyet bazları getirilmiş böylece vergi iade sistemine esneklik kazandırılmıştır.(25)

Vergi iadesinde,iade oranının hesaplanmasında yeni bir baz olarak maliyet bazı fiili f.o.b. fiyat bazı yerine fiili ihraç bazı gibi yenilikler getirilmiştir.ihracatta vergi iadesinden yararlanacak mamulleri tespit görevinde yatırımları ve ihracatı geliştirme ve teşvik bürosuna verilmiştir.

B. İhracatta Finansman Kolaylıkları

Türkiye'de ihracatın teşviki ve kalkınma planlarında öngörülen düzeyde gerçekleşmesini sağlamak amacıyla ihracatçılara kısa vadeli ucuz ihracat kredisi olanağı ilk defa 1968 tarihli 6/10648 sayılı kararnameye ilişik ihracatın teşviki ve geliştirilmesi esaslarına dair karar ile yürürlüğe konulmuşur.

Söz konusu karar ihracat kredilerinde,bu tür kredilerin maliyetini düşürme amacı gütmektedir.Ayrıca selektif kredi uygulaması ile ihracat kredileri içinde bir ayırma gidilerek serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın finansmanında açılacak kredilerde kredinin maliyetini dahada düşürecek tedbirler alınmış böylece serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın teşvikine ağırlık verilmiştir.

Burada ihracatçı ihtiyaç duyduğu krediyi kendi imkanları ile temin ettikten sonra teşvik amacıyla sağlanan olanaklar devreye girmekte ve kredinin ihracatçıya mal oluş bedeli düşü-

(25) İBRAHİM HAKKIOĞLU, s. 36.

rülmeye çalışılmaktadır.(26)İhracatçı bankalarda bizzat temas kurup kredi sağladıktan sonra vergi, resim ve harç istisnasından ve selektif kredi uygulamasından yararlanabilmektedir.

a. İhracat Kredilerinde Vergi, Resim Ve Harç İstisnası

Açılacak ihracat işlemleri ve ihracat kredileri ile ilgili olarak bankaların ve sigorta şirketlerinin yapmış oldukları bütün işlemler dolayısı ile kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakten ve hesaben aldıkları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisinden, damga resminden, diğer kanunlarda yer alan resim ve harçlardan istisna tutulmuştur.

b. Selektif Kredi Uygulaması

6/10649 sayılı "İhracatın teşviki ve geliştirilmesi esaslarına dair karar" ile serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın teşvikine ağırlık verilmiştir. 1968 programında merkez bankası nezdinde 5 milyon TL.'lık bir "Selektif Kredi Fonu" kurulması kararlaştırılmıştır.

Serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın finansmanı için açılacak kredilerde uygulanmakta olan faizin yüzde üçünün bu selektif kredi fonundan karşılanacağı, kalanın kredi kullanıcısından alınacağı esası getirilmiştir.

c. İhracatı Geliştirme Ve Teşvik Fonu

933 sayılı kanun uyarınca tesis edilecek geliştirme ve teşvik fonlarından, ihracatı teşvik edilecek maddeleri ihrac edenlere tanıtmaya, pazar araştırması, ilk yerleşme faaliyetlerine yardımcı olmak amacı ile ödünç verilebileceği hükme bağlanmıştır. Geliştirme ve teşvik fonu genel bütçe ile tesis edilmiştir.

(26) Vedat YAYAN, İhracatı Teşvik Tedbirleri ve Türkiye, D.P.T.

Ayrıca ithal teminatlarının % 25'inin kaydedileceği merkez bankası nezdinde " Özel İhracat fonu" kurulmuştur. Bu fondan ihracata dönük hazırlık ve imalat safhaları ile kredili ihracatın finansman amacıyla ve ihracatı geliştirici ve destekleyici projelere orta ve kısa vadeli kredi verilmiştir.

İhracatı geliştirme ve teşvik fonundan verilen krediler yukarıdaki vergi, resim ve harç istisnalarından yararlandırılmış fakat selektif kredi uygulamasından yararlandırılmamıştır.

C. İmalatçı İhracatçılara Proje Bazında Döviz Tahsisi

Mamüllerini ihraç eden veya edecek olan veya yurt içinde yabancılara serbest döviz karşılığında satan veya satacak olan imalatçılara, bu mamüllerinin imalinde kullanacakları ham ve yardımcı maddelerle, ihracında kullanacakları ambalaj maddelerinin ithali için imalatçı tarafından hazırlanan projenin teşvik bürosunca uygun görülmesi şartıyla transfer önceliğine haiz döviz tahsisi yapılması imkanı 1968 tarih ve 6/10649 sayılı kararname ile getirilmiştir. Daha sonra imalatçının işletme ihtiyacı içinde döviz tahsisi imkanı sağlanmıştır.

Tahsis edilecek döviz ihracat kıymetinin %50'sini geçemez ve tahsis edilecek dövizin TL karşılığının % 10'u merkez bankasına teminat olarak yatırılır hükümleri getirilmiştir.

4. 1970 EKONOMİK İSTİKRAR TEDBİRLERİ PAKETİ UYGULAMALARI

A. İhracatta Vergi İadesi

1970 yılında bir ekonomik tedbirler paketi yürürlüğe konulmuş TL'nin değeri yeniden belirlenmiş 1 Dolar 15 TL olmuştur. Türk parasının kıymetinin yeniden belirlenmesi sonucu

olarak ihracatı teşvik tedbirleride yeniden gözden geçirilmiştir.1970 - 1973 döneminde çeşitli tarihlerde 14 kararname yayınlanmış,ihracat vergi iadesi yoluyla teşvik edilmeye çalışılmıştır,Bunlar içerisinde en önemlisi 7.8.1970 tarihinde yürürlüğe konulan "İhracatta vergi iadesi uygulamasına dair karar"dır.

933 sayılı kanunun uygulamasında her mamul için ayrıca hesaplanan vergi iade oranları yerine tüm mamuller altı listede toplanmış,1970 yılı için 1 milyon TL üzerinde ihracat gerçekleştirenler için % 40,%35,% 25,ve %15 oranları uygulanması kararlaştırılmıştır.

Bu oranlar prensip olarak serbest döviz karşılığında ihracata uygulanmakta kritingli ihracatta 2 ve 3 sayılı liste kapsamına girenler için % 10 ve % 15 oranları uygulanmaktadır.

933 sayılı kanunun uygulanmasında yatırımları ve ihracatı geliştirme ve teşvik bürosunun geçici vergi iadesinde tespit edebileceği azami vergi iade oranı % 15'den % 10'a indirilmiştir.(27)

1978 yılında vergi iade oranları iki kez değiştirilmiştir. 1 mart 1978 devalüasyonu ile ihracatçılara devalüasyon oranında teşvik getirildiği gerekçesi ile vergi iadesi üst oranı yüzde 25 alt oranı ise yüzde 5 ile sınırlandırılmış fakat vergi iade oranlarındaki düşürmenin hatalı olduğu kısa zamanda anlaşılarak haziran 1978'de vergi iade oranları tekrar yükseltilmiştir.

(27) Rıdvan KARLUK, İhracatta Vergi İadesi, İTO, ya.no: 1984 İstanbul, 1984. s. 51.

B. İhracatta Finansman Kolaylıkları

7.8.1970 tarih,7/1117 sayılı "İhracatın teşviki ve geliştirilmesi esaslarına dair karar" ile vergi, resim, harç istisnası selektif kredi uygulaması ve proje bazında döviz tahsisi esasları bazı değişiklikler yapılarak yeniden kaleme alınmıştır.7/1117 sayılı karar ile şu yenilikler getirilmiştir.

a. İhracat Kredilerinde Vergi, Resim, Harç İstisnası

1968 tarihli 6/10649 sayılı ihracatın teşviki ve geliştirilmesi esaslarına dair kanundada yer aldığı şekli ile 1970 tarih ve 7/1117 sayılı ihracatın geliştirilmesi ve teşviki esaslarına dair kanundada ihracat kredileri ve ihracat muameleleri ile ilgili olarak bankaların ve sigorta şirketlerinin yapmış oldukları muameleler dolayısı ile kendi lehlerine nakten ve hesaben almış oldukları paralar banka ve sigorta muameleleri vergisinden, ihracat kredi işlemleri ve ihracatla ilgili muameleler damga vergisi, damga resmi ile başka kanunlarda yer alan diğer resim ve harçlardan istisna edilmiştir.

Vergi, resim ve harç istisnasının imalatçı ihracatçı tarafından hazırlanan serbest dövizle yapılacak ihracat veya yurt içinde yabancılara serbest dövizle satış projesinin teşvik bürosunca uygun görülmesi kaydıyla mamullerin ihracı ile ilgili hazırlık ve imalat safhalarındaki kredi işlemlerinde uygulanacağı hükme bağlanmıştır. Bu istisna hükmü 1971 yılında 7/2027 sayılı karar ile imalatçı ihracatçılardan başka

imalatçıların mamüllerini ihraç eden kendisi imalatçı olmayan ihracatçı sermaye şirketlerinede uygulanabilir hale gelmiştir.

b. Faiz Farkı Ödemesi

serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın finansmanı için açılacak kredilerle ilgili olarak 1970 tarih ve 7/1118 sayılı kararname gereğince selektif kredi fonundan banka kredisi kullananlara faiz farkı ödemeleri yapılmakta bu faiz farkı ödemeleri bürodan belge alınması kaydıyla ihracata hazırlık ve imalat safhalarındaki kredilerde uygulanmakta idi. Ayrıca mamüllerin yurt içi satışlarında selektif kredi uygulamasından yararlanmaktadır.

Daha sonra 7/1198 sayılı kararname yayınlanmış faiz farkı ödemeleri ile ilgili yeni hükümler getirilmiştir. Buna göre bankalara faiz farkı ödemesi ancak kredilendirme muamelesinin banka öz kaynağından yapılması halinde uygulanacağı belirtilmiş ve mevduat bankasının öz kaynağı sayılmıştır.

TC merkez bankası reeskontuna müracaat yapılması halinde ise bankaya faiz farkı ödemesi yapılmayacak, uygulamadan sadece kredi kullanan yararlanacaktır.(28) Aynı kararname ile selektif kredi uygulamasından yararlanabilme şartı olarak serbest döviz karşılığı ihracat yapma mecburiyeti getirilmiş aksi taktirde ne banka, nede kredi kullanan faiz farkı ödemesinden yararlanamaz denilmiştir.

Açılan belgeli ve belgesiz ihracat kredileri dolayısı ile faiz farkı ödemeleri bütçe kanununda yer alan TC

(28) TİCARET BAKANLIĞI, s. 41.

merkez bankası nezdindeki "selektif kredi fonundan" yapılmıştır.

C. Sanayici İhracatçılara Proje Bazında Döviz Tahsisi

Mamullerini serbest döviz karşılığında ihraç edecek veya yurt içinde yabancılara serbest dövizle satacak olanlara transfer önceliği olan döviz tahsis edilebilecektir.

7/1117 sayılı kararname ile hammadde, yardımcı madde, ambalaj ve işletme malzemeleri yanında, imalatçıların tesislerinin tevsi ve yeni yatırımlarının ihtiyacı için gerekli maddelerin ithalinde döviz tahsisi imkanı getirilmiştir. Döviz tahsis imkanından imalatçı olmayan ihracatçı sermaye şirketlerinin mamullerini ihraç ettikleri imalatçıların ham, yardımcı madde ve ambalaj malzemesi veya tesislerin tevsi veya yeni yatırım ihtiyaçları için yararlanmalarında öngörülmüştür.

Transfer önceliğine haiz döviz tahsis olunabilmesi için ihracatın serbest döviz karşılığında yapılması şarttır.

Tahsis olunacak toplam döviz miktarı projenin incelenmesi sonucu büroca uygun görülen ihracat kıymetinin % 50'sini, işletme ve tesislerin tevsi veya yeni yatırım ihtiyaçları için tahsis olunacak döviz ise bu %50'lik tavan içinde kalmak kaydıyla ihracat kıymetinin % 25'ini aşamaz.

Tevsi ve yeni yatırım projelerinin büroca uygun görülmesi şarttır. İhracat projelerinde taahhüt edilen ihracatın, büro tarafından verilen döviz tahsis belgelerinde belirtilen süre içinde gerçekleştirilmesi gerekir. Büro kabul edilebilir durumlarda bu süreyi bir misline kadar uzatabilir.

III. 1980 ÖNCESİ DÖNEM İHRACATI TEŞVİK SİSTEMİNİN GENEL BİR DEĞERLENDİRMESİ

Türkiye'de planlı kalkınma dönemine kadar ciddi ve tutarlı bir ihracatı teşvik sistemi mevcut değildir. Planlı kalkınma dönemine girilmesiyle beraber ihracatı geliştirmeye yönelik çeşitli tedbirlere baş vurulmuştur. Bu teşvik tedbirleri içinde uygulama alanı en geniş ve en önemli olanı şüphesiz ihracata vergi iadesi yoluyla yapılan teşviklerdir. 1963 yılında 261 sayılı kanunla getirilmiş olan ihracata vergi iadesinin amacı dar anlamda mamüllerimizin diğer ülkelerin aynı tür ve kalitedeki mamülleri ile dış piyasada rekabet edebilmelerinin sağlanmasıdır. Vergi iadesinin geniş anlamda güdülen amacı ise ihracatımızın yapısal olarak değişiminin başarılması ve mamül mallar ihracatının toplam ihracat içinde oranının yükselmesini sağlamaktır.

Ihracatta vergi iadesi uygulaması ülkemizin özellikle sınai mal ihracatını artırmak ilkesini amaç edinmiş bulunmaktadır. Geleneksel tarım ürünlerimizin ihracatında artış, tabiiat şartları, düşük teknoloji gibi çeşitli nedenlerle sınırlı olduğuna göre genel olarak ihracatımızın geliştirilebilmesinin daha çok sınai ürünlerin ihracatının artırılabilmesine bağlı olduğu söylenebilir. Bu nedenle bu yönde alınan ihracatı teşvik tedbirleri ve bunların içinde en yaygın olan ihracatta vergi iadesi uygulamasının olumlu etkiler yaratacağı umulmuştur.

Türkiye'de ihracatta vergi iadesi uygulaması sonucunda sınai ürün ihracatında önemli sayılabilecek artışlar olmuş-

tur. Fakat bu ürünlerin genel ihracat içindeki payları nispeten küçük olduğu için ihracatın yapısını sınai ürünler lehine değiştirmek çabalarında önemli bir başarı sağlanamamıştır. Ayrıca sınai ürün ihracatı vergi iadesine karşı fazla duyarlı olmadığından ihracatta vergi iadesinin ihracatı teşvikte tek başına yeterli bir araç olmadığı görülmüştür.(29)

Türkiye'de vergi iadesi uygulamasının başladığı 1964 yılından inceleme dönemimizin sonuna kadar olan dönemde gerçekleşen ihracatın % 35.2'si vergi iadesinden yararlanmıştır. Ele alınan dönem içinde toplam olarak vergi iadesinden yararlanan ihracatın % 19.1'i vergi iadesi şeklinde ihracatçıya geri ödenmiştir.

İhracatta vergi iadesi uygulamasının başladığı 1964 yılında vergi iadesinden yararlanan ihracatın toplam ihracat içindeki payı % 2.8 iken 1969 yılından itibaren bu oran hızla yükselmeye başlamış ve dönem sonunda Türkiye ihracatının yarıdan fazlası vergi iadesi rejiminden yararlanmaya başlamıştır.

İhracat kredileri ve bu kredilere düşük faiz uygulanması ihraç ürünlerimizin maliyetini düşürme yoluyla dış piyasalarda rekabet gücümüzü artırabilecek, dolayısıyla ihracatımızı geliştirebilecek olumlu tedbirlerdir. İhracata dönük ithalat için yapılan döviz tahsis uygulamalarında ihracatımızın artırılmasında olumlu etkisi olabilecek tedbirlerdendir. Fakat bütün bu tedbirlerin amacına ulaştığını iddia etmek mümkün değildir. Çünkü bu devrede ihracatımız kayda değer bir artış gösteremediği gibi ihracatımızın yapısında önemli bir değişiklik olmamıştır.

(29) HİÇ, s. 43.

Çeşitli teşvik tedbirlerine rağmen sözkonusu dönemde ihracatın plan hedeflerine uygun suratle artmayışı çeşitli sebeplerle izah edilebilir. Herşeyden önce şunu belirtmek gerekir ki özellikle 1963 yılından buyana ihracatta vergi iadesi ihracatta döviz tahsisi, ihracat kredileri ve faiz indirimi gibi teşvik tedbirleri uygulanmış olmakla beraber bahis konusu dönemde bu uygulamalar gerekli yaygınlığa ve yoğunluğa kavuşturulamamıştır. (30) Diğer taraftan ihracatın geliştirilmesi hususunda alınması gerekli tedbirler burada incelenen teşvik tedbirlerinden ibaret değildir. Diğer teşvik tedbirlerine ise inceleme konusu dönem boyunca gerekli önem verilmemiştir. Özellikle gerçekçi bir denge döviz kuru politikası izlenememiştir. Bunun yanında ihracat alanları sıhhatli bir plan çerçevesinde tespit edilememiş yatırımlar etkin bir şekilde bu alanlara yöneltilenememiştir.

IV. 1980 SONRASI DÖNEM

1. GENEL OLARAK

24 ocak kararları olarak anılan ekonomik istikrar süreci ile Türkiye sanayileşme stratejisini değiştirerek ithal ikameci sanayileşme yerine ihracata yönelik sanayileşme stratejisini benimsemiştir. Bu meyanda ihracatı teşvik sistemindedeki önemli değişiklikler yapılmıştır.

Günümüzde uygulanmakta olan ihracatı teşvik tedbirleri temelde 24 ocak 1980 tarihli " İktisadi İstikrar Tedbirleri" kapsamında yer alan 8/182 sayılı ihracatı teşvik kararı ile başlatılmıştır.

(30) TİCARET BAKANLIĞI, s.63.

Bu karar doğrultusunda ihracatı teşvik tedbirlerini uygulamaya koymak için D.P.T.'ye bağlı teşvik ve uygulama dairesi kurulmuş, böylelikle teşviklerin tek elden yönetilmesi amacı güdülmüştür. 8/182 sayılı karardan başka 1979 tarihli 7/17596 sayılı "İhracatta vergi iadesi kararı" da yürürlükte kalmıştır. Teşvik tedbirlerini toplu olarak görmeden önce 24 Ocak kararları ile benimsenen yeni teşvik sistemini önceki dönemlerden ayıran özellikleri inceleyelim. Bu ayırıcı özellikleri üç grupta toplamak mümkündür.

A. İhracat Tanımının Genişletilmesi

24 Ocak Ekonomik istikrar tedbirleri çerçevesinde özetlenen ihracatı teşvik kararı ve eklerinde sık sık ihracat sayılan satışlar kavramına rastlanmaktadır. Buna göre gerçekte mal ihracatı olmayan bir takım hizmetlerde mal ihracatı ile bir tutulmakta ve ihracata tanınan teşviklerden onlarda yararlanmaktadır. TUD 80/4 sayılı ihracat sayılan satış ve teslimler tebliğine göre:

- Yabancı kuruluşların kısmen veya tamamen finanse ettiği yurtiçi yatırımlarda müteahhitler tarafından yurtiçinde imal edilen ve kullanılan mamüller veya bu mamüllerin yerli imalatçıları tarafından söz konusu müteahhitlere teslimi;

- Anlaşmalar gereği yurtiçinde kuruluş ve tesisleri bulunan yabancılara, yurtdışından getirebilecekleri bir takım malların yerli üreticilerce döviz karşılığında bu kuruluşlara satılması;

- Yabancı ülkelerin Türkiyedeki temsilcilerine döviz karşılığı yapılan satışlar;

- Turistlere yurtdışına çıkışlarında teslim edilmek veya sonradan gönderilmek kaydıyla yapılan ve alıcı başına 500 do-

ları aşan satışlar;

- Yurtdışında çalışan Türk vatandaşlarına memlekete getirmek zorunda olmadıkları dövizler karşılığında yapılan satışlar;

- Gümrük hattı dışı eşya satış mağazaları tarafından döviz karşılığında yapılan satışlar;

- Satış tarihinden itibaren azami 6 ay içinde ambalajlanarak ihraç ürünleri ile birlikte ihraç edilmek şartı ile imalatçıların ihracatçılara teslim ettiği ambalaj mal ve malzemeleri ile ilgili satışlar;

- Yatırım teşvik belgesi alarak toplu sosyal konut inşa edecek olan kamu ve özel kuruluşların yurtdışında kuracakları pazarlama organizasyonları ile yurtdışında çalışan vatandaşlarımızın, Türkiye'ye getirmek zorunda olmadıkları dövizlerle bu konutların satışı;

- Kara, Deniz ve Hava ulaştırma hizmet ve faaliyetleri sonunda kazanılan navlun bedellerinin serbest döviz olarak yurda getirilmesi;

- İhracata dönük, yatırım teşvik belgesi ile gerçekleştirilecek yatırımlar için gümrük muafiyeti ile ithali mümkün yatırım mallarını bu belge sahibi yatırımcılara satan yerli imalatçıların bu satışları;

- Turizm bakanlığınca belgelendirilen turizm müesseseleri ile seyahat acentalarının yurtiçi ve yurtdışındaki turizm faaliyetleri sırasında yaptıkları döviz karşılığı satışlar ihracat sayılır. Bu satışların serbest dövizle yapılması ve satılan malların kat'i ve geçici vergi iadesi listelerinde yer alması gerekmektedir.

Yukarıda sayılanların dışında garantisiz ticari borçların faşon imalatla ödenmesi durumundada yapılan ihracat ihracatı teşvik araçlarından yararlandırılmaktadır.

Bu saydıklarımız ihracat tanımını 1) Yurtiçinde yapılacak dövizle satışları 2) Döviz ödememiz gerekirken malla yaptığımız ödemeleri kapsayacak biçimde genişletmiştir.

B. İhracatçı Tanımının Genişletilmesi

Yukarıda belirtilen ihracat tanımının genişletilmesi bu ihracat sayılan satışları gerçekleştirenleride bir tür ihracatçı durumuna sokmaktadır.Ancak burada değinmek istediğimiz husus 8/1173 sayılı "İhracat Şirketlerini Teşvik Kararı" ile getirilen imalatçı olması gerekmeyen ihracat şirketlerine tanınan teşviklerle ilgilidir.

Bir ihracatçı şirketin ihracatı teşvik tedbirlerinden yararlanabilmesi için TUD tarafından her yıl belirlenen en az ihracat miktarında ihracatı gerçekleştirmesi gerekir.

İhracatçı şirket sözkonusu miktarda ihracatı gerçekleştirirse ihracatı teşvik fonundan bir yıl vadeli düşük faizli kredi alabilir.Bu kredinin miktarı ihracı taahhüt edilen mal bedelinin % 60'ıdır.Bunun yanında ihracatçı sermaye şirketlerine ihracatı teşvik kotasından döviz tahsisi ve transfer önceliği tanınır.Ayrıca ihracatçı sermaye şirketleri geçici ithal rejimi hükümlerinden yararlanırlar.Bu şirketler ambalajlama, paketleme, tasnifleme, depolama, koruma ve taşımacılık konularında yapacakları yatırımlarda gümrük muafiyeti, yatırım indirimi, faiz farkı iadesi ve diğer teşviklerden yararlandırılırlar.İhracatçı serbest kullanımına bırakılan dövizini yurt-

dışındaki faaliyetlerini düzenlemek, büro açmak ve ilgili diğer giderlerini karşılamak amacıyla kullanabilir.

1984 yılına sistem geliştirilerek Comecon ülkelerinden ithalat yapma imkanı 50 milyon dolarlık ihracat barajını aşan ihracatçı sermaye şirketlerine tanınmıştır.

C. Dışa Açılmanın Özendirilmesi

24 Ocak istikrar paketiyle belirlenen yeni strateji doğrultusunda yürürlüğe giren ihracatı teşvik araçları imalatçıları, imalatçı ihracatçıları veya imalatçı ile doğrudan ilişkisi olmayan ihracatçıları ihracata özendirilmektedir. Fakat bununda ötesinde teşvik tedbirleri bundan böyle yapılacak yatırımların dış pazarlara yönelmesini teşvik edici bir takım hükümlerde getirmektedir. Daha çok yatırımcıları ilgilendiren bu hükümler özetle şöyledir;

Yerli sermayeye dayalı yatırımlarla yabancı sermayeli ihracat projelerinin teşvik edilmesi ihracat yapmaları şartına bağlı olup bu projelerin değerlendirilmesi ve yararlanacakları teşvik araçları TUD tarafından belirlenir. Buna göre;

- Projede kullanılması zorunlu olan ve yerli imkanlarla imal edilemeyen yatırım malı, makina ve ekipman ithalinde gümrük muafiyeti uygulanır.

- Yatırımlarda kullanılması zorunlu ithali gerekli girdiler için gümrük taksitlendirmesi yapılabilir.

- Yatırım indirimi sağlanır.

- Bina, inşaat vergisi alınmaz.

- İhracat yapmak koşuluyla yatırım aşamasında orta

ve uzun vadeli kredi verilip bu kredilere vergi, resim ve harç istisnası tanınır.

- Yatırımcıya tanınan bu kredi düşük faizli olup aracı bankadan geçertilifaiz oranından kredi alan yatırımcı merkez bankası faiz iadesi fonundan faiz farkını talep eder.

- İhracat garantili uzun ve orta vadeli yatırım kredilerinde aranan ihraç şartı geri kalmış bölgeler için normal bölgelerin % 50'si oranında tespit edilmektedir.

Yurtiçi yatırımların dış pazara dönük olanlarının teşvik edilmesinin yanısıra yurtdışında inşaat ve mühendislik yapacak olan Türk firmalarının faaliyetlerinin desteklenme ve geliştirilmeside teşvik tedbirlerinin kapsamındadır.

Buna göre yurtdışında müteahhitlik ve inşaat hizmeti yapacak olanlara çalışmalarıyla ilgili olarak vergi, resim, harç istisnaları, transfer kolaylıkları, döviz tahsis kolaylıkları döviz getirme yükümlülüğü, ihracatı teşvik fonundan yararlanma, inşaat ve gıda malzemelerinde tahsis önceliği ve ihracat kolaylıkları, yurtdışına işçi gönderilmesinde öncelik gibi teşvik araçları tanınabilmektedir.

Şimdi 1980 sonrası uygulanan teşvik araçlarının mahiyetlerini ana hatları ile inceleyelim.

2. İHRACATTA VERGİ İADESİ

24 Ocak kararları ile tüm teşviklerin Başbakanlığa bağlı teşvik uygulama dairesince yürütülmesi hükme bağlanmıştır. Günümüzde uygulanan ihracatı teşvik tedbirleri temelde 1980 tarih ve 8/182 sayılı ihracatı teşvik kararı ile başlatılmıştır. 1980 sonrasında 8/182 sayılı karardan başka 1979 tarih ve 7/17596 sayılı ihracatta vergi iadesi kararında yürürlük-

te kalmıştır.

1980 sonrası uygulanan vergi iade sisteminde ihraç edilen yada ihraç edilmiş sayılan maddelerin ihracına kadar alınmış vergi, resim ve harçlar ile benzer etki yapan yükler hesaplanarak tespit edilen orana göre ihracattan sonra ihracatçıya iade edilmektedir. Uygulamada her ihraç edilen mamul için ayrı ayrı mali yüklerin hesaplanması mümkün olmadığı için ihraç edilen ve ihraç potansiyeli olan mamullerimizin maliyetlerine giren bu yükler ortalama olarak bir % değer şeklinde tespit edilmekte ve uygulanacak vergi iade oranları Bakanlar Kurulunca onaylanarak yayınlanmaktadır. (30)

İhraç edilen mamülün işlem görmüşlük derecesi, katma değeri arttıkça tabii olacağı mali yük arttığından yararlanacağı vergi iadesinde artmaktadır. Ancak zaman zaman ortaya çıkan önemli ihraç potansiyelini değerlendirmek amacıyla mali yük hesabı ihmal edilerek maliyetindeki mali yük az olmasına rağmen yüksek vergi iadesinin uygulandığı mamuller vergi iade listelerinde yer alabilmektedirler.

Mevcut vergi iade sisteminin en önemli özelliklerinden birisi ihracatçı firmaları daha fazla ihracata yöneltmek ve bu nedenle artan pazarlama giderlerini karşılamak amacıyla belirli bir ihracat değerini aşmaları kaydıyla yararlanabilecekleri ilave vergi iadesidir.

Halen vergi iade oranları % 2 ile % 8 arasında değişen dört adet vergi iade listesi bulunmaktadır. Ayrıca yukarıda belirtildiği gibi belirli ihraç barajlarının aşılması halinde ilave vergi iadesi ödenmektedir.

(30) KARLUK , İhracatta ... s. 47.

3. GÜMRÜK MUAFİYETLİ DÖVİZ TAHSİSİ

1968 yılında bakanlar kurulu kararı ile ürünlerini ihraç eden veya yurtiçinde serbest döviz karşılığında satan imalatçılara, bu ürünlerin imalinde kullanacakları ham ve yardımcı maddelerle ambalaj malzemelerinin ithalinde ithal kısıtlamalarına bakılmaksızın transfer önceliğide olan döviz tahsisı yapılması kararlaştırılmıştır.

1980 yılında kabul edilen 8/182 sayılı kararname ile sözünü ettiğimiz ithal girdilerine gümrük muafiyetide tanınmıştır. Böylece ihraç ürünlerimize rakip ülke üreticileri ile aynı maliyet üzerinden girdi imkanı tanınarak rekabet şansı artırılmıştır.

Bu kararın 1980 sonrası ihracatımızda görülen önemli gelişmede en azından belirli sektör ürünleri için büyük etkisi olmuştur. Aynı gümrük muafiyeti uygulamasının önemli bir yan etkiside muafiyet uygulanan madde ve malzemelerin yerli üreticilerinin bu alanda dış rekabete açılmalarının sağlanması ve böylece kendilerini geliştirmeye zorlamalarıdır. (31)

4. GEÇİCİ KABUL YOLUYLA YAPILACAK İTHALATA DÖVİZ TAHSİSİ VE GÜMRÜK MUAFİYETİ

Ham ve yarı mamul maddelerin yurda geçici olarak ithalinden sonra azami iki yıl içinde bir işçilik gördükten sonra tekrar ihraç edilmesi şeklinde özetlenebilen bu teşvikler 1980 sonrasında 8/182 sayılı karar uyarınca TUD'ca yürütülmüştür.

(31) İBRAHİMHAKKIOĞLU, s. 62.

Uygulamada yurda geçici olarak sokulan ham ve yardımcı maddeler için gümrük, vergi, resim ve harçlar kadar teminat alınmaktadır. İhracatın gerçekleşmesinden sonra ise iade edilmektedir. İhracatın gerçekleşmemesi halinde bu teminat hazineye irat kaydedilmektedir. Geçici kabul yoluyla ithalat iki şekilde uygulanmaktadır. Bedelli geçici kabul ve bedelsiz geçici kabul.

Bedelli geçici ithalde ithal listelerinde olsun olmasın geçici olarak ithal edilecek ham ve yardımcı maddelerin bedelleri ithalat rejimi yönetmeliğine ekli liberasyon 1 listesinden yapılacak ithalat esaslarına göre mal bedelleri transfer edilir. İhracattan sonra katma değerle birlikte ithal edilen mal bedelleri döviz olarak yurda getirilir. Burada vergi iadesi katma değer olarak yurda getirilen döviz üzerinden uygulanır.

Bedelsiz geçici ithalde ise ithal edilen ham, yarı mamul maddeler için herhangi bir ödeme yapılmaz. Ayrıca bu maddelerinde ithal listelerinde bulunma şartı aranmaz. İhracat sonrası yurda sadece katma değer karşılığı döviz getirilir, vergi iadesi de yalnızca getirilen döviz üzerinden yapılır.

5. KURUMLAR VERGİSİ İSTİSNASI

Ülkemizde ilk defa 24.12.1980 tarih 2362 sayılı kanunla, 5422 sayılı kurumlar vergisi kanununda ihracatla ilgili olarak kurum kazançlarından belli bir indirim yapmaya ilişkin hükümler kabul edilmiştir. Muhtelif değişikliklerden sonra şu anda bir yıl içinde asgari 250 bin dolarlık sanayi ürünleri ile yaş meyve, sebze ve su ürünleri ihracatında ve döviz olarak gelen dış navlun gelirleri, özellikle turizm müesseseleri

leri sağladıkları döviz gelirlerinin %20'si oranında bu istisnadan yararlanmaktadırlar. Bunun yanında sanayi ürünlerinde, ihraç edildiğinin tevsiki şartıyla imalatçıların ihracatçıları yaptıkları satışlar tam olarak, imalatçı olmayan ihracatçıları ise 1/4 oranında bu istisnadan yararlanabilmektedirler. Ancak %20 oranındaki bu kazanç gelir vergisi kanununa göre tekrar vergilendirilmekte ve sağlanan istisnanın boyutu çok küçülmektedir. Bu istisna yalnız kurumlar vergisine tabi müesseselere tanınmakta, böylece kurumlaşma teşvik edilmektedir.

6. İHRACAT KARŞILIĞI DÖVİZLERDEN MAHSUP

İhracatı teşvik belgesi kapsamında yapılan ihracattan sağlanan dövizler yurda getirilmeyerek ihracatı teşvik belgesinde adı kayıtlı ihracatçının yapacağı her tür imalat bedelinin, yurtdışındaki büfe, temsilcilik, şube, tesis ve idame giderlerinin, yurtiçi ve yurtdışından sağladıkları döviz kredilerinin ana para ve faiz ödemelerinin ödenmesinde kullanılabilir veya ödenecek bedellerle mahsup edilebilir.

Yatırım teşvik belgesi çerçevesinde yapılacak ithalatın bedelleride herhangi bir ihracatı teşvik belgesi kapsamında yapılan ihracat bedelleri ile ödenebilir.

V. 1980 SONRASI DÖNEM İHRACATI TEŞVİK SİSTEMİNİN GENEL BİR DEĞERLENDİRMESİ

İhracata yönelik sanayileşme politikası çerçevesinde 1980 sonrası ihracat teşviklerinin amacı kısa dönemde ürünlerimize ihraç gücü kazandırmak, uzun dönemde ise ihracatımızın yapısını değiştirerek toplam ihracat içinde sınai ürünlerin payını arttırmak olmuştur.

Dar anlamda teşvik politikası doğrudan veya dolaylı yollar-
dan ihracatın artırılması ile ilgisi bulunan tedbirleri kap-
sarken, geniş anlamda ihracatı etkileyen genel ekonomik politi-
ka tedbirlerininide kapsar. Bu nedenle ihracatı teşvik politikası
belirlenen sanayileşme stratejisi ile bir bütün içinde değer-
lendirilmelidir. (32) Türkiye'nin benimsediği ihracata dönük sa-
nayileşme stratejisinin temel amacı fiyat mekanizmasının iş-
leyişini egemen kılarak, ulusal ekonominin uluslararası ekono-
mi ile bütünleşmesini sağlamaktır.

Böyle bir stratejide teşvik tedbirlerinin amacı yurtiçi
sanayinin uluslararası rekabete hazırlanması ve dış ticaret-
te uzmanlaşmaya gidilmesinin sağlanmasına yardımcı olmaktır.
İthal ikamesinde genç sanayiler argümanı, ihracatta genç ihra-
catçılar şekline dönüşmekte ve ithalatta korumacılık politikası
karşılığı ihracatta teşvik politikası olmaktadır. (33) Her iki
durumdada uluslararası rekabete hazırlanma süreci önem kazan-
makta fakat bu sürecingereğinden uzun tutulması sistemin iç
dinamiğini bozmaktadır.

Türkiye 1980 öncesi ve sonrası dönemde ihracata ihracat-
tan sonra mali avantajlarsağlayan bir teşvik sistemi içinde yak-
laşmıştır. Bu sistemin uluslararası forumlarda savunulamadığı
ve devlet gelirleri ile ihracatın desteklendiği fikrini ver-
diği bilinmektedir. Türkiye'nin bundan sonra uygulayacağı politi-
ka, üretim ihracat zinciri içinde verilecek teşvikler ile ihra-
cat pazarlarının genişletici ve yeni pazarlara yönelmeyi teşvik

(32) Cem ALPAR, Türkiye'nin İhracat Sorunu, Ekonomik Yaklaşım
AİTİA, yıl 1, cilt 1, sayı 1, Ankara, 1981.

(33) Canan Balkır, 1987 Yılında İhracatı Özendirme Politikala-
rı Neler Olmalıdır ?, Türk Trade, Ankara, 1986.

edici araçları geliştirmek olmalıdır.

Bilindiği gibi ihracatçıların teşvik belgeli ihracat karşılığı ithal girdilerinde gümrük muafiyeti tanınmaktadır. 1980 den sonra teşvik belgeleri üzerinden tahsis edilen döviz miktarını taahhüt edilen döviz tutarlarına bölüğümüz zaman yıllara göre bu oranın arttığı görülmektedir.

<u>Yıllar</u>	<u>Oranlar</u>
1980	% 8
1981	%12
1982	% 14
1983	% 16
1984	% 32
1985	% 39
1986	% 41

Görüldüğü gibi ihracatçılar taahhüt ettikleri dövizin giderek artan oranlarında döviz tahsisi talebinde bulunmaktadır. Bu artış kullanılan girdiler açısından ihracatın giderek dışa bağımlı hale gelmesi olarak yorumlanabilir.

Günümüzde ihracat ticaret becerisinden çok sanayi becerisi olarak değerlendirilmelidir. Bu nedenle teşvik politikası ile yerli girdi üretiminin artışı bir birini desteklemelidir. Mesela 1986 sonunda ihracata getirilen teşviklerden biri olan gıda, kimya, demir çelik, tekstil ve beyaz eşya ihracatında destekleme ve fiyat istikrar fonundan yapılacak ödemelerde bir çok madde için ihracatı teşvik belgesi kapsamında ithal edilen girdilere isabet eden kısım için destekleme ve fiyat istikrar fonu ödemesi yapılmayarak ödemelerin sadece yerli katkı üzerin-

den hesaplanacağı belirtilmektedir.

Yatırım ve ihracat teşvik tebliğleri altında açıklanan bu kararlar ihracatta efektif teşviği artırıcı ve üretim ihracat zincirini destekleyici yönde alınmıştır.

İhracatta teşvik sistemi hangi sanayilerin dışa açılacağını belirleyen en önemli faktördür.1980 sonrası ihracat teşviklerinden vergi iadesinin bu konudaki görevini gerçekleştirdiğini söyleyebiliriz.Bilindiği gibi vergi iadesi ile güdülen amaç kısa dönemde ihracat hacmini artırmak uzun dönemde ise toplam ihracat içinde sanayi mamüllerinin payını yükseltmek olarak belirlenmiştir.Bu nedenle 1980 sonrası emek ve doğal kaynak yoğun sanayilerde daha düşük oranda vergi iadesi verilirken sermaye yoğun sanayilere daha yüksek vergi iadesi uygulandığı görülmüştür.

İhracattaki olumlu gelişmede en büyük paya sahip teşvik araçları mevzuatımızda dağınık bir biçimdedir.Teşviklerle ilgili düzenlemelere ihracatı teşvik kararında,ihracatta vergi iadesi kararında,KDV kanununda,kurumlar vergisi kanununda,para kredi kurulu karar ve tebliğlerinde,DPT ve merkez bankası tebliğlerinde rastlanmaktadır.

İ k i n c i B ö l ü m

D İ Ő T İ C A R E T S E R M A Y E Ő İ R K E T L E R İ M O D E L İ

B i r i n c i K ı s ı m

D İ Ő T İ C A R E T S E R M A Y E Ő İ R K E T L E R İ M O D E L İ N İ N D Ü N Y A D A K İ G E L İ Ő İ M İ

I. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİ

Türkiye'de 1980 yılından itibaren kuruluş ve teşvikine çalışılan dış ticaret sermaye şirketleri,19. yüzyılda Japonya'da kurulup,II. Dünya savaşından sonra geliştirilen genel ticaret şirketleri modelinin Türkiye'ye uygulanmasıdır.Bu kuruluşlar Japoncada genel ticaret şirketi anlamına gelen" Sogo Shosha" adıyla anılırlar.Japon genel ticaret şirketlerini Avrupa kökenli büyük ticaret şirketleriyle(Trading Houses),ABD kökenli çokuluslu şirketlerden ayıran en önemli özellik genellikledir.Avrupa şirketleri mal ve fonksiyon,çokuluslu şirketler ülke ve fonksiyon bazında çeşitlenmeye giderken,Japon genel ticaret şirketleri hem mal ve ülke,hemde fonksiyon bazında

çeşitlemeye gitmişlerdir.

1. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Japonyada genel ticaret şirketi benzeri kuruluşlar ilk kez feodaliteden kapitalizme geçiş sürecinin başladığı 1850'lerde ortaya çıkmıştır. Dünya ile ilişkileri asgari seviyede olan Japonya 1860'da ABD ve diğer batılı devletlerin baskısı ile hazırlıksız durumdayken kapılarını uluslararası rekabete açmıştır.(34)

Japonya zaten yetersiz olan dış ticaretini yabancıların boyunduruğundan kurtarmak amacıyla ülkedeki ticaret kuruluşlarının destekleme ve bunların rekabet güçlerini artırma yönünde kararlar almıştır. Ticaretin büyük boyutlu ihtisas kuruluşlarında yoğunlaşması gereğinin kabul edilmesi sonucu Mitsui ve Mitsubishi gibi kuruluşlar, bu alanda faaliyet gösteren büyük ticaret şirketlerinin ilk örneklerini teşkil etmiştir.

Japonya'da kapitalizmin gelişme sürecini hızlandıran ve dolayısı ile ticaret şirketlerinin gelişiminde hız kazandıran en önemli olay, 1890'larda pamuklu temstil sanayinin önem kazanmasıdır. Bu sanayi kolunun ihtiyacı olan ham madde pamuğu sağlayabilmek için sözkonusu ticaret şirketleri faaliyetlerini Çin'den Hindistan'a ve ABD'ye kadar genişletmişlerdir. 1880'lerde Japonya'nın dış ticaretinin hemen hemen % 90'ı yabancı şirketlerin elindeyken 1918'de bu oran % 20'lere inmiştir. Sonuçta Japon sanayii ham madde ithal edip işleyerek sınai ürün ihraç eden bir yapıya kavuşmuştur.(35)

(34) Hasan AKŞAN, Dış Satım Teşvik Modelleri ve Genel Ticaret Şirketleri, Dünya Ekonomi, sayı 14. Kasım 1982.

(35) AKŞAN, s. 24.

20. yüzyıl başlarında, Japon sanayiindeki gelişmeye paralel olarak ve bu gelişmeyi destekleyerek, genel ticaret şirketlerinin ve belirli mallarda ihtisaslaşmış ticaret şirketlerinin daha da büyüdüğü; bu kuruluşların 1920'lerin sonunda ithalat ve ihracat yanında yerli sanayi ve yabancı firmalar için finansman aracılığı faaliyetlerinede giriştikleri görülmektedir. Söz konusu şirketler Japonya'nın yayılmacı politikası sonucu 1930'ların sonlarında elde ettiği yeni topraklardada yatırım faaliyetlerine girişmişler bu bölge ürünlerini diğer ülkelere ihraç ederek 2. Dünya savaşının öncesinde yeni ticaret ve satış ağları yaratmışlardır.

2. Dünya savaşını takip eden on yıl savaştan harap bir şekilde çıkan Japonya için bir derlenme ve toparlanma dönemi olmuştur. Bu dönem ticaret şirketleri içinde savaş öncesinden farklı bir ortam yaratmıştır. ABD işgal kuvvetlerinin faaliyetlerini durdurduğu Mitsui ve Mitsubishi'nin Japonya'nın dış ticaretinde neden olduğu boşluk diğer şirketler tarafından giderilmeye başlamıştır. İrili ufaklı Japon genel ticaret şirketlerinin sayısı 6000'i bulmuştur.

2. Dünya savaşı sonrasında Japon ekonomisi ve genel ticaret şirketlerinin hızla toparlanmasında uygun uluslararası konjonktür önemli rol oynamıştır. Örneğin Kore savaşı ihracata yönelik Japon sanayisinin ve ekonomisinin gelişmesi için en uygun konjonktürü yaratmıştır.

1950 lerde Japon genel ticaret şirketlerinin faaliyetlerinde mamüllerin toptan dağıtımı ve bunların ihracatında komisyoncu-tüccar fonksiyonu en önemli yer tutarken, zamanla üretim ve pazarlama için finansman sağlama fonksiyonlarında art-

miştir. Japonya ağır sanayide ilerledikçe bu şirketlerin gerçekleştirdikleri ihracatta ağır sanayi ürünlerinin payı artmış bunun yanı sıra tüketim mallarının pazarlanması yönündeki faaliyetlerindedeki gelişmeler kaydedilmiştir.

1970'lerin başında genel ticaret şirketleri komple tesis ihracatı gibi bir hayli karmaşık konulara girmişler, deniz aşırı yatırım faaliyetlerini artırmışlardır. Japonya kapitalist dünyanın ikinci en büyük ekonomik gücü haline gelmiş, Japon genel ticaret şirketleri bu gelişmede önemli rol oynamışlardır.

2. JAPON GENEL TİCARET ŞİRKETLERİNİN FONKSİYONLARI

Japonya'da bugün 8000'i aşan farklı iş hacimlerinde genel ticaret şirketi vardır. Ancak bunlardan sadece 9 tanesi sogo shosha olarak adlandırılabilir dev boyutlu genel ticaret şirkettir. Sayıca az olan bu şirketlerin Japon ekonomisindeki ağırlıkları ise oldukça fazladır. 1982 yılı itibarıyla bu 9 şirketin Japonya'nın ihracatındaki payları % 52.7, ithalatındaki payları ise % 62.2 dir. (36)

Japon genel ticaret şirketlerinin temel fonksiyonları şu noktalarda toplanabilir.

A. İç Ve Dış Ticarete Aracılık Ve Risk Minimizasyonu Fonksiyonu

Genel ticaret şirketlerinin en önemli fonksiyonları iç ve dış ticarete aracılık etmek ve bu faaliyetlerin getirdiği kaçınılmaz riskleri minimuma indirmektir. Bu kuruluşlar Japon ürünlerinin dış piyasalarda pazarlamasını yaparlar ve ithalata aracılık ederler. Uluslararası piyasalardaki talep

(36) Tefvik GÜNGÖR, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, Dünya - Ekonomi Gazetesi, 11 Mayıs 1987.

genişlemelerini tahmin ederler.Dağıtım için taşımacılık ve depolama hizmetlerini temin ederler.Bu şirketler sahip oldukları dağıtım zincirleri ve kurdukları bağlantılar sayesinde yerli üreticilere müşteri bulunması konusunda yardımcı olurlar.Talép dalgalanmaları ve döviz kurlarındaki değışikliklerden doğabilecek muhtemel riskleri çok muameleye yayarak azaltırlar.

B. Finansman Sağlanan Ve Sermayenin Etkin Kullanımı Fonksiyonu

Ticaret bankaları ile yakın ilişki içinde olan genel Ticaret şirketleri finansman temini konusundada hizmet verirler.Sago shosha'ların finansman alanındaki hizmetleri oldukça kapsamlıdır.Bu şirketler dünyanın belli başlı borsalarında uzman eleman bulundururlar.Finans kurumlarıyla firmalar arasında kredi temini konusunda aracılık yaparlar.Böylece ticaret alanlarının genişlemesine ticaretin yaygınlaşmasına yol açmaktadır.Risk azaltıcı ve ölçek ekonomilerinde yararlanma özelliklerinden dolayı genel ticaret şirketleri başka ticaret firmalarının sağlayamayacağı veya daha yüksek maliyette sağlayabilecekleri kaynakları daha düşük maliyetle temin edip kredi yaratma imkanına sahip olabilmektedirler.

C.Yeni Ticaret Ağlarının Genişletilmesi

Üretime yönelik yeni kaynakların geliştirilmesi,sınai üretim ve pazarlama genel ticaret şirketlerinin faaliyetlerini yoğunlaştırdıkları üç temel alandır.Bu kuruluşların katıldıkları yeni yatırımlardaki temel hedefleri yatırımda kazanç elde etmek yanında belki ondanda önemli olarak yeni ticaret ağlarının geliştirilmesini sağlamaktır.Genel ticarek şirketleri

ayrıca diğer ülkelerdeki yeni yatırım imkanlarını araştırıp, bu alanlarda faaliyet göstermek isteyen Japon firmaları gerekli bilgiyi temin ederler.Üretilen malları pazarlar ve yönetim desteği sağlarlar.

3. JAPON GENEL TİCARET'LERİNİN ÖRGÜT YAPISI

Büyük Japon genel ticaret şirketlerinin örgüt yapıları birbirleriyle benzerlik göstermektedir.Bu şirketlerin örgüt yapısı bu kuruluşlardan birisi olan marubeni corg örneği ile açıklanabilir.(37)Marubeni corg'ın 7000'i aşkın personelinin dörtte üçü ürün gruplarına göre uzmanlaşmış olan pazarlama,ithalat ve üretim faaliyetleriyle ilgili bölümlerde çalışmaktadır.Ürün gruplarının başlıcaları;

- Metaller
- Makina ve teçhizat
- Tekstil
- Petrol ve doğal gaz
- Kimyasal ürünler
- Gıda maddeleri
- Diğer ürünler
- Ek hizmetler ve destek

Şeklinde sıralanabilir.Marubeni'nin Japonya ve Japonya dışında pazarlama ithalat ve üretim faaliyetleriyle ilgili 16 birimi daha bulunmaktadır.Her birim aynı bir kâr merkezi şeklinde,özerk bir kuruluş gibi faaliyet gösterir ve kendi muhasebesini tutar.Bu alt birimleri kendi kâr ve zararlarından sorumludur.

Marubeni'de çalışan personelin dörtte biri ise bütün

(37) Ali Niyazi Gürçan, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, Türkiye İş Bankası Yayını, Ankara, 1986. s. 96.

kuruluşun faaliyetlerini organize ve koordine eden, plan ve politikaya tayin eden ve merkezdeki yönetimin karar almasına yardımcı olan genel müdürlük kadrosundadır. Genel müdürlük örgütü kendi alt seksiyonlarına sahip olan şu bölümlerden oluşmaktadır.

- Halkla ilişkiler
- İştirakler
- Personel ve eğitim
- İdari işler
- Haberleşme
- Krediler
- Finansman ve muhasebe
- Sistem planları
- Uluslararası ilişkiler
- Taşımacılık, sigorta
- Hukuk işleri

4. SAGO SHOSHA'LARIN GÜNÜMÜZDEKİ SORUNLARI

Japon ekonomisinin örgüt koşullarında gelişen, bu gelişmede önemli katkıları bulunan ve Japon dış ticaretine bir anlamda liderlik yapan genel ticaret şirketleri günümüzde bir takım sorunlarla karşı karşıya bulunmaktadır. Bu sorunlar, dünya ekonomisi ve Japon ekonomisindeki yapısal değişmeye bağlı olarak ortaya çıkmıştır.

Japon genel ticaret şirketlerinin karşı karşıya geldikleri problemlerin en önemlisi 1960'lı yıllarda ve 1970'lerin başında hızla büyüyen, çok yakın ilişki içinde oldukları demir, çelik ve petrol- kimya gibi sektörlerin nispi bir gerileme sürecine girmeleri ve son on yılda Japonya'nın üretim ve ihracatın-

da daha karmaşık yüksek teknoloji ürünlerinin ön plana geçmesidir. Bu gelişmeye paralel olarak ihtisaslaşmış pazarlama servislerini ve satış sonrası hizmetleri gerektiren elektronik, otomotiv gibi dallarda imalat yapan kuruluşlar kendi pazarlama ve servis örgütlerini geliştirmişler; Genel ticaret şirketlerinin bu yeni ürünlerle olan ilişkileri yetersiz düzeylerde kalmıştır. Hammaddenin üretim maliyeti içindeki nispi payının daha fazla olduğu geleneksel sanayi kollarının ağırlığını kaybetmesi ve nisbeten daha az hammadde kullanan yüksek teknoloji ürünlerinin önem kazanması nedeniyle hammadde ve temel madde ithalatı eskiye göre yavaşlamış ve sogo shosha'ların önemli kazanç elde ettikleri ithalat eskisi gibi avantajlı bir alan olma niteliğini kaybetmiştir. (38)

Sogo shosha'ların sorunlarının ikincisi 1980'li yıllarda Japonya'da ekonomik büyümenin bir yavaşlama eğilimine girmesi yatırımlarında yavaşlamasına bağlı olarak bankalar küçük üreticilere sogo shoshalar aracılığıyla değil, doğrudan kredi kullandırmayı tercih etmeleriyle, finansman alanındaki etkinliklerinin nispeten azalmasıdır.

Sogo shosha'ların karşı karşıya oldukları bir diğer sorunda, uzun yıllar büyük kazanç sağladıkları iç ticarete kârlılık oranlarının düşmesi ve pazar paylarının üretici kuruluşlar lehine gerileme kaydetmesidir.

Özetle, sogo shosha'ların sorunları kârlılık oranlarının azalması ve Japon sanayindeki yapısal değişime ayak uydurmakta gecikmiş olma noktalarında ortaya çıkmaktadır.

II. DİĞER ÜLKELERDEKİ GENEL TİCARET ŞİRKETİ BENZERİ KURU- LUŞLAR

1. GÜNEY KORE

Dış ticaretle genel ticaret şirketlerine yer veren modelin Japonya dışındaki ikinci önemli örneği Güney Kore'dir. Güney Kore planlamada başarılı olmuş, yüksek büyüme hızına ulaşmış, ekonomide yapısal değişimi gerçekleştirmiş bir ülkedir. İhracata dönük sanayileşme modelini benimseyen Güney Kore başarılı olmuş, ihracatın artırılmasını hedefleyen genel ticaret şirket'leri ise bu değişimin ürünleri olarak ortaya çıkmış ve bu değişimden önemli rol oynamışlardır. İhracata yönelik sanayileşme modelinin ve bu süreçte payı olan genel ticaret şirketlerinin Güney Kore'deki başarısı, bir yandan Güney Kore'nin bu modeli nispeten başarılı bir ithal ikamesi süreci üzerine oturtmasına, diğer yandanda dünya ekonomisi ile entegrasyonda yardımına muhtaç olduğu çokuluslu sermayenin talep ettiği koşulları ve en önemlisi siyasi istikrarı sağlayabilmesine dayanmaktadır.(39)

1975 yılında beş genel ticaret şirketi bulunan Güney Kore'de 1978'de ihracatı artırabilmek için yeni düzenlemeler getirilmiş ve genel ticaret şirketlerine özel teşvikler verilmiştir. Bu düzenlemeler sonucunda ihracat beş yılda önemli artışlar göstermiş ve 24 milyar dolara ulaşmıştır. Sayısı 13'e ulaşan genel ticaret şirketlerinin ülkenin toplam ihracatındaki payı % 50'ye yaklaşmıştır. 1978'deki düzenlemeler çerçevesinde genel ticaret şirketi olabilmek için aranan koşullar

(39) Özer ÇINAR, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, Dış Ticarette Durum Dergisi, Kasım 1986. s. 21.

şunlardır:

- i- Halka açık anonim şirket olması
- ii- Ödenmiş sermayesinin en az 2 milyar Kore Won'u olması
- iii- Yıllık ihracatının en az 150 milyon dolar olması
- iv- Yıllık toplam satışlarının 1 milyar dolar olması satışlarının 10 ayrı mal kategorisini kapsamaması,
- v- En az 20 ülkeye ihracat yapması
- vi- 20'den fazla ülkede dış örgütü bulunması,

Zamanla yukarıdaki koşullarda bazı yumuşatmalara gidilmiştir. Bugün genel ticaret şirketi olabilmek için anonim şirket olmak ve bir takvim yılında ülkenin toplam ihracatının en az % 2'sini gerçekleştirmek yeterli sayılmaktadır.

Güney Kore'de genel ticaret şirketlerine tanınan teşvikler ise aşağıdaki gibi sıralanabilir, (40)

- Devlet ihalelerinde öncelik tanınması,
- Ticaretini yaptıkları ürünler için hammadde ithali ve ithalat finansmanı kolaylığı,
- İhracatla ilgili kuruluşların yönetiminde üyelik hakkı
- İhracatla ilgili finansman imkanları,
- Nihai ürünler için stok finansmanı,
- Diğer özel kredi imkanları.

Güney Kore genel ticaret şirketleri ihracat, ithalat, iç ticaret ve üçüncü ülkelerle ticaret alanlarında faaliyette bulunmakta ve faaliyetlerinin % 90'ını ihracat oluşturmaktadır. Söz konusu kuruluşlar bu faaliyetlerinin yanısıra ticaret-

le ve dış piyasalarla ilgili bilgi toplama, üretim, finansman, nakliye ve depolama, dış yatırım ve araştırma-geliştirme gibi konularda da etkinlik göstermektedir.1976 yılı itibarıyla ülkenin toplam ihracatından % 20 pay alan bu kuruluşların toplam ihracattaki payları 1981'de % 43.6'ya,1983'tede % 50.1'e yükselmiştir.1981 itibarıyla sayısı 9 olan Güney Kore genel ticaret şirketlerinin sayısı 1983'de 13'e yükselmiştir.

Güney Kore genel ticaret şirketleri çoğunlukla sanayi alanında faaliyet gösteren holdinglere bağlı bulunmaktadır. Ülke ihracatında genel ticaret şirketlerinin yanısıra küçük ihracatçıların rolüde oldukça büyüktür.Büyük genel ticaret şirketlerinin ilgilenmedikleri küçük siparişleri toparlayarak bunların ihracatını organize eden ve kısa adı Kotic olan bir kuruluş mevcuttur.Sadece küçük ve orta büyüklükteki firmaların ihracatını organize eden bu kuruluşta bir genel ticaret şirketi olarak kabul edilmektedir.

2. AMERİKA BİRLEŞİK DEVLETLERİ

ABD'de 1982 yılında çıkarılan ihracata ilişkin bir yasa (export trading act),büyük bankalara ve ABD kökenli çokuluslu kuruluşlara ihracat alanında ihtisaslaşmış şirketler kurma veya bu tür kuruluşlara destek sağlama imkanı vermektedir.Aynı iş kolundaki firmaların ticari ortaklık kurmasını ve bankaların ticarete katılmasını engelleyen anti-tekelci tedbirleri kaldıran bu yasa sayesinde bankalar ve çokuluslu şirketler sahip oldukları kaynakları ve gelişmiş haberleşme ağlarını ihracatta ihtisaslaşmış kuruluşlara kullandırma imka-

nına sahip olmuşlar ve sözkonusu yasaya göre bugüne kadar 40 civarında büyük ihracat şirketi kurulmuştur.

ABD'de bu tür kuruluşların oluşturulması yoluna gidilmesinin temel nedenleri, giderek artan Japon ve Uzakdoğu rekabeti, ihracatın % 80'inin kendi ürünlerini ihraç eden büyük kuruluşlarca yapıldığı bir ortamda küçük ve orta büyüklükteki firmaların mamüllerini ölçek ekonomilerinden yararlanarak daha iyi şartlarda pazarlayabilmek, artan dış ticaret açığı nedeniyle ihracatın artırılmasını sağlamak şeklinde sıralanabilir.

ABD için nispeten yeni olan bu uygulamanın bir takım faktörlere bağlı olarak istenilen şekilde gelişmediği görülmektedir.(41)Bankaların bu konuya yeterince girmeyip daha çok danışmanlık hizmeti vermeyi tercih etmeleri, üretici kuruluşlara bağlı ihracat şirketlerinin ise genellikle kendi ürünlerinin ihracatına ağırlık vermeleri bunun başlıca nedenidir.

3. TAYVAN

Bu ülkede genel ticaret şirketleri 1978 yılında oluşturulmaya başlanmıştır.Yabancıların elinde olan dış ticaretin Tayvanlı kuruluşlara kaydırılması, ihraç pazarlarının ve ihracata konu olan ürün çeşidinin çoğaltılması, ihracatın daha iyi organize edilerek artırılması genel ticaret şirketlerinin kurulmasındaki başlıca nedenleri oluşturmaktadır.

Tayvan'da genel ticaret şirketi olabilmek için sağlanması gereken başlıca koşullar şunlardır.

(41) AKŞAN, s. 25.

- Asgari 200 milyon Tayvan doları sermaye,
- Asgari 10 milyon ABD doları yıllık ihracat garantisi,
- En az üç ülkede şube bulundurma zorunluluğu.

Tayvan'da devlet, genel ticaret şirketlerine ucuz kredi imkanı şeklinde teşvikler vermektedir.

Yukarıdaki örneklerin yanısıra Brezilya, Filipinler, Hollanda gibi ülkelerde dış ticarete ihtisaslaşmış kuruluşlar oluşturulmuştur. Mesela Filipinlerde Güney Kore modeli örnek alınmış ve büyük kuruluşların ihracat örgütlerinin güçlendirilmesi ve küçük şirketlerin bir araya gelerek yeni ticaret şirketleri kurmaları teşvik edilmiştir. Brezilya'da ise ihracatçıların dış pazarlarda rekabet edebilmeleri için devlet finansman imkanları ve vergi kolaylıklarıyla genel ticaret şirketlerinin kurulmasını teşvik etmektedir. Ayrıca ihracatın bu kuruluşlardan geçirilmesi halinde vergi muafiyeti tanıyan ve genel ticaret şirketlerine ek avantajlar sağlayan yeni bir takım teşvikler getirilmiştir.

İ k i n c i K ı s ı m

T Ü R K İ Y E ' D E D İ Ő T İ C A R E T S E R M A Y E Ő İ R K E T L E R İ

I. D İ Ő T İ C A R E T S E R M A Y E Ő İ R K E T L E R İ ' N İ N G E L İ Ő İ M İ

Türkiyede ihracatın daha yoğun tartışılmaya başlandığı 1960'lı yılların sonlarına doğru ihracatta ihtisaslaşmış şirketler oluşturulması yoluna gidilmiş, 1970'lerin ortasından i-

tibarende bu kuruluşların sayısında artış gözlenmiştir.İhracatın bu alanda ihtisaslaşmış şirketlerce yapılmasının sağlayacağı avantajların gündeme gelmesi,kurulan şirketlerin zamanla Japonya ve Güney Kore gibi ülkelerde örnekleri görülen genel ticaret şirketleri modeline benzer bir yapıda örgütlenmesine ve faaliyetlerinin sözkonusu yabancı kuruluşların faaliyetleri doğrultusunda geliştirilmesine yol açmıştır.Sonuçta 18.7.1980 tarih ve 17051 sayılı resmi gazetede yayımlanan 8/1173 sayılı"İhracatçı şirketleri teşvik kararı"nın içerdiği koşulları yerine getiren ihracatçı kuruluşlar "İhracatçı sermaye şirketi"adını almışlar ve bu kararda yer alan bir takım teşviklerden yararlanma hakkını elde etmişlerdir.İhracatçı sermaye şirketi adı altında özgün kuruluşlar oluşturulmasına ve bunların çeşitli teşviklerden yararlandırılmasına neden olan başlıca faktörler şöyle özetlenebilir.

1- İhracat bir uzmanlık işidir.İhracatın etkin bir şekilde sürdürülebilmesi için büyük organizasyonlara ihtiyaç vardır.Büyük ihracatçı kuruluşlar bu konu için geliştirilmiş yurtiçi organizasyonları,yurtdışı örgütleri ve sahip oldukları deneyimli elemanları sayesinde daha iyi pazar araştırması,daha düşük maliyetli ve verimli pazarlama yapabilirler.(42) Bu tür kuruluşlar yurtdışı ilişkilerinden yararlanarak dışarıdan kredi temini konusunda imalatçı ihracatçılara ve küçük ihracatçılara göre daha avantajlıdırlar.

11- Çok sayıda küçük ihracatçı arasındaki rekabet dış pazarlarda fiyatların aşırı derecede kırılmasına neden olmak-

(42) ÇINAR, s. 23.

ta;bundanda ülke döviz kaybına uğramaktadır.İhracatın bu alanda ihtisaslaşmış sınırlı sayıda firma tarafından gerçekleştirilmesi durumunda bu sakınca azalmakta ve ihraç ürünleri daha iyi fiyatla pazarlanabilmektedir.Bu tür kuruluşlar mal ve pazar çeşitlendirmesine giderek ihracatta ortaya çıkabilecek riskleri azaltabilirler.Büyük ihracatçı kuruluşlar alıcılara güven verirler,bu yüzden pazarlık güçleri artar.

111- Japonya ve Güney Kore gibi ülkeler bu modeli denemiş ve büyük başarı elde etmişlerdir.Sözkonusu model bu ülkelerin dünya ticaretinde önemli yerler edinmelerinde büyük ölçüde yardımcı olmuştur.Dünya ticaretinde ağırlığı olan bazı batı ülkelerindedede son zamanlarda bu yönde arayışların başladığı gözlenmektedir.

1. DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETİ OLABİLMEK İÇİN GEREKLİ ŞARTLAR

Temmuz 1980'de yürürlüğe giren 8/1173 sayılı kararnameye göre,ihracatçı sermaye şirketi olabilmek ve sağlanan teşviklerden yararlanabilmek için şu şartlara sahip olmak gerekmektedir.

- 1- Sözkonusu şirketin imalatçı olmaması,
- 11- Anonim,limited veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket olması,
- 111- Ödenmiş sermayesinin en az 50 milyon TL. olması
- 1v- İhracatı teşvik tedbirlerinden yararlanmak amacıyla TUD'ne yaptığı müracaat tarihi esas olmak üzere geçmiş bir yıllık ihracat toplamının(% 50'si sınınai mamul ve maden olmak üzere)asgari 15 milyon

dolar olması,

- v- Her yıl yapılacak ihracatın bir önceki yıl ihracatından % 10 daha fazla olması.

6 kasım 1983 genel seçimlerinden sonra kurulan yeni hükümetin 12.1.1984 tarih ve 18279 sayılı resmi gazetede yer alan 84/7557 sayılı ihracatı teşvik kararı ile 8/1173 sayılı kararda yürürlükten kaldırılmış ve ihracat şirketleri 84/7557 sayılı kararda yer alan bazı maddelerle yeniden düzenlenmiştir. Bu kararda ihracatçı şirketler ödenmiş sermayeleri en az 500 milyon TL olan veya 12 ay içerisinde sermayesini bu düzeye çıkaracağını taahhüt eden anonim, limited veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket olarak tanımlanmış ve bu şirketlere yurtiçinde ve dışında döviz hesabı açtırabilme hakkı tanınmıştır. Bu şirketlerin kendilerine tanınan teşviklerden yararlanabilmeleri içinde aşağıdaki şartlar getirilmiştir.

- 1- Teşvik uygulama dairesine veya aracı bankaya yapılan müracaat tarihi esas alınarak, geçen bir yıllık ihracatı toplamının (% 75'i sınai mamul ve maden olmak üzere) asgari 30 milyon dolar olması,
- 11- Her yıl yapılacak ihracatın bir önceki yıl ihracatından % 10 daha fazla olması.

2. DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİNE TANINAN TEŞVİKLER

Ihracatçı sermaye şirketlerine uygulanacak teşvikler aşağıda sıralanmıştır. (43)

- 1- Ihracatçı sermaye şirketlerinin taahhüt edecekleri her türlü sınai mamul ve maden ihracatını

(43) Mustafa SÖZEN, Ihracat Teşviklerinin Anlamı, Dış Ticarette Durum, Ocak 1987. s. 26.

gerçekleştirebilmeleri için ihracatı teşvik fonu, re-
eskont veya aracı banka kaynaklı kredi verilir.

11- İhracatçı sermaye şirketleri, ihraç edecekleri ma-
mullerin bünyesinde yer alan girdilerin (ham ve yar-
dımıcı maddeler ile ambalaj malzemeleri) ithali için
imalatçı ile ilişkisine bakılmaksızın yalnızca ih-
racat taahhüdünde bulunma karşılığında global dö-
viz tahsisi alabilirler.

111- İhracatçı sermaye şirketleri geçici ithal rejimi
hükümlerinden yan sanayici ile ilişkisine bakılmak-
sızın aynen faydalanırlar. Bunlar sanayici şirket
kabul edilirler.

1v- İhracatçı sermaye şirketleri portföy yatırımı da-
hil yatırım ve imalat faaliyetinde bulunamazlar.
Ancak ihracatını gerçekleştirmek maksadıyla amba-
lajlama, paketleme, tasnifleme, doldurma, depolama, mu-
hafaza ve nakliye ile ilgili konularda yapacakları
yatırımlar yıllık programlara bağlı genel teşvik tab-
lolarında yer alsın veya almasın, gümrük muafiyeti,
yatırım indirimi, faiz farkı iadesi ve diğer teşvik-
lerden yararlanırlar.

v- İhracatçı sermaye şirketlerine bir önceki maddede
zihredilen yatırımları için düşük faizli ve yedi
yıl vadeli yatırım ve üç yıl vadeli işletme kredi-
si verilebilir.

Öte yandan 29.12.1983 tarih ve 18266 sayılı resmi
gazetede yer alan 83/7543 sayılı ithalat rejimi kararınının 12.

maddesine göre sadece kendi ihtiyaçları için ithalat yapacak kamu kuruluşları ile bir takvim yılı içerisinde gerçekleştirdikleri ihracat tutarı 50 milyon doları aşan ihracatçı sermaye şirketlerine dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapma hakkı tanınmış; aynı resmi gazetede yer alan 83/7540 sayılı ihracat rejimi kararının beşinci maddesinde dış ticarete özel takas ve bağlı muamele yapılamayacağı; ancak, ekonomik kurulca görevlendirilmiş kamu kuruluşları ile bir takvim yılı içinde 50 milyon dolar ihracat miktarının aşmış bulunan ihracatçı sermaye şirketlerinin bu hakka sahip olduğu belirtilmiştir. Başlangıçta 13 ihracatçı sermaye şirketi bu hakkı elde edebilmişken zamanla sayıları artmış, mart 1987 itibarıyla bu kapsama giren şirketlerin sayısı 29'a yükselmiştir. Bu arada 11.7.1984 ve 18455 sayılı resmi gazetede yayınlanan 84/8256 sayılı 1984 yılı ithalat rejimi kararına ek kararın ikinci maddesine göre ihracatçı sermaye şirketi ibareside" Dış ticaret sermaye şirketi" olarak değiştirilmiştir.

1983 ve 1984 yılları dış ticaret sermaye şirketlerinin önemli gelişmeler gösterdiği, Türkiyenin toplam ihracatındaki paylarını artırdığı, dış pazarlardaki örgütlenmelerini geliştirdiklerini bir dönem olmuştur. (44) bu kuruluşların gelişimini destekleyen en önemli teşvik unsurları 1.1.1983 tarihinde yürürlüğe giren ihracatta vergi iadesine dair 11 numaralı kararlarla getirilen 30 milyon doları aşan ihracata sıfırdan itibaren % 10 munzam vergi iadesi yapılması kararı ile dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapmak hakkını be-

(44) ÇINAR, s. 24.

lirli kamu kuruluşları dışında bu şirketlere bırakan karar-
lardır. Bunlarla beraber alınan ekonomik kararlar dahilinde
ihracatı teşvik kararı ve tebliği, 83/7543 sayılı ithalat re-
jimi kararı ve 7 Temmuz 1984'de yürürlüğe giren TPKK hakkın-
da 30 sayılı kararda yer alan ve bir kısmı doğrudan bu şir-
ketlere tanınan, bir kısmı ise büyük ölçüde bu kuruluşlar ta-
rafından kullanılabilir nitelikte olan bir takım kararlar dış
ticaret sermaye şirketlerinin kendi ayakları üzerinde durma-
larını sağlayabilme açısından yardımcı olmuştur. Mesela vergi,
resim, harç istisnası, global döviz tahsisi, ihracat karşılığı
dövizlerin belirli bir bölümünün yurtdışında bırakılması gibi
teşvikler bütün ihracatçıların kullanabildiği teşviklerdir.
Bunların yanı sıra dışardan döviz kredisi temin etme ve döviz
kredisi açabilme hakkı, ithalat müracaatları için yatırılması
gereken teminatın bu şirketler için düşük olması, ihracat kre-
di süresinin ve taahhüt edilen ihracata göre kredi oranının
bu kuruluşlar için yüksek tutulması, reeskont kaynaklı bir k-
redi olan ihracatı teşvik fonu kredilerinin, yaş meyve, sebze
ve su ürünleri ihracatçıları dışında yalnızca bu şirketlere
verilmesi gibi kararlarda dış ticaret sermaye şirketlerine ta-
nınan selektif teşviklere örnek olarak verilebilir. Bu arada
84/7557 sayılı ihracatı teşvik kararı'yla, ihracatçı sermaye
şirketi olabilmek ve bu sıfatı koruyabilmek için gerekli olan
en az sermaye ve yıllık ihracat tutarlarının yükseltilmesinin,
bu kuruluşların sayılarının bir sınır içinde tutulmasını ve
ancak yeterliliğini ispatlayan güçlü şirketlerin ayakta kala-
bilmelerini sağlamayı hedeflediği; ihracatın bu şekilde daha

iyi organize edilebileceğinin düşünüldüğü söylenebilir. Böyle olmakla birlikte 50 milyon dolar ihracat sınırını aşan şirketlere 1984 yılı içinde yenileri katılmıştır. Bir yıllık ihracatı 30 milyon dolar limitini aştığı için dış ticaret sermaye şirketini sıfatını elde eden ancak bir takvim yılı içinde 50 milyon dolarlık ihracat sınırı altında kaldıkları için dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapma hakkını kazanamayan diğer ihracatçı şirketlerin sayısında artış gözlenmiştir.

84/7557 sayılı ihracatı teşvik kararı'nı (Geçici 2. maddesi hariç) yürürlükten kaldıran 84/3861 sayılı ihracatı teşvik kararında (45) dış ticaret sermaye şirketleri tekrar tanımlanmıştır. Buna göre, dış ticaret sermaye şirketi olabilmek ve bu sıfatı koruyabilmek için istenen koşullar aynen muhafaza edilmekte; bir önceki karardada belirtildiği gibi bu kuruluşların ihracatlarını gerçekleştirmek maksadıyla ambalaj, paketleme, doldurma, tasnifleme, depolama, muhafaza ve nakliye gibi konular dışında portföy yatırımı dahil yatırım ve imalat faaliyetinde bulunamayacakları belirtilmektedir. Ancak, 84/7557 sayılı karar'ın bu şirketlerle ilgili bölümünde yer alan teşviklere ilişkin maddeler bu kararda bulunmamaktadır.

1985 yılında dış ticaret sermaye şirketlerini etkileyen en önemli gelişme, ihracata verilen teşviklerin kademeli bir azalma sürecine girmesidir. Bunda etken olan başlıca faktörler dış ticaret sermaye şirketlerinin teşviklere değil, pazarlama etkinliklerine dayalı olarak ayakta durması gerektiği düşün-

cesi ve 1985 şubat başında imzalanıp mart başında yürürlüğe giren GATT sübvansiyon kodu'nun ihracata verilen teşviklerin kaldırılmasını öngörmesi şeklinde sıralanabilir.(46) buna bağlı olarak bir yandan teşvikler azaltılırken, bir yandanda sadece bu kuruluşlara verilen teşviklerin büyük bir kısmı bütün ihracatçılarda kuşlanılabilir hale getirilmiştir. Nitekim vergi iade oranlarının 1984 yılında ikikez düşürülmesi, reeskont kaynaklı kredilerin kısılmış ve dış ticaret sermaye şirketleri için önemli bir finansman kaynağı olan ihracatı teşvik fonu kredilerinin dondurulmuş, giderek durdurulmuş olması söz konusu kuruluşları olumsuz etkileyen gelişmelerin başlıcalarını oluşturmuştur. Banka kaynaklı kredilerin maliyetlerinin yüksekliğinde bağlı olarak dış ticaret sermaye şirketleri prefinansman kredisi ve döviz kredisi gibi dış kaynaklı finansmana ağırlık vermişler; finansman yönetimi bu kuruluşlar için oldukça önemli bir konu haline gelmiştir.(47)

1985 yılında dış ticaret sermaye şirketleri için önemini koruyan başlıca üç teşvik unsuru; esnek kur politikası, dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerde ithalat yapma hakkı ve ihracatın büyük ölçüde dış ticaret sermaye şirketlerinde toplanmasına neden olan 1984 yılında ikikez düşürüldüğü halde munzam vergi iadesi uygulaması olmuştur. Ayrıca aralık 1984'de kaynak kullanımını destekleme fonu oluşturulmuş, fondan ihracatçılara yapılan ödemeler ihracatın finansmanı için yeni bir kaynak teşkil etmiştir.

(46) Akşan, s. 26.

(47) SÖZEN, s. 22.

26.12.1985'de yayımlanan 85/10183 sayılı ihracatı teşvik kararın'dada dış ticaret sermaye şirketleri 84/8861 sayılı kararda olduğu gibi tanımlanmış,yeni kararlar bu şirketlere ilişkin bir değişiklik getirilmemiştir.Ancak 7 nisan 1986'da yayımlanan 19071 sayılı resmi gazetede yer alan 86/2 sayılı ihracatı teşvik tebliğinde dış ticaret sermaye şirketlerinin portföy yatırımı yapabilecekleri belirtilmiştir.1986 yılı içinde dış ticaret sermaye şirketlerini ilgilendiren teşviklere ilişkin diğer başlıca gelişmelerde madde bazında verilen vergi iadesi oranlarının ve munzam vergi iadesi oranlarının altı kez düşürülmesi,kaynak kullanımını destekleme fonundan ihracatçılara ödenen primlerin indirilerek % 2 olarak belirlenmesi,1.11.1986'dan itibaren ise bu primlerin ödenmesine son verilmesi ve dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapma hakkının yatırım teşvik belgesi bulunan firmalarda verilmiş olmasıdır.

1986 yılında dış ticaret sermaye şirketlerini olumsuz yönde etkileyen bir diğer gelişmede Irak'ın Türkiye'ye olan mevcut borçlarının geri ödenmesi konusunda ortaya çıkan sorunlardan kaynaklanmıştır.Türkiyenin bu ülkeye ihracatı ve petrol fiyatlarındaki düşüşe bağlı olarak ortadoğu'daki petrol üreticisi ülkelerin ithalatındaki azalma sonucu diğer ortadoğu ülkelerine olan ihracatı azalma tehlikesiyle karşı karşıya kalmıştır.Türkiye için çok önemli olan ortadoğu pazarının eskisine göre daralması sonucunda yeni pazar arayışları gündeme gelmiş,ayrıca düşük faizli ihracat kredilerinin tekrar devreye girmesini öngören bir ihracat kredisi sistemi

konusunda çalışmalar başlamıştır.(48)1.12.1986'da reeskont kaynaklı düşük faizli ihracat kredisi uygulaması yeniden başlamıştır.

1.1.1987 tarihinde yürürlüğe giren 86/11237 sayılı ihra- catta vergi iadesi kararı genelde ihracatı,özelde dış ticaret sermaye şirketlerini ilgilendiren önemli hükümler getirmiştir. Bu karara göre vergi iadesine konu olacak mallara ilişkin listeler dörde indirilmiş ve bu listelerden bazılarına uygulanacak oranlar değiştirilmiştir.Bu kararlar getirilen diğer önemli değişiklikler ise dış ticaret sermaye şirketlerinin yakından ilgilendirmektedir.Bu değişiklikle ihracat 30 milyon doları aştığında ihracatın sıfırdan itibaren tümüne uygulanan oran aynen kalırken 50 milyon doları aşan ihracat için ihracatın tümüne % 6'lık ilave vergi iadesi ödenmesi kabul edilmiştir.Ayrıca aynı kanunun 13.maddesi ile ihracatta hayali ihracat ve benzeri yolsuzluklara başvurulması halinde bunun sorumluları hakkında kanunlar çerçevesinde gerekli takibata geçileceği hükme bağlanmıştır.

3.12.1986 tarihinde yürürlüğe giren 86/23 sayılı para kredi kurulu tebliği ile,saptanan belirli mallar için miktar bazında prim ödemesi uygulamasına geçilmiştir.Tebliğe göre ton,adet,m2 birimleri üzerinden ve dolar bazında,malın cinsine göre belirlenen ve birim başına 550 dolara kadar varan primlerin destekleme ve fiyat istikrar fonundan ödenmesi kararlaştırılmıştır.Ayrıca ödemelerin TL olarak ve merkez bankasınca yapılacağı,AET ve ABD'ye yönelik tekstil ihracatında

(48) Çınar, s. 25.

prim ödemesi yapılmayacağı hükme bağlanmıştır.

Görüldüğü gibi 1984 ve 1985 yıllarında ihracata verilen teşvikler kademeli olarak azaltılıp, varolan selektif teşviklerin bir kısmı bütün ihracatçıların kullanabileceği şekilde yaygınlaştırılırken, 1986 yılında ihracatta görülen gerileme ihracatın daha çok teşviki yönünde yeni tedbirlerin alınmasına yol açmıştır. Bu meyanda daha önce kaldırılmış olan reeskon kaynaklı ucuz ihracat kredileri yeniden tesis edilmiş, kademeli olarak indirilen vergi iadesi dış ticaret sermaye şirketleri lehine yeniden düzenlenmiş ve nihayet miktar bazında ihracata prim ödenmesi uygulaması başlatılmıştır.

Kısa bir geçmişe sahip olan dış ticaret sermaye şirketleri kendi çabaları yanısıra, sağlanan teşviklerinde katkısıyla hızlı bir gelişme göstermişler ve Türkiye'nin dış ticaretinde kendilerine belirli bir yer edinmişlerdir. Zamanla örgüt yapılarını geliştiren ve faaliyet alanlarını genişleten dış ticaret sermaye şirketlerinden 50 milyon dolar ihracat sınırını aşanların sayısı 31'e ulaşmıştır. Bütün dış ticaret sermaye şirketlerinin ise 50 civarında olduğu söylenebilir.

Temmuz 1987 itibarıyla bir takvim yılı içinde 50 milyon dolar ihracat sınırına ulaşan dış ticaret sermaye şirketleri ve bu şirketlerin 1981-1986 döneminde yıllar itibarıyla gerçekleştirdikleri ihracat miktarları aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Büyük Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Gerçekleştirdikleri
İhracat (milyon dolar)

	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Akpa tekstil ih.AŞ.	50.9	94.0	122.7	112.3	113.5	116.4
Anadolu export AŞ.	3.1	18.5	55.0	176.6	104.9	103.3
Batı pazarlama AŞ.	15.8	36.2	41.5	46.5	31.1	30.2
Borusan dağıtım AŞ.	9.9	17.3	40.9	51.9	73.1	76.2
Cam pazarlama AŞ.	44.9	46.9	66.9	112.3	153.0	165.2
Celebcioğlu AŞ.
Cer metal AŞ	43.6
Çolakoğlu AŞ.	10.0	57.2	80.2	76.3
Çukurova AŞ.	13.2	80.3	82.5	86.4	88.0	91.2
Edpa AŞ.	8.0	51.0	87.0	155.0	174.3	160.0
Ekinciler AŞ.	0.8	19.4	16.0	51.0	83.3	96.7
Eksel AŞ.	4.0	12.0	15.0	47.2	24.4	30.1
Enka pazarlama AŞ.	85.2	192.9	313.7	341.0	304.0	324.2
Erpeks AŞ.	31.7	36.4
Exsa AŞ.	58.2	97.2	130.0	178.9	193.2	199.8
Fepaş AŞ.	0.2	38.4	46.2	45.3
İmeks AŞ.	2.0	6.3	43.4	102.8	54.4	61.3
İzdaş AŞ.	7.9	37.1	60.3	70.4	140.2	162.1
Menteşoğlu AŞ.	20.0	44.9	118.8	148.1	152.8	160.1
Mepa pazarlama Aş.	12.1	28.9	118.0	205.9	178.0	163.1
Meptaş AŞ.	23.1	66.9	78.2	97.2
Okan dış ticaret AŞ.	47.7	51.3
Penta dış ticaret AŞ.	1.2	9.5	22.8	61.4	66.5	57.3

	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Ram AŞ.	65.0	112.5	176.0	220.0	180.0	192.1
Süzer AŞ.	10.6	18.5	38.0	108.7	87.6	91.2
Tekfen AŞ.	0.4	19.3	53.8	141.0	185.0	213.7
Temel pazarlama AŞ.	...	2.0	18.0	71.0	63.0	66.1
Tira dış tic.AŞ.
Yaşar dış tic. AŞ.	10.6	55.5	87.1	101.7	100.0	97.3
Yavuzlar AŞ.	61.5	22.5	32.3
Yücel boru AŞ.	25.7
	423.8	1.000	1.741	2.883	2.868	2.927

Kaynak:Türkiye dış ticaret derneği

Başlıca 31 dış ticaret sermaye şirketi tarafından yapılan ihracatın 1981'den sonra artış gösterdiği 1985 yılında ise bir önceki yıl ile hemen hemen aynı düzeyde gerçekleştiği görülmektedir.Aşağıdaki tabloda dış ticaret sermaye şirketlerinin yaptığı ihracatı Türkiye'nin toplam ihracatındaki payı verilmiştir.

Başlıca Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Türkiye'nin Toplam İhracatındaki payı

	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
Türkiye'nin toplam ihracatı	4.703	5.746	5.727	7.133	7.958	7.456
Dış tic.ser.şirk. gerçekleşt.ihr.	423.8	1.000	1.741	2.883	2.868	2.927
Top.ihr.dış tic. ser.şirk.payı(%)	9.0	17.4	30.4	40.4	36.0	38.5

Başlıca büyük dış ticaret sermaye şirketlerince gerçekleştirilen ihracat incelenen dönemde 1985 yılına kadar Türkiye'nin toplam ihracatından daha hızlı artmış 1985 yılı itibarıyla ise bir duraklama göstermiştir. Diğer küçük dış ticaret sermaye şirketlerince gerçekleştirilen ihracatın hesaba katılması halinde bu durumun fazla bir değişme göstermeyeceği ve dış ticaret sermaye şirketlerinin ülkenin toplam ihracatındaki payının % 40'ın biraz üzerinde hesaplanacağı söylenebilir.

II. DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİNİN TEMEL FONKSİYONLARI

Dış ticaret sermaye şirketleri başlangıçta sadece ihracat alanında faaliyet gösterirlerken, kaydettikleri gelişmeler paralelinde ve kendilerine tanınan yeni yetkiler sayesinde ihracatın yanısıra ithalatta yapan, dış ticaretin finansmanında rol alan kuruluşlar haline gelmişlerdir.

Türkiye'de dış ticaret sermaye şirketlerinin günümüzdeki fonksiyonları, dış ticarete aracılık etmek, finansman sağlamak, dış ticarete istikrar kazandırmak ve risk azaltmak şeklinde üç ana başlık altında incelenebilir.

1. DIŞ TİCARETE ARACILIK HİZMETİ

Dış ticaret sermaye şirketleri gerek ihracat gerekse ithalat alanında aracılık hizmetleri sunmakta, ihracata aracılık faaliyet konularında ilk sırada gelmektedir.

A. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin İhracat Faaliyetleri

Ülkemizde dış ticaret sermaye şirketleri ihracatlarını esas itibarıyla aktif ihracat, geçirme ihracat ve bağlı

buldukları guruptaki imalatçı kuruluşların ürünlerinin ihracı olarak üç ayrı şekilde gerçekleştirmektedirler.

a. Aktif İhracat

Dış ticaret sermaye şirketlerinin kendâ imkanlarıyla iç piyasadan mal alarak veya fason imalat yaptırarak gerçekleştirdikleri ihracat aktif ihracat olarak tanımlanmaktadır.(49)Aktif ihracattan önce pazar bulunup sonra imalatçı veya tüccarla ilişki kurabildiği gibi,bazanda malın temininden sonra dış pazarlarda müşteri arama yoluna gidebilmektedir.Bu tür ihracatta yerli imalatçı ile dışardaki alıcı arasında herhangi bir bağlantı yoktur.İhracatla ilgili bütün işlemler,finansman temini ve olası riskler dış ticaret sermaye şirketine aittir.

b. Geçirme İhracat

Bu tür ihracata"by-Pass" ihracat veya"pasif" ihracat da denilmektedir.Normal şartlarda munzam vergi iadesinden yararlanamayan (Yıllık 2 milyon doların altındaki ihracat),veya düşük oranlarda yararlanabilen imalatçı ihracatçıları ve küçük ihracatçıları ihracatlarını dış ticaret sermaye şirketleri üzerinden geçirmek suretiyle munzam vergi iadelerinden azami yarar sağlama yoluna gitmektedirler.Dış ticaret sermaye şirketlerinin bu yolla sağladığı munzam vergi iadesinin önemli bir kısmı,yapılan anlaşma gereği imalatçı firmaya verilmektedir.Geçirme ihracatta pazarın bulunması,alıcı ile ilişkiler,finansman temini ve riskler imalatçı veya küçük ihracatçıya ait olup,dış ticaret sermaye şirketi bir anlamda

(49) GÜRCAN, s. 67.

formalitelere aracılık etmektedir. Türkiye'de bugüne kadar dış ticaret sermaye şirketlerince gerçekleştirilen ihracatın önemli bir kısmının geçirme ihracat olduğu kabul edilmektedir. Büyük ihracata daha çok munzam vergi iadesi ödenmesi uygulamasının başlaması da dış ticaret sermaye şirketlerinin toplam ihracatı içinde geçirme ihracatın payının artmasına neden olmuştur.

1 Ocak 1987 tarihinde yürürlüğe giren 86/11237 sayılı ihracatta vergi iadesi kararı ile vergi iade listeleri 4'e indirilmiş, daha sonra yayınlanan ek karar ile sıfır vergi iadesi listesi yayınlanarak liste sayısı 5'e yükseltilmiştir. Bu listelere uygulanacak vergi iade oranları aşağıda verilmiştir.

<u>liste no</u>	<u>iade oranı</u>
1	8
2	6
3	4
4	2
5	0

Ayrıca listelerde yer alan mallar için, bir takvim yılı içinde yapılan ihracata göre ilave vergi iade oranları aşağıda verilmiştir.

<u>Toplam ihracat</u> <u>(milyon dolar)</u>	<u>İlave vergi iade</u> <u>oranı (%)</u>
0 - 2	0
2 - 10	2
10 - 30	4
30 - 50	4 (sıfırdan itibaren bütün toplama)

50 milyon dolar ve yukarısı ihracata ise sıfırdan itibaren bütün toplama % 6 ilave vergi iadesi uygulanmaktadır.

Yukarıdaki tabloda görüldüğü gibi ihracat tutarı arttıkça alınan ilave vergi iadeside artmaktadır.

Ek vergi iadesi sistemi, genelde ihracatın teşviki amacı ile getirildiği halde, zamanla dış ticaret sermaye şirketlerinin gelişmesinde başlıca rol oynayan bir faktör haline gelmiştir. Zira kendi başlarına yaptıkları ihracatta munzam iadelerden hiç yararlanamayan veya düşük oranlarda yararlanabilen küçük ihracatçılar ihracatlarını dış ticaret sermaye şirketleri üzerinden geçirerek daha fazla vergi iadesi elde etme imkanını bulmuşlar; Bu nedenle ihracatın dış ticaret sermaye şirketlerinde toplanmasında, bir yandan dış ticaret sermaye şirketlerinin munzam iadede pay almasına, bir yandanda ihracat rakamlarının büyümesine neden olmuştur. Ek vergi iadesinin dış ticaret sermaye şirketi ile imalatçı ihracatçı arasındaki paylaşımı genellikle önceden yapılan bir anlaşma çerçevesinde olmaktadır. Bu paylaşımın hangi oranlarda olacağı;

- İhracatın şekline,
- İmalatçı ihracatçının pazarlık gücüne,
- Dış ticaret sermaye şirketinin pazarlık gücüne,
- Verilen ihracat hizmetine,
- Dış ticaret sermaye şirketi tarafından bu kuruluşlara sağlanan finansman katkısına bağlı olarak değişmektedir. (50)

Dış ticaret sermaye şirketlerinin yetkilileri ek vergi iadesi

iadesi sisteminin bu kuruluşların gelişip güçlenmesinde önemli rol oynadığını; diğer birçok ülkede bu uygulamanın kapsamlı bir şekilde yapıldığını ifade etmişlerdir. Bu çevreler çoğu ülkede paranın maliyeti Türkiye'den ucuz olduğundan dış pazarlarda rekabet edebilmek için vergi iadesi uygulamasının sürdürülmesi gerektiğini savunmaktadırlar. (51) Oysa bilindiği gibi IMF politikası, hayali ihracatı önleme arzusu, konvertibiliteye geçişin amaçlanması, GATT sübvansiyonlar anlaşmasının imzalanması gibi nedenlere bağlı olarak vergi iadesi oranlarının kademeli olarak azaltılması yoluna gidilmiş ve 1989 yılı başında ihracatta vergi iadesi uygulamasına son verilmiştir.

Gerek ihracatta vergi iadesi, gerekse munzam vergi iadesi uygulamasına son verilmesinin dış ticaret sermaye şirketleri esprisini ortadan kaldıracaklarını öne süren çevrelere karşılık genel kanaat özellikle küçük ihracatçılara sağladıkları finansman desteği ve sahip oldukları altyapı ve pazarlama etkinliği sayesinde bu şirketlerin Türkiye'nin dış ticaretindeki önemlerini artacağı şeklindedir. Özellikle belirli bir sermaye grubuna bağlı olan dış ticaret sermaye şirketlerinin bu gelişmeden etkilenmeyecekleri söylenebilir.

c. Bağılı Buldukları Guruptaki İmalatçı Kuruluşların Ürünlerinin İhracatı

Dış ticaret sermaye şirketlerinin önemli bir kısmı belirli bir sermaye gurubu içinde yer alan kuruluşlardır.

(51) Ahmet GÜNAYSU, İhracat Teşviklerinin Dolar Maliyeti Hesapları Üzerine, Durum Dergisi, Aralık 1987. s. 16.

Bu kuruluşlar öncelikle bağlı buldukları gurup'ta yer alan imalatçı şirketlerin ürettiği malların pazarlamasını üstlenmekte, bu tür ihracatın bir kısmı aktif ihracat özelliği taşıırken, bir kısımda geçirme ihracat şeklinde gerçekleştirilmektedir. Dış ticaret sermaye şirketleri ile kendi guruplarına dahil üretici kuruluşlar arasındaki ticari ilişki genellikle gurup dışı bir firma ile olan ilişkiden farklı değildir.

B. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin İthalat Faaliyetleri

Dış ticaret sermaye şirketlerinin ithalat konusuyla ilgileri 1983 yılında yayınlanan 83/7543 sayılı ithalat rejimi kararı (52) ile başlamıştır. Bu karara göre kendi ihtiyaçları için ithalat yapacak kamu kuruluşları dışında sadece bir takvim yılı içindeki ihracat tutarları 50 milyon dolara ulaşan dış ticaret sermaye şirketlerine dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapma hakkı tanınmıştır. Bu karara yol açan başlıca faktörler şöyle sıralanabilir. (53)

- Dış ticaretin devletleştirilmiş olduğu COMECON ülkelerinin Türkiye ile ticareti ülkemiz açısından önemli bir konuma sahiptir. Bu ülkelerle aramızdaki ticaret dengesinde, özellikle 1983 yılında serbest dövizle döndükten sonra Türkiye aleyhine gelişen durumun düzeltilmesi amaçlanmıştır. Dış ticaret sermaye şirketleri esas olarak ihracatçı kuruluşlar olduklarından ihracatları arttığı takdirde ithalatlarını artıracaklardır.

(52) ÇINAR, s. 23.

(53) GÜRCAN, s. 52.

- Doğu bloku ülkelerinin karşısına az sayıda alacı ve satıcıyla çıkmak suretiyle, firma çokluğundan kaynaklanan aşırı fiyat kırma ve ticaretin düzensizleşmesi gibi faktörlerin ortadan kaldırılması, ihracat ve ithalatta pazarlık gücünün artırılması hedeflenmiştir.
- Doğu bloku ülkeleriyle yapılan ticaretin az sayıda firma ile daha iyi kontrol edilebileceği düşünülmüştür.

Türkiye'nin doğu bloku ülkelerinden doğrudan ve üçüncü ülkeler kanalıyla yaptığı ithalatın toplam ithalatımızdaki payının %20-25 olduğu tahmin edilmektedir. Mesafe avantajı ve bu ülkelerde üretilen malların ucuzluğu gibi nedenlerle doğu blokundan yapılan ithalat Türkiye açısından önem taşımakta ve ithalatçı firmalar için avantajlı bir faaliyet alanı olmaktadır. (53) Türkiye'nin doğu bloku ülkesi ile olan doğrudan ticaretinin 1980 yılından bu yana gösterdiği seyir aşağıdaki tabloda verilmiştir.

Türkiye'nin Doğu Bloku Ülkeleri İle Olan Ticareti

(milyon dolar)

	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>	<u>1985</u>	<u>1986</u>
İthalat	752.5	790.5	402.0	776.1	882.4	539.4	621.3
İhracat	480.9	320.5	311.8	229.1	261.4	301.6	310.4
Dış tic.den.	-271.6	-470.0	-90.2	-547.0	-621.0	-237.8	-309.9
Top.ith.payı	9.5	8.8	4.5	8.4	8.2	6.3	4.8
Top.ihr.payı	16.5	6.8	5.4	4.0	3.7	3.8	4.2

Kaynak: D İ E

Dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapma hususunda getirilen bu düzenleme, daha önce doğu bloku ülkelerinden ithalat yapan çok sayıda ithalatçının ve doğu bloku ülkelerinin tepkisiyle karşılaşmıştır. Doğu bloku ülkelerinin tepkisi, ticari ilişkilerde lehlerine olan durumun yeni düzenleme ile ortadan kalkma ihtimalinin doğması ve Türkiye'de uzun süredir iş yapmakta oldukları ithalatçı firmalarla aralarına dış ticaret sermaye şirketlerinin girmesi gibi nedenlere bağlanabilir. Daha önceden bu ülkelerden doğrudan ithalat yapan Türk firmalarının eleştirileri ise, ithalat alanındaki faaliyetlerini devam ettirebilmeleri için dış ticaret sermaye şirketlerine komisyon ödemek zorunda kalmaları ve avantajlı bir ticaret sahasını kaybetme tehlikesiyle karşı karşıya bulunmaları noktalarında toplanmaktadır.

Doğu bloku ülkelerinin başlangıçta dış ticaret sermaye şirketleriyle ticarete pek yanaşmak istememeleri sebebiyle uygulamanın ilk yıllarında bu ülkelerden yapılan ithalatta bir düşme meydana gelmiş ancak zamanla yeni duruma alışılmaya başlanmıştır. 1986 başlarında dış ticareti devletleştirilmiş olan ülkelerden yapılan ithalata ilişkin olarak çıkarılan bir kararla bu ülkelerden doğrudan ithalat yapma hakkı ellerinden yatırım teşvik belgesi bulunan diğer kuruluşlarada verilmiştir. Ancak bu karar dış ticaret sermaye şirketlerinin ithalat faaliyetlerini daraltıcı bir etki yapmamıştır.

2. FINANSMAN TEMİNİ HİZMETLERİ

Dış ticaret sermaye şirketlerinin en önemli fonksiyonlarından biriside iş birliğine girdikleri imalatçı kuruluşlara finansman sağlamaktır. Dış kaynaklı prefinansman kredileri ve döviz kredileri günümüzde dış ticaret sermaye şirketlerinin daha çok başvurduğu kredi kaynaklarıdır. Merkez bankası kaynaklı ve düşük faizli ihracat reeskont kredilerinin 1987'den itibaren tekrar yürürlüğe girmesi ile bu tür krediler dış ticaret sermaye şirketlerinin kullandığı toplam krediler içinde ağırlıklı yerini almaya başlamıştır. Dış ticaret sermaye şirketleri bu kredileri imalatçı kuruluşlarada kullandırmak suretiyle kendi ihracatlarına konu olacak ürünlerin imalatını finanse etmektedirler.

Ihracatı teşvik fonu kredileri 1980'lerin başında dış ticaret sermaye şirketleri için önemli bir finansman kaynağı olmuş ancak 1984 yılında bu krediler dondurulmuş daha sonra ise durdurulmuştur. Yaş meyva, sebze ve su ürünleri ihracatı dışında sadece dış ticaret sermaye şirketleri tarafından kullanılabilen ihracatı teşvik fonu kredileri bu şirketler için önemli bir finansman kaynağı olmuş ve bu kredilerin ortalama % 90'lık kısmı dış ticaret sermaye şirketleri tarafından kullanılmıştır. (54)

1.12.1986 tarihinden itibaren yürürlüğe girmek üzere yeniden tesis edilen ihracat reeskont kredilerine % 38 faiz uygulanmaktadır. İhracat reeskont kredisi tutarı, ihracat Fob değerinin TL karşılığı üzerinden % 25'i olarak belirlenmiş,

(54) SÖZEN, s. 25.

yine % 38 faizli vesaik mukabili kredi tutarı ise vesaik tutarı Fob ihracatın maksimum % 50'si olarak belirlenmiş, ihracat reeskont kredisi kullananların. Vesaik mukabili krediden yararlanamayacağı esasa bağlanmıştır.

Dış ticaret sermaye şirketlerinin gelişmesinde önemli rol oynayan ek vergi iadesi sistemi kredilerin yanı sıra başlıca finansman kaynağını oluşturmaktadır. Global döviz tahsisi uygulamasında diğer bir finansman kaynağını teşkil etmektedir. Dış ticaret sermaye şirketleri günümüzde uzun vadeli ihracat veya yatırım kredisi temin ederek bunu kullandırma yada doğrudan ortaklık yoluyla finansman sağlamak imkanına sahip bulunmamaktadırlar.

3. DIŞ TİCARETE İSTİKRAR KAZANDIRMA VE RİSK AZALTMA FONKSİYONLARI

Dış ticaret sermaye şirketleri ihracat alanında giderek uzmanlaşmakta ve iş hacimlerini artırmaktadırlar. Bu kuruluşlar mal ve pazar çeşitlendirmesi yaptıkları ölçüde arz ve talep değişmelerinden oluşacak dalgalanmaları bir dereceye kadar ortadan kaldırmak suretiyle dış ticaretin istikrar kazanmasına yardımcı olurlar. İhracatın az sayıda büyük firma tarafından yürütülmesi yoluyla ülkenin pazarlık yolunun artırılması, ihracatın kesintisiz ve istikrarlı bir biçimde sürdürülmesi ve böylece riskin azaltılması amaçlanmaktadır. Doğu bloku ile ticarettede az sayıda büyük firma ile istikrarın sağlanması düşünülmüştür. Türkiye'deki dış ticaret sermaye şirketleri henüz Japon genel ticaret şirketleri gibi yeni dağıtım zincirlerinin oluşturulması, yeni ham madde ve doğal kaynakla-

rın araştırılması, geliştirilmesi, yeni ticaret ağlarının oluşturulmasına katkıda bulunmak gibi fonksiyonları yeterince gerçekleştirememektedirler.

III. DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ'NİN YAPISI VE ÖRGÜTLENME BİÇİMİ

Dış ticaret sermaye şirketleri'nin örgüt yapıları bir birine benzerlik göstermekle beraber kabaca iki ayrı grupta incelenebilir.(55) İlk grupta yer alanlar mal ve pazar çeşitlendirmesine bağlı olarak ürün ve bölge bazında ayrıntılı bir organizasyona sahip olan şirketlerdir. İkinci gruptakiler ise bağlı buldukları ve tek mal grubunda üretimde bulunan imalatçı kuruluşların mamüllerini pazarlayan veya arkasında bu anlamda imalatçı kuruluşlar olmasada belirli mal gruplarının ihracatına büyük ağırlık veren şirketlerdir. Bu tür şirketler grup dışı ürünlerin ihracatında yer vermek suretiyle bir ölçüde ürün çeşitlendirmesi sağlamaktadırlar.

Dış ticaret sermaye şirketlerinin yakın zamana kadar pazar bazında bir örgütlenmeye ağırlık verdikleri ancak mal bazında uzmanlaşmanın gündeme gelmesiyle örgüt yapılarının ürün bazında organizasyonuna önem verdikleri görülmektedir. Ayrıca esneklik sağlamak amacıyla dış ticaret sermaye şirketleri bir kısım şubelerini otonom ve merkeze daha az bağımlı birimler olarak kullanmaya başlamışlardır.

Dış ticaret sermaye şirketleri'nin büyük bir bölümü sanayi gruplara veya ağırlıklı olarak taahhüt sektöründe faali-

(55) GÜRCAN, s. 73.

yet gösteren gruplara bağlı şirketlerdir.Çeşitli alanlarda imalat yapan sanayici grupların bünyesinde yer alan dış ticaret sermaye şirketleri'nin ihracatında mal ve pazar çeşitlendirmesi daha belirgindir.Bu şirketlerin ihracatında bir kaç istisna dışında grup dışı üreticilerin ürünleride yer almaktadır.

Sanayici grupların bünyesinde yen alan dış ticaret sermaye şirketleri'nde diğer grubu,imalattaki uzmanlaşmaya bağlı olarak belirli ürünlerin ihracatına ağırlık veren kuruluşlar meydana getirmektedir.Mesela Cam pazarlama AŞ.cam ve camdan mamül eşya,Akpa ve Edpa AŞ.Tekstil ve konfeksiyon,İzdaş AŞ., Ekinciler AŞ.ve Borusan AŞ.Demirçelik ürünleri gibi alanlarda faaliyet gösteren gruplara bağlı kuruluşlardır.Yakın zamana kadar,söz konusu şirketlerin ihracatının büyük bir kısmını kendi gruplarının ürettiği tek ürün grubu teşkil etmiş,mal çeşitlendirmesi sınırlı olduğu için örgüt yapılarında tek ürüne yönelik bir uzmanlaşma göstermiştir.

Ağırlıklı olarak taahhüt sektöründe faaliyet gösteren ve nisbeten az sayıda imalatçı firmayı bünyesinde bulunduran gruplara bağlı olan dış ticaret sermaye şirketleri'nin ihracatında ağırlığı grup dışı ürünler teşkil etmektedir.Bu şirketlere ENKA pazarlama AŞ.ve Temel pazarlama AŞ.örnek gösterilebilir.

Dış ticaret sermaye şirketleri arasında imalatçı grubların veya taahhüt sektöründe faaliyet gösteren grupların bünyesinden çıkmamış,ticaret şirketi olarak faaliyete başlamış kuruluşlarda vardır.Kimya ürünleri ihracatına ağırlık veren Penta AŞ.bu tür kuruluşlara örnek olarak verilebilir.

Dış ticaret sermaye şirketleri yurtiçinde merkez ve yurtiçi bürolar; yurtdışında ise büro, temsilcilik ve bağlı şirketler şeklinde örgütlenmektedirler. Merkezde genellikle ürünlere ve bölgelere göre organize edilmiş pazarlama departmanları, ihracat, finansman, ithalat bölümleri ile genel idari işler kadrosu bulunmaktadır. Yurtiçi büroların bir kısmı aktif pazarlama ile uğraşırken diğer bir kısmı üretici ile irtibat kurma ve iş takibi konularına ağırlık vermektedir. Yurtdışı büro, temsilcilik ve bağlı şirketler ise genellikle aktif pazarlama ile uğraşmaktadırlar. Yurtdışı örgütlerin yoğunlaştığı ülkeler sırasıyla Ortadoğu, Kuzey Afrika ülkeleri, AET ülkeleri ve ABD'dir. Son zamanlarda Uzakdoğu ülkelerinde de temsilcilik ve büro açma girişimleri başlamıştır.

GENEL DEĞERLENDİRME VE SONUÇ

Hızlı bir ekonomik kalkınma çabası içinde bulunan ülkeler, bu çabalarında başarıya ulaşmak için her şeyden önce kalkınmayı sınırlayan bir faktör olan döviz darboğazını genişletmek zorundadırlar. Bu darboğazı genişletmenin en sağlıklı yolu ise, ihracat gelirlerini artırmaktır.

Gelişmekte bir ülke olan Türkiye'de özellikle son yıllarda üzerinde çok tartışılan konulardan biri ihracat ve ihracat'a verilen teşviklerdir. Türkiye Cumhuriyetinin ekonomi tarihi incelendiğinde özellikle planlı döneme gelinceye kadar ciddi bir ihracat teşvik politikasının izlenmediği görülmektedir. Cumhuriyetin ilk yıllarında Türkiye'nin en önemli sorunu öncelikle hızla sanayileşmek ve kalkınmaktır. Bu nedenle ihracat ikinci planda kalmış, ekonominin kendi yağında kavrulması tercih edilmiştir. Aslında kalkınma ile dış ekonomik ilişkileri birbirinden soyutlamak mümkün değildir. Sanayileşme politikası ile ihracat politikasının tamamlayıcı olması gerekir.

Bir ülkenin kalkınma politikası ile dış ticaret politikası arasında sıkı bir ilişki vardır. Sanayileşmenin gerçekleştirilmesi için uygulanan politikalar dış ticareti etkilerken,

dış ticaret politikalarında sanayileşmenin yapısı ve gelişimi üzerinde önemli etkiler yapar. Dar anlamda teşvik politikası doğrudan veya dolaylı yollardan ihracatın artırılması ile ilgili bulunan tedbirleri kapsarken, geniş anlamda ihracatı etkileyen genel ekonomik politika tedbirlerindeki kapsar. Bu nedenle ihracatı teşvik politikası benimsenen sanayileşme stratejisi ile bir bütün içinde değerlendirilmelidir.

Türkiye uzun bir süre, hızla sanayileşebilmek amacıyla iç piyasa için üretim yapan ithal ikamesi politikasına ağırlık vermiş, ihracatın teşviki oldukça ihmal edilmiştir. Cumhuriyetin kuruluş yıllarında, liberal politikaların kalkınmada yetersizliğinin anlaşılması, dış ticaretten daha çok karşı tarafın yararlanacağı kanısının yaygın olması ve hemen tüm sanayinin dışa bağımlı olması gibi nedenlerle bu politika çekici olmuştur.

Türkiye'de planlı dönemle birlikte ekonominin dışa açılması konusu üzerinde durulmaya başlanmış, ihracatın artırılması amacıyla ihracatın teşvikine ciddi ve fonksiyonel şekilde başlanmıştır. Birinci plan döneminde ihracatın artırılmasına yönelik çabalar ürün vermeye başlamış, planda öngörülen ihracat hedefleri aşılmıştır, fakat ihracatın yapısında önemli bir değişme sağlanamamıştır. İkinci plan döneminde ihracatta özellikle sınai ürün ihracatında önemli bir artış sağlanamamıştır. İlk iki plan döneminde ihracatın geliştirilmesi için harcanan tüm çabalara rağmen arzulanan gelişme ve yapısal değişme sağlanamamıştır. Üçüncü plan dönemi uygulamalarında önceki plan dönemlerindeki uygulamalardan farklı olmamış, plan hedeflerinin

gerisinde kalınmıştır.

İhracat gelirleri ekonomik kalkınma ile birlikte hızla artan ithalat giderlerini karşılamada en sağlıklı yoldur. Bunun için ithal ikamesinin belli bir aşamasından sonra dış pazarlara yönelik sınai üretime ağırlık vermek, başlangıçtaki rekabet dezavantajını ortadan kaldırmak için ihracatı teşvik etmek gerekmektedir. Türkiye'nin 1980 sonrası benimsemiş olduğu ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin temel amacı fiyat mekanizmasının işleyişini egemen kılarak, ulusal ekonominin uluslararası ekonomi ile bütünleşmesini sağlamaktır. böyle bir stratejide teşvik tedbirlerinin amacı, yurtiçi sanayinin uluslararası rekabete hazırlanması ve dış ticarete uzmanlaşmaya gidilmesine yardımcı olmaktır. İthal ikamesinde " Genç Sanayiler " argümanı ihracatta " Genç İhracatçılar " şekline dönüşmekte ve ithalatta korumacılık politikası karşılığı ihracatta teşvik politikası olmaktadır. Her iki durumdada uluslararası rekabete hazırlanma süreci önem kazanmakta, fakat bu sürecin gereğinden uzun tutulması sistemin iç dinamizmini bozmaktadır.

Türkiye 1980 öncesi ve sonrası ihracata, ihracattan sonra mali avantajlar sağlayan bir teşvik sistemi içinde yaklaşmıştır. Bu sistemin uluslararası forumlarda savunulamadığı ve devlet gelirleri ile ihracatın desteklendiği fikrini verdiği bilinmektedir. Uluslararası ticarete, haksız rekabet başlığı altında incelenen durumlara yol açabilecek mali teşvikler azaltılmalıdır.

İhracat olayında sorun iç ve dış karlılık arasındaki den-

geyi iyi korumaktır.Dış piyasayı iç piyasaya oranla ihraç edilebilir ürünler açısından daha karlı tutmak zorunluluğu vardır.Vergi iadeleri ihracatın teşvikinde ihraç fiyatlarını etkileyerek potansiyel ihraç ürünlerimizin değerlendirilmesini sağlayan önemli bir araçtır.Genelde vergi iade listeleri tespit edilirken katma değeri yüksek nihai mamüller daha yüksek vergi iadesinin uygulandığı listelere alınmakta buna karşılık ham ve yarımamul durumundaki ürünlere daha düşük vergi iadesi uygulanmaktadır.

Ihracatın teşvikinde vergi iadesi sisteminin enflasyonist etki yarattığı varsayımına dayanılarak iade oranlarını azaltmak ve döviz kuruyla teşvik sağlamak savunulamaz bir görüştür.

Vergi iadesi işlemi para arzı ve parasal talebi direkt olarak artıran bir etken değildir.Sistemin işleyişi ekonomiye ilave bir likit sokulmasına değil,kamuya çekilecek bir miktar vergiden vazgeçilmesi esasına dayanır.Bu anlamda vergi iade sistemi ekonominin diğer kesimlerine çeşitli nedenlerle sağlanan vergi istisna ve muafiyetlerinden farklı bir etkiye sahip değildir.

Ihracatın teşvikinde kur politikasına gereğinden fazla ağırlık vermek çeşitli sorunlar yaratır.Mesela ihracatın kur politikası ile teşvikinde selektif davranmak mümkün olamayacağına göre teşvik edilmesine gerek olmayan ihraç ürünleride teşvik kapsamına girmektedir.Bunun ekonomik ve toplumsal maliyetleri vardır.Kur politikasının büyük ölçüde teşvik aracı olarak kullanılmasının uzun dönemli kalkınma hedefleri ve ter-

cihleri açısında sakıncaları olabilmektedir.

1980 sonrası uygulanan yeni teşvik sistemi içerisinde önemli roller üstlenmiş bulunan dış ticaret sermaye şirketleri yatırım alanlarının sınırlandırılması ve fonların ihracat pazarlamasına yönelmesini sağlama düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Bu şirketlere mevcut mevzuata göre orta vadeli dış kredi kullanabilme ve yıllık ihracatı 50 milyon ABD dolarını aşanlarada dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat imkanı dışında sağlanan herhangi bir teşvik kalmamıştır.

Bu şirketleri özel olarak teşvik etmenin esas amacı bir ihtisas konusu olan ihracatın bu konuda uzmanlaşmış kuruluşlarca gerçekleştirilmesi idi. Böylece orta ve küçük üretici ve ihracatçıların yurtdışında büro, temsilcilik vs. gerekli tanıma, pazar araştırması ve bu gibi faaliyetlerini yürütmeye karşılaştıkları mali ve idari güçlükler ihracatın bu konuda güçlü ve tecrübeli kuruluşlar eliyle yapılması halinde ortadan kalkmış olacaktır. Ayrıca aynı veya benzer malları üreten küçük kapasiteli işletmelerin ürünlerini bu şirketlerin koordinasyonu ile toplu olarak büyük ölçekte ihraç etmeleri imkânında sağlanabilecektir.

Bu şirketlerin belli sektör ürünleri ihracında ihtisas kazanması halinde ve sayılarının sınırlı olması nedeniyle aralarında uyumlu bir koordinasyon oluşturmaları ile ihracatçılarımız arasındaki gereksiz rekabet nedeniyle düşen ihraç fiyatlarının ve böylece oluşan döviz kayıplarının önüne geçilebilecektir.

FAYDALANILAN KAYNAKLAR

- AKALIN, Ünal "Sınai Mal İhracı ve Sorunları" Cumhuriyetin 50. yılında Türkiye'de sanayileşme ve sorunları semineri, A.Ü. SBF ya.no.36, Ankara, 1974.
- ALPAR, Cem "Az Gelişmiş Ülkelerin Dış ticaret Sorunları ve Sanayileşme" Ankara, 1982.
- ALPAR, Cem "Türkiye'nin İhracat Sorunu" EKONOMİK YAKLAŞIM, AİTİA, yıl 1, cilt 1, sayı 1, Ankara, 1981
- BALKIR, Canan "1987 Yılında İhracatı Özendirme Politikaları Neler Olmalıdır", Türk trade, Ankara, 1986.
- BALİ, Osman "İhracatı Teşvik Tedbirleri Uygulama Esas ve Usulleri", İhracat kredi sigortası semineri, AİTİA Bankacılık ve Sigortacılık Yük.Ok. Ankara, 1981.
- BERKSOY, Tamer "Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme", Savaş yayınları, Ankara, 1983.
- ÇINAR, Özer "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri", DIŞ TİCARETTE DURUM DERGİSİ, Kasım, 1986.
- D.P.T. I.B.Y.K.P., Ankara, 1963.
- D.P.T. II.B.Y.K.P., Ankara, 1968.

- D.P.T. III.B.Y.K.P.,Ankara,1973.
- ERDOĞAN, Engin "24 Ocak Ekonomik İstikrar Tedbirlerinin Türkiyenin İhracatında Meydana Getirdiği Yılsal Değişim",Anadolu Ün. ya. no 277, Eskişehir, 1988.
- GÜNGÖR, Tefvik "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri", Dünya Ekonomi - Politika Gazetesi, 11 mayıs 1987.
- HIÇ, Mükerrerem "Türkiye'de İhracatın Geliştirilmesi Sorunu", TİSK, Ankara, 1973.
- KARLUK, Rıdvan "Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi", EİTİA ya. no237/158, Eskişehir,1981.
- KARLUK, Rıdvan "Türkiye'de İhracatı Artırma Politikası" 2.İktisat Kongresi,Dış İlişkiler Komisyonu Tebliğleri,Ankara,1981.
- KARLUK, Rıdvan "İhracatta Vergi İadesi", İTO, ya.no 1984 - 4,İstanbul, 1984.
- KARAKOYUNLU,Erdoğan "Türkiye'de yatırımları ve İhracatı Teşvik Tedbirleri" YASED, İstanbul,1987.
- KÖSELER,Cüneyt "İhracat Teşvikleri ve İmalatçı Tanımına Aykırı Bir Yaklaşım", Vergi Dünyası, sayı 81, Mayıs 1982.
- GÜNAYSU, Ahmet "İhracat Teşviklerinin Dolar Maliyeti Üzerine Hesaplar", Durum dergisi,sayı 17, Aralık 1987.
- KAZGAN, Gülten "Ekonomide Dışa Açık Büyüme", Altın kitaplar bilimsel sorunlar dizisi, İstanbul, 1985.

- İBRAHİMHAKKIOĞLU, Nedim "Planlı Dönemde İhracatı Teşvik Politikası", İGEME, ya.no 107, Ankara, 1986.
- TİCARET BAKANLIĞI "50 Yılda Türkiyede İhracatı Teşvik Tedbirleri", Ankara, 1974.
- GÜRCAN, Ali Niyazi "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri", Türkiye İş Bankası yayını, Ankara, 1986.
- SERİN, Necdet "İhracatı Artırma Politikası", 2. İktisat kongresi, Dış İlişkiler Komisyonu Tebliğleri, Ankara, 1981.
- SERİN, Necdet "Dış Ticaret ve Dış Ticaret Politikası", A.Ü. basımevi, Ankara, 1975.
- SEYİDOĞLU, Halil "Türkiye Ekonomisi ve İstikrar Politikaları 1980 - 1985", TÜRKİYE'DE İHRACATI TEŞVİK ÖNLEMLERİ VE EKONOMİK ETKİLERİ, Marmara Üniversitesi yayını arş.no 6, İstanbul, 1986.
- ŞAHİN, Sinan "İhracatçılara Tanınan Kolaylıklar", Vergi Dünyası, sayı 78, Nisan 1988.
- SÖZEN, Mustafa "İhracat Teşviklerinin Anlamı", Dış Ticarete Durum, Ocak 1987.
- ŞAKAN, Hasan "Dış satım Teşvik Modelleri ve Genel Ticaret Şirketleri", Dünya Ekonomi, sayı 14, Kasım 1982.
- KILKIŞ, Yıldırım "İhracatı Geliştirme Gayretleri ve Türkiye", Banka ve Ekonomik Yorumlar, Sayı 1, Ocak 1983.