

T.C.
Başbakanlık
Dış Ticaret Müsteşarlığı



TÜRK DIŞ TİCARET VAKFI

DIŞ TİCARET POLİTİKASININ
BİR ARACI OLARAK
İHRACAT TEŞVİKLERİ
ve
İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARININ
ANALİZİ

Musa DEMİR
Dış Ticaret Uzmanı

DIŞ TİCARET POLİTİKASININ BİR ARACI OLARAK İHRACAT TEŞVİKLERİ VE İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARININ ANALİZİ

I. GİRİŞ

Son on yıllık süreçte, dünya ekonomisini ve ticaretini etkileyen büyük ekonomik ve siyasî gelişmeler ortaya çıkmıştır. Bunlardan en önemlileri, 1986 yılında başlatılan Uruguay Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakerelerinin anlaşma ile sonuçlanması, yaklaşık sekiz yıl süren bu müzakereler sırasında ve sonrasında yaşanan liberalleşme, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde görülen özelleştirme hareketleri ve bu liberalleşme sırasında hızla büyüyen uluslararası sermaye transferleridir. Bu globalleşme hareketlerinin yanı sıra, 1991 yılında SSCB'nin dağılmasıyla birlikte ortaya çıkan yeni devletlerle birlikte eski Doğu Blokuna dahil ülkelerin piyasa ekonomisine yönelmeleri diğer önemli bir gelişme olmuştur.

Geçen yirmi yıllık süreçte, dünyada yaşanan ekonomik büyümenin lokomotifi gelişmekte olan ülkeler olmuştur. Buna karşın, gelişmekte olan ülkelerle sanayileşmiş ülkeler arasındaki gelir farkı giderek daha da açılmıştır.

Gelişmekte olan ülkeler içinde, dışa açık politikalarıyla yüksek büyüme hızları gerçekleştiren Güney Doğu Asya ülkeleri, son yirmi yıllık dönemde ön plana çıkmıştır. Bu ülkelerin 1990-96 döneminde ortalama büyüme oranları yüzde 8 dolayında gerçekleşirken, dünya hasılası ortalama yüzde 3 dolayında büyümüştür. 1995 yılı ortalarından itibaren ABD Dolarının Japon Yeni karşısında değer kazanmaya başlaması, paralarını ABD Dolarına bağlayan bu ülkelerde ithalatın ihracattan daha hızlı artmasına neden olmuş, bunun sonucunda, sabit kur politikası uygulayan bu ülkelerde devalüasyon beklentilerinin sebep olduğu sermaye kaçıışı başlamıştır. Önlemlerin zamanında alınmaması ve politik koşulların güven verici olmaması, 1997 yılında krizin patlamasına neden olmuştur. Güneydoğu Asya'da ortaya çıkan finansal kökenli bu ekonomik kriz, bir süre sonra Japon ekonomisini de etkilemeye başlamıştır.

Asya Krizi, dünya ticaret ve hasıla artışını beklenildiği kadar kısa bir sürede etkilememiştir. Ayrıca, 1997 yılında dünya hasıla artışında, beklenen oranlarda ciddi daralmalar olmamıştır. Gelişmiş ekonomiler 2000 yılında yaklaşık yüzde 3.9 dolayında, 2001 yılında da yüzde 1.2 oranında büyüme kaydetmiştir. 2002 yılı için yüzde 1.7 ve 2003 yılı için de yüzde 3 oranında büyüme tahminleri yapılmaktadır. Ancak, kriz bölgesindeki ülkelerle yakın ekonomik ilişki içinde olan Japon ekonomisi hakkındaki büyüme tahminleri hala olumsuz yöndedir. 2000 yılında yüzde 2.2 oranında büyüme kaydeden Japon ekonomisi, 2001 yılında yüzde 0.4 oranında küçülmüştür. 2002 yılı tahmini yüzde 1 oranında küçülmeyi öngörürken, 2003 yılı için yüzde 0.8 oranında büyüme beklenmektedir⁽¹⁾

Kriz sırasında dünya ekonomisinin lokomotifi işlevini yerine getiren ABD ekonomisi, kısa süreli yavaşlama ve durgunluk belirtilerinin ardından, 11 Eylül şokuna rağmen yeniden büyüme trendine girmiştir.

¹ IMF, World Economic Outlook, May 2002, Washington DC.

Tablo-1
Dünya Üretimi ve Ticaretindeki Gelişmeler
(Yüzde Değişim)

	2000	2001	2002(t)	2003(t)
Dünya Ekonomisi	4.7	2.5	2.8	4.0
Gelişmiş Ekonomiler	3.9	1.2	1.7	3.0
ABD	4.1	1.2	2.3	3.4
Japonya	2.2	-0.4	-1.0	0.8
Almanya	3.0	0.6	0.9	2.7
Fransa	3.6	2.0	1.4	3.0
İtalya	2.9	1.8	1.4	2.9
İngiltere	3.0	2.2	2.0	2.8
Kanada	4.4	1.5	2.5	3.6
Diğer Gelişmiş Ekonomiler	5.3	1.6	2.5	3.7
Avrupa Birliği	3.4	1.7	1.5	2.9
Gelişmekte Olan Ekonomiler	5.7	4.0	4.3	5.5
Geçiş Ekonomileri	6.6	5.0	3.9	4.4
Dünya Ticaret Hacmi	12.4	-0.2	2.5	6.6

Kaynak: IMF

Dünya, oldukça geniş bir alanda ortaya çıkan Asya krizini atlatamadan, Rusya'da kriz patlak vermiştir. Rusya ekonomisi, henüz dünya ekonomisini etkileyecek büyüklükte olmadığı ve zaten pazar ekonomisine geçiş sürecini yaşamakta olduğu için, dünya ekonomisinin büyümesini büyük çapta etkilemesi mümkün değildir. Ardından Brezilya, Arjantin ve Türkiye'de yaşanan krizlere rağmen dünya ekonomisi ve ticaretinin gelişimini sürdürdüğü görülmektedir. Dünya ekonomisindeki kesintisiz büyüme eğilimi, 1990'lı yıllarda beşeri sermaye yatırımlarına dayalı içsel büyüme yaklaşımlarıyla açıklanmaktadır⁽²⁾.

Son yıllarda bu iktisadî ve siyasî gelişmeler yaşanırken, ABD ekonomisi önemli çapta gelişme göstermiş, işsizlik oranında azalma olmuş, ABD Doları diğer belli başlı paralar karşısında önemli oranda değer kazanmıştır. Bunun sonucu olarak ABD'nin ithalatı ve dış ticaret açığı büyümüş, ancak, Amerikan ekonomisinin dinamizmi olumsuz yönde etkilenmemiştir. Bununla birlikte, ABD'deki bu gelişme, uluslararası gelir dağılımını ve refahı Amerikan halkı lehine ciddi boyutta değiştirmemiştir. Bugün yaşanan krizin arkasında yatan nedenin, biraz da bu dengesizliğin giderilmesi süreci olduğunu ifade eden görüşler de mevcuttur. Yine bu dönemde, Doğu Asya'da yeni bir dev, Çin, dünya ekonomi sahnesinde kendisini göstermeye başlanmıştır⁽³⁾. Avrupa Birliği ülkeleri de, dünya ticaretini önemli ölçüde etkileyeceği düşünülen Para Birliğini başlatmıştır.

Son yirmi yıllık dönem, Türkiye'de de önemli ekonomik gelişmelerin yaşandığı bir süreç olmuştur. 1980 yılından itibaren Türkiye, ekonomisini dış rekabete giderek daha açık hale getirmiştir.

Bu süreçte zaman zaman ciddi boyutlu krizler yaşanmışsa da, Türkiye, dış ticarete uyguladığı korumacı politikalardan vazgeçmiş, kambiyo rejimini serbestleştirmiş, TL'nin konvertibilitesini ilan etmiş ve AT ile gümrük birliğini gerçekleştirmiştir.

² Erdal Ünsal, *Makro İktisat*, Ankara, Turhan Kitabevi, 1999, s: 397

³ Musa Demir, "Asya'dan Yeni Bir Mucize mi? Yeni Bin Yılda Çin'in Yeri Üzerine Bir Deneme," *Jeo-ekonomi*, Cilt 2, Sayı 1, (Bahar 2000), s: 29

Bugün Türk ekonomisi hayatiyetini, dış rekabete açık bir şekilde, başarı ile sürdürebilmektedir. Ancak, sermaye, mal ve finans piyasalarının birbirine sıkı bir şekilde bağlı olduğu günümüzde, Türk ekonomisi de, diğer güçlü ekonomiler gibi, dış şoklardan ve müdahalelerden etkilenmektedir. Ayrıca kamu maliyesine ilişkin kamu açığı bağlantılı ve ve dış borç ile makro istikrar sorunuyla karşı karşıyadır. Dışa açık ekonomide para ve maliye politikaları yeterli etkinliği sağlayamamaktadır. Türk ekonomisinin uzun dönemli hedefleri ise, bugünün mevcut koşulları gözardı edilmeden, yaşanmakta olan krizden bağımsız, ancak, akılcı bir boyutta ele alınmak durumundadır⁽⁴⁾.

1958 yılından 1980 yılına kadar dünya ticareti 18 kat artmıştır. İkinci Dünya Savaşından sonra dünya ticareti 1980'li yılların ilk yarısında ilk kez daralmıştır. 1986 yılından sonra da dünya ticareti, zaman zaman artış hızı yavaşlasa da, 1992 yılına kadar artışını sürdürmüştür. 1993 yılında yeniden duraklayan dünya ticareti, halen artışını sürdürmektedir.

Tablo-2
DTÖ SINIFLAMASINA GÖRE DÜNYA TİCARETİ
(Yüzde Dağılım)

	1980	1985	1990	1995	1999
1. TARIM ÜRÜNLERİ	15,0	13,8	12,2	11,7	9,9
a) Gıda Maddeleri	11,2	10,5	9,3	9,0	8,0
b) Hammaddeler	3,8	3,3	2,9	2,7	2,0
2. MADENCİLİK	28,5	21,9	14,1	10,5	10,2
a) Maden Cevherleri	2,1	1,9	1,6	1,2	1,0
b) Yakıtlar	23,7	18,2	10,5	7,1	7,3
c) Demirdışı Metaller	2,6	1,8	2,1	2,1	1,8
3. İMALAT SANAYİİ	55,1	61,2	70,5	74,0	76,5
a) Demir Çelik	3,8	3,6	3,1	3,0	2,3
b) Kimyasal Ürünler	7,7	7,8	8,7	9,5	9,6
c) Diğer Yarı İşlenmiş Ürünler	4,6	6,4	7,7	7,9	7,6
d) Makinalar ve Ulaşım Araçları	29,8	31,0	35,8	38,7	41,9
e) Tekstil ve Hazır Giyim	4,8	5,4	6,2	6,2	6,1
f) Diğer Tüketim Malları	4,2	7,0	8,9	8,7	9,0
4. DİĞER ÜRÜNLER	1,4	3,1	3,1	3,8	3,4
TOPLAM	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Kaynak: DTÖ

Yukarıdaki tabloda da görüleceği gibi dünya ticareti içinde tarım ürünlerinin payı sürekli olarak azalmıştır. Ancak, toplam ticaret içindeki payı, yüzde 15 gibi zaten küçük bir seviyeden yüzde 10'a inmiştir.

Buna karşılık, madencilik (özellikle de yakıt maddeleri) ürünlerinin 1980'de yüzde 28 olan payının 1999 yılı itibariyle yüzde 10'a gerilemesi ciddi bir yapısal değişikliktir. Öyle ki, madencilik ürünlerinin payındaki düşüşün yarısı nerede ise makine ve ulaşım araçları ticaretinin payındaki artış tarafından kapatılmıştır. Makine ve ulaşım araçları dışındaki imalat sanayii ürünlerinden sadece kimyasal ürünlerin payı artmıştır. Bu gruplar dışındaki malların payları, özellikle 1986 yılından sonra ciddi bir değişme göstermemiştir.

⁴ Yavuz Ege, "Türkiye'nin Dış Ticaretinin Bugünü ve 21. Yüzyıla Doğru Muhtemel Gelişmeler," *Dış Ticaret Dergisi*, DTM, Ankara, (Ekim 1998), s: 5-7.

Dünya ticaretine benzer bir gelişme, Türkiye'nin ihracat yapısında yaşanmışsa da, özellikle 1980'li yıllarda her iki yapı, belirgin şekilde birbirinden farklılaşmıştır. 1980 yılında dünya ticareti içinde tarımsal ürünlerin payı yüzde 15 kadarken, Türkiye'nin ihracatı içinde bu ürünlerin payı yüzde 65 gibi yüksek bir seviyededir. 1980-99 döneminde dünya ticareti içinde tarımsal ürünlerin payı yaklaşık 5 puan kadar azalırken, Türkiye'nin ihracatı içinde tarımsal ürünlerin payı aynı dönemde 43 puan gerilemiştir. Bu gelişme, dünya ticareti açısından çok önemli değilse de, Türkiye için çok ciddi bir gelişmedir.

Dünya ticareti içinde makine ve ulaşım araçlarının payı yüzde 29'dan, 12 puan artarak yüzde 42'ye yükselirken, Türkiye'nin ihracatı içinde, tekstil ve hazır giyimin payı yüzde 17'den 21 puan artarak yüzde 38'e yükselmiştir. Halbuki, dünya ticareti içinde tekstil ve hazır giyimin payı bu dönemde önemli bir değişme göstermemiştir. Bununla birlikte, makine ve ulaşım araçlarının payı, Türkiye'nin ihracatı içinde de artmıştır.

Bu gelişmeler de göstermektedir ki, Türkiye, 1980 sonrasında gösterdiği bütün başarılı performansa rağmen, ihracatının yapısı ve teknolojik görüntüsü açısından dünya ortalamasından oldukça farklı bir yerdedir. Ancak, son 18 yıllık dönemde gösterilen performans yine de kötümser bir durum sayılamaz. Birçok sanayileşmiş ülke benzer bir yapılaşmayı geçmişlerinde, sanayileşme süreci sırasında yaşamıştır. Başka bir deyişle tekstil sektörü, bugünkü batı sanayiinin finansmanını sağlayan sektör olmuştur.

İhracatımızın coğrafi yapısı incelendiğinde bazı belirgin izler hemen kendisini belli etmektedir. Batı Avrupa'nın payı hemen hemen her dönemde yüzde 50'nin üzerinde olmuştur. 1980'lerin ilk yarısında Kuzey Afrika ve Ortadoğu'nun payı petrol fiyatlarındaki artış sonucunda döviz gelirlerinin artmasını etkisiyle, ihracatımız içinde ciddi bir artış göstermişse de, 1986 yılında yaşanan petrol fiyatlarındaki düşüş nedeniyle bölgenin döviz gelirlerinde meydana gelen azalma, bu bölgelerin payının azalması sonucunu doğurmuştur. Son yıllarda yaşanan bir gelişme de, eski Doğu Bloku ülkelerine yapılan ihracatın hızla artması sonucunda, bu ülkelerin ihracatımız içindeki payının giderek yükselmesidir.

Tablo-3
İhracatın Ülke Grupları İtibariyle Dağılımı (Milyon Dolar)

	1990	1995	1998	1999	2000	Değ.		Pay		
						%		%		
						99/98	00/99	1998	1999	2000
Avrupa	8,668	14,933	18,309	17,855	18,227	-2.5	2.1	9474.8	9078.1	6177.3
AB	7,177	11,078	13,498	14,349	14,510	6.3	1.1	6985.4	7295.7	4917.5
EFTA	333	294	357	362	324	1.4	-10.3	184.6	183.9	109.9
BDT	531	2,066	2,667	1,533	1,649	-42.5	7.6	1380.0	779.4	558.8
MDAÜ	228	1,080	1,265	1,011	1,082	-20.1	7.0	654.7	514.0	366.8
Diğer Avrupa	399	416	522	600	662	14.9	10.4	270.2	305.1	224.5
Afrika	748	1,071	1,813	1,657	1,373	-8.6	-17.2	938.1	842.4	465.2
K.Afrika	646	900	1,502	1,344	1,087	-10.6	-19.1	777.4	683.1	368.5
Diğer	102	171	311	313	285	0.9	-9.0	160.7	159.3	96.6
Amerika	1,063	1,716	2,658	2,870	3,596	8.0	25.3	1375.7	1459.3	1218.8
NAFTA	1,035	1,618	2,424	2,627	3,350	8.4	27.5	1254.5	1335.7	1135.3
Diğerleri	28	98	234	243	247	3.8	1.4	121.2	123.6	83.6
Asya	2,410	3,385	2,975	3,123	3,162	5.0	1.2	1539.8	1588.0	1071.7
Ortadoğu	1,611	2,130	2,189	2,204	2,211	0.7	0.3	1133.0	1120.6	749.2
Uzakdoğu	627	1,062	589	624	786	5.9	26.0	305.0	317.4	266.5
Diğer Asya	171	193	197	295	165	50.0	-44.0	101.8	150.0	56.0
Okyanusya	56	493	387	302	143	-21.8	-52.8	200.2	153.7	48.4

Diğerleri	14	38	832	780	1,274	-6.2	63.2	430.6	396.8	431.7
TOPLAM	12,959	21,636	26,974	26,589	27,775	-1.4	4.5	13959.3	13518.4	9413.1

Kaynak: DTM

Üç temel bölge itibariyle bakıldığında, Türkiye'nin ihracatındaki coğrafi yoğunlaşmaya benzer yoğunlaşma dünya ticaretinde de görülür. Amerika kıtasının kıta içi ticareti yüzde 50'nin üzerindedir. Tek bir bölge olarak ele alındığında Avrupa, Afrika, Ortadoğu ve BDT ülkelerinin toplam ihracatının coğrafi yapısına bakıldığında, bölge içi ticaretin yüzde 75 dolayında olduğu görülür. Asya bölgesinde de durum farklı değildir. Ortadoğu bölgesi dışındaki Asya içi ticaret yüzde 50 dolayındadır. Bu nedenle, Türkiye'nin ihracatının Avrupa, K. Afrika, Ortadoğu ve BDT alanında yoğunlaşmış olması doğal bir sonuçtur. Sanayileşme seviyesi arttıkça ve Türkiye'nin ticaret hacmi büyüdükçe, dünyanın diğer bölgeleri ile olan ticarî ilişkilerinin hacmi de artacaktır.

1980-2001 döneminde yaşanan dış ticaret gelişmeleri sonucunda, hem ihracatın hem de ithalatın GSMH'ya oranları ciddi şekilde artmıştır. Aynı şekilde, Türkiye'nin mal ihracatı dışındaki döviz gelirleri de en az mal ihracatı kadar önemli gelişme göstermiştir. Bu da, ekonomiyi dünya ekonomisi ile ileri düzeyde bütünleştirerek, dış şoklara daha açık duruma getirmiştir. Bu durum, uygulanacak ekonomi politikalarının önemini daha da artırmakta ve dünya konjonktürü ile ters düşmeyen politikaların uygulanmasını, gerektiğinde de dış şoklardan korunmayı sağlayacak tedbirlerin alınmasını zorunlu kılmaktadır. Başka bir ifade ile ülkelerin, bu meyanda Türkiye'nin de keyfi politika uygulama özgürlüğü kalmamıştır.

Özetle, Türkiye'nin 1980 sonrasında gösterdiği dış ticaret performansı genel olarak olumlu sayılabilir. Ancak, yapısal değişimin ideal noktalara henüz yaklaşabildiği söylenemez.

Uluslararası sermaye akımları, uzun süre, sermayeyi çeken ekonominin kaynak ihtiyacını tamamlayan ve sonuçta da dışarıya kâr transfer eden iktisadi işlemler olarak görülmüştür. Ancak, uluslararası sermayenin hâlâ böyle ciddi bir fonksiyonu ifa ettiği doğru olmakla birlikte, küreselleşen dünya ekonomisinde başka önemli fonksiyonları da ortaya çıkmıştır.

Bugün, uluslararası sermaye iki şekilde mekân değiştirmektedir. Birincisi, sermaye piyasalarına girilerek yatırım yapılmasıdır. Sıcak para olarak da bilinen bu akımlar kısa dönemde makroekonomik istikrar üzerindeki etkileri nedeniyle dikkat çekmektedir. İkinci tür ise, doğrudan doğruya gittiği ülkenin fiziki sermaye stokunu artıran üretime dönük yatırımlardır. Ekonomi yöneticilerinin açık bir ekonomide, ikincisini birinciye veya birincisini ikinciye tercih etme şeklinde bir seçeneği yoktur. Ancak, ikinci tür yatırımların uluslararası ticaret üzerinde doğrudan önemli etkileri bulunmaktadır. Bugün devletlerle boy ölçüşebilecek boyutta dev şirketler dünya ekonomisinde boy göstermektedir. Şirketler, hangi ülkede üretim, dolayısıyla yatırım yaparak, kârlarını maksimize edecekleri konusunda kendileri karar vermektedir. Böylece ortaya çıkan yeni kardeş işletmeler aracılığı ile, büyük çaplı bir "firma içi ticaret" ortaya çıkmaktadır. Örneğin, çok uluslu bir şirketin özellikle, makine ve ulaşım araçları dallarında herhangi bir ülkeye yatırım yapmasını takiben, yeni firma ile diğer ülkelerdeki kardeş firmalar arasında iki yönlü ticaret başlamaktadır. Diğer sektörlerde, özellikle kimya sanayiinde ise, firma içi ticaretin yanı sıra sektör içi ticaret de meydana gelmektedir⁵. Bunun sonucunda, firmaların rekabet gücünün dünya ölçeğinde öne çıkmasıyla, bugün ülkelerin mukayeseli üstünlüklerinden söz etmenin bir anlamı kalmamıştır.

⁵ Ken Heydon, "RTA Market Access and Regulatory Provisions, Regulatory Provisions in Regional Trade Agreements: "Singapore" Issues," Trade Directorate, OECD, s: 8.

Tablo-4
Türkiye'nin İhracatının DTÖ Tanımına Göre Dağılımı

	Milyon Dolar			% Değişme		% Pay		
	1998	1999	2000	1999/98	2000/99	1998	1999	2000
1- TARIMSAL ÜRÜNLER	5,053	4,440	3,855	-12.1	-13.2	18.7	16.7	13.9
i-Gıda Maddeleri	4,688	4,084	3,543	-12.9	-13.2	17.4	15.4	12.8
Canlı hayvanlar ve gıda maddeleri	3,771	3,190	2,891	-15.4	-9.4	14.0	12.0	10.4
İçkiler, tütün ve mamulleri	645	602	529	-6.7	-12.1	2.4	2.3	1.9
Hayvansal ve bitkisel yağlar ve mumlar	239	256	100	6.9	-60.8	0.9	1.0	0.4
Yağlı tohumlar ve meyvalar	33	36	23	9.9	-36.2	0.1	0.1	0.1
ii-Tarımsal Ham maddeler	365	357	313	-2.2	-12.4	1.4	1.3	1.1
2- MADENCİLİK ÜRÜNLERİ	1,034	1,078	1,157	4.3	7.3	3.8	4.1	4.2
i- Maden cevherleri ve döküntüleri	409	423	454	3.3	7.4	1.5	1.6	1.6
ii- Mineral yakıtlar ve mineral yağlar	259	337	329	30.0	-2.3	1.0	1.3	1.2
iii- Demir dışı metaller	365	319	374	-12.7	17.4	1.4	1.2	1.3
3- SANAYİ	20,866	21,025	22,699	0.8	8.0	77.4	79.1	81.7
i- Demir ve çelik	1,824	1,737	1,865	-4.8	7.3	6.8	6.5	6.7
ii- Kimyasallar	1,152	1,121	1,243	-2.7	10.9	4.3	4.2	4.5
Plastikler	245	248	299	1.3	20.3	0.9	0.9	1.1
Eczacılık ürünleri	120	127	148	5.3	17.0	0.4	0.5	0.5
Diğer kimyasallar	787	746	796	-5.2	6.8	2.9	2.8	2.9
iii- Diğer yarı mamuller	2,035	2,057	2,280	1.1	10.9	7.5	7.7	8.2
Hazırlanmış deriler, postlar ve mamulleri	60	49	48	-18.3	-1.9	0.2	0.2	0.2
Kauçuk mamulleri	327	339	373	3.7	10.1	1.2	1.3	1.3
Mantar ve ağaç mamulleri	41	45	48	9.0	6.4	0.2	0.2	0.2
Kağıt-karton ve kağıt, karton esaslı mamuller	154	150	166	-2.4	10.7	0.6	0.6	0.6
Metal dışı mineral mamuller	845	859	1,015	1.7	18.2	3.1	3.2	3.7
Metal eşya	607	614	629	1.1	2.5	2.3	2.3	2.3
iv- Makinalar ve ulaşım araçları	4,092	5,037	5,740	23.1	14.0	15.2	18.9	20.7
Enerji üreten makina	158	138	149	-13.0	8.5	0.6	0.5	0.5
Diğer elektriksiz makinalar	677	737	844	8.8	14.5	2.5	2.8	3.0
Büro makinaları ve haberleşme cihazları	898	821	1,019	-8.5	34.4	3.3	3.1	3.7
Elektrikli makina ve cihazlar	1,000	966	1,104	-3.4	58.5	3.7	3.6	4.0
Otomotiv sanayii ürünleri	800	1,438	1,531	79.6	157.8	3.0	5.4	5.5
Diğer ulaşım araçları	558	937	1,094	68.0	602.7	2.1	3.5	3.9
v- Dokumacılık ürünleri	3,557	3,478	3,706	-2.2	79.5	13.2	13.1	13.3
vi- Hazır giyim	7,074	6,516	6,586	-7.9	-80.4	26.2	24.5	23.7
Deri ve kürkten giyim	357	308	343	-13.7	-46.0	1.3	1.2	1.2
Diğer giyim eşyası	6,717	6,208	6,243	-7.6	-97.1	24.9	23.3	22.5
vii - Diğer tüketim malları	1,132	1,080	1,279	-4.6	-96.9	4.2	4.1	4.6
Sihhi tesisat, ısıtma ve aydınlatma mal.	158	155	167	-1.6	-26.4	0.6	0.6	0.6
Mobilyalar	111	140	178	26.5	-62.5	0.4	0.5	0.6
Seyahat eşyası	36	31	34	-15.6	2298.1	0.1	0.1	0.1
Ayakkabı	186	110	114	-41.2	-42.4	0.7	0.4	0.4
Mesleki, bilimsel ölçü ve kontrol cihazları	56	48	53	-13.8	57333.8	0.2	0.2	0.2
Diğer tüketim malları	585	596	734	1.9	-100.0	2.2	2.2	2.6
4- DİĞER ÜRÜNLER	22	45	63	103.8	-100.0	0.1	0.2	0.2
TOPLAM	26,974	26,588	27,775	-1.4	-100.0	100.0	100.0	100.0

Kaynak: DTM

Makine ve ulaşım araçları türü sanayilerde üretim konusunda ihtisaslaşma ve mal düzeyinde üretimi paylaşma daha kolay olduğu için, firma içi ticaret daha büyük çapta olmakta, bu da, özellikle gelişmiş ülkeler arası ticareti önemli ölçüde etkilemektedir. Bugün dünyada yaklaşık 45.000 civarında çokuluslu firma (ana firma) bulunmaktadır. Buna ilaveten 280.000 kadar da bu firmaların ortak olduğu firma bulunmaktadır. 325.000'i bulan bu firmaların 1995 yılında gerçekleştirdiği satışlar 7 trilyon dolara ulaşmaktadır. Bu satışların hacmi, 1995 yılı dünya ihracatı olan 4,9 trilyon doların yaklaşık yüzde 40 üzerindedir. Bunun anlamı üretimin uluslararasılaşmasıdır. Ancak bu, bazılarının ifade ettiği gibi ticarete bir alternatif değil, tam tersi uluslararası ticareti artıran bir gelişmedir.

Yapılan tahminlere göre dünya ticaretinin yaklaşık 1/3'ü firma içi ticaret şeklinde çokuluslu firmalar tarafından gerçekleştirilmektedir. En büyük 100 çokuluslu firmanın sadece iki tanesi gelişmekte olan ülkeler kökenlidir. 7 trilyon dolarlık satışın yaklaşık 2 trilyon doları, söz konusu 100 firma tarafından gerçekleştirilmiştir. Uluslararası firmalar, hem sabit sermaye yatırımları hem de teknoloji sağlanmasında ve kontrolünde önemli bir güce sahiptir. Ayrıca ARGE harcamalarının yüzde 80'inin çokuluslu firmalarca yapıldığı tahmin edilmektedir. Teknolojinin el değiştirmesini gösteren royalty (telif hakkı) ve prim ödemeleri, global düzeyde yüzde 70 oranında ana firmalar ile bunların ortak olduğu firmalar arasında gerçekleşmektedir.

Türkiye açısından konuya yaklaşıldığında, ülkemizin ve ülkemizdeki firmaların bu kaynaklardan yeterince yararlandığı söylenemez. Gümrük Birliğinin kurulmuş olmasına rağmen önemli herhangi bir gelişmenin yaşanmamış olması dikkat çekicidir. Bunun altında yatan nedenleri, tek başına yüksek enflasyona, politik ve siyasi istikrarsızlığa bağlamak çok doğru bir yaklaşım değildir. Türkiye'nin, yatırımcıların gözüyle nasıl görüldüğü çok daha önemlidir.

Önümüzdeki dönemde uluslararası yatırımların hızla artmaya devam edeceği tahmin edilirken, yatırımcıların üretim maliyetlerini düşürmekten çok, yeni piyasalara girme hedefi ile hareket edeceği belirtilmektedir. Yatırımları çekebildiği ve rekabetçi bir ortam yaratabildiği takdirde, Türkiye, büyümenin ve ticareti artırmanın önemli bir girdisi olan yeni teknolojilere sahip olma şansını elde edecektir.

Uluslararası ticaretin yönünü belirleyen bazı ortak temel belirleyiciler bulunmaktadır. Bunlar, ülkeler arasında ortak sınırların varlığı, kültür ve dil benzerliği veya birliği gibi faktörlerdir. Bunlara ek olarak, ülkelerin milli gelirlerinin ve nüfuslarının büyüklüğü de ayrı önemli bir faktördür. Bu faktörler, iki ülke arasındaki ticaret hacminin büyüklüğü üzerinde doğrudan doğruya etkili olmaktadır. Diğer taraftan, çok sayıda çokuluslu firmanın yakın iki ülkede faaliyette bulunuyor olması da bu faktörlere eklenebilir. Zaman içinde ulaşım olanaklarının gelişmesiyle birlikte, bazı ülkelerin çok uzak ülkelerle de büyük çapta ticaret yapar hale geldikleri görülmektedir. Ancak, uzak ülkelerle yapılan ticaretin önemli bir özelliği, yakın ülkelerle yapılan ticaretten farklı olarak ortaya çıkar; uzak ülkelerle ticarete konu olan malları yakın pazarlarda bulma veya onları yakın pazarlarda satma olanağı kısıtlıdır veya bu mallar pahada ağır, yükte hafif mallardır. Bu yüzden, taşınması zor olan malların

ticareti, ancak yakın pazarlarda yapılabilmektedir. Kısaca, taşıma maliyetleri uluslararası ticaretin yönünü belirleyen önemli bir etkidir⁶).

Türkiye'nin gelecek yüzyılda nasıl bir dış ticaret yapısını gerçekleştireceği, geçmişten günümüze taşıdığı bazı yapısal sorunlarını çözümleyebilmesine sıkı sıkıya bağlıdır. Bu sorunların en başında, hiç kuşkusuz makroekonomik istikrarın henüz sağlanamamış olması gelmektedir. İhracatın, bölgesel olarak, Avrupa, Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da, bölge ortalamasının üstünde yoğunlaşmış olması ayrı bir problem olarak ifade edilebilirse de, bu biraz da doğal bir gelişme olmuştur. İhracatın 1980 sonrasındaki gelişmesinin, özellikle tekstil ve markasız ve modaya dönük olmayan giyim sanayii ile demir-çelik sektörü ürünlerinden sadece uzun ürünlerde yoğunlaşması ikinci en önemli problem olarak ifade edilebilir.

Yatırımların, kârlılığı yüksek, yüksek teknoloji gerektiren mühendislik sanayilerine yönlendirilememiş olması, Türkiye'nin Batı Avrupa'dan sonra en önemli ticaret bölgesinde sık sık ekonomik ve siyasi krizlerin ortaya çıkması, ikinci derecede önemli problemler olarak sayılabilir. Nihayet, ticaretle ilgili bazı hizmetlerin bir kısmının, hâlâ özelleştirilememiş, kamu eliyle yapılması gereken diğer bazılarının da yeterince modernleştirilememiş ve uluslararası kurallarla uyumlaştırılamamış olması da üçüncü derecede problemler olarak sayılabilir.

Günümüzde yaşanmakta olan krizler, dünya ticaretini kısa dönemde doğrudan doğruya etkileyecektir.

Güney Amerika'da yaşanmakta olan gelişmelerin, dünya ticareti üzerindeki etkilerini kestirmek için henüz erkendir. Bununla birlikte, ABD Doları'nın son aylarda değer kaybetmeye başlamış olması bu yörenin ihracatı üzerinde olumsuz yönde bir etki yaratabilir. Bunun dışında, dünya ticareti için beklenen gelişmeler çok fazla olumsuz değildir. Bu nedenle, Türkiye'nin ihracatının yoğunlaştığı alan göz önüne alındığında, dünyadaki gelişmelerin ihracatımız üzerinde olumsuz yönde önemli bir etkisinin olmayacağı ifade edilebilir.

Türkiye'nin büyüyen dünya ticareti içinde payını artırabilmesi için bazı öncelikleri kabul etmesi gereklidir. Dünya ticaretinde hakim olan bölgesel yoğunlaşmayı göz önüne alarak, yakın bölgesinde ticarî ilişkilerini geliştirmek zorundadır. Bu çerçevede Rusya Federasyonu, İran, Mısır, İsrail, Ukrayna ve Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri ile ticaretin geliştirilmesi, Türkiye'nin AT ile yaptığı gümrük birliğinden beklediği ticarî gelişmeyi tamamlayıcı önemli bir faktör olacaktır. Bunun dışında Amerika kıtası ve kriz sonrası Güneydoğu Asya ülkeleri ile ticaretin geliştirilmesi çabaları ön plana çıkacaktır. Özellikle, bu bölgelere yapılan ihracatın artırılabilmesi, biraz da ulaşım koşullarına ve özellikle de, kendi ticarî alanımızdaki ihracatımızın büyümesine bağlıdır.

Türkiye'nin, ihracatını artırılabilmesi, pazar bulma ve pazara ulaşma sorununun yanı sıra başka önemli sorunların çözümüne de bağlıdır. Türkiye'nin pazar yaratabilecek teknolojik bir ekonomik yapıya henüz ulaşamadığı kabul edilirse, mevcut pazarın talebine uygun malın üretilebilmesi gerekmektedir. Bu da, pazarlama faaliyetlerinin ve yatırımların yoğunlaştığı sektörlerin sorgulanmasını gündeme getirmektedir. Gerek gümrük birliği öncesinde gerek gümrük birliği sonrasında, yatırımların tekstil ve hazır giyim sektöründe yoğunlaştığı, ancak, modaya ve markaya dönük yatırımların ön plana çıkmadığı görülmektedir. Bu sektör, dünya

⁶ Rolf Adlung, "Trade In Services (GATS): Relevance for Regional Co-operation and Integration," WTO, s: 13.

ticaretinde hem oldukça küçük bir paya sahiptir, hem de payı giderek azalmaktadır. İkinci olarak, yatırımların bu sektörde yoğunlaşmış olması, sektörün kâr marjlarını düşürmekte, ayrıca, dış piyasalarda, ihracatçıların birbirleri ile rekabet etmesi durumu ile karşılaşmaktadır. Bu nedenle, ihracatın artırılması, yatırımların, teknoloji yoğun ve geleceğin sektörlerine yönlendirilebilmesi ile mümkündür. Yatırımların yönlendirilebilmesi öncelikle bir kaynak sorunudur. Yeterli kaynak bulunduğu takdirde, yatırımlarda öncelikli sektörlerin tespiti, temel araç olmakla birlikte, yatırımcının bilgilendirilmesi ile küçük ve ortaboy işletmelerin dış ticarete daha aktif rol alabilmeleri için gerekli kurumsal düzenlemelerin kamu tarafından yerine getirilmesi de ayrıca önem arz etmektedir.

Özet olarak, mevcut yatırımların teknolojik yapısının yenilenmesi kadar geleceğin sektörlerine yatırım yapılması, Türkiye'nin ihracatının, yirmibirinci yüzyılda teknoloji yoğun ürünler lehine gelişmesini sağlayacaktır.

Türkiye'nin ihracatını etkileyen ve etkileyecek olan en önemli etkenlerden birisi de, girdi maliyetleridir. Prensip itibariyle, üretici ihracatçıların, dahilde işleme rejimi çerçevesinde ucuz girdi temin etmesi mümkün olmakla birlikte, enerji maliyetleri açısından böyle bir olanağı bulunmamaktadır. Enerji üzerinde, fiyat dışında çeşitli ek vergiler bulunmaktadır. Bu vergilerin, sanayiye verilen enerji üzerinden mutlaka kaldırılması gereklidir.

Daha önceki bölümlerde de üzerinde durulduğu gibi, doğrudan yabancı yatırımlar hem ekonomik büyüme, hem de ihracatın geliştirilmesi açısından önemlidir. Bu bakımdan, özellikle özelleştirme, doğrudan yabancı yatırımların ülkeye çekilebilmesi için de bir araç olarak kullanılabilir. Bu, özelleştirme dışında da sermayenin ülkemize gelişini kolaylaştıracaktır. Bugün, değişik ülkelere giden doğrudan yatırımlar, globalleşen dünyada, korumacılıktan yararlanarak kâr maksimizasyonu ile hareket etmekten çok, gittiği ülkenin pazar büyüklüğü ile ilgilenmektedir. Bunun yanı sıra, gidilen ülkedeki mevcut sosyo-ekonomik koşullar da sermayenin yatırım kararını etkilemektedir. Ülkemize gelmiş ve gelecek doğrudan yatırımlar, ülkemizin teknolojik seviyesini yükselteceği gibi, firma içi ticaretin artmasıyla gerek ihracatın, gerek ithalatın artmasında etkili olacaktır. Hiç kuşkusuz, doğrudan yatırımların, sadece yarattığı ticaret açısından ele alınması eksik bir değerlendirme olacaktır. Yarattığı istihdam ve katma değer en az ticaret kadar önemlidir.

Türkiye, bulunduğu coğrafya açısından oldukça önemli bir konumdadır. Doğuyu batıya, kuzeyi güneye bağlayan bir bölgede yer alması, ülkemize önemli avantajlar kazandırmaktadır. Bunun dışında, ülkemiz büyük çapta genç bir nüfus yapısına sahiptir. Bu da, gelecek yüzyıl için ülkemizin şansını artırmaktadır. Özellikle de yaşanan Avrupa'da yaşanacak emek kıtlığı nedeniyle, önemli bir sermaye ihracatının yaşanacağı düşünülürse, bu sermayenin, öncelikli olarak tercih edeceği bölgelerin başında Türkiye bulunmaktadır. Doğu Avrupa, son yıllarda önemli büyüklükte Avrupa kökenli sermaye çekmiştir. Özellikle, Polonya dışındaki Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri yeterince büyük pazarlar olmadığı gibi, nüfus yapısı itibariyle Batı Avrupa'dan farklı değildir. Pazar büyüklüğü ve tüketim standardının giderek artması nedeniyle, doğrudan yatırımlar açısından gelecek yüzyılda Türkiye'nin önemi daha da artacaktır.

Türkiye'nin genç bir nüfus yapısına sahip olması bazı tedbirler alınabildiği takdirde, ülkeye avantaj yaratacak bir unsurdur. 8 yıla çıkarılan zorunlu eğitimin ardından, özel sektörün, meslekî eğitime yatırım yapması, sanayie ara eleman yetiştirilmesi açısından kamu tarafından desteklenmesi gereken bir alan olacaktır. GAP'ın yavaş yavaş devreye girmesi, tarımsal ürün ticareti açısından Türkiye'ye yeni olanaklar sağlayacaktır. Ancak, dünya

pazarları ile ilişki kurulabilmesi, özellikle tarımsal ürün dağıtımı konusunda ihtisaslaşmış dağıtım zincirleri ile bağlantılar kurulabilmesine, bunun yanı sıra tarımsal üretim konusunda, gelişmiş teknolojileri kullanan firmaların Türkiye'ye gelmelerine yakından bağlıdır. Önümüzdeki dönemin ticari gelişmelerini etkileyecek olan önemli diğer bazı etkenler de, uluslararası çevre, sosyal güvenlik vb. kısıtları olacaktır.

Önümüzdeki dönemde, tekstil ve hazır giyim ihracatımız, artmakla birlikte, toplam ihracat içindeki payı giderek azalacaktır. Bunun yerine, özellikle artan doğrudan yabancı yatırımlarla birlikte, firma içi ticaret artacak, bu da daha çok otomotiv, makine, elektronik, elektrikli makinalar ve ulaşım araçları ihracatı şeklinde kendisini hissettirecektir.

Çevre koşullarının izin verdiği ölçüde, kimyasal ürünlerin payı, hem ihracat içinde, hem de ithalat içinde artacaktır.

Tarımda ortaya çıkacak iç talep fazlası üretimin pazarlanmasında gösterilecek başarı, tarım ürünlerinin ihracat içindeki payını artırmasa bile, sektör ihracatını önemli ölçüde artıracaktır.

II. DIŞ EKONOMİ POLİTİKASI

Genel olarak dış ekonomi politikası ile uluslararası ekonomi politikası literatürde aynı anlamda kullanılmaktadır. Bu çalışmanın başlangıcında da ifade edildiği gibi, dış ekonomi politikasına ilişkin uygulamalar, doğrudan iç ekonomi politikasını da etkilemekte ve ülke yerleşiklerini yakından ilgilendirmektedir. Dış ekonomi politikasına ilişkin literatürde değişik tanımlamalarla karşılaşılma ile birlikte, genel olarak varılan noktanın aynı olduğu görülmektedir. Dış ekonomi politikasını geniş anlamda, ***hükümetlerin ticaret ve üretim faktörleri akışlarının yönüne, bileşim ve hacmine müdahaleye yönelik tüm faaliyetleri olarak tanımlamak*** mümkündür. Örneğin ***K. Boulding*** dış ekonomi politikasını “*bir ülkenin yabancılarla olan ekonomik ilişkilerini düzenlemeye yönelik tek yanlı bir politika*” olarak tanımlamaktadır.

Dış Ekonomi Politikasının Başlıca **Amaçları** şunlardır:

1. Kendi kendine yeterlilik
2. Ekonomik refah
3. Ekonomik korunma
4. Ödemeler bilançosunda denge
5. Ekonomik kalkınma

Dış Ekonomi Politikasının **Araçlarını** ise iki grupta toplamak mümkündür. Bunlar:

1. **İthalatın Düzenlenmesine İlişkin Araçlar:** Bunlar da iki ana grupta ele alınabilir:

a. Tarifeler

b. Tarife Dışı Kısıtlamalar

2. **İhracatın Teşvik Edilmesine İlişkin Araçlar:** Bu araçlar genel olarak bugün üç grupta toplanmaktadır:

- a. **İhraç Ürünlerine Ucuz Girdi Sağlanmasına İlişkin Araçlar:** Türkiye’de bu amaçla Dahilde İşleme ve Hariçte İşleme Rejimleri kullanılmaktadır.
- b. **İhracatın Finansmanına İlişkin Araçlar:** Türkiye’de Türk Eximbank vasıtasıyla ihracata sağlanan kısa vadeli ve düşük faizli krediler bu kapsamda değerlendirilebilir.
- c. **Pazarlama, Tanıtım ve Promosyon Faaliyetlerinin Desteklemesine İlişkin Araçlar:** Bu bağlamda ülkemizde 1.6.1995 yılından beri “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” uygulamalarıyla destekler sağlanmaktadır.

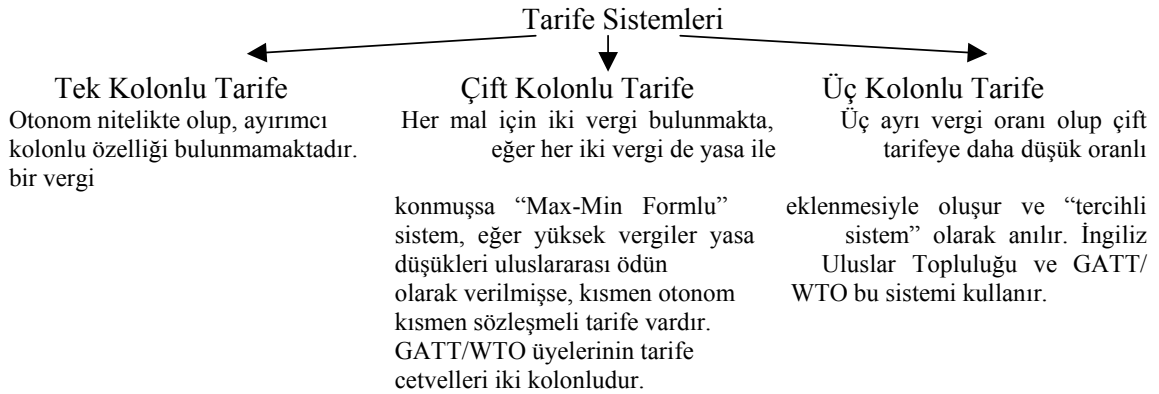
Bu araçları sırasıyla ayrıntılandırarak incelemek gerekmektedir.

A. İTHALATIN DÜZENLEMESİNE İLİŞKİN ARAÇLAR

1. Gümrük Tarifeleri

Gümrük tarifesi uygulama fikrinin altında başlangıçta devlete gelir sağlama güdüsü yatmakla birlikte, ekonomi bilimi içindeki tartışmalarda daha çok yeni kurulan sanayilerin veya ekonominin bir bölümünün dış rekabete karşı korunması durulduğu görülmektedir. 1791 yılında yayımladığı “İmalat Konusunda Rapor” adlı yapıtında ABD’li alexander Hamilton, ilk defa koruma fikri üzerinde durmuş, daha sonra H.C. Carey ve diğer bazı iktisatçılar bu fikri geliştirici çalışmalar yapmışlardır. Kara Avrupa’sındaysa bu fikrin öncülüğünü alman Frederick List “Milli Ekonomi Politikası Sistemi” adlı eseriyle yapmıştır. Daha çok terbiyevi bir korumacılık fikrini işleyen List, genç sanayilerin korunması ve korumanın bir süre sonra kaldırılması üzerinde durmuştur. List’in fikirlerinden esinlenen serbest dış ticaret taraftarı J.S.Mill de bu tür korumayı daha sonra savunmuştur. Diğer taraftan Romanyalı iktisatçı M. Manoilescu da “Koruma Teorisi ve Uluslararası Ticaret” adlı eserinde, ikili bir yapıya sahip ekonomilerde, sanayi kesiminin korunmasını önermiştir. Cairnoross ise, serbest dış ticaretin ülkelerin ekonomik kalkınmasına büyük katkıda bulunduğunu kabul etmekle beraber, serbest dış ticareti kalkınmanın sürükleyici bir aracı olarak görmemektedir.

Gümrük, belli bir malın gümrük sınırını geçişinde ödenen **vergi ve harçlar** olarak tanımlanırken; **Tarife**, dış ticarete konu olan bütün mallara uygulanan vergileri belirleyen **listelerdir**.



Diğer taraftan gümrük vergileri, bir yasayla konuluyorsa buna **otonom tarife**; uluslararası anlaşmalar ve karşılıklı görüşmeler sonucunda belirleniyorsa **sözleşmeli tarifieden**

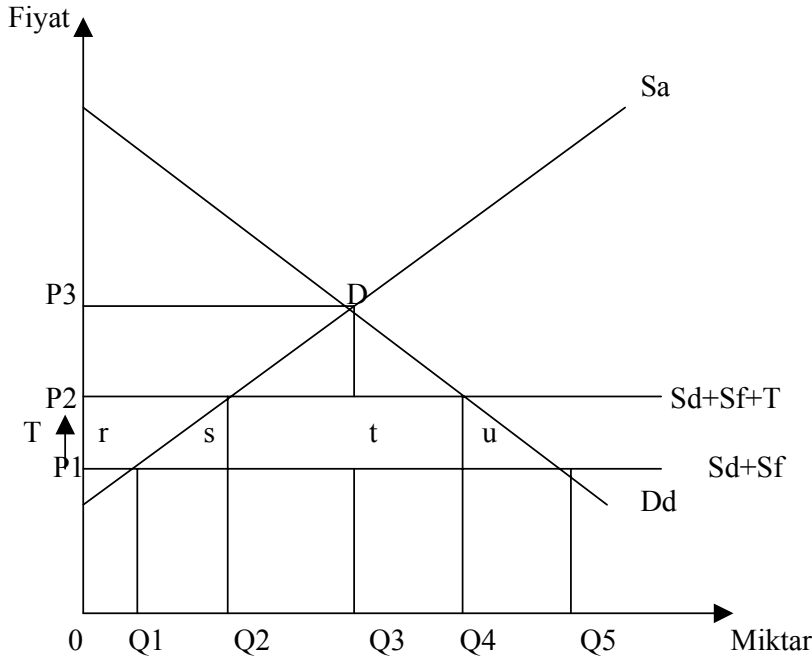
söz edilir. Başka bir açıdan gümrük tarifeleri, advalorem, spesifik ve karma olmak üzere üçe ayrılmaktadır. İthal malın değeri üzerinden yüde olarak alınan vergiler **advalorem**; ithal malın fiziki birimi başına sabit miktarda hesaplanan vergi **spesifik** ve ikisinin bir arada uygulanması durumuna **karma** sistem denir.

Advalorem ve spesifik uygulamanın karşılaştırılması:

1. Advalorem vergilemede değerin belirlenmesinde zorluk, spesifikte ise kolaylık bulunmakta; advalorem uygulamada FOB (free on board) ve CIF (cost, insurance and freight) değerler kullanılmaktadır. CIF değer FOB değerden daha büyüktür. AB EFTA ülkeleri ile Japonya CIF; ABD ve Kanada FOB değeri baz almaktadır.
2. Advalorem vergileme pahalı sanayi ürünleri için uygunken; spesifik vergiler standart mallara uygulanmaktadır.
3. Advalorem vergiler fiyat artışları durumunda devletin vergi kaybını önlerken, spesifik vergiler vergi kaybına yol açarlar.
4. Spesifik vergiler malın düşük kalitelisini yüksek kaliteliye göre daha fazla vergileme sakıncası yaratırken, advaloremde böyle bir sakınca ortaya çıkmaz ve adil vergileme olur.
5. Karma sistem, daha çok hammaddesi vergilendirilmiş mamul mallara uygulanır ve burada spesifik vergi “telafi edici vergi” niteliğinde, advalorem ise tamamlanmış malları üreten sanayi dallarına uygulanır.

Gümrük Vergilerinin Kısmi Denge Etkileri:

Bu etkileri aşağıdaki şekil yardımıyla ortaya koymak mümkündür.



Şekilde, ekonomi dışı kapalıyken söz konusu olan malın, örneğin bilgisayar sektörünün arz-talep dengesi D noktasında gerçekleşmekte ve P3 fiyatı oluşmaktadır. Ancak

dünya fiyatları $P1$ 'dir ve ekonomi dışı açıldığında, $P1$ fiyatı ve $Sd+Sf$ arz eğrisi geçerli olmaktadır. bu durumda iç üretim, bu fiyattan maliyetleri kurtarmayan firmaların kapanması nedeniyle $Q3$ 'ten $Q1$ 'e düşmekte; tüketim ise, fiyat düştüğü için $Q3$ 'ten $Q5$ 'e yükselmekte ve üretim ile tüketim arasındaki fark olan $Q1Q5$ kadar ithalat yapılmaktadır.

Devletin bu koşullarda bilgisayar ithalatı üzerine T kadar bir vergi koyması durumunda, iç fiyat dünya fiyatlarından farklılaşarak vergi kadar artıp $P2$ olmakta ve arz eğrisi de $Sd+Sf+T$ halini almaktadır. Bu durumda vergi koymanın ekonomide yarattığı etkileri şekilden şu şekilde özetlemek mümkündür:

1. Üretim vergi sonucu $Q1$ 'den $Q2$ 'ye artmakta ve üreticiler s alanı ile gösterilen alan kadar dış korumaya alınmaktadır. İthal ikamesi şeklindeki bu etkiye **Koruma Etkisi** ve Üretim etkisi denir.
2. Tüketim, vergi nedeniyle fiyatın artması sonucu $Q5$ 'ten $Q4$ 'e düşmekte ve tüketici refahı u alanı kadar azalmaktadır. Buna da **Tüketim Etkisi** denir.
3. Vergi koymak dolayısıyla devlet birim ithalat başına T kadar yani $P1P2$ uzaklığı kadar vergi alacağı ve vergi sonrasında $Q2Q4$ kadar ithalat gerçekleşeceği için, devlet t alanı kadar vergi geliri elde edecektir. $P1P2XQ2Q4$ alanına eşit olan bu etkiye de **Gelir Etkisi** denir.
4. Diğer taraftan, vergi dolayısıyla tüketici rantında r alanı kadar yaratılan azalma, gelirin yeniden dağılımına yol açmış ve bu alan devlete gelir ve üreticiye rant olarak aktarılmıştır. Bu nedenle r alanına **Gelirin Yeniden Dağıtım Etkisi** denir.
5. Şeklin iktisat bilimi açısından incelenmesinden, koruma etkisi (s) ile tüketim etkisi (u) alanları toplamının ($s+u$), tarife uygulamasının ekonomiye yüklediği bir kayıp olduğu anlaşılmaktadır. Bu nedenle buna **Net Kayıp Etkisi** de denebilir.

2. Tarife Dışı Kısıtlamalar

Gümrük tarifeleri dış ticarete yönelik geleneksel müdahale araçları olarak bilinirken, 20. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren tarife dışı kısıtlamalar önemli müdahale araçları olarak kullanılmaya başlanmıştır. Tarife dışı kısıtlamalar kavramı, gümrük tarifeleri dışında kalan dış ticarete müdahale yönündeki bütün araçları ifade etmek üzere kullanılan bir kavramdır. Bu çalışmada bunların belli başlıları ve yaygın olarak kullanılanları üzerinde durulacaktır.

a. Kotalar

Kota uygulamasına dünyada ilk defa 1929-30 yıllarında başvurulmuş ve ilk kota uygulaması 1930 yılında Fransa tarafından buğday ithalatı için yapılmıştır. Kotalar, üzerine konuldukları dış ticaret işlemine göre **ithalat kotası** ve **ihracat kotası** olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Ancak dış ticaret politikasında daha yaygın olarak kullanılmış olanı ithalat kotasıdır. İhracat kotası ise, **Çok-Elyaflılar Anlaşması** (Multi-Fiber Agreement-MFA) dolayısıyla uygulanan **Gönüllü İhracat Kısıtlamaları** şeklinde daha çok karşımıza çıkmaktadır.

i) İthalat Kotası

İthalat kotası, gümrük tarifesi uygulanması dolayısıyla amaçlanan hedeflerin aynısı için başvurulmuş bir kısıtlama yöntemi olup, gümrük tarifesinden farklı olarak, ithalat miktar veya değeri üzerinde mutlak bir sınırlama getirir. Yani tarife fiyatı yükseltmek suretiyle ithalatı kısmaya yönelikken, kota kesin bir sınırlama getirmektedir. Kota uygulamasında genel

bir sınırlama getirilmişse, örneğin 2001 yılında Türkiye'ye en fazla 100.000 adet bilgisayar ithal edilebileceği sınırlaması getirilmişse **Global Kota veya Ayırım Yapmayan Kota**; buna karşılık bu bilgisayarların hangi ülkelerden ne oranda alınacağı da **belirtilmiş Seçici veya Ayırımıc Kota** söz konusudur. Diğer taraftan, ithalata bir sınır getirilip, bu sınır kapsamındaki ithalata düşük tarife, bu sınırı aşan ithalata da yüksek tarife şeklindeki uygulamaya da **Tarife Kota** adı verilmektedir.

Kota uygulaması da tarife uygulamasına benzer ekonomik etkiler yaratmaktadır, ancak kotada bir vergi alınmadığı için devlete gelir sağlama etkisi yok, buna karşılık kıtlık rantı veya kota rantı etkisi vardır. Dolayısıyla ithal kotalarının ekonomik etkileri şunlardır:

1. İthal malının iç fiyatını yükseltir.
2. İthalatı kısıtlar.
3. İthal malına talebi azaltır.
4. İthal malının iç üretimini artırır.
5. Reel gelirin yeniden dağıtımına yol açar.
6. Kıtlık rantı veya kota rantına neden olur.

Tarifelerle kotalar arasındaki başlıca farkları ise şöyle özetleyebiliriz:

1. Tarifeler dolayısıyla devlet bir gelir elde ederken, kotalarda gelir elde edilememektedir.
2. Kotalar ithalatı kesin kısıtlarken, tarifeler malın fiyatını yükseltmek suretiyle ithalatı kısma etkisi yaratırlar. Eğer ihracatçı ülkede ihraç malının arz ve talep esneklikleri düşükse, gümrük vergileri ithalatı kısıtlamada yararlı bir araç olamaz.
3. Kotalar tarifelere oranla uygulama ve etki yaratma açısından daha fazla esnekliğe sahiptir. Çünkü tarifeler yasayla konurken, kotalar hükümet kararlarıyla değişebilmektedir.
4. Kotalar ithal ikamesi sanayi dallarında üretimi arttırma ve işsizliği gidermede tarifelerden daha üstün ve etkindir.
5. Tarifeler ekonomide serbest piyasa düzenini bozmazken, kotalar piyasanın işleyişini bozar ve ülkede karaborsa ve kaçakçılığı körükleyerek toplumsal düzene zarar verir.
6. Kotalar aynı zamanda dış rekabeti tamamen ortadan kaldırdığı için yerli üreticileri tekelciliğe yöneltir.

ii) İhraç Kotaları

İhracata kota uygulanması pek rastlanılan bir durum olmamakla birlikte, iki durumda ülkelerin ihraç mallarına kota uyguladıklarını görmekteyiz. Bunlardan birisi, ihracat kotasının ihracat yapılan ülkenin isteği üzerine uygulanması durumudur ki, bu durum Gönüllü İhracat Kısıtlaması olarak ifade edilmektedir. İhracat yapılan ülkenin baskısıyla başvuru bu kota uygulamasına, yaygın bir şekilde tekstil sektöründe karşılaşılmaktadır. Multi-fiber Agreements (Çok-Elyafıllar Anlaşmaları-MFA) ile başvuru bu kısıtlamalar, GATT'ın Uruguay Turu görüşmelerine konu olmuş ve kademeli olarak ortadan kaldırılması kararlaştırılmıştır.

İkincisi ise, ihracatı gerçekleştiren ülkenin kendi isteğiyle ihraç mallarına kontrol uygulaması şeklinde ortaya çıkmakta ve siyasi, askeri veya ekonomik nedenlerden dolayı belli malların ihracatına kota uygulanmaktadır. Siyasi ve askeri nedenler daha çok ambargo veya bazı stratejik silah ve silah yapımı ürünlerinin bazı ülkelerin eline geçmesini önleme amacı

taşıırken; ekonomik nedenler daha çok bir mal veya hammaddenin arz-talep ilişkisine dayalı olarak ortaya çıkmaktadır.

b. Tarife Benzeri Faktörler

Bu önlemler, gümrük tarifeleri gibi ithal mallarının fiyatlarını artırarak ithalat hacmini daraltmaktadır. Başlıcaları şunlardır:

i) Dolaylı Vergiler

İthalatta kullanılan başlıca dolaylı vergiler genel satış vergisi ve katma değer vergisi tipi vergilerdir. GATT kurallarına göre dolaylı vergilerin ihracat sırasında ihracatçıya geri iadesi mümkündür.

ii) İthalat Teminatları

İthalatçının ithal edeceği mal bedelinin belli oranını yetkili bankalara yatırması şeklinde uygulanan bu önlem, ithalatçıya ek finansman yükü getirmek suretiyle ithalatı kısımlaktadır.

iii) İthalat Vergileri ve Fonlar

Türkiye’de 1993 yılına kadar belediye hissesi, damga resmi, destekleme ve fiyat istikrar fonu (DFİF), kaynak kullanımı destekleme fonu (KKDF), maden fonu, ulaştırma altyapıları resmi gibi adlar altında vergi benzeri etki yaratan önlemler uygulanmıştır. GATT bu tür vergilere ancak bir hizmet karşılığı alınmaları ve ayırmacılık yapmamaları koşuluyla izin vermektedir. Ayrıca Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği nedeniyle bu uygulamalara son verilmesi gerekmiştir.

d. Görünmeyen Engeller

İthalat hacmini doğrudan etkileyen bütün iradi ve teknik düzenlemeler görünmeyen engeller olarak nitelendirilmektedir. Pek çok örneklerine rastlanan bu uygulamaların en yaygın olanları, paketleme ve etiketlemeye ilişkin düzenlemeler, sağlıkla ilgili kurallar, kalite standartları, sanayi standartları (ISO 9000, ISO 14000 serileri gibi), gümrük formaliteleri, milli standart düzenlemeleri, lisanslar, menşe şahadetnameleri, bürokratik işlemler, ambargolar, CE markalaması şeklinde sayılabilir. Uruguay Round’ta bu konunun bir standartla bağlanması kararlaştırılmıştır.

e. Fiyat Denetimleri

f. Damping ve Anti-Damping Vergisi

Damping sorunu uluslar arası boyutta ilk defa 1920’li yıllarda gündeme gelmiştir. Daha sonra GATT ile birlikte damping konusunda bağlayıcı olmasa da bir takım kurallar benimsenmiş, 1967 Kennedy Round’undan sonra konu bağlayıcı kurallara bağlanmıştır.

Damping, bir ülkenin bir malı kendi iç Pazar değerinin (reel maliyetinin) altında bir fiyatla ihraç ederek, ithalatçı ülkedeki üreticiler aleyhine o ülkedeki Pazar payını artırması veya iç pazardaki fiyat seviyesini düşürmemek amacıyla ülke içinde satılmayan malları dış

pazarlara ucuz fiyatla satmasıdır. Buna karşılık bundan zarar gören ülke **anti-damping vergisi** koyabilir. Bugünkü GATT kurallarına göre bu verginin uygulanabilmesi için üç aşamalı bir soruşturma yapılması ve ithalatçı ülkedeki sanayinin bunun sonucunda zarar gördüğünün kanıtlanması gerekir. GATT tarihinde böyle bir vergi ilk defa 1955 yılında İsveç tarafından İtalya'ya naylon çoraplar için uygulanmıştır.

g. Sübvansiyonlar ve Telif Edici Vergiler

Sübvansiyon kapsamına devletçe şirketlere yapılan doğrudan nakdi yardımlar ve ekonomide nakit yardımların yarattığı benzer etkileri ortaya çıkaran her türlü araçlar girmektedir. Uluslar arası karşılaştırmalarda sübvansiyon kapsamına giren başlıca mali araçlar şunlardır:

- Doğrudan yardımlar,
- Vergi imtiyazları
- Sübvansiyonlu krediler (yumuşak borçlar-soft loans)
- Garantili borçlar
- Devletin bazı ticari şirketlere ortaklığı

GATT'ın 17. Maddesiyle düzenlenen sübvansiyona karşı, diğer ülkelerin **telefi edici vergi** uygulama olanakları bulunmaktadır. Bütün telif edici vergiler, konulduktan en geç 5 yıl sonra kaldırılmak zorundadır.

h. Döviz Kontrolü

Bu sistemde ülkeye giren tüm döviz ve efektif yabancı paralar devlet kontrolü altına alınmaktadır. Döviz cinsinden kazanç elde eden (ihracatçı gibi) bu döviz devlet tarafından belirlendiği yerde milli paraya çevirmek; döviz ihtiyacı olanlar da (ithalatçı gibi), ihtiyaç duyduğu döviz devlet tarafından belirlendiği yerden almak zorunda kalmaktadır. Burada dolaylı (para, kredi ve bütçe politikası, gümrük ve gider vergileri ile damga resmi) ve dolaysız (döviz kurlarının ayarlanması, döviz alış ve satış primleri, miktar sınırlamaları, döviz tasarruf yetkilerinin kaldırılması ve blokaj sistemi) araçlar kullanılabilmektedir.

Döviz kontrolü uygulamanın başlıca amaçları şunlardır:

- a. Ödemeler bilançosu açıklarını giderme
- b. Sermaye ihracını kontrol altına alma
- c. Ekonomik kalkınmayı gerçekleştirme
- d. Devlete gelir sağlama

Döviz kontrolünün ekonomi üzerinde yarattığı başlıca etkiler ise şunlardır:

- a. Konvertibiliteden uzaklaşma
- b. Parasal gelirlerde yeniden dağılım
- c. Yasal olmayan işlemlerde artış
- d. Uluslararası uzmanlaşmadan uzaklaşma
- e. İkili ve çok taraflı ödeme anlaşmalarına yol açma

B. İHRACATIN TEŞVİK EDİLMESİNE İLİŞKİN ARAÇLAR

Türkiye’de 1960-1980 döneminde Sanayileşme Stratejisi olarak *İthal-İkameci Sanayileşme Stratejisi* uygulanmıştır. Bu stratejinin ana aracı olarak da *Kalkınma Planları* kullanılmıştır. Halen anayasal bir zorunluluk olarak hazırlanan Beş Yıllık Kalkınma Planları ithal ikameci dönemde sanayileşmenin temel dokümanları olarak değerlendirilmiştir. 24 Ocak 1980 Kararları ile ekonomimiz ithal-ikameci yapıdan Dış Ticarete Dayalı Sanayileşme Stratejisi yönünde dönüşüm sürecine girmiştir. Dış Ticaret açısından kalkınma stratejileri genel olarak iki başlık altında değerlendirilmektedir.

1. İthal İkameci Sanayileşme Stratejisi

İthal ikamesi, daha önceleri yurtdışından ithal edilen malların, uygulanan koruyucu ve özendirici önlemlerle yurt içinde üretilmesini öngören temel bir sanayileşme stratejisidir. İthal ikamesi ile dış koruma daima el ele gider. Bu stratejide aşırı hükümet müdahalelerin sonucu olarak yoğun bir bürokratik mekanizma ortaya çıkar ve pek çok mal, hizmet ve üretim faktörünün fiyatı hükümetçe denetlenir, dolayısıyla arz-talep dengesini değil, siyasal tercihleri yansıtır. Bu nedenle, ithal ikameci uygulamaların sonucunda, gerek maliyet gerekse fiyat ve kalite açısından dünya piyasalarıyla ilişkisi kesilmiş ürünler ve ekonomik bir yapı ortaya çıkar. Bu stratejinin uygulanması içerde kurulacak ve kurulan sanayilerin makine, teçhizat ve girdi ihtiyaçları dolayısıyla döviz kullanımı gerektirdiği halde, ihracata yönelinmediğinden dolayı döviz yaratılamadığından, zamanla döviz darboğazlarına yol açmaktadır. Uygulamada ithal ikamesine genellikle tüketim mallarından başlanır, çünkü bu alanda hazır bir talep vardır. İthal ikamesinin birinci ve kolay aşaması olan bu dönem, tüketim malları endüstrilerinde yurtiçi piyasa kapasitesinin sınırlarına ulaşılmasıyla sona erer. Bundan sonra ya dış piyasalara açılmaya yönelmek (Güney kore, Taiwan gibi ülkelerin yaptıkları gibi), ya da ithal ikameci sanayileşmenin kapsamını ara ve yatırım mallarına doğru genişletmek (Türkiye’nin yaptığı gibi) seçenekleri ortaya çıkmaktadır.

Kravis gibi bazı iktisatçılar 19. Yüzyılda ABD, Kanada, Avustralya, Yeni Zelanda, güney Afrika gibi yeni yerleşim alanlarında görülen hızlı kalkınmayı dış ticaret yerine bu ülkelerde zengin doğal kaynaklar gibi olumlu içsel koşulların varlığına bağlamaktadırlar. Diğer taraftan **talep yönünden** bakıldığında bugün gelişmekte olan ülkelerin başlıca ürünleri olan gıda ve hammaddelerin talebi geçmiş yüzyıllara göre çok daha yavaş artmakta, ayrıca yapay hammaddeler doğal olanların yerine kullanılmakta, hurdalar tekrar işlenerek kullanılmakta ve gelir arttıkça gıda talebi göreceli olarak azalmaktadır. **Arz yönünden** bakıldığında ise, **Cairncross**’a göre bugünkü az gelişmiş ülkeler çok daha az doğal kaynağa sahip olup, ayrıca bu ülkeler aşırı nüfusa sahip oldukları için gıda ve hammadde üretiminin önemli bir kısmını içerde tüketmekte ve ihracata önemsiz bir pay kalmaktadır.

Bunların yanı sıra ülkeleri ithal ikamesine yönelten diğer nedenler şunlardır:

- a. Dış piyasalara üretim yapmaya oranla iç piyasaya üretim yapmanın daha kolay olması
- b. Dış piyasalarda rekabet için uluslararası fiyat ve standartları yakalamak gerektiği halde, korunan iç piyasa için böyle bir gerekliliğin olmaması
- c. Döviz giderlerinde tasarruf sağlama ve dış açık sorununu çözme isteği

İthal ikameci politikaya başlıca şu eleştiriler yöneltilmektedir:

- a. Kaynak israfına yo açmaktadır.

- b. Monopolleşme eğilimini artırmakta ve yerli sanayide AR-GE faaliyetlerini caydırmakta ve bunun sonucunda kaynak dağılımında etkinlik bozularak tüketici refahını düşürmektedir.
- c. Dışa bağımlılığı artırmaktadır.
- d. İhracat endüstrileri aleyhine çarpıklık yaratmaktadır.
- e. Dış borçların artmasına neden olmaktadır.
- f. Ülke gerçeklerine yabancı bir sermaye yapısı ortaya çıkarmaktadır.

2. İhracata dönük sanayileşme stratejisi

Sanayileşme ve kalkınma açısından bakıldığında dünyanın ilk sanayileşen ülkesi olarak, sanayi devriminin bu ülkeden başlamış olması nedeniyle İngiltere kabul edilmektedir. 18 ve 19. Yüzyıl İngiltere’indeki gelişmeleri değerlendiren **Nurkse**’ye göre, ihracat bu ülkede sürükleyici bir sektör durumuna gelmiştir. Başka ülke örneklerini de inceleyen Nurkse’nin görüşüne göre, uluslararası ticaret bu gibi ülkelerde “büyümenin motoru” rolünü oynamıştır.

İthal ikamesinin tersi argümanlara dayanan ihracata dönük sanayileşme stratejisi, dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere uygun bir sanayileşme mantığına dayanmaktadır. Burada sanayileşmede seçicilik ana ilke olup, tüm endüstrilerin değil ancak gelişme ve rekabet edebilme potansiyeli olan endüstrilerin özendirilmesi söz konusudur. Üretimde amaç dış piyasalara yönelmek olduğundan, koruyuculuk yerine dış rekabeti temel almaktadır.

Dış rekabet esasına dayalı olduğu için monopollerini kırar, işadamlarını sürekli kaliteyi iyileştirecek ve fiyatları, dolayısıyla maliyetleri düşürecek yeni yöntemler ve AR-GE’ye yöneltir. Böylece ekonomiye dinamizm kazandırır. En önemli etkisi de ödemeler bilançosu üzerinde görülür. Bu yaklaşımda ihracat endüstrilerine vergi iadesi, vergi, resim ve harç istisnası, ithal girdilerinden gümrük alınmaması, döviz tahsisi, ucuz kredi verilmesi gibi teşviklerle ihracat özendirilir.

Türkiye’de dışa açık büyüme modeline geçildiği 1980 sonrası dönemde ekonomiye ilişkin tedbirler kapsamında ihracatın teşvik edilmesi amacıyla, *Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı*, *Devlet Planlama Teşkilatı Müsteşarlığı*, *Maliye Bakanlığı*, *T.Cumhuriyet Merkez Bankası* ve *Türk Eximbank* gibi kuruluşlar tarafından;

- * İhracatta vergi iadesi ödemesi,
- * DFİF primi ödemesi,
- * KKDF ödemesi,
- * İhracatta Kurumlar Vergisi İstisnası,
- * Enerji desteği,
- * Navlun ödemesi,
- * Kamu kaynaklı giderlerin mahsup yoluyla karşılanması,

gibi ana teması doğrudan parasal ödemeler, istisnalar veya düşük faizli krediler şeklindeki teşvik enstrümanları uygulanmıştır.

Ancak bu durum, 1994 yılı sonunda imzalanan Dünya Ticaret Örgütü (WTO) Anlaşmasına taraf olmamız ve ayrıca AB ile Gümrük Birliği sürecine gidilmesi nedeniyle, geçtiğimiz yıllarda uygulama alanı bulmuş, ancak ihracatın gerçekleştirilmesini müteakip yapılan direkt parasal ödeme şeklindeki “nakit teşvikler” ya da diğer bir ifadeyle günümüzde

“ihracat performansına bağılı ve yasaklanmış sübvansiyonlar olarak kabul edilen teşvikler” 1994 yılı sonunda bir kez daha gündeme gelmemek üzere yürürlükten kaldırılmıştır. Bu bağlamda, özellikle Uruguay Round sonunda imzalanan anlaşmalardan “**AGREEMENT ON SUBSIDIES AND COUNTERVAILING MEASURES**” (**Ek-I**) yeni ihracat teşvik sisteminin oluşturulmasında temel dokümanlardan birini oluştururken, diğere önemli kaynak da Avrupa Birliğı(AB) Mevzuatı ve AB ile ölkemiz arasındaki Gümrük Birliğı’nin temel belgesi olan 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı (**Ek-II**) olmuştur.

Yukarıdaki gelişmeler çerçevesinde, halen ölkemizde ihracatın teşvik edilmesi amacıyla kullanılan başlıca araçlar şunlardır:

1. ***İhraç Ürünlerine Ucuz Girdi Sağlanmasına Yönelik Araçlar:*** Avrupa Topluluğı Mevzuatına uyum çalışmaları çerçevesinde, İhracatı Teşvik Mevzuatının da Topluluğun Gümrük Kodu’na uyumlu hale getirilmesi için Gümrük Kodu detaylı bir incelemeye tabi tutulmuş; Gümrük Birliğinin temel prensiplerine de sadık kalınmak suretiyle, ölkemiz dış ticaretinin yapısı ve ihracat potansiyeli dikkate alınarak hazırlanan 25/12/1995 tarihli ve 95/7615 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Kararı ve bu Karar’a istinaden 5/1/1996 tarihli ve 22514 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 96/1 sayılı Dahilde İşleme Rejimi Tebliğı, 1/1/1996 tarihi itibariyle İhracatı Teşvik Mevzuatı yerine ikame edilmiştir.

a. Dahilde İşleme Rejimi

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

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

sistemleri uygulanmaktadır.

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

Ayrıca, işlenmiş ürünlerin üretimi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Bu çerçevede; belge kapsamında önce ihracat sonra ithalat yapılabilir.

İthalat Esnasında Alınan Vergilerin Geri Ödenmesi sistemi: Dahilde İşleme Rejiminde belirtilen istisnalar hariç olmak üzere, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ithali esnasında her türlü vergi ödenerek serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın işlem görmüş ürünler şeklinde belge kapsamında ihraç edilmesinden sonra, ithalat esnasında ödenen vergilerin geri alınmasını ifade eder. Ancak, bu

sistemden yararlanabilmek için, eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğu hususunun gümrük beyannamesinde belirtilmiş olması gerekmektedir.

c. Hariçte İşleme Rejimi:

Avrupa Birliği ile gerçekleştirilen Gümrük birliği neticesinde, daha önce uygulanan Geçici İhracat Rejimi Mevzuatı Gümrük Kodundaki Hariçte İşleme Rejimine uygun hale getirilmek suretiyle hazırlanan 26/12/1995 tarihli ve 95/7617 sayılı Hariçte İşleme Rejimi Kararı, 31/12/1995 tarih ve 22510 sayılı Resmi Gazete’de; bu Karar’ın uygulanmasına ilişkin 96/13 sayılı Tebliğ ise; 24/1/1996 tarih ve 22533 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak 1/1/1996 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir.

Ancak, 27/10/1999 tarihli ve 4458 sayılı Gümrük Kanunu’nun 5/2/2000 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmesi, yukarıda belirtilen Hariçte İşleme Rejimi Kararı ve Tebliği’nin bu Kanun’a istinaden yeniden yayımlanma zorunluluğunu doğurmuştur.

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

2. ***İhracatın Finansmanı İçin Uygun Krediler Sağlanmasına Yönelik Araçlar :*** İhracatçıların ihracat işlemleri dolayısıyla ortaya çıkan kısa vadeli kredi ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik 3 veya 6 ay vadeli döviz kredisi şeklindeki programlardan oluşmaktadır. Genel olarak firma limitleri geçmiş yıl performansları da dikkate alınarak **Eximbank** tarafından belirlenmekte ve FOB ihracat bedelinin bir yüzdesi olarak kullanılmaktadır.
3. ***Pazarlama, Tanıtım ve Promosyon Faaliyetlerinin Desteklemesine İlişkin Araçlar:*** Bu bağlamda ülkemizde 1.6.1995 yılından beri “**İhracata Yönelik Devlet Yardımları**” uygulamalarıyla destekler sağlanmaktadır. İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Bakanlar Kurulu’nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı Kararının 4’üncü maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından AB ve WTO normlarına uygun olarak hazırlanan Tebliğler çerçevesinde uygulanmaktadır. Bu çerçevede halen sağlanan başlıca destek türleri şunlardır:
 - a. ***AR-GE Yardımı***
 - b. ***Çevre Yardımı***
 - c. ***Pazar Araştırması Yardımı***
 - d. ***Yurt Dışı Ofis-Mağaza Yardımı***
 - e. ***Yurt Dışı Fuar Yardımı***
 - f. ***Eğitim Yardımı***

- g. *İstihdam Yardımı*
- h. *Patent, Faydalı model ve Endüstriyel Tasarım Yardımı*
- i. *Türk Ürünlerinin Yurt Dışında Tanıtılması Faaliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı*

IV. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARININ ANALİZİ

Ülkemizde halen ihracata yönelik devlet destekleri, 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı kapsamında, prensip olarak gelişmiş ve batılı ülkelerin uygulamalarına paralel bir şekilde ve “*bir faaliyetin yapılması*” şartına bağlı olarak sağlanmaktadır.

Amaç Açısından Değerlendirme

Halen “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” adı altında firmalarımıza sağlanan yukarıda anılan destekleri, ulaşılmak istenen amaçlar açısından analiz etmek gerektiğinde, bunları üç grup altında toplamak suretiyle incelemek gerekmektedir.

1. İşletmelerin Üretim Altyapısı ve Ürün Kalitesini Güçlendirmek Suretiyle Uluslararası Pazarlardaki Rekabet Yeteneklerini Artırmayı Hedefleyen Destekler

Türkiye’de 1980 yılından itibaren ithal-ikameci bir sanayi ve üretim yapısından ihracata dayalı bir yapıya geçilmesiyle birlikte, 1960-80 ithal-ikameci dönemde oluşan iç pazara dönük üretim altyapısı ve kapasitesinin ihracata yönlendirilmesi amacıyla gerek iç talebi daraltmaya yönelik Para ve Maliye Politikası uygulamaları, gerekse ihracat performansına dayalı doğrudan teşviklerle ihracat artırılmaya çalışılmış ve bu politikaların sonucu olarak hızlı bir ihracat artışı sağlanmıştır. Ancak 1990’lı yıllara gelindiğinde, 1980’li yıllarda uygulanan Para ve Maliye politikaları sonucu bozulan kamu dengeleri ve bunun sonucunda oluşan makro ekonomik istikrarsızlık üretime yönelik yatırımları olumsuz yönde etkilemiştir. Bu nedenle gerek üretim maliyetleri, gerekse kalite açısından ürünlerimizin uluslararası pazarlardaki rekabet güçlerinin göreceli olarak yetersiz kalması olgusuyla karşı karşıya kalınmıştır. Oluşan yeni uluslararası üretim yapısında rekabetin temel belirleyicisi teknoloji ve inovasyon üretebilmek olmuştur.

Ülkelerin teknoloji üretebilme yeteneği Araştırma-Geliştirme (AR-GE) harcamalarına ayırabildikleri kaynaklarla ölçülmektedir. Bu anlamda, ülkelerin AR-GE harcamalarına ayırdıkları kaynakların değerlendirilmesinde *AR-GE harcamaları/GSMH oranı*, *AR-GE faaliyetlerinde değerlendirilen işgücünün miktarı ve toplam nüfusa oranı* ile *buluş ve innovative faaliyetlerin düzeyi, dolayısıyla belli periyotlarda kaydedilen patent sayılarından* yararlanılmaktadır. Genel olarak gelişmiş ülkelerde AR-GE harcamaları/GSMH oranının %2-3 aralığında yer aldığı görülmektedir. Diğer taraftan, yeni sanayileşen ülkelerin deneyimlerine bakıldığında da, belirgin bir gösterge olarak bu oranın bir yükseliş trendi gösterdiği saptanmaktadır. Türkiye bu oran 1994 yılında binde 4 civarından bugün binde 6 düzeylerine yaklaşmıştır.

Diğer taraftan, AR-GE faaliyetlerinin yanı sıra, üretim altyapısının gücünü gösteren temel göstergeler kalifiye işgücü (skilled-labour) istihdamı ve mevcut işgücünün kalifiye

düzeyini artırmaya yönelik faaliyetler ile ürünün kalitesinin belgelendirilmesine yönelik harcamalardır.

Günümüzde pazara giriş konusundaki en önemli engel kalite sertifikasyonu olmuştur.

İhracata Yönelik Devlet Yardımları kapsamındaki desteklerden, bu anlamda üretim ve kalite altyapısını güçlendirmeyi amaçlayanlar şunlardır.

- a. Araştırma-Geliştirme(AR-GE) Yardımı:** Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından ilk olarak 1995 yılında sağlanmaya başlanan AR-GE desteği, bugüne kadar ekonomimizin ve reel sektörün değişen talep ve ihtiyaçları dikkate alınarak, gözden geçirilmek suretiyle uygulanmaktadır.

Desteğin uygulanmasında, firmaların AR-GE niteliği taşıyan projelendirilebilecek veya projelendirilmiş harcamalarına %60'a kadar varan oranlarda hibe(*grant*) ve/veya hem hibe hem de ucuz kredi(*soft-loan*) şeklinde destek sağlanmaktadır.

Bu destek kapsamına alınacak projelerin AR-GE faaliyeti niteliği taşıyıp taşımadığı değerlendirilmesi ise, Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) vasıtasıyla yapılmaktadır. Bu desteklerin işleyişi, yararlanma koşulları, başvuru prosedürü ve diğer ayrıntılarıyla ilgili olarak Dış Müsteşarlığı'nın(<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

- b. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı:** Aynı şekilde ilk defa 1995 yılında verilmeye başlanan bu yardım kapsamında, firmaların başta ISO 9000, ISO 14000 kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile CE işareti kullanabilmek amacıyla yapacakları belgelendirme harcamaları ve uluslararası pazarlara giriş için aranan diğer kalite sertifikasyon giderleri %50 oranında karşılanmaktadır.

Bu yardım kapsamındaki destekten yararlanacak firmalar doğrudan Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü tarafından değerlendirilmektedir.

Bu desteğin de işleyişi, yararlanma koşulları, başvuru prosedürü, başvuru formları ve diğer ayrıntılarıyla ilgili olarak Dış Müsteşarlığı'nın (<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

- c. Eğitim Yardımı:** Firmalarımızın mevcut işgücünün kalifiye düzeyinin artırılmasını teşvik etmek amacıyla uygulamaya konan bu yardım kapsamında, firmalar tarafından özellikle dış ticaret konularında personel eğitimiyle ilgili olarak yapılacak harcamaların %50'si devlet tarafından hibe şeklinde destek olarak sağlanmaktadır.

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME) vasıtasıyla firmaların başvurularının il değerlendirmesinin yapıldığı bu destekle ilgili olarak da Dış Müsteşarlığı'nın (<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

- d. İstihdam Yardımı:** Bu Tebliğin amacı, Sektörel Dış Ticaret Şirketi unvanını haiz firmaların münhasıran dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli yönetici ve eleman istihdamının sağlanmasıdır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin (KOBİ) ihracata yönlendirilmesi amacıyla geliştirilmiş bir “**ihracat amacı etrafında örgütlenme modeli**” olarak düşünülmüştür. Modelin asıl amacı, KOBİ’ler arası işbirliği suretiyle **sinerjik avantajlar** ortaya çıkarmaktır. Sinerjik avantajların yanı sıra ortak pazarlama, Pazar araştırması ve dış pazarlara açılma ve dış pazarlarda derinleşme faaliyetlerinde yatay ve dikey maliyet ve uzmanlaşma avantajları yaratılması da modelin oluşturulma amaçları arasında yer almaktadır.

İstihdam yardımı ile SDŞ modelinin özendirilmesi amacıyla bu şirketlerin istihdam edecekleri profesyonel yönetici ve kalifiye elemanların bir yıllık ücretlerinin %75’i devlet tarafından karşılanmaktadır. Gerek SDŞ modeli gerekse İstihdam yardımıyla ilgili ayrıntılı bilgiler Dış Müsteşarlığı’nın (<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

- e. Patent, Endüstriyel Tasarım ve Faydalı Model Tescili Yardımı:** Türkiye’de bireysel düzeyde yapılan AR-GE ve geliştirme çalışmalarını ve bunların tescilini teşvik etmek amacıyla getirilen bu destek kapsamında, gerçek kişilerin bireysel çalışma sonucunda yarattıkları teknoloji geliştirmeye yönelik fikri ürünlerin tescili dolayısıyla Türk Patent Enstitüsü’ne (TPE) yapacakları tescile ilişkin ödemelerin %75’i desteklenmektedir.

Bu destekle ilgili ayrıntılı bilgiler Dış Müsteşarlığı’nın (<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

2. Firmaları İhracat Faaliyetlerine Yöneltmeyi ve Uluslararası Pazarları Tanımalarını Sağlamayı Hedefleyen Destekler

Ülkemizde özellikle KOBİ’lerin ihracat faaliyetleri konusundaki isteksizlikleri ve bilgisizlikleri ile uluslararası pazarlara yönelmenin gerektirdiği nisbeten yüksek maliyetler dolayısıyla daha çok iç pazara yönelik üretim yapmayı tercih ettikleri görülmektedir. Diğer taraftan uluslararası pazarlamanın genel olarak yüksek maliyetler gerektirmesi nedeniyle, devlet firmaların uluslararası pazarlara açılma maliyetlerini kısmen karşılamak suretiyle pazar çeşitlendirme ve pazarlama faaliyetlerine destek sağlamayı amaçlamıştır. Bu amaçla getirilen başlıca destekler şunlardır:

- a. Yurtdışı Fuarlara Katılım Harcamaları Yardımı:** Bu destek kapsamında firmalarımızın yurtdışı fuarlara katılmaları durumunda, başta stand kirası ve numune taşıma giderleri olmak üzere yapacakları harcamalar %80 oranında desteklenmektedir.

Bir firmanın uluslararası pazarları tanınması ve bu pazarlara açılmasının ilk adımın fuarlara katılım olduğu düşünüldüğünde, sağlanan bu desteğin büyük önem taşıdığı rahatlıkla anlaşılabilmektedir. Bu destekten yararlanmak amacıyla

firmaların ilk başvurularını bağılı bulundukları İhracatçı Birliklerine yapmaları gerekmektedir.

Yurtdışı Fuarlara Katılım yardımıyla ilgili ayrıntılı bilgiler Dış Müsteşarlığı'nın (<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

- b. Pazar Araştırması Yardımı:** Pazar Araştırması, bir işletmenin ürünlerine yeni pazarlar araştırması, bu pazarlardaki rekabet ve satış şansını değerlendirmesi veya halen ihracat yapmakta olduğu pazarlarda ürünlerinin durumunu değerlendirmek amacıyla yapacağı masa başı ve alan çalışmalarıdır.

Pazar Araştırması desteğiyle devlet, firmaların yapacakları pazar araştırması faaliyetleri dolayısıyla katlanacakları maliyetlerin hibe şeklinde karşılanması şeklinde uygulanmaktadır.

Bu destekle ilgili ayrıntılı bilgiler Dış Müsteşarlığı'nın (<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

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

Ülkemizin 1980 sonrası dönemde ihracat performansında önemli bir sıçrama sağlamasına karşın, markalaşma ve tanıtım faaliyetleri konusunda yetersiz kaldığı ve Türk malı imajının yeterince uluslararası pazarlarda yerleşemediği gözlenmektedir. İhracat faaliyeti temelde süreklilik, özen, bilgi ve maliyet gerektiren bir faaliyettir. Tanıtım ve markalaşma ise, yüksek maliyetlerle gerçekleşebilen ve getirisi orta ve uzun vadede alınabilen faaliyetlerdir. Bu nedenle, devlet firmaları bir taraftan markalaşma ve tanıtım faaliyetleri yapmak konusunda teşvik etmek, diğer taraftan doğrudan pazarlama ve pazarda derinleşme konusunda desteklemek amacıyla aşağıdaki destek unsurlarını uygulamaya koymuştur.

- a. Yurtdışı Ofis/Mağaza Açma ve Marka Tanıtım Yardımı:** Firmalarımızın dış pazarlarda doğrudan pazarlama, markalaşma ve marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla sağlanan bu yardım kapsamında, yurtdışında ofis, mağaza, showroom, depo, temsilcilik gibi adlar altında açılacak birimlerin iki yıllık kiralari, demirbaş alımına ilişkin harcamaları ve tanıtım harcamaları desteklenmektedir.

İstihdam yardımıyla ilgili ayrıntılı bilgiler Dış Müsteşarlığı'nın (<http://www.dtm.gov.tr>) internet sayfasında gerekli bilgi ve belgeler sağlanabilmektedir.

- b. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Tanıtılması, Tutundurulması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ile Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı:** Bu destek ile ulaşılmak istenen temel amaç, markalaşma potansiyeli olan firmalarımızın uluslararası pazarlarda markalaşmalarını ve bu markalaşma faaliyetinin Türk malı imajı ile birlikte yürütülmesini teşvik etmektir.

Bu amaca yönelik olarak, firmaların yapacakları her türlü tanıtım, promosyon, tutundurma ve pazarlama faaliyetleri için yapacakları harcamaların %50'si bir milyon ABD Doları toplam destek tutarı kadar desteklenmektedir.

Ayrıca yine yurtdışında Türk Malı imajının markalaşma potansiyeli olan firmaların markaları eşliğinde oluşturulması ve yerleştirilmesi amacıyla “Turquality” kavramı çerçevesinde dünyanın önde gelen moda merkezlerinde “Turquality Mağazaları” devlet desteğiyle faaliyete geçirilecektir.

Hedeflenen Firma Büyüklüğü Açısından Değerlendirme

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarını, hedefledikleri firma büyüklükleri açısından da analiz etmek mümkündür. Bu anlamda, yardımın bütün firmalara açık olması ya da sadece KOBİ’leri hedeflemesi söz konusu olmaktadır.

1. Sadece KOBİ’leri Hedefleyen Yardımlar

Genel olarak bütün dünyada KOBİ’ler desteklenmesi ve güçlendirilmesi ile bu tür işletmelerin ihracata yönlendirilmesi ekonomi politikalarının temel amaçları arasında yer almaktadır. KOBİ’lerin en önemli avantajı esnek üretim yapılarıdır. Diğer taraftan KOBİ’lere yönelik olarak sağlanan destekler, genel olarak uluslararası ticaret kurallarına aykırılık teşkil etmemektedir.

KOBİ’lere sağlanan destekler konusundaki sorunlar ve tartışmaların en önemlisi KOBİ tanımında yaşanmaktadır. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yapılan KOBİ tanımında;

- 1-200 arasında işçi çalıştıran,
- Bina ve arazi hariç sabit varlık tutarı 2 milyon ABD Dolarını aşmayan, ve
- İmalat sanayinde faaliyet gösterip gerçek usulde defter tutan,

işletmeler KOBİ olarak kabul edilmektedir.

Yukarıda açıklanan desteklerden sadece KOBİ’lerin veya KOBİ’lerin bi araya gelerek kurdukları SDŞ’lerin yararlanabileceği destekler şunlardır:

- a. Çevre Yardımı***
- b. Pazar Araştırması Yardımı***
- c. Eğitim Yardımı***
- d. İstihdam Yardımı***

Ayrıca diğer destek kalemlerinde de KOBİ’lere daha yüksek oranlarda destek sağlanmak suretiyle avantaj yaratılmıştır.

2. Bütün Firmaların Yararlanmalarına Açık Olan Yardımlar

İhracata Yönelik Devlet Yardımlarının bir kısmında ise firma büyüklüğüne bakılmaksızın destek sağlanmaktadır. Bu tür yardımlarda pazarlama ve markalaşma faaliyetlerinin ön planda olduğu görülmektedir. Bu yardımlar şunlardır:

- a. Yurtdışı Fuar Yardımı***
- b. Yurtdışı Ofis/Mağaza Açma ve Marka Tanıtım Faaliyetleri Yardımı***

- c. *Türk Ürünlerinin Yurtdışında Tanıtılması, Tutundurulması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ile Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Yardımı*