

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**TÜRKİYE'DE İHRACATIN TEŞVİKİ VE TÜRK
EXİMBANK'IN ROLÜ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
Ali Recep KAVAK**

Enstitü Ana Bilim Dalı: İKTİSAT

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Sami GÜÇLÜ

EKİM - 2001

**T.C.
SAKARYA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**TÜRKİYE'DE İHRACATIN TEŞVİKİ VE TÜRK
EXİMBANK'IN ROLÜ**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
Ali Recep KAVAK**

Enstitü Ana Bilim Dalı: İKTİSAT

**Bu tez .../.../2001 tarihinde aşağıdaki jüri tarafından Oybirliği / Oyçokluğu
ile kabul edilmiştir.**

Jüri Başkanı

Jüri Üyesi

Jüri Üyesi

İÇİNDEKİLER

	Sayfa No
KISALTMALAR	VI
TABLOLAR LİSTESİ	IX
ŞEKİLLER LİSTESİ	X
ÖZET	XI
SUMMARY	XII
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ÜLKELER ARASINDAKİ EKONOMİK İLİŞKİLER VE BU İLİŞKİLERİN ÖNEMİ

1. ULUSLARARASI TİCARETİN DAYANDIĞI ANA FAKTÖRLER	5
1.1. ÜRETİM YETERSİZLİĞİ	6
1.2. ULUSLARARASI FİYAT FARKLILIKLARI	7
1.3. MAL FARKLILAŞTIRMASI	8
2. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ KAPSAMI VE AMAÇLARI	8
3. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI	10
3.1. GÜMRÜK TARİFELERİ	10
3.2. TARİFE - DIŞI ENGELLER	11
3.3. TARİFE BENZERİ FAKTÖRLER	11
3.4. İHRACATI TEŞVİK İÇİN MALİ YARDIMLAR	11
3.5. İHRACATIN ÖZENDİRİLMESİ	11
3.6. BAĞLI TİCARET	12
4. DIŞ TİCARETTE TARAFLAR	12
4.1. İHRACATÇI (EXPORTER)	12
4.2. İTHALATÇI (IMPORTER)	13
4.3. İHRACATÇI BANKASI (EXPORTER'S BANK)	13
4.4. İTHALATÇI BANKASI (IMPORTER'S BANK)	14
5. DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ	14

5.1. EX WORK (EXW)	14
5.2. FREE ON BOARD (FOB).....	15
5.3. COST AND FREIGHT (CF)	15
5.4. COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF)	15
6. DÜNYA TİCARET SİSTEMİNE GENEL BİR BAKIŞ	16
6.1. SERBEST TİCARET	16
6.2. YÖNLENDİRİLEN TİCARET	19
6.3. KORUMACILIĞA DÖNÜK UYGULAMALAR.....	21
7. SANAYİLEŞME VE İHRACATIN ÖNEMİ	24

İKİNCİ BÖLÜM

İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARI

1. İHRACATA YÖNELİK DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASININ KAPSAMI	27
2. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN ÖNEMİ	30
3. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN GEREKLİLİĞİ	32
4. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİ	34
4.1. MALİ TEŞVİKLER.....	35
4.1.1. İhracatta Vergi İadesi	36
4.1.2. İhracatta Vergi Muafiyet ve İndirimi	37
4.1.3. Antrepo ve Serbest Bölge Uygulamaları	38
4.2. FİNANSAL TEŞVİKLER.....	38
4.2.1. İhracat Kredileri.....	38
4.2.2. İhracat Kredi Sigortası.....	41
4.3. PRİM SİSTEMİM YOLUYLA SAĞLANAN TEŞVİKLER	43
4.3.1. İhracatçının Döviz Tutma Yetkisi.....	43
4.3.2. Döviz Tahsisi	43
4.3.3. Çoklu Kur Uygulamaları.....	44
4.4. DİĞER TEŞVİKLER.....	44
4.4.1. Fuar ve Sergiler	44
4.4.2. Devlet Pazarlama Yardımı	45

4.4.3. Yayınlar ve Reklam	45
4.4.4. Dış Temsilciliklerin Sağladığı Yardımlar	46
4.4.5. İhracatta Ön Denetim ve Kalite Kontrolü	46
4.4.6. Taşımacılıkta Sağlanan Kolaylıklar	47

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

1. 1980 ÖNCESİ EKONOMİNİN GENEL YAPISI	48
2. 1980 SONRASI EKONOMİNİN GENEL YAPISI.....	53
3. PLANLI DÖNEM, KALKINMA PLANLARI VE İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİ	59
3.1. BİRİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI.....	59
3.2. İKİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI	61
3.3. ÜÇÜNCÜ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI.....	62
3.4. DÖRDÜNCÜ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI	63
3.5. BEŞİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI.....	64
3.6. ALTINCI BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI.....	65
3.7. YEDİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI	65
3.8. SEKİZİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI.....	68
4. TÜRKİYE'DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİK POLİTİKASI ARAÇLARI	70
4.1. İHRACATTA VERGİ İADESİ.....	70
4.2. İHRACATTA VERGİ, RESİM VE HARÇ İSTİSNASI	74
4.3. İHRACAT KREDİLERİ	75
4.4. İHRACAT KREDİ SİGORTASI	77
4.5. TRANSFER KOLAYLIKLARI.....	78
4.5.1. Proje Bazında Döviz Tahsisi.....	78
4.5.2. İhracat Karşılığı Dövizlerden Mahsup.....	79
4.6. İHRACATI DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONUNDAN ÖDEMELER	80

4.7. DÖVİZ KURU POLİTİKASI VE DEVALÜASYON.....	81
4.8. GEÇİCİ KABUL REJİMİ İLE MAL İTHALATINDA TAHSİS VE İŞLEMLER	81
4.9. DİĞER TEŞVİKLER.....	82
4.9.1. Mal ve Hizmet İhracında Katma Değer Vergisi İstisnası	82
4.9.2. Kurumlar ve Gelir Vergisi İstisnası	83
4.9.3. Navlun Teşviki.....	83
4.9.4. Kaynak Kullanım Destekleme Primi	83
5. İHRACATI TEŞVİK UYGULAMASININ DEĞERLENDİRİLMESİ	84

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE UYGULANAN İHRACAT KREDİLERİ VE TÜRK EXİMBANK'IN BU KONUDAKİ ROLÜ

1. DÜNYADA İHRACAT DESTEK KURUMLARI	87
2. TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI	89
3. TÜRK EXİMBANK'IN KURULUŞU	89
4. TÜRK EXİMBANK'IN KURULUŞ AMACI VE FAALİYET KONUSU	92
5. TÜRK EXİMBANK KREDİ PROGRAMLARI.....	95
5.1. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ PROGRAMLARI.....	96
5.1.1. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi.....	101
5.1.2. Sevk Öncesi Türk Lirası Kobi İhracat Kredisi.....	103
5.1.3. Sevk Öncesi Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi	104
5.1.4. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi.....	105
5.1.5. Dış Ticaret Şirketleri (DTS) Kısa Vadeli İhracat Kredileri	107
5.1.6. Performans Türk Lirası Kredisi	109
5.1.7. Performans Döviz Kredisi.....	110
5.1.8. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı	111
5.1.9. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi	113

5.1.10. Turizm Pazarlama Kredisi	113
5.1.11. Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı.....	114
5.1.12. İslam Kalkınma Bankası Kredisi	115
5.1.12.1. İhracatın Finansmanı Fonu.....	115
5.1.12.2. İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi	117
5.2. DİĞER ÖZELLİKLİ KREDİLER	117
5.3. ORTA VE UZUN VADELİ ALICI (ÜLKE) KREDİ GARANTİ PROGRAMLARI	119
6. İHRACAT KREDİ SİGORTASI.....	124
6.1. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI PROGRAMI.....	124
6.2. ORTA VE UZUN VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI PROGRAMI.....	131
7. İŞBİRLİĞİ ANLAŞMALARI	134
8. THE BERNE UNION	135
9. TÜRK EXİMBANK HAZİNE VE FİNANSMAN FAALİYETLERİ	136
9.1. ULUSAL VE ULUSLARARASI MALİ PİYASALARDAN BORÇLANMALAR.....	139
SONUÇ VE ÖNERİLER	143
KAYNAKLAR	152
EKLER.....	160
Ek A: İhracatta Vergi İadesi Tutarları	161
Ek B: Bazı Ülkelerde İhracat Finansman Kuruluşları	162
Ek C: Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredi Faiz Oranları.....	164
Ek D: Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredi Faiz Oranları.....	165
Ek E: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı.....	166
Ek F: Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	167
Ek G: Türk Eximbank Ülke Kredi / Garanti Programları	168
Ek H: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı	169
Ek I: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	170
ÖZGEÇMİŞ	171

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
ABYKP	: Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı
BBYKP	: Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı
BEF	: Belçika Frangı
CF	: Cost and Freight
CGIC	: Güney Afrika Kredi Garanti Birliği
CHF	: İsviçre Frangı
CIF	: Cost Insurance and Freight
CIP	: Carriage Insurance Paid To
CNCE	: Fransa Dış Ticaret Merkezi
CPT	: Carriage Paid To
DBYKP	: Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı
DEM	: Alman Markı
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTŞŞ	: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
DVZ	: Döviz
DYB	: Devlet Yatırım Bankası
ECE	: Avrupa Ekonomik Komisyonu
EUR	: Avrupa Ortak Para Birimi
FCA	: Free Carrier
FCIA	: Dış Krediler Sigorta Birliği
FOA	: Free On Airport
FOB	: Free On Board
FOR	: Free On Rail
FRF	: Fransız Frangı
EBRD	: Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası

ECGD	: İngiltere İhracat Kredi Sigorta Dairesi
ECGE	: Mısır İhracat Kredi Sigortası Kurumu
EDC	: Export Development Corporation
ERG	: İsviçre İhracat Garanti Kuruluşu
EXW	: Ex Work
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GB	: Gümrük Birliği
GBP	: İngiliz Sterlini
GSMH	: Gayrisafi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayrisafi Yurtiçi Hasıla
HFL	: Hollanda Florini
IFTRIC	: İsrail Dış Ticaret Risk ve Sigorta Birliği
ITL	: İtalya Lireti
İBYKP	: İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı
İKB	: İslam Kalkınma Bankası
İKT	: İslam Konferansı Teşkilatı
İTO	: İstanbul Ticaret Odası
JEXIM	: Japon Eximbank
JPY	: Japon Yeni
KDV	: Katma Değer Vergisi
KHK	: Kanun Hükmünde Kararname
KİT	: Kamu İktisadi Teşekkülü
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KÖY	: Kalkınmada Öncelikli Yöreler
LIBOR	: London Interbank Offered Rate
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
SBYKP	: Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı
SDTŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SÖİK	: Sevk Öncesi İhracat Kredileri
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği

TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
TL	: Türk Lirası
TOBB	: Türkiye Odalar Birliği
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
TÜRSAB	: Türk Sanayicileri Birliği
USD	: Amerikan Doları
USEXIM	: Amerika Birleşik Devletleri İhracat Kredi Bankası
ÜBYKP	: Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı
YBYKP	: Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı

TABLÖLAR LİSTESİ

Sayfa No

Tablo 1	: Tüketici Fiyatları ve Toptan Eşya Fiyatları İndeksi	50
Tablo 2	: 1968 - 1980 Döneminde İhracat ve İthalatın Gelişimi.	51
Tablo 3	: GSYİH ve Sektörel Hasılalarda Gelişmeler.	53
Tablo 4	: Gümrük Birliği Sonrasında Dış Ticaretteki Durum.	58
Tablo 5	: Türkiye’de Vergi İade Oranları.	72
Tablo 6	: Sevk Öncesi TL İhracat Kredisinin Yıllar İtibariyle Gelişimi..	102
Tablo 7	: Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisinin Gelişimi.....	103
Tablo 8	: Sevk Öncesi KÖY İhracat Kredilerinin Gelişimi.....	105
Tablo 9	: Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisinin Gelişimi.....	106
Tablo 10	: Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli TL ve Döviz İhracat Kredilerinin Gelişimi.	108
Tablo 11	: Performans TL Kredisinin Gelişimi.	109
Tablo 12	: Performans Döviz Kredisinin Gelişimi.	111

ŞEKİLLER LİSTESİ

Sayfa No

Şekil 1	: Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Yıllar İtibariyle Gelişimi.....	99
Şekil 2	: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı.	100
Şekil 3	: Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.	101
Şekil 4	: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarları.....	129
Şekil 5	: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı.....	130
Şekil 6	: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.	130
Şekil 7	: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı.....	132

ÖZET

İhracat, bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin başka ülkelere satılması şeklinde tanımlanabilir. Gerek az gelişmiş gerekse de gelişmiş ülkelerde sanayileşmek, iktisat politikalarının temel amaçlarından birisidir. Bilindiği gibi, ekonomik kalkınma sanayileşme ile aynı anlamda kullanılmaktadır. Bu nedenle kalkınmanın temel şartı sanayileşmektir. Sanayileşme stratejileri temel olarak iki gruba ayrılmaktadır. İthal ikame ve ihracata yönelik sanayileşme. İthal ikamesi, daha önce yurtdışından ithal edilmekte olan malların, uygulanan koruyucu ve özendirici önlemlerle yurtiçinde üretilmesini öngören bir sanayileşme stratejisidir. İhracata yönelik sanayileşme de, ithal ikame stratejisinin aksine tüm endüstrilerin değil, gelişme potansiyeli olan endüstrilerin teşvik edilip desteklenmesini amaçlayan strateji modelidir.

Ülkeler mevcut ekonomik yapılarını korumak ve geliştirmek amacıyla ihracata özel bir önem vermektedirler. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin ihracatlarını arttırmak amacıyla giriştikleri bu mücadelelerinde ihracatı teşvik sistemi önemli bir yer teşkil etmektedir. İhracatı teşvik tedbirleri; ihracat endüstrilerinin karlılığını arttırarak, kaynakların iç piyasa yerine ihracata yöneltme amacına hizmet eden önlemlerdir.

Ülkeler, dışa yönelik sanayileşme stratejisinin uygulama aşamasında ihracatın arttırılması amacıyla çeşitli teşvik araçları kullanmaktadırlar. Gerçekçi döviz kurları, pozitif reel faiz oranları, para - kredi sisteminde verimi arttırıcı reformlara gidilmesi, ihracatta vergi iadesi, ihracat kredileri ve sigortası gibi araçlar ihracata yönelik sanayileşme stratejisini benimseyen ülkelerde ihracatı arttırmak için uygulanan politikalar arasında sayılabilir.

Türkiye, 24 Ocak 1980 istikrar tedbirleri ile dış ticaret politikasında yeni bir süreç başlatmıştır. Bu istikrar tedbirlerinde yer alan kararlar, ihracata yönelik sanayileşme stratejisi için bir dönüm noktası oluşturmuştur. Bu program ile, ithal ikame politikaları terk edilerek yerine ihracata dönük sanayileşme stratejileri uygulanmaya başlanmıştır. Bu politika kapsamında da ihracatı arttırmak amacıyla bir takım teşvik tedbirleri uygulanmaya konulmuştur.

Bu teşvik araçları sayesinde ihracat alanında elde edilen başarı, dış ticaretin ve ihracatın finansmanı konusunu gündeme getirmiştir. Bu bağlamda, 1988 yılında ihracatta destek faaliyetlerinde bulunmak amacıyla Türk Eximbank kurulmuştur. Türk Eximbank uygulamaya koyduğu kredi ve sigorta programları ile, ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç malları için yeni pazarlar yaratılması gibi amaçların gerçekleştirilmesine yönelik hizmet etmektedir.

SUMMARY

Export is described as sale of goods and services produced in a country to other countries. To become industrialized in both under developed and developed countries is the one of fundamental aims of economy policies. As known, economical progress is used in the same meaning by becoming industrialized. The strategies of industrializing are basically separated to two groups: Import replacement and industrializing towards export. Import replacement is an industrializing strategy keeping in mind the internal production of goods, imported in the past, by means of contrary of import replacement strategy, is a strategy model, aiming to encourage and stand by industries, which have advancing potential.

By the purpose of protecting and developing their present economical conditions, countries give special importance to export. On those efforts, which the developed and developing countries have attempted for increasing their export, the encouragement system of export has an important place. The encouragement precautions of export are the shields, which serve the aim of directing sources to export as the alternative of internal markets, increasing profitability of export industries.

Countries utilize several encouragement tools to increase export on the application stage of industrializing strategy towards external markets. The tools, such the realistic rate of exchange, the positive rate of interest, applying innovations increasing productivity in money - credit system, tax return in export, in the countries that have adopted the industrializing strategy towards export.

Turkey started a new process in foreign trade policy through stability precautions at 24 January 1980. The decisions in the stability precautions constituted a turning point for the industrializing strategy toward export. By this program, the import replacement policies were left and the industrializing strategy toward export, substituting for them, was begun to apply.

The successes reaped in the field of exports by virtue of these incentives has brought up the issue of commerce and export finance schemes. In this context, Turkish Eximbank was established in 1988 in order to boost exports. By implementing credit and insurance programs, Turkish Eximbank serves to increase the volume of exports, diversify export items in goods and services and establish new markets for them.

GİRİŞ

İhracat, bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin başka ülkelere satılması şeklinde tanımlanabilir. Günümüzün ekonomik ve sosyal koşullarında ülkelerin kendi ürettikleri ile yetinme (otarşi) yoluyla kalkınmaları mümkün değildir. Özellikle gelişme yolunda olan ülkelerin diğer ülkelerle uluslararası ticari ilişki içerisine girerek kalkınmaları için gerekli olan mal ve hizmetleri karşılamaları gerekmektedir.

Az gelişmiş ülkelerde sanayileşme, iktisat politikalarının temel amaçlarından birisidir. Sanayileşme, ortaya çıkardığı içsel ve dışsal ekonomiler, hızlı teknolojik gelişmeler sayesinde ülkelerin kalkınmasında önemli bir rol üstlenmektedir.

Az gelişmiş ülkeler, ekonomi politikalarını belirlemeye başladıkları günlerden beri, yaşam standartları bakımından, gelişmiş ülkelerle aralarında var olan farkların giderilmesi yönünde çalışmaktadırlar. Bu sebeple, az gelişmiş ve gelişme yolunda olan ülkelerde imalat sanayinin gelişmesine büyük önem verilmektedir. 20 yüzyılın başlarında Japonya'nın göstermiş olduğu başarı diğer ülkelere örnek olmuş ve o ülkelerin bu yoldaki azimlerini arttırıcı etkide bulunmuştur.

Sanayileşme politikalarında dış ticaretin çok önemli bir yeri vardır. Ülkeler kaynak durumlarına, iç piyasa hacimlerine, ekonomik ve siyasal gelişim düzeylerine bağlı olarak farklı kalkınma modelleri benimsemektedir ve değişen piyasa koşullarını da dikkate alarak bu temel politikalarda ayarlamalar yapmaktadırlar.

Sanayileşme stratejileri arasındaki başlıca farklılık dış ticarete bakış açılarında kendini gösterir. Dış ticaretle olan ilişkilerine göre sanayileşme stratejileri, ithal - ikame ve ihracata - dönük sanayileşme stratejileri diye iki ana grup altında toplanmaktadır.

İthal - ikamesi, daha önce yurtdışından ithal edilmekte olan malların, uygulanan koruyucu ve özendirici önlemlerle yurtiçinde üretilmesini öngören bir sanayileşme stratejisidir. İthal ikame politikası ile dış korumacılık daima paralel bir seyir izler. Yerli

endüstriler, her türlü dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarıyla dış piyasanın rekabetinden korunmaya çalışılır.

İhracata yönelik sanayileşme, dışa açık sanayileşme, ihracatı özendirici büyüme gibi değişik şekillerde adlandırılan bu sanayileşme stratejisinde ise, ekonominin tümüyle korunması değil, gerek iç gerekse dış ekonomik faaliyetler alanında serbest piyasa mekanizmasının uygulanması ve ulusal ekonominin dünya ekonomisiyle bütünleştirilmesi esas alınır. Her endüstrinin değil, ancak ileride gelişebilecek ve dünya piyasalarıyla rekabet edebilecek endüstrilerin geliştirilmesi temel ilke olarak benimsenmiştir. Bu nedenle genç endüstrilerin bir süre dış rekabetten korunmaları gerekse de asıl olan, uzun dönemde liberal bir dış ticaret rejimi uygulamaktır.

İhracata yönelik sanayileşme stratejisinde üretim, genellikle dış pazarın taleplerine göre oluşacağından iç piyasanın sınırlılığı ortadan kalkmakta ve kapasite kullanım oranları yükseltmek suretiyle ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanı doğmaktadır. Ayrıca bu stratejinin uygulanması sonucunda, sanayiler optimum kapasite ile çalışma olanağı buldukları için maliyetler düşürülüp, verimlilik ve kalite daha da artacağından üretilen mallar için hem yurtiçinde hem de yurtdışında rekabet edebilme gücü doğacaktır. Bu rekabet neticesinde, üretici davranışlarında ve üretim yapısında bir takım değişiklikler meydana gelecektir. Bu bakımdan, iç pazara dönük bir üretim yapısının yerini, yeni teknolojilerin kullanıldığı bir üretim yapısı alacaktır.

Gelişme yolunda olan ülkelerin birçoğu ekonomide bağımlılığın azaltılması ve yurtiçi kaynaklara dayalı bir sanayileşme modeli olan ithal - ikameci politikaları uzun sayılabilecek bir süre uygulamışlardır. Ancak 1960'lı yılların başlarından itibaren, ithal - ikame politikalarının ülkelerin sanayileşmek ve kalkınmak amacıyla ihtiyaç duydukları yeterli döviz miktarını sağlayamaması ve gelişmekte olan ülkelerin sık sık ödemeler bilançosu sorunlarıyla karşı karşıya kalmaları birçok ülkeyi ithal - ikame politikasını terk etmek ve ihracata yönelik sanayileşme politikasını benimsemek zorunda bırakmıştır.

Uygulamaya bakıldığında az gelişmiş ülkelerin ithal ikamesi ve ihracata yönelik sanayileşme stratejilerini zaman zaman değişik ölçülerde uyguladıkları görülmektedir. Ancak bu değişikliğin yönü daha çok birinciden ikinciye doğrudur. 1950'li yıllarda Latin Amerika ve Asya'daki az gelişmiş ülkeler oldukça yoğun ithal ikamesi uygulaması geçirmişlerdir. Bunlar arasında Arjantin, Peru, Şili, Hindistan, Pakistan ve Türkiye sayılabilir. 1960'lı yıllara gelindiğinde artık ülkeler ihracata yönelik sanayileşme uygulamasına geçmeye başlamışlardır. Daha öncelerden beri bu politikayı uygulayan Güney Kore, Taiwan, Singapur ve Hong Kong gibi ülkelere Brezilya, Şili, Malezya, Tayland, Tunus ve Uruguay da katılmıştır. 1980 yılından sonra Türkiye de bu grupta yerini almıştır.

Ekonomik kalkınma açısından büyük önem arz eden ihracata dönük sanayileşme stratejisinde amaçlanan hedeflere ulaşmak için çeşitli teşvik tedbirleri uygulanmaktadır. İhracatı teşvik tedbirlerinin amacı, ihracat endüstrilerinin karlılığını arttırmak suretiyle kıt kaynakların iç piyasa yerine dış piyasalara yönelmesini sağlamaktır. Bu tedbirler sayesinde, bir yandan toplam ihracat hacmi artarken diğer yandan da sanayi ürünlerinin toplam ihracat içerisindeki payı artacaktır.

İhracatı teşvik tedbirlerinin kapsamı oldukça geniştir. Bu tedbirler, uygulama tarzı bakımından ülkeden ülkeye değişiklik arz etmektedir. İhracatı teşvik tedbirleri, doğrudan teşvik tedbirleri ve dolaylı teşvik tedbirleri diye bir ayrıma tabi tutulabilir. Doğrudan teşvik tedbirleri arasında ihracatta vergi iadesi, ucuz maliyetle kredi sağlanması, gümrük indirimi gibi mali teşvikler girmektedir. Dış piyasalar konusunda bilgi sağlama, ihracat işlemlerinin ve formalitelerin kolaylaştırılması ve de ihracatçının eğitimi gibi tedbirler de dolaylı teşvik tedbirleri kategorisinin içerisine konulmaktadır. Ayrıca ihracatı teşvik tedbirleri mali teşvikler, finansal teşvikler ve prim sistemi yoluyla sağlanan teşvikler başlıkları altında da incelenmektedir. İhracatta vergi iadesi, vergi muafiyet indirimleri, serbest depo ve antrepo uygulamaları mali teşvikler; ihracat kredileri ve ihracat kredi sigortası uygulamaları finansal teşvikler; döviz tahsisi ve çoklu kur uygulamaları da prim sistemi yoluyla sağlanan teşvikler başlıkları altında incelenmektedir.

“Türkiye’de İhracatın Teşviki ve Türk Eximbank’ın Rolü ” konulu çalışma dört bölümden oluşmaktadır. Uluslararası ekonomik ilişkiler adını alan ilk bölümde, ülkeleri uluslararası ticaret ya da dış ticaret yapmaya iten sebepler, dış ticaret politikalarının kapsamı, amaçları, araçları, dış ticaretin tarafları ve dış ticarete teslim şekilleri konuları teorik olarak incelenecektir. Daha sonra dünya ticaret sistemine kısaca değinilip, ihracatın ve sanayileşmenin önemi üzerinde durulacaktır.

Çalışmanın ikinci bölümde ihracatı teşvik politikalarının anlamı ve önemi, ülkelerde ihracatın özendirilmesine yönelik olarak uygulanan teşvik politikası araçları teorik olarak incelenecektir.

Üçüncü bölümde Türkiye’de uygulanan ihracat teşvik politikalarının tarihsel gelişimine değinilecektir. Bu kapsamda, 1980 yılı öncesi ve sonrası Türkiye’de ekonomik durum kısaca gözden geçirilerek, Türkiye’de uygulanan beş yıllık kalkınma planları döneminde ihracatı teşvik politikalarına verilen önem üzerinde durulacaktır.

Çalışmanın dördüncü ve son bölümünde ise, Türkiye’de uygulanan ihracat kredileri ve Türk Eximbank’ın bu konudaki rolü üzerinde durulacaktır. Bu kapsamda Türk Eximbank’ın doğrudan ve ticari bankalar aracılığıyla ihracatçı firmalara uyguladığı kredi programları, garanti ve sigorta programları incelenecek; bu programlar hakkında sayısal bilgiler verilecektir.

BİRİNCİ BÖLÜM

ÜLKELER ARASINDAKİ EKONOMİK İLİŞKİLER VE BU İLİŞKİLERİN ÖNEMİ

1. ULUSLARARASI TİCARETİN DAYANDIĞI ANA FAKTÖRLER

Günümüzde dünya üzerinde hiçbir ülke, tek başına izole edilmiş durumda bulunmamaktadır. Ülkeler birbirleri ile ekonomik, politik, siyasal ve kültürel ilişkiler kurmaktadır. Uluslararası ticaret, ülkeler arasındaki bu çok çeşitli ilişkilerden sadece ekonomik olanları ile ilgilenir. Çağımızda ekonomik olaylar, uluslararası kültürel, sosyal, politik ve askeri ilişkileri büyük ölçüde etkilemektedir. Tersine, uluslararası ekonomik ilişkiler de ekonomik olmayan bu faktörlerin etkisi altında oluşmaktadır (Karluk, 1998: 1). Uluslararası ticaret politikası, devletin ekonomik kalkınma, döviz gelirlerini arttırma, döviz giderlerinden tasarruf yapma, yurtiçi mal arzını ve fiyat istikrarını sağlama gibi nedenlerle, mal ve hizmet ithal ve ihracını düzenlemek üzere yaptığı müdahaleler şeklinde tanımlanabilir (Seyidoğlu, 1999: 641).

Ticaret, uluslararası çapta sınırları çizilmiş hakim unsurların ortaya çıktığı tarihten beri girişilen bir ekonomik ilişkidir. İhtiyaçların çokluğu ve çeşitliliği, insanların birbirleriyle mübadele ilişkisi kurmaya çalışmasına yol açmıştır. Tamamen aynı mantıkla, ülkeler de birbirleriyle çeşitli sebeplerden dolayı ticaret yapmaktadırlar. Uluslararası ticaret sayesinde ülkeler kendilerinde bulunan ihtiyaç fazlası ucuz mal ve hammaddeyi ihraç ederek, gereksinim duydukları mal ve hammaddeleri ithal etmektedirler. Bu da, uluslararası ticarete giren ülkelerin refahının artmasına önemli ölçüde katkıda bulunur (Ertürk, 1996: 3).

Dünyada ülkeler arasındaki ticaretin görünümüne göre uluslararası ticarete yol açan faktörler üç grupta toplanabilir. Şöyle ki, bir kısım malların ithali ve ihracı, yurtiçi üretimin ülke ihtiyaçlarına göre bol veya kıt oluşuyla ilgilidir. Bir grup malın ticareti de, ülkeler arasındaki fiyat farklılıklarına bağlanabilir. Üçüncü bir grup malın ticareti ise, ürün farklılıklarından kaynaklanmaktadır (Seyidoğlu, 1994: 25).

1.1. ÜRETİM YETERSİZLİĞİ

Dış ticarete yol açan önemli faktörlerden ilki, belirli malların bazı ülkelerde hiç üretilmemesi ya da yerli üretimin iç talebi karşılamaya yetmemesi, buna karşın diğer bazı malların arzının aşırı bolluğudur. Dünyada hiçbir ülke her bakımdan kendi kendine yeterli değildir. İç talep açığını gidermenin yolu ise dış ticarettir. Ülkeler tükettikleri ya da girdi olarak kullandıkları mal ve ürünlerin tamamını kendileri üretmezler. Bunun yanında kendilerinin de fazla ürettikleri mal ve girdiler vardır. Dünya üzerindeki çok sayıda bağımsız ülke, kendi piyasalarında üretilmeyen bazı mal, hizmet ve üretim faktörlerini başka ülkelerden ithal; kendi ülkelerinde bulunan veya üretilen mal, hizmet ve üretim faktörlerini ise diğer ülkelere ihraç ederler. Mesela Türkiye petrolü, İngiltere pamuğu, Japonya demir ve kömürü, Mısır otomobili dışarıdan ithal eder. Bu mallar adı geçen ülkelerde ya hiç bulunmamakta ya da diğer ülkelere göre nispi olarak daha pahalı üretilmektedir. Böylece, ülkeler birbirlerine giderek bağımlı duruma gelmektedirler (Karluk, 1998: 1). Ülkeler, uluslararası ticaret yoluyla bu mal ve girdileri mübadele ederek, ellerindeki malların gerçek değerini bulmasına bir başka deyişle, ucuz kaynakların iktisaden daha verimli hale gelmesine olanak sağlarlar (Ertürk, 1996:3).

Bu arada bir hususun da gözardı edilmemesi gerekmektedir. Bu da, üretim faktörlerinin tek başına bolluğunun veya kıtlığının, maliyetler ve dolayısıyla fiyatlar üzerinde etkili tek faktör olmadığıdır. Üretim faktörlerinin verimli bir şekilde üretim sürecinde kullanılması büyük önem arz etmektedir. Emek, toprak ve sermayenin produktivitesine birçok faktör etki etmektedir. İklim, toprak, uzman işgücü, organizasyon kabiliyeti ve teknoloji üretimin verimliliğini belirleyen faktörlerdendir (Karluk, 1998: 4).

Ülkeleri üretim yetersizliği nedeniyle ticaret yapmaya iten diğer bir unsur da, ekonomik gelişme farklılıkları ile ilgilidir. Bütün ülkeler, iktisadi gelişmenin aynı aşamasında bulunmazlar. Gelişme farklılıkları, uzman işgücü, ileri teknoloji kullanımı gibi faktörlere bağlı olabileceği gibi, ülkenin siyasal tarihi ile de ilgili olabilir. Hangi nedenle olursa olsun, gelişmiş ülkeler sanayilerini önceden kurmuş oldukları için daha yoğun sermayeye, daha ileri teknolojiye ve uzmanlaşmış işgücüne sahiptirler. Oysa az

gelişmiş ülkelerde birçok sanayi dalı ya hiç kurulamamış ya da ülke ihtiyaçlarını karşılamaktan uzak bir durumdadır. Böyle bir ekonomik ortam içerisinde az gelişmiş ülkeler zorunlu tüketim malları olan gereksinimlerini karşılamak ve kalkınmanın gerektirdiği makine ve donanımı elde edebilmek için sanayileşmiş ülkelerle ticari ilişkiye girmek zorundadırlar (Seyidoğlu, 1994: 26).

1.2. ULUSLARARASI FİYAT FARKLILIKLARI

Uluslararası ticareti gerekli kılan bir başka husus da, iç fiyatlar ile dış fiyatlar arasındaki farklılıktır. X malının A ülkesindeki fiyatı B ülkesinden önemli ölçüde farklılık arz ediyor ise, o malı ucuz üreten ülke her iki piyasaya da egemen olacak; diğer bir ifadeyle A malını pahalı üreten ülke, ucuza üreten ülkeden o malı ithal edecektir. Hem ülke içinde, hem de ülkeler arasında kaynak dağılımını olduğu kadar, gelir dağılımını da büyük ölçüde etkileyen bu durum, ancak uluslararası ticarete olanak sağlanırsa ortaya çıkar. Uluslararası ticaret ile birlikte her ülke ucuza ürettiği malların üretiminde uzmanlaşacaktır (Ertürk, 1996: 3).

Ülkeler arasında üretimin verimliliği açısından farklılıklar bulunmaktadır. Bazı ülkeler belirli malları üretmede diğer ülkelerden daha etkindirler. Yani bu malları daha ucuza mal ederler. İşte bu verimlilik farklılıklarından dolayı her ülke, fiilen üretebildiği tüm malları değil, bunların içerisinde en ucuza mal edebildiklerini üretmelidir. Bunları dışarıya satarak nispeten pahalıya mal edebileceklerini yurtdışından ithal edebilir. Her ülke bu kurala uygun hareket ettiği sürece, ülkeler en verimli oldukları alanlarda uzmanlaşırlar (Seyidoğlu, 1994 :27).

1.3. MAL FARKLILAŞTIRMASI

Dış ticarete neden olan diğer bir unsur ise, farklılaştırılmış malların üretimidir. Bir endüstriye bağlı firmaların ürettikleri mallar birbirinin benzeri olmakla birlikte her

zaman tıpa tıp aynısı değildir. Bunlar arasında ambalajlama ve dış görünüş açısından farklılıklar olabileceği gibi, kullanılış bakımından da farklılıklar olabilir. Bunun sebebi tüketici tercihlerindeki farklılıklardır. Tüketicilerin tercihleri birbirine uymaz. Bazıları bir malın bir türünü, bazıları ise başka türlerini tercih edebilirler. İşte zevklerin ve üretilen malların farklı olması ayrı bir ticaret alanı yaratmaktadır. Oldukça geniş bir mal grubu üzerindeki ticaret, ancak tüketicilerin farklı nitelikte mallar tercih etmeleri ile açıklanabilir. Bazı kişilerin yerli, bazılarının da yabancı otomobil tercih etmeleri bu konuya örnek olarak verilebilir (a.g.e., s. 27).

2. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ KAPSAMI VE AMAÇLARI

Uluslararası platformda bir ülke diğer bir ülkeyi değerlendirirken öncelikli olarak Gayri Safi Milli Hasıla, kişi başına düşen milli gelir, nüfus, enflasyon oranı, dış borç tutarı, dış ticaret potansiyeli, ihracat geliri ve döviz rezervi gibi göstergelere bakar (Melemen, 1997: 11).

Uluslararası ticaret teorileri (karşılaştırmalı üstünlükler ve mutlak üstünlükler teorileri) analizlerinden çıkabilecek önemli bir sonuç, dünya üretiminin serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşma koşulları altında maksimum seviyeye çıkartılabileceğidir. Çünkü teorilere göre serbest ticaret, dünya kaynaklarının etkin bir şekilde kullanımını sağlamaktadır.

Teorilerde serbest ticaret görüşü ne kadar güçlü gözükse de , uygulamada hiçbir kısıtlamaya tabi olmayan uluslararası mal ve hizmet ticaretine çoğunlukla rastlanmaz. Hükümetler çeşitli hedefleri gerçekleştirmek için uluslararası ticarete müdahalede bulunurlar ve bu müdahalelerin altında da ekonomik, sosyal ve siyasal nedenler yatar.

Gelişmiş sanayi ülkelerinde de ithalatın yerli ekonomi üzerinde doğurduğu tehditlere karşı büyük bir duyarlılık gösterilir. Bu konuda kamuoyunun hükümetler üzerinde büyük baskısı vardır. Oysa piyasa ekonomisine dayalı bu ülkelerde benimsenen temel ekonomik felsefeye göre serbest rekabet, ekonomik etkinliğin zorunlu koşullarından birisidir. Fakat, kaynağın yurtiçinde ve yurtdışında oluşuna göre rekabete karşı değişik

tutumlar alınmaktadır. Yerli üreticilerin yabancı rekabeti karşısında zorlandığı çoğu durumda bu olumlu görüşler terk edilmektedir (Seyidoğlu, 1994: 323).

Hükümetlerin dış ticarete müdahaleleri dolaysız ve dolaylı bir özellik taşır. Doğrudan dış ticarete yönelik olarak alınan önlemler birinci gruba girerler. Gümrük vergileri ve tarifeleri gibi. Başka amaçlar alınmış olmakla birlikte dış ekonomik ilişkileri etkileyen müdahaleler ise ikinci gurubu oluşturmaktadır. Mesela, ülkede enflasyonu ve işsizliği önlemek gibi amaçlarla uygulanan politikalar aynı zamanda dış ticaret kalemlerinden olan ihracat ve ithalat üzerinde de etkide bulunur.

Dış ticaret politikası, ekonomi literatüründe farklı şekillerde tanımlanmaktadır. Haberler'e göre ticaret politikası, bir ülkenin dış ekonomik ilişkilerini düzenleyen bütün önlemlerdir. Meade ise konuyu, ödemeler dengesindeki özel kalemleri dolaysız olarak kontrol etmeye yönelik politikalar olarak ele almaktadır. Böylece Meade, ticaret politikası ile ticarete konu olmayan mallar ve hizmetler üzerindeki dahili vergiler ve sübvansiyonların uluslararası işler ve hizmetler üzerindeki etkilerini tanım dışında bırakmaktadır. Balassa, ticaret politikasının kapsamını, sadece ithalat ve ihracat üzerindeki tarifeler, kotalar ve mali yardımlarla sınırlamaktadır (Karluk, 1999: 489).

Dış ticaret politikası genel anlamda şu şekilde tanımlanabilir: Hükümetlerin doğrudan doğruya ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, özendirmek veya bu işlemlerin yapılış şekillerini düzenlemek için almış oldukları önlemlerin oluşturduğu sistematik bir bütündür (Seyidoğlu, 1999: 119).

Dış ticaret politikası aslında kaynak tahsisi ile ilgili bir politikadır. Mesela, bir ithal vergisi veya ihracatta sübvansiyon, özel bir malın dahili üreticilerinin korunmasına yol açarak, kaynakların bu malın üretimine kaymasına ve orada kalmasına neden olur. Ticaret politikası uygulamasında amaç ne olursa olsun, bu politikaların etkisi ekonomik kaynakların yeniden tahsisini gerektirir. Dış ticaret politikasının temel aracı, uzun bir süre ithal tarifeleri olmuş, fakat günümüzde tarifeler ile birlikte tarife dışı kısıtlamalar ve ihracatı teşvik tedbirleri en az tarifeler kadar önemli birer araç haline gelmiştir (Karluk, 1998: 133).

Dış ticaret politikaları, içe dönük ve dışa dönük diye ikiye ayrılarak incelenebilir. Aralarındaki fark, sübvansiyon ve teşviklerle ilgilidir. Bir ekonomide üretim, iç pazar veya dış pazar için yapılır. İçe dönük dış ticaret politikası, iç pazara yönelik üretim ile dış pazara yönelik üretim (ihracat) arasında ayırım yaparak ülke içi üretimi teşvik eder. Dışa açık dış ticaret politikasında ise, ülke içi pazar ile ülke dışı pazar arasında bir ayırım yapılmaz (Karluk, 1999: 489).

Hükümetlerin ülkenin dış ticaret ilişkilerine müdahalede bulunmasına yol açan bazı önemli nedenler vardır. Dış ticaret politikasının amaçları olarak da adlandırılan bu nedenler şu şekilde sıralanmaktadır: Dış ödemeler dengesizliklerinin giderilmesi, dış rekabette korunma, ekonomik kalkınmanın sağlanması, piyasa aksaklıklarının giderilmesi, ekonominin liberalleştirilmesi, iç ekonomik istikrarın sağlanması, tam istihdamın sağlanması ve hazineye gelir sağlamak.

3. DIŞ TİCARET POLİTİKASININ ARAÇLARI

Hükümetler çeşitli araçlar kullanarak uluslararası ticaret ve faktör hareketlerinin yönüne, içeriğine ve bileşimine müdahalede bulunurlar. İç ekonomi politikası araçlarından farklı olarak dış ekonomi politikası araçlarının çoğu, diğer ülkelerle yapılan anlaşmalar dolayısıyla büyük ölçüde etkilenmektedir. Dış ticaret politika araçlarını kısaca şu şekilde incelemek mümkündür.

3.1. GÜMRÜK TARİFELERİ: Gümrük tarifeleri, ülkeler arasında serbest mal akışına konulan en önemli kısıtlamadır. Tarifeler, ülke için yararı olmayacak malların ülkeye girmesine engel olur ve yeni kurulan, gelişimini henüz tamamlayamamış genç sanayi dallarını dış rekabete karşı korur. Bu son durum, daha çok gelişme yolunda olan ülkelerin hızlı bir sanayileşebilmek amacıyla uyguladıkları bir yöntemdir (Karluk, 1998: 136).

3.2. TARİFE - DIŞI ENGELLER: Gümrük tarifelerinin dışında genellikle döviz gideri doğuran işlemleri engellemek için hükümetin tek taraflı kararı ile konulan

müdahale önlemleridir. Tarife dışı kısıtlamalar, tarife kısıtlamalarında olduğu gibi uluslararası ticareti düzenlemek, yurtiçi üreticileri dış rekabetten korumak ve ödemeler bilançosunda denge sağlamak amacıyla uygulanmaktadır. Bunlar ithalat kotaları, yasaklamalar ve döviz kontrolü gibi uygulamaları içermektedir.

3.3. TARİFE - BENZERİ FAKTÖRLER: Bunlar da gümrük tarifeleri gibi ithalatı pahalılaştırıp yerli üretimin karlılığını arttıran, yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlerdir. İthalat sektörüne farklı kur uygulamaları yani korunmak istenen sektör ürünleri için döviz tahsisinde pahalı, ekonomi için gerekli girdilere ise ucuz döviz tahsisi uygulamak; mevcut döviz kaynaklarıyla döviz ihtiyaçları arasında denge sağlamak amacıyla kıt döviz kaynaklarını ekonominin zorunlu ihtiyaçları arasında paylaşmak bu faktörlere örnek olarak verilebilir (Ertürk, 1996: 96).

3.4. İHRACATI TEŞVİK İÇİN MALİ YARDIMLAR: Günümüzde dünya üzerinde birçok ülkede hükümetler, bazı sanayi dallarının daha hızlı gelişmesi ve ürünlerinin dış piyasalarda rekabet gücü kazanabilmesi için gerek üreticiye gerekse ihracatçıya mali yardım yapmaktadır. Mali nitelikteki bu yardımlar, geniş anlamda vergi muafiyetleri, tercihli döviz kuru, ihracatta vergi iadesi, özel imtiyazlı hükümet anlaşmaları şeklinde olmaktadır. Böylece dış pazarlara göre yüksek maliyetle üretim yapan sınai kesim, tıpkı tarife ve tarife dışı korumalarda olduğu gibi korunmakta ve dış dünya ile olan maliyet dezavantajı ortadan kaldırılarak ihracat imkanları sağlanmaktadır (Karluk, 1998: 137).

3.5. İHRACATIN ÖZENDİRİLMESİ: Dış ticaret politikası araçları her zaman ithalatın sınırlandırılmasına yönelik olmaz. Amaç, bazen ihracatın ya da döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi olabilir. Günümüzde gerek gelişmiş, gerekse az gelişmiş ülkelerde ihracatın özendirilmesi için hükümetlerin almış oldukları bir dizi önlemler vardır. Özellikle dış piyasalara yeni açılmakta olan az gelişmiş ülkeler bu gibi önlemlere yoğun olarak başvurumaktadırlar. Bunlar çoğunlukla ihracatçıya, ülkeye kazandırdığı dövizler karşılığında daha fazla ulusal para ödenmesi veya ihraç malları üretiminde maliyetlerin düşürülmesine yönelik önlemlerden oluşur (Seyidoğlu, 1994: 328).

3.6. BAĞLI TİCARET: Bazen döviz tasarrufu sağlamak, serbest dövizle satılamayan düşük kaliteli yerli üretimin ihracını mümkün kılmak, yabancı sermaye yoluyla büyük sanayi tesisleri kurmak gibi “bağlı ticarete” başvurabilirler. Bu tür ticaret çoğunlukla ülkeler arası anlaşmalara dayanır ve taraflardan hiç değilse birisi devlet kuruluşu niteliğindedir. Eskiden sadece takas ve kliringden oluşan bağlı ticaret günümüzde, karşı satın alım, geri satın alım gibi değişik yöntemleri de kapsayacak biçimde genişletilebilir (a.g.e., s.328).

4. DIŞ TİCARETTE TARAFLAR

Uluslararası ticaret, bir ülkenin dünya fiyatlarından mal üretmesi ve bu ürettiği malları dünya fiyatları ile rekabet ederek satmasıdır. Globalleşen dünyada dışa açık olmayan bir ülkenin dünya ekonomik sisteminde yer alması mümkün değildir. Uluslararası ticaret ya da dış ticaret işlemi işleyiş bakımından iç ticaretten farklılık arz etmektedir. Dış ticaretin işleyişinde rol oynayan taraflar kısaca şu şekilde açıklanabilir.

4.1. İHRACATÇI (EXPORTER): İhracatçı, dış ticaret işleminde en önemli rolü oynayan taraftır. İthalatçıya anlaşma şartlarına göre mal ve hizmet teslimi yapan ve ihracat bedeli döviz tahsil eden satıcıdır. İhracatçının vereceği fiyat, mallarının üretim kalitesi, teknolojisi, terminlere (malların teslim süreleri) uyması, müşteri ile ilişkilerdeki titizliği, işlemin devamı ve işleyişi açısından belirleyicidir. İhracatçı kendisinden istenen kalitede mal üretmiyorsa zaten uluslararası piyasalara açılma şansı yoktur.

İhracatçının görevi; ihraç malını, anlaşılan fiyattan, kalitede, zamanda, istenilen dokümanlarla ve uygun olan taşıma aracı ile birlikte alıcıya teslim etmektir. İhracatçı sattığı malların bedelini mevzuat tarafından belirlenen sürelerde yurda getirmelidir. Kambiyo mevzuatı açısından bir zorunluluk olan bu durum ihracatçı için de oldukça önem arz etmektedir. İhracatçı sattığı malların bedelini yurda getiremiyorsa, sattığı mallara eş değerde başka bir mal da yurda getirebilir (Melemen ve Arzova; 2000: 6).

4.2. İTHALATÇI (IMPORTER): Anlaşma şartlarına uygun olarak malı teslim alan ve mal bedeli olan döviz transfer eden ya da gerekli kredi ayarlamalarını yapan taraftır. İthalatçı mal alımı için sipariş vermeden önce malla ilgili geniş bir araştırma yapmalıdır. İthalatçı, mal bedeli olan döviz transfer ettiği zaman malla ilgili garantileri almamışsa risk altında demektir. İşleyiş açısından ithalatçı, ihracatçıya oranla daha fazla riskle karşı karşıyadır. İthalatçı belirli ödeme şekilleri dışındaki ödeme türlerini tercih ederse elinden parayı çıkardığı zaman geriye dönüş mümkün olmamaktadır. Ama ihracatçı, para ödenmeden malları (mal mukabili hariç) teslim etmeyebilir (Melemen; 1997: 12).

İthalatçı mal bedelini transfer ettiği zaman gerekli dokümanları da kendi bankasına düzenlettirir. Türkiye'deki mevzuat açısından ithalatçı mal bedelini transfer ettiği zaman malları belirli süreler içerisinde yurda getirmek zorundadır. Mevzuat, transfer yapıldığı zaman transfer bedeli olan malların, eş değer başka bir malın ya da transfer edilen paranın geri getirilmesini şart koşar. Ters durumda ithalatçı, bu üç durumdan herhangi birinin yapılmama sebebini (mücbir sebep) ispat etmelidir (Melemen ve Arzova; 2000: 6).

4.3. İHRACATÇI BANKASI (EXPORTER'S BANK): İhracatçının sattığı malların bedeli geldiği zaman ulusal para birimine çeviren ve gerekli belgeleri düzenleyen banka veya özel finans kuruluşudur. İhracatçının bankası, ihracatçı ile yurtdışındaki alıcı bankası arasındaki muhaberat ilişkisini sağlar. İhracatçı banka diğer bir deyişle aracı banka, satılan malların bedelini yurtiçine getirmekle yükümlü değildir. Bedelin getirilmesi ihracatçının sorumluluğu altındadır. İhracatçı istediği bir bankayı aracı olarak seçebilir.

İhracatçının seçtiği banka kambiyo mevzuatı açısından yetkili bir banka değilse seçilen banka bu durumu ihracatçıya bildirmelidir. Ancak ihracatçının seçtiği banka, kendisi aracı banka olarak seçildiği halde gerekli işlemleri yapmazsa sorumlu duruma düşer. İhracat işlemi gümrükte bittiği zaman gümrük idaresi, çıkış belgelerinde ihracatçı tarafından yazılmış olan aracı bankaya bilgi verir. Aracı banka zamanında gelen

dövizleri bozar ve gerekli evrakları düzenler ya da gelmeyen dövizler için ilgili mercilere ihbarda bulunur (a.g.e., s.6).

4.4. İTHALATÇI BANKASI (IMPORTER'S BANK): İthalatçının verdiği talimata göre döviz transferi yapan ve gerekli belgeleri düzenleyen bankadır. İthalat bedeli olan dövizlerin transfer mecburiyeti ülkelerin mevzuatlarına göre değişiklik arz etmektedir.

Türkiye'deki mevzuat açısından ithalatçı, mal mukabili ödeme dışındaki ödeme şekilleri ile ithalat yaptığı zaman mal bedelini transfer etmek zorundadır. Banka, transfer yapılmazsa bu durumu gerekli mercilere bildirmekle yükümlüdür.

5. DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Teslim şekilleri, satıcının malları alıcıya nerede teslim edeceğini, satıcının riskleri nereye kadar üstleneceğini ve taşıma masraflarının kimin tarafından ödeneceğini gösterir. Teslim şekilleri her ülkenin ticaret odalarının üyesi olduğu Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından tespit edilir. MTO en son yayımladığı 460 nolu broşür ile teslim şekillerini 13 adet olarak belirlemiştir. Uygulamada en çok kullanılan teslim şekilleri kısaca şu şekilde incelenebilir (Melemen, 1997: 14).

5.1. EX WORK (EXW): Satıcının çok güçlü olduğu ve alıcının malları satıcının fabrikasında veya deposunda teslim aldığı bir teslim şeklidir. Satıcı sadece malları üretir veya temin eder. Yani maliyete katlanır. Malları satıcının işyerinden teslim alarak istenilen yere taşımaya ilişkin masraf ve risk alıcıya aittir. Bu nedenle bu teslim şekli, satıcı açısından en az yükümlülük getiren durumdur. Satıcı, malları nerede ve ne zaman emrine hazır bulunduracağını alıcıya bildirir; bundan sonraki masraf ve riskler alıcıya aittir. Bu teslim şekli aynı zamanda EX FACTORY (fabrika teslimi) veya EXWARE HOUSE (depo teslimi) kısaltması ile kullanılabilir. EX FACTORY / İSTANBUL gibi.

5.2. FREE ON BOARD (FOB): Satıcı, bu teslim şeklinde malları taşıma işlemini gerçekleştirmek üzere belirlenen geminin güvertesine teslim eder. Bu terime göre, mallar alıcı tarafından ismi belirtilen sevk limanında alıcının belirttiği zamanda ve yine

alıcı tarafından ismi verilen geminin küpeştesini aştığı anda satıcının teslim yükümlülüğü yerine getirilmiş sayılır. Bu zaman ve yerden itibaren her türlü risk ve masraf alıcıya aittir (Seyidoğlu, 1999:194). EXW'den tek farkı, malların taşıyıcıya yüklenmesidir. Yükleme masrafı teslim şeklinde ve faturada gözükmez. FOB terimi denizyolu taşımacılığında kullanılırken, bu teslim şeklinin karayolundaki karşılığı FCA (Free Carrier), demiryolundaki karşılığı FOR (Free On Rall) ve havayolundaki karşılığı ise FOA (Free On Airport) olarak adlandırılmıştır. Bu teslim şekli, yükleme limanı ya da şehri ile birlikte kullanılır. FOB / Haydarpaşa Port gibi.

5.3. COST AND FREIGHT (CF): Yalnızca denizyolu ve nehir - kanal taşımacılığında kullanılan bu terime göre mallar satıcı tarafından taşıma sözleşmesi navlunu ödenmiş olarak varış limanında alıcıya teslim edilmektedir. Fakat malların riski FOB'da olduğu gibi, mallar yükleme limanında geminin küpeştesini aştığı anda alıcıya aittir. Yüklemeden doğacak masrafları (navlun hariç) üstlenmek alıcıya düşmektedir. İhracat formalitelerini tamamlamak ise satıcıya aittir. Bu teslim şekli denizyolu taşımacılığında kullanılırken karayolu taşımacılığı karşılığı ise CPT (Carriage Paid To) dir. Bu teslim şekli varış limanı veya şehri (yeri) ile birlikte kullanılır. C & F / Hamburg ya da CPT / Köln gibi.

5.4. COST, INSURANCE AND FREIGHT (CIF): Satıcı, CF teslim şekline ilaveten taşımaya ilişkin deniz sigortasını yaptırmayı ve primini ödemeyi de üstlenmektedir. Ancak, bu sigorta asgari riskleri kapsamaktadır. Duruma göre özel risklerin sigorta kapsamına alınmasını istediği takdirde alıcı bu hususları satıcı ile yaptığı sözleşmeye dahil ettirmek zorundadır. CIF teslim şekli denizyolunda kullanılırken bunun karayolu karşılığı CIP (Carriage Insurance Paid To) dır. Varış yeri ya da şehir ismi ile birlikte kullanılır. CIF / Rotterdam veya CIP / Paris gibi.

6. DÜNYA TİCARET SİSTEMİNE GENEL BİR BAKIŞ

6.1. SERBEST TİCARET

Günümüzde dünya ticaret sistemi, bazı sapmalar dışında, serbest ticaret kavramı üzerine oturmaktadır. Bu kavramın temelinde, ulusal sınırları aşan ticarete devlet müdahalelerinin en aza indirilmesi olgusu yatmaktadır. Böylece iş bölümünün karşılıklı olarak daha karlı hale getirileceği, tüm ulusların potansiyel reel milli gelirlerinin arttırılacağı ve böylece tüm dünyada daha yüksek bir yaşam standardına ulaşılacağı öngörülmektedir (Büyüktaşkın, 1997: 9).

Uluslararası ticaret, ülkelerin en verimli ürettikleri malların üretimlerinde yoğunlaşmaları sonucu, taraflara fayda sağlar. Zira ülkeler doğal kaynaklar, iklim şartları ve nitelikli işgücü bakımından birbirlerinden farklılık arz ederler. Bu farklılıklar bazı ülkelere, bazı malların üretiminde “karşılaştırmalı üstünlükler” sağlamaktadır. Uluslararası ticaret, bu özel avantajları, tüm ülkeler için optimal verimliliğe döndürmenin en önemli aracıdır.

Ana hatlarıyla özetlenen bu görüş, klasik uluslararası ticaret teorisi olup, günümüzde de hala geçerliliğini korumaktadır.

Klasik serbest ticaret teorisi temel olarak, ülkeler arasındaki serbest ticaretin taraflar açısından yarar sağlayacağı görüşü üzerine oturmaktadır. Her ne kadar bu görüşü David Ricardo ortaya çıkarmışsa da, Ricardo’dan 40 yıl kadar önce benzer görüşleri Adam Smith’in de ileri sürdüğü bilinmektedir.

A. Smith’e göre; ülkeler kapalı ekonomi durumuna göre daha karlı buldukları için dış ticaret yaparlar. Bu ticaretin temelini “mutlak üstünlükler teorisi” oluşturur. Bir ülke bir malı diğerine göre mutlak olarak daha ucuza üretiyorsa, o malın üretiminde ihtisaslaşmalı, buna karşılık mutlak üstünlüğe sahip olmadığı malların üretim ve ihracatını üstünlüğe sahip olan ülkelere bırakmalıdır. Smith’in anlattığı bu üstünlük, bir malın diğer ülkelere göre bir ülkede daha prodüktif üretilmesidir. Bu şekilde uluslararası ihtisaslaşma sonucunda, üretim faktörleri ülkeler arasında daha etkin bir şekilde kullanılacak ve dünya üretiminde artış sağlanacaktır. Bundan, şüphesiz birbirleri ile ticaret yapan tüm ülkeler istifade edeceklerdir (Karluk, 1998: 11).

Dış ticaret teorisinde A. Smith'in mutlak üstünlükler teorisi önemli bir yere sahip olmasına rağmen uluslararası ihtisaslaşmayı mutlak üstünlükler teorisi ile açıklamak mümkün olmamaktadır. Çünkü, eğer bir ülke bütün malları diğerine göre mutlak olarak daha ucuza üretirse durum ne olacaktır? Bu sorunun cevabını, David Ricardo karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile vermiştir (a.g.e., s. 12).

Bu teoriye göre; ülkeler bazı malların üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olsalar bile, en iyi ürettikleri malın üretiminde uzmanlaşıp, diğer malları başka ülkelerden ithal etmeleri, her iki ülkenin de yararına olacaktır. Yani, bir ülke hangi malları diğerlerinden daha ucuza üretiyorsa o malların üretiminde uzmanlaşır ve onları ihraç ederek pahalıya ürettiklerini yurtdışından ithal ederse kıt kaynaklarını optimum şekilde kullanmış olur (Seyidoğlu, 1999: 319).

Bu kapsamda ticaret, rekabet ve uzmanlaşmaya yol açtığından, verimlilik teşvik edilmekte ve artmaktadır. Uzmanlaşma, ülkeleri en iyi ürettikleri malı üretmeye teşvik ettiği için, o malda mutlak üstünlük sağlanmakta, karşılığında diğer mallar satın alınmaktadır.

Bu argümanı destekleyecek klasik örnek; iki ülke (Türkiye - Japonya), iki ürün (buğday - makine) ve bir girdiyi (işgücü) esas alan modeldir. Model basit olarak şu şekilde işlemektedir (İyibozkurt, 1995: 24).

<u>Mal</u>	<u>Türkiye</u>	<u>Japonya</u>
Buğday	12 birim	4 birim
Makine	20 birim	12 birim

Görüldüğü üzere hem buğday hem de makine üretiminde Türkiye, Japonya'ya göre mutlak üstünlüğe sahiptir. Çünkü Türkiye'de bir işçi bir günde 12 birim buğday ya da 20 birim makine üretebilmekte, buna mukabil Japonya'da bir işçi bir günde 4 birim buğday ya da 12 birim makine üretebilmektedir. A. Smith'e göre bu durumda ticaret olmayacaktır. Halbuki daha sonraki yıllarda D. Ricardo, bu durumda da ticaretin

kazançlı olacağını ileri sürmüştür. Ricardo'nun ileri sürmüş olduğu mukayeseli üstünlükler teorisine göre, her iki ülke böyle bir durumda da ticaret yapabilir. Türkiye'nin Japonya'ya göre, buğdaydaki üretim durumu $12 / 4 = 3$ 'dür, halbuki makine üretiminde ise $20 / 12 = 5 / 3$ olmaktadır. $3 > 5 / 3$ olduğundan Türkiye Japonya ile karşılaştırıldığında buğdayla mukayeseli üstünlüğe sahiptir.

Japonya'nın ise Türkiye'ye göre, buğdaydaki üretim durumu $4 / 12 = 1 / 3$ 'dür, halbuki makinedeki durumu $12 / 20 = 3 / 5$ olmaktadır. $3 / 5 > 1 / 3$ olduğuna göre Japonya'nın makinede mukayeseli üstünlüğü söz konusudur. Böylece, Türkiye'nin buğday, Japonya'nın makine üretiminde uzmanlaşmaları ve ticarete girmeleri gerekmektedir. Bunun sonucunda her iki ülke de ticaretten kazançlı çıkacaktır. Çünkü, Türkiye'de 1 birim makine $12 / 20 = 3 / 5$ birim buğday etmektedir. Halbuki Japonya'da makinenin buğday cinsinden fiyatı, 1 birim makine $4 / 12 = 1 / 3$ birim buğdaydır. Yani, nispi olarak Türkiye'de buğday Japonya'da ise makine daha ucuzdur. Bu yüzden, Türkiye buğday Japonya'da makine üretiminde ihtisaslaşmalıdır. Böylece, Türkiye Japonya'dan $1 / 3$ birim buğday karşılığında 1 birim makine alabilir. Kendisi 1 birim makine üretimi için kullandığı kaynakları buğday üretiminde kullanırsa kazancı $3 / 5$ birim buğday olacaktır. Görüldüğü üzere, $3 / 5 > 1 / 3$ 'dür, yani Türkiye ticaretten kazançlıdır.

Aynı şekilde, Japonya'da ticaretten kazançlı çıkacaktır. Çünkü, Japonya'da 1 birim makine karşılığında Türkiye'den $3 / 5$ birim buğday elde etme olasılığına sahiptir. Halbuki kendisi $1 / 3$ birim buğday ürettiği kaynakları makine üretimine tahsis ettiğinde 1 birim makine üretebilmektedir. İşte, $1 / 3$ birim buğday üretmekten vazgeçip 1 birim makine üretilip, bunu Türkiye'ye satarsa $3 / 5$ birim buğday alabilir.

Ana hatlarıyla özetlenen bu modelin gerçek hayatı yansıtmayacağı bir gerçektir. Bununla birlikte bu model, ticaretin engellenmemesi durumunda karşılaştırmalı üstünlüklerin geçerli olacağını, dolayısıyla serbest ticaretin bütün tarafları daha avantajlı konuma getireceğini göstermesi bakımından önem arz etmektedir.

6.2. YÖNLENDİRİLEN TİCARET

Değişik zamanlarda ortaya konulan bazı teorilerle, klasik serbest ticaret teorisinin istisnalarına ilişkin görüşlerin genişletilerek, bazı durumlarda müdahaleci politikaların, serbest ticarete oranla daha faydalı olabileceği ileri sürülmüştür. Yönlendirilen ticaret (managed trade) olarak adlandırılan bu görüşlerin temelinde gerçek ticaret ve üretim ilişkilerindeki eksik rekabetin varlığı yatmaktadır. Nitekim, gerçek yaşamda ticaretin birçok dalında piyasa fiyatlarını etkileme gücüne sahip büyük firmaların var olduğu görülmektedir. Oysa klasik serbest ticaret teorisi, firmaların piyasa fiyatlarını etkileyemeyecek kadar küçük oldukları varsayımına dayanmaktadır. Dolayısıyla eğer bu varsayım geçerli değilse, teorinin ortaya koyduğu sonuçlar da farklı olacaktır.

Yeni ticaret teorileri iki ana başlık altında incelenmektedir (Büyüktaşkın, 1997: 12 - 13):

Stratejik Ticaret Politikası: Eksik rekabetin söz konusu olduğu durumlarda, firmalar ekonomik maliyetlerinden daha fazla ekonomik rant elde ederler. Oysa tam rekabette böyle bir durum söz konusu değildir. Stratejik ticaret politikası işte bu noktada devreye girer ve hükümetler ticarete belli müdahalelerde bulunarak, bu rantların önemli bir bölümünü kendilerine çevirme olanağını elde ederler.

Bu konuya klasik örnek olarak uçak sanayii verilebilir. Uçak sanayinin başlangıç yatırımları büyük maliyetler gerektirdiğinden, bu alanda üretim yapan firma sayısı azdır.

İki ülkede (A ve B), birer firmanın (Boing ve Concorde) üretimde buldukları varsayalım. Bu firmalar yeni bir uçak yapmaya karar verdiklerinde, eğer her firma uçağı yalnız üretirse 100 birimlik kar, ikisinin de üretmesi durumunda ise 5 birimlik zarar olsun.

Bu zararın telafisi amacıyla A ülkesi hükümetinin 10 birimlik sübvansiyon uygulaması durumunda, B ülkesinde üretime devam edilse bile, A ülkesinin firması 5 birimlik kar elde edecektir. Bu durumda B ülkesinin firması bu koşullar altında üretime devam edemez. Sübvansiyon sonucu uçak A ülkesinde üretilecektir. Ancak B ülkesindeki firma bu üretime katılsa bile yine de zarar edecek ve piyasadan çekilecektir. Sonuçta

sübvansiyonla birlikte A ülkesindeki firma 110 birim kar elde edecek ve sübvansiyonu kolayca geri ödeyebilecektir. Eğer her iki firma da ihracat yapıyorsa, bu 10 birimlik sübvansiyon, 100 birimlik rantın, B ülkesinden A ülkesine gelmesine neden olacaktır. Dolayısıyla, bu noktada yapılan devlet müdahalesi A ülkesi için yerinde ve gerekli bir durum arz etmektedir.

Diğer örnekte A ve B ülkelerinde üretimde bulunan iki firmalı bir endüstri olduğu varsayıldığında; her iki ülkede de üretim arttıkça birim maliyetler düşecektir. Eğer B ülkesi pazarını A'ya kaptırmışsa, A ülkesi pazarını B ülkesine açık tutuyorsa, B ülkesi üretimini daha fazla arttıracığından, birim maliyetlerindeki düşüş, A ülkesinde faaliyet gösteren firmaya oranla daha fazla olacaktır. Ticaretin bu şekilde devam etmesi durumunda A ülkesinin firması bir süre sonra piyasadan çekilecek, dolayısıyla A ülkesinin tüketicilerinden elde edilen rant, B ülkesine kaymış olacaktır. Eksik rekabetin ortaya çıkardığı bu durumun düzeltilmesi amacıyla devlet müdahalesinin yerinde ve gerekli olduğu, bu düşünce çerçevesinde ileri sürülmektedir.

Dışsallıklar: Pahalı buluşların meyvelerinin kısa zamanda alınamaması dışsallık konusunu gündeme getirmektedir. Ekonomide tam rekabetin geçerli olduğu bir ortamda, araştırma - geliştirme harcamaları büyük sabit masraflar arasında sayıldığından, bu özellikteki harcamalar normal üretim sürecinde değerlendirilmektedir. Bununla birlikte, gerçek yaşama bakıldığında üretim süreci içerisinde önemli boyutlara ulaşan bu sabit masrafların varlığı, o endüstri dalındaki firmaların sayısının artmasına engel teşkil etmektedir. Bu durum da, söz konusu piyasalarda serbest rekabet koşullarından uzaklaşmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, miktarları önemli boyutlara ulaşan bu özellikteki harcamaların karşılanması yönünde hükümetlerin bazı önlemler almaları, piyasanın kurallara uygun işlemesi açısından gereklilik arz etmektedir.

Geleneksel genç endüstriler tezinin değişik bir ifadesi olan bu görüş, yüksek teknoloji ile üretilen ürünlerin, hükümetlerce desteklenmesi gerekliliğine gerekçe olarak kullanılmaktadır.

6.3. KORUMACILIĞA DÖNÜK UYGULAMALAR

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), dünya ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla, ticarete konu olan mallardaki gümrük tarifeleri ile ilgili engellerin zamanla, tarife dışı engellerin de hemen kaldırılmasını, dolayısıyla uluslararası ticarete serbestleşmeyi sağlamaya yönelik bir yapıyı öngörmektedir (a.g.e., s. 14).

Bu tanım, iktisadın en önemli görüşlerinden birisi olan serbest piyasa ve serbest rekabet görüşüne dayanmaktadır. Bu görüşe göre; toplumlar arasındaki refahın maksimum seviyeye çıkarılması temel amaç olarak benimsenirse, bu amaca ulaşmak için ticareti engelleyici her türlü unsurun ortadan kaldırılması gerekmektedir. Özellikle sanayi ülkeleri arasında ticaretin liberalleştirilmesinde önemli rolü olan GATT'ın belli başlı üç temel ilkesi vardır. Bunlar; çok yanlı görüşmelerle tarifelerin azaltılması, birçok ithal kotasının kaldırılması (yerli tarımı himaye ile ödemeler dengesindeki durumu bozmama dışında kalan tüm kotalar) ve ticarete ayrımcı politikaların reddi olarak sıralanmaktadır (İyibozkurt, 1995: 186).

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesi ile Birleşmiş Milletler üyesi ülkeler, savaş dönemi boyunca yaşanan kaosu sona erdirmek, ülkeler arasında serbest dış ticareti teşvik etmek ve dış ticaret politikalarını düzenlemek amacıyla, Bretton Woods konferansının ardından bir toplantı yapmaya karar vermişlerdir. 1946 yılında Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi, 19 ülkeden meydana gelen hazırlık komitesi oluşturmuştur. Komitenin görevi, dış ticaret ve istihdam konusunda uluslararası konferans için hazırlıklarda bulunmaktır. Tüm hazırlıkların tamamlanmasından sonra Hazırlık Komitesine üye ülkeler ile ABD arasında karşılıklı tarife indirimlerini içeren Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması 30 Ekim 1947 tarihinde imzalanmış ve 10 Ocak 1948'de yürürlüğe girmiştir (Karluk, 1998: 231).

1950'li yılların sonlarına doğru sanayileşmiş ülkeler, uluslararası ödeme ve kambiyo sistemlerini modernleştirip, tam konvertibiliteye geçmişlerdir. Sonuçta dünya ticaretinde önemli artışlar meydana gelmiştir.

1970'li yıllardaki gelişime bakıldığında, 1970'li yılların ortalarından bu yana dünya ticaretinin büyümesini sürdürdüğü, ancak bu büyümenin, toplam üretime oranla daha

düşük seviyelerde olduğu görülmektedir. Bunun nedeni de, bu yıllarda korumacılıkta görülen artışlara bağlanmaktadır.

Her ne kadar GATT, kurulduğu tarihten günümüze dek ticaretin serbestleştirilmesinde çok önemli bir rol oynamışsa da, gerek genel anlaşmanın öngördüğü bazı istisnalar, gerekse de bazı konularda genel anlaşma hükümlerinin uygulanmasının askıya alınması bu serbestleştirmenin olması gerekenden daha düşük bir düzeyde gerçekleşmesine neden olmuştur.

Nitekim, dünya ticaretinde önemli bir yeri olan tarım sektörü ABD'nin baskısıyla GATT sistemi dışına çıkartılmış, tekstil sektörü Çok Elyafıllar Anlaşması¹ çerçevesinde yönetilmeye başlanmış, en az mal ticareti kadar önemli olan hizmet ticareti hiç kapsama alınmamış, gelişmekte olan ülkeler genel anlaşmanın öngördüğü istisnalar nedeniyle liberalleşme gereğini fazla duymamış ve nihayet genel anlaşma bölgesel birleşmelere olanak tanımıştır (Büyüktaşkın, 1997: 15).

Bu istisnalar yanında, 1960'lı yıllardan başlamak üzere, dünya ticaret sahnesine yeni aktörlerin de girmesiyle dünya ticaretinin yapısının değişmeye başlaması, korumacılık eğilimlerinde artışlara sebep olmuştur. Bu eğilim çerçevesinde, tarifeler dışında bir takım korumacılık önlemleri de uygulamaya konulmuştur.

1970'li yılların başlarından itibaren sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşmaya başlayan yeni korumacılık akımları kapsamında en çok kullanılan araç gönüllü ihracat kısıtlamalarıdır. İthalatçı durumdaki sanayi ülkesi ile ihracatçı durumdaki, çoğunlukla emek - yoğun bir üretim yapısı içerisinde faaliyette bulunan az gelişmiş ülke arasında varılan anlaşma sonucunda, ihracat üzerine konulan kota niteliğinde olan bu kısıtlamalara “pazar payı düzeltme anlaşmaları” veya “organize serbest ticaret anlaşmaları” da denir. Bu uygulamalarda amaç, dış rekabeti sınırlandırmak ve böylece

¹ Çok Elyafı Tekstil Anlaşması (Multifibre Agreement, MFA), tekstil ürünlerinin uluslararası ticaretini düzenleyen çok yanlı bir anlaşmadır. Az gelişmiş ülkelerle sanayileşmiş ülkeler arasında pamuklu dokuma ürünleri konusunda imzalanan anlaşmadır. Anlaşma ilk önce, ABD ile tekstil ihracatçısı az gelişmiş ülkeler arasında pamuklu dokuma ürünleri konusunda imzalanmıştı. Zamanla bu anlaşmaya AB ile öteki sanayileşmiş ülkeler de katıldılar. Anlaşma, kaynağını GATT hükümlerinden almaktadır.

yerli üreticilerin iç piyasa paylarını korumak veya bu payları arttırmaktır (Seyidoğlu, 1994: 393).

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, 1970'li yılların sonu ile 1980'li yıllarda tekstil sektöründen çelik sektörüne, otomobil ve makine sektöründen, elektronik eşya ve daha birçok sektörlere uygulanmıştır.

GATT Sekreteryası bu nitelikte 300'den fazla kısıtlama olduğunu belirlemiştir. Bu kısıtlamaların büyük bir çoğunluğu ABD ve AB tarafından, büyük ölçüde Japonya ve Güney Kore'den yapılan ihracatı sınırlandırmak üzere getirilmiştir.

Genel Anlaşma'da yer alan korunma hükümleri, korumacılık önlemlerinin ikinci safhasını oluşturmaktadır. Genel Anlaşma'nın 19. maddesi, ithalatın aniden artması durumunda, geçici olarak koruma önlemlerinin alınmasına imkan sağlamaktadır. İlgili maddeye göre, bu önlemlerin geçici olması, ayrımcı olmaması, korumanın tarifelerle yapılarak tarife dışı engellere başvurulmaması yani şeffaflığın sağlanması gerekmektedir.

Tarifeler dışında uygulanan korumacılık önlemlerinden sonuncusu ise, anti dumping ve telafi edici vergilerdir. Hükümetler ülkelerinde satılan ithal malların, yurtdışında üretilen mallara oranla daha düşük fiyatla satıldığını ileri sürerek, anti dumping vergisi uygulamak suretiyle ithal mallarını daha pahalı hale getirebilirler. Öte yandan, hükümetler kendi ihraç ürünlerine rekabet gücü kazandırmak amacıyla sübvansiyonlar da uygulayabilirler. Ayrıca rekabet eşitliğini sağlamak ve sübvansiyonun etkisini gidermek için telafi edici bir vergi de uygulanabilir (Büyüktaşkın, 1997: 17).

7. SANAYİLEŞME VE İHRACATIN ÖNEMİ

Sanayileşme, uzun zamandan beri milli ve anti - sömürgeci hareketlerin temel sorunu olagelmiştir. 19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarında Afrika, Asya ve Latin

Amerika'da sömürge ve yarı sömürge şartları içerisinde imalat endüstrilerini geliştirememek büyük bir sıkıntı yaratmıştır. İlkel mallar ihracatının 1930'larda yaşanan dünya bunalımından önemli ölçüde etkilenmesi, ekonomide ve ihracatta çeşitlenme gereğini ortaya çıkarmıştır. İkinci Dünya Savaşı sırasında, sanayi mallarının temin edilmesinde yaşanan zorluklardan sonra sanayileşme, az gelişmiş ülkelerin kalkınabilmeleri için en önemli koşullardan biri olmuştur. Sanayileşme, doğurduğu içsel ve dışsal ekonomiler, hızlı teknolojik ilerleme ve eğitici etkileriyle kalkınmada temel itici güçtür (Seyidoğlu, 1994: 498). Bu eğilim, 1950'li yıllarda az gelişmiş ülkelerde kendini iyice hissettirmeye başlamıştır. Böylece, söz konusu ülkelerde ithal edilen sanayi mamullerini yurtiçinde üretmek amacıyla yerli endüstriler kurulmaya başlanmış; teknik bir ifadeyle, ithal ikamesi politikaları sanayileşme stratejisi olarak benimsenmiştir. İthal - ikameci sanayileşme stratejisinin amacı; gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları ve benzeri koruyucu tedbirlerle yerli sanayinin gelişimini sağlamaktır.

Bütün sanayileşmiş ülkeler, geçmişlerinde şu veya bu ölçüde korunmuş ve o yolla kalkınmışlardır. İngiltere sanayi devriminin beşiği olduğu için bir yana bırakılırsa, Almanya ve ABD 19. yüzyılda sanayilerini koruma politikaları ile geliştirmişlerdir. Günümüz dünyasında da bunun birçok örneği ve uygulaması olmuştur (Ertürk, 1996: 136).

Birçok az gelişmiş ülkede ithal ikamesi politikaları ekonomik kalkınmayı hızlandırmada önemli rol oynamıştır. Özellikle ihracata yönelmede ithal ikamesi - mesela Latin Amerika ve Asya ülkelerinde- sağlam bir zemin oluşturmuştur. Bununla beraber, ithal ikamesinin derinlemesine sürdürülmesinin kalkınmanın daha sonraki aşamalarında kaynak israfı, dışa bağımlılık, teşvik sisteminde ihracat aleyhine doğan çarpıklık, ülkeye yabancı bir sanayi yapısının doğması ve dış borçları arttırması gibi olumsuz etkileri nedeniyle sanayileşmeyi engelleyici bir yapı oluşturduğu anlaşılmış; böylece birçok ülke ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin daha etkin olacağı görüşünü benimsemiştir.

İhracatın geliştirilmesine ağırlık veren politikaların iktisadi kalkınma açısından daha üstün olabileceğini açıklamak için şu teorik nedenler ileri sürülmektedir:

- İthal ikamesi ve ihracata dönük politikaların her ikisi de belirli teşvikleri kapsadığı için, bunların ekonomiye yükledikleri alternatif maliyetleri vardır. İthal ikamesi sanayileşme stratejisinin maliyeti ihracata dönük sanayileşme stratejisinin maliyetinden daha yüksek olmaktadır.
- Az gelişmiş ülkelerde genç endüstrileri koruma davranışlarının ortaya çıkması nedeniyle iç piyasa çekiciliğini telafi etmek gerekir. İthalatın çeşitli araçlarla sınırlandırılması iç piyasayı karlı kılmakta, bu ise ihracata yönelmeyi engelleyici rol oynamaktadır. Bu nedenle ihracat yolunun teşviki gereklidir.
- İhracatın yeterli bir hızla arttırılamaması ithal - ikamesi uygulayan ülkelerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan birisidir. Bir yandan dışa bağımlılığı arttırıcı etkiler, diğer yandan ihracatın gerilemesi, ödemeler bilançosu açıklarını önemli bir sorun haline getirmiştir. Bu da ülkeyi, dış açıklarını finanse etmek için sürekli olarak dış kaynaklar aramak zorunda bırakmıştır. Böylece artan dış borçlar, bu politikaların doğal bir sonucu durumuna gelir (a.g.e., s. 502).
- Uluslararası ortamda rekabetçi şartların zorlanması ile, yerli firmaların maliyet, kalite ve pazarlama çabaları artacaktır. Dolayısıyla araştırma - geliştirme faaliyetleri uyarılacak, teknolojik gelişme sağlanabilecektir.

Türkiye'ye gelince, Cumhuriyetin kuruluşundan beri, zaman zaman özellikle dış ticarete liberalleşme eğilimleri görülmekle birlikte, 1980 yılına kadar ithal ikamesi politikası uygulanmıştır. Bu uygulamalar önceleri başarılı sonuçlar vermiş, fakat aşırı korumacılığın sürdürülmesi, yatırımlarda verimliliğin düşmesi ve istihdam yaratmanın maliyetinin artması ile yüksek maliyetli bir ithal ikamesi uygulaması ortaya çıkmıştır. 24 Ocak 1980 tarihinde alınan istikrar tedbirleri sonrasında ithal ikamesi sanayileşme stratejilerinin yerine ihracata dönük sanayileşme stratejileri uygulanmaya başlanmıştır. Bu amaçla yoğun teşvik tedbirleri uygulanmış ve ihracatta önemli sıçramalar

kaydedilmiştir. Bu konu ile ilgili açıklamalar ilerki bölümlerde daha detaylı olarak incelenecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARI

1. İHRACATA YÖNELİK DIŞ TİCARET POLİTİKASI VE İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASININ KAPSAMI

İhracatı teşvik politikası, dış ekonomi politikaları arasında önemli bir yer teşkil etmektedir. Ödemeler bilançosunun temel kalemlerinden biri olan ihracat ve onun teşvik edilmesi, korumacılık eğilimlerinin arttığı günümüzde büyük önem arz etmektedir.

İhracata yönelik dış ticaret politikası ile ihracatı teşvik politikasını aynı anlamda ele almak mümkündür. İhracata yönelik dış ticaret politikası, ihracat için üretime ağırlık veren ve üretilmiş olan ürünlerin ihracatını kolaylaştırmak için teşvik önlemlerini kapsayan bir dış ekonomi politikasıdır. H. Mynit, ihraç yönlü dış ticaret politikasını, gelişmekte olan ülkelerin iç üretim için kullanabilecekleri kaynaklarını, ihtiyatlı bir politika ile etkili bir şekilde ihracat üretimine yönlendirmesi olarak tanımlamaktadır. G. Meier ise ihraç yönlü politikadan, ilkel ürün ihracatındaki aşırı gelişimi veya iç üretim ile karşılaştırıldığında nispi olarak ihracat sektöründeki üretim artışını anlamaktır. Şüphesiz ihracatı teşvik politikasında, ihracat için üretim artışının sağlanması kadar bu ürünlerin dış piyasalarda satış gücüne ulaşabilmesi için gerekli olan teşvik ve destekler de önemli bir konu olmaktadır (Karluk, 1998: 178).

Gelişmekte olan ülkelerde ekonomi politikasının temel amacı, ekonomik kalkınmayı ve sanayileşmeyi sağlamaktır. Bunun için tarifeler ve miktar kısıtlamaları ile yeni kurulan genç endüstriler belirli bir süre dış rekabete karşı korunarak gelişimleri sağlandıktan sonra, dışa yönelik politikalar izlenmekte ve ihracata ağırlık verilmektedir.

Dış ticaretin bir ülke ekonomisindeki yerini anlayabilmek ve değerlendirebilmek amacıyla başvurulabilecek birkaç kriter bulunmaktadır. Bunlardan ilki, ihracat ve ithalatın veya bunların toplamı olan dış ticaret hacminin GSMH'ya oranıdır. Bu oranlarda meydana gelen değişmelerin incelenmesi ve bu oranların diğer ülkelere ait oranlarla karşılaştırılması ülkede dış ticaretin yerini değerlendirmek olanağını sunacaktır. Dış ticaretin ülke ekonomisindeki yerini değerlendirmek için başvurulan yöntemlerden ikincisi ise, kişi başına düşen ihracat ve ithalat değerleridir. Bir ülkede

kişi başına düşen ihracat miktarı ne kadar yüksek olursa, o ülkenin ihracatı o kadar artmış demektir. Ayrıca ülkenin dünya ticaret hacmindeki payı başka ülkelerin payları ile karşılaştırılarak bir değerlendirme yapılabilir. Tüm bu oran ve ortalamaların incelenmesi ülkede dış ticaretin önemini ve ülkenin ne derece dışa açık olduğunu gösterir (Şahin, 1995: 310).

Gelişmekte olan her ülke, başarılı bir ekonomik kalkınma sağlayabilmek için dışarıdan getirmesi gereken makine - teçhizat ile hammadde ve know how için büyük ölçüde dövize gereksinim duymaktadır. Bu nedenle, gelişmekte olan ülkeler döviz elde etmenin yollarını araştırarak döviz darboğazını giderecek politikalara önem vermek zorundadırlar. Döviz darboğazı, ihracat ya da turizm, hizmet ihracı ve ulaşım giderleri gibi ödemeler dengesinin görünmeyen kalemlerindeki gelirleri arttırmak ile giderilebilir. Bu darboğaz diğer bir şekilde, ülkenin dış pazarlardan ithal edeceği bazı malları yurtiçinde üretmesi (ithal ikamesi) ile de aşılabılır. Böyle bir politika izlenmesi durumunda, dışarıdan döviz karşılığında getirilmesi gereken mallar yurtiçinde üretilerek kalkınma çabaları için gerekli olan döviz miktarı asgariye indirilmiş olur (Karluk, 1999: 449).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra, gelişmekte olan ülkelerin yüksek koruma duvarları arkasında sürdürdükleri ithal ikamesi politikası, birçok ülkenin yurtiçinde üretmeye başladığı sınai ve yarı mamül ürünü, ihraç etme durumu ile karşı karşıya kalmasına sebep olmuştur. Fakat bu ülkeler, dünya piyasalarında yurtiçinde pahalıya ürettikleri ürünleri satmakta çeşitli zorluklarla karşılaşmışlardır. Bu yüzden, ihracatın yurtiçi üretim maliyetlerindeki fazlalıktan doğan dezavantajlarını ortadan kaldıracak ölçüde desteklenmesi zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Gelişmekte olan ülkeler tarafından yapılan ihracat, özellikle çok değerlenmiş döviz kuru, ithal girdileri üzerindeki tarifeler ve dahili üretim maliyetlerinin dış piyasalara nazaran çok yüksek olmasından dolayı başlangıçta büyük dezavantajlar yaratmıştır. Bütün bunlar, bu ülkelerde sanayileşmenin başlangıç döneminde ihracatın teşvikinden çok ithal ikamesi politikasına ağırlık verilmesine sebep olmuştur (Karluk, 1981: 103).

Dışa yönelik sanayileşme stratejisinin, sanayileşme üzerinde olumlu bir katkı sağladığı görüşünün temeli A. Smith'in "mutlak üstünlükler teorisi" ile D. Ricardo'nun "mukayeseli üstünlükler teorisi"ne dayanmaktadır. Bu teorilere göre, ticari ilişki içerisinde bulunan her iki ülkenin de bu ticaretten yarar sağlayacağı fikri hakimdir. Böylece kıt kaynaklar ülke üzerinde daha etkin dağılacak, prodüktivite ve karlılık artacak, tüm bunların uzantısı olarak da ülkelerin refah düzeyleri yükselecektir. Dış ticaretin ülkelerin refah seviyelerini artıracığı görüşüne rağmen, sanayileşme aşamasındaki ülkeler, 1960'lı yıllara kadar dışa yönelik sanayileşme stratejisini uygulamamışlardır. 1950 'li ve 1960'lı yıllarda Latin Amerika ve Asya 'da bulunan az gelişmiş ülkeler oldukça yoğun bir ithal ikamesi uygulaması geçirmişlerdir. Arjantin, Şili, Peru, Hindistan, Pakistan ve Bangladeş bu ülkelere örnek olarak verilebilir (Seyidoğlu, 1994: 506).

1960'lı yıllardan sonra, sanayileşme aşamasında uzun süre uygulanan "ithal ikame" politikasının ülkenin kalkınmak amacıyla ihtiyaç duyduğu döviz miktarını sağlayamaması ve ödemeler bilançosu sorunlarının gündeme gelmesi nedeniyle birçok ülke, ithal ikameci politikası uygulamasını terk ederek, ihracata yönelik sanayileşme stratejisini benimsemişlerdir.

Dışa yönelik sanayileşme stratejisinin uygulama aşamasında ihracatın artması için ülkeler çeşitli teşvik araçları kullanmışlardır. Gerçekçi döviz kurları, pozitif reel faiz oranları, gerçekçi fiyat uygulaması, para ve kredi sisteminde verimi artırıcı reformlara gidilmesi, ihracatta vergi iadesi, ihracat kredileri ve ihracat kredi sigortası gibi araçlar bu teşvik tedbirleri arasında sayılmaktadır.

2. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN ÖNEMİ

Günümüzde gerek gelişmiş gerekse gelişmekte olan ülkeler, ihracatın arttırılması konusunda büyük çabalar harcamaktadırlar. Gerçekten 1960'lardan sonra dünya

ekonomisinde kendini hissettiren işsizlik, dış rekabet ve teknolojik yarış, en ileri ihracatı teşvik önlemlerinin uygulanmasına yol açmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın bir aracı olarak yararlanılan bu önlemler, Fransa ve İngiltere gibi gelişmesini tamamlamış ülkelerde de kullanılmaktadır. B. Balassa tarafından gerçekleştirilen bir araştırma, ihracatı teşvik tedbirlerinin genel olarak bu önlemleri uygulayan ülkelerin ekonomik kalkınmaları üzerinde olumlu etkiler yarattığını ortaya koymuştur (Karluk, 1998: 182).

Gelişmekte olan her ülke kalkınma sürecinde karşılaşılabileceği döviz darboğazını genişletmek için ekonomi politikalarına yön vermek ister. Böyle bir isteği olan ülke, şüphesiz bu arzusunu gerçekleştirebilmek için bazı önlemler almak zorundadır. Alınacak bu önlemler ihracatı arttırıcı özellik taşıyorsa, bunlar ihracatı teşvik önlemleri olarak tanımlanabilir. Genel olarak ihracatı teşvik tedbirleri, maliyetleri düşürerek veya gelirleri arttırarak ihracatı karlı kılan tüm önlemleri içine almaktadır (a.g.e., s. 182).

İhracatı teşvik tedbirleri, iç pazar ile dış pazar koşulları arasındaki farklılıktan kaynaklanan bir telafi mekanizması niteliği taşır. İhracatı geliştirebilmek amacıyla başvurulması gereken en önemli mekanizma şekli, çeşitli ülkelerin ulusal paralarının değerleri arasındaki farklılıkların ve değişmelerin telafisidir. Bu husus, gerçekçi döviz politikalarının uygulanması ile sağlanmaktadır. İhracat açısından önemli olan konu, ulusal paranın diğer ülkelerin ulusal paralarına göre değerinin, fiyatlar genel seviyesi arasındaki farklılaşmaları telafi edecek şekilde ayarlanmasıdır (Türkkan, 1998: 112).

İhracatı teşvik konusunda alınan önlemlerin bir kısmı da, çeşitli ülkelerde uygulanan dolaylı vergilerdeki farklılıkların giderilmesi amacıyla yöneliktir. Uluslararası piyasada işlem gören bir malın prensip olarak, dolaylı vergilerden arındırılması gerekmektedir. Bu vergilerin konulmasındaki ve alınmasındaki temel amaç, iç ekonomik dengelerin sağlanmasıdır. Bu malların satıldığı ülkede yeniden vergilendirildiğini düşünürsek, dolaylı vergilerden arındırılma işleminin katma değeri suni olarak şişiren unsurları kapsayacak biçimde yapılması gerekmektedir.

İhracatın getirdiği ek pazarlama yükünün telafi edilmesi de, ihracatta telafi mekanizması özelliği taşıyan diğer bir tedbir şeklidir. İhracat, iç piyasada mal satmaya nazaran çok daha güç ve maliyetli bir iştir. Bu konuda ihracatçıya yapılabilecek yardımlar aslında kaybın telafisi niteliğindedir. Böyle bir yardım ihracatçıya yapılmaz ise, ihracatçı hem karından fedakarlık etmiş olacak hem de ihraç edeceği malın dış ülkelere satımında yeterli gayreti gösteremeyecektir.

İhracatın telafisi niteliğini taşıyan diğer bir tedbir, iç ve dış risk farklarının ortadan kaldırılmasıdır. Bu konuda uygulanacak en iyi mekanizma türü, ihracat sigortasıdır.

İhracatta rekabet gücünü belirleyen önemli hususlardan bir diğeri de, ülkeler arasındaki dışsal ekonomik farklılıktır. Gelişmiş ülkelere devlet, sanayicilerin her türlü üretimde bulunabilmeleri ve bu üretimlerden optimal produktivite ile kar sağlayabilmeleri için gerekli altyapıyı oluşturmuştur. Bu yüzden sanayiciler, üretimleri için hayati önem teşkil eden bu altyapı sistemini kurmak için herhangi bir maliyete girmezler. Oysa gelişmekte olan ülkelere sanayiciler, üretimde bulunabilmeleri için gerekli olan altyapıyı doğrudan para ödeyerek gerçekleştirmek zorundadırlar. Bu da, ek masrafların oluşmasına neden olmaktadır. Dolayısıyla, ihracat için üretimde bulunan sanayiciye, bu altyapının kurulması için yaptığı masrafların iade edilmesi gerekmektedir.

İhracat gelirlerinin tahsil edilme süresi de, ihracatta rekabet gücünü belirleyici bir unsurdur. İhracatçı firmanın üretimi ile ihracattan sağladığı gelirini tahsil etmesi arasında çoğu zaman uzun bir süre geçmektedir. Aynı zamanda, ihracat için yapılacak teslimlerin büyük partiler halinde yapılması, ihracatçıyı iç finansman yüküyle karşı kaşıya bırakmaktadır. İşte bu finansman yükünün telafi edilmesi için ihracatçıya verilmesi gereken ihracat kredisi, ihracatı teşvik tedbirlerinin önemli bir fonksiyonu olarak ön plana çıkmaktadır.

İç pazar ile dış pazar arasındaki rekabetin yoğunluğundan mütevellit düşük kar marjlarının ortaya çıkması ve bu sorunun giderilmesi için bir takım çalışmaların yapılması, ihracat alanında rastlanılan bir diğer telafi mekanizması unsurudur. Kar

marjlarının düşürülmemesi için, ihracat kazançlarından alınan vasıtasız vergilerin düşük tutulması bir çözüm olarak sunulabilir.

3. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİNİN GEREKLİLİĞİ

İhracatta uygulanan teşvik tedbirlerinin etkinliğinden bahsedebilmek için, bu tedbirlerin uygulanması sonucunda ihracat artmalı, ekonomide uygun kaynak tahsisi sağlanmalı ve sosyal karlılığın gerekleri yerine getirilmelidir. Sosyal karlılık, ihracatın teşvikine ve ithal ikamesine aynı teşvikleri ve korumayı sağlamayı amaçlamaktadır. Ülke ekonomisi açısından ihracattan sağlanacak bir dolar, ithal ikamesi ile sağlanan bir dolara eşit olmalıdır (Karluk, 1999: 451).

Yabancı pazarlara girmenin getireceği ek maliyetler (pazarlama için bilgi toplama maliyetleri, ihracatın dahili ekonomide karşılayabileceğinden daha fazla riskle karşılaşması gibi) uygun teşviklerle karşılanmalıdır. İhracatçılara gerekli teşvikler sağlanırken tıpkı genç endüstrilerin tarifelerle korunmasında olduğu gibi, teşvikler yeni pazarlar kazanılıncaya kadar devam etmeli ve sonsuza dek sürmemelidir. Ekonomide ihracatı teşvik önlemlerinin amacı, ihracat pazarlarına üretim yapan üreticileri rakip ülkelerin rekabetinden korumaktır (Karluk, 1998: 184).

İhracatı teşvik politikasının sonucunda ihracatın artması, ekonomik gelişmeyi iki yönden etkiler. İhracat artışı, milli geliri arttırarak dolaysız olarak kalkınmayı olumlu yönden etkilerken, döviz darboğazını gidermek suretiyle ekonomik kalkınmaya da destek olur. Gerçekten, bir ekonomide ihracat artışı ile ülkede kurulu kapasite tam olarak kullanılabilmekte ve üretimde ölçek ekonomilerinden istifade edebilme imkanı doğmaktadır. İhracatla birlikte döviz gelirlerinin artması, dövizin fırsat maliyetinin ucuzlamasına ve koruyucu tarifelerde tedricen bir azalma meydana gelmesine neden olmaktadır.

İhracatı teşvik politikalarının uygulanması sonucunda gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ihracatın arttırılabilmesi bazı şartların gerçekleştirilebilmesine bağlıdır.

Bu şartlardan ilki, ekonomide hem özel hem de kamu sektörü ihracatın arttırılması gereğine inanmalı ve bu konuda istekli çalışmalıdır. İkinci husus, ülkede faaliyet gösteren müteşebbisler imalat sanayinin geliştirilmesi konusuna önem vermeli ve bu konuda gerekli desteği de devlet sağlamalıdır. İhraç ürünleri veya ihracat potansiyeli olan ürünlerin fiyatı, kalitesi, miktarı ve uluslararası pazarlardaki teslim süresi konusunda rakip ürünlerin durumları da izlenerek uygun bir politika geliştirilmelidir. Kamu ve özel sektörün birlikte hazırlayacakları uzun dönemli bir program çerçevesinde, ekonomide ihracata yönelik yatırımlara önem verilmeli ve ihracatı çekici bir hale getirecek önlemler alınmalıdır.

İhracatı teşvik politikalarının ekonomide etkin bir biçimde uygulanabilmesi aşağıda belirtilen üç önemli noktanın gözönünde bulundurulmasına bağlıdır. Bunlardan ilki, teşvik tedbirlerinde mümkün olduğu kadar özel üretim yardımlarından kaçınılmalıdır. Teşvik tedbirlerinin tümü, ihracatçıya yardım niteliği taşımaktadır. Bunun yanında mali yardımlar, özellikle belli bir kesimde üretimin sağlanması için yapılıyorsa, daha sonra bu yardımları ortadan kaldırmak zorlaşacağı gibi, böyle bir teşvik politikası ekonomide etkinlikten uzak sanayicilerin doğmasına neden olacaktır.

İkinci önemli nokta, teşviklerin mümkün olduğu kadar yeni ihraç ürünleri ile sınırlandırılması ya da ihracat potansiyeli olan üretimin teşviki için kullanılmasıdır. Buradaki amaç, mevcut ihracata daha fazla kar sağlamak değil, dış pazarların başlangıçta yarattığı olumsuz havayı gidermektir.

Üçüncü kural ise, ihracatı teşvik tedbirleri, mümkün olduğu kadar uluslararası platformda tarife korumalarına ve misillemelere yol açmayacak özellikte olmalıdır. Uluslararası ticarete geçerli olan kurallara göre, ithalatta tarife ve miktar kısıtlamaları gibi koruma önlemleri uygulamak bir ölçüde mümkün iken, ihracatı geliştirmek için ihracata mali yardımda bulunmak misillemelere yol açabilir. Aslında, ihracatın teşviki esnasında çeşitli tedbirler vardır ki, bunlar herhangi bir misillemeye yol açmaz. İhracatçılara sağlanan pazar ve piyasa bilgileri, fuar organizasyonları, ihracat kredi programları ve kredi garantileri bu teşvik tedbirleri arasında sayılabilir.

Gelişmekte olan ülkelerde ihracatı teşvik için yapılan yardımlar, dünya kaynaklarının karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre dağılımına yol açmak suretiyle uluslararası uzmanlaşmanın sağladığı avantajların ortaya çıkmasına yardımcı olur. Eğer ekonomide böyle teşvikler uygulanıyorsa, ülkeler yüksek tarife duvarları ile miktar kısıtlamalarının koruyuculuğunda sanayileşmelerini gerçekleştirmeye çalışacaklar ve belki de karşılaştırmalı üstünlüğü olmayan sanayi dallarında devamlı koruyuculuk altında pahalı üretim yapılmasına sebep olacaklardır. Eğer teşvik önlemleri bu ülkelerde yerinde ve iyi seçilerek uygulanırsa, karşılaştırmalı üstünlüğü olabilecek sanayi üretim dalları, başlangıçtaki dezavantajlarını kısa sürede ortadan kaldırarak etkin bir şekilde üretim yapabileceklerdir (a.g.e., s. 185).

Üzerinde durulması önem arz eden diğer bir husus da, teşvik tedbirlerinin istikrarı ile ilgilidir. İhracatı teşvik politikalarının uygulanması sonucunda bir verimlilik alınabilmesi için bu politikaların, mutlaka belirli bir süre kararlı ve kesintisiz bir şekilde uygulanması gerekmektedir. Bunun tersine, teşvik politikaları uygulanma safhasında sık sık değiştirilir ise, bu politikalardan elde edilmesi düşünülen fayda da azalacaktır (Karluk, 1996, 178).

4. İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİ

Genel anlamda, ihracatı teşvik tedbirleri, ihracat yapan sanayilerin karlılıklarını artırmak suretiyle ekonominin kıt kaynaklarını iç piyasalar yerine, dış piyasalara yöneltme amacına hizmet eden tedbirlerdir. İhracatı teşvik politikaları sayesinde, ihracatın tarım ürünlerine dayalı yapısı, teknolojiyi gerektiren sanayi ürünlerine dayalı yapıya dönüşerek, toplam ihracat hacmi artmaktadır (Seyidoğlu, 1986: 3).

1913 yılından itibaren sistemli şekilde uygulanan teşvik tedbirleri, ekonomik değişmeler ile birlikte büyük revizyonlara uğramıştır. Belirli dönemlerde yaşanan ekonomik, siyasi ve sosyal değişimler direkt olarak kamu politikaları üzerinde ve dolaylı olarak da ihracatı geliştirme amacını güden teşvik politikaları üzerinde değişiklik yapılmasını zorunlu kılmaktadır.

İhracatı teşvik tedbirleri, kapsam bakımından oldukça geniş olup, hem ihracatçının karlılığını artırıcı, hem de maliyetlerini azaltıcı etkiler yapmaktadır. Bu yüzden teşvik politikaları, doğrudan teşvik tedbirleri ve dolaylı teşvik tedbirleri şeklinde ayrıma tabi tutulmaktadır. Doğrudan teşvik tedbirleri başlığı altında, ihracatta vergi iadesi, gümrük indirimi, ihracatçıya sağlanan mali olanaklar (krediler) gibi politikalar sayılmaktadır. Buna karşılık, ihracatçıya dış piyasalar konusunda pazar araştırması yaparak bilgi sağlama, ihracat işlemlerindeki prosedürlerin azaltılarak bu işlemlerin kolaylaştırılması, ihracatçıların eğitimi gibi politikaları da dolaylı teşvik tedbirleri arasında saymak mümkündür.

İhracatı geliştirmek amacıyla uygulanan teşvik politikaları ülkeden ülkeye değişiklik arz etmekle beraber, bazı temel politikalar hemen hemen aynı özellik gösterir. Aşağıda ihracatı geliştirmek için ülkeler tarafından uygulanan teşvik politikaları geniş olarak açıklanmaktadır.

İhracatı teşvik tedbirleri genel olarak, mali teşvikler, finansal teşvikler, prim sistemi yoluyla sağlanan teşvikler ve diğer teşvikler başlıkları altında incelenmektedir.

4.1. MALİ TEŞVİKLER

Mali teşviklerin amacı, ihraç potansiyeli taşıyan malların üretiminden satışına kadarki süreç içerisinde bünyesine giren çeşitli vergi ve benzeri yükleri ortadan kaldırmaktır. Maliyet arttırıcı vergiler, ithal girdilerindeki gümrük vergileri, dahilde alınan istihsal ve çeşitli muamele vergileri gibi çeşitli kaynaklardan doğmaktadır. Böylece ortaya çıkan vergi yükünü, ihracatçılara dış piyasalarda rekabet gücü kazandırmak için hafifletmek ya da tamamen ortadan kaldırmak amacıyla aşağıda belirtilen yöntemler uygulanmaktadır.

4.1.1. İhracatta Vergi İadesi

İhracatta vergi iadesi, devletin ihracatı cazip hale getirmek için üretim ve satışlardan aldığı vergileri ihracatçıya geri vermesidir. Daha geniş bir tanımla ihracatta vergi iadesi, ürünlere dış pazarda fiyat bakımından rekabet imkanı sağlayan ve ihracat bünyesindeki sınai mamül oranını yükseltmek amacı ile ihraç edilen ürünlerin maliyetlerine giren mali yüklerin bir kısmının veya tamamının ihracatçıya geri verilmesidir (Kulhan, 1986: 128).

Bilindiği gibi ihracat yapmak amacıyla üretilen mamüllerin içeriğinde ithal özellik taşıyan ürünler bulunmaktadır. Ülkelerin uygulamış oldukları gümrük vergisi nedeni ile, ihraç ürünü içerisindeki ithal girdisi, o malın fiyatının yükselmesine neden olmaktadır. Bu maliyet yükselişi, ihracatçıların dış piyasalarda rekabet gücünü kısıtlamaktadır. İhracatta vergi iadesi, muafiyeti ve indirimi bu sorunları gidermek amacı ile ortaya çıkmış bir mekanizmadır.

Ancak burada az gelişmiş ülkelerin karşılaşabilecekleri çelişkili bir durum oluşacaktır. Yabancı girdiler üzerindeki vergiler kaldırılınca ihracatçılar bunları daha ucuza temin edebilecekleri için yerli girdi kullanmayabilirler. Dolayısıyla söz konusu girdilerin meydana getireceği yerli üretim, talep daralması nedeniyle bu durumdan olumsuz yönde etkilenecektir.

Diğer taraftan ithal malı girdiler üzerine vergi konulması durumunda yerli girdi kullanımını tercih edileceği için, yerli girdi üretimi teşvik edilmiş olur ama, bu defa maliyetler yükseleceğinden dış piyasalarda rekabet etme gücü azalacaktır. Bu durumdan kurtulmak, ihracatta telafi edici tedbirlerin uygulamaya konulması ile mümkün olacaktır. Bu yöntem kapsamında, yerli girdilerin kullanımını teşvik etmek için bunların ithalatına gümrük tarifeleri uygulanırken, ayrıca ihraç malı üretimindeki maliyet artışının rekabeti olumsuz yönde etkilemesini önlemek için de ihracatçıya telafi edici ödemelerde bulunulur.

Vergi iadelerinin ihracatçı açısından olumlu yanlarına rağmen, bir takım olumsuz yönleri de bulunmaktadır. İade miktarının ihracatçı tarafından az bulunması ve zamanla bu aracın çekiciliğinin kaybolması bu mekanizmanın olumsuz yönlerini oluşturur.

4.1.2. Vergi Muafiyet ve İndirimleri

İhracatı teşvik tedbirlerinin bir kısmı da, vergi muafiyeti ve indirimi gibi faktörlerden

meydana gelmektedir. Devlet ihracatçılara, bankalar ve sigorta şirketleri ile yaptıkları işlemlerden alınması gereken vergi, resim ve harçları almayarak bir takım teşvikler sağlamaktadır. Gelişmiş ülkelerde, ihracat ile ilgili işlemler vergi, resim ve harçlardan muaf tutulmuştur. Aynı şekilde çoğu ülkelerde, ihracattan sağlanan gelirlere gelir vergisi ve kurumlar vergisi muafiyeti sağlanmıştır.

İhracatçıların vergi, resim ve harç istisnalarından yararlanabilmeleri için, ihracatı teşvik belgesi almaları zorunludur. Bu çerçevede kullanılan krediler ve uygulanan istisnalar bu teşvik belgesine işlenir. Gelir vergisi, satış ve üretim vergisi, ihracat vergi ve harçları, gümrük vergileri, katma değer vergisi vergi indirim ve muafiyetine konu olan vergiler arasında sayılabilir. Bu tür vergiler, ülke ihracatçılarını, bu vergileri daha düşük oranda uygulayan ve hiç uygulamayan ülke ihracatçıları karşısında fiyat rekabeti açısından zor durumda bırakmaktadır. Bu nedenle, rekabet gücünü sağlayabilmek için, ihracat işlemleri bu vergilerden muaf tutulmuştur (Seyidoğlu, 1986: 8).

İhracatı teşvik kapsamında akreditifli, vesaik karşılığı, mal karşılığı ve kabul kredili ödemelerde gerçekleştirilen ithalat işlemleri ile ilgili verilen teminat mektuplarında, yapılan ihracat bağlantıları için alınan teminat mektuplarında, katma değer vergisi için ilgili mercilere verilen teminat mektuplarında, ikili anlaşmalar çerçevesinde ihracat karşılığı yapılan senet ödemelerinin banka muameleleri, reeksport ve transit ticaret ile ilgili bütün ithalat ve ihracat işlemlerinde vergi, resim ve harçlara istisna uygulanır.

Birçok ülkede ihracat gelirlerine kısmen ya da tamamen gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti tanınmıştır. Ayrıca yeni yapılacak yatırımlara yatırım indirimi ve hızlandırılmış amortisman gibi kolaylıklar da sağlanmaktadır.

4.1.3. Antrepo veya Serbest Bölge Uygulaması

Eğer ihraç edilecek mallar antrepolarda veya serbest bölgelerde üretilirse, böylece vergiler zaten en başından itibaren tahakkuk etmemiş; dolayısıyla, bir takım bürokratik muamelelere de gerek kalmamış olur.

4.2. FİNANSAL TEŞVİKLER

Finansal teşviklerin amacı, ihraç mallarının üretiminde kullanılan girdilerin ucuz ve kolaylıkla temin edilebilmesini sağlamaktır. Bu teşvikler üç alt başlık altında toplanabilir.

4.2.1. İhracat Kredileri

Türkiye’de ve hemen hemen tüm gelişmekte olan ülkelerde uygulanan teşvik politikalarından biri de, ihracat kredileridir. İhracat kredileri, ihracatı yapan ülkedeki bir ticari banka tarafından sağlanan ve ülkenin ihracat sigorta kuruluşu tarafından sigorta edilen kredilerdir (Seyidoğlu, 1999: 260).

İhracat kredisinin amacı, ihracatçıya mali gücünün elvermediği durumlarda destek olmak ve ihracatçıyı ihracat yapmaya teşvik etmektir. İhracatçıya verilen kredinin faizinin, diğer sektörlerdeki kredi faizlerinden daha düşük olması gerekmektedir. Buna ucuz kredi olanağı da denmektedir. İhracat kredileri bankalardan temin edilmekle birlikte, bu konunun uzman kuruluşlarından da temin edilebilir. Bu konu ilerki bölümlerde detaylı olarak ele alınacaktır.

İhracat kredileri, başlangıcından bugüne kadar devamlı değişen bir seyir göstermektedir. İhracatı teşvik belgelerine dayalı olarak verilen ihracat kredileri karşılığında, ihracat taahhüdü gerekmektedir.

İhracat kredileri kısa, orta ve uzun vadeli olarak sınıflandırılabilir. Kendisini uzun vadede amorti edebilen mallar için uzun vadeli krediler verilir. Tüketim mallarına

yönelik verilen krediler kısa vadede, donanım mallarına yönelik krediler ise orta vadedir.

Yatırımın, üretimin ve ihracat bedellerinin tahsili ile ilgili herhangi bir aşamada sağlanabilen düşük faizli, kısa ve uzun vadeli kredilerin tümü ihracat kredileri kapsamına alınabilir. Bunlar uzun vadeli krediler (düşük faizle sadece ihracat projelerine değil, döviz kazandırıcı potansiyeli olan tüm projelere verilebilmektedir), üretim kredileri ve ihracat kredileri (satıcı ve alıcı kredileri, devlet destekli resmi krediler) şeklinde sınıflandırılabilir.

İhracat yapan firmalar, bankalar ya da bu kuruluşların garantisi ile yurtdışından en çok 1 yıl süreli prefinansman², rambursman³ ve kurye kredileri sağlayabilirler. Burada prefinansman kredileri, yalnızca dar anlamda ihracatın finansmanı için değil, müteahhitlik hizmetleri, turizm, görünmeyen kalemler çerçevesindeki hizmetler ve yurtiçi satış ve teslim işlemlerinin finansmanında da kullanılmaktadır.

Bu unsurların yanında ihracatçı için başka finansman olanakları da bulunmaktadır. Bunlardan ilki, “factoring”tir. Factoring, alacak hakkının satışıyla firmalara fon sağlayan bir finans yöntemidir. Yurtiçi factoring, aynı ülkede faaliyette bulunan alıcı, satıcı ve “factor” şirketi arasında yapılan factoring işlemidir. Borçlunun yabancı bir ülkedeki ithalatçı olması durumunda alacaklarını satmak isteyen ihracatçı, kendi ülkesindeki bir “factoring” şirketine satışlarının tutar ve yapısı hakkında bilgi veren bir formla müracaat eder. Belgeleri inceleyen “factoring” şirketi belli bir ülkedeki ithalatçılardan olan alacaklarının tümünü veya bir bölümünü satın alabileceğini bildirir ve ihracatçıdan bir alacak devri belgesi hazırlamasını ister. “Factor” şirketi durumu ithalatçının ülkesindeki muhabir “factor” şirketine bildirir ve olurunun alınıp uluslararası factoring’de son sözü söyleyecek olan ithalatçının ülkesindeki muhabir “factoring”

² Prefinansman kredisi, mali durumu zayıf olan ihracatçının, malı ihracata hazırlaması (örneğin, hammadde, ara malı, ambalaj malzemesi satın alımı gibi) için açılır. Bir tür avans biçimindeki ödemedir. Kredi, ihracat gerçekleştirildikten sonra mal bedelinden mahsup edilir. Eğer ihracat yapılmazsa, alınan kredi faiziyle birlikte geri ödenir.

³ Rambursman (Reimbursement), alınan bir borç veya paranın geri ödenmesi anlamında kullanılır. Örneğin, alınan bir avansın kapatılması, önceden yapılan giderlerin tahsil edilmesi, borçlusu tarafından

şirketidir. İhracatçının, yurtiçi ve muhabir “factoring” şirketlerinin alacak devir belgesini imzalamalarıyla alacaklar ihracatçının mülkiyetinden çıkarak “factoring” şirketine geçmektedir (Parasız, 1994: 661).

Yeni finansman tekniklerinden factoring’in ihracatçıya sağladığı birçok avantajlar bulunmaktadır. İlk olarak, factoring işlemi ihracatçıya sabit faizli finansman sağlar. Dolayısıyla ihracatçıyı faiz oranlarındaki değişimlerden korur. Çünkü bu sistemde senetler, banka veya factoring kuruluşu tarafından sabit bir iskonto oranı uygulamak suretiyle satın alınmaktadır. İkinci olarak, factoring işlemi sayesinde ihracatçı vadeli satışını derhal nakde çevirebilmektedir. Bu durum likiditeyi arttırmakta, banka borçlanmasını azaltmakta ve yeni yatırımlar için finansal kaynakları serbestleştirmektedir. Sistemin ihracatçıya sağladığı kolaylıklardan bir diğeri de, ihracatçı için her zaman sorun yaratabilecek olan ticari, transfer ve kur risklerinin factoring kuruluşuna devredilmesi ile ilgilidir. Son olarak, factoring sistemi ile ihracatçı alacağını tahsil etmek veya önceden ithalatçı hakkında bilgi toplamak, ülke risklerini değerlendirmek gibi zaman alıcı işlerden kurtulur. Çünkü artık bu görevleri factoring şirketine devreder (DTM, 1996: 112).

İkinci finansman tekniği de, finansal kiralama (leasing) yoluyla yapılan ihracattır. Leasing, kelime olarak kiralama anlamına gelmektedir. Leasing, bir kiralama şirketinin (Leaser) kiracı konumundaki şirketin (Lessee) gereksinimlerine uygun bir menkul ya da gayri menkul değeri satın alıp bunu belli bir süre için bu şirketin kullanımına tahsis etmesidir. Başka bir deyişle leasing, bir konuda yatırım yapmaya karar verdiğinizde veya mevcut yatırımınızı genişletmek istediğinizde, sizin talebiniz ve seçiminiz doğrultusunda belirlenecek yatırım malının finansal kiralama şirketi tarafından satın alınıp şirketinize belli bir süre ve ücretle kiralanmasıdır (T.C. Ziraat Bankası, 1992: 6). Bu finansman tekniğini uygulayan ve her cins malı kiralayabilen kiralama şirketleri bulunmaktadır. İhracatçı, ülkesindeki çeşitli mali faktör ve avantajlardan yararlanmak amacıyla söz konusu malı satın almak yerine 10 - 15 yıl kiralamayı tercih edebilir. Böyle bir durumda, aradaki uluslararası fonların kiralama şirketi devreye girerek ihracatçıdaki malı satın alır ve alıcıya kiralar.

ödenmeyen senedi cirantasının ödemesi gibi. Rambursman kredileri ise, emtia senetleri teminat gösterilerek açılan kredilerdir.

Belirli bir varlığı satın almak yerine kiralamanın çeşitli avantajları vardır. Leasing, ihtiyaç duyulan malı satın almak için yeterli finansman temin edilmediği zaman bir çözüm olmaktadır. Leasing yöntemi uygulandığında, eldeki fonlar başka alanlarda serbestçe kullanılabilir. Böylece firmaların finansman kapasiteleri artmaktadır. Leasing yönteminin uzun süreli borçlanma özelliği ile enflasyona karşı korunma da sağlanmaktadır. Ayrıca bu yöntem ile, teknolojik ilerleme yakından takip edilmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerde temelde üretim bolluğu, ihracat açısından bir kredi yarışına, dolayısıyla vadeli satış tekniklerine ağırlık verilmesine neden olmuştur. Bu arada iletişim teknolojisindeki gelişmeler, uluslararası para ve sermaye piyasasındaki büyüme, bankaların bu piyasadan pay kapma çabaları ve ihtisas bankalarının gelişimi gibi faktörler, finansman kurumlarını factoring ve leasing gibi yeni sevkiyat sonrası tekniklere yöneltmiştir. Türkiye’de de son yıllarda ihracata verilen önem ve ihracatı artırma yönündeki çabalara paralel olarak bu tür yeni teknikler gündeme gelmiştir.

4.2.2. İhracat Kredi Sigortası

İhracat, beraberinde çok büyük riskler taşıyan ekonomik bir faaliyettir. Finansman olanağı kısıtlı olan ihracatçılar, ürettikleri malları dış pazarlara sunarlarken bu durumdan dolayı tedirgin olmaktadır ve ihracat düzeylerini geliştirirken de var olan birtakım riskleri de dikkate almamaktadırlar. Dolayısıyla, ihracatın beraberinde getirdiği bu çeşitli risk unsurları, “ihracatta sigorta” konusunu gündeme getirmektedir.

İhracat kredi sigortası, ihraç edilecek malın üretim ya da piyasadan temini aşamasından bedellerinin tahsiline kadar geçen süre içerisinde karşılaşılabilecek risklerin teminat altına alınmasına yarayan özel bir sigorta sistemidir (Büyükkaya, 1981: 80).

İhracatta kredi sigortası sisteminde devlet, ihracatçıya ihracat kredisi sağlamanın yanında, bankalardan alınan bu kredinin resmi veya yarı resmi bir kuruluş aracılığıyla çeşitli risklere karşı sigorta edilmesini de sağlamaktadır.

İhracat kredi sigortasında sigortalı, mal veya hizmet ihracatı gerçekleştirmesi sebebiyle garanti veya kefalet alan kişi ya da kuruluştur. Sigorta garantisi, bir mal ihracatı söz konusu ise bu malın satış tutarını, dış pazardaki alıcıya hizmet sunumu söz konusu ise bundan doğan alacağı oluşturmaktadır. İhracata konu olan mallar, uzun vadeli üretim süresine sahip yatırım malları ise, bu malların sevkinden önceki dönemin risklerinin yaratabileceği kayıplar da sigorta kapsamına alınabilmektedir.

Sigorta garantisinin verilmesi ve garantinin bitişi, ihracat işlemlerinin kapsamına ve ödeme biçimine göre değişiklik gösterebilmektedir. Genel olarak ihracat kredi sigortası, mal veya hizmet sunumu ile başlamakta, bunlardan kaynaklanan alacağın tahsil edilmesi ile son bulmaktadır.

İhracat kredi sigortasının ihracat üzerinde iki olumlu etkisi bulunmaktadır. Birincisi, ihracatçının ticari ve politik risklere karşı kendisini güvence altına alması dolayısıyla ortaya çıkan olumlu etkilerdir. İkincisi ise, ihracatın finansmanında bankaya garanti verilerek ihracatçının ihtiyaç duyduğu kredinin sağlanmasına yardımcı olunmasıdır. Özellikle dışa yeni açılan bir ülkede risklerin yüksek olacağını kabul etmek gerekir. Bu da, ihracatın özendirilmesi açısından ihracat kredi sigortasının taşıdığı önemi ortaya koyar (Seyidoğlu, 1999: 260).

Sigorta kapsamına giren riskler şu şekilde sıralanabilir:

- Savaş, ihtilal ve ayaklanma sebebiyle oluşacak riskler,
- Deprem, fırtına, sel vs. gibi doğal afetlerden kaynaklanması muhtemel riskler,
- İhracat karşılığında ödemeyi yapacak olan devlet veya aracı kurumun moratoryum (borçların ertelenmesi) ilan etmesi,
- Transferlerin gecikmesinden doğan sorunlar,
- Herhangi bir nedenle ödemenin yapılamaması,

- İthalatçının verdiği siparişi feshetmesi, alıcının iflası veya ihracatı yapılacak olan malın hükümetçe üretiminin engellenmesi,

4.3. PRİM SİSTEMİ YOLUYLA SAĞLANAN TEŞVİKLER

Bu sistemin esası, ihraç malı üreten üreticilere ve dolayısıyla ihracatçılara genel anlamda para olarak devlet tarafından yapılan yardımlardır. Sistem bu şekliyle kısmi bir devalüasyon niteliğinde olup, ithalatın miktar kısıtlamaları ve gümrük vergileri ile sınırlandırıldığı ekonomilerde uygulanmaktadır (Karluk, 1999: 182).

4.3.1. İhracatçının Döviz Tutma Yetkisi

İhracatçının döviz tutma yetkisi, ihracatçının döviz gelirlerinin bir kısmını veya tamamını tasarruf etmesidir. İhracatçı elde ettiği bu dövizleri ister yurtdışındaki bir bankada tutar, isterse de ihtiyaç duyduğu hammadde ve yatırım mallarının ithalatında kullanır.

4.3.2. Döviz Tahsisi

İhracatçının ihraç edeceği ve ihraç potansiyeli taşıyan malların üretiminde kullanacağı yabancı girdilerin (hammadde, yarı madde ve ambalaj malzemeleri gibi) ithali, bu firmaların ithalat yoluyla ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri ve yeni yatırımlarda bulunabilmeleri için çoğu ülkelerde ihracatçıya transfer önceliğine sahip döviz tahsisi yapılır. Bu teşvik yöntemi, kambiyo kontrolü uygulanan ve döviz kıtlığının yaygın olduğu ülkelerde kolaylıkla hayata geçirilmektedir. Serbest piyasa kurlarının resmi kurlara oranla prim yaptığı bu ülkelerde ihracatçı döviz tahsisi sayesinde ihraç mallarının üretimi için gerekli girdileri, dış piyasalardan milli para cinsinden daha ucuza temin edebilmektedir.

4.3.3. Çoklu Kur Uygulamaları

Paranın dış değerini denge değerinin uzerinde sürdürmeye çalışmasının zorluklarını ve dezavantajlarını bilen fakat açık bir devaluasyondan kaçınmak isteyen ülkeler bazen çoklu kur sistemine başvururlar. Diğer ülkelerin parasına oranla yüksek değerleme, ülkenin bilhassa güçlü bir piyasa pozisyonuna sahip olduğu ihraç ürünlerinden sağlanan gelirlere veya temel gıda maddeleri, sermaye malları ya da öncelikli endüstrilerin girdileri gibi önem verilen ithal mallarına uygulanır. Bu sistem ile, genç endüstrileri koruma, kalkınmada ihtiyaç duyulan bazı zorunlu maddelerin ithalini kolaylaştırma, ülkeden sermaye çıkışını nleme ve bazı döviz gelirlerinin diğerlerine göre daha avantajlı olarak ülkeye girmesi amaçlanmaktadır.

Resmi kurdan sapma ölçülerinin belirlenmesinde demeler dengesinde gereksiz bozulmalara yol açılmamasına ve istenen ihracat tipi teşvik edilirken ithalat ile diğer muamelelerin uygun hacim bileşimlerinin sürdürülmesine dikkat etmek gerekir. Çok hassas ve karmaşık kararları gerektirdiği için böyle bir sistemi başarı ile uygulamak oldukça güçtür.

4.4. DİğER TEşVİKLER

4.4.1. Fuar ve Sergiler:

Günümüzde fuar ve sergiler şeklindeki organizasyonlar, tamamen ticari ortam havası özelliği arz etmektedirler. Dış ticaret hacmi uzerinde olumlu etkileri olan fuar ve sergilere tüm ülkeler güçlü firmaları ile katılmakta; hem fuar süresince yaptıkları satışlarla gelir elde etmekte, hem de ileriye yönelik anlaşmalarla dışsatım hacimlerini arttırmaya çalışmaktadırlar. Bu tip organizasyonlara katılmak beraberinde büyük maliyetler getireceği gibi, her katılan firmanın da bu organizasyon sonucunda karlı çıkacağı garantisi yoktur. Çoğu zaman, fuar ve sergilere katılmak üzere yapılan masraflar, fuar süresince elde edilen gelirleri karşılamayabilir. İşte bu nedenle devletler, bu organizasyonlara katılma masraflarının tümünü veya bir kısmını finanse ederek özel sektöre yardımcı olmaktadır.

4.4.2. Devlet Pazarlama Yardımı:

İhracatçı kuruluşlara ürünlerini pazarlamada karşılaşmış oldukları sorunları çözümlenebilmek için özellikle gelişmekte olan ülkelerde devlet yardımı bir zorunluluktur. Çünkü, bu ülkelerdeki işletmeler gelişmiş ülkelerin işletmeleri ile karşılaştırıldığında küçük ölçeklidir. Ürünlerini dış piyasalarda pazarlayacak ve bu konuda araştırma yapacak güçten yoksundurlar. Bu nedenle dış piyasalar hakkında bilgi toplama, dış ülkelerde sergi açma, ambalajlama ile ilgili hizmetlerin kamu kuruluşlarınca düşük ücretlerle veya karşılıksız olarak yapılması gerekmektedir (Karluk, 1998: 183).

Birçok ülkede dış piyasalar hakkında araştırmalar yapıp, elde ettikleri bilgileri ihracatçılara veren kuruluşlar bulunmaktadır. Bu kuruluşların bazıları aşağıda sıralanmıştır (Baykan, 1971: 20):

Avusturalya Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (Department of Trade and Industry), Belçika Dış Ticaret Ofisi (Office Belge du Commerce Extérieur), Fransa Milli Dış Ticaret Merkezi (Centre National du Commerce Extérieur; CNCE), İrlanda Dış Satım Konseyi (Export Board), İtalya Dış Ticaret Enstitüsü (Istituto Per il Commercio Estero).

4.4.3. Yayınlar ve Reklamlar:

Gerek yayın gerekse de reklam, ürünlerin iç ve dış platformda tanıtımının yapılmasında çok büyük katkıları olan araçlardır. Yayınlar, iş adamlarına dış piyasalar hakkında bilgi verirken, onlara yol da gösterirler. Ülkenin dış pazarlara yönelik yayınları ise, ekonominin gücünü ve özelliklerini, ihracatçıya sağladığı kolaylıkları, üretimin bünyesini ve benzeri konuları içererek ekonomiyi dış piyasalara tanıtmakta ve cazip göstermeye çalışmaktadır.

Reklamlar ise, yapılan yayınlara destek olan etmenlerdir. Reklamlar, genelde ihracata konu olan malların tanıtımına ve tercih edilmesini sağlamaya yönelik olarak hazırlanan ve yapılan tanıtımlardır.

4.4.4. Dış Temsilciliklerin Sağladığı Yardımlar:

Ülkeler dış temsilciliklerinde oluşturdukları ticari birimler aracılığıyla ihracat hacimlerini arttırmak için ihracatçılara destek olurlar ve onlara yeni platformlar hazırlarlar. Türkiye'nin yabancı ülkelerdeki temsilcilikleri de benzer çalışmalar içerisindedirler. İhracatçılara ülke malları ile ilgilenen firmaların tanıtıcı bilgilerinin yollanması, ihracatçıların yurtdışında düzenlenecek olan fuar ve sergilere katılımını sağlamak, buldukları ülkelerdeki ithalat mevzuatı ile ilgili çalışmalar yaparak bunların sonuçlarını ihracatçılara bildirmek, ihracatçılar ile yabancı ülke ithalatçıları arasında çıkması muhtemel sorunların çözümünde aracı olmak dış temsilciliklerin sağladığı yardımlar arasında sayılmaktadır.

4.4.5. İhracatta Ön Denetim ve Kalite Kontrolü:

Dünya ticaretinin artması, teknolojik gelişim sürecinin hız kazanarak uluslararası teknoloji transferinin gündeme gelmesi, gelişme yolunda olan ülkelerin ithalatlarını belirli ülkelere değil, içinde buldukları konjonktür durumuna göre değişik ülkelere yapmaları, bilim alanında her geçen gün yeni buluşların ortaya çıkması ve bunların gereksinimi olarak uluslararası alanda işbirliği yapılması gerekliliği uluslararası standardizasyon konusunun önemini gözler önüne sermektedir. Bu sebeple, gerek hükümetler gerekse hükümetler dışındaki kuruluşlar bu konuda çalışmalar yapmakta ve bir takım standartlar ortaya koymaktadırlar⁴.

Rekabetin çok zorlaştığı, çok çetin bir hale geldiği dünya ticaretinde tutunabilmek ve belli bir yere sahip olabilmek için belirlenen standartlar dahilinde mal ve hizmet üretmek gerekmektedir. İhracatın süreklilik kazanabilmesi için gerekli olan şartlardan biri de, ihraç edilen malın kalitesinin korunmasıdır. Her partide gönderilen malın kalitesinin düşmesi pazarın kaybedilmesi anlamına gelmektedir. Bu yüzden ihracatta kalite standardizasyonu önem arz etmektedir.

Hükümetler, ülke ihracatlarına süreklilik ve dinamiklik kazandırabilmek için ihraç mallarına bir takım kalite kazandırıcı önlemler ile ilgili hükümler koymuşlardır. Bu konu ile ilgili Türkiye’de de bir kuruluş faaliyet göstermektedir. Bu da, Türk Standartları Enstitüsü (TSE) dir. TSE, özellikle OECD ve AB devletlerinin standartlarını göz önünde bulundurarak çok sayıda sınai ve tarımsal ürünü standartlaştırmıştır.

4.4.6. Taşımacılıkta Sağlanan Kolaylıklar:

Fiyat, zaman, yükleme ve boşaltma çoğu zaman ihracat taşımacılığında sorun yaratabilmektedir. Bazı ülkeler bu sorunları, resmi kuruluşlarla, kanun hükümleri ve yönetmelikleri ile aşmaya çalışırlar. Taşınması zor olan malların naklinde fiyat indirimi, taşıma aracının tahsisinde kolaylık sağlanması ve taşımada öncelik gibi önlemler ihracatın gelişiminde etkin rol oynayacak olan faktörler arasındadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE İHRACAT TEŞVİKLERİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ

⁴ ISO (Uluslararası Standardizasyon Örgütü), IEC (Uluslararası Elektronik Komisyonu) hükümetler dışı kuruluşlara; OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü), ECE (Avrupa Ekonomik Komisyonu) hükümetler arası kuruluşlara örnek olarak gösterilebilir.

1. 1980 ÖNCESİ EKONOMİNİN GENEL YAPISI

Türkiye’de uygulanan ihracatı teşvik önlemlerini irdelemeye başlamadan önce, Türkiye ekonomisinin 1970’li yıllardaki durumunu ana hatlarıyla gözler önüne sermek gerekmektedir.

Türkiye ekonomisi 1963 - 1970 yılları arasında istikrar içinde büyüme bakımından oldukça başarılı bir performans sergilemiştir. Bu dönemde yıllık ortalama fiyat artışı %7’nin altında kalmış, yıllık ortalama büyüme hızı yaklaşık %7 olmuştur. Bu başarılı dönemin altında sanayi kesimindeki hızlı büyümenin, dünya konjonktüründeki olumlu etkilerin, işçi gelirlerinin artışıyla ithal taleplerinin karşılanabilmesinin önemli payları vardır (Yörük, 1996: 108).

Türkiye ekonomisinde 1970’li yıllardan itibaren ciddi bunalım belirtileri ortaya çıkmıştır. Dış ödeme güçlükleri ve döviz darboğazı sorununun artması, petrol fiyatlarındaki yükselmeye bağlı olarak dış ticaret hadlerinin ülke aleyhine gelişmesi, 1974 yılında gerçekleşen Kıbrıs Barış Harekatı askeri harcamalarının olağanüstü boyutlara ulaşması Türkiye ekonomisinin resesyon dönemine girmesine neden olmuştur (Şahin, 1995: 187).

Ülke ekonomisinde büyük kaynak kayıplarına yol açan bu olumsuz gelişmeleri giderecek önlemlerin yeterince alınamaması kamu kesimi finansman açığını arttırmıştır. İthalatın finansmanı için gerekli dış kaynağın yetersiz olması ithal mallarına olan taleplerde daralmalara sebep olmuş, bu durum da üretimde gerilemeye ve enflasyonun hızlanmasına yol açmıştır.

Özellikle 1974 yılındaki petrol fiyatlarındaki aşırı yükseliş, diğer ürünlerin hammadde fiyatlarında paralel bir artış meydana getirmiştir. Kalkınmaları, fiyatları aşırı yükselmiş ara ve yatırım mallarına bağlı olan ülkeler, bu malları ithal ederlerken aynı zamanda enflasyonu da beraberinde ithal etmek zorunda kalmışlardır.

Türkiye’de enflasyonu hızlandıran ve gündemin ilk sıralarına sokan nedenler arasında dış etkenler yanında iç etkenler de önemli rol oynamıştır. 1970’li yıllarda talebin hızla uyarılması, buna karşılık arzın aynı hızla arttırılamaması enflasyonun başlıca çıkış nedeni olmuştur. Yine 1970’li yıllarda enflasyon olgusunun eritilmesine yönelik uygulanan yanlış para, kredi ve faiz politikaları bu olguyu daha da belirgin bir hale getirmiştir.

1970’li yılların sonlarında enflasyonun yeniden ortaya çıkmasında, KİT ürünlerine yapılan zamların, KDV’nin uygulamaya konulmasının, bazı fonların ihdas edilmesinin ve faizlerin yükseltilmesinin büyük rolü olmuştur (Karluk, 1999: 390).

Türkiye’de Cumhuriyetin ilanından 1970’li yılların sonlarına kadar geçen sürede yıllık fiyat artışları birkaç istisnai yıl dışında enflasyonist nitelikte değildir. 1924 - 1934 Dünya Ekonomik Krizi yıllarında TÜFE, krizin etkisiyle %12.6 oranında düşmüştür. 1934 - 1938 döneminde TEFE yıllık %4.6 olmuş, 1938 - 1946 arasında yıllık %19.9’a yükselmiştir. Bu enflasyonist fiyat artışlarında İkinci Dünya Savaşı’nın yarattığı olumsuz ortam önemli rol oynamıştır. Enflasyona engel olmak için bu dönemde Hükümet, çok ciddi para ve maliye politikaları uygulamıştır. 1946 - 1953 döneminde fiyatlar düşmüş (%2.2), 1953 - 1959’da yeniden hızlanmış (%14.6), 1959 - 1969 yıllarında tek haneli rakama düşmüş (%5.0), 1969 - 1972 döneminde fiyat artışları hızlanmaya başlamış (%13.4) ve 1972 - 1976’da bu hızlanma artarak devam etmiştir (%18.8). Türkiye, özellikle 1970’li yılların ikinci yarısından sonra, büyük bir enflasyon sorunuyla karşılaşmaya başlamıştır. 1977 yılında DİE TEFE’si (1968 = 100) yıllık %26.3, bir yıl sonra %53.1 olmuştur. Endeks 1979 yılında %69.5 ve 1980 yılında %98.8’e fırlamıştır (a.g.e., s. 390 - 391).

Türkiye’de enflasyonun 1968 – 1980 yılları arasındaki seyri aşağıdaki Tablo 1’de gösterilmiştir.

Tablo 1: Tüketici Fiyatları ve Toptan Eşya Fiyatları İndeksi (1968 – 1980)
(1968 = 100)

Yıllar	GSMH Deflatörü (*)		Tüketici Fiyatları Endeksi		Tüketici Fiyatları Endeksi	
	A	B	A	B	A	B
1968	100,0	-	100,0	3,7	100,0	2,9
1969	107,2	7,2	107,8	7,8	107,8	7,8
1970	116,4	8,5	116,5	8,1	116,5	8,1
1971	136,6	17,4	135,8	16,5	135,6	16,5
1972	150,5	102,2	154,4	13,7	158,4	16,8
1973	182,3	21,1	179,0	16,0	191,2	20,8
1974	237,9	30,5	212,3	18,6	245,5	28,4
1975	288,2	21,2	254,3	19,8	271,9	10,8
1976	332,2	15,3	296,0	16,4	316,7	16,5
1977	411,8	24,0	378,7	28,0	399,9	26,3
1978	604,2	46,7	557,5	47,2	612,3	53,1
1979	1061,1	75,6	874,2	56,8	1037,8	69,5
1980	2012,2	89,6	1884,8	115,6	2062,7	98,8

Kaynak: Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, Beta Yayınları, İstanbul - 1999, s. 393.

A: Endeks Sayısı B: Değişim Oranı

(*) Milli Gelir deflatörü. Nominal GSMH rakamlarından hareketle sabit fiyatlarla GSMH'ye ulaşmak üzere uygulanan fiyat değişikliklerini giderici endekstir.

Bir ekonominin sağlıklı bir yapı içerisinde gelişip gelişmediğini açıklayan en önemli göstergelerden biri de, dış ticaret yapısıdır.

Bir ülkenin diğer ülkelerle olan çeşitli iktisadi ilişkilerin parasal olarak izlenebildiği ödemeler bilançosunda meydana gelen değişimler, ekonomik yapı tahlillerinin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Mal, hizmet ve faktör hareketlerinin bütünündeki farklılaşmalar, ülkenin döviz kazanç veya kaybına neden olarak genel ekonomik dengeler üzerinde etki yaratmaktadır. Mal hareketleri üretim, talep ve fiyat değişimleri ile iktisadi büyüme ve istihdam üzerinde doğrudan etkili olmakta, dış ticaret

hadlerindeki değişmelere bağlı olarak olumlu ya da olumsuz yönde gelir ve kaynak transferi sonucunu doğurmaktadır (Yörük, 1996: 126).

Kalkınmanın finansmanı için ihtiyaç duyulan dış kaynakların temininde temel döviz kazandırıcı faaliyet ihracattır. Büyük miktarda sermaye hareketlerine konu olan bazı gelişmiş ülkeler bir yana bırakılacak olursa, ödemeler bilançosu açıklarını kapatma ve azaltmanın temel yolu ihracattan geçmektedir. İhracatın miktar ve kompozisyonundaki farklılaşmalar ekonomik yapı değişikliğinin belli başlı göstergelerinden biridir (a.g.e., s. 130).

1968 - 1980 yılları arasında gerçekleşen ihracat ve ithalat rakamları aşağıdaki tabloda detaylı olarak gösterilmiştir.

Tablo 2: 1968 - 1980 Döneminde İhracat ve İthalatın Gelişimi (Milyon Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	İhracat / İthalat (%)
1968	496	763	65,0
1969	536	801	66,9
1970	588	947	62,1
1971	676	1170	57,8
1972	884	1562	56,6
1973	1317	2086	63,1
1974	1532	3777	40,6
1975	1401	4738	29,6
1976	1960	5128	38,2
1977	1753	5796	30,2
1978	2288	4599	49,7
1979	2261	5069	44,6
1980	2910	7909	36,8

Kaynak: Ahmet Yörük, Türkiye Ekonomisinde Yapı Değişmeleri Planlı Dönem, İstanbul - 1996, s. 135.

Uzun yıllar düşük seviyelerde kalan ihracatta ilk sıçrama, 1970 devalüasyonunun etkisinin hissedildiği 1973 yılında gerçekleşmiştir. 1970'li yıllarda uygulanan sabit kur politikası, yurtiçi ve yurtdışı fiyat artış farklılıkları yüzünden TL'nin aşırı

değerlenmesinde neden olmuştur. Bunun sonucunda 1973 yılında ihracat 1.317 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Tabloya bakıldığında ihracatın 1975 yılında bir önceki yıla göre gerileme kaydettiği ve 1.401 milyon dolar seviyelerinde olduğu görülmektedir. Bunun nedeni, 1974 Kıbrıs Barış Harekatının ekonomiye yüklediği maliyetlere bağlanabilir.

Tablo 2’de görüldüğü gibi, 1970 ve öncesi yıllarda ithalat 1 milyar doların altında seyretmiştir. 1970 yılında yapılan devalüasyonun ve alınan iktisadi kararların olumlu etkileri, elverişli dış konjonktür ile birleşerek, döviz rezervlerinde artışa yol açmış ve ithalat hızla artmıştır (a.g.e., s. 127).

1970’li yıllarda ortaya çıkan ve yukarıda bahsedilen iç ve dış etkenler dış ticaret üzerinde de menfi tesirler yapmıştır. Özellikle 1979 yılına gelindiğinde dış ticaret açıkları, ülke ekonomisinin en temel sorunu olarak ortaya çıkmıştır. 1968 yılında 267 milyon dolar olan dış ticaret açığı 1979 yılında 2.808 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır.

Dış ticaretin ekonomi içerisindeki yerine bakıldığında çok parlak bir görüntü ile karşılaşılmamaktadır. İthalat ve ihracat toplamının GSMH’ya oranı, 1970 - 1976 yılları arasında sürekli yükselerek %16.8 seviyelerine kadar çıkmıştır. 1977 yılından itibaren bu oran düşme trendine girerek 1979 yılında %11.7’ye kadar gerilemiştir.

İhracat gelirlerinin yeterli ithal imkanları sağlayacak düzeye çıkarılamaması, görünmeyen işlemler dengesinin aradaki açığı kapayamaması, yabancı sermaye girişlerinin ve dış yardımların beklenen düzeyde gerçekleşmemesi bu olumsuz tablonun oluşmasında etkin rol oynayan faktörlerdendir.

Türkiye, 1977 – 1980 dönemlerinde döviz darboğazlarından dolayı, özellikle sanayi sektöründe eksik kapasite kullanımı ile karşı karşıya kalmıştır. Bunun sonucu olarak sanayi sektörü üretim değerinde 1979 yılında %5.4, 1980 yılında ise %5.6 oranında bir gerileme olmuştur. 1968 fiyatları ile 1978 yılında 47.5 TL’ye ulaşan sınıai hasıla 1980 yılında 42.5 milyar TL’ye düşmüştür. Sınıai hasıladaki bu gerileme GSYİH’ya da

yansımıştır. Ekonomide eksik kapasite kullanımı ve üretim düşüşü sadece sanayi sektöründe değil, hizmetler sektörünün bazı alt kalemlerinde de görülmüştür. Nitekim, 1980 yılında hizmetler sektöründe üretim değeri binde 22 oranında gerileme kaydetmiştir (Şahin, 1995: 189). Ekonomide meydana gelen üretim düşüşü Tablo 3’den daha detaylı olarak görülebilir.

**Tablo 3 : GSYİH ve Sektörel Hasıllarda Gelişmeler
(1968 faktör fiyatları ile milyar TL)**

Yıllar	Tarım	Sanayi	Hizmetler	GSYİH	GSYİH Büyümesi
1977	42.9	44.6	95.2	182.7	%4.4
1978	44.1	47.5	99.1	190.6	%4.3
1979	45.3	45.0	99.2	189.5	%-0.6
1980	46.0	42.5	99.0	187.5	%-0.05
1981	46.1	45.6	104.6	196.3	%3.6

Kaynak : Hüseyin Şahin, Türkiye Ekonomisi, Ezgi Yayınları, Bursa - 1995, s. 189.

2. 1980 SONRASI EKONOMİNİN GENEL YAPISI

Türkiye ekonomisi, 1970’li yılların sonlarına doğru, çok önemli bir ödeme güçlüğü ve döviz darboğazı sorunlarıyla karşılaşmıştır. Ülkeyi böyle bir kriz sürecine götüren ve bu olumsuz tablonun oluşmasına zemin hazırlayan sebepler arasında ekonominin dışa kapalı bir yapıda olması ve dolayısıyla izlenen ithal ikameci sanayileşme politikaları sayılabilir. Türkiye’de, 1980 yılına kadar geçen süre zarfında uygulanan sanayileşme, ithal ikamesi yönünde olmuştur. Türk sanayii, öncelikle iç talebi karşılamayı ve daha önce ithal edilen malları yurtiçinde üretip satmayı amaçlamıştır. Bu yönde bir gelişmeyi, yeni kurulan sanayi dallarının çok uzun sürelerle gümrük ve diğer eş etkili vergilerle korunması, sanayicinin iç piyasa için üretim yapma rahatlığı, iç rekabetin

bulunmaması ile tekel tipi üretimin vermiş olduğu rahatlık etkilemiştir. Bütün bunların sonucunda, dışa kapalı ve rekabetçi olmayan bir sınai yapı ortaya çıkmıştır.

Türkiye’de bilinçsiz bir şekilde izlenen ithal ikamesi politikası sonucunda, negatif ithal ikamesine yol açılmış ve bir birimlik ithal ikamesi için, daha fazla ithalat yapılmıştır. Böylece ithalata olan bağımlılık artmış, döviz sıkıntısına yol açılmış ve üretimde kapasite kullanım oranı %50’lerin altına düşmüştür. Yerli ara ve yatırım malları üreten sanayi dallarının kurulamaması, Türk ekonomisinin 1970’li yılların sonlarında büyük bir darboğazla ve dış ödemeler açığıyla karşılaşmasına neden olmuştur (Karluk, 1999: 235).

Bu darboğazı gidermek amacıyla, 24 Ocak 1980 tarihinde ekonomide köklü dönüşümleri amaçlayan bir istikrar programı yürürlüğe konmuştur. Bu tarihten itibaren ithal ikameci sanayileşme politikaları terk edilerek, ihracata öncelik ve ağırlık veren bir sanayileşme stratejisi benimsenmiştir (Şahin, 1995: 200).

24 Ocak İstikrar Programının temel felsefesi, ekonomide devlet müdahalesini minimum seviyeye indirerek piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmak ve fiyat mekanizmasını geçerli kılmaktır. Devletin yerini özel kesimin alması, ekonomide makro ve mikro dengelerin belirlenmesinde idari kararların yerine fiyat mekanizmasının geçerli olması amaçlanmıştır. Bu temel amacın gerçekleşmesi için mal ve faktör piyasa fiyatlarına müdahalenin kaldırılması gerekiyordu. Bu istikrar programın önceki programlardan farkı, kısa vadeli hedefleri gerçekleştirmekten ziyade, kalıcı ve ekonomide yapısal değişimi sağlamaya yönelik bir ekonomik gelişme programı olmasıdır (a.g.e., s. 194).

Bu program, ekonominin bunalımdan kurtarılması amacıyla yürürlüğe konmuş; acil dış ödeme güçlüklerine çözüm bulmak, enflasyon hızının düşürülmesi ve atıl kapasitenin harekete geçirilerek büyüme hızının yükseltilmesi amacına hizmet etmiştir. Bu amaçları gerçekleştirmek için de, dış ticaretin serbestleştirilmesi ve yabancı sermaye yatırımlarının teşvik edilmesine yönelik tedbirler alınmıştır (Kazgan, 1988: 188).

1980 yılı başından itibaren uygulanan liberal politikalar sayesinde ihracatta değişmeler yaşanmıştır. İhracatı teşvik eden politikalar sonucunda sanayiciler, iç piyasa yerine dış piyasalara da yönelmeye başlamışlar ve iç piyasanın darlığından kurtulmuşlardır. İhracat ile birlikte kalite yükselmiş, ambalajlar iyileşmiş, teknoloji gelişmiş, modern işletmecilik kuralları uygulanmaya başlanmış, dış pazarlar yakından izlenir olmuş, uluslararası finansman kuruluşlarıyla ilişkiler artmış, yeni pazarlama ve yöntem teknikleri yurda getirilmiş, yönetimde profesyonelleşme başlamış, yabancı sermaye girişinin çoğalmasıyla yeni ortaklıklar yaratılmış ve yeni iş ilişkileri geliştirilmiştir. Bütün bunların sonucunda sanayi ürünleri üretimi ve ihracatı hızla gelişmiş, toplam milli gelir içerisindeki sanayi sektörünün payı artmıştır. İhracatta teşvik tedbirlerinin yeniden düzenlenmesi, sisteme yeni tedbirlerin katılması ve ihracat işlemlerinin kolaylaştırılması ile 1979 yılında 2.2 milyar dolar olan ihracat 1987 yılında 10.1 milyar dolar seviyelerine ulaşarak büyük bir artış göstermiştir (Türk Eximbank, 1997a: 25). İthalatta ise özellikle 1984 yılından sonra bir patlama yaşanmıştır. 1984 yılı sonunda 10.8 milyar dolara ulaşan ithalat, yedi yıl içinde ikiye katlanarak 1991’de 21 milyar dolar sınırını aşmıştır.

Dışa açık ya da ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin uygulandığı bu dönemlerde, ihracatın yapısal değişiminde de gözle görünür gelişmeler yaşanmıştır. 1979 yılında tarım sektörünün toplam ihracat içindeki payı %60, sanayi sektörünün payı da % 35 olarak gerçekleşirken; bu pay 1987 yılında tarım sektöründe %18, sanayi sektöründe de %79 olarak gerçekleşmiştir. Bu verilerden de anlaşılacağı üzere söz konusu dönemlerde ihracatın yapısında sanayi sektörü lehine önemli değişmeler yaşanmıştır. Yine aynı dönemde ihraç edilen mal çeşidinde ve ihracat yapılan ülke sayısında önemli artışlar gözlenmiştir (a.g.e., s. 25).

Bazı alanlardaki bu kısmi gelişmelere ve iyileşmelere karşılık ekonominin kurumsal yapısında hedeflenen değişimler gerçekleştirilememiştir. 1988’li yıllara gelindiğinde ekonomik istikrarsızlığın daha da belirgin bir hal aldığı görülmektedir. Bu dönemde enflasyon yıllık ortalama %60’ın üzerinde gerçekleşmiştir. Buna karşılık GSMH yıllık büyüme hızı %6.7 olmuştur. İlk bakışta bu büyüme oranı oldukça tatminkar olarak gözükmektedir. Oysa bu dönemde GSMH’de büyüme istikrarlı bir şekilde

gerçekleşmemiştir. 1988 ve 1991 yıllarında büyüme hızı %2'nin altında kalmış, 1990 ve 1993 yıllarında ise %7'nin üzerinde bir büyüme sağlanmıştır.

1993 yılına gelindiğinde ülkede aşırı bir talep patlaması yaşanmaktaydı. Bu talep patlaması, hem reel piyasaların hem de finansal piyasaların sınırlarını zorlamıştır. Hükümet artan harcamalarını karşılamak için iç ve dış piyasalarda borçlanmaya ve Merkez Bankası avanslarını kullanmaya devam etmiştir. 1986 yılında her 100 liralık vergi gelirinin 43 lirası iç borç anapara ve faiz ödemesine giderken, bu tutar 1991 yılında 60 liraya, 1993 yılında ise 104 liraya ulaşmıştır. Yani vergi gelirleri, iç borç anapara ve faiz ödemesine yetmemiştir. Bu durum devletin en acil ihtiyaçlarını dahi yerine getiremeyeceği anlamına gelmektedir (Karluk, 1999: 413). Hükümet para piyasalarında baskılar sonucunda tırmanışa geçen faiz oranlarını düşürmeye çalışmıştır. Çünkü döviz - faiz arbitrajı ekonomiyi ciddi sıkıntı içerisine sokmuştur. Ayrıca mali piyasalarda yaşanan tüm olumsuz gelişmeler kamu gelir - gider dengesini bozmuş ve ödemeler bilançosundaki açıkların rekor düzeylerde gerçekleşmesine neden olmuştur. Yaşanan tüm bu gelişmeler ülkeyi özellikle finansal piyasaları ciddi bir kriz sürecine tekrar itmiştir. Bu resesyon dönemini aşmak için 5 Nisan 1994 İstikrar Tedbirleri uygulamaya konmuştur.

5 Nisan Kararlarının öncelikli amacı, mali piyasalarda istikrarı sağlamak ve bu istikrarı kalıcı hale getirmektir. Ayrıca piyasalarda fiyat istikrarı sağlamak, ödemeler bilançosu açıklarının daraltılması, döviz piyasalarında arz - talep dengesinin ve kamu gelir - gider dengesinin sağlanması bu programın temel hedefleri arasında sayılabilir. Bu amaçların ve hedeflerin neticesinde piyasalarda dengeleri kurmaya, istikrarı ve kamu gelir - gider dengesini sağlamaya, ödemeler bilançosu açıklarını kapamaya yönelik bir takım tedbirler alınmıştır.

5 Nisan Kararlarının ekonomide uygulanması neticesinde mal piyasalarında yaşanan talep daralması ekonominin tüm sektörlerini -özellikle tüketim malı üreten sanayilerde ve otomotiv sektöründe- ciddi bir biçimde etkilemiştir. 1994 yılı sonunda GSMH %6.1 oranında gerileme kaydetmiş ve piyasalar küçülmüştür. Enflasyon sarmalının kırılması amacına yönelik tedbirler de o kadar işe yaramamış ve enflasyon 1994 yılında tekrar üç

haneli rakamlara ulaşmıştır. 1995 yılında ekonomi kısmen de olsa rayına oturmuş, GSMH %8 oranında büyüme kaydetmiştir. 5 Nisan Programında alınan kararlar neticesinde dış ticaret kalemlerinden ihracat ve ithalatta şu gelişmeler kaydedilmiştir: İhracat 1994 yılında 18.1 milyar dolar olarak gerçekleşerek bir önceki yıla göre %18.0 oranında artış kaydetmiştir. 1995 yılında da ihracat bir önceki yıla göre %19.5 artış sergileyerek 21.6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalat ise 1994 yılında 23.2 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve 1993 yılına göre %20.9'luk bir azalma göstermiştir. 1995 yılında ise ithalatta büyük bir patlama olmuş, ithalat bir önceki yıla göre %53.5 artarak 35.7 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Yukarıdaki verilerden anlaşılıyor ki, 5 Nisan Kararları sonucunda alınan ekonomik tedbirler, ekonomideki istikrarı istenilen düzeyde sağlayamamış ve yapısal değişikliği gerçekleştirememiştir.

1995 yılının sonlarına gelindiğinde Türkiye açısından çok önem arz eden bir gelişme olmuştur. Türkiye'nin yıllardır Avrupa Birliği'ne üye olma konusunda sarf ettiği çaba nihayet meyvesini vermiş ve 1.1.1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği (GB) süreci resmen başlamıştır. Bu sürecin başlaması ile birlikte leyhte ve aleyhte birçok tartışmalar ortaya çıktı. Ancak gerçek olan bir şey var ki, o da, Gümrük Birliği'nin dış ticaret dengesi ve ihracatı üzerinde yaratacağı olumlu ve olumsuz etkilerdir. Gümrük Birliği'nin dış ticaret dengesi üzerindeki etkileri ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etki olmak üzere iki şekilde incelenebilir. Türkiye ile AB arasındaki GB'nin oluşumu sırasında AB tarafı gümrük vergilerini 1971 yılında sıfırlamış, Türkiye ise bu sıfırlamayı 1.1.1996 tarihinde gerçekleştirmiştir (sanayi mallarında). Bu nedenle GB'nin ticaret yaratıcı etkisi daha çok Türkiye yönünde görülecek, yani Türkiye'nin ithalatının artışı şeklinde gerçekleşecektir. Ayrıca burada GB'nin ticaret saptırıcı etkisi de görülebilecektir. Üçüncü ülkelerden ithal edilen yatırım ve ara mallarına Ortak Gümrük Tarifesi uygulanacağından, bu malların ithalatında AB ülkelerine doğru bir kayma olabilecektir. Buna karşılık ihracatta tekstil sektöründe AB'nin uyguladığı kotaların ve bazı tarife dışı engellerin kalkması ile bir artış olacaktır. Fakat bu artış, ithalattan beklenen artıştan daha düşük seviyede gerçekleşecektir (Özkale, 1996: 50).

GB sürecinin uygulamaya konulmasının ardından 5 yıl geçti. Bu geçen süre GB sürecinin Türkiye ekonomisi üzerinde yarattığı etkiyi irdelemek açısından çok yeterli

bir süre olmamasına rağmen, bu süreden bir takım sonuçlar çıkarılabilir. Aşağıdaki Tablo 4’de dış ticaret kalemlerinden ihracat ve ithalatın yıllar itibariyle göstermiş olduğu seyir belirtilmektedir.

Tablo 4 : Gümrük Birliği Sonrasında Dış Ticaretteki Durum (Milyar Dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Denge	İhracat / İthalat (%)
1996	23,2	43,6	-20,4	53
1997	26,2	48,6	-22,4	54
1998	27,0	46,0	-19,0	59
1999	26,6	40,7	-14,1	65
2000*	24.7	49.6	-24.9	49

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Ankara - 2001, s. 49.

* 2000 yılı dış ticaret rakamları Ocak - Kasım dönemine aittir.

Tablodan görüldüğü gibi ihracat, 1996 yılında bir önceki yıla göre %7.4 oranında artarak 23.2 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. 1997 yılında bu artış %12.9, 1998 yılında da %3 olarak belirlenmiştir. 1999 yılında ihracat bir önceki yıla oranla %1.4 değer kaybederek 26.6 milyar dolar olarak oluşmuştur. İthalat ise 1996 yılında bir önceki yıla göre %22’lik bir artış kaydederek 43.6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 1997 yılında ithalat 48.6 milyar dolar seviyelerine ulaşarak %12.9 oranında artış sergilemiştir. 1998 yılında ithalatta bir önceki yıla göre %5.3, 1999 yılında %11.5’lik bir düşüş kaydedilmiştir. 2000 yılında Ocak - Kasım dönemine ait bilgilere bakıldığında ihracatın, 24.7 milyar dolar, ithalatın ise 49.6 milyar dolar seviyesinde gerçekleştiği görülmektedir.

Gümrük Birliği sonrasında dış ticaret dengesinde meydana gelen gelişmeler ise şu şekilde özetlenebilir. 1996 yılında -20.4 milyar dolar olarak oluşan dış ticaret açığı, 1997 yılında -22.4 milyar dolar, 1998 yılında -19.0 milyar dolar, 1999 yılında -14.1 milyar dolar ve 2000 yılının Ocak - Kasım döneminde ise -24.8 milyar dolar olarak

gerçekleşmiştir. 2000 yılında dış ticaret dengesinin bu kadar açık vermesi, bu yıl içerisinde ithalatta yaşanan artışa bağlanabilir.

İhracatın ülkelere göre dağılımına bakıldığında, Türkiye'nin AB üyesi ülkelere yaptığı ihracatta 2000 yılında 1999 yılına oranla % 10'luk bir düşüş yaşanmış ve ihracat tutarı 12.9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. AB üyesi ülkelere yapılan ihracat, 1996 yılında 11.5 milyar dolar olurken; bu değer, 1997 yılında 12.2 milyar dolar, 1998 yılında 13.4 milyar dolar ve 1999 yılında ise 14.3 milyar dolar seviyelerinde oluşmuştur.

Gümrük Birliği sürecinin başlamasından itibaren AB üyesi ülkelere yapılan ithalat değerleri incelendiğinde ise şu sonuçlarla karşılaşılır. AB üyesi ülkelere yapılan ithalat tutarı 1996 yılında 23.1 milyar dolar iken, bu tutar, sırasıyla 1997 yılında 24.8 milyar dolar, 1998 yılında 24.0 milyar dolar, 1999 yılında 21.4 milyar dolar ve 2000 yılında da (Ocak - Kasım dönemi itibariyle) 24.3 milyar dolar gerçekleşmiştir.

3. PLANLI DÖNEM, KALKINMA PLANLARI VE İHRACATI TEŞVİK TEDBİRLERİ

3.1. BİRİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

1963 - 1967 yıllarını kapsayan Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda, temel esas olarak ihracat gelirlerinin artırılmasının bir zorunluluk olduğu kabul edilmiştir. Bu amacın gerçekleştirilmesine yönelik olarak da, ihraç ürünlerinin satışının artırılması ve dış piyasalardaki talebi diğerlerine oranla daha fazla artış gösteren yeni malları dış pazarlara ihraç ederek ihracatın yapısının değiştirilmesi temel ilke olarak benimsenmiştir.

Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ihracatın özendirilmesi ve geliştirilmesine yönelik bir takım tedbirler alınmıştır. Bu tedbirler; ihraç mallarının sınıflandırılmasına, ambalajlanmasına ve standardizasyonuna yönelik önlemler alınması, ihraç edilen malların dış pazarlardaki çetin rekabet şartlarından mümkün olduğu kadar az

etkilenmeleri için dış piyasa araştırmaları yapılması, ihrac mallarına sık sık kalite kontrolü uygulanması ve ihracatçılara vergi avantajları sunulması şeklinde özetlenebilir.

Birinci Kalkınma Planı döneminde, yukarıda belirtilen ihracatı geliştirmeye yönelik politikalardan bir kısmı uygulanmaya çalışıldıysa da bu tedbirler, ihracatın geliştirilmesine çok olumlu bir katkı sağlamamıştır. Ancak bu dönemde göze çarpan ve en olumlu uygulama olarak gözükten tedbir, vergi teşvikidir. 1964 yılında 474 sayılı Kanunla yatırım malları ithalatında gümrük vergisi ve resimlerine muafiyet ve taksitlendirme avantajları getirilmiş, 1967 yılında da 202 sayılı Kanun ile yatırım indirimi müessesesi yürürlüğe konmuştur.

Kısaca belirtmek gerekirse, Birinci Plan döneminde ihracatta arzu edilen gelişme olmamış, ihracatın yapısında önemli sayılabilecek bir değişme gerçekleşmemiş, sanayi ürünlerinin toplam ihracat içerisindeki nispi payı değişmemiştir (Kazgan, 1988: 4). Bu durum, plan döneminde sanayi ürünlerinin ihracatını arttırmaya yönelik tedbirlerin yeterince alınmamasına bağlanabilir. Bu dönemde tarım sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı %79.2 olurken; bu oran, sanayi sektöründe %16.8, madencilik sektöründe ise %4 olarak gerçekleşmiştir. Birinci Plan döneminde ihracat 2.257 bin dolar, ithalat ise 3.200 bin dolar seviyelerinde oluşmuştur.

Bu dönemlerde sanayileşme politikasının ithal ikameci sanayileşme modeli üzerine oturtulması, ekonominin dışa kapalı olması ve iç piyasaların dışarıya karşı çeşitli araçlarla korunması sonucu; rekabetçi olmayan, geri teknoloji kullanan, ölçek ekonomilerinden yararlanmayan ve eksik kapasite kullanan, rekabet ve maliyet endişesinden uzak yer seçimi yapan bir sanayinin ortaya çıkması arzu edilen hedeflere ulaşılamamasının nedenleri arasında sayılabilir (şahin, 1995: 150). Bir ülkede ithal ikameci sanayileşme politikasının uygulanabilmesi için gerekli olan temel şart, iç pazarın belirli bir büyüklükte olmasıdır. İç pazarı dar olan bir ülkede bu sanayileşme politikasını uygulamak kaynak israfına yol açar. Bu nedenle, Türkiye açısından bu dönemde dayanıklı tüketim malları aşamasında bir problem yaşanmamıştır. Çünkü Türkiye, dayanıklı tüketim mallarının üretimine imkan verecek uygun genişlikte bir

piyasaya sahiptir. Ancak ara ve yatırım malları daha ileri teknoloji ve daha büyük ölçek ile üretim gerektirmektedir. Bu teknolojiyi sağlamak ve üretimin gerçekleştirilebilmesi için gerekli olan tesisleri kurmak maliyet açısından büyük sorun yaratmaktadır (Alpar, 1974: 109).

İthal ikameci sanayileşme politikası, iç pazarın genişliğine bağlı olduğu için, bu iç pazarın dış rekabete karşı korunması gerekmektedir. Korumanın derecesi de malın cinsine göre değişiklik arz etmektedir. Yetersiz veya aşırı bir koruma, sanayi sektörünün dış rekabet karşısında gelişmesine engel olur. İşte Türkiye ekonomisinde de 1970'li yıllarda aşırı koruma ile montaj sanayi dalında etkisiz çalışan, fakat iç piyasada tekeli konuma ulaşan bir yapının oluşmasına sebep olunmuştur (Şahin, 1995: 150).

3.2. İKİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde, kalkınma hızının kendi kaynaklarıyla sağlanması için gerekli olan iç tasarrufların yanında döviz gelirlerinin artırılması amaçlanmıştır (Küçük, 1985: 311). İkinci planda, ihracatın yapısında bir değişiklik meydana gelmesi ve bu değişikliğin de sanayi sektörünün lehine olacak şekilde olması öngörülmüştür. Ayrıca ihracatın özendirilmesine yönelik kredi ve ihracat sigortası sistemi geliştirilmesi konusu da yine bu plan kapsamında ele alınacak esaslardan bir diğeri olarak benimsenmiştir. İkinci Kalkınma Planı döneminde temel amaç sanayileşme olmuştur. Sanayide ara ve yatırım malları üreten alt sektörlerin gelişmesi temel bir sanayileşme yaklaşımı olarak, bu dönemde ön plana çıkmaktadır (Şahin, 1995: 151).

1968 - 1972 yıllarını kapsayan İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda ihracatın artırılmasına yönelik olarak ihraç edilen malların dış piyasalarda rağbet görmesini sağlamak için bu ürünlerde standartlaştırmaya gidilmesi, dış piyasa şartlarına göre mal üretilmesi ve ihracatçıların dış piyasalar hakkında ihtiyaç duydukları bilgilerin edinilmesi için bir birlik kurulması, ihracatın özendirilmesinde ve geliştirilmesinde önemli bir teşvik aracı olan kredi sistemine işlerlik kazandırılması gibi temel ilkeler benimsenmiştir.

İkinci Plan döneminde “teşvik belgesi” adı altında bir teşvik dağıtma modeli uygulanmaya başlanarak, Plan’ın hedeflerinin gerçekleştirilmesine çalışılmıştır. 1968 yılında 6 / 1049 sayılı Kararname ile düşük faizli ihracat kredisi ve döviz tahsisi, 1970 yılında faiz farkı iadesi ve dövizlerden mahsup etme uygulamaları bu amaca yönelik olarak plan döneminde getirilen yeniliklerdendir.

Türkiye’de İkinci Plan uygulaması sonucunda, aynen Birinci Plan döneminde olduğu gibi ihracatta istenilen başarı elde edilememiş ve ihracatın yapısında önemli bir değişim olmamıştır. Bu dönemde ihracatta vergi iadesinden yararlanan mal listesinin genişletilmesi ile bazı tarım ürünlerinin vergi iadesinden yararlandırılması, ihracatçıya %9 gibi düşük faizle kredi olanağı sunulması ve proje bazında döviz tahsisi yapılmasına rağmen ihracat istenilen hızda arttırılamamıştır. Bu durum, ihraç ürünlerinin dış talep elastikiyetinin düşük olmasına, ihraç mallarının kalite ve standartizasyon bakımından tek tip olmamasına, pazarlama yetersizliğine ve bilinçli bir ihracat politikası uygulanmamasına bağlanabilir (Serin, 1975: 34). Bu dönemde tarım sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı %74.6 olurken; bu oran, sanayi sektöründe %19, madencilik sektöründe ise %6.4 olarak gerçekleşmiştir. İkinci Plan döneminde toplam ihracat 3.183 bin dolar, ithalat ise 5.297 bin dolar seviyelerinde oluşmuştur.

3.3. ÜÇÜNCÜ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

Türkiye’de ilk iki plan döneminde dış ticarete sürekli açık verilmiştir. Bu açığın kapatılması için birçok teşvik politikaları yardımıyla ihracat geliştirilmeye çalışılmış, ancak ihracatta yapısal bir değişiklik meydana getirilememiştir. Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı bu sorunu gidermek amacıyla hazırlanmıştır. Bu planın temel stratejisi, ihracatta mal çeşitlendirilmesine gidilerek sanayi sektörünün toplam ihracat içerisindeki nispi payının yükseltilmesidir (Karluk, 1999: 231).

Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı’nda ihracatın geliştirilmesine yönelik bir takım tedbirler alınmıştır. Daha önceki planlarda uygulanan ihracatta vergi iadesi avantajlarının aynen devam etmesi, ihracatın gelişmesinde önemli rol oynayan ihracat

kredisi ve ihracat kredi sigortası uygulamalarının kapsamının genişletilmesi bu plan döneminde benimsenen politika tedbirleri arasında sayılabilir.

Bu dönemde tarım sektörünün toplam ihracat içersindeki payı %59.7 olurken; bu oran, sanayi sektöründe %34.1, madencilik sektöründe ise %6.2 olarak gerçekleşmiştir. Üçüncü Plan döneminde ve 1978 yılı programında toplam ihracat 10.251 bin dolar, ithalat ise 21.528 bin dolar seviyelerinde oluşmuştur.

Türkiye’de ilk üç planın uygulanması neticesinde tarım, sanayi ve madencilik sektörleri ile bunların alt dallarında meydana gelen değişimler incelendiğinde, en hızlı gelişmenin sanayi sektöründe meydana geldiği söylenebilir.

Bununla beraber Üçüncü Kalkınma Planı dönemi süresince gerek tarım gerekse sanayi sektörü ürünlerinin ihracatında belirlenen hedeflerin altında kalınmış ve ihracatın büyük bir bölümü tarım sektörü ürünlerinden oluşmuştur. Tarım sektörünün toplam ihracat içindeki payı dönem boyunca düşmekle beraber, sanayi sektörünün payı artmış, ancak bu artış istenilen düzeyde olmamıştır.

3.4. DÖRDÜNCÜ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

1978 - 1983 yılları arasında uygulanan Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, hızlı bir sanayileşme stratejisi ve bu gelişmeye kaynak sağlayacak kurumsal düzenlemeler ile ihracatta önemli atılımları temel ilke olarak benimsemektedir (DPT, 1983: 3).

Dış ödeme gücünün artırılması ve dış ödemeler dengesinde istikrarın sağlanması bu planın temel hedeflerindedir. Bu amaçları gerçekleştirmek için de, ihracatın tarım, sanayi ve diğer sektör ürünlerinde çeşitliliğin artırılarak geliştirilmesi gerekmektedir. Ayrıca Plan dahilinde ihraç ürünlerine yeni pazarlar bulunması ve özellikle Avrupa Birliği ülkelerine ihracat imkanlarının artırılması gerektiği konusu üzerinde durulmuştur.

Geleneksel ürün ihracatı sürdürülecek, bunun yanında da ihracatın çeşitlendirilmesi amacıyla sanayi ürünleri ihracatına önem verilecektir. Bu amaçla ihracata dönük

sanayilerin girdileri öncelikle temin edilecek, döviz gelirlerinden ihracatı destekleme amacıyla özel fonlar ayrılacaktır.

İhracat ile ilgili işlemlerde esnek kur politikası sisteminin uygulanması, ihracatın mali yönden desteklenmesi için gerekli ihracat kredilerinin arttırılması, ihracat sigortası yasası ile sanayi ürünlerin ihracatının teşvik edilmesi, mevcut ve üretilme potansiyeli olan ihraç ürünlerinin dış piyasalarda tanıtımının yapılmasını sağlamak fuarlar ve sergiler düzenlenmesi bu plan döneminde ele alınan politika tedbirleri arasında sayılabilir.

Dördüncü Plan döneminde tarım sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı %46.2, sanayi sektörünün payı %48.6 ve madencilik sektörünün payı da %4.6 olarak gerçekleşmiştir. Bu dönemde ihracat toplam değer olarak 21.3 milyar dolara, ithalat ise 39.9 milyar dolara ulaşmıştır.

Özellikle 1980 - 1983 yılları arasında ihracat gelirleri 2.9 milyar dolardan 5.7 milyar dolara yükselmiş, yani ihracat gelirleri dört yıl içerisinde %96.8 oranında artış sergilemiştir. Bu dönemde ithalat tamamen libere edilmediği ve güdümlü olduğu için ihracattan daha düşük oranda genişlemiştir. Aynı dönemde ithalat 7.9 milyar dolardan 9.2 milyar dolara çıkmıştır (Şahin, 1995: 203).

3.5. BEŞİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, diğer dönemlerde uygulanan planların devamı niteliğinde ihracatın geliştirilmesini ve ihracat ürünlerinin çeşitlendirilmesini esas alan bir plandır. Bu planın sonucunda ihracatın artması ve sanayi sektörünün toplam ihracat içerisindeki payının yükselmesi hedeflenmiştir. Bu hedefleri gerçekleştirmek için daha önceki planlarda olduğu gibi bir takım kararlar alınmıştır. Esnek kur politikasının devam ettirilmesi, ihraç mallarının standardı ve kalitesi konusuna gerekli önemin verilmesi, ihracat kredisi ve ihracat kredi sigortası sistemlerinin sorunsuz bir şekilde uygulamasına devam edilmesi bu kararlar arasında sayılabilir.

Beşinci Plan döneminin ilk yılı olan 1984 yılında 7.1 milyar dolar ihracat, 1989 yılında 11.6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalat ise 1984 yılında 10.7 iken, 1989 yılında 15.7 milyar dolar seviyelerinde oluşmuştur.

1984 yılında tarım sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı %24.5, sanayi sektörünün payı %72.1 ve madencilik sektörünün payı %3.4 iken; bu değerler, 1989 yılında tarım sektöründe %18.3, sanayi sektöründe %78.1 ve madencilik sektöründe ise %3.6 olarak gerçekleşmiştir.

3.6. ALTINCI BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

1990 - 1994 yılları arasında uygulanan Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde ihracatın artış trendini devam ettirmesi öngörülmüştür. İhracatın yılda ortalama %13.2 oranında artarak, 1989 yılındaki 11.6 milyar dolar seviyesinden 1994 yılında 22.4 milyar dolar seviyelerine ulaşması hedeflenmiştir (DPT, 1989: 13).

Altıncı Plan döneminde de diğer dönemlere benzer ihracatın geliştirilmesine yönelik bir takım ilkeler benimsenmiştir. Sanayi ürünlerinin ihracatının arttırılmasına özen gösterilmesi, ihracatta ürün çeşitlendirilmesine önem verilmesi, ihraç ürünlerinin standardizasyonuna ve kalitesine önem verilmesi, ihracatçıların kredi imkanlarının genişletilmesi, sevk öncesi kredi ve proje kredilerine ağırlık verilmesi gibi.

Dönem sonunda yani 1994 yılında ihracat 18.1 milyar dolar civarında gerçekleşmiş ve 1989 yılına göre yılda ortalama %9.3'lük bir artış göstermiştir. Görüldüğü gibi bu plan döneminde de ihracat, programda hedeflenen düzeyin altında artış sergilemiştir.

3.7. YEDİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

Türkiye'yi 21. yüzyıla taşıyacak olan ve 1996 - 2000 yıllarını kapsayan Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, dünyadaki hızlı yapısal değişimler ve bunların ortaya çıkardığı rekabet ve uluslararası bağımlılık sürecinde Türkiye'nin çağı yakalamak için köklü yapısal değişim ve toplumsal dönüşümlere hazırlandığı bir ortamda (küreselleşme) uygulanmıştır. Küreselleşmenin avantajlarından yararlanarak çağı yakalamak ve

Türkiye'nin dünya ülkeleri arasında seçkin bir yer edinmesini sağlamak Yedinci Kalkınma Planı'nın temel hedefidir. Uluslararası rekabete açık bir yapı içerisinde sanayileşmenin hızlandırılması, kronik hale gelen enflasyonun düşürülmesi, cari işlemler dengesinde sağlıklı ve sürekli bir fazlaya ulaşılması, kalkınmada özel sektörün yerinin arttırılması ve kaynak tahsisinde yatırımlara öncelik verilmesi bu planın diğer hedefleri arasında sayılmaktadır (Karluk, 1999: 65).

Yine bu plan dahilinde, Gümrük Birliği çerçevesinde gerekli kurumsal ve hukuksal alt yapının oluşturulması, yerli ve yabancı yatırımların arttırılarak Türkiye ile AB ülkeleri arasında var olan gelir ve verimlilik farklarının kapatılması amaçlanmıştır (DPT, 2000: 4). Ayrıca kamu finansmanının iyileştirilmesi, mali sistemin rasyonelleştirilmesi, ekonomide rekabet ortamının geliştirilmesine yönelik olarak kurumsal yapının, kamu ve özel kesimindeki örgütlenmenin toplumun değişimini arttıracak şekilde yeniden düzenlenmesi ve geliştirilmesi Yedinci Kalkınma Planı kapsamında temel ilke olarak benimsenmiştir.

Yedinci Plan döneminde ihracatın geliştirilmesine yönelik olarak alınan tedbirler şu şekilde sıralanabilir (a.g.e., s. 198):

- Ödemeler dengesinin sağlıklı ve sürdürülebilir bir yapıya kavuşturulması temel yaklaşım olacaktır. Bu çerçevede, sermaye hareketlerinin ülkenin üretken kapasitesinin güçlendirilmesine katkıda bulunacak bir yapı içinde gelişmesine önem verilecektir.
- İhracat artışına süreklilik kazandırabilmek için ihracata yönelik kaliteli ve çevreye duyarlı mal üretebilecek bir kapasitenin oluşmasına, sanayinin rekabet gücünün verimlilik ve yüksek teknoloji kullanımı yoluyla arttırılmasına, ihracatta dış talep yapısına uygun ürün geliştirilmesine ve yeni pazarlarda etkinliğin sağlanmasına öncelik verilecektir.
- Rekabet gücünü destekleyici gerçekçi bir döviz kuru politikası uygulanacak ve her alanda dünya fiyatlarıyla bütünleşecektir. Eximbank kredi ve garanti mekanizmalarına yeterli kaynak sağlanarak ihracatın finansmanına katkıda bulunulacaktır.

- İhracatı arttırabilmek için serbest bölge imkanlarından yararlanılacak, mevcut serbest bölgelerin altyapıları geliştirilecek ve sektörel ihtisaslaşmaya ağırlık verilecektir. Yedinci Plan döneminde mal ve hizmet ihracatının yılda ortalama %15.9 - %17.5 oranında artarak 2000 yılında cari fiyatlarla 69.0 - 73.9 milyar dolara ulaşması beklenmektedir (a.g.e., s. 210).

Bu dönemde mal ve hizmet ithalatının, ekonominin büyüme ihtiyacına, AB ile Gümrük Birliği sürecine ve gerçekçi kur uygulamasına bağlı olarak yılda ortalama %17.5 - %19.0 oranında artarak 2000 yılında cari fiyatlarla 79.4 - 84.4 milyar dolara ulaşması beklenmektedir. Böylece 1995 yılında %93.2 olan mal ve hizmet ihracatının mal ve hizmet ithalatını karşılama oranının, Plan dönemi sonunda %86.9 - %87.6'ya düşeceği tahmin edilmektedir (Karluk, 1999: 441).

Plan döneminde ana sektörler itibariyle yıllık ortalama katma değer artış hızının tarım sektöründe %2.9 - %3.7, sanayi sektöründe %6 - %7.7 ve hizmetler sektöründe %5.1 - %6.8 olacağı tahmin edilmektedir. Böylece Plan dönemi sonunda tarım sektörünün GSYİH içerisindeki payının %15'den %13'ler civarına inmesi, buna karşılık sanayi sektörünün payının %25.8'den %27'lere yükselmesi ve hizmetler sektörünün payının ise %59 civarında kalması beklenmektedir (a.g.e., s. 66).

3.8.SEKİZİNCİ BEŞ YILLIK KALKINMA PLANI

1999 yılında, kamu finansman dengesinin önemli ölçüde bozulması, reel faizlerin yüksek seviyelerde bulunması, fiyat artışlarının tekrar hızlanma eğilimine girmesi ve ekonomik aktivitelerin önemli ölçüde daralması şeklinde ortaya çıkan makro ekonomik dengelerdeki sürdürülemez yapı, kapsamlı bir programın ortaya konulmasını zorunlu hale getirmiştir. Bu çerçevede, 2000 yılı başında, orta vadeli bir makro ekonomik bir program uygulamaya konulmuştur (Resmi Gazete, 2000: 1).

Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın makro ekonomik temel hedefi; enflasyonu AB kriterleri ile uyumlu düzeylere düşürmek, ekonomide sürdürülebilir bir büyüme ortamı

tesis etmek ve AB'ye tam üyelik hedefi doğrultusunda ekonominin rekabet ve uyum gücünü arttırmaktır (DPT, 2001: 19).

Sekizinci Plan döneminde ihracatın geliştirilmesine yönelik alınan tedbirler şu şekilde sıralanabilir (a.g.e., s. 25 - 26):

- İhracatta sürekli bir artış gerçekleştirilmesi amacıyla, rekabet gücünün artırılmasına ve ihracatın yapısında dünya ticaretindeki eğilimlere paralel yapısal bir dönüşüm gerçekleştirilmesine önem verilecektir.
- İhracatta yeni bir atılım yapılabilmesi amacıyla, tüketim malı üreten, yoğun hammadde ve emek kullanımına dayalı üretimi yapan sınai yapıdan, bilgi ve teknoloji yoğun sınai yapıya geçişi sağlayacak ve ihracatta yeni teknoloji yatarak pazar payını arttıracak politikalara önem verilecektir.
- Eximbank kredi ve sigorta mekanizmalarına yeterli kaynak sağlanarak ihracatın finansmanına katkıda bulunulacaktır. Ayrıca, Eximbank kredilerinin artan oranda ihracat sigortası, proje kredileri ve yurtdışı projelerin finansmanına tahsis edilmesi sağlanacaktır. İhracat sayılan yurtiçi satış ve teslimlerin de Eximbank kredilerinden yararlandırılması için gerekli çalışmalar ve düzenlemeler yapılacaktır.
- Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) uluslararası piyasalarda yoğun rekabet koşullarına uyum sağlamaları, uluslararası pazarlama, tanıtım ve ticari bilgiye ilişkin eksikliklerini gidermeleri amacıyla Sektörel Dış Ticaret Şirketleri modelinin teşvikine devam edilecektir. Ayrıca, KOBİ'lerin organizasyon yapıları içinde pazarlama ve ihracat birimlerinin oluşturulması yönünde gerekli danışmanlık hizmetleri sağlanacaktır.
- Mevcut serbest bölgelerin tam kapasiteyle ve etkin çalışmasına öncelik verilecek, serbest bölgelerin alt ve üst yapı olanaklarının iyileştirilmesi sağlanacaktır.
- İhracata yönelik destek ve yardımların kapsamı ile uygulama yöntemleri bakımından sıklıkla yaşanan değişikliklerin asgariye indirilmesi ve ihracatçıların planlama ve ödemeler konusunda karşılaştıkları sorunların giderilmesi sağlanacaktır.

2000 yılının ilk altı aylık dönemine ait GSMH verileri ekonomide bir canlanmanın başladığını göstermektedir. 2000 yılının ilk altı ayında bir önceki yılın aynı dönemine göre GSYİH'da %5.7, GSMH'da ise %4.3 oranında bir artış gözlenmiştir. Bu dönemde büyüme hızı, tarım sektöründe %1.7, sanayi sektöründe %3.5 ve hizmetler sektöründe ise %7.4 oranında gerçekleşmiştir. 2000 yılının ilk yarısında ithalatta yaşanan canlanmanın etkisiyle ticaret ve ithalat vergi kalemlerindeki artışlar, hizmetler sektörünün hızlı büyümesinde belirleyici rol oynamıştır (Resmi Gazete, 2000: 2).

2000 yılının ilk yarısına ilişkin ihracat rakamlarına bakıldığında ise, ihracatın 1999 yılının aynı dönemine göre %5 oranında artış sergileyerek 15.8 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülmektedir. Bu dönemde tarım ürünleri ihracatı %25.4 oranında azalırken, imalat sanayi ürünleri ihracatı %7.8, madencilik ürünleri ihracatı da %7 oranında artış kaydetmiştir.

Yurtiçi talebin ve üretimin canlanmasına paralel olarak ithalat, 2000 yılının ilk yarısında %35.3 oranında artarak 28.9 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu dönemde ithalat artış hızının yüksek olmasında, 2000 yılında petrol fiyatlarının hızlı artması ve geçen yılın söz konusu döneminde ekonomik aktivitenin gerilemiş olması etkili olmuştur.

2001 yılında toplam ihracatın 31 milyar dolar seviyesinde gerçekleşeceği öngörülmektedir. Söz konusu yılda tarım ürünleri ihracatının %31.5 oranında artarak 2.4 milyar dolar, imalat sanayi ürünleri ihracatının %9.6 oranında artarak 28.2 milyar dolar ve madencilik sektörü ürünleri ihracatının da 450 milyon dolar olarak gerçekleşeceği tahmin edilmektedir (DPT, 2001: 40).

2001 yılında iç talepte ve GSMH'da öngörülen büyümeye istinaden ithalatın %4.8 oranında artış kaydederek 54.5 milyar dolar civarında olması tahmin edilmektedir. 2001 yılında sermaye malları ithalatının 11.5 milyar dolar, tüketim malları ithalatının 6.5 milyar dolar, petrol dışı ara malları ithalatının 32 milyar dolar ve ham petrol ithalatının 4.3 milyar dolar civarında olması beklenmektedir (a.g.e., s. 42).

Ekonomide ihracatı arttırmak için uygulanan kalkınma planlarının neticesinde şöyle bir genel yargıya varılabilir: 1963 yılı ile birlikte başlayan ve halen devam etmekte olan planlı dönem içerisinde ihracatın artırılması ve çeşitlendirilmesi amacıyla çeşitli teşvik tedbirleri uygulamaya konulmuştur. Fakat her yeni plan döneminde bir önceki dönemde istenilen gelişmelerin sağlanamadığı ve hedeflerin gerçekleştirilemediği görülmektedir. Örneğin, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Birinci Plan dönemi ile ilgili olarak yapılan değerlendirmede, Türkiye'de uygulanan ilk plan döneminde ihracatın yapısında önemli bir değişme olmadığı, sınai ürün ihracatının toplam ihracat içerisindeki payının değişmediği belirtilmiş; bu hedeflere ulaşılamamasının nedeni de, ihracatı ve üretimi yeterli düzeyde geliştirecek ve teşvik edecek tedbirlerin alınmamış olmasına bağlanmıştır.

Yukarıda belirtilenler az veya çok ifade farklılığıyla bütün planlarda yer almıştır. Sonuçta Türkiye'nin kalkınma planlarında ve yıllık programlarda belirlenen hedeflerine ulaşamadığı görülmüştür. Her ne kadar 1980 yılından sonra alınan teşvik tedbirleri ihracatın yapısını sanayi ürünleri lehine değiştirmişse de planlanan yıllık ihracat rakamlarına varılamamıştır.

4. TÜRKİYE'DE UYGULANAN İHRACATI TEŞVİK POLİTİKASI ARAÇLARI

4.1. İHRACATTA VERGİ İADESİ

İhracatta vergi iadesi, dar anlamda, ülke içerisinde üretilen ürünlere ihraç gücü kazandırmak, diğer ülkelerin aynı cins ve kalitedeki ürünleriyle dış piyasalarda rekabet imkanı sağlamak; geniş anlamda ise, uzun dönemde ihracatın yapısını değiştirerek, sanayi ürünleri ihracatının toplam ihracat içerisindeki payını arttırmayı amaçlayan bir teşvik politikasıdır. Vergi iadesi sistemiyle güdülen amaç genellikle, bir bütün olarak ihracatı geliştirme yanında ihracatın bünyesinin tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine doğru değişmesini sağlamaktır (Seyidoğlu, 1999: 264).

Türkiye'de uygulamada kaldığı süre zarfında vergi iade sisteminin temel amacı, ihracatı, özellikle sınai nitelikteki ihracatı arttırmak idi. Bu nedenle genelde sanayi

ürünlerine ihraç gücü kazandırarak dış pazarlarda rekabet edebilmelerini sağlamak için, hükümetçe alınan ve üretim sürecinde ödenmiş bulunan çeşitli vergi, resim ve harçlar sanayiciye veya ihracatçıya geri ödenmiştir. Böylece, ihracat artışı yanında ihracatta sınai ürünler lehine yapısal bir değişim de gerçekleştirilmeye çalışılmıştır (Karluk, 1984: 20).

Vergi iadesi, ilk olarak Birinci Kalkınma Planında ele alınmış, 05.12.1963 tarih ve 6 / 2453 sayılı Kararname ile başlatılmış, 01.12.1986 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 86 / 11237 sayılı Kararname ile yeniden düzenlenmiş ve 01.01.1989 tarihi itibariyle yürürlükten kaldırılmıştır.

Bu dönemlerde uygulanmaya çalışılan vergi iadesi sistemi tam anlamıyla başarılı bir şekilde hayata geçirilememiştir. Kararnamelerin bünyesindeki kusurlar, Maliye Bakanlığı idaresinin para iadesi biçimine alışık olmaması, maliyete doğrudan giren vergilerin iadesinin hedef alınmış olması ve vergi iadesi için belirli şart ve limitlerin konulması bu sistemin başarılı bir şekilde uygulanmasını önlemiştir.

Türkiye'de 1975 yılından önce ihracatta vergi iadesi, her mal için ayrı ayrı hesaplanmıştır. 1975 yılından sonra vergi iadesinden yararlanacak mallar, 11 listede toplanmış ve her liste için farklı vergi iade oranları belirlenmiştir. Zaman içerisinde bu malların listelerdeki yerleri, listelerin sayısı ve vergi iade oranları yeniden düzenlenmiş, 1984 yılından sonra iade oranları azaltılmıştır. 1987 yılında liste sayısı 10'dan 5'e indirilmiş ve 01.01.1989 tarihinde de vergi iadesi uygulamasına son verilmiştir (Karluk, 1999: 454). 1982 - 1986 yılları arasında uygulanan vergi iade oranları Tablo 5'de detaylı olarak yer almaktadır.

Tablo 5: Türkiye’de Vergi İade Oranları (1982 - 1988)

Liste Nosu	Vergi İadesi Oranı (%) 1982	Vergi İadesi Oranı (%) 1984	Vergi İadesi Oranı (%) 1986	Vergi İadesi Oranı (%) 1988
1	20	15,3	9,6	8
2	17,5	13,4	8,4	6
3	15	11,5	7,2	4
4	12,5	9,5	6	2
5	10	7,6	4,8	0
6	7,5	5,7	3,6	
7	5	3,8	2,4	
8	5	3,8	2,4	
9	0	0	0	
10	liste	liste	liste	

Kaynak: Rıdvan Karluk, Türkiye Ekonomisi, Beta Yayınları, İstanbul - 1999, s: 454.

Türkiye’de 1980’li yıllardaki vergi iadesi uygulaması esas olarak, 16.09.1975 tarih ve 7 / 10624 sayılı İhracatta Vergi İadesi Kararı ve buna ek olarak Kararname ve Tebliğlere göre düzenlenmiştir. Kararname ile, vergi iadesi rejiminden istifade edecek ürünler listeler halinde belirlenmiştir ve söz konusu listelerdeki uygulanacak vergi iade oranları açık olarak belirtilmiştir. 31.03.1988 tarih ve 88 / 12813 sayılı Kararla, 1988 yılının Nisan ayından itibaren yıl sonuna kadar her ay için vergi iade listesindeki yüzde miktarları 1 / 10 oranında düşürülerek ödeme yapılmasına ve vergi iade uygulamasına 01.01.1989 tarihi itibariyle son verilmesine karar verilmiştir. Daha sonra bu karar değiştirilerek (R.G: 15.10.1988) 15.04.1988 tarihi sonuna kadar bağlantısı yapılmış veya gayri kabili rücu akreditifi gelmiş olanların, 15.04.1989 tarihine kadar ihraç edilmeleri halinde vergi iadesinden yararlanabilecekleri; uzatma var ise, uzatma ve yenileme tarihlerindeki oranların uygulanabileceği kararlaştırılmıştır (a.g.e., s. 454).

İhracatçının vergi iadesini alabilmesi için ihracat taahhüdünün tamamını yerine getirmesi gereklidir. İhracatın tamamlanmasının ardından ihracatçı gerekli belgeler ile

aracı bankalara müracaat eder, aracı bankalar tüm evrakları Merkez Bankasına iletir ve vergi iade miktarını Merkez Bankasından talep eder. İlgili vergi iade tutarının aracı bankaya gelmesi durumunda ihracatçı vergi iade tutarını tahsil eder.

Türkiye’de uygulanan vergi iadesi sistemi sınai ürün ihracatını teşvik etmeye yönelik bir sübvansiyon niteliği taşımaktaydı. Çünkü, ihracatı yapılan malların üreticilerine kararnameler gereğince, kendilerinin üretim süreci sırasında ödemiş oldukları gümrük vergileri, özellikle vasıtalı vergiler, kısmen veya tamamen iade edilerek ihracatı sanayiciler hazineden sübvansiyon etmekteydiler.

Türkiye’de vergi iadesi sistemi uygulamasına ilişkin rakamsal veriler kolaylıkla sağlanabilmekte ve bu uygulamanın sonuçlarını kantitatif olarak ölçmek mümkün olmaktadır. Bu özellik vergi iadesi rejimini diğer teşvik tedbirlerinden ayırmakta ve üstün kılmaktadır.

Türkiye’de ihracatta vergi iadesi uygulamasına ilişkin bilgiler Ek A’da verilmiştir. 1964’den 1989 yılına kadarki uygulama sonuçlarına göre vergi iadesine tabi ihracatın toplam ihracat içerisindeki payı, 1968 yılına kadar oldukça düşük kalmıştır. 1968 yılından sonra oran hızla artmış ve 1984 yılında en yüksek seviye olan %60.71’e çıkmış, bu yıldan sonra da giderek azalmıştır. Vergi iadesi yoluyla ihracatta sağlanmış sübvansiyon oranları, 1976 - 1977 ile 1983 - 1984 yıllarında %10’nun üzerine çıkarak en yüksek değerlerine ulaşmıştır. En fazla sübvansiyon oranı, 1984 yılında gerçekleşmiştir.

Uzmanların ve ekonomik kuruluşların değerlendirmesine göre, vergi iade sistemi ihracatın artışında öyle zannedildiği kadar aktif bir rol oynamamakta, sık sık değiştirilen oranlar, sistemin verimliliğini olumsuz yönde etkilemektedir. Vergi iade rejimi, özellikle sınai ürün ihracatını teşvike yönelik bir sübvansiyon rejimi niteliğinde idi. Çünkü, ihracatı yapılan malların üreticilerine yürürlükte bulunan kararnameler gereğince, kendilerinin üretim süreci esnasında ödemiş oldukları gümrük vergileri, özellikle dolaylı vergiler kısmen veya tamamen iade edilerek ihracatçı sanayiciler hazineden sübvansiyon edilmiştir. Rejim, esas olarak sınai nitelik taşıyan ürünlerin vergi ve

eş etkili mükellefiyetlerin kaldırılmasına yönelik olmasına rağmen, bazı tarımsal ürünler de son yıllarda bu rejimden yararlanır duruma gelmiş idi. Aslında vergi iadesinin amacı, ihracatın arttırılarak yapısının sınai ürünler lehine değiştirilmesi olduğuna göre, sistemden tarımsal ürünleri de yararlandırmak bu amaca ters düşmüştür.

4.2. İHRACATTA VERGİ, RESİM VE HARÇ İSTİSNASI

Vergi istisnası, vergiye tabi bir gelirin ekonomik nedenlerle kısmen ya da tamamen vergi dışı bırakılması şeklinde tanımlanabilir.

27.06.1963 tarih ve 261 sayılı Kanun ile 28.07.1967 tarih ve 933 sayılı Kanuna istinaden 07.08.1970 tarihinde çıkarılan bir Kararname ile ihracata yeni bir teşvik tedbiri olarak vergi, resim ve harç istisnaları getirilmiştir. Vergi, resim ve harç istisnaları, ihracat ve ihracat kredisi işlemlerinden doğan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Damga Resmi ve diğer resim ve harçları içermektedir (Tuncer, 1999: 3).

İhracatın finansmanında kullanılmak üzere bankalardan tedarik edilen prefinansman ve döviz kredilerinde alınan; ihraç ürünlerinin satış ve teslimlerinde bankaların, sigorta şirketlerinin, noter gibi kurumlar tarafından alınan; ihracatı teşvik belgesine bağlı akreditifli, vesaik mukabili, mal mukabili ve kabul kredili ödeme biçimlerine göre yapılan ithalat muamelelerinde alınan banka ve sigorta muamele vergisi, damga vergisi ve harçlar kanunu ile kanunlarda yer alan harçlar muafiyet kapsamına dahil edilmiştir (Seyidoğlu, 1999: 600).

İhracatta vergi iadesi için verilecek teminat mektupları muameleleri, ihracat kapsamında olan satış ve teslimler ile alakalı avans ve istihkak ödemeleri, transit ticaret yolu ile yurtdışındaki ihalelere katılabilmek için alınması gerekli teminat mektupları işlemleri muafiyet ve istisna kapsamına sokulmuştur.

Dış ticaret şirketleri tarafından imalatçı firmalardan tedarik edilerek ihraç edilmek üzere satın alınan ürünlerle ilgili yapılacak sözleşmeler ve muameleler; ihracatı teşvik belgesi

kapsamında g m ruk muafiyeti ile ithal edilecek ürünlerin g m ruk vergi ve resimleri de istisna kapsamına dahil edilmiştir.

Türkiye’de ihracata, 1980’li yılların başından itibaren istihsal vergisi muafiyeti tanınmıştır. Muafiyet, 6802 sayılı Gider Vergisi Kanunu’na göre tahsil edilen istihsal vergilerinin alınmaması şeklinde uygulanmış, 7 / 10624 sayılı Karar ile bu ayrıcalık ihracatçılara tanınmıştır. 83 / 2 sayılı Tebliğ ile de (R.G: 13.12.1982), ihracatı teşvik önlemleri arasında sayılmıştır. 1984 yılı sonunda Katma Değer Vergisi uygulamasına geçilince, istihsal vergisi kaldırılmış ve bunun yerini KDV muafiyeti almıştır (Karluk, 1999: 458).

4.3. İHRACAT KREDİLERİ

İhracat kredileri, diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de en sık şekilde uygulanan teşvik politikalarından biridir.

İhracat kredilerinin temel amacı, ihracatçıya mali gücünün elvermediği durumlarda düşük faizle ve uygun şartlarla kredi imkanı sağlayarak destek olmak ve ihracatçıyı ihracat yapmaya teşvik etmektir. İhracatçının ihtiyaı olan krediyi daha düşük faizle ve uygun şartlarla temin etmesini sağlamaya yönelik bu tür tedbirler, ihraç mallarının maliyetini düşürmesi ve dolayısıyla diğer ülkelerin mallarıyla daha etkin bir rekabet yapılabilmesinin sağlanması açısından büyük önem arz etmektedir.

İhracatı teşvik belgelerine dayalı olarak verilen ihracat kredileri karşılığında, ihracat taahhüdü gerekmektedir.

Serbest dövizle yapılacak ve teşvik belgesine sahip ihracatçıya açılan kredilerde Merkez Bankası kaynaklarından yararlanılmak üzere halen ticari bankalarca ve doğrudan Türk Eximbank tarafından kullanılan kredileri ihracat reeskont kredisi, vesaik mukabili kredi ve özel reeskont kredisi başlıkları altında toplamak mümkündür.

İhracat reeskont kredisini, dış pazar bilgi ve deneyimine haiz imalatçı - ihracatçı firmalara, Kanun, Kararname ve Tebliğlerle ihracı yasaklanan mallar dışındaki Türk menşeli bütün malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılmak üzere aracı bankalar tarafından tahsis edilen finans kaynağı olarak tanımlamak mümkündür. Kredinin tahsisi için müracaat tarihi itibarıyla, her takvim yılında 1 milyon dolardan az olmamak kaydıyla son üç yılda en az 5 milyon dolarlık ihracat yapmış olması, bu durumu gümrük çıkış beyannameleri ile ispat edilmesi gerekmekte, kredi kullanımına esas alınacak ihracat taahhüdü belgede belirtilen gayrikabili rücu akreditifin FOB değeri kadar olması zorunluluğu esas alınmıştır. Bu değer TL karşılığının %50'si reeskont kaynağından karşılanmakta, imalatçı firmalara yapılan akreditif devirlerinde bu oran, devir yapan firmalara devredilen akreditif tutarının %40'ı, devralan firmalara ise %25'i olarak uygulanmaktadır. Bu konu ile detaylı bilgiler bir sonraki bölümde Türk Eximbank'ın kredi programları başlığı altında daha detaylı olarak incelenecektir.

İhracatçılara ihracat kredileri adı altında sunulan bir diğer olanak da, vesaik mukabili kredi şeklindedir. İhracatçıların vesaik mukabili olarak yaptıkları ihracata ilişkin vesaikin tahsile gönderildiğinin tevsiki ve mevzuatta öngörülen döviz getirme sürelerinin içinde kalmak şartıyla en çok 45 gün için kullanılan ve malların serbest dövizle satılmış olması kaydı bulunan bir kredi türüdür. Verilecek kredi tutarı, vesaik tutarının FOB ihracat taahhüdünün %50'sini içermekte, ihracatı teşvik mevzuatında öngörülen vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılmaktadır. Bu kredi türünün süresi içinde ihracat bedeli dövizin ülkeye getirilmesi halinde, dövize tekabül eden krediye sağlanan teşvikler geri alınmaktadır. Bu program günümüzde çok nadir uygulanmaktadır.

İhracat kredileri adı altında uygulanan diğer bir alt program da özel ihracat reeskont kredisidir. Bu kredi türü, ihracat faaliyetleriyle ilgili sevk öncesi ve sevk sonrası finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını teminen, Türk Eximbank tarafından ihracat performans kredisi adı altında kullanılmaktadır. Kullanım sırasında FOB ihracat taahhüdü ve ihracatın serbest dövizle yapılması şartı aranmaktadır. Bu kredi programı da bir sonraki bölümde daha detaylı incelenecektir.

4.4. İHRACAT KREDİ SİGORTASI

20. yüzyılın uluslararası ticarete getirdiği yeni boyutlar nedeniyle ülkeler, dış ticaretlerinin etkin bir şekilde arttırılmasına imkan verecek bir takım kurumsal düzenlemelerde bulunmaktadırlar. Bu düzenlemelerden birisi olan ihracat kredi sigortacılığı, dış pazarların alıcı ve ülkesi açısından irdelenmesine ve dolayısıyla ihracatçıların bu pazarlarda faaliyetlerini güvenle sürdürmesini sağlamaya yönelik bir biçimde kurulmuş ve zaman içinde geliştirilmiştir. Türkiye’de de bu misyonu üstlenen kuruluş Türkiye İhracat Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) olmuştur.

Bilindiği gibi uluslararası ihracat rekabeti, vadeli satışları zorunlu kılmıştır. Bu tip satışlar beraberinde risk unsurunu da getirir. Bu sebeple, ihracatçıya güvence vermek amacıyla oluşması muhtemel risklere karşı, ihracatın kendine özgü yapısı içinde ihracat kredi sigortası sistemi geliştirilmiştir.

Türkiye’de Türk Eximbank tarafından uygulanan ihracat kredi sigortası programı, üretim aşamasından başlayarak alacağın tahsiline kadar geçen süre içerisinde meydana gelebilecek rizikoların belirli kurallar dahilinde karşılanmasına imkan sağlayan bir sistemdir. İhracatın geliştirilmesi amacıyla kurulan ihracat kredi sigortasının iki fonksiyonu bulunmaktadır. Birincisi, ihracatçıyı ithalatçıya karşı sigortalayarak alacağını ticari ve politik risklere karşı güvence altına almaktır. İkincisi ise, ihracatın finansmanında bankalara garanti vererek ihracatçıların ihtiyaç duydukları kredilerin kolayca teminine yardımcı olmaktır.

İhracatçı için bankaya sunulan güven, ihracat kredi sigortası yaptırılması ve sigorta koşullarına uymakla sağlanır. İhracat bedelleri herhangi bir nedenle ödenmediği takdirde ihracatçının kusurunun bulunmaması şartıyla, sigorta kurumu (Türk Eximbank) bu bedellerin belirli bir oranını karşılar.

Türkiye’de ihracat sigorta sisteminin geliştirilmesine yönelik çalışmaların başlangıcı 1950’li yılların ortalarına kadar dayanır. Ayrıca beş yıllık kalkınma planlarında da bu konuya gerekli hassasiyet gösterilmiştir. 1976 yılında “ihracat sigortası kurumu yasa tasarısı” hazırlanmış, 1980 yılında yenilenmiş ve Milli Güvenlik Kurulu’na bile sunulmuştur. Ayrıca Anadolu Bankası kuruluş yasasında da (167 sayılı KHK m. 3) bu bankaya, ihracat sigorta sistemini geliştirme amacıyla işbirliği yapma görevleri verilmiş, fakat 30 yılı aşkın çaba ve girişimlerin hiçbiri bu kuruma Türkiye’de hayat hakkı verememiştir (Yüksel, 1986: 102). Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank) nin kurulması ile ihracat kredi sigortası konusu daha da önem kazanmış, bu konuda çeşitli uygulamalar hayata geçirilmiştir. Türk Eximbank’ın faaliyetlerinin incelendiği son bölümde bu konuya daha da detaylı değinilecektir.

4.5. TRANSFER KOLAYLIKLARI

İhracat, her şeyden önce üretime bağlı olarak gerçekleştirilen bir faaliyettir. İhraç edilecek malın üretimi safhasında meydana gelebilecek aksaklıklar, bu üretilen malın ihraç edilmesi sırasında uygulanacak teşvik politikalarının amacına ulaşmasını engelleyecektir. İhracatçıya, bu problemleri aşması ve ihracat potansiyelini mümkün olduğu kadar maksimum seviyede değerlendirebilmesi için bazı transfer kolaylıkları sağlanmıştır. Bunları döviz tahsisi ve ihracat karşılığı dövizlerden mahsup şeklinde iki sınıfa ayırmak mümkündür.

4.5.1. Proje Bazında Döviz Tahsisi

Kambiyo denetimi rejimi uygulayan ve ithalatını kotalar çerçevesinde yürüten bir ülkede, ithaline izin verilen her mal grubundan ne kadar ithalat yapılacağı o gruba ayrılan döviz miktarıyla sınırlandırılır. Bu şekilde, ülkenin tüm döviz gelirleri belirli ithalat ihtiyaçları arasında dağıtılmış olur. Piyasada döviz sıkıntısı arttıkça döviz tahsisleri azaltılır ve yalnızca hükümetin izin verdiği mallara tahsis yapılır. Döviz tahsislerinden ihracatçıların pay alabilmeleri için başvuruda bulunmaları gerekmektedir. Bu başvurular hükümet organlarınca incelenir, uygun bulunanlara ithalatı gerçekleştirmek üzere lisans verilir (Seyidoğlu, 1999: 140).

8 / 182 sayılı “İhracatı Teşvik Kararı” ile (Resmi Gazete 251 / 1980) ihracatçılara, ihracat teşvik belgesi almaları koşulu ile kendilerinin ve / veya yarı sanayicilerinin ihracını taahhüt ettikleri malların yapımında kullanacakları ham ve yardımcı maddelerle, bu malların ihracında kullanacakları ambalaj malzemesi için ilgililerin kendi işletmelerinin ihtiyaç duyduğu malların ithal yolla sağlanması; tesislerin genişletilmesi veya geliştirilmesi ya da yeni yatırımlar için döviz tahsisi edilmesi uygun görülmüştür. Bu durumda bankalar ihracatçıya, ihracatı teşvik belgesinde belirtilen ve gümrük muafiyetli global ithal hakkı olarak öngörülen döviz üzerinden, ihracatçının talep ettiği döviz incelemeksizin ithal iznine bağlamaktadırlar. Döviz tahsisi, serbest piyasa fiyatı ile resmi fiyatı arasında fark bulunduğu sürece, ihracatçıyı sübvansede etmekte ve bu durum, ihracatı teşvik edici bir nitelik taşımaktadır (Karlık, 1999: 457).

İhraç edilecek veya ihraç edilmiş olan mal gurubu için tahsis edilecek olan döviz miktarı, Ticaret Bakanlığına verilecek ihracat projesinin incelenmesi sonucunda ihraç değerinin %50'sini aşmamak koşulu ile adı geçen Bakanlıkça takdir ve tespit edilmektedir.

İhracatçıya kazandığı dövizin bir kısmı kadar ithalat yapma olanağı verilmesi şeklindeki uygulama, ihracatçıya, gerçekleştirmiş olduğu ihracattan dolayı kazandığı döviz gelirlerinin bir kısmının, işletmesi için gerekli olan ithalatta kullanma kolaylığı sağlanarak ihracatın özendirilmesinden ibarettir. Bu uygulama, genellikle döviz rezervlerinin sınırlı olduğu ekonomilerde çok daha sık görülmektedir. Ayrıca bu uygulama, yerli sanayii korumak amacıyla ithalatın sınırlandırılması gerektiğinde devreye girmekte ve ihracatçıya dış piyasalardan daha düşük fiyatla mamül sağlama avantajını yaratmaktadır.

4.5.2.İhracat Karşılığı Dövizlerden Mahsup

Türkiye’de sıkı döviz kontrolünün uygulandığı dönemlerde ihracatçılar, Türk Parası Koruma Kanunu uyarınca, ihracat tarihinden itibaren 3 ay veya döviz elde ettikleri tarihten itibaren 10 gün içinde ihracat işlerinden sağladıkları dövizleri Merkez

Bankası'na teslim etmek zorunda idiler. 1980 yılında alınan istikrar tedbirleri çerçevesinde ihracatçılar, ihraç dövizlerinin %5'i veya 40 bin dolarlık kısmını Merkez Bankası'na teslim edecekleri dövizlerden mahsup etme hakkına kavuşmuşlardır. 1988 ve 1989 yıllarında ülkeye döviz getirme süresi 6 aya kadar çıkmış, mahsup oranı ise, dövizin ülkeye 3 ay içinde getirilmesi durumunda %30 olarak tespit edilmiştir. Ancak 11.08.1989 tarihinde ihracat dövizleri gelirlerinin yurda getirilmesi zorunluluğunun ortadan kaldırılması ile birlikte bu uygulama teşvik olma özelliğini kaybetmiştir (a.g.e., s. 458).

4.6. İHRACATI DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONUNDAN YAPILAN ÖDEMELER

İhracatı teşvik etme amacına hizmet eden Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödemeler ile ilgili çalışmaların başlangıcı 1986'lı yıllara dayanmaktadır. 03.12.1986 ve 16.05.1987 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Para ve Kredi Kurulu'nun 86 / 23 sayılı Kararlarına istinaden belirli mallara, malın ihracı sırasında ağırlığa, adet ve m2 başına göre değişen bir fon desteği sağlanmıştır.

Fonun amacı, belirli ihraç ürünlerine doğrudan ödemede bulunmak yoluyla bu malların ihracatını, pazarlamasını, ihracata yönelik yatırımları ve ihracat sigorta sistemini desteklemektir.

Bazı malların ihracatını desteklemek amacıyla yapılan ödemeler, bazı mallarda adet başına (elbise, araba lastiği gibi) bazılarında metrekare başına (fayans, seramik gibi) ve bazılarında ise kilo ya da ton başına (meyve ve sebze gibi) yapılmaktadır.

Fiyat İstikrar Fonundan yapılan ödemeler, sistemin kurulduğu tarihten itibaren her yıl artarak devam etmiş, 1986 yılında 8.102 milyon TL iken, 1992 yılında 2.713.394 milyon TL'ye ulaşmıştır.

Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ile sağlanan sübvansiyon oranlarının ortalama olarak en yüksek olduğu sektörler sırasıyla, ayakkabı sanayii, demir-çelik sanayii, elektrikli

makineler sanayii, kağıt ürünleri sanayii, kauçuk ürünleri sanayii, şeker üretimi sanayii, deri ve kürk ürünleri sanayii, elektriksiz makineler ve diğer taş ve toprağa bağlı sanayilerdir (İncekara, 1995: 114).

1991 yılına gelindiğinde bu teşvik aracının istismar edildiği tespit edilerek, kapsam dahilindeki mal listesi daraltılmaya başlandı. 1992 yılının Şubat ayında ise bu fon yürürlükten kaldırıldı.

4.7. DÖVİZ KURU POLİTİKASI VE DEVALÜASYON

Türkiye ekonomisinde 1980’li yıllara gelene kadar ithal ikame stratejisinin temel unsurlarından olan aşırı değerlenmiş kur politikası uygulanmıştır. Bazı dönemlerde yüksek oranlı devalüasyonlara başvurularak TL’nin dolar karşısında değeri düşürülmüştür. Devalüasyonun dış ticaret bilançosunu iyileştirici etkileri iki kanaldan ortaya çıkar: İthalat giderlerinde daralma ve ihracat gelirlerinde artış. Devalüasyon, ithal malların ulusal para cinsinden fiyatlarını yükselteceğinden ithalatı azaltıcı etki yapar ve böylece döviz tasarrufu sağlanır. Diğer yandan devalüasyon, yerli malları yabancı para cinsinden ucuzlatarak, onları yabancılara daha ucuz bir duruma getirir, bu da ihracatı özendirerek döviz kazandırıcı etkide bulunur (Seyidoğlu, 1999: 110).

01.05.1981 tarihinde günlük kur uygulamasına geçilmiş, kurlar gerçek değerine göre ayarlanmaya başlanmıştır. Esnek kur sistemi ile bir yandan ihracat teşvik edilirken bir yandan da ithal girdiye bağlı olarak üretim yapan sektörlerin yerli üretim ve tüketimi özendirilmiştir.

1980 yılı sonrasında esnek kur politikasının uygulanmaya başlanması ile ihracatta yukarı doğru hareketlenmeler meydana gelmiştir. 1980 yılı sonrasında ihracatta yaşanan gelişmeler 1980 yılı sonrası ekonomik durum başlıklı konuda açıklanmıştır.

4.8. GEÇİCİ KABUL REJİMİ İLE MAL İTHALATINDA TAHSİS VE İŞLEMLER

Geçici kabul rejimi, bir kısım yabancı malların bazı özel amaçlar için daha sonra yurtdışına çıkartılmak üzere ülkeye ithal edilmelerine olanak veren özel bir gümrük rejimidir. Bu rejime göre ithal edilen mallar normal gümrük rejimine tabi değildir. Geçici kabul rejiminden onarılacak yabancı mallar, inşaatlarda kullanılacak büyük yabancı alet ve makineler, yabancı sergi ve fuarlarda kullanılacak eşya, yabancı film ve kasetler vs. gibi mallar yararlanır. İhracatçılar bu rejimden yararlanarak gümrük vergisi ödemediği ithal ettikleri maddeleri, değerlendirici bir işleme tabi tuttukten sonra yeniden ihraç edebilirler (a.g.e., s. 205).

Geçici kabul rejiminden yararlanmak isteyen ihracatçılar, gerekli form ve bilgilerle DPT Müsteşarlığı'na müracaat ederler. İhracatçının müracaat talebi uygun bulunması durumunda, ihracatı teşvik belgesinin aslı DPT Müsteşarlığı tarafından müracaat sahibine, sureti de ilgili gümrük idaresine gönderilir.

Geçici ithal rejiminde ithal süresi ihracatı teşvik belgesini aldığı tarihinden itibaren 6 ay olmakta, süre uzatımı, ilgili firmanın bu sürenin uzatımına dair DPT Müsteşarlığı'na talepte bulunmasına ve talebin uygunluğuna bağlıdır.

Müsteşarlıkça, teşvik belgesine istinaden döviz tahsisi yoluyla ithal edilen maddelerin süresi içinde ihraç edildiğinin ve teşvik belgesinde belirtilen oranda döviz ülkeye getirerek bankalara satıldığının tespit edilmesi halinde, ihracat taahhüdünün kapatılması için gümrük idaresine talimat verilmektedir. İlgili giriş gümrüğünce, belgeye istinaden ithal edilen maddelerin, ihraç edilen mamullerde kullanıldığının kontrolünü müteakip taahhüt kapatılmaktadır.

Geçici olarak döviz tahsisi yoluyla ithal edilen maddelerin, teşvik belgesinde belirtilen usullere uygun olarak ihraç edilmemesi, satılması, başkalarına devredilmesi durumunda Maliye ve Gümrük Bakanlığı tarafından ceza uygulanmaktadır.

4.9. DİĞER TEŞVİKLER

4.9.1. Mal ve Hizmet İhracında Katma Değer Vergisi İstisnası

Türkiye’de 1980 sonrasında ihracatı teşvik etmek amacıyla uygulanan bir diğer teşvik yöntemi de, mal ve hizmet ihracında KDV istisnasının uygulanmasıdır. İmalatçılar tarafından ihraç edilmek şartıyla ihracatçılara yapılan satış veya teslimler nedeni ile hesaplanan KDV’yi ihracatçıların ödememeleri sağlanarak bir teşvik aracı yaratılmış oldu (Kırıkaş ve Tolu, 1996: 27).

4.9.2. Kurumlar ve Gelir Vergisi İstisnası

Kurumlar Vergisi Yasa’sının ihracatla ilgili istisna hükümlerine göre sanayi ürünü, yaş meyve, sebze, kesme çiçek, süs bitkileri ve bunların tohum ve fideleri ile su ürünleri ihracatından elde edilen gelirin belirli bir kısmı kurum kazancından mahsup edilmektedir. Aynı şekilde döviz olarak elde edilen dış navlun ve bazı turizm gelirlerinin de belli bir oranı kurumlar vergisinden düşülmektedir. Netice itibariyle, ihracat faaliyetinde bulunanlara vergi avantajı sağlanarak ihracat teşvik edilmektedir.

4.9.3. Navlun Teşviki

Navlun primi, ihracatçıya ulaşım sübvansiyonu yapmak amacıyla 1986 yılında uygulamaya konmuştur. Türkiye limanlarından 4 gruba ayrılan ülke limanlarına yapılan ihraç ürünü nakliyelerinde, brüt ton bazında bir destek ödemesi şeklinde uygulanmaktadır. Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan yapılan prim ödemesi, Türk bayraklı gemilerle yapılan ihracatta, Kuzey Afrika ülkeleri için 3 \$ / ton, Doğu Amerika sahilleri ve Uzak Doğu için 8 \$ / ton, Avustralya ve Batı Amerika sahilleri için ise 12 \$ / ton idi. 1986 yılı için en yüksek sübvansiyon oranları, %0.9 ile cam, seramik, çimento grubu; %0.8 ile kimya sanayii, %0.5 ile gıda sanayii, %0.4 ile metal ara sanayiine aittir. Diğer sektörlerde ise sübvansiyon oranları, aynı yılda ortalama olarak navlun primi açısından %0.3 olarak tespit edilmiştir (Karluk, 1999: 458).

4.9.4. Kaynak Kullanımı Destekleme Primi

1984 yılında kurulan Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu'nun amacı, Kalkınma Planı ile Yıllık Programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak yatırımların yönlendirilebilmesi ve yatırım kredilerinde kredi maliyetlerinin düşürülmesidir. 1984 yılında Fon'dan %2 - 4 arasında destekleme primi ödenmeye başlanmış, 1986 yılında prim oranları azaltılmış ve aynı yılın Kasım ayında oranlar sıfıra indirilmiştir.

5. İHRACATI TEŞVİK UYGULAMASININ DEĞERLENDİRİLEMSİ

Türkiye'nin temel sorunlarından biri döviz yetersizliğidir. Dış ticaret dengesinin oluşturulması, ihracatın artırılması ve kalkınmanın temel şartı olan yatırımların gerçekleştirilmesi döviz kaynaklarına bağlıdır. İhtiyaç duyulan dövizin elde edilmesinin en temel yolu ihracattır. İhracat bir yandan ülkeye döviz girişi sağlarken, diğer yandan da ülkede yatırımların artması için gerekli olan platformu yaratmaktadır.

Cumhuriyetin kuruluşundan 1980'li yıllara gelinceye kadar Türkiye ihracat kapasitesi bakımından dünyanın en geri ülkeleri arasında yer almıştır. 1970'li yılların sonlarında dünyada yaşanan petrol krizi bu olumsuz tabloyu daha da kötüleştirmiştir. Bu sorunları aşmak için ihracatın geliştirilmesi şart olmuştur. Bu dönemlerde yaşanan sorunları asgariye indirmek amacıyla, ihracatın arttırılmasına yönelik bir takım teşvikler uygulanmaya başlanmıştır.

Türkiye'deki teşvik tedbirleri birçok kanun, kararname ve tebliğler ile düzenlenmiştir. Ekonomide uygulanan bu teşvikler sık sık değişikliğe uğramıştır. Ayrıca bu teşviklerle ilgili düzenlemelerin belli bir sistematığı olmayıp, dağınık bir şekil sergilemektedir. Bu nedenle sistemin kalıcı yönlerini tespit etmek oldukça güçleşmektedir.

İhracatı teşvik tedbirleri sayesinde ihracatta sıçramalar olmakla beraber, istenilen sonuç tam olarak elde edilememiştir. Hatta 1984 yılında ihracat rekor seviyeye çıktığında, ihracatçıların değişen ekonomik şartlara uyum sağladıkları, bu nedenle teşvik olmadan da ihracatın artabileceği düşünülmüş ve akabinde de vergi iade oranları düşürülmüştür. Bu sefer de ihracat, istenilen hedefe ulaşamamış ve dış açık giderek artmıştır.

Bu gelişmelerden sonra 1986 yılının son aylarında bir takım yeni teşvik tedbirleri yürürlüğe konulmuştur. Bu yeni tedbirler kapsamında da, 01.01.1987 tarihinden itibaren vergi iadesinden yararlanılabilecek mallar listesinin 8'den 4'e indirilmesi, ihracatçılara düşük faizli reeskont kredileri sağlanma yoluna gidilmesi, ihracatçılara ihracatı teşvik belgesi üzerinden taahhüt ettikleri ihracat tutarının %50'sini geçmemek şartıyla global döviz tahsisı yapılması gibi teşvikler uygulamaya konulmuştur.

İhracatçılar teşvik belgelerine istinaden kendilerine tahsis edilen dövizleri ihraç edecekleri malların üretiminde kullanılacak olan ham ve yarı maddelerin ithali için kullanmışlardır. Bu ithalat, gümrük vergisi ile ithalattan alınan vergi ve resimlerden; ayrıca ihracat ile ilgili işlemler de, banka ve sigorta muameleleri vergisi, damga vergisi ve harçlardan muaf tutulmuştur.

Türkiye'de ihracatı teşvik tedbirlerinin yoğun olarak uygulandığı 1980'li yıllardan sonra ihracatta büyük bir sıçrama olduğu gözlenmiştir. Bu artışın nedeni iki kritere bağlanmaktadır. İlki, 1980'li yıllardan sonra izlenen kur politikası; ikincisi ise, yine aynı yıllarda yoğun olarak uygulanan teşvik politikalarıdır. Bununla beraber, mali teşvik tedbirlerinin kur değişmelerine oranla daha etkili olduğu görülmüştür. Bunun sebebi, ihracatçının kur değişmeleri karşısında kazancının ne olacağını önceden tahmin edememesidir.

Teşvik tedbirlerinin ihracat üzerindeki olumlu katkılarının yanında bir de olumsuzluk yaratan yüzü vardır. İhracatçılara teşvik amacıyla verilen sübvansiyonlar ihracatçıları rahatlığa da itmekte, bu da sistemin sağlıklı bir şekilde işlemesine engel olmaktadır. Çünkü verilen sübvansiyonlarla ihracatçılar, yeni pazarlar arama, maliyet düşürücü politikalar izleme, kaliteyi yükseltme gibi konuların üzerinde gerektiği kadar durmamışlardır.

İhracatın gelişimi hususunda önem arz eden bir konu da, üretilen mal ve hizmetlerin dış ülkelerde pazarlanmasıdır. Bu nedenle pazar bulma faaliyetleri desteklenmelidir.

Yukarıda da ifade edildiği gibi, ihracatı teşvik sistemi içerisinde ihracatçılara sunulan avantajlar ihracatçı için olumlu sonuçlar meydana getirebileceği gibi, olumsuz sonuçlar da doğurabilir. Teşviklerin dağınık olması ve sıklıkla değişikliğe uğratılması sonucunda bu teşvik mekanizmalarının kontrol edilmesi güçleşmektedir. Bu nedenle, teşvik tedbirleri sınırlı tutulmalı, bunların yerine gerçekçi kur politikasına önem verilmelidir.

Günümüzde her konuda devletten yardım ve teşvik isteme eğilimi vardır. İhracatçılar veya sanayiciler artık kendi imkanları ile ayakta durmayı ve rekabeti öğrenmek zorundadırlar. Bu, dışa açılma politikasının bir gereği olduğu kadar verimlilik artışının da ön şartıdır. Bu amaçla mutlaka çalışkan, becerikli, yetenekli ve rasyonel düşünebilen kadroların yetiştirilmesi için çalışmalar yapılması gerekmektedir. Gümrük Birliği sürecinin içinde ve Avrupa Birliği'ne adaylığın konuşulduğu şu günlerde bu konular, ivedilikle üzerinde durulması ve kısa zamanda halledilmesi gereken meseleler arasında sayılabilir.

Sonuç olarak şu söylenebilir: Kısa dönem için ihracata mali teşvik olanakları sunulmalı, ancak bu teşvikler zamanla azaltılmalı; bunun yerine fiyat mekanizmasına yani gerçekçi kur politikasına işlerlik kazandırılmaya çalışılmalıdır. Yatırım ve üretim safhasında ihracat teşviklerle desteklenmeli, ancak tüm bu teşviklerin başarılı sonuç vermesi için enflasyonun mutlak olarak kontrol altına alınması gerekmektedir. Yüksek enflasyon ortamında TL'nin dış değerinin sürekli düşürülmesi gerekecek, bu durum da tekrar enflasyonu besleyecek, böylece devalüasyonun olumlu etkisi kısa sürede kaybolacaktır. Yani ihracatı teşvik tedbirleri, ihracat hacmini, sınai ürünlerin toplam ihracat içindeki payını arttıracak, ihraç ürünlerine ve pazarlarına çeşitlilik kazandıracaktır.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE UYGULANAN İHRACAT KREDİLERİ VE TÜRK EXİMBANK’IN BU KONUDAKİ ROLÜ

1. DÜNYADA İHRACAT DESTEK KURUMLARI

Çok genel bir ifadeyle, ihracat desteği; ihracatçının ihraç edeceği malın üretim öncesinden başlanarak üretim, pazarlama ve nihai tüketiciye ulaşma süreçlerinde çeşitli yöntemler kullanılarak özendirilmesidir. Bu kapsamda, çeşitli kamu kurumları, bankalar, sigorta kuruluşları, reklam desteği sağlayan, fuar ve sergi düzenleyen kuruluşların hepsi ihracatın gelişmesine destek veren kurumlar olarak nitelendirilebilir. Ancak, bugün dünyada genel kabul görmüş bir yaklaşımla, ihracat destek kuruluşları, özellikle ihracatın finansmanı alanında faaliyet gösteren ve ihracat sürecini nakdi ve gayrinakdi yöntemlerle teşvik eden kuruluşlardır ve bu kuruluşlar “Eximbank” olarak adlandırılmaktadır.

Uluslararası ticaretin sürekli artan yoğunluğu, karmaşıklığı ve giderek artan rekabet koşulları her ülkeyi kendi ihracatını teşvik etmeye, yeni pazarlara açılmaya zorlamaktadır (Ece, 2000: 4).

İhracat, pazar ekonomisinin gelişim sürecinin başlangıcından bu yana ekonomik büyüme olgusunun vazgeçilmez unsurlarından birini teşkil etmektedir. Bu bağlamda, ihracatın desteklenmesine ya da ihracatın finansmanına yönelik olarak uygulanan politikaların geçmişi, merkantilizm dönemine yani 19. yüzyıla kadar uzanır. Batı dünyasında, ekonomik hayata ticari kapitalizmin hakim olmaya başladığı dönemlerde bugünkü factoring şirketlerinin yaptıkları işlemlere benzer işlemler yapan kurumlar mevcuttu. Zaman içerisinde bu işlemlerin ve işlemleri gerçekleştiren kuruluşların yapılarında ve türlerinde gelişmeler kaydedildi.

19. yüzyılın başlarında imparatorlukların dağılmaya başlaması ile birlikte, alıcıya tanınan cazip ödeme koşulları, uluslararası ticarete üstünlük sağlamanın en geçerli yolu haline gelmeye başladı. Bu olgu, vadeli satışların finansmanı ve sağlanan finansmanın teminat altına alınması gerekliliğini de beraberinde getirdi. Bu yüzden özellikle gelişmiş ülkeler, ihracat bedellerinin ticari ve politik risklerden ötürü tahsil edilememesi riskine karşılık ihracat kredi sigortası veya garantisi sağlayan kuruluşların oluşturulması yoluna gittiler. Bu süreç uluslararası ticarete ciddi tıkanmalara yol açan Birinci Dünya Savaşı ve 1929 dünya ekonomik bunalımı ile birlikte daha da hızlandı (Türk Eximbank, 1997a: 14).

Yaşanan bu gelişmeler neticesinde, 1917 yılında Almanya'da Hermes, 1919 yılında İngiltere'de ECGD, 1925'de Hollanda'da NCM, 1933'de İsveç'te EKN, 1934 yılında ABD'de US Eximbank ve yine aynı yılda İsviçre'de ERG ihracatın finansmanını sağlamak amacıyla kuruldu.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra savaşın yarattığı yıkıntının giderilmesi ile ilgili faaliyetler yanında, azgelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarına olan ilgi de arttı. Yeniden yapılanma ve kalkınma süreci açısından ihracat olgusunun taşıdığı önem sayesinde, devlet destekli ihracat finansman kurumlarının yaygınlaşması süreci giderek hızlandı. Bu dönemde, 1950 yılında Japonya'da JEXIM, 1956 yılında Güney Afrika Cumhuriyeti'nde CGIC, 1957 yılında İsrail'de IFTRIC ve Hindistan'da ECGC, 1962 yılında da Pakistan'da ECGS adı altında ihracatı finanse edecek kurumlar oluşturuldu.

Bu dönemde ortaya çıkan kuruluşlar, gelişmiş ülkelerde öncü olarak kurulan kuruluşlardan farklılık arz etmektedir. Bu farklılığın ilki, kuruluşların işlevinden kaynaklanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde kurulan ihracata destek verecek kuruluşlar, bu ülkeler ihracatın finansmanına gerekli desteği verecek bir ekonomik yapıdan ve bankacılık sisteminden çoğunlukla yoksun oldukları için ihracatı çeşitli kredi programları ile destekleme işlevini de üstlendi. İkinci farklılık arz eden nokta ise, ihracatı finanse eden destek kurumlarının sermaye yapılarında görülmektedir. Bu

ülkelerdeki kuruluşların sermayelerinin bir kısmı veya tamamı devlete aittir (a.g.e., s. 17).

2. TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI

Türkiye'de ihracatın kredi, sigorta ve garanti sistemleri ile teşvik edilmesine yönelik yapılan çalışmaların başlangıcı Cumhuriyet'in ilk yıllarına kadar uzanır. 1930'lu yıllarda İstanbul Ticaret Odası'nda yapılan toplantılarda, ihracatın Almanya ve İngiltere'de olduğu gibi Türkiye'de de bir kurum tarafından desteklenmesi hususu gündeme getirilmiş ve bu konu ile ilgili çalışmaların yapılması konusunda fikir birliğine varılmıştır.

Türkiye'de ihracatın kamu kesimi tarafından sistematik bir yapı altında desteklenmesine yönelik ilk girişimler çok partili dönemde yapılmaya başlandı. Siyasi görüş olarak liberalizmi savunan Demokrat Parti iktidarı, 1957 yılında Dış Ticaret Bankası ve Türk Dış Ticaret Sigorta Şirketi kurulması için kanun tasarısı hazırladı. Ancak bu arayışlar, ekonomiye fiilen egemen olan ithal ikameci anlayış çerçevesinde kamuoyunda çok fazla ön plana çıkmadı (a.g.e., s. 22).

Esasında Türkiye'de ihracatı destek kuruluşu oluşturulması arayışları, diğer ülkelerde olduğu gibi US Eximbank ya da Japon Eximbank gibi kredi ile takviye edilen garanti sistemi kurmak yerine, direkt olarak ihracatın garantisini, sigortasını yapacak kurum arayışı şeklinde ortaya çıktı. Avrupa ülkelerinde olduğu gibi ihracatın finansmanını doğrudan doğruya ticari bankacılık sistemine bırakan ve sigorta ile garantiyi içeren bir sistem olarak tasarlandı. Bu düşünce ışığı altında 1958 yılında Türk Ticaret Kanunu'nun sigorta ile ilgili hükümlerinde bazı değişiklikler yapılarak ihracat garantisi olanağı sağlandı.

3. TÜRK EXİMBANK'IN KURULUŞU

Dışa açık ya da ihracata yönelik büyüme politikalarının gündeme gelmesinin ardından, ihracatı kalıcı ve sistematik olarak destekleyecek bir yapının oluşturulması yolundaki ilk adımlar 1986 yılında atıldı. ABD’de düzenlenen Dünya Bankası toplantısında birçok ülkenin Eximbank yetkilileri ile tanışan ve Türkiye’de neden bir Eximbank olmadığı konusunu gündeme getiren o dönemin ekonomi bakanı Kaya Erdem’in girişimleri ile Devlet Yatırım Bankası 1986 yılının Ekim ayında bir çalışma başlattı.

O güne kadar kamu iktisadi kuruluşlarının finansmanından sorumlu olan Devlet Yatırım Bankası, vasıflı bir kadroya sahipti. Banka, faaliyet alanlarına ihracatın finansmanı konusunu da dahil edince konu ile ilgili uzman personel alımlarına giderek yeni bir yapılanma içerisine girdi. ABD, İngiltere, Almanya’dan gelen ve Türkiye’de çalışan ihracat finansmanı uzmanları konu ile ilgili kapsamlı araştırmalarda bulundular ve Eximbank faaliyetleri hakkında raporlar hazırladılar. Yurtiçi ve yurtdışında faaliyet gösteren birçok kuruluşlardan temin edilen belgeler incelenerek, finansman konusu Türk mevzuatı ile uyumlu hale getirildi. Bir yandan dış ticaret ile ilgili mevzuat incelenirken, bir yandan da sigorta poliçeleri hazırlandı. Bir grup, ülke riski üzerinde çalışırken, bir başka grup da kredi yöntemleri üzerinde yoğunlaştı. Bütün personelin büyük bir özveri ile yerine getirdiği çalışmalar 1987 ilkbaharında biçimlenmeye başladı (a.g.e., s. 27).

Bu çalışmalar sürerken TBMM’nin gündemine bir kanun tasarısı geldi. Bu tasarı birçok kanun maddelerinde değişiklik yapılmasını öngörüyordu. Ancak bu tasarının bazı maddeleri maddi güçlük içerisinde olan bazı şirketlerin kurtarılmasına yönelik olduğu iddiasıyla kamuoyunda tartışıldı. Buna rağmen, TBMM’de yapılan görüşmelerin ardından tasarı, 25 Mart 1987 tarihinde 3332 sayılı Karar ile kanunlaştı ve 31 Mart 1987 tarihinde Resmi Gazete’de yayımlanarak resmen yürürlüğe girdi.

Türk Eximbank’ın kuruluşu açısından büyük önem arz eden bu maddeler şu şekildedir (Türk Eximbank, 1999a: 2 - 3):

Madde 2 (Organizasyon) : Bakanlar Kurulu Devlet Yatırım Bankasını, mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve

yurtiçi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında özel hukuk hükümlerine tabi bir anonim şirket şeklinde faaliyet göstermek üzere yeniden düzenler.

Devlet Yatırım Bankası'nın tüzel kişiliğinin devam etmesi suretiyle anonim şirket nev'ine dönüştürülmesi ile ilgili esaslar, intikal hükümleri, bankanın ilgili olduğu bakanlığın tespiti, bankanın unvanı, maksat ve iştigal konuları, sermaye yapısı, idare ve temsili, organların teşkili, atama ve seçilme usulleri, görev ve yetkileri, denetlenmesi ve tasfiyesi ile ilgili hususlar Bakanlar Kurulu kararıyla belirlenir.

Bakanlar Kurulu kararı göz önünde tutularak hazırlanacak banka esas mukavelesi Türk Ticaret Kanunu'nun anonim şirketlerin kuruluşuna ilişkin hükümleri uygulanmaksızın ticaret siciline tescil ve ilan edilir. Banka esas mukavelesindeki değişiklikler de aynı usule tabidir. Bakanlar Kururu kararıyla düzenlenmeyen hususlarda Türk Ticaret Kanunu hükümleri uygulanır.

Madde 3 (Kaynaklar) : Bakanlar Kurulu, bankaya 2. maddedeki faaliyetleri gerçekleştirmek üzere, bütçe, fonlar, bankalar ve diğer kaynaklardan tahsis edilecek imkanları belirlemeye ve bunların kullanımını yönlendirmeye yetkilidir.

Madde 4 (Mevzuat) : Banka için anonim şirket haline dönüştürüldüğü tarihten itibaren 233 sayılı Kamu İktisadi Teşebbüsleri hakkında Kanun Hükmünde Kararname hükümleri, 3182 sayılı Bankalar Kanunu'nun Kalkınma ve Yatırım Bankaları ile ilgili olanlar dışındaki hükümleri, 2886 sayılı Devlet İhale Kanunu hükümleri, 1050 sayılı Muhasebe - i Umumiye Kanunu hükümleri, 237 sayılı Taşıt Kanunu hükümleri, 3379 sayılı Kanunla değiştirilen 7397 sayılı Sigorta Murakabe Kanunu hükümleri ile kuruluş sırasında 6762 sayılı Türk Ticaret Kanununun anonim şirket kuruluşlarına ilişkin hükümleri uygulanmaz.

3332 sayılı Kanunun çıkmasından sonra Devlet Yatırım Bankası tarafından yürütülen çalışmalar daha da hızlanarak, çeşitli ülkelerin ihracatı finanse eden kuruluşlarına incelemelerde bulunmak üzere heyetler gönderildi.

Yapılan çalışmalarda yeni kurulacak bankanın programı belirginleşmeye başladı. Bu aşamada diğer ihracat kredi sigortası kuruluşlarının üst düzey yetkilileri bankaya gelerek uyguladıkları programlara ilişkin teknik bilgi verdiler.

3332 sayılı Kanunun çıkmasından kısa bir süre sonra, Bakanlar Kurulu ilgili Kanunun 2. maddesi ile kendisine verilen yetkiyi kullanarak 21.08.1987 tarihli Resmi Gazete’de yayınlanan 87 / 11914 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile DYB’nın Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. adıyla yeniden düzenlenmesine ilişkin esaslar belirlendi. Bu kararla Devlet Yatırım Bankası, görevini başarı ile tamamlayarak yerini Türk Eximbank’a bıraktı (Seyidoğlu, 1999: 624).

4. TÜRK EXİMBANK’IN KURULUŞ AMACI VE FAALİYET KONUSU

Türk Eximbank 3332 sayılı yasanın verdiği yetkiye istinaden Bakanlar Kurulu’nun 87 / 11914 sayılı kararı ile 21.08.1987 tarihinde kurulmuş ve ilk ihracat destek faaliyetlerine 1988 yılında başlamıştır.

Türk Eximbank’ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının arttırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitlere ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir (Türk Eximbank, 1999a: 19).

Bankanın amacını gerçekleştirmek üzere yapabileceği faaliyetler de şu şekilde sıralanabilir (a.g.e., s. 20):

- Mal ve hizmet ihracatını, sevk öncesi ve sonrası aşamalarında kısa, orta ve uzun vadeli alıcı ve / veya satıcı kredileri ve diğer krediler ile finanse eder.

- İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıların yurtiçi ve yurtdışı banka ve finans kurumlarından sağlayacakları krediler için garantiler verir.
- Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ile dış yatırımların geliştirilmesi için kredi açar, finansmanına katılır, sigorta ve garanti sağlar.
- Mal ve hizmet ihracatında, ihracatçıların ticari ve politik riskler nedeniyle ortaya çıkabilecek zararlarını teminat altına almak ve ihracatçılara bu konuda güvenceler sağlamak suretiyle ihracatı teşvik etmek üzere kredi sigortası yapar ve garanti verir.
- Yurtiçi ve yurtdışı bankalara ve finans kurumlarına ihracata yönelik krediler açar, garantiler verir.
- Yurtdışına yapılacak finansal kiralama işlemlerini kredilendirir ve bu konuda garanti verir.
- İhracat veya döviz kazandırma amacına yönelik olarak yurtiçi yatırım malı imalat ve satışını kredilendirebilir.
- Yurtiçi ve yurtdışı finansman kuruluşları ile para ve sermaye piyasalarından kaynak sağlar.
- Resmi ve özel kurum, kuruluş bankalar ile kredi açtığı, finansmanına katıldığı, garanti verdiği ve sigorta ettiği gerçek ve tüzel kişi, kurum ve kuruluşlardan faaliyetleri ile ilgili her türlü belge ve bilgiyi isteyebilir; kredi, garanti ve sigorta ilişkisi olan müşterilerinin uygulamalarını takip ve kontrol edebilir.
- Banka kendi ihtiyacı için gayrimenkullere sahip olabileceği / kiralayabileceği gibi, alacaklarının tasfiyesi amacıyla da gayrimenkuller iktisap edebilir. Ayrıca Banka, açılan krediler ve verilen garantiler karşılığında gayrimenkul ipoteği de dahil olmak üzere her türlü teminatları alabilir.

- Döviz pozisyonu tutar, döviz fonları bulundurur, her türlü kambiyo işlemleri yapar.
- T.C Merkez Bankası'dan avans ve reeskont kredileri alabilir. TL ve / veya döviz üzerinden menkul kıymet ihraç edebilir.
- Banka kuruluş amacına dönük faaliyette bulunacak kurulmuş ve kurulacak şirketlere iştirak edebilir, menkul kıymetler satın alabilir, satar ve satışına aracılık edebilir.
- Banka fonksiyonlarını yerine getirmek için araştırma - geliştirme ve teknik eğitim çalışmaları yapar veya yaptırır, teknik yardım verir.

Türk Eximbank, yukarıda sayılan amaçların gerçekleştirilmesi için çeşitli ülkelerdeki benzeri dış ticaret finansman kuruluşlarında olduğu gibi ihracatçı ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitleri ihracat kredisi, garanti ve ihracat kredi sigortası programları ile desteklemektedir.

Türk Eximbank, bir yandan kısa vadeli kredi programları ile ihracatın desteklenmesi amacıyla yönelik olarak ticari bankalara kaynak aktarırken, diğer yandan bankacılık sisteminin elinde bulunan fonları ihracatın desteklenmesi amacıyla kullanır.

Üstlendiği misyon ve bu misyonun uluslararası boyutu nedeniyle Türk Eximbank özellikle ticari bankalardan yapı olarak önemli ölçüde farklılık arz etmektedir. Banka, günümüzde de kısa vadeli TL ve döviz kredileri, orta - uzun vadeli alıcı (ülke) kredi garanti programları ile kısa ve orta vadeli ihracat kredi sigortası programları uygulamaktadır.

Türk Eximbank, ülke ekonomisinin yapısı ve içinde bulunduğu konjonktürün gereği olarak şimdiye kadar kısa vadeli kredilere ağırlık vermiştir. Bilindiği gibi, gelişmiş ülkelerdeki ihracat destek kuruluşları genel olarak orta ve uzun vadeli işlemler üzerinde yoğunlaşmaktadırlar. Bu kuruluşlar garanti faaliyetlerinde bulunmakta, ticari ve politik risklere karşı sigorta yapmaktadırlar. Bu bağlamda, Türk Eximbank'ın temel amacı, orta ve uzun vadeli krediler ile garanti ve sigorta programlarında yoğunlaşırken, kısa vadeli

krediler konusunda ticari bankaların potansiyelini devreye sokacak sistemler geliştirmektedir.

5. TÜRK EXİMBANK KREDİ PROGRAMLARI

Kuruluş esaslarının yayınlanması ile birlikte Türk Eximbank hukuken kurulmuş oldu ve böylece o tarihe kadar sürdürülen çalışmalar da tamamlanma noktasına geldi. Banka'nın ne tür kredi, garanti ve sigorta programları uygulayacağı belirlendi.

Buna göre Türk Eximbank'ın "Kısa Vadeli İhracat Kredisi", "İhracata Hazırlık Kredisi", "Satıcı Kredisi", "Alıcı Kredisi", "Çerçeve Kredisi", "Uluslararası Bankalara Yeniden Borç Verme Kredisi", "Dış Müteahhitlik ve Müşavirlik Hizmetleri Kredisi", "İhracat Garantili Yatırım Kredisi", "Yurtdışı Yatırım Kredisi" ve "İthal İkamesine Yönelik Yurtiçi Yatırım Malı Üretim ve Satış Kredisi" programları uygulaması kararlaştırıldı (Türk Eximbank, 1997a: 35).

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurtdışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi programları ile desteklemektedir. Banka'nın kuruluş amacına yönelik faaliyetlerinden biri olan kredi programları, "Özel İhracat Reeskont Kredisi" ve "Sevk Sonrası İhracat Kredisi" programlarının Nisan 1988 ve Mayıs 1988 tarihlerinde uygulamaya konulması ile resmen başlamıştır. Yine aynı yıl içinde İslam Kalkınma Bankası ile yapılan anlaşma sonucunda, Banka "Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu"na aracılık etme görevine de haiz olmuştur. 1999 yılının Mart ayına gelindiğinde ise Türk Eximbank "Sevk Öncesi İhracat Kredisi" programını uygulamaya koymuştur ki; bu program, Banka'nın en etkin uygulamaları arasında yer almıştır. Bu kredi programı, bankacılık sisteminin yaygın şube ağından yararlanılarak tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılmaya başlandı. 1990 yılından itibaren döviz kredileri uygulamalarının başlaması, Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredileri ile ilgili önemli bir dönüm noktasını oluşturmuştur. Döviz kredileri, özellikle 1994 yılından itibaren toplam kredi kullanımını içerisinde en fazla paya sahip olan kredi programları arasında yer almıştır. İhracatçıların Sevk öncesi İhracat Kredileri programında bankalara verecekleri teminat açısından karşılaştıkları zorluklar göz önünde

bulundurularak 1995 yılının Haziran ayında “Performans Döviz Kredisi” uygulamasına geçilmiş ve bu kredi programı ihracatçıların hizmetine sunulmuştur. Sistemin iyi işlenmesi ve ihracatçılardan gelen talepler doğrultusunda bu programın TL yönü de uygulamaya konulmuştur (Türk Eximbank, 1997b: 38).

Türk Eximbank’ın kurulduğu yıldan bugüne kadar uyguladığı kredi politikaları temel olarak ikiye ayrılmaktadır. Bu kredi politikalarının ilkinde, sevk öncesi ihracat kredi programında olduğu gibi tüm ihracatçılar uygulamanın içine dahil edildi. İkincisi ise, hızlı, dengeli ve istikrarlı bir kalkınma süreci içerisinde gelir dağılımının iyileştirilmesi, işsizliğin ve bölgesel farklılığın ortadan kaldırılmasına hizmet etmektedir. 01.04.1993 - 15.01.1996 tarihleri arasında uygulanan “Hedef Pazar İhracat Kredisi”, Mayıs 1994’ten beri bu yana uygulanan “KOBİ İhracat Kredisi”, 26.09.1994 tarihinden beri uygulanan “Kalkınmada Öncelikli Yörelere Yönelik İhracat Kredisi”, 1996 yılında uygulamaya konulan “Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi”, “Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskontosu”, “İhracata Yönelik İthalat Finansmanı Kredisi” ile “Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu” ve 1997 tarihinde uygulamaya başlayan “Turizm Pazarlama Kredisi” programları bu anlayışın ürünleri olmuştur.

Türk Eximbank’ın uygulamaya koyduğu kredi programlarını Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları, Özellikli Kredi Programları ve Orta - Uzun Vadeli Alıcı (Ülke) Kredi Garanti Programları diye üç ana başlık altında toplanmaktadır.

5.1. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ PROGRAMLARI

Türk Eximbank, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredisi olanağı sunmaktadır. Bu tür krediler TL ve döviz cinsinden, ticari bankalar aracılığıyla kullanılabilir gibi, Türk Eximbank tarafından da kullanılabilir. Türk Eximbank, kullandığı kısa vadeli ihracat kredileri ile ihracatın yaklaşık dörtte birini finanse etmektedir.

Kısa vadeli ihracat kredileri, ihracat taahhüdü karşılığında kullanılır. Kredi tutarının hesaplanmasında firmanın geçmiş dönemdeki ihracat performansı değil, gerçekleştirmeyi taahhüt ettiği ihracat miktarı önem taşımaktadır. Kredi kullandırma avantajından yararlanmak için taahhüt edilen ihracatın Kanun, Kararname ve Tebliğler ile ihracı yasaklanan mallar dışındaki Türk menşeli malların serbest dövizle ve kesin olarak yapılacak ihracatlardan oluşması gerekmektedir. Bu kredi programından istifade edemeyen ihracat türleri ise; transit ticaret, takas (özel takas hariç), bedelsiz ihracat, reeksport, bağlı muamele, sınır ticareti, geçici ithalat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler olarak sayılabilir (Türk Eximbank, 2000a: 1). TL kredilerde kredi tutarının 2 katı, döviz cinsinden kredilerde ise kredi tutarı artı faiz kadar ihracat taahhüdü aranır. Taahhüdün gerçekleşme durumu “Gümrük Beyannameleri” ve “Döviz Alım Belgeleri” ile gözlemlenir. Bu taahhüdü belgelendiremeyen kredi kullanıcılarına, kredi faiz oranının 2 katı kadar cezai faiz uygulanır (Türk Eximbank, 1997b: 39).

Kısa vadeli ihracat kredi programlarında kredi vadeleri uygulama türlerine göre değişiklik arz etmekle beraber, vade genel olarak TL kredilerinde 120 gün, döviz kredilerinde ise 180 gün olarak uygulanmaktadır (Türk Eximbank, 2000b: 6).

Kısa vadeli kredilerin faiz oranları da vadeler ile bağlantılı olarak değişiklik göstermektedir (Ek C ve Ek D). Faiz oranları Türk Eximbank tarafından fon yapısı, para piyasalarında yaşanan gelişmeler ve diğer kredi türlerinin faiz oranları göz önünde bulundurularak değiştirilmekte ve faiz oranında yapılan bu değişiklikler riski açık kredilere yansıtılmaktadır. Aracı bankalar, Türk Eximbank’ın tespit ettiği faiz oranlarının üzerine TL kredilerinde maksimum 2 puan, döviz kredilerinde ise maksimum 0.75 puan ilave ederek firmalara yansıtılabilmektedir.

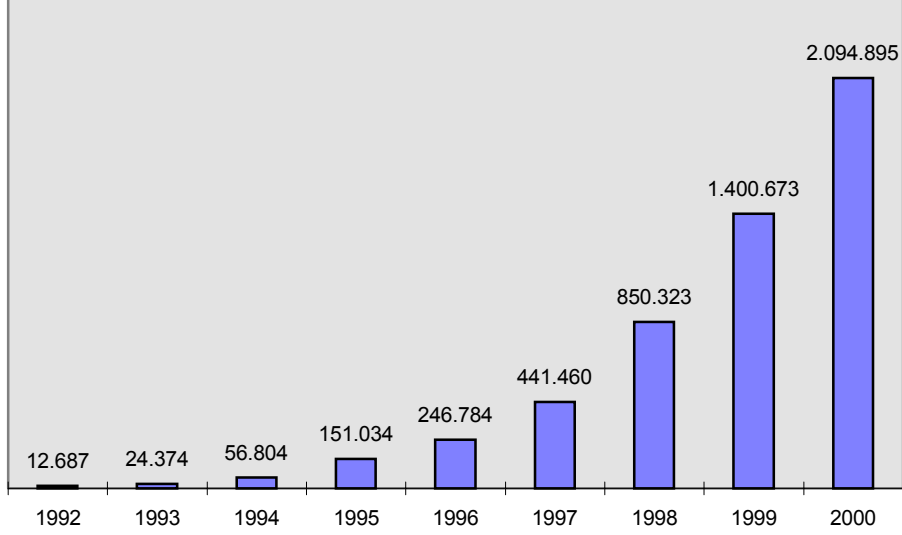
1999 yılında Türk Eximbank’ın kullandığı kısa vadeli TL ve döviz kredilerinin tutarı 3.3 milyar dolara (1.400 trilyon) ulaşmıştır. Kullanılan kısa vadeli kredi tutarı 1998 yılına göre TL bazında %65 oranında artış kaydetmiştir. Kısa vadeli kredilerin %46’sı TL kredilerinden, %54’ü ise döviz kredilerinden oluşmuştur. Banka, 1999 yılında kullandığı kısa vadeli krediler ile ihracatın yaklaşık %13’üne finansman desteği

sağlamıştır. Kısa vadeli kredi programlarından istifade eden firma sayısı 1999 yılında bir önceki yıla göre %33 oranında artarak 4.351'e ulaşmıştır (Türk Eximbank, 2000g: 11).

2000 yılında ise Türk Eximbank'ın kullandırmış olduğu TL ve döviz kredilerinin tutarı 2.095 trilyon TL (3.4 milyar dolar) seviyelerine ulaşmıştır. Kullanılan kısa vadeli kredi tutarı bir önceki yıla oranla TL bazında %50 oranında artış sergilemiştir. Yıl içinde TL faiz oranlarında %60 civarındaki indirimlerin gelirler üzerindeki azaltıcı etkisi, TL kredilerinin vadesinin 4 aydan 6 aya uzatılması ve son olarak Aralık ayında bankacılık likidite krizi nedeniyle, bu ay içinde geri ödenecek kredilerin vadelerinin birer ay uzatılmasının toplam kredi hacmindeki daraltıcı etkisine rağmen, sağlanan kredi desteğinde reel olarak 1999 yılı seviyesi korunmuştur. 2000 yılı içinde kullanılan kısa vadeli kredilerin %32'si TL kredilerden, %68'i de döviz kredilerinden oluşmuştur. Türk Eximbank, 2000 yılında kullandığı kısa vadeli krediler ile ihracatın yaklaşık %12.4'üne finansman desteği sağlamıştır. Söz konusu yılda kısa vadeli kredi programlarından yararlanan firma sayısı 3.781 olarak gerçekleşmiştir. (Türk Eximbank, 2001: 11).

Türk Eximbank'ın 1992 - 2000 yılları arasında kullandırmış olduğu kısa vadeli kredilerin dökümünü aşağıdaki grafikte daha detaylı olarak görülmektedir.

Şekil 1: Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Yıllar İtibariyle Gelişimi
(Milyar TL)

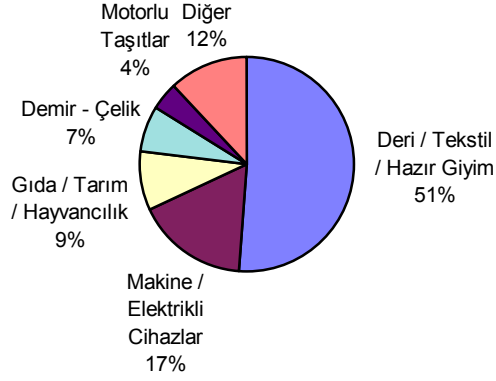


Kaynak : Türk Eximbank 2000 Yılı Faaliyet Raporu, Ankara - 2001, s. 11.

Bütün kredi uygulamalarında kalkınmada öncelikli yörelerde bulunan firmalara ve KOBİ'lere öncelik tanınmıştır. Bunun sonucu olarak KOBİ'lerin kısa vadeli ihracat kredilerinden aldığı pay %39 olarak gerçekleşmiştir. KOBİ'lere kullanılan kredi tutarı 2000 yılına oranla %43 oranında artış göstermiştir.

Kısa vadeli ihracat kredilerinin 2000 yılındaki sektörel dağılımına bakıldığında ise deri, tekstil ve hazır giyim sektörünün %51 oranı ile ilk sırayı aldığı görülmektedir. Gıda, tarım ve hayvancılık sektörlerinin toplam payı %11; makine sektörünün ise aldığı pay %17 olarak gerçekleşmiştir. Aşağıdaki grafikte bu durum daha detaylı olarak görülmektedir. 1992 - 2000 yılları arasında kısa vadeli kredilerin sektörel dağılımını gösteren tablo, Ek E bölümünde daha detaylı şekilde yer almaktadır.

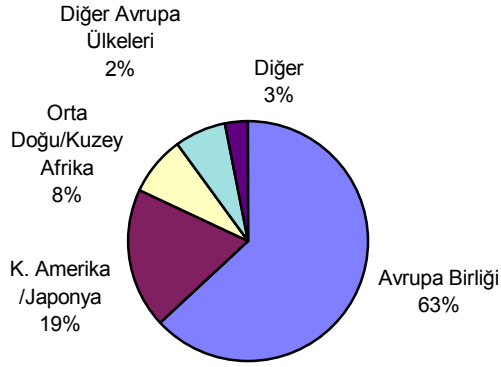
Şekil 2: Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı



Kaynak : Türk Eximbank, 2000 Yılı Faaliyet Raporu, Ankara - 2001, s. 12.

Kısa vadeli kredilerin 2000 yılı içerisindeki ülke gruplarına göre dağılımına bakıldığında ise ilk sırayı %63'lük oranla Avrupa Birliği ülkelerinin aldığı görülmektedir. İkinci sırayı Kuzey Amerika ülkeleri %19'luk pay ile almaktadır. 1992 - 2000 yılları arasında kısa vadeli kredilerin ülke gruplarına göre dağılımını gösteren tablo, Ek F bölümünde yer almaktadır.

Şekil 3: Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı



Kaynak : Türk Eximbank, 2000 Yılı Faaliyet Raporu, Ankara - 2001, s. 13.

5.1.1. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK - TL)

SÖİK, ihracatçı, imalatçı - ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere oluşturulmuş bir kredi programıdır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), ihracatçı veya imalatçı niteliğinde olan ihracatçı firmalarla, ihracat amacına yönelik mal üreten imalatçı firmalar, Türk menşeli mallarını serbest dövizle ihraç etmeleri ve bu konuda ihracat taahhüdünde bulunmaları karşılığında bu kredi olanağından faydalanabilir (Türk Eximbank, 2000a: 1).

SÖİK kredilerini, kendilerine Türk Eximbank tarafından limit tahsis edilen ticari bankalar kullanır. Bu kredilerin vadesi azami 180 gün ile sınırlandırılmıştır.

Bir firmaya herhangi bir anda bir ya da birkaç banka aracılığıyla kullanılacak kredi, Türk Eximbank tarafından belirlenen 800 milyar TL tutarındaki firma limitini aşamaz. Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk

Eximbank tarafından belirlenir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 2 puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler.

Sevk Öncesi TL İhracat Kredileri kapsamında 1999 yılında 958.5 milyon dolar FOB ihracat taahhüdü karşılığında 392.9 trilyon TL (958.5 milyon dolar) tutarında kredi kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı, 1998 yılına göre TL bazında %78 ve döviz bazında %12 oranında artış kaydetmiştir (Türk Eximbank, 2000g: 13).

2000 yılında ise bu kredi programı çerçevesinde, toplam 455.9 trilyon TL (736 milyon dolar) tutarında kredi kullanımı yapılmış, kullanılan kredi tutarı 1999 yılına oranla %16 oranında artış sergilemiştir.

Sevk Öncesi İhracat Kredilerinin 1992 - 2000 yılları arasındaki gelişimi aşağıdaki tabloda daha detaylı olarak görülmektedir.

**Tablo 6: Sevk Öncesi TL İhracat Kredisinin
Yıllar İtibariyle Gelişimi**

Yıllar	Kredi Tutarı (Trilyon TL)	Değişim (%)
1992	10,5	-
1993	19,4	85
1994	22,2	14
1995	36,4	64
1996	68,1	87
1997	108,7	60
1998	220,4	103
1999	392,9	78
2000	455,9	16

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporları.

5.1.2. Sevk Öncesi Türk Lirası KOBİ İhracat Kredisi (SÖİK - KOBİ)

Küçük ve orta ölçekli işletme olarak ifade edilen 1 - 150 arasında işçi istihdam eden imalatçı ve imalatçı - ihracatçı firmalar SÖİK programında kredi kullanabilir (Baharatçı, 1998: 392). Bankalara tahsis edilen kredi limitinin en az %30'undan KOBİ'ler yararlandırılmaktadır. Kredinin vadesi azami 120 gündür (Aslan, 2000: 6).

Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi kapsamında uygulanan Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi programı altında 424 milyon dolar FOB ihracat taahhüdü karşılığında 174.1 trilyon TL (424 milyon dolar) kredi kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı, 1998 yılına oranla TL bazında %115 ve döviz bazında %36 oranında artış sergilemiştir.

Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi kapsamında 2000 yılında 223 trilyon TL (358.4 milyon dolar) kredi kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı, bir önceki yıla göre TL bazında %28 oranında artmıştır.

Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi programının gelişimi aşağıdaki tabloda daha ayrıntılı olarak görülmektedir.

Tablo 7: Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisinin Gelişimi

Yıllar	Kredi Tutarı (Trilyon TL)	Değişim (%)
1994	0,3	-
1995	1,2	300
1996	7,7	542
1997	32,3	319
1998	80,9	150
1999	174,1	115
2000	223	28

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporları.

5.1.3. Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi (SÖİK - KÖY)

SÖİK programının özel bir uygulaması olarak kalkınmasında öncelik tanınan yörelerde ve Gaziantep ilindeki imalatçı, ihracatçı ya da imalatçı - ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarını karşılama amacını güden kredi programının vadesi azami 180 gündür.

Bu kredi programında tüm firmalar için 800 milyar TL limit konmuştur. Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasalarındaki hareketler yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. 500.000 USD karşılığı TL olarak belirlenen limit için uygulanan faiz indirimi 5 puandır. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 2 puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler.

Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi alt programı olan SÖİK- KÖY İhracat Kredisi kapsamında, kalkınmada öncelikli yörelerde faaliyette bulunan firmalara 1999 yılında 35 trilyon TL (85.5 milyon dolar), 2000 yılında da 55.5 trilyon TL (89 milyon dolar) tutarında kredi kullanılmıştır.

KKTC'nde yerleşik imalatçı - ihracatçı firmaların ihracatlarının desteklenmesi amacıyla bu ülkede faaliyette bulunan iki bankaya tahsis edilen SÖİK limiti çerçevesinde 1999 yılında toplam 12.5 milyar TL (33 bin dolar), 2000 yılında da 9.4 milyar TL (17 bin dolar) kredi kullanılmıştır.

Sevk Öncesi TL KÖY İhracat Kredisi programının yıllar itibariyle göstermiş olduğu seyir Tablo 8'de görülmektedir.

Tablo 8 : Sevk Öncesi KÖY İhracat Kredilerinin Gelişimi

Yıllar	Kredi Tutarı (Trilyon TL)	Değişim (%)
1995	1	-
1996	2	100
1997	3,1	55
1998	5	61
1999	35	600
2000	55,5	59

Kaynak:Türk Eximbank Faaliyet Raporları.

5.1.4. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi

İhracata dönük mal üreten ihracatçı ve imalatçıların uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini arttırabilmek için ihracat projelerinin hazırlık aşamasında desteklenmesi amacıyla hizmet eden bu kredi programından Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ihracatçılar, imalatçılar ve hem ihracatçı hem de imalatçı olarak faaliyette bulunan firmalar faydalanabilir.

Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi, Türk menşeli malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılır ve firma limiti 10.000.000 USD'dir.

Vadesi 90 - 180 gün arasında değişiklik arz eden Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi, Türk Eximbank'ın kendilerine limit tahsis ettiği ticari bankalar tarafından kullanılır.

USD / EUR / JPY / GBP para birimleri cinsinden kullanılan bu kredi türüne uygulanacak faiz oranları, para piyasa hareketleri yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 0.75 puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler (Türk Eximbank, 2000a:15).

Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi çerçevesinde, 1999 yılında 1.2 milyar dolar FOB ihracat taahhüdü karşılığında 1.2 milyar dolar (497.9 trilyon TL) tutarında kredi

kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı, bir önceki yıla göre %58 oranında artış göstermiştir.

Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi kapsamında 2000 yılında 1.4 milyar dolar (896 trilyon TL) tutarında kredi kullanılmış, kullanılan kredi tutarı da 1999 yılına göre %80 oranında artış sergilemiştir.

Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisinin 1994 - 2000 yılları arasındaki gelişimi aşağıdaki tabloda daha ayrıntılı görülmektedir.

Tablo 9: Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisinin Gelişimi

Yıllar	Kredi Tutarı (Milyar Dolar)	Değişim (%)
1994	1	-
1995	1.3	30
1996	1.2	-8
1997	1,3	8
1998	1,2	9
1999	1,2	0
2000	1,4	17

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporları.

5.1.5. Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kısa Vadeli İhracat Kredileri (DTŞ - TL , DTŞ - DVZ)

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS)⁵ ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)⁶ nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla taşıyan bu ihracat kredisi programının vadesi 90 ile 180 gün arasında değişmektedir. (Türk Eximbank, 2000c: 1 - 2).

Bu kredi programından, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından takvim yılı itibariyle DTSS ve SDTŞ statüsü verilmiş ve kredibiliteleri Türk Eximbank tarafından olumlu bulunan firmalar yararlanabilirler.

Bu kredi türü de ihracatçılara ticari bankalar aracılığıyla kullanılır. Aracı ticari bankalara da diğer kredi türlerinde olduğu gibi Türk Eximbank tarafından limit tahsis edilir.

Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi programında firma limiti, firmaların bir önceki takvim yılı performanslarına bağlı olarak Türk Eximbank tarafından belirlenir.

Firmaların bir önceki yıl performanslarına bakılarak tahsis edilen kredi, Türk Eximbank tarafından belirlenen limitler dahilinde USD, EUR, JPY ve GBP para birimleri cinsinden kullanılır.

⁵ Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin kuruluş ve fonksiyonları konusunda son düzenleme 22.12.1995 tarih, 95 / 7623 sayılı İhracat Rejimi kararıdır. Bu kararın 3. maddesinin (K) bendi uyarınca Başbakanlık ve Dış Ticaret Müsteşarlığınca hazırlanan ve 06.01.1996 tarihli ve 22515 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri statüsüne ilişkin 96 / 4 sayılı İhracat Tebliğinde bu şirketlerin teşekkül şartları ve özellikleri belirlenmiştir. İstenilen şartlara haiz olup Dış Ticaret Müsteşarlığından gerekli izni almış olan anonim şirketlerin statüsü, Resmi Gazete’de yayımlanarak belirlenmektedir. Bu şirketlerin asıl görevi, ihracat ürünlerinin tanıtılması, çeşitlendirilmesi ve pazarın genişletilmesidir.

⁶ Sektörel Dış Ticaret Şirketleri de bu statüsünü Dış Ticaret Müsteşarlığının izni ile kazanmaktadır. Halen Dış Ticaret Şirketleri statüsüne ilişkin 96 / 39 sayılı İhracat Tebliğindeki esaslara göre belirlemeler yapılmaktadır. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin asıl görevi, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin ihracat konusunda belirli bir organizasyona kavuşturulması, ihracat ile ilgili hususlarda (finansman, tedarik, sigorta vb.) hizmet sağlayarak bu tür işletmelerin dünya pazarlarına yönlendirilmesidir. Aynı şekilde, 3186 sayılı kanun çerçevesinde faaliyette bulunan Tarım Satış Kooperatiflerinin ve Birliklerinin kuracağı anonim şirketlere de Sektörel Dış Ticaret Şirketi statüsü verilmektedir.

Dış ticaret sermaye şirketleri ile sektörel dış ticaret şirketlerini kapsayan, TL ve döviz cinsinden kullanılan Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi programı çerçevesinde 1999 yılında toplam 545 milyon dolar FOB ihracat taahhüdü karşılığında 85.9 trilyon TL (209.7 milyon dolar) tutarında TL kredisi ve 335.3 milyon dolar tutarında da döviz kredisi olmak üzere toplamda 230.6 trilyon TL (545 milyon dolar) kredi kullanılmıştır. 1999 yılında, kredi kullanımında bir önceki yıla oranla %42 oranında artış yaşanmıştır (Türk Eximbank, 2000g: 13).

Bu kredi programı kapsamında 2000 yılı verilerine bakıldığında ise, 119 trilyon TL (194.8 milyon dolar) tutarında TL kredisi ve 500.5 milyon dolar (313.5 trilyon TL) tutarında döviz kredisi olmak üzere toplam 432.5 trilyon TL (695.3 milyon dolar) kredi kullanıldığı görülmektedir (Türk Eximbank, 2001: 13). Bu verilere dayanarak kredi kullanımında 1999 yılına oranla TL bazında %88 oranında bir artış yaşandığı söylenebilir (Tablo 10).

Tablo 10: Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli TL ve Döviz İhracat Kredilerinin Gelişimi

Yıllar	Kredi Tutarı (Trilyon TL)	Değişim (%)
1996	38,1	-
1997	82,7	117
1998	162,3	96
1999	230,6	42
2000	432,5	88

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporları.

5.1.6. Performans Türk Lirası Kredisi

DTSS ve SDTS statüsünde olmayan imalatçı - ihracatçı veya ihracat dönük mal üreten imalatçı vasfına haiz firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla doğrudan kullanılan bir kredi programıdır (Türk Eximbank, 2000d: 1 - 2).

Performans TL kredisi, firma analizini takiben, başvurusu uygun bulunan firmalara doğrudan limit tahsis edilerek kullanılır. Kredi programının vadesi 180 gün olup, Performans Türk Lirası limiti 800 milyar TL ile sınırlıdır.

Performans TL İhracat Kredisi programı bazında 1999 yılında 314 milyon dolar FOB ihracat taahhüdü karşılığında 125.7 trilyon TL (314 milyon dolar) kredi kullanımı yapılmış ve kredi tutarında 1998 yılına göre %133 oranında bir artış sağlanmıştır. 2000 yılı verilerine bakıldığında ise, bu kredi programı çerçevesinde, 80.8 trilyon TL (130.3 milyon dolar) kredi kullanımı yapılmış ve 1999 yılına göre de %36 oranında bir azalış kaydedilmiştir (Tablo 11).

Tablo 11: Performans TL Kredisinin Gelişimi

Yıllar	Kredi Tutarı (Trilyon TL)	Değişim (%)
1997	13,5	-
1998	54	300
1999	125,7	133
2000	80,8	-36

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporları.

5.1.7. Performans Döviz Kredisi

Bu kredi türünün amacı, ihracata yönelik mal üreten imalatçıların ve ihracatçıların uluslararası platformda rekabet gücünü arttırmak amacıyla ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılamak ve desteklemektir.

Hem TL hem de döviz performans kredilerinde DTSS ve SDTŞ hariç, bir önceki takvim yılı itibariyle 500.000 USD veya üzerinde ihracat gerçekleştiren imalatçı - ihracatçılar veya ihracatçılar bu krediden istifade edebilir.

Performans döviz kredileri de TL kredileri gibi Türk Eximbank tarafından direkt olarak kullanılır. USD / EUR / JPY / GBP para birimleri cinsinden kullanılan kredilerin vadesi 180 gündür. KOBİ'lere uygulanan vade ise 270 gün ile sınırlandırılmıştır. Performans döviz kredisi kullanan firmanın toplam limiti 10 milyon USD'dir.

Performans döviz kredisi firmanın toplam limiti 10 milyon USD'yi geçemez. Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşuluyla kullanılır. Performans döviz kredilerinden faydalanmak isteyen firmanın geçmiş takvim yılı itibariyle FOB bazında yapılan ihracat tutarı (ihracat performansı), en az 1 milyon dolar olmalıdır.

İmalatçı - ihracatçı firmaların döviz kredisi kullanımına yönelik olarak Performans Döviz Kredisi kapsamında, 1999 yılında 326 milyon dolar ihracat taahhüdü karşılığında 326 milyon dolar (139.2 trilyon TL) kredi kullanımı yapılmıştır. Kullanılan kredi tutarında da bir önceki yıla göre %53 oranında artış yaşanmıştır.

2000 yılında bu kredi programı çerçevesinde toplam 322.1 milyon dolar (198.8 trilyon TL) tutarında kredi kullanımı yapılmış ve 1999 yılına göre de TL bazında %43'lük bir artış yaşanmıştır.

Tablo 12: Performans Döviz Kredisinin Gelişimi

Yıllar	Kredi Tutarı (Milyon Dolar)	Değişim (%)
1994	91,3	-
1995	146	60
1996	282,5	93
1997	394,7	40

1998	343	-13
1999	326	-5
2000	322,1	-1

Kaynak: Türk Eximbank Faaliyet Raporları.

5.1.8. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı ile ihracatçılara, ülke risklerinden arındırılmış olarak yeni ve hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkanları ile rekabet şanslarının artırılması amacıyla yönelik olarak kısa vadeli sevk sonrası finansman desteği sağlanmaktadır.

Program kapsamında, poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemleri ve gayrikabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı ihracat alacakları iskonto edilmektedir (Türk Eximbank, 1997c: 1).

Bunlardan iskonto kredisi, DTSS ve SDTS niteliğinde olan veya Türk Eximbank tarafından kredibilitesi uygun bulunan ihracatçılara, vadeli ihracat işlemlerinden doğan alacakları için teminat tesis edilmesi şartıyla kullanılmaktadır.

Program kapsamında uygulanan ikinci alternatif politika da, kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında yürütülen iskonto işlemleridir. Bu çerçevede Türk Eximbank tarafından kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında verilen alıcı limitleri çerçevesinde teminat altına alınan ihracat işlemleri iskonto edilmektedir.

Diğer uygulama ise, gayrikabili rücu işlemler ile ilgilidir. Türk Eximbank, ihracat kredi sigortası kapsamında olmayan işlemlerde, ithalatçı adına yurtiçinde ya da yurtdışında bir bankanın garantisi alınarak ve söz konusu bankanın kredibilitesinin spesifik olarak işlem bazında değerlendirilmesi suretiyle iskonto işlemi uygulanabilmektedir (Türk Eximbank, 2000b: 27).

Türk Eximbank'ca yapılacak değerlendirme sonucunda, kredibilitesi uygun bulunan ve Banka'dan önceki sürelerde kullandığı kredilere ilişkin ihracat taahhüdü bulunmayan firmalar bu programdan istifade edebilir.

Bu program kapsamında yapılacak işlemler için düzenlenecek kontrat, akreditif, sevk vesaiki, poliçe - bono vb. her türlü belgeler T.C. Merkez Bankası tarafından alım - satım konusu yapılan konvertibl dövizlerden USD, DEM, GBP, JPY, CHF, BEF, FRF, HFL ve ITL para birimleri cinsinden düzenlenmektedir. Bu programda, vadesine en fazla 180 gün kalan ihracat alacakları iskonto edilmektedir.

Program çerçevesinde iskonto edilecek senetler için firma bazında uygulanacak limit 2 trilyon TL olup, bu tutarın ilgili döviz cinsinden karşılığı iskonto tarihindeki TCMB döviz alış kuru dikkate alınarak hesaplanır.

İskonto işlemlerinde LIBOR⁷ faiz oranı uygulanmaktadır. İskonto oranı olan LIBOR oranına, 120 güne kadar vade için %1, 150 güne kadar vade için %2 bankacılık hizmet komisyonu ilave edilmektedir. Söz konusu program kapsamında 1997 yılında 12 milyon dolar, 1998 yılında 13 milyon dolar, 1999 yılında 31.7 milyon dolar ve 2000 yılında da 23.6 milyon dolar tutarında kredi kullandırımı yapılmıştır.

5.1.9. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Bu yatırım kredisi paketi ile ihracatta kalıcı pazarlar kazanılması ve döviz gelirlerinin arttırılmasını teminen, Türk ihracatçılarının ve firmalarının yurtdışı pazarlarında Türk menşeli malların pazarlamasını sağlamak amacıyla, değişik ürün gruplarının sergilediği çeşitli bölümleri içeren satış mağazalarından oluşan mağaza zincirleri ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları büyük alışveriş merkezleri

⁷ LIBOR (London Interbank Offered Rate): Interbank piyasası, bankaların kısa süreli likidite ihtiyaçlarını karşılamak için oluşturulan bir para piyasasıdır. Bu piyasada kısa süreli likidite fazlasına sahip olan bankalar, bu fazlalarını yine kısa süreli likidite açığı içinde bulunan diğer bankalara ödünç verirler. Bu şekilde oluşan bankalar arası piyasadaki faiz oranına Interbank faiz oranı denir. Libor, Londra Interbank piyasasında kısa süreli kredi verecek bankaların, mali itibarı en yüksek olan müşterileri durumunda bankalardan talep ettikleri faiz oranını ifade eder. Güvenilirlikleri daha düşük banka dışı müşterilere

oluşturulmasına yönelik yatırımların finansmanı amaçlanmaktadır (Türk Eximbank, 1999c: 1)

Türkiye’de yerleşik faaliyet gösteren firmaların bu kredi programından istifade edebilmesi, diğer kredi programlarında olduğu gibi ihracat taahhüdü ile gerçekleşmektedir. Kredi kullandırımı, Türk menşeli malların ihracının Türk Eximbank tarafından belirlenen miktarda gerçekleştirilmesi ve söz konusu satıştan elde edilecek döviz gelirlerinden en az yatırım için kullanılacak kredi anapara ve faizi tutarında dövizlerin yurda getirilerek bir bankaya satılması taahhüdü karşılığında olmaktadır (Türk Eximbank, 1997b: 44).

Türk Eximbank tarafından incelenerek belirlenen yurtdışı yatırım tutarı 1 milyon USD’den az olan işlemler bu kredi kapsamında değerlendirmeye alınmazlar. Yerli katkı oranı %50 ve daha fazla olduğu durumlarda yatırım tutarının maksimum %75’i, yerli katkı oranının %50’den daha az olduğu durumlarda ise yatırım tutarının %60’ı Türk Eximbank tarafından kredilendirilir. Firma limitleri Banka tarafından piyasa şartları ve proje türlerine göre belirlenir. Kredi programının vadesi maksimum 7 yıl ile sınırlandırılmıştır. Söz konusu program dahilinde 1997 yılında 8.2 milyon dolar, 1998 yılında 1.8 milyon dolar, 1999 yılında 10.4 milyon dolar, 2000 yılı içerisinde de 11.5 milyon dolarlık kredi kullandırımı yapılmıştır.

5.1.10. Turizm Pazarlama Kredisi

Ticari şirket adı altında faaliyet gösteren seyahat acentaları tarafından yurtdışından getirilen turistlere yurtiçinde ve yurtdışında verilen her türlü turizm hizmetlerinin desteklenerek teşvik edilmesi, dış tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine yönelik finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla dönük hizmet eden bu kredi programının vadesi 180 gün ile sınırlandırılmıştır (Türk Eximbank, 1999d: 2).

uygulanan faizler ise LIBOR’a bir matj eklenerek belirlenir. Uluslararası faiz oranlarının belirlenmesinde genellikle LIBOR bir ölçü olarak alınmaktadır.

Bu kredi olanağından, turizm sektöründe faaliyet gösteren ve son bir yılda minimum 1 milyon USD döviz girdisi sağlayan ticari şirket şeklinde faaliyet gösteren TÜRSAB üyesi A grubu belgeli seyahat acentaları istifade edebilir.

Bu programdan yararlanmak isteyen firmaların, gelecek dönem içerisinde gerçekleştirmeyi taahhüt ettikleri turizm performansı çerçevesindeki harcama kalemlerini içeren projeyi Turizm Bakanlığı'nın onayına sunduktan sonra Türk Eximbank'a müracaat etmeleri gerekmektedir. Projedeki toplam harcama miktarının maksimum %40'ı kredilendirilmektedir. Kredi üst limiti 500.000 USD olarak belirlenmiştir. Krediye uygulanacak faiz oranı, Türk Eximbank tarafından piyasa koşulları göz önünde bulundurularak tespit edilmekte ve firmalara uygulanmaktadır. Kredi faiz oranlarının dönem içerisinde değişiklik arz etmesi durumunda yeni oluşan faiz oranı, riski açık olan kredilere de uygulanır. Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için kredinin anapara ve faizinin %100'ü oranında teminat gösterilmesi gerekmektedir. Söz konusu program, 1999 yılının Ağustos ayında özel havayolu taşımacılığı şirketlerinin de kapsam dahiline alınması ile genişletilmiştir. Turizm Pazarlama Kredisi programı kapsamında 1997 yılında 2.1 trilyon TL, 1998 yılında 6.9 trilyon TL, 1999 yılında 14.3 trilyon TL, 2000 yılında da 3.2 trilyon TL kredi kullandırımı yapılmıştır.

5.1.11. Gemi İnşa Ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı

28.08.1996 tarihinde uygulamaya konulan bu program çerçevesinde, gemi yapımı ve ihracı konusunda faaliyet gösteren Türk firmalarının yurtdışı pazarlarına damgasını vurabilmesi, ulusal ve yabancı banka ve finans kurumlarından kredi alabilmeleri veya işveren firmadan peşin ya da taksitler halinde prefinansman sağlayabilmeleri için gemi yapım ve ihracatçıları adına teminat mektubu verilmektedir (Türk Eximbank, 1999e: 1).

Bu program dahilinde, 1997 yılında 5.3 milyon dolar, 1998 yılında 22.7 milyon dolar, 1999 yılı içerisinde 4.4 milyon dolar, 2000 yılı içerisinde de 5 milyon dolar tutarında, programın başlamasından bu yana da 55.2 milyon dolar civarında teminat mektubu verilmiştir.

5.1.12. İslam Kalkınma Bankası Kredisi

5.1.12.1. İhracatın Finansmanı Fonu

İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca, İKB bünyesindeki finansman programlarından “Orta Vadeli İhracatın Finansmanı Fonu” na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Söz konusu Fon, alıcı kredisi niteliğinde bir finansman programıdır (Türk Eximbank, 1997b: 46).

İslam Kalkınma Bankası'nın temel amacı, üye ülkelerinde sosyal ve ekonomik kalkınmayı desteklemektir (Erkan, 2001: 40).

Kredinin amacı, İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelerle OECD üyesi olmak şartıyla İslam ülkesi olmayan ülkelerde mukim ithalatçılara Türkiye'den yapacakları ithalat işlemleri için orta vadeli finansman imkanı sağlayarak, ihracatın desteklenmesidir. Türk Eximbank'ın aracılık ettiği bu işlemlerde alıcı riski İKB tarafından üstlenilmekte, kredi onayları da bu kurum tarafından gerçekleştirilmektedir (Türk Eximbank, 2000h: 4).

FOB değerinin asgari %40'ı oranında yerli katkıya sahip olan ürünleri İKT üyesi ülkelerle ve / veya OECD ülkelerine ihraç eden firmalar bu kredi programından faydalanır. İKT üyesi diğer bir ülkede üretilmiş girdiler de yerli katkı olarak kabul edilmektedir (Türk Eximbank, 1998a: 3).

Bu program kapsamında kredilendirilecek ürünler ve bu ürünlere tanınan vadeler; tarım ürünleri için 6 ay, tüketim malları için 24 ay, hammadde ve ara malları için 36 ay, yatırım malları için 60 aydır. Bu süre bazı mallar için 120 aya kadar uzayabilmektedir. Bu programdaki kredilendirme oranı 3 milyon İslam Dinarı'na kadar olan işlemlerde ihracat tutarının %100'ü, 3 milyon İslam Dinarı'nı aşan işlemlerde ise %80'i kadar olabilmektedir.

Bu programdan yararlanmak isteyen Türk ihracatçılarının Türk Eximbank'a başvuruları gerekmekte olup, Banka tarafından yapılan incelemede ilgili firmanın kredibilite derecesi uygun bulunursa başvurular İKB'ye gönderilir. Mal bedeli, akreditif yoluyla gerçekleştirilen sevkiyatı takiben İKB tarafından ihracatçıya ödenmektedir.

Kredi, ithalatçının krediyi kabul ettiğini belirttiği tarihten itibaren en geç 6 ay içinde kullanılmalıdır. Zorunlu hallerde bu süre 6 ay kadar daha uzatılabilir.

Türk Eximbank, söz konusu program çerçevesinde yürütmekte olduğu aracılık faaliyetlerinin yanında, İKB'den almış olduğu 20 milyon İslam Dinarı tutarındaki limit çerçevesinde; ithalatçı riskini doğrudan üstlenmek suretiyle İslam ülkelerine yönelik yapılacak ihracatı finanse etmektedir. Buna bağlı olarak, ithalatçı ülke riski de Türk Eximbank tarafından üstlenilmekte, ihracat bedelinin ödenmesine ilişkin fon ihtiyacı İKB tarafından sağlanmaktadır. Bu limit dahilinde ithalatçıya kullanılan kredilere ilişkin şartlar, İKB'nin uyguladığı koşullarla benzerlik göstermektedir. Kredilendirme oranı, FOB ihracat tutarının %80'i kadardır. İthalatçının İKB'ye ödeyeceği mark - up⁸ oranı, 12 aylık LIBOR + spread⁹ olarak belirlenmektedir.

İhracatın Finansmanı Fonu programı kapsamında 1997 yılında 3.4 milyon dolar, 1998 yılında 3.1 milyon dolar, 1999 yılında 4.4 milyon dolar, 2000 yılında da 62.8 milyon dolar tutarındaki ihracat işlemine ilişkin başvurular İKB'ye iletilmiştir.

5.1.12.2. İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi

⁸ Mark - up, maliyete belirli bir kar oranı ekleyerek satış fiyatını belirleme yöntemidir. Genellikle sabit fiyatlı piyasalarda bu yöntem kullanılır. Bunlar daha çok oligopol piyasalardır.

⁹ Spread, döviz ticareti ile uğraşan bankaların ve öteki mali kurumların her bir döviz için belirlemiş oldukları (kote ettikleri) döviz satış fiyatı (offer rate) ile döviz alış fiyatı (bid rate) arasındaki fark. Bu fark, işlem giderleriyle birlikte banka karlarını ve komisyonlarını oluşturur.

İthalatçılar gerek İKB'ye üye ülkelerden, gerekse İKB'nin onayına bağlı olarak diğer ülkelerden yapacakları ithalat işlemlerine finansman desteği sağlanması için tasarlanan bir programdır (Türk Eximbank, 1997d: 1).

Bu kredi programından faydalanabilmek için, kredili olarak ithal edilecek ürünlerin, ihracata yönelik malların üretiminde kullanılması koşulu aranacaktır. İkinci bir şart ise, krediden istifade etmek isteyen firmalar Türk Eximbank'a ihracat taahhüdünde bulunacaktır.

Kredi bazında finanse edilecek her bir işlem için firma limiti 200.000 - 3.000.000 USD tutarı arasında tespit edilmiştir. Kredilendirme oranı, finanse edilecek ithalat işlemlerinde, ithalat tutarının maksimum %80'idir.

İthalatı finanse edilecek mallar ve bu mallara tanınacak kredi vadeleri Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir. Azami kredi vadesi 30 ay ile sınırlandırılmıştır.

İthalatçının İKB'ye ödeyeceği mark - up oranları; İKB üye ülkelerinden yapılacak ithalat için yıllık LIBOR + 1.5, diğer ülkelerden yapılacak ithalat için ise yıllık LIBOR + 2.5 olarak tespit edilmiştir (Türk Eximbank, 2000h: 9).

Söz konusu program çerçevesinde, 1997 yılında 6.4 milyon dolar, 1998 yılında 8 milyon dolar, 1999 yılında 7.2 milyon dolar, 2000 yılında da 3.8 milyon dolar tutarında kredi kullandırımı yapılmıştır.

5.2. DİĞER ÖZELLİKLİ KREDİLER

1990 yılı Körfez Krizi nedeniyle Irak'tan alacaklarını tahsil edemeyen Türk firmalarının bu zararlarının giderilmesine yönelik olarak alınan Yüksek Planlama Kurulu kararları uyarınca Türk Eximbank tarafından bir kredi programı yürürlüğe konmuştur. Adı geçen kredi programının kaynağı Geliştirme ve Destekleme Fonu olup, riski de bu Fon'a aittir.

Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde karşılanamayan kredi taleplerinin değerlendirilmesine yönelik olarak 1997 yılının Ekim ayında Özellikli İhracat Kredisi programı uygulamaya konulmuştur. Bu program ile, döviz gelirlerini arttırıcı yurtiçi ve yurtdışı projelere ihracat hazırlık aşamasında orta vadeli finansman desteği sağlanarak imalatçı - ihracatçı firmaların uluslararası pazarlardaki rekabet güçlerinin arttırılması ve yeni ürünlerle yeni pazarlara girilmesinin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. Adı geçen kredi, Türkiye'de yerleşik, ihracata yönelik otomotiv, elektronik eşya, dayanıklı tüketim malları gibi yüksek katma değer içeren sanayi malı ihraç eden, gemi inşa, fabrika ve tesis yapımında faaliyet gösteren firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılmaktadır. Bu kapsamda 1997 yılında 6.7 milyon dolar, 1998 yılında 18.1 milyon dolar, 1999 yılı içerisinde toplam 3.4 milyon dolar tutarında kredi kullandırımı yapılmıştır (Türk Eximbank, 2000g: 14).

Yine Türk Eximbank tarafından, uluslararası piyasalarda yaşanan ekonomik krizin Türk müteahhitlik sektörü üzerindeki etkilerini asgariye indirmek için Rusya Federasyonu ile Libya'da faaliyette bulunan firmaların mevcut şantiyelerinin işler durumda muhafaza edilerek bu pazarlardaki yatırımların ve mevcut rekabet gücünün uzun dönemde kalıcılığının sağlanması amacıyla 1999 yılının Ağustos ayında 50 milyon dolar limitli Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Döviz Kredisi programı uygulamasına geçilmiştir (a.g.e., s. 14). Program dahilinde 1999 yılında 28.4 milyon dolar, 2000 yılında da 2.5 milyon dolar tutarında kredi kullandırımı yapılmıştır.

Özellikli krediler kapsamında 12.10.1999 tarihinde Sevk Öncesi Reeskont Kredisi uygulamasına başlandı. Bu program ile, 350 milyon dolar olarak tespit edilen limit dahilinde ihracatçı firmalara, düzenledikleri ve T.C. Merkez Bankası tarafından belirlenen ticari bankaların avalinin yanısıra Türk Eximbank'ın cirosunu havi, vadesine en fazla 120 gün kalmış emre muharrer senetlerin T.C. Merkez Bankası reeskontuna sunulması suretiyle ihracat taahhüdü karşılığında sevk öncesi aşamada kredi kullandırımına geçilmiştir. Bu çerçevede 1999 yılında 1.9 milyon dolar, 2000 yılında da 20.6 milyon dolar tutarında kredi kullandırılmıştır.

Ayrıca Dünya Bankası'ndan Hazine Müsteşarlığı'nın garantörlüğünde temin edilen 252.5 milyon dolar tutarında 7 yıl vadeli proje kredisi İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi adı altında bir program uygulamaya konulmuştur. 11.10.1999 tarihinde uygulamaya konulan kredinin toplam 246 milyon dolarlık kısmı, ihracat sektöründe faaliyette bulunan imalatçı firmaların kısa - orta vadeli işletme sermayesi ve ihracat amaçlı yatırımlarını desteklemek amacıyla tahsis edilmiş olup, bu tutarın ilk etapta 100 milyon dolarlık kısmı Dünya Bankası'nca belirlenen kriterler dahilinde seçilen beş özel banka aracılığıyla sektörün kullanımına sunulmuştur. Bu kredi programı kapsamında 48.5 milyon doları işletme sermayesi, 32.2 milyon doları ihracata yönelik yatırım finansmanı olmak üzere toplam 80.7 milyon dolar tutarında kredi talebine ilişkin 23 proje değerlendirmeye alınmıştır. Söz konusu kredinin serbest bırakılan 100 milyon dolarlık kısmından, harcama belgesi bazında 55.4 milyon dolar tutarında kredi kullanılmıştır. Ayrıca bu kredi kapsamında aracı bankalara uygulanan faiz oranı Libor + 5'den iki aşamada Libor + 1.5'e düşürülmüştür (Türk Eximbank, 2001: 16).

5.3. ORTA VE UZUN VADELİ ALICI (ÜLKE) KREDİ GARANTİ PROGRAMLARI

Bu kredi programı, Türk ihracatçı ve müteahhitlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artırılması yoluyla ticari ve politik risk taşıyan, yeni pazarlara girme olanağının sağlanması amacıyla hizmet etmektedir. Böylece dış ticaret sektörünün yurtdışındaki alıcılara kredili mal ve hizmet satabilmesi imkanı yaratılarak, Türk menşeli mal ve hizmetlere uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazandırılmaktadır. Ülke kredileri uygulamasında Türk Eximbank, alıcı ülkenin dış ticaretini yönlendiren banka ve / veya finansman kuruluşlarına kredi açarak alıcı ülke riskini tamamen üstlenmekte, böylece dış ticaret sektörünün alıcı (ülke) riskinden arındırılmış bir ortamda yeni pazarlar ve yeni ürünler bazında performans göstermesi sağlanmaktadır (Türk Eximbank, 1997b: 46).

Alıcı kredilerinde ilk uygulama SSCB'ye yapıldı. 1989 yılında SSCB'ye her biri 150 milyon USD tutarında iki alıcı (ülke) kredisi verildi. Bu kredi programlarını Tunus, Cezayir ve Suriye'ye açılan krediler takip etti.

Alıcı kredisi uygulaması incelendiğinde, Türk Eximbank alıcı kredilerinin hem SSCB / Rusya Federasyonu ve Doğu Avrupa, hem de Orta - Batı Asya olmak üzere iki coğrafi bölgede yoğunlaştığı görülmektedir.

1989 yılında başlayan siyasal değişimlerin etkisiyle Sovyetler Birliği'nin dağılması ve yerine Orta - Batı Asya Cumhuriyetlerinin ortaya çıkması sonucunda hem bölgesel hem de uluslararası düzeyde iktisadi ve siyasi alanlarda yeni oluşumlar meydana geldi.

SSCB'nin dağılması sonucunda yeni kurulan bağımsız cumhuriyetler arasında iktisadi ve ticari ilişkilerde önemli sorunlar, darboğazlar yaşandı. Türkiye, bu oluşum sonucunda Orta - Batı Asya Cumhuriyetleri ile iktisadi ve siyasi ilişkiler kurdu.

Türk Eximbank'ın bölge ülkelerine yönelik programları “mal kredisi” ve “proje kredisi” olmak üzere iki çeşittir. İlk olarak, 1992 - 1993 yıllarında, mal kredisi ile bu ülkelerin acil ihtiyaç duydukları gıda ürünleri, ilaç, tıbbi teçhizat ve otomobil ihracatı finanse edildi. İkinci safhada ise, proje kredilerine önem verildi. Proje kredileri programı ile uzun vadede söz konusu ülkelerin ulusal kalkınmalarına destek olunmaya başlandı (a.g.e., s. 47).

Proje Kredileri

Yıllık programlar kapsamında Türk Eximbank, çeşitli ülkelerdeki muhatap banka, finans kuruluşları ve özel şirketlere; devlet garantisi ya da uygun bulunan diğer teminatlar altında proje değerlendirme raporlarına dayanarak kredi tahsis etmektedir. Ülke Proje Kredi / Garanti Programları ile Türk yatırımcılarının yeni pazarlara yönelmeleri, mevcut ve yeni pazarlardaki rekabet güçlerinin, ihracat ve döviz gelirlerinin artırılması hedeflenmiştir.

Türk Eximbank tarafından ülke kredileri programlarına ilk olarak 1989 yılında başlanmış, 1993 yılında ülke kredileri programı yerini orta ve uzun vadede ülkeler arasında ticari ilişkilerin kalıcı hale getirmeyi ve ulusal kalkınmayı gerçekleştirmeyi amaçlayan proje kredilerine bırakmıştır.

Türk Eximbank, ülke proje kredileri kapsamında, Türk müteşebbisleri tarafından bu ülkelerde gerçekleştirilen otel inşası ve restorasyonu, sınai tesisler, ev aletleri, deri ve tekstil fabrikaları, otomotiv fabrikaları, telekomünikasyon ve enerji projelerine finansman desteği sağlamaktadır.

Türk Eximbank, proje kredileri programı esnasında son derece hassas ve dikkatli davranmaktadır. Türk Eximbank'a yapılacak proje kredisi başvurusunun ilk önce projenin gerçekleşeceği ülkenin belirlediği bir öncelik sıralamasında yer alması, bu projenin bu ülkelerle Türkiye arasındaki iktisadi ilişkileri uzun dönemde olumlu etkileyecek nitelikte olması şartı aranmaktadır. Ayrıca projelerin ulusal ve yabancı para birimi cinsinden yeterli kaynak yaratma kabiliyetlerinin olması, yeni teknoloji kazanımına olumlu etki edici nitelikler de aranmaktadır. Projesi finanse edilecek ve yurtdışında iş yapacak olan firmaların, teknik ve mali kapasite yeterliliği de Türk Eximbank tarafından istenilen kriterlerdendir.

Türk Eximbank, verdiği proje kredileri için borçlu ülkeden devlet garantisi olarak teminat istemektedir. Ancak devlet garantisinin bazı durumlar için yetersiz kaldığı düşüncesiyle firmalardan ek teminatlar istenmektedir. Kredi geri ödemelerinin projelerin gerçekleşmesinden sonra üretilen ürünlerin gelirleri ile sağlanmasını teminen geri alım sözleşmeleri¹⁰ gibi teminatlar bu kapsamda sayılabilir.

Firmalara proje kredi imkanı sağlanırken, aynı zamanda uluslararası finansman kuruluşları ve diğer ülkelerde faaliyet gösteren ihracat destek kuruluşlarının da desteği aranmaktadır. Bu kapsamda, ülke proje kredilerince desteklenen projelerin üçüncü ülkelerden sağlanacak bölümlerinin finansmanını kolaylaştırmak amacıyla USEXIM (ABD), HERMES (Almanya), EDC (Kanada), COFACE (Fransa), OND (Belçika), IFTRIC (İsrail), EDI - MITI (Japonya) ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD)

¹⁰ Geri satın - alım, bir ülkenin genellikle daha az gelişmiş ülkede anahtar teslimi fabrika kurmasına ve bunun bedelini söz konusu fabrikanın ürünlerini ithal ederek tahsil etmesine dayanan bir bağlı ticaret yöntemidir. Böylece az gelişmiş ülke döviz kullanmadan üretim kapasitesini arttırmış olmaktadır. Geri satın - alım anlaşmaları özellikle eski Sovyetler Birliği tarafından az gelişmiş ülkelerde gerçekleştirilen yatırımlarda uygulanan bir yöntemdir (Karşı Satın - Alım, Offset Anlaşmaları).

ile müşterek finansman ve işbirliği anlaşmaları imzalanmıştır. (Türk Eximbank, 1997a: 54).

Yukarıda temel ilkeleri açıklanan Proje Kredi / Garanti Programının amacı, Türk müteşebbislerinin ve müteahhitlerinin yurtdışında yapacakları projelerin finansman ihtiyacını karşılamaktır.

Bu programdan yararlanmak isteyenler gerekli belgeler ile Türk Eximbank'a başvurmak zorundadırlar. Gerekli belgeleri kapsayan başvuruları Türk Eximbank'ın Proje Değerlendirme ve İcra Komiteleri inceler ve onay için yönetim kuruluna sunar. Projenin yönetim kurulunca onaylanmasından sonra kredi borçlusu taraf ile kredi anlaşmaları imzalanır. Proje kapsamındaki Türk menşeli mal ve hizmetlerin ihraç işlemleri akreditif bazında yürütülmektedir. Doğrudan kredilerde, borçlunun talebine dayalı olarak ödemeler, işveren ve yüklenici firmalar arasında imzalanmış olan kontrat kapsamında düzenlenen hakediş belgeleri karşılığında Türk Eximbank'ca ticari bankalar aracılığıyla direkt olarak yüklenici firmaya yapılmaktadır (Türk Eximbank, 1997b: 63).

Türk Eximbank'ın proje kredileri programı kapsamında sunduğu diğer bir hizmet ise niyet mektubudur. Banka, yurtdışında faaliyet gösteren Türk firmalarına, uluslararası ihalelerde rekabet edebilme gücünün artırılması ve proje üstelenebilmelerini teminen, üstlendikleri proje kapsamında Türkiye'den ihraç edilecek mal ve hizmet tutarının %85'ine kadar finansman olanağı sunacağını belirten niyet mektubu vermektedir. Niyet mektupları kesin finansman taahhüdü özelliği taşımazlar.

Türk Eximbank tarafından sağlanan proje kredilerinin geri ödemeleri her zaman planlanan şekilde gerçekleşmemektedir. Herhangi bir anapara ve / veya faiz alacağının zamanında tahsil edilememesi durumunda, bu gecikmenin darboğazdan kaynaklanabileceği düşüncesiyle makul bir bekleme süresi dikkate alınır. Bu süre zarfında finanse edilmekte olan projenin yarım kalmasından kaynaklanacak olumsuzlukların yaşanmaması için kredi kullandırmalarına devam edilir. Ancak temerrüt durumunda olan ülkelere yeni kredi tahsisinde bulunulmaz.

Temerrüt durumunun finanse edilen projenin özelliklerinden kaynaklandığının tespit edilmesi ve problemin çözüme kavuşturulmasında borçlu ülkenin iyi niyetli yaklaşımlarını ortaya koyması durumunda, makul bir ödeme takvimini içeren borç erteleme planı uygulamaya konulur (a.g.e., s. 63).

Ülke kredi programları dahilinde 1989 yılından bu yana 22 ülkeye toplam 2.1 milyar doları aşan tutarda kredi kullandırımı yapılmıştır (Ek G). Bu program çerçevesinde, 2000 yılında Azerbaycan'daki bir projeye 14.6 milyon dolar tutarında kredi tahsisi yapılmıştır. Yine aynı yıl içersinde Azerbaycan, Moldova, Özbekistan, Pakistan, Rusya Federasyonu ve Türkmenistan'da devam eden projelere 196.5 milyon dolarında kullandırım gerçekleştirilmiştir. 2000 yılında ülke kredisi açılmasında global krizin de etkisiyle Banka'nın kaynak yapısı, imkanları ve taahhütlerine bağlı olarak ihtiyatlı davranılmıştır (Türk Eximbank, 2001: 17).

Orta ve Güney Asya, Orta ve Doğu Avrupa, Kuzey Afrika ülkeleri ile Kafkasya ve Balkanlarda Türk yatırımcılarınca gerçekleştirilecek çeşitli projelere ve sermaye mallarına ilişkin Ülke Kredi Programları kapsamında; borçlu ülkelerin önceliklerine uygun olan, söz konusu ülkelerle Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine olumlu katkılar sağlayan projelere destek verilmektedir.

1999 ve 2000 yıllarında özellikle Orta - Batı Asya Cumhuriyetlerinde faaliyette bulunan Türk yatırımcılarına verilen desteğin daha geniş boyutlara ulaştırılabilmesi amacıyla uluslararası ihracat kredi kuruluşları ve uluslararası finans kuruluşları ile yakın işbirliğinin sürdürülmesine devam edilmiştir. Bu konu ile ilgili ilerki bölümlerde daha geniş bilgiler verilecektir.

6. İHRACAT KREDİ SİGORTASI

Türk Eximbank'ın faaliyet konularında biri olan ihracat kredisi sigortası programı; ihracatçıların sevkiyat bedeli alacaklarını belirli sınırlar dahilinde teminat altına alan, gelişmiş ve gelişmekte olan tüm ülkeler tarafından kullanılan teşvik mekanizmasıdır.

İlk defa 1989 yılında uygulamaya konulan kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı ile ihracatçıların yeni pazarlara güvenle açılmalarının sağlanması ve alıcıya tanıyacakları daha cazip ödeme koşullarıyla mevcut pazarlardaki rekabet güçlerinin artırılması amaçlanmaktadır.

İhracat kredi sigortası programı ayrıca, ihracatçıların finansman ihtiyacını karşılayıcı bir teminat özelliği de taşımaktadır. İhracat alacaklarını sigorta kapsamına aldırarak ihracatçıları, gerek Türk Eximbank'ın gerekse diğer ticari bankaların kredilerine daha kolay ulaşabilmektedir.

6.1. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI PROGRAMI

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası programının amacı; ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve poliçenin teminat olarak gösterilmesi suretiyle ticari bankalardan kredi temini kolaylaştırmaktır (Türk Eximbank, 2000f: 2).

Bu program kapsamında, ihracatçıların bir yıl içerisinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatlar ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır. Tüm sevkiyatların sigortalanması sonucunda sigortalıların hem düşük hem de yüksek riskli alıcı ve ülkelere gerçekleştirdiği ihracat işlemlerinin aynı poliçe kapsamına dahil edilmesi ile uygun bir risk dağılımı sağlanmaktadır.

Sigorta kapsamına alınan riskler ticari ve politik olmak üzere iki kategoride değerlendirilmektedir (a.g.e., s. 3):

Ticari riskler

- Alıcının iflas etmesi,

- Alıcı hakkında konkordato kararı alınması,
- Alıcının borçlarını ödeyememesi nedeniyle tasfiye kararı alınması,
- Mal bedelinin ödenmemesi,
- Malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesidir.

Politik riskler

- Savaş hali,
- İhtilal,
- İç savaş,
- İsyân,
- Ayaklanma,
- Alıcının ülkesinin ithal yasağı,
- Alıcının ithal izninin iptali,
- Alıcı bir devlet ya da devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirememesi,
- Transfer güçlüğü.

Diğer taraftan ihracatçının kusurundan kaynaklanan zararlar Türk Eximbank tarafından tazmin edilmez.

Türk Eximbank, 153 ÷lkeye yapılan ihracat bedellerini sigorta kapsamına almaktadır. Bu çerçevede, 86 ÷lkeye yapılacak sevkiyatlar banka garantisi ya da gayrikabili rücu akreditif şartı ile sigorta kapsamına dahil edilirken, 67 ÷lkeye yapılacak sevkiyatlar herhangi bir koşula bağlı olmaksızın sigorta kapsamına alınmaktadır (Türk Eximbank, 1997b: 49).

Ticari ve politik riskler sebebiyle zarar ortaya çıkması halinde zararın %90'ı ihracatçıya geri ödenmektedir. Sigorta sözleşmesinin süresi 1 yıl olarak belirlenmiştir.

İhracat kredi sigortasından faydalanmak isteyen ihracatçı firma ilk olarak teklifnamesi ile birlikte Türk Eximbank'a başvurur. Teklifname ve ekleri Türk Eximbank tarafından incelenip düzenlenecek sigorta poliçesine ilişkin özel şartlar tespit edilir. Söz konusu özel şartları içeren kabul formu iki nüsha halinde düzenlenerek, ÷lke şartları ve prim oranları listesi ile birlikte ihracatçıya gönderilir. Firmanın kabul formunu imzalayarak bir nüshasını geri göndermesi ile sigorta sözleşmesi yürürlüğe girer. Bu gelişimin ardından Türk Eximbank tarafından düzenlenen sigorta poliçesi ihracatçıya gönderilir.

Ülke şartları ve prim oranları listesi, kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı çerçevesinde kapsama alınan ÷lkeler için uygulanan özel şartların ve söz konusu ÷lkelere ilişkin prim oranlarının bir listesidir.

Program kapsamına alınan ÷lkelerdeki alıcılara yapılacak olan sevkiyatlara ilişkin zararların karşılanabilmesi, bu alıcılar için Türk Eximbank'tan alıcı limiti talebinde bulunulmasına ve bu talebin tespit edilen bir limit çerçevesinde onaylanması koşuluna bağlıdır. Alıcı limiti, her alıcı için, ticari ve politik risklerle ilgili olarak sevkiyat bedellerinin ödenmemesi durumunda, Türk Eximbank tarafından o alıcı için üstlenilen azami riski ifade eder. Gerek sevkiyat yapılacak alıcılara yönelik başvurularda, gerekse alıcı limiti yenileme taleplerinde yurtdışında faaliyet gösteren enformasyon ve araştırma kuruluşlarından idari ve finansal bilgilere haiz enformasyon bilgileri temin edilerek değerlendirme yapılmaktadır. Bu değerlendirme sonucunda, Türk Eximbank'ın söz konusu alıcıya ilişkin olarak zarar oluşumunda ödemeyi taahhüt ettiği azami bedeli gösteren alıcı limiti onay tutarı tespit edilmektedir (a.g.e., s. 50).

Alıcı firma hakkında, yurtdışında yerleşik uzman kuruluşlar aracılığıyla temin edilen güncel verileri içeren enformasyon raporlarındaki finansal ve idari bilgiler mali analiz yöntemleri ile incelenir. Söz konusu incelemeler sonucunda, alıcı firmanın mali durumu, ilgili sektör ve ülke riski ile gerekli olduğu hallerde muhtemel amir banka riski bir bütün halinde dikkate alınarak ihracatçının sevkiyat programına uygun olarak belirlenen ihtiyacı da göz önünde bulundurularak alıcı limit tutarı belirlenir. Türk Eximbank tarafından tespit edilen alıcı limit tutarlarının geçerlilik süresi bir yıl olup, özel koşullar dikkate alınarak bu süre değiştirilebilmektedir. Türk Eximbank alıcı limitlerini karara bağlarken yurtdışındaki bankalar, dünyanın önde gelen enformasyon kuruluşları, diğer ihracat kredi sigortası kurumları ve uluslararası kredi sigortası kurumları gibi enformasyon kaynakları kullanmaktadır.

Sigorta sözleşmesinin yürürlüğe girmesiyle birlikte ihracatçı, her yapmış olduğu tüm sevkiyatları takip eden ayın 10'una kadar Türk Eximbank'a bildirmekle yükümlüdür. Prim tutarı, alıcının özel ya da kamu alıcısı olması, sevkiyatın ödeme şekli ve vadesine göre farklı oranlarda aylık olarak hesaplanmaktadır. Ülkenin ve dolayısıyla ödeme şeklinin riskliliği arttıkça veya sevkiyatın vadesi uzadıkça prim oranları yükselmektedir (Türk Eximbank, 2000f: 7).

Sigortalı firma, vadesinde tahsil edemediği sevkiyat bedellerini genel poliçede belirlenen süreler zarfında Türk Eximbank'a bildirmekle yükümlüdür. Banka, sevkiyat bedelinin ödenmeme nedenini, alıcı, alıcının bankası, ihracatçının bankası ve diğer ilgili kuruluşlar nezdinde yaptığı girişimlerle belirlemeye çalışır. Ortaya çıkan zararın poliçede belirlenen koşullara uygunluğu tespit edildikten sonra sigortalıya zarar tazmin oranı dikkate alınarak tazminat ödemesi yapılır.

Türk Eximbank, kullandığı kredi programları ile sigorta programları arasında bir bağlantı kurarak ihracatçılara bir avantaj daha sağlamaktadır. Türk Eximbank kaynaklı tüm kredilerden faydalanan ihracatçı firmaların kısa vadeli ihracat kredi sigortası yaptırmaları durumunda Türk Lirası kredilerde 3, döviz kredilerinde 0.5 puan indirim yapılmaktadır. Buna mukabil, ihracatlarını kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamına

aldıran ve faiz indiriminden istifade eden firmanın sigorta yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda sigorta poliçesi iptal edilecek ve belirli bir süre Türk Eximbank kredilerinden yararlanması mümkün olmayacaktır. Ayrıca yürürlükte bulunan sigorta poliçesini kendi isteğiyle iptal ettiren ihracatçı firma yine belirli bir süre düşük faizli kredi olanağından yararlanamayacaktır.

Türkiye’de uygulanan ihracat kredi sigortası programı ile ilgili olarak sayısal bir değerlendirmenin yapılması durumunda şu sonuçlarla karşılaşılabilir.

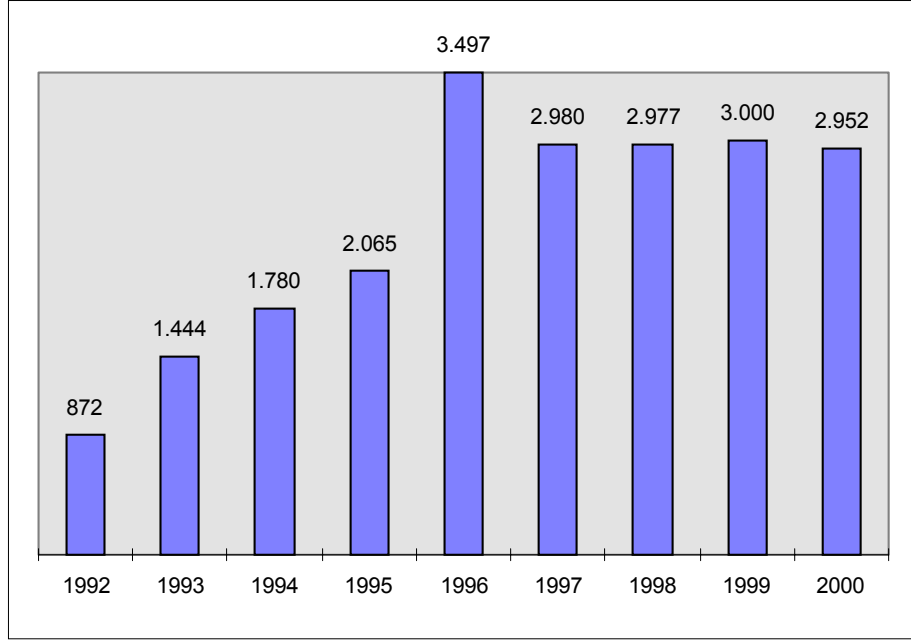
Kredi kullanan ihracatçıların mal bedellerini tahsil edememeleri nedeniyle nakit akışlarında ortaya çıkacak sorunların asgari düzeye indirilmesi ve sigorta hizmetlerinin yaygınlaştırılması amacıyla 1992 yılında Türk Eximbank kaynaklı TL kredisi kullanan tüm firmalar için sigorta yaptırma zorunluluğu getirilmiştir. Söz konusu düzenleme sonucunda 1992 yılında 872 milyon USD tutarında sevkiyat sigortalıdır.

Yıllar itibariyle sigorta kapsamına alınan işlemler artmış, sigorta programlarına ağırlık verilmesi ve buna bağlı olarak hizmet kalitesinin yükseltilmesi neticesinde sigortalanan sevkiyat tutarı 1996 yılına kadar sürekli artmıştır. 1993 yılında 1.4 milyar dolara ulaşan sigortalanan sevkiyat tutarı, 1994 yılında 1.7 milyar dolara, 1995 yılında 2 milyar dolara, 1996 yılında ise 3.4 milyar dolara ulaşarak hep artış trendi göstermiştir.

Bütün dünyada çağdaş ve etkin bir teşvik aracı olarak kullanılan ihracat kredi sigortası bilincinin Türkiye’de de yerleştiği inancı ile 1997 yılında zorunlu sigorta uygulamasına son verilerek yerine gönüllü sigorta ilkesi benimsenmiştir. Gönüllü sigorta ilkesinin benimsenmesi ile birlikte sigortalanan sevkiyat tutarlarında 1997 yılında küçük bir düşüş yaşanmıştır. 1997 yılında 3 milyar dolar olarak belirlenen sigorta sevkiyat tutarı, 1998 yılında 2.9 milyar dolar, 1999 yılında 3 milyar dolar olarak tespit edilmiştir. 170 ülkenin kapsam dahilinde olduğu program çerçevesinde, 2000 yılında yaklaşık 3 milyar dolar tutarında ihracat sigorta teminatı altına alınmıştır. Sigorta kapsamına alınan sevkiyatlardan 11.2 milyon dolarlık prim tahsilatı yapılmıştır. (Türk Eximbank, 2001: 21).

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarları Şekil 4’de daha detaylı olarak görülmektedir.

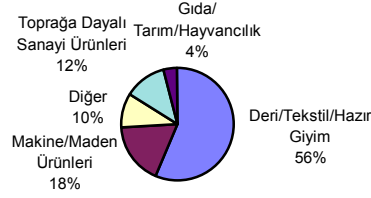
**Şekil 4 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında
Sigortalanan Sevkiyat Tutarları (Milyon Dolar)**



Kaynak : Türk Eximbank, 2000 Yılı Faaliyet Raporu, Ankara - 2001, s. 21.

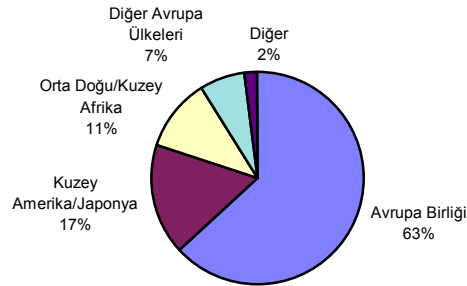
2000 yılında sigortalanan ihracat tutarının sektörler itibariyle dağılımına bakıldığında ilk sırada %56 ile deri - tekstil - hazır giyim sektörünün olduğunu görülmektedir. Söz konusu tutarın bölgesel dağılımında ise ilk sırayı Avrupa Birliği ülkeleri almaktadır. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyatın sektörel dağılımı ile ülke gruplarına göre dağılımını gösteren tablolar, Ek H ve Ek I bölümünde daha detaylı yer almaktadır.

**Şekil 5 : Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası
Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın
Sektörel Dağılımı**



Kaynak : Türk Eximbank, 2000 Yılı Faaliyet Raporu, Ankara - 2001, s. 22.

**Şekil 6: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası
Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın
Ülke Gruplarına Göre Dağılımı**



Kaynak : Türk Eximbank, 2000 Yılı Faaliyet Raporu, Ankara - 2001, s. 22.

2000 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası çerçevesinde çeşitli ülkelere yapılan sevkiyatlardan doğan ve vadesinde tahsil edilemeyen toplam 1.1 milyon dolar tutarındaki zarar Türk Eximbank tarafından tazmin edilmiştir. Söz konusu tazminat ödemelerinin tamamı ticari risk kapsamında gerçekleşmiştir.

2000 yılında, Türk Eximbank tarafından daha önce tazmin edilen zararların 127 bin dolar tutarındaki kısmı tahsil edilmiştir. Tahsil edilen tutarın tamamı ticari risk kapsamında tazmin edilen alacaklara ilişkindir.

Türk Eximbank, teminat altına aldığı ticari risklerin %70'ini reasürör şirketlere plase etmektedir. Banka halihazırda, beşi yabancı üçü Türk olmak üzere toplam sekiz reasürör şirket ile çalışmaktadır. Söz konusu şirketler, yıllardır bu alanda faaliyet gösteren dünyanın önde gelen şirketleridir. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında üstlenilen ticari risklerin yurtiçi ve yurtdışındaki şirketlere reasüre ettirilmesi uygulamasına 2000 yılında da devam edilmiş ve reasürör şirketlerle yapılan yenileme anlaşmalarında, 1999 yılında Türk Eximbank lehine temin edilen iyileştirilmiş koşullar korunmuştur.

6.2. ORTA VE UZUN VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI

1990 yılında uygulamasına başlanan “Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı” ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye niteliğindeki malların ihracatından doğan alacakları sevk öncesi ve sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır (Türk Eximbank, 1997b: 53).

İhracatçıların, Doğu Bloku'nun yıkılması sonucunda kurulan Orta ve Batı Asya Cumhuriyetlerine yapacakları orta ve uzun vadeli ihracatlarını sevkiyat sonrasında ortaya çıkabilecek politik risklere karşı teminat altına almak amacıyla 1996 yılında “Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı” uygulamasına; ortaya çıkabilecek ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmasına yönelik olarak da 1997 yılında “Spesifik İhracat Kredi Sigortası Kapsamlı Risk Programı” uygulamasına geçilmiştir.

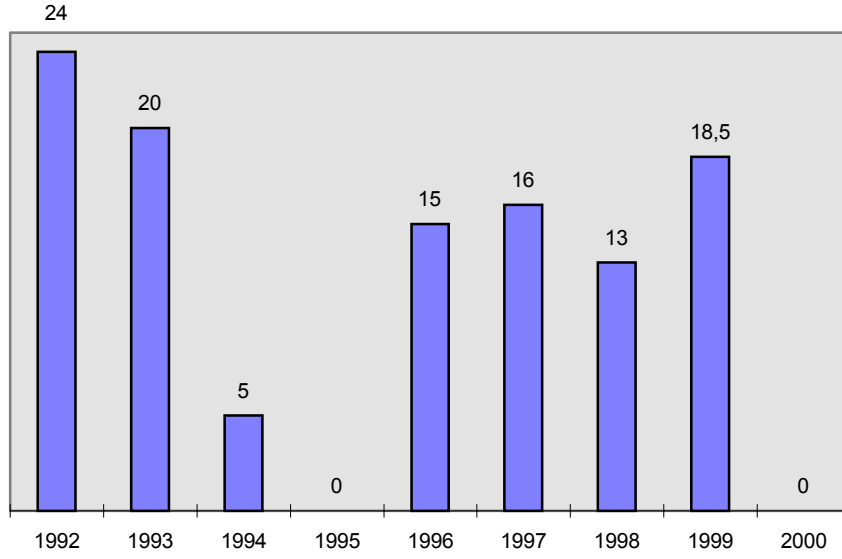
Bu program kapsamında, genellikle orta vadeli ödeme koşuluyla satılan, yerli katkı oranının en az %60 olduğu hususu Ticaret ve Sanayi Odası tarafından hazırlanıp onaylanan ekspertiz raporu ile belgelenmiş olan motorlu taşıt araçları, tarım ve madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları ve dayanıklı tüketim malları gibi sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatı sigorta kapsamına dahil edilmektedir (a.g.e., s. 53).

Spesifik İhracat Kredi Sigortası ile teminat altına alınan riskler nedeniyle ortaya çıkan zararlara ilişkin tazmin oranı %90 olarak belirlenmiştir. Prim tutarları sigortalanan ihracat işlemlerinin vadesine ve ithalatçı ülkenin risk durumuna bakılarak işlem bazında belirlenmektedir. Prim tutarının bir kısmı peşin, kalan kısmı ise taksitler halinde ödenmektedir.

Diğer taraftan, poliçe kapsamındaki riskler çerçevesinde mal bedelinin vadeye bağlanan bölümüyle ilgili senetlerin ihracatçı tarafından ticari bankalara veya finans kuruluşlarına iskonto ettirilerek finansman sağlanması durumunda, riskin ticari bankaya veya finans kuruluşuna devredilecek bölümü de düzenlenecek bir garanti mektubu ile teminat altına alınabilmektedir. Ticari bankaya ve finans kuruluşuna iskonto ettirilen senetlerin ödenmemesi halinde, Türk Eximbank, ticari bankaların ve finans kuruluşlarının zararını tazmin etmektedir. Bunun yanı sıra, söz konusu işlemler kapsamındaki ihracat bedeli vadeli alacakların, ticari bankalar tarafından iskonto edilmek suretiyle finanse edilmesini teminen ticari bankalar lehine garanti mektubu verilmesi uygulaması sürdürülmüştür.

Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında sigortalanan işlem tutarları ile ilgili sayısal veriler Şekil 7’de gösterilmiştir.

**Şekil 7: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası
Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı (Milyon Dolar)**



Kaynak : Türk Eximbank, 2000 Yılı Faaliyet Raporu, Ankara - 2001, s. 22.

İhracatçıların bu programdan faydalanabilmeleri için gerekli olan ön prosedür işlemleri hakkında bilgi vermek konunun açıklanması sırasında kolaylık sağlayacaktır. İhracatçı, ilk etapta, sigorta kapsamına alınmasını talep ettiği işlemle ilgili bilgileri içeren teklifname ile Türk Eximbank'a başvuruda bulunur. Teklifnamenin değerlendirmeye alınmasının ilk şartı, bu formun eksiksiz olarak doldurulmasıdır. Teklifnamedeki bilgiler ve gerekli hallerde ihracatçı firma, alıcının ülkesi, alıcı ve / veya amir bankayla ilgili elde edilecek diğer bilgiler çerçevesinde; kapsama alınması muhtemel ihracat işleminin zarar tazmin oranı, prim oranı ve diğer özel şartları saptanarak karara bağlanmak üzere yönetim kuruluna sunulur.

Yönetim kurulu tarafından incelenen belgelerin kabul görmesi ya da başvuru işleminin sigorta kapsamına alınmasına karar verilmesi durumunda, bu karar kapsamında yer alan özel şartlara istinaden iki nüsha kabul formu hazırlanır. Kabul formu, ihracatçının sigorta kapsamına alınması için başvurduğu ihracat işlemleriyle ilgili Türk Eximbank'ın sigorta kapsamını ve özel şartlarını içerir. İki nüsha kabul formu, onaylanması için ihracatçıya gönderilir. İhracatçı tarafından 3 ay içerisinde onaylanan kabul formunun bir nüshasının Türk Eximbank'a gönderilmesi halinde kabul formu geçerli olmaktadır. Bu formun geçerlilik kazanması üzerine, ihracatçının bu formda belirtilen prim tutarına

ilişkin peşinatı ödediğine dair dekontu Türk Eximbank'a göndermesinin ardından iki nüsha poliçe düzenlenerek biri ihracatçıya gönderilir. Bu aşamadan sonra sigortalı olan ihracatçı, poliçe hükümleri gereği belirlenen tarihlerde primleri ödemekle ve yaptığı sevkiyatlar ile vadesinde tahsil edemediği alacaklarını Türk Eximbank'a bildirmekle yükümlüdür.

Sigortalı ihracatçı zararın tazmini için zararın kesinleştiği tarihi takip eden bir ay içinde tazminat talep formu ile Türk Eximbank'a başvurmak zorundadır. Meydana gelen zararın poliçede belirlenen koşullara uygunluğunun belirlenmesinin ardından sigortalıya tazminat ödemesi yapılır.

7. İŞBİRLİĞİ ANLAŞMALARI

Türk ve yabancı iş adamlarının üçüncü ülkelere yapacakları mal ve hizmet ihracatının Türk Eximbank ve diğer ihracat destek kurumları ile beraber desteklenmesi, Türk ve yabancı firmaların kendi bilgi ve teknolojilerinin birleştirilerek üçüncü ülkelerde ortaklaşa iş almaları imkanının özendirilmesi amacıyla, Türk Eximbank ile yabancı ülke ihracat destek kuruluşları arasında işbirliği anlaşmaları imzalanmaktadır. Türk Eximbank ile HERMES (Almanya) ve COFACE (Fransa) arasında ortak sigorta anlaşması yapılmıştır. OND (Belçika) ile paralel sigorta anlaşması, ortak sigorta anlaşması ve reasürans anlaşması yapılmıştır. US EXIM (ABD), IFTRIC (İsrail), EID / MITI (Japonya), EDC (Kanada) ve EBRD kuruluşları ile de işbirliği anlaşmaları imzalanmıştır (Türk Eximbank, 1997b: 55).

Sigorta konusundaki en önemli gelişme 1990 yılında yaşandı. Türk Eximbank, ihracat kredi sigortası ve yatırım sigortası kurumlarının uluslararası örgütü olan "Berne Union" a üyelik başvurusunda bulunmuştur.

11.03.1998 tarihinde imzalanan 2. Dönem Türkiye - Makedonya Karma Ekonomik Komisyonu Protokolü imzalanmıştır. Bu protokol uyarınca, Makedonya'ya yapılacak ihracatların kısa vadeli ihracat kredi sigortası faaliyetleri çerçevesinde desteklenmesi amacıyla Komercijalna Banka A.D ile imzalanan ve 30.04.1997 tarihinde yürürlüğe

giren anlaşmaya paralel olarak, orta vadeli ihracat işlemlerinin de sigorta faaliyetleri kapsamına alınmasına yönelik hazırlanan 5 milyon dolar tutarındaki ek anlaşma 13.09.1999 tarihinde yürürlüğe girmiştir (Türk Eximbank, 2000g: 23).

Türkiye ile Mısır arasındaki ticaret hacminin artırılması amacıyla yönelik olarak Türk Eximbank ile Mısır İhracat Kredi Sigortası Kurumu (ECGE) arasında 1999 yılı içinde hazırlanan “Genel İşbirliği Anlaşması” imzalanarak Mısır tarafına gönderilmiştir (a.g.e., s. 23).

Banco Nacional de Cuba ile Türk Eximbank arasında Küba Maliye Bakanlığı tarafından verilen devlet garantisi tahtında, 15 milyon EUR tutarındaki kısmı Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası programı, 10 milyon EUR tutarındaki kısmı Orta Vadeli İhracat Kredi Sigortası programları çerçevesinde kullanılmak üzere, toplam 25 milyon EURO tutarında sigorta anlaşması 02.07.1999 tarihinde Ankara’da imzalanmış ve devlet garanti mektubunun tarafımıza gönderilmesini müteakip yürürlüğe girmiştir (a.g.e., s. 23).

8. THE BERNE UNION

The Berne Union (International Union Of Credit and Investment Insurers / Uluslararası Kredi ve Yatırım Sigortacıları Birliği), 1934 yılında Fransa, İtalya, İspanya ve İngiltere’de faaliyet gösteren dört kredi sigortası kuruluşu tarafından İsviçre’nin Berne kentinde kuruldu. Sekreteryası 1975 yılından beri Londra’da olan Berne Union ‘un 38 ülkeden toplam 41 asil ve 5 gözlemci üyesi bulunmaktadır.

Berne Union, kuruluşunun ilk günlerinde, yalnızca özel alıcılara yapılacak olan ihracat işlemlerinin ticari risklere karşı sigorta kapsamına alınmasına yönelik çalışmalar içerisindeydi. 1945 yılında İkinci Dünya Savaşı’nın sona ermesiyle uluslararası ticaret işlemlerinin politik ve ticari risklere karşı sigorta kapsamına alınması, başta Avrupa ülkeleri olmak üzere tüm dünyada hızla önem kazandı. Bu gelişmelerden doğal olarak etkilenen Berne Union, 1946 yılında politik riskleri sigorta kapsamına alan kamu ve

özel sigorta kuruluşlarını üyeleri arasında kabul etmeye başladı (Türk Eximbank, 1997a: 66).

Kuruluş, ihracat kredi sigortası ve yatırım sigortası prensiplerini tüm üyeler açısından yeknesak bir hale getirmek ve sürekliliğini sağlamak şartıyla uluslararası ticaret ve işbirliği için arzu edilir bir ortamın yaratılması ve devamlılığın sağlanması amacına hizmet etmek için çalışmaktadır. İhracat kredi sigortasının esaslarının uluslararası alanda kabulü ve uluslararası ticaretin gelişmesi için kredi şartlarının belirli kıstaslar çerçevesinde düzenlenmesi, uygun bir yatırım ortamı yaratmak amacıyla uluslararası işbirliğinin sağlanması, yurtdışı yatırım hizmetleri sigortasının esaslarının yaratılması ve geliştirilmesi Birlik'in temel amaçları arasında sayılabilir.

Bern Birliği'ne üyelik için ihracat kredi işlemlerini ve / veya en az iki yıllık yabancı yatırımları garanti veya sigorta eden ve yıllık sigorta primleri geliri en az 2 milyon İsviçre Frangı olan kuruluşlar müracaat edebilir.

Daha önceki bölümlerde belirtildiği gibi, Türk Eximbank bu kuruluşa üye olmak için ilk olarak 1991 yılının Ocak ayında bir başvuruda bulundu. 1991 yılının Mayıs ayında da üyelik koşulları uygun bulunan Türk Eximbank, Berne Union üyeleri arasında gözlemci üye olarak yer almaya hak kazandı ve 1994 yılının Nisan ayında Meksika'nın Oaxaca kentinde düzenlenen Genel Kurul'da tam üye statüsüne kabul edildi.

9. TÜRK EXİMBANK'TA FİNANSMAN FAALİYETLERİ

Türk Eximbank, hazine ve finansman işlemleri için kuruluşundan bu yana üç temel ilke doğrultusunda faaliyet göstermektedir. Sağlam mali yapı, risk minimizasyonu ve yeniliklere açık olma.

Sağlam Mali Yapı : Türk Eximbank, faaliyet hacmini arttırırken bir banka olmanın bilinciyle, kurulduğu tarihten bu zamana kadar mali yapısını son derece sağlam tutmuştur. 1998 yılının Aralık ayında 375 trilyon TL'ye yükseltilmiş olan Türk Eximbank'ın sermayesinin ödenmiş olan kısmı 1998 yılının sonunda 75 trilyon TL iken

31.12.1999 tarihi itibariyle 185.5 trilyon TL'ye, 31 Aralık 2000 tarihi itibariyle de 345.3 trilyon TL'ye çıkartılmıştır. 2000 yılı içerisinde Hazine Müsteşarlığı'nca yapılan 159.8 trilyon TL tutarındaki sermaye ödemelerinin 87 trilyon TL'si nakden, 72.8 trilyon TL'lik kısmı ise 1999 yılı karından temettü mahsubu yapılmak suretiyle gerçekleştirilmiştir (Türk Eximbank, 2001: 25).

Türk Eximbank'ın mali yapısını son derece sağlam tuttuğuna dair bir diğer kanıt da, uluslararası piyasalarda kabul görmüş sermaye yeterliliği rasyosunun asgari seviyenin üzerinde olması ile ilgilidir. Sermaye yeterliliği standart rasyosu 1998 yılı sonunda %17 iken, 1999 yılında %21 ve 2000 yılı sonunda da %25 seviyelerine ulaşmıştır (a.g.e., s. 25).

Ayrıca Türk Eximbank'ın takipteki alacaklarının toplam krediler içerisindeki payının çok küçük olması ve bu sebeple aktif kalitesinin çok yüksek olması sağlam mali yapı ilkesinin temel kriterlerindedir.

Banka'nın fon yönetimi konusundaki başarısının en net göstergesi, mali krizin ekonomik ve siyasi hayatı etkilediği 1994 yılının Ocak ayı ile 1995 yılının Aralık ayı arasındaki iki yıllık dönemde bile Banka'nın yeni hiçbir yurtdışı borçlanma yapmaksızın borç yükümlülüklerini zamanında yerine getirmesidir.

Diğer taraftan, Banka karlılık açısından kaynaklarını enflasyona karşı korumayı amaçlamaktadır. Türk Eximbank özkaynak karlılığı enflasyonun biraz altında olmakla birlikte her bilanço dönemini karla kapatmıştır. Türk Eximbank 1995 yılında 1.222 milyar TL, 1996 yılında 8.396 milyar TL, 1997'de 12.349 milyar TL, 1998 'de 46.107 milyar TL, 1999'da 94.538 milyar TL ve 2000 yılında da 73.340 milyar TL kar sağlamıştır.

Risk Minimizasyonu : Türk Eximbank, faiz, vade ve para birimleri risklerini minimize etmek için aktif ve pasiflerini dengelemeye çalışmaktadır.

Banka, yine risk minimizasyonuna yönelik olarak etkin bir döviz kuru riski yönetimi politikası izlemektedir. Bu politika, T.C. Merkez Bankası'nın bu konudaki yönetmeliklerine, piyasadaki gelişmelere bağlı olarak yürütülmektedir.

Diğer yandan, Türk Eximbank'ın borçlandığı ve kredi verdiği para birimi, vade ve faiz bazının farklı olduğu durumlarda yukarıda belirtilen söz konusu riskler, kısa vadeli döviz swapı veya orta - uzun vadeli döviz ve faiz swapları ile önlemeye çalışılmaktadır¹¹.

Yeniliklere Açık Olma : Banka kurulduğu tarihten bu yana ulusal ve uluslararası bankacılık alanındaki gelişmeleri yakından takip ederek yeni teknikleri bünyeye adapte etmek konusunda öncü bankalar arasındadır.

Türk Eximbank, TL ve döviz plasman - borçlanma, spot ve forward döviz işlemleri, menkul kıymet alım - satım gibi fon yönetimi faaliyetlerinde Türkiye'nin saygın bankaları arasında yerini almaktadır. Ayrıca, risk yönetimi amacıyla Türkiye'de ilk defa yapılan para ve faiz oranı swapı işlemini 1991 yılında Türk Eximbank gerçekleştirmiştir (Türk Eximbank, 1997a: 71).

9.1. ULUSAL VE ULUSLARASI MALİ PİYASALARDAN BORÇLANMALAR

¹¹ Swap, kelime anlamıyla iki tarafın karşılıklı olarak konusu ve değeri aynı olan iktisadi ve mali değerleri birbirleriyle değiş - tokuş etmeleri anlamına gelir.

Döviz swapı, belli miktar bir dövizin aynı anda yapılan tek bir işlemle, farklı vadelere tabi olarak satın alınması ya da satılması anlamına gelir. Örneğin, yurtdışındaki yüksek faiz oranlarından yararlanmak isteyen bir kimseyi ele alalım. Bu kimse döviz piyasasında faaliyet gösteren bir bankadan, önce elindeki ulusal para fonları ile döviz satın alır. Sonra da buna bağlı olarak yapacağı ikinci işlemle bu dövizleri, diyelim ki üç ay sonra teslim kaydıyla aynı bankaya geri satar. Böylece bir spot piyasa işlemi ile belirli bir vadeli döviz işlemi tek işlem biçiminde birleştirilmiş, yani farklı vadelere tabi olarak aynı miktar döviz önce satın alınmış sonra satılmış olmaktadır. Bir kimsenin böyle bir işlem yapmasındaki neden, yabancı döviz üzerindeki faiz oranından yararlanmak, fakat bunu yaparken de döviz kurundaki bir düşmeye karşı kendini güvence altına almaktır. Bu olaya garantili faiz arbitrajı denir. Döviz piyasasındaki swap işlemleri her zaman spot - vadeli işlem biçiminde olmayabilir. Bazen süreler farklı olmak şartıyla vadeli - vadeli biçiminde de swap işlemleri yapılabilir. Sözgelisi, bir kimsenin bir ay vadeli olarak bir döviz satın alması ve bunu dokuz ay vadeli olarak satması gibi.

Faiz swapı ise, borçların faiz yapısını değiştirmeye yönelik işlemlerdir. Örneğin, sabit faizin değişken faize dönüştürülmesi ya da tersi. Bunun gibi, kredilerin faiz oranlarını değiştirmeye yönelik işlemler de faiz swapı olarak adlandırılır.

Türk Eximbank'ın yukarıda belirtilen ilkeler doğrultusunda ulusal ve uluslararası mali piyasalardan gerçekleştirdiği borçlanmalar aşağıda kısaca özetlenmiştir.

Yurtiçi Borçlanmalar : Türk Eximbank'ın yurtiçi bankalardan yaptığı TL borçlanmalar, Banka'nın T.C. Merkez Bankası reeskont limitinin ve bu Banka ile yapılan TL - döviz kısa vadeli swap işlemlerinin kapandığı 1994 yılının son çeyreğinden itibaren hızlandı ve bugüne kadar yaklaşık 5 trilyon TL kaynak 6 - 12 ay vadelerle uzatılarak korundu (a.g.e., s. 71).

Türk Eximbank, 1995 yılından itibaren bankalararası para piyasalardan yaptığı uygun maliyetli borçlanmalar ile TL kredi programlarının bir kısmını finanse etti.

Çok büyük oranda öz kaynaklarla finanse edilmekte olan TL kredilerin fonlamasında küçük ölçüde de olsa kullanılmakta olan yurtiçi ticari banka kredileri, yüksek faiz maliyetinden kaçınmak üzere azaltılma yoluna gidilmiş ve sene başında 4.5 trilyon TL olan borç stoku 1999 yılı sonu itibariyle sıfırlanmıştır (Türk Eximbank, 2000g: 26).

1999 yılı boyunca kullanılan kısa vadeli döviz kredilerinin kaynağının yaklaşık %80'i yurtiçi bankalardan sağlanan kısa vadeli krediler ile, %20'si ise yurtdışından kredi ve tahvil yoluyla temin edilen kaynaklar ile finanse edilmektedir. 1999 yılında yurtiçi bankalardan sağlanan kredilerden bir kısmının vadeleri yenilenmiş, bir kısmı kapatılmış ve kullanılan yeni krediler ile birlikte bankalardan temin edilen fonların 1999 yılı sonu itibariyle bakiyesi 642 milyon doları bulmuştur (a.g.e., s. 26).

2000 yılı boyunca kullanılan kısa vadeli döviz kredilerinin yaklaşık %55'i yurtiçi bankalardan sağlanan 6 - 12 ay vadeli krediler ile finanse edilmiştir. Yurtiçi bankalardan kullanılmakta olan söz konusu kredilerin büyük bir kısmı 2000 yılı içerisinde vadeleri geldiğinde daha düşük maliyetlerle yenilenmiş ve yıl sonu itibariyle bakiyesi 540 milyon dolar olmuştur (Türk Eximbank, 2001: 25).

Yurtdışı Borçlanmalar : Türk Eximbank, döviz kaynaklarını yurtiçi ve yurtdışı para ve sermaye piyasalarından borçlanarak sağlamaktadır. Genellikle, kısa vadeli krediler

yurtiçi piyasalardan, orta ve uzun vadeli krediler ise yurtiçi kaynakların kısıtlı olması nedeni ile yurtdışı piyasalardan sağlanmaktadır.

Yurtdışı bankalardan borçlanma, özellikle 1994 mali krizinden sonra ticari bankaların ihracatçılara uygun maliyetli döviz kredisi kullanmadığı dönemlerde önem kazandı. Banka, ticari bankacılık sistemindeki döviz rezervlerinin yaklaşık 1 milyar dolar tutarındaki kısmını bu bankalardan borçlanarak ihracatçılara aktardı (Türk Eximbank, 1997b: 59).

Türk Eximbank'ın yurtdışı piyasalardan borçlanmaları halka arz - özel plasman şeklinde tahvil ihraçları, euro sendikasyon kredi tedariki ve bazı finansman kurumları ile ikili ilişkiler kapsamında alınan kredilerden oluşmaktadır (Türk Eximbank, 1997a: 72).

1999 yılı Kasım ayında ABN Amro ve Merrill Lynch firmaları tarafından yönetilen, başlangıçta 150 milyon doları olup yoğun talep karşısında 225 milyon dolara yükseltile 3 yıl vadeli tahvil ihracı gerçekleştirilmiş olup, temin edilen kaynak 30.11.1999 tarihinde Banka hesaplarına dahil edilmiştir. Adı geçen tahvil ihracı 1997 sonbaharından bu yana bir Türk bankasınca gerçekleştirilen ilk tahvil ihracıdır (Türk Eximbank, 2000g: 26).

2000 yılının ilk aylarında uygun borçlanma ortamı Türk Eximbank tarafından iyi değerlendirilmiş, Aralık 1999'da yapılan 225 milyon dolar tutarındaki tahvil ihracına ilave olarak Şubat 2000'de uluslararası sermaye piyasalarında gerçekleştirilen 5 yıl vadeli tahvil ihracıyla 350 milyon dolar tutarında yeni kaynak sağlanmıştır. Bu suretle üç aylık bir süre içerisinde uluslararası sermaye piyasalarından toplam 575 milyon dolar tutarında orta ve uzun vadeli kaynak yaratılarak ihracatçıların söz konusu dönemde bekleyen yoğun döviz kredisi talepleri tamamen karşılanmıştır (Türk Eximbank, 2001: 25).

1999 yılı döviz kaynak ihtiyacının bir kısmının karşılanmasına yönelik olarak, 1999 yılının Nisan ayında 45 milyon dolar ve Eylül ayında ise 110 milyon dolar olmak üzere toplamda 155 milyon dolar tutarında birer yıl vadeli sendikasyon kredileri

kullanılmıştır. Bu tutarlar 2000 yılında ödenerek, bunların yerine aynı piyasalardan daha çok bankanın katılımıyla ve daha düşük maliyetlerle 160 milyon dolar ve 220 milyon dolar tutarlarında 1 yıl vadeli yeni sendikasyon kredileri temin edilmiştir. Ayrıca, 1999 yılında uluslararası üç bankadan birer yıl vadeli toplam 95 milyon dolar, 2000 yılında da 45 milyon dolar tutarında kredi kullanılmıştır (a.g.e., s. 26).

Proje Finansmanı : Türk Eximbank'ın orta ve uzun vadeli proje finansmanı çerçevesinde ihtiyaç duyduğu döviz fonları, mümkün olduğunca ilgili projeler için Türk bankalarından temin edilmeye çalışılmakla birlikte, özellikle Japon Eximbank'tan sağlanan kredi ve tahvil ihracı yoluyla elde edilen kaynaklar proje finansman kaynakları içerisinde önemli bir yer tutmaktadır.

Japon Eximbank ile yapılan görüşmeler kapsamında Türk firmalarının üçüncü ülkelerde gerçekleştireceği projelerin finansmanında kullanılmak üzere bu bankadan alınacak 30 milyar JPY (yaklaşık 200 milyon dolar) ikinci kredi anlaşması 14.07.1999 tarihinde Tokyo'da imzalanmıştır (Türk Eximbank, 2000g: 26).

Kanada ihracat finansman kuruluşu olan Export Development Corporation (EDC) den 50 milyon dolar tutarında kredi teminine ilişkin anlaşma 24.08.1999 tarihinde imzalanmış ve kredi tutarı Ağustos ayı sonunda Türk Eximbank hesaplarına geçmiştir (a.g.e., s. 26).

02.08.1999 tarihinde Dünya Bankası ile imzalanan anlaşma çerçevesinde 7 yıl vadeli 252.5 milyon dolar tutarında kredi imkanı sağlanmış, bu kredi tutarı orta vadeli yatırım ve işletme sermayesi ihtiyaçlarına cevap verebilecek bir program kapsamında ihracatçılara kullanılacaktır (a.g.e., s. 26).

1999 yılı içerisinde yurtdışındaki altı ayrı projenin finansmanında kullanılmak üzere yurtiçi bankalardan 83 milyon dolar tutarında orta vadeli kredi kullanılmıştır.

Diğer taraftan, 1999 yılında imzalanan kredi anlaşması kapsamında, 2000 yılında Dünya Bankası'ndan 60 milyon dolar civarında bir kredi çekilmiştir (Türk Eximbank, 2001: 26).

Kredi Risk Değerlemesi (Raiting) : Türk Eximbank, uluslararası para ve sermaye piyasalarından düzenli olarak borçlanabilmek amacıyla, Standard & Poor's ve Moody's kuruluşlarından 1997 yılının Temmuz ayında uzun vadeli borçlanma derecesini (S&P: B, Moody's: B1) alan tek Türk bankası olma başarısını göstermiştir.

Söz konusu kredi risk notları ilgili kuruluşlarca 1999 yılında da teyit edilmiş ve ayrıca Moody's 1999 yılının Kasım ayında, Standard & Poor's ise 1999 yılının Aralık ayında Türk Eximbank'ın görünümünü durağandan olumluya yükseltmiştir (Türk Eximbank, 2000g: 27).

Söz konusu kuruluşlardan Standard & Poor's 2000 yılının Nisan ayında Banka'nın kredi notunu "B"den "B+"ya yükseltmiş, Aralık 2000'de ise görünümünü "pozitif"ten "durağan"a dönüştürmüştür. Diğer derecelendirme kuruluşu olan Moody's ise B1 olan kredi notunda ve "pozitif" olan görünümünde 2000 yılı içerisinde bir değişiklik yapmamıştır (Türk Eximbank, 2001: 27).

SONUÇ VE ÖNERİLER

Gelişme yolunda olan ülkelerin ekonomik kalkınma süreçlerinde karşılaştıkları temel sorunlarından birisi ödemeler bilançosu açıkları, yani döviz darboğazı sorunudur. Gelişmekte olan her ülke, başarılı bir ekonomik kalkınma gerçekleştirebilmek için, yurtdışından getirmesi gereken makine - teçhizat ve hammadde için büyük ölçüde dövize ihtiyaç duymakta ve bu sebeple, döviz elde etmenin yollarını araştırarak döviz darboğazını giderecek politikalara ağırlık vermek zorundadır. Gelişmekte olan ülkeler açısından kalıcı bir döviz geliri elde etmenin en sağlıklı yolu ihracattan geçmektedir.

Bilindiği gibi, ekonomik kalkınma sanayileşme ile aynı anlamda kullanılmaktadır. Bu nedenle, kalkınmanın temel şartı sanayileşmektir. Sanayileşme stratejileri temel olarak iki gruba ayrılmaktadır: İthal - ikamesi ve ihracata yönelik sanayileşme.

İthal - ikamesi, daha önce yurtdışından ithal edilmekte olan malların, uygulanan koruyucu ve özendirici önlemlerle yurtiçinde üretilmesini öngören bir sanayileşme stratejisidir. Bu strateji ile, ekonomide ihtiyaç duyulan malların imkanların elverdiği ölçüde yurtiçinde üretilmesi ve ulusal ekonominin her türlü dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarıyla dış piyasa rekabetinden korunarak dışa olan bağımlılığının azaltılması amaçlanmaktadır. Korumacılık önlemleri bu tür kalkınma stratejisinin odak noktasını oluşturur. Yüksek gümrük duvarları, miktar kısıtlamaları, ithal yasakları ve aşırı değerlenmiş döviz kuru ithal - ikamesi stratejilerinin belli başlı politika araçlarını içermektedir.

Sanayileşme stratejilerinin ikincisi ise, ihracata yönelik sanayileşme veya ihracatın özendirilmesidir. İthal - ikamesinin aksine ihracata yönelik sanayileşme stratejilerinde, tüm endüstriler değil, ancak gelişme potansiyeli olan endüstriler teşvik edilip desteklenmektedir. Üretimde amaç dış piyasalara yönelmek olduğundan, iç piyasa darlığı ortadan kalkmakta, üretim tesisleri optimum kapasite ile kurulabilmekte ve ölçek ekonomilerinden yararlanılabilmektedir.

İhracata yönelik sanayileşme stratejisinde; ithalatın liberasyonu, esnek döviz kurları, ekonomiyi dış rekabete açacak ticaret politikası önlemleri belli başlı politika araçlarını oluşturmaktadır. Ticaret politikası içinde yer alan ihracatı teşvik sistemi ise, bu tür sanayileşme stratejisinin başarıya ulaşmasında önemli bir yere sahiptir. Bu noktada ihracatı teşvik sistemi ya da politikaları, az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi gelişmiş ülkelerde de uygulanan önemli bir iktisat politikası aracı olarak benimsenmektedir.

İhracatı teşvik önlemleri; ihracat endüstrilerinin karlılığını arttırarak, kaynakların iç piyasa yerine ihracata yöneltme amacına hizmet eden önlemlerdir. Bu önlemlerden bir kısmı dolaysız, bir kısmı ise dolaylı mahiyettedir. İhracatta vergi iadesi, ucuz ihracat kredisi, gümrük ve vergi muafiyetleri dolaysız teşvik politikalarından bazılarıdır. Dolaylı teşvik tedbirlerine ise, ihracat işlemleri formalitelerinin basitleştirilmesi, dış piyasalar hakkında bilgi toplama, uluslararası sergi ve fuarlar düzenleme gibi teşvikler örnek olarak verilebilir.

İhracatı geliştirmek amacıyla uygulanan teşvik politikaları ülkeden ülkeye değişiklik arz etmekle beraber, bazı temel politikalar hemen hemen aynı özellik gösterir. Bu temel politikalar üç temel başlık altında toplanmaktadır. Mali teşvikler, finansal teşvikler ve prim sistemi yoluyla sağlanan teşvikler. İhracatta vergi iadesi, vergi muafiyet ve indirimi, serbest bölge uygulamaları gibi tedbirler mali teşvikler kapsamına girmektedir. İhracatı özendirmek amacıyla uygulanan finansal teşvik tedbirlerine ise, ihracat kredisi ve ihracat kredi sigortası sistemleri örnek olarak verilebilir. Üçüncü kategoriyi ise, ihracatçılara prim sistemi yoluyla sağlanan teşvikler oluşturmaktadır. Bu politikaların içerisine de ihracatçıların döviz tutma yetkisi, döviz tahsisi ve çoklu kur sistemi gibi uygulamalar konulabilir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ihracatçılara sağlanan teşvikler arasındaki en büyük fark, ihracat sigortası ve garantisi sisteminde ortaya çıkmaktadır. Gelişmiş ülkeler, bu tür teşvik sistemlerinde gelişmekte olan ülkelere nazaran oldukça ihtisaslaşmışlardır. İhracatçıları karşılaştıkları ticari ve politik risklere karşı koruyan, ihracatın finansmanında bankalara garanti vererek ihracatçının gereksinim duyduğu

kredinin sağlanmasına yardımcı olan ihracat kredi sigortası ve garantisi, gelişmiş ülkelerdeki ihracat teşviklerinin en önemli bir parçasını oluşturmaktadır.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğunda olduğu gibi Türkiye'nin de kalkınma sürecinde karşılaştığı en önemli sorun, ödemeler bilançosu sorunları olmuştur. Türkiye, özellikle 1970'li yıllarda ortaya çıkan olumsuz bazı iç ve dış gelişmelerin neticesinde döviz darboğazına girmiştir. 1979 yılına gelindiğinde ise, ödemeler bilançosu sorunları tam bir çıkmaza girmiş, ithalat döviz kıtlığı nedeniyle yapılamadığından sanayi kesiminde eksik kapasite kullanımı yaygınlaşmış, işsizlik artmış, enflasyon oldukça yüksek seviyelere çıkmış ve ülke ekonomisi resesyon döneminin içerisine girmiştir.

Türkiye, içine girdiği bu kriz sürecinden çıkmak için 24 Ocak 1980 tarihinde ekonomik istikrar tedbirlerini uygulamaya koymuştur. Bu istikrar tedbirleri kapsamında alınan kararlar, ihracata yönelik sanayileşme stratejisi için bir dönüm noktası oluşturmuştur. Bu istikrar programı ile, Türkiye ekonomisinde ithal - ikame sanayileşme politikaları terk edilerek yerine ihracata yönelik sanayileşme stratejileri izlenmeye başlanmıştır. Bu tarihten itibaren benimsenen ihracata yönelik sanayileşme stratejisi ile ihracatı ve buna bağlı olarak da döviz gelirlerini arttırmak amacıyla bir takım teşvik tedbirleri uygulamaya konulmuştur.

1980 yılından itibaren Türkiye'de; ihracatta vergi iadesi, ihracatta vergi, resim ve harç istisnası, ihracat kredisi, ihracat kredi sigortası, proje bazında döviz tahsisi, ihracat karşılığı dövizlerden mahsup, ihracatı destekleme ve fiyat istikrar fonundan yapılan ödemeler, döviz kuru politikası ve devalüasyon, geçici kabul rejimi ile mal ithalatında tahsis ve işlemler, diğer teşvikler (mal ve hizmet ihracatında KDV istisnası, kurumlar ve gelir vergisi istisnası, navlun teşviki, kaynak kullanım destekleme primi) adları altında birçok teşvik tedbirleri uygulanmıştır.

Yukarıda sayılan ihracatı teşvik tedbirlerinin, ihracatı uyarmada önemli bir etkisi olmuştur. Bu teşvik tedbirleri sayesinde ihracatta önemli değişimler yaşanmıştır. İhracatı teşvik eden politikalar sonucunda sanayiciler, iç piyasa yerine dış piyasalara da yönelmeye başlamışlar ve iç piyasanın darlığından kurtulmuşlardır. İhracat ile birlikte

kalite yükselmiş, teknoloji gelişmiş, dış pazarlar yakından izlenir olmuş, uluslararası finansman kuruluşlarıyla ilişkiler artmış ve yabancı sermaye girişinin çoğalmasıyla yeni ortaklıklar yaratılmıştır. Bütün bunların sonucunda sanayi ürünlerinin üretimi ve ihracatı hızla gelişmiş, sanayi sektörünün toplam ihracat içerisindeki payı artmıştır. İhracatta teşvik sisteminin geliştirilmesi ve ihracat işlemlerinin kolaylaştırılması ile birlikte 1979 yılında 2.2 milyar dolar olan ihracat 1987 yılında 10.1 milyar dolar seviyelerine ulaşarak büyük patlama yapmıştır. İhracatın dönem içinde yaklaşık 4.5 kat artmasında ihracat teşviklerinin büyük bir etkisi olduğu rahatlıkla söylenebilir.

İhracat alanında elde edilen başarı, dış ticaretin ve ihracatın finansmanı konusunun belirli bir sisteme bağlanması gerekliliğini gündeme getirmiş ve bunun sonucu olarak Türkiye’de ihracatın finansmanını sağlayacak bir yapının oluşturulması için ilk adımlar atılmaya başlanmıştır. 1986 yılında Türkiye’de neden bir Eximbank olmadığı konusu gündeme gelmiş ve Devlet Yatırım Bankası 1986 yılının Ekim ayında kapsamlı bir çalışma başlamıştır. Tüm bu çalışmaların sonucunda Devlet Yatırım Bankası, 21.08.1987 tarihinde yerini Türk Eximbank’a bırakmıştır.

İlk ihracat destek faaliyetlerine 1988 yılında başlayan Türk Eximbank’ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç malları için yeni pazarlar yaratılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurtdışında faaliyette bulunan yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırılması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına hizmet ederek yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Türk Eximbank, yukarıda belirtilen amaçların gerçekleşmesi için çeşitli ülkelerdeki dış ticaret finansman kuruluşlarında olduğu gibi ihracatçı ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitleri ihracat kredisi, garanti ve ihracat kredi sigortası programları ile desteklemektedir.

Türk Eximbank, bir yandan kısa vadeli kredi programları ile ihracatın desteklenmesi amacına yönelik olarak ticari bankalara kaynak aktarırken, diğer yandan bankacılık sisteminin elinde bulunan fonları ihracatın desteklenmesi amacıyla kullanır.

Türk Eximbank'ın uygulamaya koyduğu kredi programları “Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları”, “Özellikli Kredi Programları” ve “Orta - Uzun Vadeli Alıcı (Ülke) Kredi Garanti Programları” diye üç ana başlık altında toplanmaktadır.

Türk Eximbank, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla kısa vadeli ihracat kredisi olanağı sunmaktadır. Banka, 1992 yılından 2000 yılı sonuna kadar geçen süre içerisinde toplam 5.279.034 milyar TL kredi kullanmış ve ihracatın finansmanında çok önemli katkı sağlamıştır.

Türk Eximbank, kurulduğu yıldan bugüne kadar uyguladığı kısa vadeli ihracat kredi politikalarında temel olarak iki çizgi takip etmiştir. Uygulanan ilk politika kapsamında sevk öncesi ihracat kredi programında olduğu gibi tüm ihracatçılar uygulamanın içine dahil edilmiştir. İzlenen ikinci politika ise, hızlı ve istikrarlı bir kalkınma süreci içerisinde gelir dağılımının iyileştirilmesi, işsizliğin ve bölgesel farklılığın kaldırılmasına hizmet etmektedir. 1994 yılında uygulamaya konulan “KOBİ İhracat Kredisi” ve “Kalkınmada Öncelikli Yörelere Yönelik İhracat Kredisi”, 1996 yılında uygulamaya konulan “Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi”, “Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskontosu”, “İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi” ile “Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu” ve de 1997 yılında uygulanmaya başlanan “Turizm Pazarlama Kredisi” programları bu anlayışın ürünleri olmuştur.

Türk Eximbank'ın uyguladığı Özellikli Kredi Programları kapsamında “Özellikli İhracat Kredisi”, “Sevk Öncesi Reeskont Kredisi”, “İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi” ve “Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Döviz Kredisi” adı altında birçok alt programlar uygulamaya konulmuştur. Bu programların nihai amacı, döviz gelirlerini artırıcı yurtiçi ve yurtdışı projelere ihracata hazırlık aşamasında orta vadeli finansman desteği sağlanarak, imalatçı - ihracatçı firmaların uluslararası pazarlardaki rekabet güçlerinin artırılmasıdır.

Türk Eximbank'ın ihracatı özendirmek amacıyla uyguladığı üçüncü ana program ise “Orta Vadeli Ülke (Alıcı) Kredi Garanti” programıdır. Bu kredi programı, Türk ihracatçı ve müteahhitlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün artırılması yoluyla ticari ve politik risk taşıyan yeni pazarlara girme olanağının sağlanması amacıyla hizmet etmektedir.

Türk Eximbank tarafından ülke kredileri programı uygulamasına ilk olarak 1988 yılında başlanmış, 1993 yılında ülke kredileri yerini proje kredilerine bırakmıştır. Ülke kredi programları dahilinde 1989 yılından bu yana 22 ülkeye toplam 2.1 milyar dolar aşan tutarda kredi kullandırımı yapılmıştır.

Türk Eximbank tarafından firmalara proje kredi imkanı sağlanırken, aynı zamanda uluslararası finansman kuruluşları ve diğer ülkelerde faaliyet gösteren ihracat destek kuruluşlarının da desteği aranmaktadır. Bu kapsamda, ülke proje kredilerince desteklenen projelerin üçüncü ülkelerden sağlanacak bölümlerinin finansmanını kolaylaştırmak amacıyla USEXIM (ABD), HERMES (Almanya), EDC (Kanada), COFACE (Fransa), OND (Belçika), IFTRIC (İsrail), EDI - MITI (Japonya) ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) ile müşterek finansman ve işbirliği anlaşmaları imzalanmıştır.

Türk Eximbank'ın faaliyet konularından bir diğeri de, ihracat kredi sigortası programıdır. İlk defa 1989 yılında uygulamaya konulan kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı ile ihracatçıların yeni pazarlara güvenle açılmalarının sağlanması ve alıcıya tanıyacakları daha cazip ödeme koşullarıyla mevcut pazarlardaki rekabet güçlerinin artırılması amaçlanmaktadır.

İhracat kredi sigortası programı ayrıca, ihracatçıların finansman ihtiyacını karşılayıcı bir teminat özelliği de taşımaktadır. İhracat alacaklarını sigorta kapsamına aldıkları ihracatçıları, gerek Türk Eximbank'ın gerekse diğer ticari bankaların kredilerine daha kolay ulaşabilmektedir.

Bu program kapsamında, ihracatçıların bir yıl içerisinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatlar ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır. 1992 yılından 2000 yılına kadar geçen süre zarfında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası programı kapsamında toplam 21.567 milyon dolarlık sevkiyat tutarı sigortalanmıştır.

1990 yılında uygulamasına başlanan “Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı” ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye niteliğindeki malların ihracatından doğan alacakları sevk öncesi ve sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır. Bu program kapsamında da toplam 112 milyon dolarlık işlem tutarı sigortalanmıştır.

Türk Eximbank’ın ihracat üzerinde yarattığı etkiyi daha iyi anlayabilmek için kurulduğu tarihten bugüne kadar, ihracat ve ithalat gibi dış ticaret kalemlerinin rakamsal değerlerine bakmak faydalı olacaktır.

DPT verilerine göre 1989 yılında ihracat 11.6 milyar dolar iken, 1999 yılında 26.5 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve 1989 yılına göre yılda ortalama %8.6 oranında artış sergilemiştir. 2000 yılının Ocak - Kasım dönemi itibariyle gerçekleştirilen ihracat tutarı ise 24.7 milyar dolar civarındadır. İhracatın sektörel dağılımına bakıldığında, 1989 yılında tarım sektörünün toplam ihracat içerisindeki payının %17.3 seviyelerinden 1999 yılında %11 seviyelerine gerilediğini; madencilik sektörünün payının da söz konusu dönemler itibariyle %3.5’ten %1.5 seviyelerine düşürüldüğünü; sanayi sektörünün payının ise %78.9’lardan %87’lere çıkarıldığı görülmektedir.

DPT verilerine göre ithalat ise, 1989 yılında 15.7 milyar dolar iken, 1999 yılında 40.6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalat on yıllık dönem içerisinde yılda ortalama %9.9 oranında bir artış sergilemiştir. 2000 yılının Ocak - Kasım dönemi itibariyle gerçekleşen ithalat tutarı ise 49.6 milyar dolar civarındadır. İthalatın sektörel dağılımına bakıldığında, 1989 yılında yatırım mallarının toplam ithalat içerisindeki payının %24.3 seviyelerinden 1999 yılında %22 seviyelerine gerilediği; tüketim mallarının payının söz

konusu dönemler itibariyle %8.7'den %12.3 seviyelerine yükseltildiği; hammadde ve ara sanayi ürünlerinin payının ise %66.8 'den %65'lere düşürüldüğü görülmektedir.

Çalışmaya son verilmeden önce şu husus belirtilmelidir: Türkiye'de, Türk Eximbank'ın kurulmasıyla birlikte ihracatın finansmanı konusunda en azından bir alt yapı oluşturulmuştur. Sektör, Türk Eximbank'ı kabul etmiş, Banka'da bu sektöre ağırlığını koymuş durumdadır. Türk Eximbank, yaklaşık beş yıldır toplam ihracatın %25'ini finanse etmektedir. Bu, dünya standartlarına göre oldukça yüksek ve tatminkar bir orandır. Karşılaştırma yapabilmek açısından bu oran, Portekiz'de %7, İspanya'da %10, İngiltere'de %4 ve Kanada'da %1 civarındadır. Ancak, burada belirtilmesi gereken bir husus vardır. Bu da, Türk Eximbank'ın yerine getirdiği fonksiyonlar ile özellikle gelişmiş ülkelerdeki ihracat finansman kuruluşlarının gerçekleştirdiği fonksiyonlar arasındaki temelde varolan büyük farklılıklardır. Banka, gelişmiş ülkelerdeki kuruluşlardan farklı olarak kısa vadeli ticaretin finansmanına ağırlık vermektedir. Destek sağlanan ihracat oranının yüksek olmasındaki belirleyici husus budur.

Türk Eximbank'ın kurulduğu tarihten itibaren gündeminde yer alan temel hedef, mümkün olabilecek en kısa zamanda ihracatın kısa vadeli finansmanını bütün gelişmiş ülkelerde olduğu gibi, ticari bankacılık sistemine bırakmak ve orta - uzun vadeli krediler ile sigorta ve garanti sistemlerini uygulamaktır.

Türkiye'de önemli bir misyon üstlenen Türk Eximbank'ın tam anlamıyla başarılı olabilmesi için Türkiye ekonomisindeki sorunların çözümlenmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, yüksek enflasyon, yüksek faiz oranı, yüksek kamu borçlanma gereği gibi kavramları ortadan kaldırmaya yönelik orta vadeli bir istikrar programı ile enflasyonun makul seviyelere çekilmesi sonucu ticari bankaların ihracatın finansmanına çok daha aktif olarak katılacağı açık bir gerçektir.

Türk Eximbank, geçen 13 yıllık dönem içerisinde, ihracatın finansmanında çok önemli bir işlevi yerine getirir düzeye gelmiştir. Banka'nın eksiklikleri elbette ki vardır. Ancak, bugünkü yapısıyla bile Türk Eximbank, ihracatçılar açısından vazgeçilmez kurumlar arasında yerini almıştır.

KAYNAKLAR

KİTAPLAR

ALPAR, Cem (1974), Türkiye'nin Planlı Dönemde İmalat Sanayini Koruyucu Dış Ticaret Politikası, A.İ.T.İ.A. Yayınları, Ankara.

BAHARATÇI, Atilla (1998), Yatırım Teşvikleri, Bilim Teknik Yayınları, İstanbul.

BAYKAN, Renan (1971), Çeşitli Ülkelerde Uygulanan İhracatı Teşvik Tedbirleri, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.

BÜYÜKTAŞKIN, Şener (1997), Dünya Ticaret Sistemi, Esbank Yayınları, Ankara.

COŞAR, Nevin (1995), Türkiye’de Devletçilik, 1. Baskı, Bağlam Yayınları, İstanbul.

Devlet Planlama Teşkilatı (1983), Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı, DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (1989), Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı (1990 - 1994), DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (1993), Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı ve 1993 Yılı Programı, DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (1993), Türkiye ve Avrupa Entegrasyonu Alt Komisyonu Programı, DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (2000), Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996 - 2000) ve 2000 Yılı Programı Destek Çalışmaları, DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (2000), Seventh Five Year Development Plan (1996 - 2000), DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (2000), Ekonomik Göstergeler, DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (2001), 2001 Yılı Programı, DPT Yayınları, Ankara.

Devlet Planlama Teşkilatı (2001), Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, DPT Yayınları, Ankara.

Dış Ticaret Müsteşarlığı (1996), Bankacılıkta Yeni Finansman Araçları, DTM Yayınları, Ankara.

DÖLEK, Ali (1999), Mevzuat Işığında Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamaları, Beta Yayınları, İstanbul.

ERTÜRK, Emin (1996), Uluslararası İktisat, Teori, Politika, İktisadi Birleşmeler, Uluslararası Parasal İlişkiler, Ekin Kitabevi, İstanbul.

İNCEKARA, Ahmet (1995), Türkiye’de Teşvik Sistemi, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, İstanbul.

İYİBOZKURT, Erol (1995), Uluslararası İktisat, Teori ve Politika, 3. Baskı, Ezgi Yayınları, Bursa.

KARLUK, Rıdvan (1981), Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, EİTİA Basımevi, Eskişehir.

KARLUK, Rıdvan (1996), Avrupa Birliği ve Türkiye, 4. Baskı, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları, İstanbul.

KARLUK, Rıdvan (1998), Uluslararası Ekonomi, 5. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.

KARLUK, Rıdvan (1999), Türkiye Ekonomisi, 6. Baskı, Beta Yayınları, İstanbul.

KAZGAN, Gülten (1988), Ekonomide Dışa Açık Büyüme, Altın Kitaplar Yayınevi, İstanbul.

KIRIKTAŞ, İlhan, Abdullah TOLU (1996), İhracatta KDV Uygulaması, Maliye Hesap Uzmanları Yayınları, Ankara.

KÜÇÜK, Yalçın (1985), Planlama, Kalkınma ve Türkiye, 4. Baskı, Tekin Yayınevi, İstanbul.

MELEMEN, Mehmet (1997), Uygulamalı Pratik Dış Ticaret İşlemleri, Der Yayınları, İstanbul.

MELEMEN, Mehmet, Burak ARZOVA (2000), Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi, Türkmen Yayınları, İstanbul.

ÖZKALE, Lerzan (1996), Gümrük Birliği ve Metal Sektörü, Birleşik Metal - İş Sendikası Yayınları, İstanbul.

PAMUKÇU, Ali Bülent (1984), Uluslararası İşletme Finansı Döviz Kuru Riski, Güryay Yayınları, İstanbul.

PARASIZ, İlker (1994), Para Banka ve Finansal Piyasalar, 5. Baskı, Ezgi Kitabevi, Bursa.

SARIKAMIŞ, Cevat (1995), Sermaye Pazarları, Alfa Yayınları, İstanbul.

SERİN, Necdet (1975), Dış Ticaret ve Dış Ticaret Politikaları, Ankara Üniversitesi Basımevi, Ankara.

SEYİDOĞLU, Halil (1994), Uluslararası İktisat Teori Pratik ve Uygulama, 10. Baskı, Güzem Yayınları, İstanbul.

SEYİDOĞLU, Halil (1999), Ekonomik Terimler Ansiklopedik Sözlük, 2. Baskı, Güzem Can Yayınları, İstanbul.

ŞAHİN, Hüseyin (1995), Türkiye Ekonomisi, 3. Baskı, Ezgi Yayınları, Bursa.

TUNCER, Ertuğrul (1999), Yatırım ve İhracat İle İlgili Mali Teşvikler ve Uygulaması, Yaklaşım Yayınları, Ankara.

Türk Eximbank (1997a), Dış Ticaretin Finansmanında 10. Yıl, Aksoy Yayıncılık, Ankara.

Türk Eximbank (1999a), Kanun Esaslar ve Ana Sözleşme, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.

Türk Eximbank (2000b), Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.

Türk Eximbank (2000f), Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.

Türk Eximbank (2000h), İslam Kalkınma Bankası Kredileri, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.

T.C.Ziraat Bankası (1992), Leasing, Ziraat Bankası Yayınları, Ankara.

DİĞER KAYNAKLAR

ASLAN, Osman (2000), “KOBİ’lere Bakış Açımız”, Türk Eximbank Bülteni, Sayı:20, Ankara, ss. 6 - 7.

BÜYÜKKAYA, Alaattin (1981), Türkiye’de İhracatı Teşvikte İhracat Kredi Sigortasının Ekonomik ve Teknik Yönü, Ankara İTİA Bankacılık ve

Sigortacılık Yüksek Okulu, İhracat Kredi Sigortası Semineri,
Ankara.

Devlet İstatistik Enstitüsü (1997), Dış Ticaret İstatistikleri, DİE Yayınları, Ankara.

Devlet İstatistik Enstitüsü (1998), Türkiye İstatistik Yıllığı 1997, DİE Yayınları,
Ankara.

Devlet İstatistik Enstitüsü (1999), Türkiye İstatistik Yıllığı 1998, DİE Yayınları,
Ankara.

Devlet İstatistik Enstitüsü (2000), Türkiye İstatistik Yıllığı 1999, DİE Yayınları,
Ankara.

ECE, Bülent (2000), Eximbank'lar Başarılı Olabilir Mi?, Türk Eximbank Bülteni,
Sayı: 20, Ankara.

ERKAN, Volkan (2001), Dış Proje Kredisi Kullanan Kamu Yatırımlarının Gelişimi ve
Değerlendirilmesi (1988 - 1997), DPT Uzmanlık Tezi, DPT Yayınları, Yayın
No: 2510, Ankara.

İhracatı Teşvik Tebliği (17.07.1995), Başbakanlık ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Resmi
Gazete No: 22346.

İhracatta Görünüm (1997), Türkiye İhracatçılar Meclisi Aylık Yayın Organı, Sayı:
17, ss. 17.

KARAOSMANOĞLU, Atilla (2000), 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı ve DPT'nin 40.
Yılı Konferanslar Dizisi II, DPT Yayınları, Ankara.

KARLUK, Rıdvan (1981), Türkiye'de İhracatı Arttırma Politikası, II. Türkiye İktisat
Kongresi Tebliği, İzmir.

KULHAN, Ethem (1986), Yatırımlarda ve İhracatta Teşvik Politikaları ve Uygulamaları, Marmara Üniversitesi İİBF Sempozyumu, İstanbul.

ONURSAL, Erkut (1981), İhracatı Arttırma Politikası, DPT Yayınları, İzmir.

PEKCAN, Erdoğan (1989), Dışsatım Kredi Sigortası ve Türkiye, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, No: 1989 - 3, İstanbul.

Resmi Gazete (15.11.2000), Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ve 2001 Yılı Programı, Sayı: 24231, ss. 1 - 7.

Resmi Gazete (05.01.2001), Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ve 2001 Yılı Yatırım Programı, Sayı: 24278, ss. 1 - 2.

Türk Eximbank (1993), Annual Report 1992, Ankara.

Türk Eximbank (1994), Annual Report 1993, Ankara.

Türk Eximbank (1995), Annual Report 1994, Ankara.

Türk Eximbank (1996), Annual Report 1995, Ankara.

Türk Eximbank (1997e), Annual Report 1996, Ankara.

Türk Eximbank (1998b), Annual Report 1997, Ankara.

Türk Eximbank (1999b), Annual Report 1998, Ankara.

Türk Eximbank (2000g), Annual Report 1999, Ankara.

Türk Eximbank (2001), Annual Report 2000, Ankara.

Türk Eximbank (1997b), İktisat İşletme ve Finans Mali Sorunlara Yönelik Aylık Yayın, Türk Eximbank Yayınları, Yıl:12 Özel Sayı, Ankara.

- Türk Eximbank (1997c)**, Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Uygulama Esasları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (1997d)**, İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi Uygulama Esasları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (1998a)**, Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu Kapsamındaki İhracat Finansman Kredisi Uygulama Esasları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (1998c)**, K.K.T.C. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi Uygulama Esasları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (1999c)**, Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi Uygulama Esasları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (1999d)**, Turizm Pazarlama Kredisi Uygulama Esasları, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (1999e)**, Gemi İnşa ve İhracına Yönelik Teminat Mektubu Programı, Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (2000a)**, Sevk Öncesi Türk Lirası ve Döviz İhracat Kredileri Uygulama Esasları (28.01.2000 Revizyonu), Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (2000c)**, Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Türk Lirası ve Döviz İhracat Kredileri Uygulama Esasları (28.01.2000 Revizyonu), Türk Eximbank Yayınları, Ankara.
- Türk Eximbank (2000d)**, Türk Lirası ve Döviz Performans Kredileri Uygulama Esasları (28.01.2000 Revizyonu), Türk Eximbank Yayınları, Ankara.

Türk Eximbank (2000e), Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Programı Uygulama Esasları (28.01.2000 Revizyonu), Türk Eximbank Yayınları, Ankara.

TÜRK, İsmail (1970), Türkiye’de Devalüasyon Sorunu, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi, Cilt 25, Ankara.

TÜRKKAN, Erdal (1987), Türk Sanayinin Dışa Açılması, 1986’dan 1987’ye Türkiye Ekonomisi Semineri, Ankara Sanayi Odası, Ankara.

SEYİDOĞLU, Halil (1986), Türkiye’de İhracatı Teşvik Önlemleri ve Etkileri, Türkiye Ekonomisi ve İstikrar Politikaları: 1980 - 1985, Marmara Üniversitesi, İstanbul.

YÖRÜK, Ahmet (1996), Türkiye Ekonomisinde Yapı Değişimleri Planlı Dönem (1963 - 1989), İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Mecmuası, Cilt 44, İstanbul.

YÜKSEL, Ali Sait (1986), Dışsattım Finansmanındaki Gelişmeler ve Yöntemler, Marmara Üniversitesi İİBF Sempozyumu, İstanbul.

EKLER

ÖZGEÇMİŞ

14.07.1975 tarihinde Şile’de doğdu. İlk ve orta öğrenimini Şile’de tamamladı. 1993 yılında Sakarya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü’ne girmeye hak kazandı. 1997 yılında Sakarya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı’nda yüksek lisans öğrenimine başladı. Askerliğini kısa dönem olarak yaptı. 1999 yılında İktisat Bankası’nda çalışma hayatına başladı.