



<http://dx.doi.org/10.26450/jshsr.1781>

Citation: Yayman, D. (2020). İhracata yönelik vergi teşvik uygulamaları. *Journal of Social and Humanities Sciences Research*, 7(51), 413-439.

Dr. Derya YAYMAN

Akdeniz Üniversitesi, İİBF Fakültesi, Maliye Bölümü, Antalya / TÜRKİYE, [0000-0002-7098-5277](https://orcid.org/0000-0002-7098-5277)

İHRACATA YÖNELİK VERGİ TEŞVİK UYGULAMALARI

ÖZET

İhracat, bir ulus tarafından yapılan bir mal veya ürünün başka bir ülkeye döviz karşılığı satılmasıdır. İhracat, ihracatçı ülkenin brüt üretimini arttırmaya ve şirketlerin satışlarını arttırmasına, istihdam yaratmasına ve yeni pazarlara açılmasına yardımcı olur. İhracat girişimleri, hükümetlerin işletmeleri mal ve hizmet ihraç etmeye teşvik etmek için oluşturdukları programlardır. Firmaları ihracat yapmaya yönelten uygulamalardan en önemlisi ihracata yönelik teşvik politikalarıdır. İhracata yönelik verilen teşvikler, ihracatın teşvik edilmesi, ihraç pazarlarının geliştirilmesi ve dünya ihracatındaki payının artırılması ve uluslararası piyasalara açılan firmaların rekabet güçlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır.

Ülkeler mali, ekonomik ve sosyal nedenlerle indirim, istisna, muafiyet, vergi tatili gibi vergi teşvik yöntemleri uygularlar. İhracata yönelik vergi teşvikleri ülke içi üretilen malların ihraç edilebilmesinde önemli katkı sunar. Üreticilerin ürettikleri malların dış piyasalarda üretilen mallarla rekabet edilebilirlik düzeyini artırır. İhraç edilen işlenmiş ürünlerin toplam ihracat içindeki payının zamanla artmasını sağlar. Vergi teşvikleri, finansman desteği, arsa ve arazi temini, sosyal güvenlik primlerinde indirim gibi destekleri de kapsar. Vergi kanunları ve ilgili diğer mevzuatta yer alan vergi teşvikleri ve destekler şirketlerin maliyetlerini azaltmakta ve karlılığını arttırmaktadır. Bu nedenle şirketler açısından çok önemlidir.

Çalışmanın amacı dünya ülkelerinde ve Türkiye’de uygulanan ihracata yönelik vergi teşvik uygulamalarını tanıtmak, ihracata etkisini tartışmak ve genel bir değerlendirme yapmaktır.

Anahtar Kelimeler: İhracat, İhracat Teşvikleri, İhracat Vergi Teşvikleri.

Jel Kodu: F10, H26, H22, K34.

TAX INCENTIVE PRACTICES FOR EXPORT

ABSTRACT

Export is the sale of a product made within a country to another country in exchange for foreign currency. Export helps to increase the gross production of the exporting country as well as the sales of companies, create employment and establish new markets.

Export initiatives are programs created by governments to encourage businesses to export goods and services. The most important of the practices that lead firms to export is export-oriented incentive policies. Export incentives are important in terms of promoting exports, developing export markets and increasing their share, increasing the competitiveness of companies opening up to international markets.

Countries apply tax incentive methods such as discounts, exemptions, immunities, tax breaks for financial, economic and social reasons. Export-oriented tax incentives make an important contribution to the export of goods produced within the country. It increases the level of competitiveness of the goods produced by manufacturers within. It ensures that the share of exported processed products in total exports increases over time. It also includes supports such as tax incentives, financial support, land and estate procurement and social security contributions. Tax incentives and supports included in tax laws and other relevant legislation reduce the costs of companies and increase their profitability. Therefore, it is very important for companies.

The aim of this study is to introduce tax incentives and export-oriented practices applied in Turkey as well as the world, discuss the impact of these practices on exports and make an overall assessment.

Key Words: Export, Export Incentives, Export Tax Incentives.

Jel Code: F10, H26, H22, K34.

1. GİRİŞ

Bir ülke, istihdamı arttırmak, işsizliği engellemek, ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmek, üretimi, yatırımı teşvik etmek, ödemeler dengesini sağlamak, ihracatı teşvik etmek ve halkın refahını arttırmak vb. amaçlarla ihracatı teşvik kararları alır.

İhracatçı firmalara devletin verdiği tüm kolaylıklar bir nevi teşviktir. Her ülke kendi ekonomi politikalarına ve ekonomik gelişmişlik seviyesine uygun ihracat teşvikleri uygular. Ülkelerin diğerleriyle rekabet edebilmesi, teknolojik açıdan ilerleyebilmesi bir bakıma dışa açılabilmesine, yani

uluslararası ticarete yer edinebilmesine bağlıdır. İhracat bu yönden çok önemlidir ve devlet tarafından çeşitli teşvik araçlarıyla desteklenmesi büyük önem taşımaktadır. İhracat potansiyeli yüksek bir ülke ekonomik sorunlarını aşabilir ve halkının refah seviyesini arttırabilir.

İhracat teşvik politikaları ülkelerin ihracatlarını arttırmaya yönelik politikalarlardır. İhracat üretim ve yatırım birbirleriyle içiçedir. Üretim olmadan ihracat yapılamayacağı gibi yatırım olmadan üretim de yapılamaz. Bu nedenle teşvikleri yatırıma ve ihracata yönelik diye ayırmak zordur.

İhracat teşvikleri ihracat sübvansiyonlarını, ihracat kredilerini, vergi tatillerini vb. pek çok uygulamayı içine alır. İhracata yönelik vergi teşvikleri; ihracat gelirlerine tercihli vergi düzenlemeleri, ihracat performansına göre yurtiçi satışlarda vergi kredileri, ihracattan elde edilen gelirlere vergi muaflığı, özel döviz kazandırıcı faaliyetler ya da mamul madde ihracında gelir vergisi indirimi, ihracat performansına karşılık ülke içi satışlarla ilgili vergi indirimi, ihraç edilen mallardaki net yerel muhteva dolayısıyla vergi indirimi, ihracatçı sektörlere yurtdışı harcamalar ve sermaye malları amortismanı imkânı, ithal edilen malların ihracı halinde gümrük vergisi iadesi, vergi tatilleri, hızlandırılmış amortisman, yatırım indirimi vb. teşviklerdir.

Birinci bölümde vergi teşvikleri tanımı ve niteliğinden bahsedilecek, ikinci bölümde Türkiye ve dünya ülkelerinde ihracattaki gelişmeler üzerinde durulacak ve vergi teşviklerinin ihracattaki rolü değerlendirilecektir. Son bölümde dünya ülkeleri ve Türkiye’de uygulanan vergi teşvik uygulamaları ayrıntılı analiz edilecektir.

2. VERGİ TEŞVİKLERİ TANIMI VE NİTELİĞİ

İhracat, bir ülkede üretilen ve daha sonra satış veya ticaret için başka bir ülkeye taşınan mallardır. İhracat, o ülkenin brüt üretimine ek olarak ihracatçı ülke ekonomisinin önemli bir parçasıdır. Mallar yeni pazarlar yaratırsa veya hâlihazırda var olan pazarları genişletirse, ihracat bir şirketin satışlarını ve kârını arttırabilir ve ayrıca küresel pazar payını yakalamak için bir fırsat sunabilir. İhracat, şirketlerin iş gücü genişledikçe ve büyüdükçe istihdam yaratılmasına da yardımcı olmaktadır.

İhracat teşvikleri, işletmeleri belirli türdeki mal veya hizmetleri ihraç etmeye teşvik etmek için tasarlanmış düzenleyici, yasal, parasal veya vergi programlarıdır. İhracat teşvikleri, hükümetlerin dış pazarları güvence altına almak için ülke ekonomisindeki firmalara veya endüstrilere sağladığı bir yardım şeklidir.

İhracat teşvikleri, ihracat sübvansiyonları, doğrudan ödemeler, düşük maliyetli krediler, ihracattan elde edilen kârlar üzerinden vergi muafiyeti ve devlet tarafından finanse edilen uluslararası reklamcılığı içerir.

İhracat teşvikleri, ihracatçıya bir tür ters tepki oluşturarak yurt içi ihracatı rekabetçi kılmaktadır. Hükümet, ihraç edilen malın fiyatını düşürmek için daha az vergi toplamaktadır, bu nedenle küresel pazarda ürünün artan rekabet gücü yerli malların daha geniş bir erişime sahip olmasını sağlar. Genel olarak bu, yerli tüketicilerin yabancı tüketicilerden daha fazla ödeme yaptığını anlamına gelir.

Bazen, iç fiyat destekleri (bir malın fiyatını denge seviyesinden daha yüksek tutmak için kullanılan önlemler) bir malın fazla üretilmesini sağladığında, hükümetler ihracatı teşvik eder. Hükümetler bu malları boşa harcamak yerine genellikle ihracat teşvikleri sunacaktır. Hükümetin bu düzeyde katılımı, Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından çözülebilecek uluslararası anlaşmazlıklara da yol açabilir. DTÖ, az gelişmiş ülkeler (limitet şirketler [LDC'ler]) tarafından uygulananlar dışında çoğu sübvansiyonu yasaklamaktadır (Kenton, 2018).

İhracatı teşvik uygulamaları ihracatı daha karlı duruma getirebilir ve ihracatçı firmayı ihracata teşvik edebilir. İhracatçıları dil öğrenimi, üniversite eğitimi için yurt dışı ülkelere seyahat etmeye vs. teşvik ederek uluslararası ilgi düzeylerini artırabilir (Bilkey & Tesar, 1983:95).

İhracat artışı üretimi, yatırımı arttırdığından ülkelerin ekonomik açıdan gelişmelerinde doğrudan etkilidir. İhracat sektörü üretimi azalan maliyetlerle gerçekleştirirse, ihracatın atması üretim maliyetlerini düşürür ve ekonomide reel gelir yükselir. İhracat artışı diğer üretim sektörlerine de sirayet edebilirse onlarda da maliyet azalışlarına ve yeni üretim yöntemleri bulunmasına yol açabilir.

İhracatı teşvik ihtiyacı, ülkenin küresel ticaret artışına ve ticaret yapan diğer ülkelerin nispi rekabet gücüne bağlı olarak değişecektir. Her ülke diğerlerine karşı dünya pazarlarında rekabet gücü avantajı kazabilmek amacıyla farklı türden ihracat teşviklerini ağırlıklı olarak uygulamaktadır.

Türkiye’de uygulanan ihracat teşvikleri; devlet yardımları, Türk Eximbank kredileri, sigorta ve garanti programları, dâhilde ve hariçte işleme rejimleri, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerde vergi, resim ve harç istisnası ve ihracatta KDV (Katma Değer Vergisi) istisnası olarak belirtilebilir.

Vergi teşvikleri her zaman işletmelerin vergi yükünü düşürerek karlarını arttırmalarını sağlamaya yönelik tasarlanırlar. Vergi teşvikleri genellikle hükümetler tarafından belirli bir ekonomik hedefe varmak için araç olarak kullanılırlar. Vergi teşvikleri seçilmiş mükellef grubuna sunulan muafiyetler, vergi tatilleri, krediler, yatırım ödenekleri, tercihli vergi oranları ve ithalat tarifeleri (veya gümrük vergileri) ve vergi borcunun ertelenmesi gibi tercihli vergi araçlarıdır.

Gelişmiş ülkeler vergi teşviklerini, araştırma geliştirme faaliyetlerini, ihracat faaliyetlerini, küresel piyasada işletmelerinin rekabet gücünü desteklemek amaçlı kullanırlarken, gelişmekte olan ülkeler yabancı yatırımları ülkelerine çekerek milli endüstrilerini geliştirmek amaçlı kullanılmaktadırlar.

Vergi teşvikleri şayet piyasa başarısızlıklarını önler veya pozitif dışsallık yayarlarsa haklı uygulamalardır (Trepelkov & Verdi, 2018:4).

Uluslararası vergi rekabeti, vergi teşviklerinin verilmesinde etkili olan en büyük güçtür. Gelişmekte olan birçok ülke vergi teşviklerini yabancı yatırımcıların vergi yükünü azaltmak için kullanırlar (Van Parys, 2012:34).

Vergi teşvikleri, yatırımları, ihracatı, üretimi desteklemek amacıyla mükelleflerin vergi yükünü hafifletmeye yönelik alınan tedbirlerin uygulanması amacıyla verilirler. Karların düşük oranlı vergilendirmeye tabi tutulması, vergi tatili, hızlandırılmış amortisman, mükelleflerin zararlarının gelecek takvim yıllarında düşülmesine imkân verilmesi, ithalatta belli malların indirimli tarifeye tabi tutulması vb. pek çok şekilde uygulanabilir.

Vergi teşvikleri vergi gelirlerini azaltan uygulamalardır. Ancak verimli yatırımlara tahsis edilirse uzun dönemde üretimi, verimliliği, istihdamı ve ihracatı artırabilir.

Vergi teşvikleri doğrudan ve dolaylı vergi teşvikleri olmak üzere ikiye ayrılır. Dolaylı vergi teşvikleri belli sektörlere tanınır.

Dolaysız vergi teşvikleri düşük kurumlar vergisi oranı, vergi tatilleri, yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman uygulamaları vb. kurumlar vergisine tabi mükelleflere tanınan ayrıcalıklardır (Tekin, 2006:303). Vergi oranlarını aşağı çekmede değişik yöntemler kullanılabilir. Genel vergi oranları indirilip herkesin yararlandırılması sağlanabilir ya da indirim belli sektör, bölge veya projelere uygulanabilir.

Vergi tatilleri belirli sektörlere süre ile sınırlı olmak üzere tanınan vergi istisnasıdır. Eğitim, spor, sağlık tesislerine beş yıllık kurumlar vergisi istisnası tanınması örnek verilebilir.

Yatırım indirimi, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerine yaptıkları yatırımlar üzerinden belirli oranlarda kazançlarından indirim yapılmasına imkân veren bir teşvik uygulamasıdır.

Finansman fonu safi kurum kazancından indirilme, bir yıl süreyle vergi kapsamı dışında bırakılma ve izleyen yıl kazanca ilave edilerek beyan edilme şeklinde uygulanmaktadır.

Vergi teşviklerini uygulamak diğer teşvik araçlarına kıyasla nakit harcama gerektirmediğinden nispeten daha kolaydır. Diğer yandan vergi sistemini aşırı politika amacı ile kullanmak, tutarlı, basit ve şeffaf bir vergi sistemi anlayışıyla çelişmektedir. Vergi harcamalarını değerlendirmek bütçe dışı harcamalardan daha zordur, özel faiz lobileri ve yolsuzluklarına eğilimlidir ve kötüye kullanıma açıktır. Uluslararası kuruluşların on yıllardır hükümetlere vergi teşviklerini azaltmaları tavsiyesinde bulunmasına rağmen halen vergi teşvikleri hükümetler için popüler politik bir araç olarak kullanılmaya devam etmektedir (Forstater, 2017).

Vergi teşviklerinin istihdamın arttırılmasında, gelir ve servet dağılımının iyileştirilmesinde, yoksulluğun azaltılmasında ve yatırımların, ihracatın arttırılmasında katkısı büyüktür. Vergi teşvikleri, gelirin

yeniden dağılımı, çeşitli sektörlerde üretim/yatırım yapılması, yüksek teknolojiye sahip sanayinin desteklenmesi sonucu olumlu dışsallıktan herkesin yararlanması gibi mali olmayan amaçlarla da uygulanabilir. Ancak vergi teşvikleri olumlu dışsallık yayamaz ya da piyasa başarısızlığını önlemekte yetersiz duruma düşerse vergi gelirlerinin ciddi şekilde düşmesine sebebiyet verebilir.

Vergi teşvikleri girişimcilerin vergi yükünü azalttığından başlangıçta kamu gelirlerini azaltıyormuş gibi görünse de uzun vadede artırır. Aynı koşullara sahip bazı ülkeler uluslararası vergi rekabet güçlerini koruyabilmek için bu tür teşvikler uygulayabilir. Vergi teşvikleri ülkeye yabancı yatırımları çekebilir.

Vergi rekabetinin şiddetli yaşandığı durumlarda vergi teşvik uygulamaları ülkeye yabancı yatırımları çekebildiği sürece savunulur. Çünkü vergi teşvik uygulamaları yabancı yatırımcıların ülkeye girmesinde etkili olabilen uygulamalardır. Yabancı yatırımcıların ülkeye girmesini etkileyen başka pek çok faktör de söz konusudur. Bu nedenle vergi teşvik uygulamaları mı yoksa başka uygulamalar mı yabancı yatırımcıları ülkeye çeker konusu halen belirsizdir.

Vergi teşvik uygulamaları bürokrasiyi, rüşveti, adam kayırmacılığı, yolsuzlukları arttırabilir. Ancak güçlü hukuki alt yapıyla desteklenirse bu olumsuzluklar görülmeyebilir. Siyasetçiler oy maksimizasyonu ile olumlu dışsallık yaymayacak sektörlerde teşvik verebilirler. Vergi teşvik uygulamaları bu duruma yol açmayacak şekilde tasarlanmalıdır.

Vergi teşvikleri yatırımları canlandırmada etkin rol oynar. Herhangi bir sanayi kolunun uluslararası rekabet gücünün artması sadece vergi teşviklerine değil, ülkenin ekonomik yapısına, söz konusu sanayi kolunun içinde bulunduğu rekabetçi ortama da bağlıdır (Zee, Stotsky ve Ley 2002:1508).

Vergi teşvik uygulamalarının etkinliğini araştıran araştırmacılardan Shah'a göre vergi teşvikleri, genelde yatırımlar üzerinde ciddi düzeyde olumlu bir etkiye yol açmamakta, vergi gelirlerini azaltmaktadır (Önder, 1993:139).

İhracat teşviklerinin etkinliğine ilişkin pek çok teorik ve ampirik çalışma yapılmıştır. Çalışmaların ortak noktası en etkin kullanılan ihracat teşvikinin KDV iadesi olduğunun belirlenmesidir. Dahilde işleme rejimi ve tarımsal ürün ihracatında iade teşviklerinin de en etkili uygulanan teşviklerden olduğu ortaya çıkmıştır (Şaşmaz ve Karamıklı, 2018:2841).

İhracatta KDV iadesinin ihracata etkisi konusunda yapılan bir araştırmada 1995 yılının ilk üç ayından 2005 yılının son üç ayına kadar olan dönem analiz edilmiştir. Araştırmada granger testi kullanılmıştır. Schwars kriteriyle gecikme uzunluğu 4 olarak belirlenmiştir. KDV iadesi ve döviz kuru granger testinin nedeni olarak belirlenmiştir. İhracatta KDV iadesi ve döviz kuru arasında bir nedensellik tespit edilemediğinden ihracat bağımlı, KDV iadesi ve döviz kuru bağımsız değişken olarak belirlenmiştir. Ödenen KDV miktarında %1'lik bir artışın ihracatta %0,226 artışa sebep olduğu belirlenmiştir (Türkay ve Ünsal, 2008). Görüldüğü gibi ihracata yönelik verilen vergi teşvik uygulamalarından sadece biri bile ihracatın artmasında önemli rol oynamaktadır.

3. İHRACATTA GELİŞMELER

Türkiye'nin ihracatında ihracata dayalı büyüme stratejiyle günümüze kadar önemli ilerleme kaydedilmiştir. 24 Ocak kararları ile dış ticaretin serbestleşmesine işlerlik kazandırılmıştır. 1990'lı yıllarda ihracatı arttırmaya yönelik düzenlemeler yapılmaya devam etmiştir. Özellikle Küçük ve Orta Büyüklüklerdeki İşletmelerin (KOBİ) devlet yardımları ve ihracat teşvikleri ile desteklenmeleri ihracatın arttırılmasında önemli etki yapmıştır. 1995 yılına kadar ihracat teşvikleri; doğrudan parasal teşvikler, istisnalar ve düşük faizli krediler şeklinde uygulanmıştır.

1994 yılında Türkiye Dünya Ticaret Örgütüne üye olmuş, 1996 yılında ise Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği anlaşması imzalanarak yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma ile birlikte doğrudan parasal teşvikler kaldırılarak AB yatay yardımlar çerçevesinde düzenlenen devlet yardımları uygulanmaya başlamıştır. 2001 ekonomik krizinden sonra ihracatta sürekli kademe kademe artış kaydedilmeye başlanmıştır.

2023 ihracat stratejisinin de hedefleri, istihdamın arttırılması, olumlu Türk Malı imajı oluşturulması ve yerleştirilmesi ve ihracatın arttırılmasıdır.

Dolar bazında dünyanın en büyük ihracatçı ülkeleri Çin, ABD, Almanya, Japonya ve Hollanda'dır.

3.1. Türkiye’de

Türkiye 1980 yılında, 24 Ocak kararlarıyla ihracata dayalı sanayileşme politikası izlemeye başlamıştır. Bu politikayla ihracatta önemli gelişmeler yaşanmıştır. 2008 yılında yaşanan küresel kriz tüm dünya ülkelerini etkilediği gibi Türkiye’yi de etkilemiş ve ihracat rakamlarında düşüşe neden olmuştur. 1998 yılında ihracatın Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) içindeki payı %20,6 iken, 2016 yılında geldiğinde %22 olmuştur (Türkiye İstatistik Kurumu [TÜİK], 2018). Sanayileşme çabaları da devlet destekleriyle giderek artmış ve ihracata yönelik teşvik politikaları önem kazanmaya başlamıştır. Türkiye’nin dünya ticaretinde söz sahibi olabilmesi için ihracatın geliştirilmesi önemli bir olgu olmuştur. Bu kapsamda ihracata yönelik uygulamaya konulan vergisel ve diğer teşvik uygulamaları ile ihracatın geliştirilmesi amaçlanmıştır.

Tablo 1: Türkiye’nin 1923-2019 Yılları İhracat Rakamları

Yıllar	Değer (milyar dolar)	Değişim (%)
1923	50,790	
1937	109, 225	16,6
1939	99, 647	-13,4
1971	676, 602	15,0
1973	1, 317, 083	48,8
1980	2, 910, 122	28,7
1981	4, 702, 934	61,6
1986	7, 456, 726	-6,3
1988	11, 662, 024	14,4
1995	21, 637, 041	19,5
2003	47, 252, 836	31,0
2008	132, 027, 196	23,1
2009	102, 142, 613	-22,6
2017	157, 055, 371	10,1
2018	168,100, 000	+7,0
2019	180,500, 000	+7,4

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu

Türkiye’nin ihracatı 2016 yılında yüzde 0,9 gerileyerek 142,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2016 yılındaki gerilemenin ardından 2017 yılında yeniden yükselmiş, yüzde 10,2 artışla 157 milyar dolara ulaşmıştır.

2018 yılı ülkenin ihracat rakamı 168, 1 milyar dolardır. Bu kapsamda 2018 yıl genelinde Haziran ve Ağustos ayları hariç 12 ayın 10’unda Türkiye Cumhuriyeti tarihinin aylık olarak ihracat rekorları kırılmıştır. Mart ayında 15,5 milyar ile ilk defa 15 milyar doları sınırı aşılmış Ekim ayında bu rekor 15,7 milyar \$’a taşınmıştır. 2018 yılı ekonomik büyümede özel tüketim harcamaları, gayri safi sabit sermaye oluşumu ve ihracat artışı etkili olmuştur. Turizm gelirlerinde artış sürmüştür. 2017 yılında cari aktivitelerin artışıyla yüzde 67,1’e gerileyen ihracatın ithalatı karşılama oranı 2018 yılı Ocak-Ağustos döneminde özellikle Haziran ayı itibarıyla yaşanmaya başlanan dengelenme nedeniyle yüzde 68,8’e yükselmiştir.

2017 yıl sonuna göre yıllık bazda 5,4 milyar dolar artan ihracatta en fazla artış kaydeden grup 2,9 milyar dolar ile ara malı ihracatı olmuştur. 2018 yılı Ağustos ayı itibarıyla 12 aylık bazda ara malı ihracatı 76 milyar dolar ile toplam ihracatın yüzde 46,8’ini tüketim malları ihracatı 66,8 milyar dolar ile toplam ihracatın yüzde 41,1’ini ve sermaye malları ihracatı 18,9 milyar dolar ile toplam ihracatın yüzde 11,7’sini oluşturmaktadır (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2018:59-60).

Türkiye’nin dünya mal ihracatı içindeki payı 2016 yılında %0,90 iken, 2017 yılında %0,89 olmuştur.

Sektörlerin ihracat birim fiyatları 2016 yılında %11,9 gerilerken 2017 yılında %0,43, 2018 yılında %0-90 artış göstermiştir.

2018 yılında en çok ihracat yapan sektörler otomotiv, hazır giyim ve konfeksiyon, kimyevi ürünler, çelik, elektrik ve elektronik sanayi kolları olmuştur. Otomotiv sektörü 2017 yılına göre %11 artış göstermiş ve 31,6 milyar dolarlık ihracat miktarına ulaşmıştır. İhracatını en çok arttıran sektörler ise çelik, mücevher ve zeytin ve zeytinyağı sektörleri olmuştur.

2018 yılında en çok ihracat yapılan ülkeler; Almanya, İngiltere, İtalya, Irak ve ABD'dir. Almanya, İngiltere ve İtalya'ya yapılan ihracatta artış yaşanırken, Irak ve ABD'ye yapılan ihracatta azalma yaşanmıştır. 2005 yılında ihracatçı sayısı 43 bin iken 2018'de 83 bini aşmıştır (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2019).

2017 yılında 47,4 milyar dolar olan cari işlemler açığı 47,4 milyar dolardır (Hazine ve Maliye Bakanlığı, 2018). 2019 yılı ihracat rakamı %2.04 artışla 180,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalat %9 düşükle 210,4 milyar dolar, dış ticaret açığı ise %45 düşükle 29,9 milyar dolardır (Türkiye İstatistik Kurumu, 2020).**R 2017 2018 DEĞ**

3.2. Dünya Ülkelerinde

Dünya ekonomisi 2018 yılının ilk üç çeyreğinde dengeli ekonomik büyümesini sürdürmüştür. Son çeyreğinde ise ABD ekonomisinin canlanmaya başlamasına rağmen büyümede yavaşlama görülmüştür. Dünya ekonomisi 2019 yılı sonu itibariyle yaklaşık yüzde 3 büyüme rakamıyla 2008 yılında yaşanan küresel krizden bu yana en düşük büyüme oranını yaşamıştır. Türkiye 2018 yılında yüzde 2,6 büyümüştür. 2019 yılı üçüncü çeyreğinde ise büyüme oranı yüzde 0,9'dur. 2019 dünya ticaret hacmi ise yüzde 1,2 olarak gerçekleşmiştir. Gelişmekte olan ülkeler 2018 yılında küresel olumlu havanın ekonomilerine etkilerinden yararlanarak olumlu yönde gelişmeler yaşamışlardır. Aynı zamanda ulusal para birimleri istikrarlı kalmıştır. Üretim, yatırım ve ihracatlarında yaşanan artışlar ekonomik büyümelerinin sürdürülebilmesinde önemli katkı sunmuştur. Türkiye'nin ise dünya ihracat hacmindeki payı azdır (Türkiye İhracatçılar Meclisi, 2019).

Dünya bazında genel olarak, toplam ihracat ürünleri 2018'de ortalama 19.347 trilyon ABD Doları değerinde olmuştur. Bu tutar, 2014'te başlayan 5 yıllık dönemde dolar bazındaki %2,4'lük artışı ve 2017 yılındaki 17.555 trilyon dolardan %10,2'lik artışı yansıtmaktadır.

Merkezi İstihbarat Teşkilatı'nın Dünya Bilgi Kitabından (The World Factbook) alınan istatistiklere göre, tüm ülkeler için toplam Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH) 2018 yılında 135.178 trilyon dolar olmuştur.

Bu nedenle, ihraç edilen mallar, Satın Alma Gücü Paritesi (PPP) bazında GSYİH açısından dünya genelindeki ekonomik çıktının yaklaşık %14,3'ünü oluşturmaktadır.

Haziran 2019 itibariyle dünyanın nüfusu 7.711 milyardır. Toplam 2018 küresel ihracatı için 19.347 trilyon dolar, gezegendeki her insan için yaklaşık 2.500 dolar anlamına gelmektedir.

Aşağıda, 2018 yılında ihracatta en yüksek dolar değerini gören ülkeler yer almaktadır. Ayrıca, 2017'den 2018'e kadar her ülke için ihracatın toplam değerindeki değişiklik gösterilmektedir.

Tablo 2: Dünyada İhracatta İlk 10 Ülke

SIRA	ÜLKE	2018 İHRACATI	2017-8
1.	Çin	\$2.494.230.195.000	+10.2%
2.	ABD	\$1.665.992.032.000	+7.7%
3.	Almanya	\$1.557.176.334.000	+7.6%
4.	Japonya	\$738.188.768.000	+5.7%
5.	Güney Kore	\$605.169.190.000	+5.5%
6.	Hollanda	\$585.622.815.000	+15.7%
7.	Hong Kong	\$569.105.740.000	+3.5%
8.	Fransa	\$568.448.540.000	+8.6%
9.	İtalya	\$543.466.795.000	+8%
10.	Birleşik Krallık	\$487.069.299.000	+10.2%

Kaynak: Workman, (2019)

Değer olarak, en çok ihracat yapan ilk 20 ülke, 2018 yılında toplam ihraç edilen ürünlerin üçte ikisinden (%70,7) fazlasını sağlamıştır.

İhracatta ilk sırada yer alan yirmi ülkenin her biri 2017'den 2018'e kadar ihracat gönderilerinin değerini artırırken, bu ülkelerden altısı son bir yıllık dönemde çift haneli kazançlar kaydetmiştir. Başlıca kazananlar Rusya (%25,1 artış), Hollanda (%15,7 artış), Singapur (%10,3 artış), Çin (% 10,2 artış), İngiltere (% 10,2 artış) ve Meksika (%10 artış) olmuştur. Bu ülkeler arasında yıllık bazda en mütevazı

artışlar Hong Kong (% 3,5 artış), İsviçre (% 3,7 artış), Güney Kore (% 5,5 artış), Tayvan (%5,7 artış) ve Japonya (%5,7 artış)'da gerçekleşmiştir (Workman, 2019).

3.2.1. Çin

Çin, ABD ve Almanya dünyanın en büyük üç mal ihracatçısıdır.

2016 yılında Çin, yılda toplam 1.990.000.000.000 ABD Doları değerinde mal ihraç ederek dünyanın önde gelen ihracatçısı olmuştur. Çin'i Amerika Birleşik Devletleri 1.456.000.000.000 dolar değerinde mal ihraç ederek takip etmiştir. 2014 yılında sadece Çin, ABD ve Almanya bir trilyon dolardan fazla mal ihraç etmeyi başarmış ve listenin geri kalanı çok daha küçük rakamlar kaydetmiştir.

Çin'in patlayan ekonomik genişlemesi son yıllarda gündemde olan bir konu olmasına rağmen, kayda değer tek ülke Çin ekonomisi değildir. Günümüzde, gelişmekte olan ekonomilerin her biri, kendi ülkelerinde ve uluslararası sahnede hızlı ticari gelişme göstermektedir. Gelir eşitsizliği, siyasi istikrarsızlık, yolsuzluk ve kişi başına düşen düşük ürün seviyeleri en büyük pazarları daha çok etkileyebileceğinden, büyük ekonomiler her zaman en hızlı büyüyen ve en gelişmiş ülkeler değildir.

Geniş bir ekonomiye sahip ve ihracatçı ekonomi üzerinde kontrol sahibi olan Çin hükümeti, Çin refahının sürmesine rağmen, yakın zamanlı sorunlarla karşılaşmaktadır. Ülkenin istikrarlı bir şekilde büyümesine rağmen Çin, ekonomisinin dinamiklerini değiştirebilecek, tüketime dayalı bir ekonomiye geçiş yapmaktadır. Ekonomik büyümenin olumlu yönde ilerlemeye devam etmesine rağmen, kişi başına düşen gelir hala dünya ortalamasının altındadır ve bu durum, kısmen ülke içindeki refah eşitsizliğine atfedilebilir. Çin ekonomisinin daha büyük ve daha refah hale gelip gelmeyeceği, muhtemelen Çin hükümetinin halkın ekonomik olarak serbest davranabilmesine izin verme ve hatta bunu kolaylaştırabilmesine bağlı olacaktır.

3.2.2. Amerika Birleşik Devletleri

Amerika Birleşik Devletleri, dünyadaki en önemli ekonomik pazarlardandır. Amerika Birleşik Devletleri'nin en büyük ihracat ürünleri otomobil, rafine edilmiş petrol, uçak, helikopter, uzay araçları ve ilaçlardır. Başlıca ticaret ortakları arasında Kanada, Çin ve Meksika yer almaktadır.

ABD ekonomisinin başarısı, doğal kaynakların zenginliği, mükemmel altyapı ve üretken bir işgücü gibi faktörlere bağlanabilir. Ülke aynı zamanda dünyanın en büyük sanayi sektörü olma özelliğini taşımaktadır. Bununla birlikte, Amerika Birleşik Devletleri'nde yaşam maliyeti Çin'den daha yüksek olduğu için, Çin'de üretim maliyetleriyle kıyaslanabilir bir fiyat için birçok ürün Amerika Birleşik Devletleri'nde üretilmez. İhracat hacmi söz konusu olduğunda ABD'nin Çin'in gerisinde kalmasının nedenlerinden biri de budur.

3.2.3. Almanya

Dünyanın en büyük ihracatçıları listesinde üçüncü sırada yer alan ve aynı zamanda dünyanın en büyük ekonomilerinden birine ev sahipliği yapan Almanya'da 2016 yılında ihraç edilen malların değeri yaklaşık 1,5 trilyon dolardır. ABD gibi Almanya da son derece yoğun bir imalat sektörüne sahiptir. Almanya'dan en çok ihraç edilen ürünler otomobil, makine, kimyasal, ilaç sektörleri, elektronik ürünler ve elektrikli ekipmanlardır. Ayrıca, birçok Fortune Global 2000 şirketinin merkezi ülkede bulunmaktadır. En önemli şirketlerden bazıları Volkswagen, Daimler, BMW ve Bayer'dir.

3.2.4. Japonya

Doğu Asya'da Japonya, 2016 yılında yaklaşık 634.900.000.000 \$ değerinde mal ihraç etmiştir. Bu, Japonya'yı dünyanın en büyük ihracatçıları listesinde dördüncü sıraya yerleştirmektedir. Japonya'nın başlıca ihracat malları otomobil, araç parçası, entegre devreler ve endüstriyel yazıcılardır. Japonya dünyanın üçüncü büyük otomobil üreticisidir. Almanya gibi, birçok Fortune Global 500 şirketinin merkezi Japonya'dadır. Bunların en büyüğü otomobil üreticisi Toyota'dır.

3.2.5. Güney Kore

Doğu Asya'da bulunan Güney Kore, 2016 yılında dünyanın beşinci büyük hacmi olan 511.800.000.000 \$ değerinde mal ihraç etmiştir. Ülke, gelişmekten gelişmiş bir ekonomiye şaşırtıcı sıçraması ile bilinmektedir. Hâlihazırda büyük ekonomisi, büyümeye devam etmektedir. Güney Kore'nin nispeten az doğal kaynağı olduğundan, ülke ihracata dayalı bir ekonomiye sahiptir. En sık ihraç edilen ürünler

arasında yarı iletkenler, kablosuz iletişim cihazları, otomobiller, bilgisayarlar, gemiler ve petrokimya bulunmaktadır. En büyük ihracat ortakları Çin, ABD ve Japonya'dır (Dillinger, 2019).

4. İHRACATA YÖNELİK VERGİ TEŞVİK UYGULAMALARI

İhracata yönelik vergi teşvik uygulamaları Türkiye ve dünya ülkelerindeki uygulamalar açısından ele alınacaktır.

4.1. Türkiye Uygulaması

Türkiye'de uygulanan ihracata yönelik vergisel teşvikler; damga vergisi istisnası, vergi, resim ve harç istisnası, dahilde işleme rejimiyle tanınan vergisel ayrıcalıklar, hariçte işleme rejimiyle tanınan vergisel ayrıcalıklar, KDV istisnası, ihracat sayılan satış ve teslimlerde gümrük muafiyeti, gelir ve kurumlar vergisinde ihracatçıya sağlanan vergisel avantajlar, serbest bölgelere yönelik vergisel teşvikler olarak sıralanabilir. Uygulamada Dahilde İşleme Rejimi, vergi, resim, harç istisnası ve KDV istisnası gibi teşvikler ön plana çıkmıştır.

4.1.1. Damga Vergisi İstisnası

488 sayılı Damga Vergisi Kanunu'na eklenen 2.maddeyle ihracata ilişkin işlemler nedeniyle düzenlenen tüm kâğıtlar damga vergisinden müstesna edilmiştir.

4.1.2. Vergi, Resim, Harç İstisnası

İhracatı artırmak ve geliştirmek amacıyla ihracatçılara vergi, resim, harç istisnası tanınmıştır. Bu konudaki yasal düzenlemeler 99/13812 sayılı İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası kararı ile 2017/4 sayılı İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası hakkında tebliğe dayanır. Tebliğe işletmelerin kullandığı kredilerle ilgili ihracat taahhüdünün, ana ortaklık ya da ilgili olduğu diğer grup işletmelerinin gerçekleştirdiği ihracatla kapatılabilmesi imkânı getirilmiştir.

Transit ticarete alış bedelinin vadeli akreditif vasıtasıyla ödendiği durumlarda vergi, resim ve harç istisnasından yararlanma süresi, 'transit ticaret işlemlerinin başlangıcından' itibaren.

Yurt dışı müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, yap-işlet modeliyle yapılan yatırım projeleri, savunma projelerine yönelik faaliyetler, turizm faaliyetleri vb. işlemler nedeniyle bulunduğu işlemler nedeniyle düzenlenen kâğıtlara ilişkin damga vergisi, yapılan işlemlere harç istisnası uygulanmaktadır.

4.1.3. Dahilde İşleme Rejimiyle Tanınan Vergisel Ayrıcalıklar

Dahilde işleme rejimi, ihraç edilecek ürünlerin vergisel teşviklerden yararlandırılarak ihracat ürünleri üretiminin arttırılmasını sağlayan bir işlemidir. Şartlı muafiyet ve geri ödeme olmak üzere iki sisteme ayrılır.

Şartlı muafiyet sistemi; dahilde işleme izin belgesine sahip işletmelerin ihraç ürünleri için gerekli hammadde, yarı mamul madde veya ambalaj malzemelerini yurt dışından, bu maddeler için ödeyecekleri vergi miktarınca teminat yatırmaları durumunda gümrüksüz olarak ithal edebilmelerine imkân tanıyan bir sistemdir.

Geri ödeme sistemi; ihraç ürünlerinin ithal edilmesi halinde alınan verginin geri ödenmesidir (Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, Sayı: 2005/1, Madde:4).

4.1.4. Hariçte İşleme Rejimiyle Tanınan Vergisel Ayrıcalıklar

Hariçte işleme rejimi, yurtiçinde serbest dolaşımda bulunan bir eşyayı işlemek, tamir etmek ve bakımı için Türkiye Gümrük Bölgesi dışına ihraç edilerek, gerekli işlemler yapıldıktan sonra ürünlerin gümrük vergilerinden tam ve kısmi muafiyet sistemine tabii olarak tekrar serbest dolaşımda ve standart değişim sistemi kapsamındaki işlemleri kapsamaktadır (Hariçte İşleme Rejimi Sayılı Tebliğ, 2007). Hariçte işleme rejimi, serbest bölgeye ara mal ve diğer malların ihracatı ile başlayarak ardından, ihracatın yapılmış olduğu serbest bölge ya da gümrük bölgesi dışında ara mal ve diğer malların üretim aşaması başlamakta ve en son olarak nihai ürünlerin ithali gerçekleştirilmektedir (Kekeç, 2015: 58).

Hariçte işleme faaliyetinden yararlanmak isteyenler, yurt dışına tamir amacıyla ihraç ettikleri mallar için Gümrük ve Ticaret Bakanlığından, hammadde, mamul, yarı mamul ve ambalaj malzemelerinin işlenmesi amaçlı ihraç edilen mallar içinse Ekonomi Bakanlığından Hariçte İşleme İzin Belgesi alması gerekmektedir. Kıymetli maden ve taşların işlenmesi amacıyla ihracı halinde belge izni Maden İhracatçıları Birliği'nden alınmaktadır (Selen, 2007: 91). Hariçte işleme izni belgesinin süresi azami 12 aydır. Özel durumlarda belge sahiplerine belgenin süresinin yarısı kadar ek süre tanınabilmektedir (Avcı, 2015: 57).

4.1.5. Katma Değer Vergisi İstisnası

3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 11.maddesiyle mal ve hizmet ihraç edenler vergiden müstesnadır. Kanun maddesi hangi teslim ve hizmetlerin vergiden muaf olduğunu şöyle belirlemiştir;

- a) İhracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler, yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler, serbest bölgelerdeki müşteriler için yapılan fason hizmetler ve karşılıklı olmak şartıyla uluslararası roaming anlaşmaları çerçevesinde yurt dışındaki müşteriler için Türkiye'de verilen roaming hizmetleri,
- b) Türkiye'de yerleşik olmayan yolcuların ülke içinde satın alıp yurt dışına götürdükleri mallar için ödedikleri Katma Değer Vergisini, gümrükten çıkış anında faturasını ibraz etmeleri halinde geri alırlar.
- c) İhracatçıların imalatçılardan aldıkları mallara ait katma değer vergisi ödenmeyerek ilgili dönem katma değer vergisi beyannamesinde tarh ve tahakkuk ettirilerek tecil edilir. Malların ihracatçıya teslimini izleyen 3 ay içinde ihraç edilmeleri halinde tecil edilen vergi terkin edilir. İhracat mücbir sebeple veya beklenmedik bir durum nedeniyle 3 ay içinde gerçekleştirilemezse sürenin bittiği tarihi izleyen günden itibaren 15 gün içinde başvuruda bulunan ihracatçılara Bakanlığın uygun görmesi halinde ilgili vergi dairelerince 3 aya kadar ek süre verilebilir.

İhracatçı işletme malı KDV'siz sattığından KDV'yi kendisi yüklenmiştir. Bu maliyet kendisine iade edilmektedir. İşletme böylelikle daha ucuza malını satmış olmaktadır. Mal ve hizmet ihracatı yapan işletmelerin KDV istisnasından yararlanabilmelerinin şartı, malın Türkiye gümrük bölgesinden çıkıp yurt dışındaki bir alıcıya gönderilmesi, hizmetin yurt dışındaki müşterilere verilmesi ya da hizmetten yurt dışında yararlanılıyor olmasıdır (Şaşmaz ve Karamıklı, 2018).

4.1.6. İhracat Sayılan Satış ve Teslimlerde Gümrük Muafiyeti

İhracat sayılan satış ve teslim yapan işletmeler vergi, resim ve harç istisnasından ve ithalatta gümrük muafiyetinden faydalanabilmektedirler (96/30 sayılı İhracat Tebliği).

Muafiyetten yararlanmak isteyen işletmelerin Dış Ticaret Müsteşarlığı'na başvurarak belge almaları gerekmektedir. Belgeyle, yurt içinde satışı yapılan makine, teçhizat ve ara malının üretimi için gerekli hammadde, yardımcı madde ve ambalaj malzemelerine gümrük muafiyeti tanınmaktadır (Oktar, 2002:47).

4.1.7. İhracatta ÖTV İstisnası

4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu'nun 5.maddesine göre; kanuna ekli listelerdeki malların ihracat teslimleri belirlenen şartlarla Özel Tüketim Vergisi'nden müstesna edilmiştir. Teslimin yurt dışındaki bir müşteriye yapılması, teslim konusu malın gümrük bölgesinden çıkmış olması belirlenen şartlardandır.

Kanuna ekli 3 ve 4 sayılı listelerde yer alan malların, gümrüksüz satış mağazalarına veya depolarına teslimi vergiden müstesnadır (7104 sayılı Kanun, madde: 24).

Kanunun 8.maddesiyle tarh ve tahakkuk ettirilen özel tüketim vergisinin mükelleflerce ihracatçılardan tahsil edilmemesi şartıyla tecil edileceği belirtilmiştir. Malın satışından itibaren 3 ay içinde ihracatın gerçekleşmesi halinde tecil edilen verginin terkin edileceği belirtilmiştir.

4.1.8. Gelir ve Kurumlar Vergisinde İhracatçıya Sağlanan Avantajlar

Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nda ihracata sağlanan avantaj %0,5 götürü gider uygulamasından ibarettir.

193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu'nun 40.maddesinin 1.fikrasına (02.06.1995'te yürürlüğe giren 4108 sayılı Kanunla) eklenen hükümlerle, ihracat, yurt dışında inşaat, onarma, montaj ve taşımacılık

faaliyetlerinde bulunan mükelleflere, bu bentte yazılı giderlere ilaveten bu faaliyetlerden döviz olarak elde ettikleri hâsılatın binde beşini aşmamak şartıyla yurt dışındaki bu işlerle ilgili giderlerine karşılık olmak üzere götürü olarak hesapladıkları giderleri de indirebilme imkânı tanınmıştır.

Götürü gider uygulaması, mükelleflerin yurtdışındaki işleri ile ilgili olarak yapmış oldukları giderlerden belgesi temin edilemeyenlerin anılan faaliyetlerden sağlanan hasılatın belli bir oranını aşmamak şartıyla ticari kazançtan indirilmesini öngören bir müessesedir. Dolayısıyla götürü gider hesaplanabilmesi için harcamanın yapılmış ve işletmenin mal varlığında bir azalma meydana gelmiş olması gerekir. Madde ile ihracat ve yasal düzenleme sayılan diğer faaliyetlerde götürü gider imkânı tanınmış, uygulamanın yapılmasını; bir harcamanın belgesi temin edilemese dahi yapılmasının kanıtlanması koşuluna bağlamıştır (07.03.1996 tarih ve 22573 sayılı Resmî Gazete; 194 sıra no'lu Gelir Vergisi Genel Tebliği).

4.1.9. Serbest Bölgelere Yönelik Vergisel Teşvikler

Serbest bölgeler bir ülkenin coğrafi sınırları içinde, gümrük sınırları dışında bulunan bazı sınai ve ticari faaliyetlerin ülkenin diğer bölgelerine kıyasla daha çok teşvik edildiği ve bürokrasinin en alt seviyede olduğu yerlerdir (Orhan, 2003).

Türkiye 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'yla serbest bölge uygulamasına geçmiştir.

Serbest bölgeler ülkeye ekonomik katkı sunan, istihdama üretime, ihracata, uluslararası ticarete faydası olan bölgelerdir. Bürokrasi engelleri daha alt düzeyde olduğundan mükelleflerin daha düşük maliyetlerle ihracat yapabilmelerine imkân tanıyan yerlerdir.

Serbest bölgeler, mükelleflerin vergiden kaçınmalarına da imkân veren yerlerdir. Mükelleflerin transfer fiyatlandırması, peçeleme sözleşmesi müesseselerini kullanarak planlarını yapmaları, vergi tabanını olumsuz etkileyebilmekte ve haksız rekabete yol açabilmektedir (Hamzaçelebi, 2002:29).

Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD)'nin 2000 yılında hazırladığı “*Küresel Vergi İşbirliği ve Gelişmeler*” raporunda, vergi cennetleri ve zararlı vergi rejimlerinin listesi belirtilmiştir. Türkiye de bu listede yer almıştır. Off-shore bankacılık ve serbest bölge uygulamaları ülkenin bu listeye girmesine neden olmuştur (Seviğ, 2004). Serbest Bölgeler Kanunu'nun 6.maddesi değiştirilerek serbest bölgeler gümrük hattı dışına alınmış ve muafiyet uygulaması yerini istisna uygulamasına bırakmıştır (Gençyürek, 2006).

06.02.2004 tarihinden itibaren bölgede imalat işiyle uğraşanlara AB'ne tam üyeliğin gerçekleştiği tarihe kadar gelir ve kurumlar vergisinden muafiyet tanınmıştır.

Serbest bölgelere verilen diğer bir teşvik ücret gelirlerine tanınan istisnadır. Bu istisnadan ürettikleri ürünlerin FOB bedelinin en az %85'ini yurt dışına ihraç eden mükellefler yararlanmaktadır. Bu mükellefler personele ödedikleri ücretlere önce asgari geçim indirimini uygularlar, daha sonra hesaplanan gelir vergisini muhtasar beyanname üzerinden tahakkuk edilen vergiden düşerler. Serbest bölgelerde yürütülen faaliyetlerden doğan alacaklarla ilgili kur farkı ve vade farkı gelirleri istisnadan faydalanır (1 seri no'lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği). Serbest bölgelerde faaliyet gösteren işletmelerin elde ettikleri kazançlar KDV'den istisnadır. (3065 sayılı KDV Kanunu, madde 11/1-a). Ayrıca bu bölgelerde verilen hizmetler KDV'den istisnadır (3065 sayılı KDV Kanunu, madde 17/4-ı). Ancak yurt içinden bu bölgeye verilen hizmetlerle bu bölgeden yurt içine verilen hizmetler KDV'ye tabidir.

Serbest bölgelerde faaliyet gösteren işletmelerin bu faaliyetleriyle ilgili düzenledikleri kâğıtlar damga vergisi ve harçlardan istisnadır (3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu, geçici madde: 3:c).

4.2. Dünya Ülkeleri Uygulaması

Gelişmekte olan ülkelerde genelde kurumlar vergisi oranında belli yatırım türleri ve firmalar için vergi tatilleri ya da geçici indirim uygulamaları popüler vergi teşvik yöntemlerindedir. Dünya ülkelerinin çoğunda en fazla uygulanan teşvik yöntemi yatırım indirimidir. Vergi teşvikleri Afrika ülkelerinde vergi tatilleri, ithalat istisnası şeklinde uygulanmaktadır. Batılı ülkeler ise Türkiye de dahil hızlandırılmış amortisman ve yatırım indirimi gibi teşvik yöntemlerini uygularlar (Morisset, Pirnia, Allen & Wells, 1997: 72).

4.2.1. ABD

ABD Kongresi, şirketler tarafından yurtiçinde üretilen malların ihracatını teşvik etmek amacıyla 1971 yılında IC-DISC (Faizli Yurtiçi Uluslararası Satış Şirketi) rejimini uygulamaya başlamıştır. Bu rejim, çoğunlukla daha küçük ihracatçıları hedef almıştır. Vergi Kesintileri ve İstihdam Yasası, Ülkesel Gelir Vergisinde ihracatçı Amerikan işletmelerinin vergilendirilmesini etkileyen birtakım değişiklikler yaparak bazı vergi uygulayıcılarının IC-DISC'nin devam eden önemini sorgulamasına yol açmıştır. Bununla birlikte, IC-DISC, küçük ihracatçıları için gelir vergisi avantajları sağlamaya devam etmektedir ve yakın gelecekte son bulacağı benzememektedir.

2000 yılına kadar ülkede Dış Satış Şirketi (FSC) kuralları uygulanmıştır. Bu kurallar ihracatın teşvikine ilişkin kurallardır. FSC'den yararlanan ABD'li bir ihracatçı ihracat karlarında %15 muafiyete (ya da daha fazlasına) federal vergiden (ve çoğu kez devlet gelir vergisinden) vergi avantajı elde edebiliyordu.

Daha sonra 2004 yılına kadar yine ihracatı teşvik etmek üzere Uluslararası Gelir Kuralları (ETI) uygulanmıştır. ETI kuralları çoğunlukla FSC kuralları uyarınca sağlanan vergi avantajına benzer avantajlar sağlamıştır. ETI (ve FSC) bağlayıcı sözleşme hükümleri 2005 Vergi Artışını Önleme ve Mutabakat Kanunu ile yürürlükten kaldırılmıştır (URL, 1).

IC-DISC olarak nitelendirilebilmek için bir şirketin:

- 50 eyaletten birine veya Columbia Bölgesine dahil olması
- Federal vergi amaçları için IC-DISC olarak değerlendirilmek üzere IRS ile bir seçimde bulunması ve onayı alması,
- Bir banka hesabı bulundurması,
- Ruhsatlı ve çıkarılmış hisselerin minimum 2.500 \$ 'lık şekilde sermayelendirilmesi,
- Sadece tek bir stok sınıfına sahip olması ve
- Yıllık nitelikli ihracat makbuzu testi ve nitelikli ihracat varlıkları testinin verilmesi gibi şartları sağlaması gerekmektedir.

Son gereklilik, bir IC-DISC'nin brüt gelirlerinin ve varlıklarının en az yüzde 95'inin değeri ABD tarafından üretilen içeriğe atfedilebilen en az yüzde 50 olan mülkün ihracatıyla ilgili olması gerektiği anlamına gelir.

Nitelikli ihracat makbuzları oluşturabilecek yabancı inşaat projeleriyle ilgili mühendislik ve mimari hizmetler için IC-DISC avantajlarına izin veren önemli bir istisna vardır (hizmetler ABD'de yapılsa bile) (URL, 2).

Farklı bir şirketin organizasyonunu gerektiren DISC hükümleri, ABD ihracatçılarının, söz konusu gelir hissedarlarına dağıtılincaya kadar şirketin kazandığı gelir vergisini ertelemesine izin vermiştir.

DISC hükümleri, rejimin uluslararası hukuka aykırı bir ihracat sübvansiyonu olduğundan şikâyet eden yabancı hükümetlerin baskısı sonucu 1984 yılında revize edilmiştir. Bu, mevcut IC-DISC rejimi ile sonuçlanmış ve DISC tarafından üretilen, ancak hissedarlarına dağıtılmayan kârlar üzerinden faiz yükü getirilmiştir.

Vergi Kesintileri ve İş Yasası (TCJA), ABD ihracatçı işletmelerinin vergilendirilmesini etkileyen değişiklikler içermekle birlikte, tasarının daha önce taslak olarak kabul edilmesine rağmen, IC-DISC hükümlerinde herhangi bir değişiklik yapmamıştır. TCJA ile en yüksek ABD bireysel vergi oranı %37'ye veya bazı durumlarda yeni borsaya katılan (The U.S. Securities and Exchange Commission) SEC) kişiler için %29,6'ya düşürülmüştür. 199A Nitelikli bir işletme geliri kesintisi; nitelikli temettü geliri üzerindeki %23,8'lik en yüksek bireysel vergi oranı değişmeden kalmıştır (Pena, 2018).

IC-DISC'den faydalanmak için ABD ihracatçıları iki ayrı birim kullanmalıdır: halihazırda bir mal ihracatçısı ve ayrı bir IC-DISC olarak hizmet veren bir işletme kuruluşu. IC-DISC, esasen ABD yasaları altında özel bir vergi rejimi kapsamında vergilendirilmek üzere seçim yapan bir kabuk şirkettir. Kazançları, ilgili işletme kuruluşu tarafından IC-DISC'ye ödenen bir komisyondan başka bir şey değildir. İlgili işletme, IC-DISC'ye ödenen komisyonda vergi indirimi talep eder. IC-DISC, ürettiği

komisyonda gelir vergisine tabi değildir, aksine IC-DISC tarafından üretilen bu tür kazançlar hissedarlarına dağıtıldığında vergilendirilir.

TCJA'dan önce, bireysel hissedarlar, IC-DISC'den yapılan dağıtımlardan, normal oranlar yerine (yüzde 39,6) nitelikli temettü oranlarında (yüzde 20 ile yüzde 23,8 arasında) gelir vergisi ödemişlerdir. Buna göre, IC-DISC yapısı uygulayan nitelikli bir ihracatçı, etkin gelir vergisi oranını yüzde 39,6 oranından yüzde 23,8 oranına, yüzde 15,8 tasarrufla azaltabilir.

Bununla birlikte, IC-DISC'nin faydaları bazı açılardan sınırlıdır. Örneğin, ICDISC hükümleri ihracat gelirinin ABD'de üretilen ürünlerin satışından elde edilmesini gerektirir. “Yabancı içerik” hükmü, bir ürünü imal etmek için kullanılan yabancı içerik maliyetinin ihraç edilen malın maliyetinin yüzde 50'sini aşmamasını gerektirir. IC-DISC hükümleri hizmetlerin ihracatı ile ilgili faydaları kısıtlamaktadır (Somoza, 2019).

Son yıllarda, IC-DISC faizli yurtiçi uluslararası satış şirketi, ABD ihracatçıları için mevcut olan son vergi teşviki olarak kabul edilmiş ve IC-DISC hissedarlarına önemli federal vergi avantajları sağlamıştır.

IC-DISC, çoğu durumda ABD yapımı ürünler ihraç eden bir ABD üreticisi veya dağıtıcısı için satış komisyonu görevlisi olarak kabul edilen bir C şirketi olarak organize edilmiş bir tüzel kişiliktir. Bir işletmenin federal gelir vergisi amaçları için IC-DISC olarak muamele görmesi için IRS onayı gereklidir. Bir IC-DISC ayrıca bir banka hesabı tutmalı, ayrı muhasebe kayıtları tutmalı ve federal (ve muhtemelen devlet) gelir vergisi beyannameleri sunmalıdır. Öte yandan, bir IC-DISC herhangi bir çalışana veya ofise ihtiyaç duymaz ve komisyon hakkı olmasına rağmen fiziksel olarak herhangi bir hizmet gerçekleştirmez veya ihracat satışlarına katılmaz. Etkin bir şekilde, bir IC-DISC, İç Gelir Kanunu ve ilgili Hazine düzenlemeleri sayesinde sahiplerine kalıcı vergi tasarrufu sağlayan paravan bir şirkettir.

İzin verilen IC-DISC komisyonu, genellikle bazı işlem gruplamalarına izin verilmesine rağmen, işlem bazında nitelikli ihracat satışlarına referansla belirlenir. IC-DISC'ye ödenebilecek komisyon miktarı üç fiyatlandırma yönteminden biri kullanılarak hesaplanır:

- Nitelikli brüt ihracat gelirlerinin %4'ü (QER) ve IC-DISC'in bu gelirlere atfedilebilen ihracat tanıtım giderlerinin %10'u;
- Nitelikli ihracattan elde edilen birleştirilmiş vergilendirilebilir gelirin (CTI) %50'si ve IC-DISC'nin bu gelire atfedilebilen ihracat tanıtım harcamalarının %10' u veya
- Gerçekte tahsil edilen ancak Sec. 482 transfer fiyatlandırması kuralları.

IC-DISC yapısı tarafından üretilen federal vergi avantajları şunlardır:

- ABD ihracatçısı ilgili IC-DISC için bir komisyon hesaplayabilir, ödeyebilir ve komisyon gideri için normal bir indirim talep edebilir.
- IC-DISC, federal vergiye tabi olmayan komisyon gelirini alır, çünkü IC-DISC'ler yasal olarak vergiden muaftır.
- Bir IC-DISC hissedarına (ABD mükellef mükellefi veya ABD mükellef mükelleflerinin) sahip olduğu bir akışlı kuruluşa ödenen IC-DISC temettüleri, tercihli sermaye kazanç oranlarında federal vergilendirmeye tabidir.
- Komisyon gideri için normal kesinti için izin verilen vergi oranı yardımı ile IC-DISC temettüsüne uygulanan sermaye kazancı oranı arasındaki fark, kalıcı bir federal vergi oranı arbitraj fırsatı yaratır.
- Vergi ertelemesi faydası vardır.

IC-DISC ile ilgili vergi avantajlarını en üst düzeye çıkarmanın anahtarı, ihracat satış faaliyetini ve IC-DISC temettülerinin ABD mükellefleri tarafından alınmasını içeren tüzel kişilerin uygun şekilde yapılandırılmasıdır. Ortak yapılar, ortaklıklar, limitet şirketler ve ABD'li şahısların sahip olduğu S şirketleri ve ABD yapımı ürünler ihraç eden akış kurumlarını içerir. IC-DISC temettülerinde tercihli oran bireylerle sınırlı olduğundan, C şirketleri IC-DISC temettülerinde düzenli olarak vergilendirilir. Bu nedenle, C şirketine ait bir IC-DISC kalıcı vergi oranı arbitraj fırsatı sunmaz.

Yeni bir ihracatçı, doğrudan sahip olduğu bir IC-DISC kurabilir. İhracatçının ilgili IC-DISC'ye ödediği komisyon gideri olarak indirilebilir ve ihracatçının bireysel sahiplerine geçerli olağan gelir vergisi

oranlarında federal vergi avantajı sağlar. Vergiden muaf-DISC'nin komisyon geliri, hissedarlarına dağıtmaya uygun birikmiş kazanç olarak kabul edilir. İhracatçıya ödenen IC-DISC temettüleri (IC-DISC'nin tek hissedarı), tercihli sermaye kazanım oranlarına hak kazanan ve ihracatçının bireysel sahiplerine akan temettüler olarak karakterlerini korur. Burada federal vergi oranı arbitraj fırsatı bulunmaktadır: Komisyon gideri, olağan gelir vergisi oranlarında vergi avantajı yaratırken, temettü geliri, nitelikli temettü gelir vergisi oranında vergilendirilir. 2018'den önce, bu oran farkı %15,8'e kadar yükselmiştir (yani, komisyon gideri için IC-DISC temettü geliri üzerinden %23,8 daha az vergi için %39,6 vergi oranı avantajı) (Pena, 2018).

Bir S şirketinin nitelikli ihracat satışlarında 20 milyon dolar ve bu satışlardan 5 milyon dolar net ihracat geliri olduğu varsayıldığında şirketin bir IC-DISC yan kuruluşu varsa, IC-DISC'ye ihracat net gelirinin yüzde 50'sinden fazlasına veya ihracat brüt gelirlerinin yüzde 4'üne eşit komisyonlar ödeyebilir. Bu durumda, maksimum komisyon net gelirin yüzde 50'si veya 2,5 milyon \$'dır.

IC-DISC'in komisyon gelirinin tamamını hissedarlarına temettü olarak dağıtacağını ve S şirketinin hissedarlarının her birinin yatırım geliri yüzde 3,8 ekine tabi olmayan 39,6 federal yüzde vergi diliminde bireysel olduğu varsayılırsa, sonuçları aşağıdaki gibidir:

- S şirketi, IC-DISC'ye ödenen komisyon için 2,5 milyon dolarlık normal vergi indirimi uygulamaktadır.
- Komisyon gideri,%39,6'lık federal vergi avantajı sağlayan S şirketi bireysel hissedarlarına geçer.
- IC-DISC, S şirketine 2,5 milyon \$ 'lık temettü öder ve bu da S şirketi aracılığıyla kendi hissedarlarına akar.
- S şirketi hissedarları IC-DISC temettü gelirleri üzerinden yüzde 20 federal gelir vergisi öderler.
- S şirketi hissedarlarına, 2,5 milyon \$ 'lık IC-DISC komisyonunda veya 490.000 \$ 'lık federal vergi borcunda net yüzde 19,6 indirim uygulanır.

Diğer Avantajlar:

IC-DISC'nin herhangi bir hizmeti yerine getirmesi gerekmez de, bunu yapmak avantajlarını artırabilir. Hizmetler, bir şirketin ihracat etkinliklerini tanıtmayı veya şirketten alacakları indirimli olarak satın almayı veya "faktoringi" içerebilir. Komisyonlar gibi bu hizmetlerden elde edilen gelir de pay sahiplerine nitelikli temettü vergisi oranında dağıtılabilir.

IC-DISC'i bir emlak planlama aracı olarak kullanmak veya ihracat işine dahil olan çalışanları teşvik etmek de mümkündür. Bir IC-DISC'in hissedarlarının ihracatçının hissedarlarıyla aynı olması ya da hisselerinin aynı oranlara sahip olması gerekmemektedir. Ancak, mevcut bir IC-DISC'nin paylarının devredilmesi durumunda dikkatli olunması tavsiye edilir - dikkate alınması gereken değer biçme sorunları vardır.

IC-DISC'de bırakılan yıllık 10 milyon dolarlık ihracat satışları ile ilgili komisyonlardan vergi, temettü geliri üzerindeki federal vergiyi erteleme ayrıcalığı için IRS'ye mütevazı, yıllık faiz ödemeleri yapılarak ertelenebilir. Bu faiz ücretleri (IC-DISC'deki "IC"), son yıllarda sadece yüzde 1'lik bir oran olan Hazine bonusu oranlarına bağlıdır (URL, 2).

2018 ve sonrasında S şirketlerinin sahip olduğu IC-DISC yapıları için federal vergi oranı yardımı aşağıdaki gibi hesaplanabilir:

- S şirket komisyonu vergi indirim oranı komisyon indirimi =%37 ×%80 =%29,6.
- IC-DISC temettüleri üzerinden alınan kurum hisse vergisi oranı =%20 +%3.8 net yatırım geliri vergisi =%23.8.
- Kalıcı vergi oranı farkı =%29,6 -%23,8 =%5,8.

Bu, bu tip IC-DISC yapısı ile ilişkili federal vergi avantajında önemli bir azalmayı temsil etmektedir ve özellikle ihracat satışları 2 milyon dolardan az olduğunda, bazı IC-DISC'lerin devam eden uygulanabilirliğinin yeniden gözden geçirilmesini gerektirmektedir. Yani, IC-DISC'nin vergi uyumu ve bakımıyla ilgili maliyetler, vergi menfaatlerinden daha ağır basabilir, bu da ihracat satışlarında 2 milyon dolar olması durumunda 5.000 doların altında olabilir. Etkilenen vergi mükellefleri, IC-DISC'lerinin

devam eden vergi avantajlarının yapının maliyetlerini aşmaya devam edip-etmeyeceğini yeniden düşünmeli ve eğer edecekse, IC-DISC'yi tasfiye etmeyi veya kullanılmamış, hareketsiz şekilde kalmasına izin verip vermeyeceği üzerinde de düşünülmelidir.

Ayrıca, kardeş IC-DISC ile yakın bir şekilde C şirketini içeren bir başka ortak yapı, TCJA tarafından getirilen %21'lik kurumlar vergisi oranından dolayı artık uygun bir oran farkı sağlayamayabilir. Yani, IC-DISC komisyonu indiriminin vergi avantajı sadece %21 olacakken, IC-DISC temettüsü üzerindeki vergi oranı %23,8 kadar yüksek olabilir. Bu durumlarda, vergi mükellefleri yeni bir IC-DISC ile yeni bir yapı keşfetmeli ve eski IC-DISC'yi tasfiye etmeli veya vergi mükellefinin gelecekte federal vergi oranlarının tekrar değişebileceğine inanması durumunda eski IC-DISC'nin hareketsiz kalmasına izin vermelidir. TCJA oranındaki değişiklikler nedeniyle S şirketlerinin C şirketlerine dönüşüm sıklığının artmasını beklemektedir. Burada yine, mevcut herhangi bir IC-DISC'in uygulanabilirliği gözden geçirilmelidir.

Vergi mükellefleri, TCJA'nın bir sonucu olarak vergi oranlarındaki farklılıklar nedeniyle IC-DISC'lerinin süregelen vergi avantajlarını yeniden değerlendirmeleri için teşvik edilmektedir.

Bu değişiklikler nedeniyle, vergi mükellefleri bir IC-DISC kullanmanın vergi avantajlarının artık onunla gelen uyum ve bakım maliyetlerinden daha ağır basmadığını fark edebilirler (Pena, 2018).

TCJA, 1986 Vergi Reformu Yasası'ndan bu yana ABD vergi hukukunda en kapsamlı değişikliktir. 1 Ocak 2018 tarihinden itibaren geçerli olan TCJA, ABD ihracatçıları ve ABD'nin gelirlerini vergilendirme şeklini etkileyen üç alanı revize etmiştir. İlk olarak, TCJA bazı vergi mükelleflerine uygulanan vergi oranlarını azaltmıştır. Örneğin, bireysel gelir vergisi oranı en yüksek oran olan yüzde 39,6'dan yüzde 37'ye düşürülmüştür. Ayrıca, federal kurumlar vergisi oranı yüzde 35'lik en yüksek orandan yüzde 21'e indirilmiştir. Her ne kadar bir alt bölüm C şirketi çifte vergilendirmeye tabi olsa da düşük oran, bir şirketi bir işletme vergisi planlama perspektifinden daha lezzetli bir yapı seçeneği haline getirebilir.

İkinci olarak, Kongre, Yabancı Kaynaklı Maddi Olmayan Gelir veya FDII için bir indirim başlatmıştır. FDII kesintisi, ABD'de bir alt sektör C şirketinin gelirinin yüzde 37,5'ine eşittir ve nitelikli gelir üzerinden yüzde 13,125 efektif vergi oranı ile sonuçlanır.

IC-DISC hükümlerinin aksine, FDII, ürünlerin Amerika Birleşik Devletleri'nde üretilmesini ve önemli ölçüde iyileştirilmesini gerektiren kısıtlamaları içermez. Örneğin, yabancı bir üreticiden mal satın alan ve ürünü ABD dışında tüketilmek üzere satan bir ABD distribütörü FDII avantajlarından yararlanabilir.

Son olarak, kurumsal olmayan vergi mükelleflerine vergi avantajı sağlamak amacıyla, TCJA, alt bölüm S şirketleri, ortaklıklar ve bazı sınırlı sorumlu şirketler de dahil olmak üzere bazı doğrudan geçiş kurumlarının sahipleri için Nitelikli İşletme Geliri veya QBI için bir indirim başlatmıştır. QBI kesintisi, bir bireyin Amerika Birleşik Devletleri'nde yürütülen belirli iş faaliyetlerinden vergilendirilebilir gelirinin yüzde 20'sine eşittir ve bu da nitelikli gelirden yüzde 29,6'lık etkili bir vergi oranı ile sonuçlanır. Vergi mükellefinin düzeltilmiş geliri bir eşiği aştığı ve / veya vergi mükellefinin hizmetle ilgili belirli sektörlerde faaliyet gösterdiği ölçüde indirim yapılmasına ilişkin kısıtlamalar bulunmaktadır.

TCJA'dan önce, IC-DISC kullanan bir hissedar, ihracat satışlarında yüzde 23,8 efektif vergi oranında gelir vergisine tabi tutulurdu.

Bu hissedarların nitelikli ihracat geliri üzerindeki vergi oranını yüzde 15,8 oranında azalttı. 1 Ocak 2018'den itibaren, vergi tasarrufu yüzde 13,2'ye düştü - yani düzenli yüzde 37 oranı eksi yüzde 23,8 etkili vergi oranı. Vergi tasarrufları ayrıca, bireyin QBI indiriminden - yani yüzde 29,6 QBI efektif oranından yüzde 23,8 efektif vergi oranından daha az yararlanabileceğini varsayarak yüzde 5,8'e kadar gerilemiştir. Ancak, QBI kesintisinin sayısız gereksinimi vardır, bu da yüzde 29,6 oranına ulaşmayı gördüğünden daha zor bir işe dönüştürür.

Şirketler, kazançlar şirketin hissedarlarına dağıtılncaya kadar yüzde 13.125 kurumlar vergisi oranı ve bazı ertelemeler elde etmek için bir alt bölüm C şirketi ve FDII indirimini kullanabilirler. Dağıtım yapıldıktan sonra, toplam efektif vergi oranı yüzde 33,8'e, yani kurumlar tarafından yapılan dağıtımın ardından yüzde 13,125'e ve ardından gelen yüzde 23,8'e yükselir. Devlet vergilendirmesinin daha yüksek etkili vergi oranına bile yol açabileceğini unutmamak gerekir.

TCJA, ABD ihracatçıların vergilendirilme şeklini etkileyen geniş vergi reformunu temsil etmektedir. Alt bölüm C kurum gelir vergisi oranının düşürülmesi, FDII indiriminin başlatılması ve QBI indiriminin başlatılması, ABD ihracatçıların, özellikle IC-DISC'nin mevcut gereksinimlerini karşılayamamaları durumunda dikkate alması gereken yeni hükümlerdir. Bununla birlikte, IC-DISC, ABD ihracatını yapılandırmak için vergi açısından verimli bir yöntem olmaya devam etmektedir ve ABD ihracatçıları, hangi vergi hükümlerinin ve yapılarının işletmeleri için en yararlı olabileceğini belirlemek için uluslararası bir vergi danışmanı ile görüşmelidir (Somoza, 2019).

4.2.2. Çin

İhracat vergi iadesi "ifadesi, yerli üretim ve tiraj sırasında ihracat mallarına uygulanan KDV ve tüketim vergisinin iadesini ifade eder. İhracat vergi iadesi sistemi, ulusal vergi sisteminin önemli bir parçasıdır (URL, 3).

Çin'de kurulan şirketlerin denizaşırı ülkelere ihracat yaparken KDV iadesi için başvuru yapmalarına izin verilmektedir. Bu politika 1994 yılında Çin ekonomisi dünyaya açıldığında başlamıştır. Yurt dışına mal ihraç ederken, ihracatçılara KDV tahsil edilmeyecek ve aşağıdaki işlemlerde ödenen KDV tam olarak veya kısım kısım Çin hükümeti tarafından iade edilecektir:

- Çin'de işlenmeden önce malzemelerin ithalatı için gümrüklere ödenen KDV,
- Çin'deki ham madde, genel gider, makine veya mallar için yerli tedarikçilere ödenen KDV.

Ticaret şirketleri, ihraç edilen malların KDV içermediği ve yerli tedarikçilere ödenen KDV'nin KDV iade oranına göre iade edilebileceği "Muaf İade" sistemini benimsemiştir. Gerçek KDV iadesi oranı (yani, iade edilen KDV yüzdesinin ihraç edilen ürünlerin maliyetlerine bölünmesi) genel olarak nominal KDV iadesi oranı ile aynıdır.

İmalat şirketleri, ürünlerde yer alan işçilik maliyetlerinin KDV'ye tabi olmaması nedeniyle "Muaf-Kredi-Geri Ödeme" sistemini takip etmektedir, gerçek KDV iadesi oranı nominal KDV iadesi oranından düşüktür.

KDV iadeleri tam olarak iade edilmezse, KDV'nin iadesi mümkün olmayan kısmı, "Muaf İade" veya "Muaf-Kredi-İadesi" rejimi altında olsun ya da olmasın, Çin'den denizaşırı ticari kaynakların maliyetini arttıracaktır.

Çin, 2014 yılında ihracatta vergi iadesi sisteminde başvuru sürecini iyileştirme ve basitleştirmeye yönelik yeni ihracat vergisi önlemleri almıştır. İhracat KDV iadeleri imalat sanayiinde yerli KOBİ'lere ihracatla ilgili hizmetler sağlayan dış ticaret işletmeleri olarak tanımlanan dış ticaret kapsamlı hizmet sağlayıcılarına genişletilmiştir. Sınır ötesi ticaret için para koruma önlemleri ve ihracat kredi sigortasını teşvik etmiştir. Ticaret Bakanlığı Çin'in serbest ticaret anlaşmalarının uygulanmasını hızlandırma ve yerli şirketleri anti-damping ve sübvansiyon karşıtı ticaret davalarında aktif olarak desteklemeye devam etmiştir. Alınan önlemler ihracatın büyümesinde etkin olmuştur.

Çin ihracat vergisi indirim sistemini Nisan 1985'te ihraç edilen mallar üzerindeki çifte vergilendirmeyi ortadan kaldırarak uygulamaya koymuştur. Bu konuda ihracatçı firmaların bilgilendirilmesine önem verilmiştir. İhracat vergisi indirimleri, ihracat yapan firmaların üretim ve dağıtım sürecinde ödediği dolaylı vergilerin iadesi anlamına gelmektedir.

Çin, İşletme Vergisi'nden (BT) KDV'ye ulusal geçişi başlattığı 2016 yılında önemli bir KDV reformu geçirdi. KDV vergi reformu çoğunlukla hizmetleri kapsamıştır; maddi olmayan duran varlıklar ve taşınmazlar, yani ihracatlar için KDV vergi iadeleri önemli bir kargaşa yaşatmamıştır. Ancak, bu konu hala ihracatçıların bilgi edinmeleri gereken bir alandır (URL, 4).

Ödenen girdi vergilerinin maliyetlerini karşılamak için yararlı bir kanal olmakla birlikte, tüm mallar ihraç edildikten sonra vergi iadelerine tabi değildir. Buna ek olarak, işletmeler vergi iadelerine kaydolmalı ve vergi iadelerine uygun ihracatlar konusunda vergi makamlarını haber etmelidirler.

Dışa aktarılan mallar ve hizmetler sıfır dereceli veya muaf olarak sınıflandırılır. Aslında, ihracatta KDV de ödenmez. Sıfır oranlı ürünler teknik olarak KDV'ye tabidir, ancak bu yüzde sıfır olarak belirlenmiştir. Bu grup için herhangi bir giriş KDV iadesi yapılabilir. Bununla birlikte, genellikle geri ödeme oranı girişte ödenen KDV tutarından daha az olacaktır. Geri ödeme oranlarının vergilendirmesinin tam listesi Devlet İdaresinin Vergilendirmeye ait web sitesinde yer almaktadır.

Küçük bir mal kategorisi ve çeşitli ihraç edilen hizmetler, sıfır oranlı yerine muaf olarak tanımlanır. Belirtildiği gibi, ne istisna ne de sıfır oranlı mallar için ihracatta KDV ödenmemektedir. Ancak, muaf tutulan mallar için, girdi KDV kredileri iade edilemez ve yerel olarak satılan mallardan çıkış KDV'si düşülemez. Ancak ihraç edilen malların maliyetine eklenebilirler.

2017 İtibariyle Muaf Mallar:

- Tarım üreticileri tarafından satılan tarım ürünleri,
- Oral kontraseptifler ve kontraseptif cihazlar,
- Eski kitaplar,
- Doğrudan bilimsel araştırma, bilimsel deney ve / veya öğretimde kullanılan ithal ekipman,
- Yardım amaçlı dış yardım ve yabancı hükümetlerden ve uluslararası kuruluşlardan yardım için ithal malzeme ve ekipman,
- Engellileri destekleyen kuruluşlar tarafından engelliler için ithal edilen eşyalar,
- Önceden kullanılmış ekipman.

Sıfır muaf mallar için KDV muafiyeti ve indirim politikası uygulamak için iki yöntem geçerlidir. Her iki yöntem de yalnızca genel vergi mükellefleri tarafından kullanılabilir (500.000 RMB'den fazla gelir elde edenler). 500.000 RMB'den az gelire sahip küçük ölçekli vergi mükellefleri için kredi ve geri ödeme yapılmamaktadır. 2016 KDV reformları temel olarak BT üzerinden vergilendirilen ticari faaliyetleri kapsamıştır. İhraç edilen mallar her zaman KDV kapsamında olduğu için reformlar bunu değiştirmek için çok az şey yapmıştır.

Muafiyet, Kredi ve Geri Ödeme (ECR) Yöntemi:

- Muafiyet, üretim işletmeleri tarafından doğrudan veya dış ticaret şirketleri aracılığıyla konsinye olarak ihraç edilen malların üretim vergisinden muaf tutulduğu anlamına gelir.
- Kredi, kendi ürettiği malların hem yurt içinde ihraç edilip hem de satıldığı işletmeler için, ihraç mallarının üretimi için satın alınan malzemeler üzerindeki girdi KDV kredisinin, yurtiçi satışlarda elde edilen KDV ile dengelendiği anlamına gelir.
- Geri ödeme, giriş KDV'sini ödenecek KDV'ye karşı dengeledikten sonra, herhangi bir fazla miktarda giriş KDV'sinin iade edilebilir olduğu anlamına gelir.

Muafiyet ve Geri Ödeme (ER) Yöntemi:

- ER yöntemi, üretim kapasitesi olmayan işletmeler tarafından mal veya hizmet ihracatına uygulanır. ER yöntemi altında, ihraç edilen malların çıkış KDV'si istisnadır ve girdi KDV'sinin belirli bir kısmı iade edilebilir, ancak kredilendirilemez.

İki yöntem, harcanan zaman ve tamamlanma kolaylığı açısından karşılaştırılabilir olsa da, ER sürecine dâhil olan hesaplamalar ECR yöntemine göre daha basittir.

Tüketim Vergisi İndirimleri:

İhraç edilen mallar için tüketim vergisi ödenmez. İhraç edilen mallar daha önce Çin'e ithal edildiyse, ithalat üzerine ödenen tüketim vergisi de iade edilebilir. KDV'den muaf mallar için tüketim vergisi de genellikle muafır. Bununla birlikte, daha önce ödenen tüketim vergisi, yurtiçinde satılan mallar için ödenecek tüketim vergisinden ne iade ne de kredilendirilebilir.

KDV iadelerini alabilmek için ihracatçıların işletme ruhsatlarını ve ihracat onay belgelerini ilgili yerel makamlara vermek de dahil olmak üzere vergi iadesi için kaydolmaları gerekir. Bu süreç bölgeler arasında aynı değildir ve işletmeler yerel kuralları dikkatle incelemelidir.

İhracat yapan işletmeler, destekleyici belgelerle birlikte vergi iadeleri için aylık beyanlar da sunmalıdır.

Vergi beyannamesi imalat işletmeleri ve dış ticaret işletmeleri için ayrıdır. Aylık vergi iadesi prosedürü de nispeten karmaşıktır ve her bir yerel vergi otoritesi için farklı olabilir. Başvurunun dosyalanmasından itibaren bir KDV iadesi için verilen zaman aralığı 2-3 ayı bulabilmektedir.

Geri ödeme alabilmek için dış ticaret işletmelerinin çeşitli beyan formları ve bu formlarla ilgili elektronik veriler sunmaları gerekmektedir. Bunlar: ihracat vergisi iadeleri için özet beyan formu, ihracatlar için gümrük beyannamesi formu ve ihracat vergisi iadeleri için KDV beyanname formlarını da içerir. Birkaç başka form ve belge gereklidir ve vergi yetkilileri standart listeye birlikte ek belgeler isteyebilir.

İmalat işletmeleri için gerekli belgelerin listesi ticaret işletmelerinden daha da uzundur. Çeşitli beyan formları ile birlikte çoklu kanıt materyalleri gereklidir. Ayrıca, imalatçı firmalar tarafından ihraç edilen mamul malların tüketim vergisine tabi olan vergilendirilebilir sarf malzemeleri kapsamına girdiği kabul edilirse, standart listeye ek olarak başka kanıt belgeleri ve beyan formları gereklidir.

KDV muafiyeti sadece mal ihracatı için değil, hizmet ihracatı için de geçerlidir. Son KDV reformu, hizmetlerin ihracatı için KDV muafiyeti konusunda nispeten daha açık ve daha spesifik koşullar vermektedir.

Aşağıdaki hizmetler bu kapsama girebilir (ayrıntılı olmayan liste):

- Yurtdışı mühendislik projelerinin inşaat hizmetleri,
- Yurtdışı mühendislik projelerinin proje denetim hizmetleri,
- Yurtdışı projelerin ve maden kaynaklarının mühendislik etüt ve keşif hizmetleri,
- Yurt dışında kullanılan maddi duran varlıkların kiralanması,
- Yurtdışında sağlanan radyo ve televizyon programlarının (eserlerinin) yayınlanması,
- Yurt dışında verilen kültürel ve spor hizmetleri, eğitim ve sağlık hizmetleri ile seyahat hizmetleri,
- Telekomünikasyon hizmetleri,
- Fikri mülkiyet hizmetleri,
- Lojistik yardımcı hizmetleri (depolama hizmetleri ile toplama ve dağıtım hizmetleri hariç),
- Kimlik doğrulama ve danışmanlık hizmetleri,
- İş destek hizmetleri,
- Reklamın yurtdışında yayımlandığı reklamcılık hizmetleri,
- Maddi olmayan duran varlıklar,
- Taşımacılık aracı olmayan taşıyıcılar yöntemi ile uluslararası taşımacılık hizmetleri.

Yurtdışı organizasyonlar ve diğer finansal işlemler arasında parasal finansman için sağlanan doğrudan ücret finansal hizmetleri ve bu tarz hizmetler Çin'deki mallar, maddi olmayan duran varlıklar ve taşınmazlar ile ilgisizdir.

Özel gereksinimlerin farklı vergi dairelerine bağlı olarak değişmesi muhtemeldir (Gautel, 2017).

Bir şirket, aşağıdaki koşullar aynı anda karşılandığında KDV iadesi alabilir:

- Şirket genel KDV mükellefi (GVAT) olarak nitelendirilir;
- Şirketin ithalat ve ihracat lisansı vardır;
- Mallar Çin'de KDV veya tüketim vergisine tabidir;
- İşlemden elde edilen gelir, şirket hesaplarında ihracat geliri olarak muhasebeleştirilir;
- Mallar fiziksel olarak ülkeyi terk etmelidir (ihracat işleme bölgesine veya gümrüklü antrepo / lojistik bölgelerine gönderilenler hariç); ve,
- Şirket, ihracat işlemlerinin ödemesinin ertesi yıl Nisan ayının sonundan önce yapıldığına dair kanıt sunmalıdır. Sözleşmelerde uzun bir ödeme süresi kabul edilirse, vergi bürosu tarafından ödeme koşullarının uzatılması konusunda özel dosyalama yapılması gerekir ve bu vergi, bir sonraki yılın Nisan ayının sonundan önce tamamlanır.

Ertesi yılın Mart ayında vergi bürosu, KDV iade sistemindeki işlem verilerini, gümrük sistemindeki verilerle bağdaştıracaktır. Bir tutarsızlık veya eksik dosyalama durumunda, vergi bürosu, şirketin daha sonra doğru bir şekilde gerekçelendirilmesi gereken uygun ayarlamaları yapabileceği bir anket doldurmasını isteyecektir. Dahili olarak, şirket bu tür vergileri vergi bürosuna göndermeden önce bir sağlık kontrolü yapabilir. Tüm ihracat iadesi başvuruları, vergi sistemindeki tüm KDV iadesi işlemlerinin kapatılması için son tarih olan gelecek yıl 15 Nisan tarihinden önce teslim edilmelidir. Vergi dairesi tarafından uygun olmayan bir dosyalama veya eksik belge teyit edilirse, KDV iadesi iade edilebilir ve %13 KDV yurtiçi işlemle aynı şekilde alınabilir.

KDV ihracat iadesi politikası Çin'de çok hızlı gelişmektedir. Son on yılda, tüketilen değerli kaynaklar, kirletici maddeler vb. ürünlerin KDV iadesi oranında sürekli bir düşüş yaşanmıştır. Ancak, ekonomik bunalım dönemlerinde hükümet ihracatı teşvik etmek için KDV iadesi oranını arttırabilir. Bu nedenle, ihracatçıların ve ithalatçıların KDV politikasını yakından takip etmesi önemlidir, çünkü fiyatlandırma üzerinde büyük etkisi olabilir (URL, 5).

Bir ihracat ticaret şirketi için, ihracat vergisi indirimini hesaplamanın temeli, ne kadar ihracat yaptığı değil, ihracat için ne kadar satın aldığıdır.

Vergi iadesi tutarı = KDV özel faturası × vergi iadesi oranında listelenen giriş tutarı

Bir ihracat üretim işletmesi için, ihracat vergisi indirimini hesaplamanın temeli ihracat geliridir:

(FOB fiyatı) × döviz kuru × vergi indirim oranı

Hem yurtiçi hem de ihracat satışları olan işletmeler için vergi iadesi tutarı =

(FOB fiyatı × döviz kuru - vergisiz hammadde alım fiyatı) × vergi iadesi oranı (URL, 5).

4.2.3. Fiji

Fiji'nin ana ihracatı şeker, hazır giyim, altın, kereste, balık, pekmez, maden suyu ve Hindistan cevizi yağdır. Son beş yıldır artış gösteren diğer yurt içi ihracat ürünleri zencefil, un, taro ve tatlı bisküvilerdir. Ana ihracat destinasyonları ABD, İngiltere, Avustralya, Yeni Zelanda, Japonya ve diğer Pasifik adaları ülkeleridir. Başlıca ithalat maddeleri Endonezya, Singapur, Avustralya, Yeni Zelanda ve Çin'den imal edilen mallar, makineler, petrol ürünleri, gıda ve kimyasallardır.

Mal ticaretinde, Fiji'nin 2009 yılında toplam ihracatı, 1, 230 milyon dolardı ve bu gelirin 895 milyon doları ise yerli ihracattan kazanıldı. 2008 yılının ilgili aylarına kıyasla mineral yakıtın yeniden ihracatında düşüş ve şeker, maden suyu, talaş, hazır giyim, pişmemiş makarna, un ve taro'dan elde edilen düşük gelir nedeniyle toplam ihracat yüzde 19,6 oranında azalmıştır. Ancak, 2010 yılında ihracatın yeniden ihracat, altın ve balıktan beklenen yüksek kazançlar sayesinde yüzde 8,9 oranında büyüdüğü görülmektedir. Küresel ekonominin düzelmesi ile bu toparlanma, küresel ekonominin düzelmesi ve dış talebin geri kazanılmasıyla tutarlılık içindedir.

Fiji'de ihracata yönelik vergi teşvikleri;

İhracat Gelir İndirimi:

2012 yılında ihracat geliri kesintisi yüzde 40'tır. Kesinti yeniden ihracat yapacaklar hariç tüm ihracatçıları tarafından kullanılabilir.

“İhracat geliri”, vergi mükellefinin mal ve hizmet ihraç etme işinden elde ettiği net kar anlamına gelir, ancak yeniden ihracatı hariç tutar. İhracat geliri kesintisine sadece İç Gelir Yetkilisi ihracat kazançlarının Fiji'de geri ödeneceğinden emin olursa izin verilecektir.

Görev Askıya Alma Programı:

Görev Askıya Alma Programı (DSS), uluslararası olarak "Dahilde İşleme Rejimi" olarak adlandırılan Gümrük düzenlemeleri kategorisine aittir. Plan, ihracatçının mallarını, ithal edilen malların üretim ve işleme için tasarlanması ve ihraç edilmek şartıyla, ithalat vergileri (mali vergi) ve vergiler (KDV) ödmeden bir gümrük alanına girmesini sağlar. Bu programa katılabilmek için firmalar, malzemelerin ithalatını ve ihracat ürünlerine dönüşümünü içeren bir faaliyette bulunmalıdır. Tarım ve Madencilik bu programın dışında tutulmuştur. Program, ihracatçılara ihracat üretmek için gereken onaylanmış ithal girdilerin oranına eşit miktarda gümrüksüz ithalat hakkı tanyacaktır. Buna Oran (EP) adı verilir. Fiji

İhracat Konseyi (FEC) tarafından yönetilen DSS, Fiji ihracatçılarının ürünlerini daha rekabetçi hale getirmek için ürünlerinde dünya fiyatlı girdileri kullanmasını sağlamak için Yatırım Paketinin bir parçası olarak tanıtılan bir Hükümet girişimidir. Buna ek olarak, planın, ihracatçıların maksimum potansiyellerinde çalışmasını sağlayan ihracat ürünleri için vergi ve KDV ile bağlantılı kaynakları serbest bırakması öngörülmektedir.

Bölgesel Vergi Teşvikleri:

Bu teşvik, aşağıdaki alanlarda kurulmuş yeni bir ticaret, iş veya imalat yapan yeni kurulmuş bir kuruluş için geçerlidir:

- Vanua Levu ayrıca Taveuni, Rabi, Kioa ve genellikle hükümetin idari amacı için dahil edilen diğer adaları da içerir)
- Rotuma; Kadavu; Levuka; Lomaiviti; ve Lau
- Herhangi bir şirket, işletme ruhsatı için belirlenen biçimde Maliye Bakanı'na başvurabilir.

Lisans Kriterleri:

- Şirket yeni bir ticaret, iş veya imalat yapan yeni kurulmuş bir kuruluştur.
- Asgari ilk yatırım seviyesi 1 Ocak 2010'dan itibaren 250.000 \$ olmalıdır.

Mevcut Vergi Muafiyeti:

1. 1 Ocak 2010 - 31 Aralık 2014 tarihleri arasında onaylanan ve oluşturulan herhangi bir yeni faaliyetin gelir yatırımı aşağıdaki şekilde vergiden muafır:

- 5 ardışık mali yıl dönemi için 250.000 \$ ila 1.000.000 \$ arasında sermaye yatırımı veya
- 7 ardışık mali yıl dönemi için 1.000.000 \$ 'dan 2.000.000 \$ 'a sermaye yatırımı veya
- 13 ardışık mali yıl boyunca 2.000.000 doların üzerinde sermaye yatırımı.

2. 1 Ocak 2015 tarihinden itibaren onaylanan ve kurulan herhangi bir yeni etkinliğin geliri, 2.000.000 \$ veya daha fazla başlangıç sermayesi yatırımı ile birbirini takip eden 13 mali yıl boyunca vergiden muafır.

Görev Muafiyeti:

- İşletmenin Vergisiz Bölge'de kurulması için ham madde, makine ve teçhizat (parça ve malzemeler dahil) ithalatında ithalat vergisi muafiyeti.
- Lisans almış ve Yerli i-Taukei toprak sahiplerine en az yüzde 25 oranında sahip olan her şirket için 5 yıllık ek gelir vergisi muafiyeti mevcuttur.
- Lisans alan ve yerli Fiji toprak sahiplerinin en az yüzde 25'ine sahip olan herhangi bir otel geliştiricisi için ek 7 yıllık gelir vergisi muafiyeti mevcuttur (URL, 6).

4.2.4. Nepal

Nepal'de ihracatın teşvik edilmesi, yerli sanayinin korunması ve tarıma dayalı sanayileri desteklemek için bir dizi vergi teşviki uygulanmaktadır.

Yerli endüstriyi korumak amacıyla çay, kahve, süt ürünleri, ghee, tavuk eti, bezelye, yer fıstığı, patates cipsi, bisküvi, erişte, dondurma, meyve suyu, sakız, makarna, maden suyu gibi ithal ürünler üzerinden alınan gümrük vergisi oranı artırılmıştır.

Tarım ürünleri üreten kooperatiflerin ihracatını teşvik etmek amacıyla, bu ürünlerinin nakliyesi için yüzde 50 indirimli gümrük vergisinden faydalanarak nakliye aracı ithal edebilirler.

Su taşımacılığında kullanılan tüm mal ve ekipmanlarda gümrük vergisi yüzde 15'ten yüzde 5'e düşürülmüştür.

Yurtdışından dönerken, Nepal vatandaşları ithalat vergisi ödeyerek 100 grama kadar altın süs getirebilir.

Hazır giyim endüstrisinin kullandığı makine, ekipman ve kimyasalların ithalatında alınan gümrük vergisi oranı yüzde 1'e düşürülmüştür. İplik, çay, temel ilaçlar, hijyenik ürünler ve yem takviyesi üreten

endüstrilerin kullanacağı makine ve ekipmanı daha düşük bir gümrük vergisiyle ithal etmeleri imkânı tanınmıştır. Nepal, bu düzenlemelerle yerli mallarının yurt dışı mallarla rekabet edebilirlik gücünü arttırmayı amaçlamaktadır (Shah, 2019).

4.2.5. Hindistan

Hindistan'ın ekonomisi dünyanın en hızlı büyüyen ekonomilerinden birisidir. Ekonomik reformların bir parçası olarak hükümet, ülkenin kademeli ekonomik kalkınmasına yol açan birçok ekonomik politika uygulamıştır. Yapılan reformlardan birisi, diğer ülkelere yapılan ihracatın durumunu iyileştirme girişimidir. Bu bağlamda, hükümet ihracat yapan firmalara fayda sağlamak için birkaç adım atmıştır. Bu avantajların temel amacı tüm ihracat sürecini basitleştirmek ve daha esnek hale getirmektir. Daha geniş ölçekte, bu reformlar hem sosyal demokratik hem de liberalleşme politikalarının bir karışımı olmuştur.

1990'larda serbestleşme planının başlatılmasından bu yana, ekonomik reformlar açık piyasa ekonomi politikalarını vurgulamıştır. Yabancı yatırımlar çeşitli sektörlerde gerçekleşmiştir ve yaşam standardı, kişi başına gelir ve Gayri Safi Yurtiçi Hasıla iyi bir büyüme göstermiştir. Dahası, esnek işlere ve hükümet düzenlemelerinden kurtulmaya daha fazla önem verilmiştir.

Hindistan'da uygulanan ihracata yönelik teşviklerden bazıları şöyledir;

Ön Yetkilendirme Programı:

Bu programın bir parçası olarak, bu girdi bir ihracat kaleminin üretimi içinse, işletmelerin vergi ödemesi yapmak zorunda kalmadan ülkeye girdi ithal etmelerine izin verilmektedir. Ayrıca, ruhsatlandırma otoritesi ek ihracat ürünlerinin değerini %15'in altına düşürmemiştir. Program, genellikle ihraç tarihinden itibaren 12 ay ve İhracat Yükümlülüğünün (EO) yürütülmesi için 18 ay geçerlilik süresine sahiptir.

Yıllık Gereksinim için Ön Yetkilendirme:

Daha önce en az iki mali yıllık ihracat performansına sahip olan ihracatçılar, yıllık gereklilik şeması veya daha fazla fayda için Ön Yetkilendirmeden yararlanabilir.

Gümrük, Merkezi Tüketim ve Hizmet Vergisi İçin Gümrük Vergisini Geri Ödeme:

Bu planlar çerçevesinde ihraç edilen ürünlere ilişkin girdiler için ödenen borç veya vergi ihracatçılara iade edilir. Bu geri ödeme, gümrük vergisini geri ödeme şeklinde gerçekleştirilir. Gümrük vergisini geri ödeme şeklinin ihracat programında belirtilmemesi durumunda ihracatçılar, vergi dezavantajı programı kapsamında marka oranı almak için vergi dairelerine başvurabilirler.

Hizmet Vergisi İadesi:

İhracat malları için belirlenmiş çıktı hizmetleri durumunda, hükümet ihracatçılara hizmet vergisi indirimleri sağlar.

Gümrüksüz İthalat Yetkisi:

Bu, hükümetin, ihracatçıların belirli ürünler üzerinde ücretsiz ithalat yapmasına yardımcı olmak için DEEC (Ön Lisans) ve DFRC'yi birleştirerek getirdiği bir diğer avantajdır.

Sıfır Görevli EPCG (İhracat Promosyon Malları) Programı:

Elektronik ürün ihracatçıları için geçerli olan bu programda, ihracat değeri ithal edilen sermaye mallarından tasarruf edilen verginin en az altı katı ise, üretim için sermaye mallarının ithalatı, üretim öncesi ve üretim sonrası yüzde sıfır gümrük vergisine izin verilmektedir. İhracatçının bu değeri (İhracat Yükümlülüğü) düzenleme tarihinden itibaren altı yıl içinde doğrulaması gerekir.

İhracat Sonrası EPCG Görev Kredisi Scrip Şeması:

Bu ihracat programı kapsamında, ihracat yükümlülüğünü ödemekten emin olmayan ihracatçılar bir EPCG lisansı alabilir ve gümrük memurlarına görevlerini ödeyebilir. İhracat yükümlülüğünü yerine getirdikten sonra, ödenen vergilerin iadesini talep edebilirler.

İhracatın Mükemmelliği Olan Kentler (TEE):

Belirlenen sektörlerde belirli bir değerin üzerinde mal üreten ve ihraç eden kasabalar ihracat statüsü kasabaları olarak bilinecektir. Kentlere, yeni pazarlara ulaşmalarına yardımcı olmak için performansları ve ihracat potansiyelleri temel alınarak bu statü verilecektir.

Pazar Erişimi Girişimi (MAI) Programı:

İthalatçı pazarlarda pazar araştırması, kapasite geliştirme, markalaşma ve uyumluluk gibi doğrudan ve dolaylı pazarlama faaliyetleri yürütmek üzere uygun kurumlara finansal rehberlik sağlamaya yönelik bir programdır.

Pazarlama Geliştirme Yardımı (MDA) Programı:

Bu program, yurtdışında ihracat faaliyetlerini teşvik etmeyi, ihracat tanıtım konseylerinin ürünlerini geliştirmelerini ve yurt dışında pazarlama faaliyetlerini yürütmek için diğer girişimleri desteklemeyi amaçlamaktadır.

Hindistan Programından Mal İhracatı (MEIS):

Bu program, belirli ürünlerin belirli pazarlara ihracatı için geçerlidir. MEIS kapsamındaki ihracat ödülleri, gerçekleşen FOB değerinin yüzdesi olarak ödenecektir (Bhalla, 2019).

Malların fiyatına dahil olan vergilerin iade edilmesine imkân tanıyan Devlet Levhaları İadesi (ROSL) programı, ihracatçıları teşvik eden ve Hindistan'ın mal ihracatının düşmemesine katkısı olan bir programdır.

Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (Generalised System of Preferences [GSP]) altında Hindistan ihracatına yönelik tercihli tarifeler %1 ile %6 arasında değişmektedir.

GSP sonrası dönemde tercihli tarifelerle en çok etkilenecek sektörler olarak temel ve işlenmiş gıda, taklit mücevherler, deri eşyalar (ayakkabı hariç), ilaç, kimyasallar ve plastikler olarak belirlenmiştir (Suneja, 2019).

Tüm bu programlar sayesinde, ihracat doğru bir marj ile artmıştır ve iş dünyasında olumlu bir ortam vardır. Hükümet ayrıca, ülkenin ihracat sektörünü daha da güçlendirmek için başka birçok menfaat oluşturmayı planlamaktadır (Bhalla, 2019).

4.2.6. Guatemala

Guatemala'da, uluslararası çifte vergilendirmeyi önlemek için imzalanmış herhangi bir anlaşma veya mevzuat hükmü yoktur. Yabancı vergi kredisine izin verilmemektedir.

İhracat Faaliyetlerinin ve Vergi İadesinin Geliştirilmesi ve Güçlendirilmesi Kanunu, Guatemala'da maquila (Vergi İadesi Programı) olarak bilinir. Bu yasa, Orta Amerika bölgesi dışındaki ülkelere ihracat için Gümrük İdaresi tarafından kontrol edilen bölgelerdeki ürünlerin üretimini teşvik etmeyi ve geliştirmeyi, ayrıca ihracat ve vergi iadesi faaliyetlerini düzenlemeyi amaçlamaktadır.

İhracatçı, yasa ile sağlanan aşağıdaki üç sistemden herhangi biri altında çalışma iznine başvurabilir:

- Geçici kabul sistemi altında ihracat,
- Verginin geri ödemesi altında ihracat,
- Toplam eklenen ulusal vergi bileşeni sistemi altında ihracat.

Yasanın vergi teşvikleri ve faydaları şunları içerir:

- KDV dahil makine ve teçhizat ithalatında vergiler, ithalat vergileri ve diğer masrafların muafiyeti,
- Geçici hammadde ithalatında KDV ödemelerinin durdurulması,
- Bu Kanunla elde edilen kârlar üzerinden on yıl boyunca gelir vergisi muafiyeti (URL, 7).

4.2.7. Malezya

Malezya ekonomisi genelde tarımsal ürün ve mal üretimi ihracatına dayanır. Son zamanlarda imalat sektörünün gelişmesiyle birlikte ihracat sektörü hizmet ihracatını da içermeye başlamıştır. Malezya'da ihracatı geliştirmeye yönelik verilen vergisel teşvikler şöyledir:

İhracatta Gelir Muafiyeti:

2002 yılında yürürlüğe giren teşvik, Malezya ihracatını desteklemek için büyük Malezya ticaret şirketlerinin gelişimini ve büyümesini teşvik etmeyi amaçlamaktadır. Malezya Uluslararası Ticaret (MITC) olarak onaylanan bir şirket vergi teşviki için uygundur. Hak kazanmak için şirketin Malezya Dış Ticaret Geliştirme Şirketi'ne (MATRADE) aşağıdaki hususları içeren bir yazı ile başvurması gerekir:

- Şirket Malezya'da kurulmuştur ve şirketin sermayesinin en az %60'ı Malezya'ya aittir,
- Şirket 10 milyar RM (Malezya ringgiti) daha fazla yıllık satış elde etmiştir,
- Yıllık satışlarının %20'sinden fazlası emtia alım-satımından elde edilir,
- Şirket bankacılık, finans ve sigortacılık işleri için yerel hizmetleri ve yerel liman ve havaalanlarını kullanmaktadır.

Bir MITC (Maleysian International Trading Company [PU]), artan ihracat değerinin %20'si vergi muafiyeti için uygun olup, bu değerlendirme yılı için yasal gelirin maksimum %70'i ile sınırlıdır.

Bu teşvik amacıyla 'ihracat satışları', yerel ve ithal malların ve emtiaların ihracatından elde edilen satışlar anlamına gelir, ancak ticari borsalar ve ticari borsada alım satımdan elde edilen kazançları ve Serbest Sanayi Bölgelerine ve Lisanslı Üretim Depolarına yapılan satışları içermez.

"Artan ihracatın değeri", bir temel dönemde ve bir önceki temel dönemdeki ihraç edilen mal ve emtiaların gemide serbest değer farkı anlamına gelir. Teşvik süresi 5 yıldır.

Yasal gelirin %70'inin kısıtlanması veya yasal gelirin olmaması nedeniyle muaf tutulduğu tespit edilen herhangi bir miktar emilmezse, bu miktar yasal olduğu değerlendirilmenin ilk bir sonraki yılında işten elde edilen gelir olması halinde MITC'ye verilmek için taşınabilir.

İki Aşamalı Muaf Hesap Ve Muaf Temettü:

Bu teşvik kapsamında muaf tutulan herhangi bir miktar, muaf temettünün dağıtılabileceği muaf hesaba yatırılabilir. Bir kurumsal hissedar, bu şekilde alınan muaf temettüyü ikinci kademe muafiyet hesabına borçlandırabilir ve muaf olan temettüyü hissedarlarına yeniden dağıtabilir.

Artan İhracat Yardımı (AIE):

Teşvik, ihracatta artışı teşvik etmek amacıyla yürürlüğe girmiştir. Üretim veya tarımla uğraşan, imal edilmiş ürün veya tarımsal ürün ihraç eden yerleşik şirketler teşvikten yararlanabilir.

Vergi teşviki aşağıdaki oranlarda verilmektedir:

(i) İhraç edilen malların katma değerinin en az %30'una ulaşması şartıyla, üreticilere artan ihracat değerinin %10'una eşdeğer yasal gelir muafiyeti verilir.

(ii) İhraç edilen malların katma değerinin en az %50'sine ulaşması şartıyla, üreticilere artan ihracat değerinin %15'ine eşit yasal gelir muafiyeti verilir.

(iii) Tarımsal ürünleri ihraç eden şirket tarafından tarımsal ürün ihracatının artan değerinin %10'una eşdeğer yasal gelir muafiyeti verilir.

Herhangi bir unutulmuş ödenek gelecek yıla aktarılabilir. Kullanılan miktar vergiden muaf temettü beyan edilebilecek bir vergiden muaf hesaba yatırılır. Kurumsal hissedarlar için, muaf temettü dağıtılabilecek ikinci aşama muafiyet hesabı bulunmaktadır.

Bu teşvik karşılıklı olarak diğer teşviklere münhasırdır (ihracatın teşviki için kesinti hariç). Teşvik süresi yoktur. Herhangi bir şirket istenilen koşulları sağladığında teşvikten yararlanabilir.

İhracatta Önemli Artış Gelirinden Muafiyet, Yeni Pazarların Penetrasyonu ve İhracat Mükemmellik Ödülü:

Malezya şirketlerini yeni pazarlara tanıtmak ve yüksek nitelikli ürünlerin imalat ihracatında önemli artış sağlayabilmek için, yerel olan yerleşik imalatçılara veya tarım şirketlerine (yani Malezya'da kurulmuş veya en az yüzde 60'ı Malezyalılara ait olan şirketlere), ihracatın artırılmasına yönelik özel geliştirilmiş

teşvikler verilir. Bu teşviki talep eden şirket, ihracat satışları için artan ihracatın değerinden muaf tutulmaya hak kazanan ayrı kayıtları tutmalıdır.

İmalatlı Motorlu Araçlar, Otomobil Bileşenleri ve Parçalarında Artan İhracat Gelirleri Yasası, Malezya'da üretilen motorlu kara taşıtlarının, otomobil bileşenlerinin ve parçalarının doğrudan ihracatında bir artış teşvik etmek için 2 Şubat 2011'de yürürlüğe girmiştir.

İhracatın Teşviki İçin Çifte İndirim:

1986 yılında yürürlüğe giren Yatırımların Teşviki Yasasında yer almıştır. Öncü bir şirket de dahil olmak üzere Malezya'da ikamet eden her şirket bu teşvik için uygundur. Ancak, vergi indirim döneminde (The Tax Relief Period [TRP]) herhangi bir kesinti yapılmayacaktır. Onaylanan giderler ve katlanılan harcamalar konusunda uygun şirketlere çifte indirim yapılır.

1986 Gelir Vergisi (İhracatın Teşviki) Kuralları, ihracatın teşviki için yapılan harcamalar ve giderler için kesintiler öngörmektedir. Bu kesintiler için hak kazanan onaylanmış giderler ve harcamalar;

- Yurtdışındaki herhangi bir medyada tanıtım ve reklam,
- Numune teslimat maliyeti de dahil olmak üzere yurtdışındaki potansiyel müşterilere numune temini,
- Yurtdışındaki potansiyel müşteriler için mal veya tarımsal ürün tedariki ihalelerinin hazırlanması,
- Şirket temsilcileri tarafından müzakere veya sözleşme imzalama amacıyla veya ticari veya endüstriyel sergilere katılma amacıyla deniz aşırı seyahatlere ilişkin ücretler, konaklama için günlük RM300 ve beslenme için günlük RM150 ile sınırlıdır,
- Satın alındıktan sonra teknik bilgi tedariki ile ilgili masraflar hariç, satışa sunulan mallar veya tarımsal ürünlerle ilgili olarak yurtdışındaki potansiyel müşterilere teknik bilgi sağlanması,
- Yurtdışında bakan tarafından onaylanan ticari veya endüstriyel sergilere katılım,
- Malezya'dan yapılan ihracatın teşvik edilmesi için yurtdışında satış ofisi bulundurmanın maliyeti,
- Ürünün ihracat kalitesinde olması ve şirketin yerel profesyonel hizmetleri kullanması şartlarına bağlı olarak ambalaj tasarımı için profesyonel hizmet ücretleri,

Mal ve tarımsal ürün ihracatının teşvikine yönelik çifte kesinti teşviki aşağıdaki harcamalara kadar genişletilmiştir:

- Sanal ticaret fuarlarına katılım,
- Yerel ürünlerin tanıtımı için ticaret portallarına katılım,
- Yurtdışı depoların bakım maliyeti,
- Patent, ticari marka ve ürün lisanslama kaydı maliyeti (URL, 8).

5. SONUÇ

Teşvikler tüm dünya ülke hükümetlerinin ekonomiyi yönlendirmede kullandıkları etkin ekonomi politikası araçlarından biridir. Vergi teşvikleri bu araçlardan birisi ve en önemlisidir.

İhracata yönelik vergi teşvik uygulamaları dünya ülkelerinde ve Türkiye'de farklı isimler ve programlar şeklinde uygulanırsa da benzerlik taşıdığı görülmektedir. İhracatta KDV iadesi uygulaması dünya genelinde hemen hemen her ülkenin benimsediği ve uyguladığı bir teşvik sistemi olmuştur.

İhracatın artırılmasında vergi teşviklerinin rolü ve önemi büyüktür. Ancak tek başına yeterli değildir. İhracat teşvik programlarının bir bütün olarak etkin bir şekilde uygulanması gereklidir.

İhracata yönelik vergi teşvik uygulamaları ekonomik kalkınma ve büyümede önemli bir rol oynamasına rağmen bazı kesimlerce eleştirilmeye devam etmektedir. Çünkü teşvik uygulamaları rekabet eşitsizliği yaratabilir. Belli kesimlere kaynak transferine yol açtığından sosyal açıdan da eleştirilmektedir.

Her vergi teşviki bir maliyet yaratır. Orta ve uzun vadede vergi teşviklerinin ülkelerin üretimlerine ve istihdamlarına olumlu etki yaratması beklenir. Amaçları iyi belirlenmiş ve bu amaçlar doğrultusunda uygulanan, rasyonel ve selektif plana dayanan vergi teşvik uygulamaları vergi gelirlerini önemli bir düzeyde arttırabilir. Bu nedenle vergi teşviklerine ilişkin teşvik politikalarının rasyonel ve plana

dayanması, teşvik düzenlemelerinin sonuçlarının sürekli izlenmesi, olumlu etki yaratmayan teşvik uygulamalarının yeniden düzenlenmesi ya da uygulamadan kaldırılması gerekir. En önemlisi de amaçların gerçekleştirildiğinin topluma iyi anlatılması vergi teşvik uygulamalarının sürdürülebilirliğini sağlamak açısından önemli bir konudur.

Türkiye 24 Ocak kararları ile ihracata dayalı sanayileşme modelini benimsemiştir. İhracatı geliştirmek için ihracata yönelik teşvik programları uygulamaya başlamıştır. Ülke ihracatının büyük kısmı Dahilde İşleme Rejimi hükümleri kapsamında gerçekleştirilmektedir. Bu programların ihracat artışında önemli rolü olduğu, ancak bazı eksikliklerin de olduğu görülmüştür.

Türkiye’de uygulanan vergi teşvik uygulamaları karmaşık ve dağınık bir görünüm arz etmekte, bu da anlaşılabilirlik seviyesinin azalmasına yol açmaktadır. Vergi teşvikleri merkeziyetçi anlayışla uygulanmakta, yerel yönetimlere yeterli insiyatif verilmemektedir.

İhracatta KDV iadesi uygulamasında halen sorunlar devam etmektedir. Bu müessese ihracatçılara verilen bir teşvik gibi algılanmakta, bu nedenle ihracatçıların sistemi kötüye kullanarak devletten haksız bir şekilde KDV iadesi almasına yol açmakta ve dürüst mükelleflere kötü örnek olmaktadır. Halbuki ihracatta KDV iadesi vergiden istisna edilmiş ihracat işlemlerinin vergiden arındırılmasıdır. Türkiye’de haksız vergi iadesine yol açan sorunlar esasen ülkenin içinde bulunduğu ekonomik ve mali şartlardan kaynaklanmaktadır. Ülkede çözüm bekleyen; kayıt dışı ekonominin yaygınlığı, nakden KDV iadesinin yaygınlığı, vergi oranlarının yüksekliği, gümrük idaresinin yapısından kaynaklı, ihracat taahhüdünün kapatılması ile ilgili sorunlar vardır.

İhracata yönelik vergisel teşvik düzenlemelerinin ihracatın arttırılmasında daha etkin olabilmesi için şu hususlar üzerinde durulması önerilir;

- İhracata yönelik vergi teşvik düzenlemeleri ile ilgili ihracatçıların daha detaylı bilgi sahibi olabilmelerine yönelik konunun uzmanları tarafından eğitim faaliyetleri yürütülebilir.
- İhracata yönelik vergi teşviklerine ilişkin düzenlemeler ülkenin ekonomik, siyasi, hukuki durumlarındaki değişkenliğe göre hızla uyum sağlayabilecek şekilde tasarlanmalıdır.
- İhracatın geliştirilmesi ve arttırılması öncelikle beşeri kalkınmaya bağlıdır. Dünya pazarında rekabet edebilecek ürünlerin üretilmesi gerekmektedir. İhracatta uygulanan KDV iadesi firmalara mal alımlarında bir sermaye oluşturmaktadır, bu nedenle ihracatçıları teşvik etmede büyük payı vardır. Bazı firmaların haksız ve yersiz KDV iadesi almaya yönelmeleri ekonomide etkinliği azaltmakta ve devleti zarara uğratmaktadır. Bu durumu önleyecek caydırıcı vergi yasaları hayata geçmesine rağmen halen bu konuda ilerleme sağlanamamıştır. İhracatın her aşamasının kayıt altına alınması, denetlenmesi önemlidir. Firmaların muhasebe kayıtları, ihracat aşamalarının tamamı bağımsız denetim firmalarıncaya denetlenebilmelidir.
- İhracata yönelik vergi teşvik düzenlemeleri konusunda uygulamadan sorumlu tüm personelin mevzuat değişikliklerinde sürekli eğitime tabi tutulmaları, vergi ahlakına uygun davranmaları sağlanmalı, bu konularda etkin cezai yasal düzenlemeler ayırım gözetilmeksizin herkese eşit uygulanmalıdır.
- İhracata yönelik vergi teşviklerinin ihracata etkisini arttırabilmek için diğer teşvik tedbirleriyle uyumlu bir şekilde uygulanması sağlanmalı, bu konudaki mevzuat sadeleştirilmeli, bürokratik engeller kaldırılmalıdır.
- ABD’de uygulanan, daha çok küçük ihracatçıya yönelik, vergi erteleme, vergi indirimi vb. avantajları bulunan IC-DISC rejimine benzer bir düzenlemenin Türkiye’de de uygulanması ihracatçıların açısından yararlı olabilir.

KAYNAKLAR

AVCI, İ. (2015). *İhracatta Uygulanan Teşviklerin Uluslararası Pazarlamaya Etkisi ve Bir Uygulama*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.

- BHALLA, P. , (2019). *Types of Export Incentive Schemes & Benefits in India*, Erişim adresi: https://www.shiprocket.in/blog/export-incentives-schemes-benefitsindia/#Export_Duty_Drawback_for_Customs_Central_Excise_and_Service_Tax.Erişim Tarihi: 02.08.2019.
- BILKEY, W. & TESAR, G.(1983). The Export Behaviour of Smaller Sized Winconsin Manufacturing Firms. *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer, 147-153.
- DILLINGER, J. (2019). The World's 20 Largest Exporting Countries, Erişim adresi: <https://www.worldatlas.com/articles/exports-by-country-20-largest-exporting-countries.html>. Erişim Tarihi: 05.06.2019.
- FORSTATER, M.(2017). The Good, the Bad, and The Ugly: How Do Tax Incentives Impact Investment? Erişim adresi: <https://www.cgdev.org/blog/good-bad-and-ugly-how-do-tax-incentives-impact-investment>. Erişim Tarihi: 05.06.2019.
- GAUTEL, G. (2017). Export Tax Rebates in China. *China Briefing*, Erişim adresi: <https://www.china-briefing.com/news/china-enhances-export-tax-rebates-to-boost-foreign-trade/> Erişim Tarihi: 17.08.2017.
- GENÇYÜREK, L. (2006). Serbest Bölgeler Gerçeği ve Vergilendirme, Erişim adresi: http://www.alomaliye.com.tr/levent_gençyurek/ana_sayfa.htm, Erişim Tarihi:15 Mart 2006.
- HAMZAÇELEBİ, M. A. (2002). 14 Yıllık Serbest Bölge Maceramız Bekleneni Vermedi, *Dış Ticaret Dergisi*, (1), 27-29.
- HAZİNE VE MALİYE BAKANLIĞI, (2018). *2018 Yıllık Ekonomik Rapor*.
- KEKEÇ, H. M. (2015). *İhracata Yönelik Teşvik Politikaları: Seçilmiş Ülkelerde Teşvik Politikalarının Analizi*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul: Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- KENTON, W. (2018). What are Export Incentives? Erişim adresi: <https://www.investopedia.com/terms/e/export-incentives.asp>. Erişim Tarihi: 17.01.2018.
- MORISSET, J., PIRNIA, N., ALLEN, N. J. & WELLS, L.T. (1997). Using Tax Incentives to Compete for Foreign Investment, *Foreign Investment Advisory Service*. Occasional Paper 15.
- OKTAR, K. (2002). Dâhilde İşleme Rejimi. *Dış Ticaret Dergisi*.
- ORHAN, A. (2003). Serbest Bölgelerin Sağladığı Avantajlar: KOŞBAŞ Örneği, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 5(1), 117-131.
- ÖNDER, İ. (1993). Kaynak Dağılımı, Vergiler ve Teşvikler, *Vergi Reformu*. İstanbul: İFMC Yayını.
- VAN PARYS, S. (2012). The Effectiveness of Tax Incentives in Attracting Investment: Evidence From Developing Countries. *Reflets et perspectives de la vie économique*, LI (3), 129-141. doi:10.3917/rpve.513.0129.
- PENA, M. (2018). Reassessing The Tax Benefits of IC-DISCs, Erişim adresi: <https://www.thetaxadviser.com/issues/2018/oct/reassessing-tax-benefits-ic-discs.html>. Erişim Tarihi: 01.10.2018.
- SELEN, U. (2007). *Gümrük İşlemleri ve Vergilendirilmesi*, Bursa: Ekin Yayınları.
- SEVİĞ, V. (2004). *Serbest Bölgelerde Vergileme Rejimi*, Erişim adresi: <http://www.turmob.org.tr/turmob/basin/htm>, Erişim Tarihi: 24 Nisan 2006.
- SHAH, Z. (2019). Budget Gives Tax Incentives For Export Promotion, Protection of Domestic Industries, Erişim adresi: <https://myrepublica.nagariknetwork.com/news/budget-gives-tax-incentives-for-export-promotion-protection-of-domestic-industries/> Erişim Tarihi: 30.05.2019.
- SOMOZA, C. (2019). The IC-DISC Remains Relevant in The Post-TCJA World, Erişim adresi: <https://kaufmanrossin.com/news/the-ic-disc-remains-relevant-in-the-post-tcja-world/> Erişim Tarihi: 03.01.2019.

- SUNEJA, K. (2019). Tax Refund in The Works for Exports to US, Erişim adresi: <https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/foreign-trade/tax-refund-in-the-works-for-exports-to-us/articleshow/68660983.cms?from=mdr>., Erişim Tarihi: 01.04.2019.
- ŞAŞMAZ, M.Ü ve KARAMIKLI, A. (2018). Türkiye’de İhracatı Teşvik Uygulamaları ve İhracat Potansiyelinin Artırılmasına Yönelik Değerlendirmeler, *İnsan ve Toplum Bilimleri Araştırmaları Dergisi*, 7(4), 2837-2867.
- TEKİN, A. (2006). Vergi Teşvikleri ve Ekonomik Etkileri, *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (16), 301- 316.
- TREPELKOVA, A. & VERDI, M. (2018). Design and Assessment of Tax Incentives in Developing Countries Selected Issues and A Country Experience, New York. Erişim adresi: https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2018/02/tax-incentives_eng.pdf.
- TÜRKAY, H. & ÜNSAL, H. (2008). Türkiye’de İhracatta Uygulanan KDV İadesinin İhracata Etkisi: Ekonometrik Bir Analiz, *Sosyoekonomi*, 8(8),89-98.
- WORKMAN, D. (2019). World’s Top Export Countries, Erişim adresi: <http://www.worldstopexports.com/worlds-top-export-countries/> Erişim Tarihi:16.08.2019.
- ZEE, H. H., STOTSKY, J. G. & LEY, E. (2002). Tax Incentives for Business Investment: A Primer for Policy Makers in Developing Countries, *World Development*, 30(9), 1497-1516.
- TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ (2019). *İhracat 2019 Raporu*.
- TÜRKİYE İSTATİSTİK KURUMU. <http://www.tuik.gov.tr>.
- 193 sayılı Gelir Vergisi Kanunu.
- 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu.
- 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu.
- 7104 sayılı Kanun.
- 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu.
- 07.03.1996 tarih ve 22573 sayılı Resmî Gazete; 194 sıra no’lu Gelir Vergisi Genel Tebliği.
- 96/30 sayılı İhracat Tebliği.
- 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu.
- 99/13812 sayılı İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararına İlişkin Tebliğ.
- 2017/4 sayılı İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ.
- 1 seri no’lu Kurumlar Vergisi Genel Tebliği, (2007), Resmî Gazete, 26482, 03.04.2007.
- Dahilde İşleme Rejimi Tebliği, Sayı: 2005/1.
- Hariçte İşleme Rejimi Tebliği, Sayı: 2007/
- URL 1. Reassessing The Tax Benefits of IC_DISCs, Erişim adresi: <https://pro.bloombergtax.com/portfolio/export-tax-incentives-portfolio-934/>, Erişim Tarihi: 01.10.2018.
- URL 2. IC-DISC Still Offers Permanent Tax Savings For Exporters, Erişim adresi: <https://www.bakertilly.com/insights/ic-disc-still-offers-permanent-tax-savings-for-exporters>. Erişim Tarihi: 13.12.2018
- URL 3. Export Tax Rebate, Erişim adresi: <https://www.govt.chinadaily.com.cn>. Erişim Tarihi: 13.12.2018.
- URL 4. China Enhances Export Tax Rebates to Boost Foreign Trade, Erişim adresi: <https://www.china-briefing.com/news/china-enhances-export-tax-rebates-to-boost-foreign-trade/>Erişim Tarihi:21.05.2014.

- URL 5. Erişim adresi: <https://www.dezshira.com/library/qa/export-vat-rebate-china.html>. Erişim Tarihi: 13.12.2018
- URL 6. Export Incentives, Erişim adresi: <http://www.investmentfiji.org.fj/pages.cfm/for-exporters/export-opportunities-in-fiji/incentives.html>. Erişim Tarihi: 13.12.2019.
- URL 7. Tax Credits and Incentives, Erişim adresi: <http://taxsummaries.pwc.com/ID/Guatemala-Corporate-Tax-credits-and-incentives>, Erişim Tarihi: 13.12.2019.
- URL 8. The Export Incentives Regime In Malaysia, Erişim adresi: https://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-students/2012s/sa_may11_p6mys_incentives_2.pdf. Erişim Tarihi: 13.12.2019.