

MİKRO İHRACATA İLİŞKİN GENEL BİLGİLENDİRME

Mikro ihracat, brüt ağırlığı 300 kg ve bedeli 15.000 Euro'yu aşmayan gönderilerin her yerde karşılaşılabileceğiniz eski adıyla Elektronik Ticaret Gümrük Beyannamesi (ETGB) yeni adıyla Basitleştirilmiş Gümrük Beyannamesi (BGB) kapsamında kolaylaştırılmış şekilde ihraç edilmesini sağlayan bir ihracat modelidir. Geleneksel ihracat işlemleri ile kıyaslandığında daha az evrak ve bürokrasi unsuru bulundurulur. Ürünlerin yetkili kargo şirketlerine teslim edilmesinin ardından, BGB kargo şirketleri tarafından yapılır.

4458 sayılı Gümrük Kanunu (GK) m. 225/1'in ilgili kısmı uyarınca, *"Posta yolu ve hızlı kargo taşımacılığı kapsamında gelen ya da gönderilen, miktarı ve değeri Cumhurbaşkanınca belirlenecek eşyanın gümrükçe onaylanmış bir işlem veya kullanıma tabi tutulması faaliyetlerinin takip edilip sonuçlandırılmasında, posta idaresi ya da hızlı kargo taşımacılığı yapan şirketler dolaylı temsilci olarak yetkili kılınabilir."* Dolayısıyla mikro ihracatta **gümrük müşavirine ihtiyaç duyulmaz** ve işlemler yetkili kargo firmaları (DHL, UPS, FedEx, PTT vb.) tarafından yürütülür.

Ürünlerin Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTIP) kodlarının doğru bir şekilde belirlenmesi, kod 301 şeklinde fatura çıkışı yapılması ve ürünlerin yetkili kargo firmalarına teslim edilmesi önem teşkil eder.

Mikro İhracat Kapsamındaki Gönderilerin Vergisel Durumu

Yürürlükte olan 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu ("**Kanun**") m. 11, ihracat işlemlerini katma değer vergisinden (KDV) istisna tutmaktadır. Bu maddeye göre, Türkiye'de üretilen veya tedarik edilen bir ürün yurt dışına satıldığında, bu satış %0 KDV ile, yani KDV'siz olarak gerçekleştirilir. Normal şartlar altında Türkiye'de satılan ürünler için %20 KDV uygulanırken e-ihracatta bu oran %0'dır. Bu husus Kanun'un ilgili maddesinde *"İhracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler KDV'den istisnadır."* şeklinde ifade edilmektedir. Bu durum, ihracatçılar için rekabetçi bir satışa imkân tanır ve Türkiye içindeki alıcılar için geçerli olan KDV yükünden kurtulmalarını sağlar.



Burada dikkat edilmesi gereken önemli husus KDV iadesidir. İşletmeler, ürünlerini üretirken veya tedarik ederken ham madde alımı, kargo hizmetleri, paketleme giderleri, depo kiralama ve lojistik işlemleri vb. birçok kalemden KDV ödemek zorunda kalır. Bu noktada Kanun m. 32 devreye girer ve ihracatçılara KDV iadesi alma olanağı sağlar. Şöyle ki;

“Bu Kanunun 11, 13, 14, 15 ve 17'nci maddeleri kapsamındaki teslim ve hizmetler nedeniyle yüklenilen ve indirim yoluyla giderilemeyen katma değer vergisi, mükellefe iade olunur.”

Bir başka deyişle, bir ihracatçı, satışlarını KDV'siz yapsa bile üretim veya lojistik süreçlerinde ödediği KDV'yi devletten geri talep edebilir. Bu uygulama, işletmelerin finansal yükünü hafifletirken uluslararası pazarlarda daha avantajlı fiyatlarla rekabet etmelerini sağlar. KDV iadesinden yararlanmak için normal şartlarda geleneksel gümrük beyannamesi sunulması gerekirken mikro ihracata ilişkin olarak BGB ve ilgili harcamaların belgelendirilmesi yeterli görülecektir. Vergi dairesine yapılan başvurular sonucunda incelenen evraklar uygun görülürse, ihracatçının ödediği KDV tutarı banka hesabına iade edilir.

Yukarıda KDV istisnası ve iadesine ilişkin genel bir bilgilendirme yapılmış olup ilgili sürecin takibi ve usul prosedürleri açısından sürecin uzman bir vergi danışmanlığı hizmeti ile desteklenmesini tavsiye ederiz.

Devletten Alınabilecek Destek ya da Teşviklerin Hukuki Durumu

24 Ağustos 2022 tarihli ve 5986 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile yürürlüğe konulan E-İhracat Destekleri Hakkında Karar kapsamında yer alan e-ihracat desteklerine ilişkin çıkarılan 3 Aralık 2024 tarihli E-İhracat Desteklerine İlişkin Genelge (“Genelge”)’nin ilgili maddelerinde birtakım desteklerden bahsedilmektedir. **Belirtmeliyiz ki söz konusu destekler kendi markasına ait e-ticaret sitesi üzerinden perakende mağazacılık satışları gerçekleştiren, toplam satış hasılatının en az üçte ikisi çevrim içi olan ve iş merkezi Türkiye’de bulunan elektronik ticaret hizmet sağlayıcı şirketler için düzenlenmiştir.**

Normal şartlarda mikro ihracat yapmak için herhangi bir ihracatçı birliğine üye olunması gerekmiyorken ilgili desteklerden faydalanmak isteyen yararlanıcıların ihracatçı birliğine üye olmaları gerekir. Zira ihracatçı birlikleri aynı zamanda destek başvurusunda bulunulacak incelemeci kuruluştur.

Bahsi geçen destekler şu şekildedir:

a. Dijital Pazaryeri Tanıtım Desteği

Genelge m. 13 uyarınca, bu destek kapsamında, şirketlerin, e-ihracat konsorsiyumlarının ve perakende e-ticaret sitelerinin, yurt dışı pazaryerleri aracılığıyla verdikleri dijital reklam giderlerinin bir kısmı karşılanacaktır. Verilen reklamlardan gelen satışların, %20’sini aşmayan giderler için, %50 oranında, her pazar yeri için üç (3) yıl olmak üzere destek verilecektir. Başvuran şirketlerin kademelerine göre yıllık 7.500.000 TL’yi, perakende e-ticaret siteleri için yıllık 15.000.000 TL’yi, e-ihracat konsorsiyumları için yıllık 25.000.000 TL’yi geçemeyecektir.

Yurt dışı pazaryerlerinde verilen tıklama başına ödeme (PPC), görüntüleme reklamları ve ürüne ilişkin yorum hizmetlerine ait giderler desteklenirken komisyon, üyelik ve dolaylı vergi gibi giderler kapsam dışındadır. Destekten yararlanmak için, yurt dışı pazaryerlerinde ürün listelemesi yapılırken Küresel Ticari Ürün Numarası (KTÜN) bilgisinin, üretim yerinin (ülke)

ve tescilli marka bilgisinin girilmesi zorunludur. Başvurular için ön onay alınmalı ve destek ödeme başvuruları harcama belgeleriyle birlikte çeyrek dönemler itibarıyla sunulmalıdır.

b. E-İhracat Tanıtım Desteği

Genelge m. 14 kapsamında, e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri, B2B platformları ve pazaryerleri, Ticaret Bakanlığı'nca ("**Bakanlık**") belirlenen pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderlerde destek alabileceklerdir. Her ülke için üç (3) yıl süresince, pazarlama faaliyetlerine ilişkin giderlerin %50'si desteklenecektir. B2B platformları için yıllık 4.000.000 TL'yi, e-ihracat konsorsiyumları için yıllık 15.000.000 TL'yi, perakende e-ticaret siteleri için yıllık 25.000.000 TL'yi, pazaryerleri için yıllık 30.000.000 TL'yi aşamayacaktır.

Alışveriş tanıtımları, sosyal medya kampanyaları ve influencer iş birlikleri destek kapsamındadır. Tanıtım faaliyetlerinin yurt dışına yönelik ve yabancı dilde olması gerekmektedir. Ürünü kendi imal etmeyen tedarikçi işletmeler, bu durumu fatura veya tedarik sözleşmesi gibi belgelerle kanıtlamalıdır. Ön onay alındıktan sonra destek başvurusu yapılabilir ve destek kapsamında yapılan reklam harcamaları belirlenen süre içinde belgelerle birlikte sunulmalıdır.

c. Sipariş Karşılama Hizmeti Desteği

Genelge m. 15 uyarınca; şirketlerin, e-ihracat konsorsiyumlarının, perakende e-ticaret sitelerinin ve pazaryerlerinin hedef ülkedeki e-ticaret satışlarının %10'unu geçmeyecek şekilde, sipariş karşılama hizmetlerinin %50'si, her bir ülke için maksimum üç (3) yıl olacak şekilde karşılanacaktır.

Yurt dışındaki sipariş karşılama hizmetleri ve depolama giderleri, toplam e-ticaret satışlarının %10'una kadar desteklenmektedir. Sipariş karşılama hizmeti sunan firmaların Bakanlık tarafından onaylanmış olması gerekir. Destek başvurusu yapabilmek için ön onay alınmalı, harcama belgeleri çeyrek dönemler itibarıyla incelemeci kuruluşa sunulmalıdır.

d. Depo Kira Desteği

Ürünlerin teslimatını sağlamak ve iade süreçlerini yönetmek amacıyla kiralanan yurt dışındaki depoların kira giderlerinin, birim başına %50 oranında, her ülke için en fazla üç (3) yıl olmak üzere, yıllık 5.000.000 TL'ye kadar karşılanacağı ise Genelge m. 16'da düzenlenmiştir. Bu kira gideri desteklerinden en fazla 25 birim için yararlanmak mümkündür.

Net kira bedeli ile ortak kullanım alanlarının giderleri desteklenirken, komisyon, vergi ve diğer ücretler kapsam dışıdır. Destekten yararlanabilmek için depo kira sözleşmesi ve ödeme belgeleri sunulmalıdır. Bakanlık yurt dışı temsilcisi, başvuru depo hakkında inceleme yaparak desteğin uygun olup olmadığını değerlendirir. Onay alındıktan sonra harcama belgeleri belirlenen dönemler itibarıyla sunulmalıdır.

e. Pazaryeri Entegrasyon Desteği

Pazaryeri Entegrasyon Desteği ise Genelge m. 17'de düzenlenmiş olup bu destek kapsamında şirketler, e-ihracat konsorsiyumları, perakende e-ticaret siteleri ve pazaryerleri, yurt dışı pazaryerleri ile entegrasyon amacıyla yaptıkları harcamalar için destek alabileceklerdir. Her pazaryeri başına üç (3) yıl süresince, en fazla altı (6) pazaryeri ile entegrasyon amacıyla yapılacak harcamalar, %50 oranında karşılanacaktır. Bir entegrasyon için en fazla 200.000 TL destek alınabilmektedir.

Entegrasyon süreçlerinde kullanılan API, ERP ve diğer entegratör hizmetleri desteklenmektedir. Entegrasyon hizmeti sunan firmalar Bakanlık tarafından onaylanmış olmalıdır. Ön onay başvurusu yapıldıktan sonra destek ödeme süreci için gerekli belgeler belirlenen süre içinde sunulmalıdır.

f. Çevrim İçi Mağaza ve Hedef Ülke E-Ticaret Paydaşlarından Alınan Hizmetler Desteği

Genelge m. 18 ile düzenlenen bu destek kapsamında, e-ticaret sitelerinin ve e-ihracat konsorsiyumlarının hedef ülkelerdeki yurt dışı pazaryerlerinde çevrim içi mağaza açmak için yapacakları harcamalar ile ülkelerin e-ticaret paydaşlarından alacakları hizmetlere ilişkin giderler, her ülke için en fazla üç (3) yıl olmak üzere, %50 oranında karşılanacaktır. E-ihracat konsorsiyumları en fazla 3.000.000 TL, diğer yararlanıcılar ise yıllık en fazla 1.500.000 TL destek alabileceklerdir.

Mağaza açılışı, tasarım, yönetim ve ilgili danışmanlık giderleri desteklenmektedir. Yurt dışı e-ticaret paydaşlarından alınan hizmetler de belirli oranlarda destek kapsamına alınabilir. Destekten yararlanabilmek için ilgili pazaryerinde mağaza açılması ve faaliyetlerin belirlenen prosedürlere uygun şekilde yürütülmesi gerekir. Ön onay alınmalı ve ödeme başvuruları belirlenen süre içinde tamamlanmalıdır.

g. Pazaryeri Komisyon Gideri Desteği

Gider desteğini düzenleyen Genelge m. 19'da e-ihracat konsorsiyumlarının, perakende e-ticaret sitelerinin ve şirketlerin, yurt dışı pazaryerleri komisyon giderlerinin en fazla üç (3) yıl süresince ve %50 oranında destekleneceğini kaleme almıştır. Şirket kademelerine göre yıllık 750.000 TL, perakende e-ticaret siteleri için yıllık 2.500.000 TL ve e-ihracat konsorsiyumları için yıllık 3.000.000 TL ile limitli olacaktır.

Yurt dışındaki pazaryerlerine ödenen komisyon ücretleri desteklenmekte, ancak üyelik, vergi ve ek hizmet ücretleri kapsam dışı bırakılmaktadır. Ürün listeleme sırasında KTÜN, üretim yeri ve marka bilgileri zorunlu olarak girilmelidir. Ön onay başvurusu yapıldıktan sonra destek ödeme süreci için harcama belgeleri belirlenen süre içinde sunulmalıdır.

Bu desteklerden yararlanabilmek için gerekli ön onay başvurularının yapılması, harcama belgelerinin eksiksiz sunulması ve belirlenen süreler içinde destek ödeme başvurularının tamamlanması gerekir.

Sonuç

Mikro ihracat, geleneksel ihracat prosedürlerine kıyasla daha basit ve hızlı bir süreç sunarak, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin yurt dışı pazarlara açılmasını kolaylaştırır. Gerek vergi avantajları gerekse kamu tarafından sağlanan çeşitli teşvik ve destek mekanizmaları sayesinde, mikro ihracat maliyetleri azaltan ve rekabet gücünü artıran etkili bir ihracat modelidir.

Ancak bu süreçlerin yasal çerçevede doğru ve etkin şekilde yürütülmesi hem mevcut avantajlardan eksiksiz yararlanılabilmesi hem de olası hukuki ve idari risklerin önlenmesi bakımından büyük önem taşır. Gümrük işlemlerinden KDV iadesine, destek başvurularından teşviklerin takibine kadar her aşamada dikkatli bir planlama yapılması ve gerektiğinde uzman desteği alınması, mikro ihracatın sürdürülebilir bir büyüme aracı haline gelmesini sağlar.

İlgili Kişiler / Key Contacts

Hakan Temel

Yönetici Avukat & Arabulucu
Managing Associate & Mediator
hakantemel@erdemhukuk.av.tr

**Feridun Gerişgen**

Stajyer Avukat
Legal Intern
feridungerisgen@erdemhukuk.av.tr

