

İNÖNÜ ÜNİVERSİTESİ SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI
MUHASEBE VE FİNANSMAN BİLİM DALI

DIŞ TİCARET FİNANSMANI
DIŞ TİCARET FİNANSMANINDA KULLANILAN KREDİLER VE ÖZELLİKLERİ
BU KREDİLERİ KULLANDIRAN KURUMLARIN KREDİLERİ KULLANDIRMA
VERİMLİLİKLERİ

Metin KETBOĞA

Danışman

Doç. Dr. Recep KARABULUT

Yüksek Lisans Tezi

Malatya, 2012

KABUL VE ONAY

Metin KETBOĞA tarafından hazırlanan “Dış Ticaret Finansmanı, Dış Ticaret Finansmanında Kullanılan Krediler ve Özellikleri, Bu Kredileri Kullandıran Kurumların Kredileri Kullandırma Verimlilikleri” başlıklı bu çalışma, 11.12.2012 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

Doç. Dr. Hakan Erkuş (Başkan)

Doç. Dr. Recep KARABULUT (Danışman)

Yrd. Doç. Dr. M. Cem Danacı

[Unvanı, Adı ve Soyadı]

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Çetin DOĞAN

Enstitü Müdürü

İÇİNDEKİLER

TABLO LİSTESİ.....	VIII
GRAFİK LİSTESİ.....	IX
KISALTMALAR.....	X
ÖNSÖZ.....	XI
ÖZET.....	XII
ABSTRACT.....	XIII
GİRİŞ.....	1

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Dış Ticaret Kavramı.....	2
1.1.1. Normal Ticaret.....	2
1.1.2. Bağlı Ticaret.....	2
1.1.3. Sınır Ticareti.....	3
1.1.4. Serbest Bölge Ticareti.....	3
1.2. Firmaların Dış Ticarete Yönelme Nedenleri.....	3
1.3. Türkiye’de Dış Ticaretinin Gelişimi.....	4

BÖLÜM II

DIŞ TİCARETE KULLANILAN ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1. Giriş.....	7
2.2. Peşin Ödeme.....	8
2.2.1. Bankacılık Sistemi İçinde Peşin Ödeme İşleminin Aşamaları.....	9
2.2.2. Peşin Ödemede Kambiyo Yükümlülüğü.....	9
2.3. Akreditifli Ödeme (Letter of Credit).....	10
2.3.1. Akreditif İşleminin Tarafları.....	11
2.3.1.1. Amir (İthalatçı/Alıcı).....	10
2.3.1.2. Amir Banka (İthalatçının/Alıcının Bankası).....	11
2.3.1.3. Muhabir Banka (İhbar/Satıcının Bankası).....	11
2.3.1.4. Lehtar (İthalatçı/Satıcı).....	12
2.3.2. Bankacılık Sistemi İçinde Akreditifli Ödeme İşleminin Aşamaları.....	12
2.3.3. Akreditifte Değişiklik.....	13
2.3.4. Akreditif Çeşitleri.....	13

2.3.4.1. Teyitli Akreditifler.....	13
2.3.4.2. Teyitsiz Akreditifler.....	14
2.3.4.3. Dönülebilir Akreditifler (Kabili rücu Akreditif).....	14
2.3.4.4. Dönülemez Akreditifler (Gayri Kabili rücu Akreditifler).....	14
2.3.4.5. Kırmızı Şartlı Akreditifler (Red Clause LC).....	15
2.3.4.6. Yeşil Şartlı Akreditifler (Green Clause LC).....	15
2.3.4.7. Döner Akreditifler (Rotatif LC).....	16
2.3.4.8. Devredilebilir Akreditifler (Transferable LC).....	16
2.3.4.9. Karşılıklı Akreditifler (Back to Back LC).....	17
2.3.4.10. Teminat Akreditifi (Stand By LC).....	17
2.3.4.11. Vadeli Akreditif (Deferred Payment LC).....	18
2.3.5. Akreditifli Ödeme İşleminin Taraflara Sağladığı Avantajlar.....	19
2.3.5.1. Alıcı Firmaya (İthalatçıya) Sağladığı Avantajlar.....	19
2.3.5.2. Satıcı Firmaya (İhracatçıya) Sağladığı Avantajlar.....	19
2.4. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents).....	19
2.4.1. Vesaik Mukabili ödeme Türleri.....	20
2.4.1.1. Ödeme Karşılığında Vesaik Teslimi (Documents Against Payment “D/P”).....	20
2.4.1.2. Kabul Karşılığı Vesaik Teslimi (Documents Against Acceptance “D/A”).....	20
2.4.1.3. Ödeme Karşılığı Akseptans/Kabul Tahsilâtı Vesaik Mukabili Ödeme.....	21
2.4.1.4. Taahhütname Karşılığı Vesaik Teslimi.....	22
2.4.1.5. Banka Garantisi Karşılığı Vesaik Teslimi.....	22
2.4.2. Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akışı.....	23
2.4.3. Vesaik Mukabili Ödemenin Avantajları ve Dezavantajları.....	25
2.4.3.1. Vesaik Mukabili Ödemenin Avantajları.....	25
2.4.3.2. Vesaik Mukabili Ödemenin Dezavantajları.....	26
2.4.4. Vesaik Mukabili Ödemede Tarafların Dikkat Etmesi Gereken Hususlar.....	27
2.4.4.1. İhracatçı Tarafından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar.....	27
2.4.4.1.1. Sözleşme Öncesinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar.....	27
2.4.4.1.2. Sözleşme Sonrasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar.....	27
2.4.4.2. İthalatçı Tarafından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar.....	28
2.4.4.3. Bankalar Tarafından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar.....	28
2.5. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods).....	29

2.5.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri.....	30
2.5.2. Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları.....	30
2.6. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit).....	31
2.6.1. Bir Senedin Poliçe Sayılabilmesi için Gerekli Şekil Şartları.....	31
2.6.2. Kabul Kredili Ödemenin Özellikleri.....	32
2.6.3. Kabul Kredili Ödeme Çeşitleri.....	32
2.6.3.1. Kabul Kredili Vesaik Mukabili.....	32
2.6.3.2. Kabul Kredili Akreditif.....	32
2.7. Konsinye İhracat.....	32
2.7.1. Konsinye İhracatın Özellikleri.....	33

BÖLÜM III

DIŞ TİCARET FİNANSMANI KAVRAMI

3.1. Giriş.....	34
3.2. Firmaların Krediye İhtiyaç Duyma Nedenleri.....	35
3.3. Dış Ticaret Finansman Türleri.....	37
3.3.1. İhracatın Finansmanı.....	37
3.3.1.1. Vadesine Göre İhracat Finansmanı.....	38
3.3.1.1.1. Kısa Vadeli İhracat Finansmanı.....	38
3.3.1.1.1.1. Sevkiyat Öncesi Kısa Vadeli İhracat Finansman.....	38
3.3.1.1.1.2. Sevkiyat Sonrası Kısa Vadeli İhracat Finansmanı.....	42
3.3.1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı.....	45
3.3.1.1.2.1. Sevkiyat Öncesi Orta ve Uzun Vadeli İhracat Finansmanı.....	46
3.3.1.1.2.2. Sevkiyat Sonrası Orta ve Uzun Vadeli İhracat Finansmanı.....	46
3.3.2. İthalatın Finansmanı.....	47
3.3.2.1. Akreditif Kredisi.....	48
3.3.2.2. Vesaik Mukabili Kredi.....	49
3.3.2.3. Mal Mukabili Ödeme.....	50
3.3.2.4. Aval ve Kabul Kredisi.....	51
3.3.2.5. İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler; Faktöring, Forfaiting ve İhracat Leasingi.....	51
3.3.2.5.1. Faktöring.....	52
3.3.2.5.1.1. Faktöringin Başlıca Özellikleri ve Maliyeti.....	53

3.3.2.5.1.2. Faktöring Dış Ticaret Firmalarına Olan Avantajları ve Dezavantajları.....	55
3.3.2.5.2. Forfaiting.....	57
3.3.2.5.2.1. Forfaiting'in Başlıca Özellikleri ve Maliyeti.....	59
3.3.2.5.2.2. Forfaiting'in İşleyişi.....	60
3.3.2.5.2.3. Faktöring Aşamaları.....	61
3.3.2.5.3. İhracat Leasing (Export Leasing).....	62
3.3.2.6. Türkiye'de Faktöring, Forfaiting ve İhracat Leasing Uygulamaları.....	64

BÖLÜM IV

DIS TİCARET İLE UĞRAŞAN FİRMALARIN FİNANSMANDA KULLANDIKLARI KREDİLER

4.1. Giriş.....	67
4.2. Kısa Vadeli İhracat Kredileri.....	67
4.2.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri.....	67
4.2.1.1. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL).....	67
4.2.1.2. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ).....	68
4.2.2. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri.....	69
4.2.2.1. DTSS Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredisi.....	69
4.2.2.2. DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi.....	70
4.2.3. İhracata Hazırlık Kredileri.....	71
4.2.3.1. İhracata Hazırlık TL Kredisi.....	71
4.2.3.2. İhracata Hazırlık Döviz Kredisi.....	72
4.2.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri.....	72
4.2.4.1. KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi.....	73
4.2.4.2. KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi.....	73
4.2.5. Sevk Öncesi Reeskont Kredileri.....	74
4.2.6. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı.....	75
4.3. Özellikli Krediler.....	76
4.3.1. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi.....	77
4.3.2. Özellikli İhracat Kredisi.....	77
4.3.3. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı.....	78
4.3.4. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu.....	79

4.4. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler.....	80
4.4.1. Uluslar arası Nakliye ve Pazarlama Kredisi.....	80
4.4.2. Turizm Pazarlama Kredisi.....	82
4.4.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi.....	82
4.5. Dünya Bankası Kaynaklı Krediler.....	83
4.5.1. İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi.....	83
4.6. Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi.....	84
4.7. Ülke Kredi/Garanti Programı.....	85
4.7.1. Ülke Kredi/Garanti Programının Amacı ve Kapsamı.....	85
4.8. Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Yatırım Kredisi.....	86
4.9. İhracat Kredi Sigortası.....	87
4.9.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası.....	87
4.9.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı.....	89
4.9.2.1. Sevk Sonrası Spesifik İhracat Kredi Sigortası Politik Risk Programı.....	90
4.9.2.2. Sevk Sonrası Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamlı Risk Programı.....	91

BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. İhracat Kredisi Kullanımında Yaşanılan Problemler.....	92
5.1.1. Kullanılan Kredilerin Maliyeti.....	92
5.1.2. Finansal Krizler ve Bu Dönemlerde Yaşanan Kredi Kullanım Zorlukları.....	93
5.1.3. Banka Personellerinin Kendilerini Geliştirememeleri.....	93
5.1.4. Faktöring, Forfaiting ve İhracat Leasing Yöntemlerinin Yeterli Derecede Bilinmemesi ve Bu Uygulamalara Olan Güvenin Azlığı.....	94
EKLER.....	96
EK 1. Döviz Alım Belgesi.....	97
EK 2. Gümrük Beyannamesi.....	99
EK 3. Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredileri Kredi Talep Formu.....	101
EK 4. Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredileri Firma Bilgi Formu.....	103
EK 5. Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredileri Firma Taahhütnamesi.....	105
EK 6. Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredileri Muvafakkatnamesi.....	107
EK 7. Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredileri Geri Ödeme Bildirim Formu.....	109
EK 8. Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredileri Firma Teyidi.....	111

EK 9. İhracat Taahhüt Kapatma Formu.....	113
EK 10. Sevk Öncesi İhracat Kredileri Aracı Banka Borçlu Cari Hesap Taahütnamesi...	115
EK 11. Sevk Öncesi İhracat Kredilerinden Yaralanabilecek Mal Listesi.....	117
EK 12. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi Kalkınmada Öncelikli Yöreler Listesi.	123
EK 13. Avrupa Yatırım Bankası Kredi Başvuru Formu.....	125
EK 14. Türk Eximbank İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi Başvuru Formu.....	127
EK 15. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredi Talep Formu.....	129
EK 16. Türk Eximbank Turizm TL/Döviz Kredisi Kredi talep Formu.....	131
EK 17. Türk Eximbank Uluslar arası Nakliyat Pazarlama Döviz/TL Kredisi Kredi Talep Formu.....	133
EK 18. Türk Eximbank Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi Talep Formu.....	135
EK 19. Türk Eximbank Yurt Dışı Müteahhitlik Köprü Kredisi Telp Formu.....	137
EK 20. Akreditif Talep Formu.....	139
KAYNAKÇA.....	141

TABLO LİSTESİ

Tablo 1.1 Dış Ticaret Göstergeleri, 2000 – 2010.....	4
Tablo 4.1 Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) Faiz Oranları.....	68
Tablo 4.2 Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ) Faiz Oranları.....	69
Tablo 4.3 DTSS Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredisi Faiz Oranları.....	70
Tablo 4.4 DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi Faiz Oranları.....	70
Tablo 4.5. İhracata Hazırlık TL Kredisi Faiz Oranları.....	71
Tablo 4.6. İhracata Hazırlık Döviz Kredisi Faiz Oranları.....	72
Tablo 4.7. KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi Faiz Oranları.....	73
Tablo 4.8 KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi Faiz Oranları.....	74
Tablo 4.9 Sevk Öncesi Reeskont TL Kredileri Faiz Oranları.....	75
Tablo 4.10 Sevk Öncesi Reeskont Döviz Kredileri Faiz Oranları.....	75
Tablo 4.11 Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Faiz Oranları.....	76
Tablo 4.12 Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu TL Kredisi Faiz Oranları.....	79
Tablo 4.13 Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Döviz Kredisi Faiz Oranları.....	80
Tablo 4.14 Uluslar arası Nakliye ve Pazarlama Kredisi Faiz Oranları.....	81
Tablo 4.15 Turizm Pazarlama Kredisi Faiz Oranları.....	82
Tablo 4.16 Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi Faiz Oranları.....	85

GRAFİK LİSTESİ

Grafik 1.1 İhracat ve İthalat Değerleri, 2001 – 2010.....	5
Grafik 1.2. İhracatın İthalatı karşılama Oranı, 2001 – 2010.....	6

KISALTMALAR

a.g.e.	Adı Geçen Eser
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
DAB	Döviz Alım Belgesi
DBT	Döviz Beyan Tutanağı
DTSS	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
DTS	Dış Ticaret Şirketleri
EFT	Elektronik Fon Transferi
EUR	Euro
FOB	Free On Board (Güvertede Teslim)
GBP	Great Britain Pound
JPY	Japanese Yen
USD	United State Dollar
LIBOR	London Interbank Offered Rate (Londra Bankalar Arası Faiz Oranları)
s.	Sayfa
ss.	Sayfa Sayısı
SDTS	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SOİK	Sevk Öncesi İhracat Kredisi
SOİK-DVZ	Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
SOİK-TL	Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
TCMB	Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TURSAB	Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği
VRHİB	Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development (EkonomikKalkınma ve İşbirliği Örgütü)
KOBİ	Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletme
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu

ÖNSÖZ

Bu çalışmamı gerçekleştirmemde yardımlarını esirgemeyen danışman hocam Doç.Dr.Recep KARABULUT'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Metin KETBOĞA

ÖZET

Ülke refahı ve ekonomik kalkınmanın sağlanabilmesinin en önemli yollarından biri ülkeye döviz girdisi sağlayabilmektir. Dış ticaret, döviz girdisi sağlamanın en önemli yollarından bir tanesidir. Günümüzde dış ticaretle uğrasan firmalar oldukça yoğun bir rekabet ortamı içindedirler, bunun nedeni özellikle küreselleşmenin hızlanması ve hızla ilerleyen teknolojidir. Gelişen teknoloji sayesinde insanlar bir yerden bir yere gitmeden birbirleriyle tanışabilmekte ve ticaret yapabilmektedirler. Yoğun rekabetin olduğu bu zamanda firmaların kendilerine rekabet etmek avantajı yaratmaları gerekir bunun içinde gerekli finansal güce mutlaka sahip olmaları gerekir.

Günümüzde dış ticaretle uğrasan firmaların gerçekleştirecekleri ihracat ve ithalat işlemlerinin finansman ihtiyacı, nakdi ve gayri nakdi krediler tarafından sağlanmaktadır. Bunlardan ithalat kredileri, ihracat akreditif teyit kredisi, teminat mektupları, harici garantiler ve kontrgarantiler dış ticaretin finansmanında kullanılan gayri nakdi kredileri oluştururken hem bankalar tarafından sağlanan krediler hem de yabancı kaynaklar tarafından sağlanan yurtiçi kaynaklı Turk Eximbank kredileri ve yurtdışı kaynaklı olan pre-finance, işletme ve yatırım kredileri, nakdi kredileri oluşturmaktadırlar.

Dış ticaretin finansmanı için yararlanılan bu krediler, ithalatçıların talep ettikleri mala ve ihtiyaçlarına göre ihracatçıların ise ihracat malların üretiminde kullandıkları girdileri ucuz ve kolay temin edebilmelerine göre değişmektedir. Firmalar, bu kredileri verimli şekilde kullanabildikleri oranda finansal ihtiyaçlarını karşılayabilmektedirler.

Bu çalışmamızda, dış ticaret firmalarının, dış ticaretin finansmanında kullanabilecekleri kredilerden, bu kredileri nerelerden ulaşabileceklerinden, kredilerin özelliklerinden ve maliyetlerinden, kredilerin kullanımı sırasında yaşanan problemlerden bahsedilmiştir.

ABSTRACT

One of the best important way of increasing prosperity and economic development of a country is to provide the foreign exchange reserves. Foreign trade is one of the best way of doing it. Today's, foreign trade companies are in a high intensive competition, Its main reason is globalisation and fast moving technology. With advancing technology, people from different countries trade with each other without changing their places. To be successful, companies must create a competitive advantage for themselves and they also should have a good finance situation.

Today's, foreign trade companies meet their finance requirements with cash and non cash loans during their transactions. Confirmed letter of credit, letter of guarantee, external guarantee and counter-guarantee are some kinds of non-cash loans. Internal trade bank credits especially Turkish Eximbank credits, pre-finance which is taken by importers, business and investment credits are some of kinds of cash credits.

Type of credits are determined according to need of importers and exporters. Importers determine type of credit according to goods which will be imported and exporters determine type of credit according to payment status of inputs to buy them cheap as soon as possible.

In this study, we investigate type of foreign trade credits, how companies reach those credits, characteristics and cost of them, and problems encountered when using them.

GİRİŞ

Bu çalışma, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Ana Bili Dalı, Muhasebe ve Finansman Bilim Dalı yüksek lisans tezi olarak hazırlanmıştır. Tezin konusu, dış ticaret finansmanı, dış ticaret finansmanında kullanılan krediler ve özellikleri, bu kredileri kullandıran kurumların kredileri kullandırma verimlilikleridir.

Çalışmamızın birinci bölümünde, dış ticaretle ilgi temel kavramlar ele alınmış, firmaların dış ticarete yönelme nedenleri durulmuş ve Türkiye'nin dış ticaretinin gelişiminde bahsedilmiştir.

Çalışmamızın ikinci bölümünde, dış ticarete kullanılan uluslar arası ödeme şekilleri üzerinde durulmuştur. Keza, dış ticaretin finansmanında kullanılacak finansman türü ödeme şekli ile oldukça ilgilidir.

Çalışmamızın üçüncü bölümünde dış ticaret finansmanın türlerini ve nasıl gerçekleştirilebileceği üzerinde durulmuştur, burada firmaların ne tür finansman araçlarından yararlanabilecekleri detaylarıyla belirtilmiştir.

Çalışmamızın dördüncü bölümünde, dış ticaretle uğraşan firmalara, iştigal ettikleri sektörlere ve yaptıkları işlere göre ne tür kredilerin kullandırılabilirliğinden bahsedilmiştir. Burada temel amacı dış ticareti geliştirmek için kurulan Türk Eximbank'dan ve kullandığı kredilerinden detaylarıyla bahsedilmiştir.

Çalışmamızın son bölümünde ise, sonuç ve öneriler belirtilmiş konuya dair değerlendirmeler yapılmıştır.

BÖLÜM I

GİRİŞ

1.1. Dış Ticaret Kavramı

Ülkeler ihtiyaç duydukları ürünlerin hepsini kendileri üretemez veya ürettikleri ürünlerin hepsi ülke ihtiyacını karşılayabilecek miktarda olmayabilir, bu durumda diğer ülkelerden temin yoluna giderler. Bu kapsamda dış ticaret, bağımsız ülkeler arasında gerçekleştirilen mal ve hizmet ticaretinin tümüdür. Diğer bir ifade ile dış ticaret bir ülkenin yapmış olduğu ihracat ve ithalat işlemlerinin toplamıdır.

Dış ticaret ödeme şekline, teslim şekline ve ülkelerin mevzuatlarına göre bazen çok karmaşık bazen de oldukça kolay gerçekleşen bir ticaret türüdür. Firmaları uluslararası piyasaya mal satmaya veya uluslararası piyasadan mal almaya iten temel faktör ticari kazançtır. Dış ticaret 4 grupta sınıflandırılabilir. Bunlar;

- 1) Normal Ticaret
- 2) Bağlı Ticaret
- 3) Sınır Ticareti
- 4) Serbest Bölge Ticareti

1.1.1. Normal Ticaret

Bir ülkenin dış ticaretinde kambiyo rejimi çerçevesinde serbest döviz ile yapılan ve mevzuat ile özel bir ayrıcalık tanınmayan ticarettir.

1.1.2. Bağlı Ticaret

İki ülke arasında yapılan ticari sözleşmede ihracatçı ülkenin ithalatçı ülkeden ihracat bedeli için döviz dışında başka bir işlem veya taahhüt talep etmesi şeklinde yapılan ticarettir. Örneğin, Türkiye ile Rusya arasında 1984 yılında imzalanan doğal gaz anlaşması ile Türkiye Rusya'dan doğalgaz ithal etmektedir. Rusya'da bu doğal

gaz bedelinin %35'i kadar miktarda Türkiye'den ihracat malı satın alma %35'i kadarda Türk müttehitlere ödeme yapma yükümlülüğü üstlenmiştir.¹

1.1.3. Sınır Ticareti

Komşu iki ülke arasında özel anlaşmalara dayanılarak yürütülen ve her iki ülkenin sınır ve kıyı bölgelerine yakın yerleşim yerlerini kapsamına alan ticarettir.

1.1.4. Serbest Bölge Ticareti

Serbest bölgeler, bir ülkenin ulusal egemenlik sınırları içinde bulunmakla beraber gümrük sınırları dışında kalan ülkede geçerli olan mali, ekonomik, kambiyo ve gümrük mevzuatının kısmen veya tamamen dışında tutulduğu bölgelerdir.²

1.2. Firmaların Dış Ticarete Yönelme Nedenleri

Dış ticaretin ticari operasyonlarda bulunan taraflara farklı ölçülerde fayda sağlayacağı kesindir. Her ülke belli mal ve hizmetlerin üretiminde uzmanlaşıp ihtiyaç duyduğu diğer mal ve hizmetleri başka ülkelerden sağlayarak kazanç elde edebilir. Yüksek maliyetle ürettiği ya da hiç üretemediği ürünleri yurtdışından ithal ederek diğer ülkelere göre daha ucuza ürettiği rekabet gücünün yüksek olduğu malları ihraç ederek kendisine fayda sağlayabilir. Bu da ülkelerin sahip olduğu kaynakları daha etkin bir şekilde kullanmalarına olanak sağlar. Bunun yanında ülkelerin dış ticarete yönelmelerinin diğer belli başlı nedenleri şunlardır;

- 1) Yerli üretimin yetersizliği
- 2) Doğal kaynaklar farklılığı
- 3) Fiyat farklılığı
- 4) Mamul farklılığı
- 5) Teknik bilgi ve buluşlardaki farklılıklar

Dış ticaret, özellikle gelişmekte olan ülkelerin yurtiçinde üretilmesi pahalıya mal olan ve/veya uzun vadeli ekonomik büyüme için kritik önem taşıyan sermaye mallarını ve ara malları ithal edebilmelerini sağlar.

¹ GÜRSOY, Yaser (2009), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Bursa: Ekin Yayınları, s. 2

² Bursa SMMMO Bilanço, Ağustos 2004. S. 60-61. s. 27.

1.3. Türkiye’de Dış Ticaretinin Gelişimi

Cumhuriyetin ilk yıllarından günümüze kadar Türkiye, dış ticarete önemli değişiklikler kaydetmiştir. 1923-1980 yılları arasında tarıma dayalı ihracat gerçekleştirilmeye çalışılırken, sanayi ürünlerine dayalı ithalat yüksek rakamlara ulaşmıştır. Fakat 1960 planlı dönem sonrasında ihraç ürünlerinin içeriği tarım ürünlerinden sanayi ürünlerine doğru kaymaya başlamıştır. Türkiye Cumhuriyet tarihinde ihracata ilişkin en büyük adımlar 1980 kararları ile atılmıştır. Örneğin; döviz ve kambiyo kontrollerinin kaldırılması, ihracata teşvikler sağlanmaya çalışılması ve yabancı sermayenin serbest dolaşımı için yapılan çalışmalar uluslararası ticarete rekabet edebilme olanağı sağlamıştır.

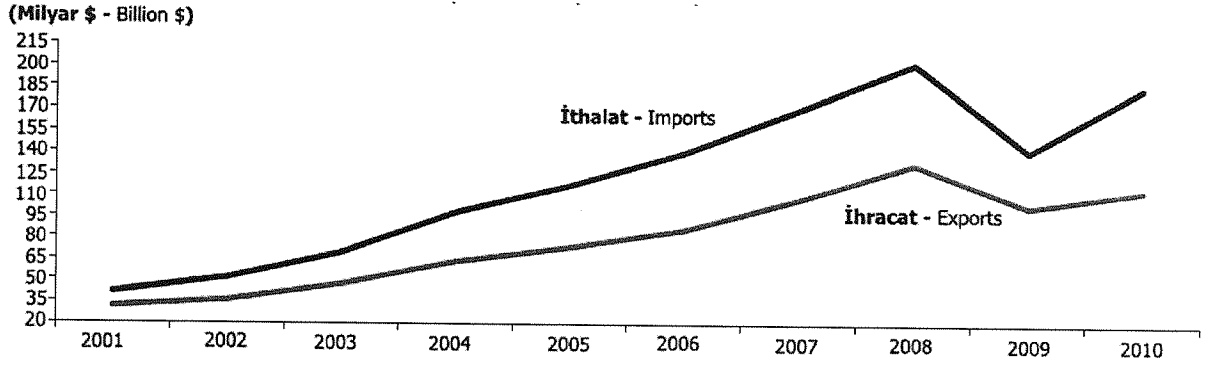
Türkiye’nin 2000-2010 yılları arası bazı ihracat ve ithalat rakamları aşağıdaki gibidir.

Tablo 1.1 Dış Ticaret Göstergeleri, 2000 - 2010

	İhracat	Değişim	İthalat	Değişim	Dış ticaret dengesi	Dış ticaret hacmi	İhracat/ithalat karşılama oranı
	Exports	Change	Imports	Change	Balance of foreign trade	Volume of foreign trade	Proportion Imports covered by exports (%)
	(000 \$)	(%)	(000 \$)	(%)	(000 \$)	(000 \$)	
—2000	27 774 906	4.5	54 502 821	34.0	-26 727 914	82 277 727	51.0
2001	31 334 216	12.8	41 399 083	-24.0	-10 064 867	72 733 299	75.7
2002	36 059 089	15.1	51 553 797	24.5	-15 494 708	87 612 886	69.9
2003	47 252 836	31.0	69 339 692	34.5	-22 086 856	116 592 528	68.1
2004	63 167 153	33.7	97 539 766	40.7	-34 372 613	160 706 919	64.8
2005	73 476 408	16.3	116 774 151	19.7	-43 297 743	190 250 559	62.9
2006	85 534 676	16.4	139 576 174	19.5	-54 041 499	225 110 850	61.3
2007	107 271 750	25.4	170 062 715	21.8	-62 790 965	277 334 464	63.1
2008	132 027 196	23.1	201 963 574	18.8	-69 936 378	333 990 770	65.4
2009	102 142 613	-22.6	140 928 421	-30.2	-38 785 809	243 071 034	72.5
2010	113 883 219	11.5	185 544 332	31.7	-71 661 113	299 427 551	61.4

Kaynak : TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı s. 16, 2010

Grafik 1.1 İhracat ve İthalat Değerleri, 2001 – 2010



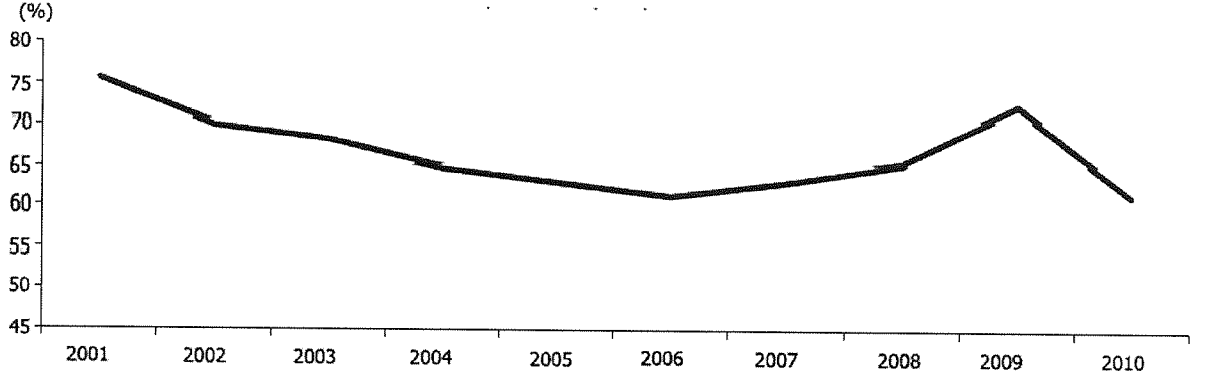
Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı s. 14, 2010

1980’li yıllarda büyük bir ivme kazanan Türkiye’nin dış ticareti aynı gelişmeyi 2000’li yıllarda da sürdürmüştür. Türkiye’nin ihracatı 2000 yılında 27.775.000 dolar iken 2008 yılında bu rakam 132.027.000 dolar çıkmış, 2009 yılında ise 102.143.000 dolara gerilemiştir. 2010 yılında tekrar artarak 113.883.000 dolara çıkmıştır.

Aynı dönemde ithalatta da yüksek oranlı artışlar gerçekleşmiştir, 2000 yılında 54.503.000 dolar olan ithalat rakamları, 2005 yılında 116.774.000 dolara, 2008 yılında 201.964.000 dolara çıkmıştır. 2009 yılında ise 140.928.000 dolara düşmüş 2010 yılında ise tekrar 185.544.000 dolara ulaşmıştır.

İhracat ve ithalat değerleri büyüdükçe dış ticaret açığı da büyümüş, 2000 yılında 26.728.000 dolar olan açık, 2008 yılında 69.936.000 dolara yükselmiş fakat 2009 yılında 38.786.000 dolara düşmüştür. 2010 yılında ihracat ve ithalat rakamlarına paralel olarak dış ticaret açığı da büyümüş ve 71.661.000 dolara ulaşmıştır.

Grafik 1.2. İhracatın İthalatı karşılama Oranı, 2001 – 2010



Kaynak: TUIK Dış Ticaret İstatistikleri Yıllığı s. 14, 2010

Tablodan da görüleceği gibi ihracatın ithalatı karşılama oranı yıllara göre inişli ve çıkışlı bir seyir izlemektedir. 2001-2010 dönemlerinde ihracatın ithalatı karşılama oranının en yüksek olduğu dönemler kriz yılları olmuştur. Gerçekleşen yüksek devalüasyonlar nedeniyle söz konusu yıllarda ihracat önemli ölçüde artarken ithalatın azalması karşılama oranının yükselmesine neden olmuştur. İhracatın ithalatı karşılama oranı son yıllarda inişli çıkışlı bir seyir izlemektedir. 2008 yılında %65.4, 2009 yılında %72.5 ve 2010 yılında ise %61.4 düzeyinde gerçekleşmiştir.

BÖLÜM II

DIŞ TİCARETE KULLANILAN ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1. Giriş

Uluslararası ticarete satılan mallarının bedelinin ödenmesini sağlayan çeşitli ödeme şekilleri vardır. Taraflar arasında kullanılacak ödeme şeklinin belirlenmesi ülkelerin mevzuatına, alıcı ve satıcı arasındaki ilişkiye, mal çeşidi ve meblağı gibi unsurlara bağlıdır. Taraflar güvence, maliyet, mevzuat vs. yönlerinden duruma en uygun olan ödeme şeklini seçip aralarında mutabakata vardıldıktan sonra bu ödeme şeklinin gereklerine uygun olarak yükümlölüklerini yerine getirirler.

Ödeme şekilleri muhteviyatları itibari ile bazen alıcıların bezende satıcıların lehine olmaktadır, bu yüzden taraflar arasında daha sonra problem çıkmasını engellemek için kontrat yapılırken ödeme şeklinin ne olması gerektiğı mutlaka uygun bir şekilde belirtilmesi gerekir.

Dış ticarete genellikle sevkıyattan sonra malın bedelinin ödenmesi tercih edilir. Ancak sipariş edilen malın üretilmesi için gerekli finansmanın oluşturulması eğer sözleşme hükümleri içinde yer alıyorsa mal bedelinin bir kısmı veya tamamı satıcıya peşin ödenir. Bu durumda satıcıya güvenilmesi veya herhangi bir garantinin alınması gerekir. Satıcı, mallar sevk edilir edilmez ödemenin yapılacağından emin olmak istemesine karşı alıcı da, satış sözleşmesinde kararlaştırılan uygun malın belirlenen yerde süresi içinde sevk edilmesi ve malın gümrüklerden çekilebilmesi için belirli vesaikin gerekli süre içinde ibraz edilmesini arzular. Keza satıcı, alıcının güvenilir ve mali durumunun güçlü olması karşısında satışa konu olan mala ait ödemenin sevkıyat yapıldıktan sonra veya malın varışından hemen sonra ibraz edeceği vesaiklere karşın veya vadeli bir poliçenin kabulü karşılığında ödemenin belli bir süre sonra yapılmasına, ya da alıcı tarafından mal satıldıktan sonra ödemenin yapılmasına rıza gösterebilir.

Uluslararası uygulamada kullanılan çeşitli ödeme sistemleri bu farklı isteklerin gerçekleştirilmesine olanak sağlamaktadır. Bu ödeme sistemlerini 6 ana başlık altında toplayabiliriz.

2.2. Peşin Ödeme

Peşin ödeme, ihracat gerçekleşmeden önce mal bedelinin ithalatçı tarafından ödenmesini ve bunu takiben söz konusu malın sevk edilmesi ile gerçekleşir. İhracatçı sevk edeceği malın bedelini daha paketlemeden hatta daha üretmeden almış olabilir, bu yüzden ihracatçı için son derece uygun ve tercih edilen bir ödeme şekli olmasına rağmen ithalatçılar tarafından riski olduğu için pek tercih edilmez.

Bedeli peşin ödeme ile gelen bir ihracat işleminde ihracatın bir yıl içinde gerçekleşmesi gerekir. Aksi takdirde, ihracatçı gelen ödemeyi ithalatçıya iade etmek zorunda kalacaktır. Bankalar bedeli peşin gelen ihracat işlemlerinde ihracatçıyı ihracatı yapmaya zorlamak için kaynak kullanımı destekleme fonu ve yıllık gecikme faizi oranında belli bir bedeli bankada bloke ederler. İhracatçının malı bir yıl içinde sevk etmesi durumunda bloke edilen tutar ihracatçıya geri ödenir.³

Peşin ödeme beş farklı şekilde gerçekleşebilir;

- 1) **Efektif:** İhracat bedelinin nakit olarak ithalatçı firmanın yetkilileri tarafından ihracatçı firmaya ulaştırılması ile gerçekleşir.
- 2) **Havale:** Peşin ödeme sistemi içinden en çok kullanılan yoldur. İthalatçı, ihracatçı adına banka havalesi çıkarak ödemeyi gerçekleştirir. Günümüzde havaleler genellikle bankalar arası swift haberleşme sistemi ile on-line olarak hemen gerçekleşmektedir.
- 3) **Çek:** İthalatçının, ihracatçı adına düzenlediği bir çeki ihracatçıya ulaştırması ile gerçekleşir. Bu sistemde genellikle banka çekleri kullanılmaktadır.

³ GÜRSOY, Yaser, (2004) *Yeni İşim Dış Ticaret*, Bursa: Elma Yayınevi, 4.baskı, s. 50.

4) Ön Finansman (Pre-Finance): İthalatçının, ihracatçıyı ihracat öncesi finanse etmesi anlamına gelen prefinansman konvertible dövizlerle en fazla bir yıl vadeli yapılabilir. Prefinansman sisteminde, ihracatçının bankası ihracatın gerçekleşmemesi halinde müşterisine gelen prefinansmanı uluslararası uygulanan peşin faiz üzerinden hesaplanan gecikme cezası ile beraber ithalatçıya ödemek zorundadır. İhracatçının bankası burada bir bakıma ihracatçıya kefil olmaktadır. Fakat bunun sağlanabilmesi için ihracatçının bankası nezdinde kredibilitesinin iyi olması gerekmektedir.

5) Kırmızı Şarh Akreditif (Red Clause LC): Bir akreditif mektubuna kırmızı harfler ile yazılmış ve ihraç olunacak malın satın alınması ve yükleme masraflarının karşılaması amacı ile akreditif lehtarına yani ihracatçıya aracı bankanın avans mahiyetinde peşin ödeme yapmasını sağlayan bir şarttır. Bu sistemde akreditifte belirtilen miktarda dövizin Türk Lirası karşılığını ihracatçı firma teminat göstererek veya göstermeden yetkili bankadan alabilmektedir.

2.2.1. Bankacılık Sistemi İçinde Peşin Ödeme İşleminin Aşamaları

Bankacılık sistemi içinde peşin ödeme işlemini 4 aşamada inceleyebiliriz.

Bu aşamalar;

- 1. Aşama:** İthal edilecek mal bedeli, ithalatçı tarafından ülkesindeki amir bankaya yatırılır.
- 2. Aşama:** Amir banka ihracatçının ülkesindeki muhabirine talimat vererek mal bedeli tutarının ihracatçıya ödenmesini ister.
- 3. Aşama:** Muhabir banka kendisine gönderilen ödeme talimatı çerçevesinde mal bedeli olan bu tutarı satıcıya öder.
- 4. Aşama:** Mal bedelini peşin olarak tahsil etmiş olan satıcı daha önce kararlaştırılan zaman içinde malları ve vesaikleri alıcıya gönderir.

2.2.2. Peşin Ödemede Kambiyo Yükümlülüğü

Peşin ödeme yönteminde mal bedeli banka havalesi ile gönderileceği gibi firmanın temsilcisi tarafından (Kambiyo mevzuatında belirlenen esaslara uygun olarak) nakit olarak döviz veya Türk Lirası olarak efektif şeklinde de yurda

getirilebilir. Bu şekilde yurda getirilen efektiflerin ihracat bedeli olarak alışının yapılabilmesi için bankalar tarafından gümrük idarelerince düzenlenen “Döviz Beyan Tutanağı (DBT)” aranır. Bankalar tarafından efektiflerin ihracat bedeli olarak alışının yapılabilmesi için efektiflerin DBT’nin düzenlenme tarihinden itibaren 15 gün içinde bankalara tevdi edilmesi gerekmektedir. Bu süre içinde bankalara tevdi edilen efektiflerin ilgilinin talebine istinaden alışının yapılarak döviz alım belgesine bağlanması veya adlarına açılan döviz tevdiat hesaplarına alınarak bu hesaptan döviz alışının yapılması gerekir. DBT ibraz edilmek suretiyle kendisine efektif tevdi edilen banka, DBT ekinde ithalatçı veya ithalatçı firma tarafından yetkilendirilen kişinin pasaportunu ister ve ayrıca pasaportun hüviyeti belirleyen sayfası ile yurda girişi gösteren sayfasının birer fotokopisini DBT’ye ekler. Bunun yanında bedeli peşin gelen malın ihracat işleminin 18 ay içinde yapılması gerekmektedir. Vadenin başlangıç tarihi DAB’nin düzenlendiği tarihtir. ⁴

2.3. Akreditifli Ödeme (Letter of Credit)

İthalatçılar, sipariş ettikleri malların belirtilen süre içinde, istedikleri kalitede ve durumda ellerine geçmesini ve bu malların bedelini malı teslim aldıktan sonra ödemek isterler. İhracatçılar ise, mal bedelinin ödeneceğinden emin olmak, hatta bazı hallerde malın üretiminden önce bedelinin ödenmesinin garanti edilmesini isterler. Bu çıkar çatışması neticesinde akreditif sistemi ortaya çıkmıştır. Bu sistemde, bankaların itibarları devreye sokularak gerekli güven her iki taraf için sağlanmıştır.

Akreditif, ihraç edilen malın bedelinin ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir teminat mektubudur. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak da tanımlanabilir. Sistem kısaca şu şekilde işlemektedir; İthalatçı, kendi bankasından ihracatçı lehine bir akreditif açmasını ve bu akreditifin ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletilmesini, muhabir bankanın da bu akreditifi ihracatçı firmaya bildirmesini ister. Kendisine bir akreditif ulaşan ihracatçı, akreditif üzerine konacak dönülemez özelliği ile malı satmıştır. Ancak malın bedelini akreditif üzerindeki şartları yerine getirdikten sonra alacaktır.

⁴ ŞAHİN, Arif, (2008), “İhracatta Ödeme Şekilleri”, İgeme, s. 12.

2.3.1. Akreditif İşleminin Tarafları

2.3.1.1. Amir (İthalatçı/Alıcı)

Malların alıcısı yani ithalatçıdır. Satıcıyla yapmış olduğu sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsini, şartlarını ve aranacak belgelerin ayrıntısını bankasına bildirir.

Akreditifin içeriğini belirler, bunu belirlerken akreditif şartları ile alıcı ve satıcı arasında kararlaştırılan satış akdinin şartlarının aynı olmasına dikkat etmesi gerekir. Akreditif şartlarının farklı olması halinde lehtarın bunu bir an önce amire bildirmesi gerekir. Aksi takdirde belli bir müddet sonra, belirlenen koşulların değiştirildiği iddiası ile karşı karşıya kalabilir. Akreditifteki belgelerin ne olduğunun belirlenmesi alıcı için oldukça önemlidir zira malların sözleşmeye uygunluğunu sağlayacak olan tek şey belgelerdir.

2.3.1.2. Amir Banka (İthalatçının/Alıcının Bankası)

Akreditif amirinden aldığı talimatlara göre akreditifi açan bankadır. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ödeme yapmakla yükümlüdür. Aldığı talimatlar uyarınca akreditif metnini hazırlayarak satıcının bankasına iletir.

Amir bankanın, muhabir bankaya veya lehtara akreditifin açılması ile ilgili olarak gönderdiği mektuba “Küşat” (Açılış) mektubu denir.

2.3.1.3. Muhabir Banka (İhbar/Satıcının Bankası)

Satış konusu olan malların bedelini ödeyen bankadır. Bir başka ifade ile akreditif açıldığını ihracatçıya ihbar eden ve ihracatçıya ödemeyi yapan bankadır. Söz konusu banka, sadece akreditif açıldığına ilişkin olarak satıcıya bildirimde bulunursa “İhbar Bankası” adını alır. İhbar bankasının ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur.

Gerekli belgelerin ibrazı halinde ödeme yapacağına ilişkin kendi taahhüdünü de akreditife ekleyerek satıcıya bildirimde bulunursa “teyit bankası” olarak adlandırılır.

2.3.1.4. Lehtar (İthalatçı/Satıcı)

İhracatı gerçekleştirecek satıcıdır. Lehine akreditif açılan firmadır. Akreditif şartlarına uygun belgeleri bankaya ibraz etmesi halinde, akreditif bedelini tahsil eder veya belgelere eklenmiş poliçeye amir bankanın kabul imzasını alır. Lehtar hazırladığı belgeleri, akreditif vadesi veya belirlenen süre içinde bankasına ibraz etmek zorundadır. Aksi halde yaptırımlarla karşı karşıya kalabilir.

2.3.2. Bankacılık Sistemi İçinde Akreditifli Ödeme İşleminin Aşamaları

Bankacılık sistemi içinde akreditifli ödeme sistemini 10 aşamada inceleyebiliriz. Bu aşamalar aşağıdaki gibidir;

1. **Aşama;** Alıcı ile satıcı (ithalatçı ve ihracatçı) belirli bir malın alım – satım işlemini gerçekleştirmek için sözleşme yaparlar.
2. **Aşama;** İthalatçı yapılan bu sözleşme tahtında bu malın ithali için bankasından ihracatçı lehine bir akreditif açılmasını ister. İthalatçının bankaya yaptığı başvuruya akreditif talimatı veya emri denilir.
3. **Aşama;** İthalatçının bankası akreditifi ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir, bu esnada banka yürürlükteki mevzuat ve uluslar arası kurallar çerçevesinde akreditifi uygun şekilde hazırlayarak kuşat (açılış) mektubunu muhabir bankaya iletir ve muhabir bankadan ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunun bildirilmesini ister.
4. **Aşama;** Muhabir banka akreditifin koşullarını inceler ve akreditif metninin bir suretini ihracatçıya bildirir.
5. **Aşama;** Akreditif ihbarını alan ihracatçı koşulları inceler yerine getiremeyeceği bir şart varsa bunun değiştirilmesini muhabir banka vasıtasıyla ithalatçıdan ister. İhracatçı akreditif koşullarını yerine getirebileceğine inandığı takdirde satışa konu olan malları akreditif koşulları çerçevesinde uygun ihracat vesaikleri ile beraber zamanında sevk etmek için çalışmalara başlar.
6. **Aşama;** İhracatçı malları hazırlayıp yüklediği takdirde kendisine malları taşıyan firma tarafından yüklemeye ait Konşimento veya yükleme karayolu ile yapılacaksa CMR teslim edilir.

7. **Aşama;** İhracatçı akreditif şartları içinde kalan diğer evrakları tamamlayıp akreditifte daha önce belirtilen zaman içinde bankasına (muhabir bankaya) teslim eder.
8. **Aşama;** Muhabir banka, kendisine ibraz edilen belgeleri akreditif koşullarını dikkate alarak inceler, belgeleri uygun bulursa akreditifin teyitli olması durumunda ödemeyi ihracatçıya hemen yapar, akreditifin teyitli olmaması durumunda ise ödemenin yapılması ve malların ithalatçı tarafından alınabilmesi için evrakları amir bankaya gönderir ve amir bankadan ödeme yapılmasını talep eder. Bu esnada muhabir banka veya amir banka evrakların gerekli şartlara uygun olmadığına kanaat getirirse gerekli düzeltmenin uygun zaman içerisinde yapılabilmesi için ihracatçıya teslim eder.
9. **Aşama;** Amir banka, evrakları inceler akreditif şartlarına uygun bulması durumunda akreditif bedelini muhabir bankaya transfer eder. Muhabir banka, ihracatçıya ödemeyi yapar.
10. **Aşama;** Evraklar ithalatçıya teslim edilir ve malların gümrükten çekim işlemleri başlatılır.

2.3.3. Akreditifte Değişiklik

Akreditif ihracatçıya bildirilir bildirilmez, şartların yapılan anlaşmaya uygun olup olmadığı hemen kontrol edilmelidir. Özellikle, belirlenen süre içinde yüklemenin yapılıp yapılamayacağına dikkat edilmelidir. İhracatçı, akreditifi inceledikten sonra sorun veya sorunlar tespit ederse muhabir banka ve ithalatçı ile hemen görüşüp gerekli değişikliğin yapılmasını istemelidir.

2.3.4. Akreditif Çeşitleri

2.3.4.1. Teyitli Akreditifler

Akreditifi açan amir bankanın muhabir bankaya akreditifi teyit etmesi talimatını verdiği ve muhabir bankanın da açılan akreditifi teyit ettiği akreditif türüdür. Bu durumda muhabir bankaya teyit bankası ismi de verilebilir. Başka bir deyişle, teyit bankası akreditif şartlarına göre uygun vesaikin kendisine ibrazı karşılığında ödeme taahhüdüne giren bankadır. Teyitli akreditifte muhabir banka da akreditif “teyit” ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir.

Ödemenin yapılmaması durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Bu akreditifler ilgili tarafların ki bunlar amir banka, teyit bankası ve lehtar, muvafakati olmadan iptal edilemezler.⁵

Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için akreditif masrafları yükselmektedir. Bu yüzden ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler.

2.3.4.2. Teyitsiz Akreditifler

Muhabir bankanın rolü ihracatçıya sadece akreditifin açıldığını ihbar etmektir. Burada muhabir banka ödeme konusunda herhangi bir taahhüt üstlenmez.

2.3.4.3. Dönülebilir Akreditifler (Kabili rücu Akreditif)

Amir bankanın ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteğiyle iptal edebildiği akreditif türüdür. Mal bedelinin ödeneceğine dair bir garanti olmasına rağmen alıcı için kesin olmayan, her an vazgeçilebilir bir durum söz konusudur. Ancak iptal mektubunun satıcın eline geçmesinden önce satıcı akreditif koşullarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiki bankaya ibraz ederse banka akreditif bedelini ödemek zorundadır. Bankaların garantisi bulunmadığından bu durum ihracatçı için oldukça riskli bir durumdur. Bu tip akreditif güvenli olmadığı için uygulamada nadiren kullanılmaktadır. Dönülebilir akreditifler alıcı için oldukça avantajlı avantajlı akreditiflerdir. Alıcı akreditifi açtırdıktan sonra pazarını kaybederse veya satın almış olduğu malın bedelinde bir düşüş yaşanırsa yükleme yapılmadan önce akreditifi iptal ederek zarar veya kardan zarar etmekten kurtulabilir.

2.3.4.4. Dönülemez Akreditifler (Gayri Kabili rücu Akreditifler)

Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde akreditif bedelinin amir banka tarafından ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla dönülebilir akreditife nazaran daha güvenilirdir. Akreditife konu olan taraflar tarafından kabul edilmedikçe kesinlikle iptal edilemez ve değiştirilemezler. Bu tür akreditifler daima belirli bir

⁵ GÜRSOY, Yaser, (2004) *Yeni İşim Dış Ticaret*, Bursa: Elma Yayınevi, 4.baskı, s. 55.

meblağ ve vade ile açılırlar. Dönülemez akreditiflerde amir bankanın ödeme yapması güvence altına alınmış olmakla beraber, ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti altında değildir. Bu nedenle, akreditifler “teyitli” hale getirilerek daha güvenli bir yol oluşturulmuştur.⁶

2.3.4.5. Kırmızı Şartlı Akreditifler (Red Clause LC)

Akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi sağlayan bir akreditif türüdür. Akreditif talimatında peşin ödemeye izin veren maddede belirtilen tutar herhangi bir vesaik ibrazına gerek olmaksızın derhal lehtara ödenir. İhracatçı, aldığı avansla gerekli hazırlıkları yapar ve malların sevkiyatına müteakip ibraz ettiği sevk vesaiki karşılığında fatura bedelinden almış olduğu avans düşülür ve kalan miktar kendisine ödenir.

Peşin ödemeli bu akreditif ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir ön finansman niteliğindedir. Bu akreditiflerin kırmızı şartlı akreditif olarak adlandırılmasının nedeni akreditife konulan avans şartının önceleri kırmızı şartla yazılıyor olmasıdır. Kırmızı şartlı akreditifler alıcılar için riskli olan akreditiflerdir çünkü vesaik ibraz edilmeden önce fatura bedelinin tamamı veya bir kısmı lehtara önceden ödenmektedir.

2.3.4.6. Yeşil Şartlı Akreditifler (Green Clause LC)

İhracatçılara peşin ödeme yapılmasına izin veren akreditiflerdir. Burada mallar önce bir üçüncü tarafa yani banka adına devir edilmekte daha sonra ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Bankalar ithalatçıların riskini bir ölçüde azaltmaktadırlar. Fakat yinede risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır.

Kırmızı ve yeşil şartlı akreditifler temelde ihracatı finanse etme işlevi görmektedirler. Bu finansman araçları ihracatçının ülkesindeki kredi faizlerinin

⁶ BOZKURT, Sevgi, (2006), *Akreditifin Uygulanması*, Ankara: Seçkin Yayınevi, s.33.

ithalatçının ülkesindeki kredi faizlerinden yüksek olduğu dönemlerde ihracatçılara düşük maliyetli finansman imkanı sağlar.

2.3.4.7. Döner Akreditifler (Rotatif LC)

Bir miktarı veya tamamı kullanıldıkça herhangi bir değişiklik yapılmasına gerek kalmadan eski miktar dâhilinde yenilenen akreditiflerdir. Rotatif akreditifler, genellikle belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlar söz konusu olduğunda kullanılırlar. Genelde, hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma, hem de yüksek miktarda siparişin vereceği fiyat avantajından yararlanma durumunun söz konusu olduğu zamanlarda kullanılırlar. Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle miktara göre veya süreye göre iki şekilde belirlenmektedir.⁷

Miktara göre devreden akreditiflerde akreditif tutarının kaç kere dönebileceği ve ödemeler toplamının sınırı önceden belirlenmelidir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise her sevkiyatın yapılacağı dönem önceden belirlenir. Bu tip akreditifler “biriken” (cumulative) veya “birikmeyen” (non-cumulative) olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken rotatif akreditiflerde, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz.

2.3.4.8. Devredilebilir Akreditifler (Transferable LC)

Akreditif konusu malların bir firma tarafından temini veya üretimi mümkün olmayacaksa veya ihracatçı bir aracı ise ayrı ayrı akreditifler açmaya veya akreditif şartlarını değiştirmeye gerek kalmaksızın akreditifin kısmen veya tamamen bir ya da birden fazla üçüncü şahsa (ikinci lehtar) ödenmesi hususunda başlangıçta yetki veren akreditif türüdür. Akreditif, amir banka tarafından açık bir şekilde “devredilebilir (transferable)” olarak adlandırıldığı takdirde devir yapılabilir.⁸

⁷ A.g.e., s.39.

⁸ GÜRSOY, Yaser, (2004) *Yeni İşim Dış Ticaret*, Bursa: Elma Yayınevi, 4.baskı, s. 60.

Devirde, ilk akreditifteki esas şartlar değiştirilmemektedir sadece miktar, mal bedeli, akreditif vadesi, vesaik ibraz süresi, sevkiyat süresi tarafların kabulü ile değiştirilebilmektedir. Akreditifin ilk lehtar, ikinci lehtarın kendisine kesmiş olduğu faturayı alarak kendisinin lehtar olduğu ilk akreditif şartları gereği belirtilen fiyat ve miktar üzerinden düzenleyeceği ihracat faturasını bankaya ibraz eder. Böylece, ithalatçı ilk lehtarın bu işten ne kadar kazanç elde ettiğini ve ikinci lehtarın kim olduğunu öğrenemez. Sadece dönülemez akreditifler devredilebilirler.

2.3.4.9. Karşılıklı Akreditifler (Back to Back LC)

Bir ithalat akreditifinin bir ihracat akreditif ile karşılanmasına imkân veren akreditiflerdir. Transit ticarete veya aracı vasıtası ile yapılan ticarete kullanılırlar.

Transit ticarete aracı firma hem ithalatçı hem de ihracatçı firma konumundadır. Aracı firma, satış yapacağı ülkedeki muhatabı tarafından lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek kendisinin ithalat yapacağı firma lehine bir akreditif açar bu akreditif bir önceki akreditif teminat gösterilerek açıldığı için karşılıklı akreditif adını alır. İhracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıkla aynı olması gerekir. Bunu, aracı firmanın bankası hem amir hem de muhabir banka olması sebebi ile sağlama olanağına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olacağı için büyük sorumluluk üstlenmektedirler. Bu nedenle, karşılıklı akreditifler bankalar tarafından riski yüksek olduğu için yüksek komisyonlu olmalarına rağmen sınırlı uygulanmaktadırlar.⁹

2.3.4.10. Teminat Akreditifi (Stand By LC)

İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan sözleşmeden doğan borçların ödenmemesi riskine karşı ödemeyi teminat altına alan, ithalatçının bankasının ithalatçının üstlendiği yükümlülüğün yerine getirtmesini ihracatçıya garanti etmesi suretiyle kullanılan akreditiflerdir. Teminat akreditifleri, şekil yönünden diğerlerine benzemekle beraber mahiyeti itibari ile akreditiften ziyade bir teminat (garanti) niteliğindedir. Teminat akreditif ile belirli bir taahhüdün yerine getirilmesi garanti

⁹ A.g.e , s. 61.

altına alınır. Taahhüdün yerine getirilmemesi halinde bu durum bankaya bildirildiği taktirde akreditif bedeli tahsil edilir.

Teminat akreditifler, uluslar arası kredi işlerinde kredilerin teminatı ve açık hesap işlemleri gibi belirli bir garantiden yoksun ihracat satışlarını garanti altına almak ve bazı tip teminat mektuplarının kontra garantisi olarak kullanılabilmektedirler. Bu akreditiflerin diğer ticari akreditiflerden farkı ithalatçının talimatıyla ihracatçı lehine değil, ihracatçının talimatı ile ithalatçı lehine açılması ve akreditif vesaikinın ibraz edilmemesi halinde ödeme yapılmasını garanti etmesidir.

2.3.4.11. Vadeli Akreditif (Deferred Payment LC)

İthalatçı ile ihracatçı arasındaki anlaşmaya göre akreditif bedelinin vesaik ibrazında değil de bu belgelerin teslim alınmasından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan bir akreditif türüdür. Başka bir ifade ile, İhraç konusu malın bedeli buna ilişkin vesaikin muhabir bankaya ibrazı esnasında değil belli bir vadede yapılır. Ödeme vadesi herhangi bir süreyle sınırlı olmaksızın serbestçe tespit edilebilir.

Vadeli akreditifler, vadeli poliçe uygulamasına benzemekle birlikte, ondan farklıdır. İhracatçı belirli bir süre sonra görüldüğü anda ödenecek bir poliçe keşide eder. Böyle bir uygulama için amir bankanın vadeli akreditifi ödeyeceğini belirten bir soyut borç vaadi gereklidir. Vadeli akreditiflerde vade genellikle taşıma süresine kadardır. İthalatçı bu yolla masrafları azaltmayı amaçlamaktadır. Fakat bu yöntem, uygulamada çeşitli problemler doğurabilecek nitelikte olduğundan dolayı pek kullanılmamaktadır. Uygulamada ortaya çıkabilecek problem, ithalatçının borçlu olduğunu gösteren bir vesaikin bulunmamasından kaynaklanmaktadır. Bunun yerine daha çok banka kabullü vadeli poliçeler tercih edilmektedir. Bu nedenle, vadeli akreditiflerin açılması hususunda bankalar pek istekli davranmamaktadırlar.¹⁰

¹⁰ ŞAHİN, Arif, (2008), “İharacatta Ödeme Şekilleri”, İgeme, s. 16.

2.3.5. Akreditifli Ödeme İşleminin Taraflara Sağladığı Avantajlar

2.3.5.1. Alıcı Firmaya (İthalatçıya) Sağladığı Avantajlar

Akreditifli ödeme işleminin alıcıya sağladığı avantajları şöyle sıralayabiliriz;

- 1) Satıcı firma, akreditif koşullarını yerine getirmeden herhangi bir ödeme talebinde bulunamayacağını bildiği için alıcı firma, satıcı firmanın malları eksiksiz ve zamanında göndermek zorunda olduğunu bilir. Bu durum alıcı firmanın kendisini daha güvende hissetmesini sağlar.
- 2) Bankalar alıcı adına akreditif koşullarının yerine getirilip getirilmediğini kontrol eder.
- 3) Alıcı firmanın son yükleme tarihini bilmesi satıcı firmanın malları geciktirmeden zamanında yüklemesini sağlar.
- 4) Alıcı firma, mallarını teminat göstererek çeşitli kaynaklardan kredi talebinde bulunabilir.

2.3.5.2. Satıcı Firmaya (İhracatçıya) Sağladığı Avantajlar

Akreditifli ödeme işleminin satıcı firmaya sağladığı avantajlar aşağıdaki gibidir.

- 1) Ödeme teyitsiz akreditiflerde bir bankanın, teyitli akreditiflerde ise iki bankanın teminatı altındadır.
- 2) Satıcı firma, alıcı firmanın ülkesindeki politik riski bankaların güvencesinden dolayı en alt düzeye indirmektedir.
- 3) Satıcı firma, adına açılan akreditifi teminat göstererek kredi kullanabilir.

2.4. Vesaik Mukabili Ödeme (Cash Against Documents / Documentary Collection)

İhraç malına ait sevk vesaikinın ihracatçının bankasından ithalatçının bankasına gönderilmesi ve mal bedelinin tahsili karşılığında bu vesaikin banka tarafından alıcıya teslimini sağlayan bir ödeme şeklidir. Uluslar arası ticarete oldukça yaygın olan ödeme işlemlerinden birisidir.

2.4.1. Vesaik Mukabili Ödeme Türleri

2.4.1.1. Ödeme Karşılığında Vesaik Teslimi (Documents Against Payment “D/P”)

Bu ödeme türünde, tahsilât bankası (ithalatçı firmanın bankası) malları temsil eden belgeleri ithalatçı firmaya yalnızca onun ödemeyi tam ve sözleşmeye uygun olarak yapması durumunda teslim etmektedir. Vesaik mukabili ödemenin, ihracatçı açısından en güvenilir şekli bu yöntemdir. Çünkü ithalatçı malları gümrükten çekmeden önce, ihracatçı firma malların bedelini, tahsil bankası aracılığıyla tahsil etmiş durumdadır. Bu ödeme türünde, ihracatçı, parası kendi adına tahsil bankası tarafından teslim alındığı ve muhtemelen kendisine SWIFT (Paranın elektronik araçlarla anında ihracatçının hesabına geçirildiği uluslararası para transfer sistemi) yoluyla ulaştırılacağı için güvendedir.

Uygulamada bazı alıcıların mallar gelinceye kadar vesaiki teslim almamaları ve dolayısıyla da bedelin ödenmesini geciktirdikleri görülmektedir. Bunun önüne geçilebilmesi için, ihracatçının tahsil emrinde açıkça *“ilk ibrazında (on first presentation)”* ödenmesi emrine yer vermesi uygun olacaktır.

2.4.1.2. Kabul Karşılığı Vesaik Teslimi/Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme (Documents Against Acceptance “D/A”)

İhracatçı tarafından düzenlenen ileri tarihli bir poliçenin ihracat vesaiklerine eklenmesi ve bu poliçenin ithalatçı tarafından kabul edilmesi karşılığında vesaiklerin ithalatçıya teslim edilmesi yolu ile uygulanır. İthalatçı teslim aldığı vesaikler ile malları gümrükten çeker kabul ettiği poliçe ile de malların bedelini vadesinde ödeyeceğini taahhüt eder.

İhracatçı tarafından ithalatçı adına düzenlenmiş olan poliçenin, ithalatçı tarafından kabul edilmesi durumunda *“ticari kabul (commercial acceptance)”* söz konusu olur. Kabul edilmiş olan poliçe, tahsil bankasının elinde bulundurulur. Poliçenin vadesi geldiğinde, ödeme için ithalatçıya ibraz edilir ve ithalatçıdan yapılan tahsilât sonucunda, tahsil bankası parayı gönderi bankasına, o da ihracatçıya

iletir. Vesaik mukabili ödemenin bu türünde, ihracatçının tek güvencesi, elinde bulunan ithalatçı tarafından kabul edilmiş poliçedir.

Ancak bu ödeme türünde kabul karşılığında, malların mülkiyetini değiştiren belgelerin ithalatçıya verilmesinden dolayı ihracatçı poliçe bedelinin vadesinde ödenmemesi riski ile karşı karşıya kalabilir. İhracatçı, bu riski tahsil bankasının poliçeye “aval” vermesini isteyerek en aza indirebilir. Aval, ithalatçı firmanın bankasının, ödemenin yapılacağına dair ithalatçıya kefil olması yani ödemenin banka tarafından teminat altına alındığı anlamına gelmektedir.

Vesaik mukabili ödeme sistemi içinde vadeli bir poliçe yer alıyorsa bu durum tahsil bankasına tahsil talimatı ile açık bir şekilde “belgelerin poliçenin kabulü karşılığında teslim edilmesi gerektiği” bildirilmelidir. Bu yapılmadığı sürece, tahsil bankası, malı temsil eden belgeleri yalnızca ödeme karşılığında ithalatçıya teslim eder.

Tahsil emrinde ayrıca faiz ödenmesinin de yapılması gerektiği bildiriliyorsa, bunun aynı zamanda tahsil emri ekindeki poliçe üzerine de yazılması gerekmektedir. Faiz tahsil edilecekse, tahsil emrinde ve poliçenin üzerinde faiz oranı ve sürenin de belirtilmesi gerekmektedir. İthalatçının faiz ödemeyi reddetmesi durumunda ise tahsil bankası bu durumu gecikmeksizin gönderi bankasına bildirmelidir.

2.4.1.3. Ödeme Karşılığı Akseptans/Kabul Tahsilâtlı Vesaik Mukabili Ödeme

Ödeme karşılığı akseptans, hem ödeme karşılığı vesaik teslimi hem de kabul karşılığı vesaik teslimi türlerine ait özellikleri bünyesinde barındırır. Bu ödeme türünde, tahsil bankası, ithalatçıya bir akseptans poliçesi sunar. Akseptans poliçesi, ithalatçı tarafından kabul edilir. Akseptans poliçesi, malı temsil eden belgelerle birlikte vadeye kadar tahsil bankasında kalır. İthalatçı, vadesi geldiğinde poliçe bedelini öder. Tahsil bankası bu ödemenin ardından, sözleşmede kararlaştırılan malın mülkiyet hakkını devralan alıcıya, akseptansı teslim eder.

Bu vesaik mukabili ödeme türü, ödeme karşılığı vesaik tesliminden farklı olarak ithalatçıya, sözleşme konusu bedeli ödemek için zaman sağlar; ancak kabul

karşılığı vesaik tesliminden de farklı olarak, ithalatçı, ödeme yapıncaya kadar, malların mülkiyeti ihracatçı üzerinde kalmaya devam eder. Bu durum ise, ihracatçının güven altında olmasını sağlar. Eğer ithalatçı, poliçenin kabulünü reddeder ya da vadesi geldiğinde poliçe bedelini ödemekten kaçınırsa, bu durumda malların mülkiyeti hala ihracatçıda olduğundan ihracatçı, mallarını satmak için yeni anlaşmalar yapma imkânına sahip olur. Bununla birlikte, bu tarz vesaik mukabili ödeme türüne uygulamada nadiren rastlanılmaktadır.¹¹

2.4.1.4. Taahhütname Karşılığı Vesaik Teslimi

Vesaik mukabili ödeme türlerinden bir diğeri ise ithalatçının malları gümrükten çekmesini sağlayacak olan ilgili belgelerin bir taahhütname karşılığında ithalatçıya teslim edildiği yöntemdir.

Burada ödeme aracı olarak, nakit para ya da vadeli bir poliçe kullanılmamaktadır. Malı temsil eden belgeler, ödeme taahhüdü karşılığında ithalatçıya teslim edilir ve ithalatçı malları gümrükten çeker. Söz konusu ödeme taahhüdü ihracatçı ve ihracatçının bankası olan gönderi bankası tarafından düzenlenmiş olan bir ödeme söz verisinin tahsil bankası tarafından ithalatçıya kabul ettirilmesinden başka bir şey değildir. İhracatçı, bu yöntemle sözleşme bedelinin ithalatçı tarafından ödenmesini güvence altına almaya çalışmaktadır. Ancak ithalatçının verdiği taahhütnameyi de içeren bu ödeme yönteminin ihracatçı açısından çok da güvenilir bir yöntem olduğunu söylemek zordur.

2.4.1.5. Banka Garantisi Karşılığı Vesaik Teslimi

Bu vesaik mukabili ödeme türünde ise mal bedelinin güvence altına alınması için ihracatçının isteği üzerine ithalatçı ile yapılan sözleşme uyarınca teslim edilecek olan belgeler bir banka garantisi karşılığında tahsil bankası tarafından teslim edilir. Banka garantisi, vesaik bedelinin belirlenen tarihte ithalatçı tarafından ödeneceğinin ithalatçı adına taahhüt edilmesi anlamına gelir.

¹¹ HINKELMAN, Edward G. (Çev: KAPLANER, Berk), (2002) *Uluslar arası Ödemeler, Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilâtlar ve Siber Ödemeler*, İstanbul, s. 19.

2.4.2. Vesaik Mukabili Ödeme İşlem Akışı

Bankacılık sistemi içinde vesaik mukabili ödeme işlemini 7 aşamada inceleyebiliriz. Bu aşamalar şöyledir;

1. **Aşama:** İhracatçı, alım-satım sözleşmesinde belirtilen şekilde malları gönderir. İhracatçı, nakliye firmasından aynı zamanda ciro edilebilir bir taşıma belgesi alır.
2. **Aşama:** İhracatçı, malın sevkiyatına ilişkin belgeleri ve diğer gerekli evrakları gönderi bankasına teslim eder ve bunların ithalatçının bankasına ulaştırılmasını ister. İhracatçı, göndermiş olduğu belgelerin hangi şartlar altında, ithalatçıya teslim edileceği ve hangi şartlarla meblağın tahsil edileceğini belirten tahsil talimatını vesaiklerle beraber bankasına teslim eder.
3. **Aşama:** Gönderi bankası ilgili belgeleri, “*römiz mektubu (remittance letter)*” ekinde, posta veya kurye yoluyla ithalatçının ülkesindeki ibraz bankasına gönderir. Gönderi bankası, römiz mektubu ekinde ilgili belgelerin bedel ödendikten ya da poliçe kabul edildikten sonra ithalatçıya teslim edilmesi gerektiğini belirtir. Ancak, gönderi bankası bazı durumlarda tahsilât emrini ve malı temsil eden belgeleri doğrudan tahsil bankasına göndermek yerine, “*muhabir banka*” olarak adlandırılan bir aracı bankayı kullanmayı da tercih edebilir. Bu duruma daha çok, tahsil bankasının çok küçük olduğu veya tahsil bankası ile gönderi bankası arasında kurulmuş bir ilişkinin bulunmadığı durumlarda rastlanılmaktadır. Tahsil bankasına gönderilmek üzere gönderi bankasına verilen tahsil talimatının hiçbir şüpheye yer bırakmayacak biçimde açık ve kesin olması gerekir. Zira belgelerin teslimine ilişkin şartların açık ve net biçimde ifade edilmesini sağlamak tahsil talimatını hazırlayan tarafın (ihracatçının) sorumluluğundadır. Bununla birlikte, gönderi bankasının, iyi niyetle hareket etme yükümlülüğü kapsamında aldığı vesaikin, tahsil talimatında belirtilenlere uygun olup olmadığını makul derecede dikkat göstererek incelemesi gerekir.
4. **Aşama:** Tahsil bankası, bir ihbar mektubu düzenler ve ithalatçıya gönderir. Tahsil bankası, tahsil emrinde kendisine bildirilen duruma uygun hareket eder ve bunun sonucunda malı temsil eden belgeleri ithalatçının bedeli ödemesi ya

da ileri tarihli poliçeyi kabul etmesi karşılığında malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya teslim eder. Banka, belgelerin tahsil emrine uygun olup olmadığını dikkatle inceler. Tahsil bankası, ithalatçının ihracat bedelini ödememesi veya ileri tarihli düzenlenmiş olan poliçeyi kabul etmemesi durumunda söz konusu hususu gecikmeksizin gönderi bankasına bildirmelidir. Gönderi bankası bu bildirimi almasına müteakip tahsil bankasına belgelerin bundan sonra tabi olacağı durum hakkında gerekli talimatı verir. Tahsil bankası tarafından yapılan bildirimden (bankaya ihbar ettiği yazı tarihinden) itibaren altmış (60) gün içinde gönderi bankası tarafından söz konusu talimat verilmezse, tahsil bankası, malı temsil eden belgeleri hiçbir sorumluluğu olmaksızın gönderi bankasına iade eder.

5. **Aşama:** Tahsil bankası, ithalatçıdan peşin olarak tahsil edilen meblağı ya da ithalatçının ileri tarihli poliçeyi kabul etmesi durumunda kabul edilmiş poliçenin vade tarihinde tahsil edilen meblağını komisyon ve masraflar mahsup edildikten sonra gönderi bankasına iletir. Kabul kredili vesaik mukabili ödeme türünde, tahsil talimatının ekinde yer alan poliçenin, kabul edilmiş olmasına rağmen vadesinde ödenmemesi durumunda ise protesto ettirtmesi son derece önemlidir. Bu nedenle, tahsil talimatında yer alan poliçe ve diğer belgelerin, protesto şartıyla birlikte tahsile verilmesi ihracatçının yasal takibe geçebilmesi açısından önemlidir. Ancak, poliçenin kabul edilmemesi veya ödenmemesi durumunda tahsil bankasının protesto çekebilmesi için, kendisine bu konuda açık talimat verilmiş olması gerekmektedir. Aksi takdirde, tahsil bankasının protesto ettirtme veya başka bir yasal işleme başvurma yükümlülüğü bulunmamaktadır. Böyle bir talimatın verilmediği durumlarda, tahsil bankası, gecikmeksizin gönderi bankasını durumdan haberdar etmelidir. Protesto ve diğer işlemlerin giderleri, talimatı veren tarafa ait olmaktadır. Ancak bu masrafların protesto ardından başlanılacak olan hukuki takip sonucunda, ithalatçıdan geri alınması mümkündür.
6. **Aşama:** Gönderi bankası, tahsil bankası tarafından tahsil edilen meblağın kendisine ulaşmasına müteakip ihracatçıya öder.

7. **Aşama:** İthalatçı, bankasından vesaikleri teslim alır ve gümrükleme işlemini başlatarak malı teslim alır.

2.4.3. Vesaik Mukabili Ödemenin Avantajları ve Dezavantajları

2.4.3.1. Vesaik Mukabili Ödemenin Avantajları

Vesaik mukabili ödemenin ihracatçı açısından avantajlarını şu şekilde sıralamak mümkündür;

- 1) Vesaik mukabili ödeme, akreditifli ödeme yöntemine kıyasla daha ucuz, kolay ve uygulamada daha hızlı bir yöntemdir. Vesaik mukabili ödeme yöntemi, diğer ödeme yöntemlerine nazaran gerek bankalara ödenen komisyon, gerekse diğer masraflar bakımından daha düşük maliyetlidir. Ödeme mal mukabili ödemedен daha çabuk gerçekleşir ve daha güvenlidir.
- 2) Vesaik mukabili ödemede malı temsil eden belgeler, ithalatçıya ödeme yapıldıktan sonra verildiği için ihracatçı açısından malların teslim edilmesinden önce yapılan bu işlem bir avantaj olarak değerlendirilebilir.
- 3) İhracatçı ödeme zamanında arada bankalar olduğu için ithalatçı ile muhatap olmaktan kurtulmaktadır.

Vesaik mukabili ödemenin, ithalatçı açısından faydalarını ise, şu şekilde sıralayabiliriz;

- 1) İthalatçı, malın bedelini öder ödemez malın mülkiyetini hemen kazanmaktadır.
- 2) Özellikle, kabul kredili vesaik mukabili ödemede ithalatçı, malın bedelini henüz ödemedен malların sözleşme şartlarına uygun olup olmadığını tespit edebilir.
- 3) İthalatçı, vadeli poliçe sayesinde belki satın aldığı malın bedelini malları sattıktan ve satış bedelini tahsil ettikten sonra öder bu ithalatçıya bir nevi bedelsiz bir finansman kaynağı sağlar.
- 4) İthalatçının, vesaik mukabili ödeme yöntemine göre işlem yapması akreditifli ödeme yöntemine göre işlem yapmasından daha kolay ve ucuz bir yoldur.

2.4.3.2. Vesaik Mukabili Ödemenin Dezavantajları

Vesaik mukabili ödemenin ihracatçı açısından dezavantajlarını şu şekilde sıralanabilir;

- 1) İhracatçı, malları gümrüğe göndermiş olmasına rağmen ithalatçının mal bedelini ödemek istememesi veya ödeyememesi ihracatçı açısından bir risk oluşturmaktadır. Yine böyle bir durumda, ihracatçının malları aynı şartlarla alacak başka bir alıcı bulamaması durumunda mallarını daha kötü şartlarda başka bir alıcıya satması veya malları geri getirmek zorunda kalması kendisine maliyet oluşturacaktır.
- 2) İthalatçının ülkesindeki para transferindeki gecikmeden dolayı ihracatçının ödeme güclüğü ile karşı karşıya gelmesi söz konusu olabilir.
- 3) İthalatçının ihmali veya diğer hukuksal nedenler yüzünden, malların gümrükte beklemesi, çekilememesi ve bunun sonucunda, ihracatçının ülkesine geri gönderilmesi ihracatçı için ek sigorta, antrepo, demoraj (gemi bekleme masrafı), ve nakliye gibi masraflarının oluşmasına neden olacaktır.
- 4) Özellikle, ileri tarihli poliçenin kabulü suretiyle yapılan vesaik mukabili ödeme işlemlerinde, banka garantisi/aval/kabul olmadıkça ihracatçı, ödemenin yüzde yüz gerçekleşeceğinden emin olamaz.

Tüm bu sakıncalar karşısında ihracatçı, mallarını varış limanındaki antrepoyu da kapsayacak şekilde sigorta ettirmesi uygun olacaktır. Bu riskleri azaltmak için ihracatçı, dış ticaret işlemine başlamadan önce ithalatçıdan malın bir bölümünün bedelini (olası zararları karşılamaya yetecek kadar) peşin olarak istemesi oldukça uygun olacaktır.

Vesaik mukabili ödemenin, ithalatçı açısından dezavantajları ise şu şekilde sıralanabilir:

- 1) İthalatçı, gümrükteki malları görmeden vesaik bedelini ödemek zorunda kaldığı için ödemeyi yapıp malları aldıktan sonra belirtilen şartlara uygun olmayan mallarla karşılaşabilir. Söz konusu bu riski azaltmanın en iyi yolu

ise, ileride gerçekleşmesi muhtemel ihtilaflarda kullanılmak üzere ithalatçının, ihracatçıdan uluslararası bir gözetim şirketi tarafından “denetim raporu” hazırlanmasını talep etmesi olacaktır.

- 2) Kabul kredili vesaik mukabili ödemede, ithalatçı poliçeyi kabul ederek hukuken sorumlu hale gelir ve bedelin ödenmemesi durumunda satış sözleşmesinden ayrı olarak kendisine karşı protesto ve icra yoluna başvurulabilir. Bu durumda ithalatçının ticari itibarı zarar görecektir.
- 3) Belgelerdeki eksikliklerden dolayı, malların gümrükten çekilememesi ihtimali de malların bedelini tahsil bankasına ödeyen ithalatçı açısından oldukça riskli bir durumun ortaya çıkmasına neden olabilir.

2.4.4. Vesaik Mukabili Ödemede Tarafların Dikkat Etmesi Gereken Hususlar

2.4.4.1. İhracatçı Tarafından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

2.4.4.1.1. Sözleşme Öncesinde Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

İhracatçının, sözleşme öncesinde her şeyden önce vesaik tahsilâtının gerekli olan güvenceyi sağlayıp sağlamadığına, ithalatçının güvenilir olup olmadığına ve kredibilitesine dikkat etmesi gerekmektedir. İhracatçı, aynı zamanda ithalatçının ülkesindeki döviz ve kambiyo rejimine, ithalat sınırlamalarının olup olmadığına da bakması gerekir. İhracatçı tarafından malların ithalatçının gümrüğüne gönderilmesi durumunda ithalatçının malı temsil eden vesaiki almaktan ya da bedeli ödemekten veya poliçeyi kabul etmekten kaçınması durumunda ihracatçının o mallara yeni bir müşteri bulup satabilme durumunun olmasına da oldukça dikkat etmesi gerekir. Aksi halde, ihracatçı malları geri getirme riski ile karşı karşıya kalacak ve bundan maddi ve manevi olarak zarar görecektir.

2.4.4.1.2. Sözleşme Sonrasında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

İleri tarihli bir poliçenin ithalatçı tarafından kabulü karşılığında, vesaikin teslim edildiği durumlarda, malların mülkiyeti vesaikin teslimi ile birlikte ithalatçıya geçer. Bu durumda, poliçenin vadesinde ithalatçı tarafından ödenmemesi ihtimalini de düşünerek, alacağını güvence altına almak için vadeli poliçe düzenlediği durumlarda, ithalatçının kabul etmesinin yanı sıra bankanın da “aval” vermesini istemesi uygun olacaktır. Bu durum özellikle ithalatçıların ihracatçılar tarafından

yeterince iyi tanınmadığı durumlarda ihracatçının kendisini güvence altına alması açısından oldukça önem arz eder. Bunun yanında ihracatçı, ithalatçıdan ülkesindeki gümrük formaliteleri için gerekli olan evrakların neler olduğunu da öğrenmesi ve ilgili belgeleri dikkatle bir araya getirmesi gerekir.

2.4.4.2. İthalatçı Tarafından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

İthalatçı, vesaik mukabili ödemeyi yalnızca ihracatçının malları sözleşmeye uygun olarak göndereceğine inandığı durumlarda kabul etmelidir. İthalatçı, gümrükten malları çekebilmek için istenilen belgelerin neler olduğunu tam ve eksiksiz bir şekilde sözleşmenin yapıldığı sırada ihracatçıya bildirmesi gerekir. Böylece, ihracatçı gerekli olan tüm belgeleri hazırlayarak malları ithalatçının gümrüğüne sevk edebilir.

Tahsil bankası, gönderi bankası tarafından kendisine iletilen vesaik ile ilgili olarak ithalatçıya uygun zaman içinde haber vermeli ve malların gümrükten çekilmesine imkân veren vesaikin elinde olduğunu müşterisine bildirmelidir. Bu bildirim üzerine, bankaya giden ithalatçı ödeme yapmadan önce tahsil bankasının elinde bulunan vesaiklerin kopyasını incelemeli, eğer herhangi bir sıkıntı görmüyorsa ödemeyi yapıp evrakları teslim alıp malları gümrükten çekmelidir.

İthalatçı gümrüğe gelen malların kalitesinden emin olup daha sonra ödeme yapıp evrakları bankadan teslim almak isterse bunu sözleşmede mutlaka belirtmelidir. Malların incelenmesine yönelik bir anlaşma sağlanamıyorsa bu durumda ithalatçı, uluslararası nitelikli bir gözetim şirketi tarafından belge düzenlenmesini istemelidir.

2.4.4.3. Bankalar Tarafından Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Bankalar, sadece ihracatçı tarafından kendilerine gönderilen tahsilât emri çerçevesinde işlemleri yürütürler. Gönderi ya da tahsil bankası, tahsilât emrinde belirtilen hususlardan bir ya da birkaçına rıza göstermiyorsa bu durumu gecikmeksizin emri aldığı şahsa yani ihracatçıya bildirmelidir. Bankaların sorumluluğu, ellerine geçen belgelerin, tahsilât emrinde belirtildiği gibi olup

olmadığını onaylamaktan ibarettir. Tahsilât emrinde sıralanmış olan belgelere bakıldığında, ellerindeki belgelerde eksiklik olduğunu gören bankanın bu durumu derhal belgeleri aldığı ihracatçıya bildirmesi gerekmektedir. İhracatçının, tahsilât emrinde belirli bir bankayı tahsil bankası olarak belirtmesi durumunda gönderi bankası, amirin bu tercihi doğrultusunda o bankayı kullanması gerekmektedir. Ancak amirin, tahsil bankasını belirlememesi durumunda gönderi bankası, ithalatçının ülkesinde istediği bir tahsil bankasını seçme hakkına sahiptir.

Malları temsil eden belgelerin bulunduğu tahsilât emri, gönderi bankası tarafından, tahsil bankasına doğrudan gönderilebileceği gibi, bu konuda bir muhabir bankadan yararlanılması da mümkündür. Bankalar, kendilerine gönderilen belgeleri aldıkları gibi ibraz ederler. Fakat bu ibraz yapılırken gerekli olan damga pulları bankalar tarafından yapıştırılmak suretiyle aksi belirtilmediği sürece masraflar ihracatçıdan tahsil edilir. Tahsilât emrinde, ithalatçının adresi eksik ya da yanlış bildirilmişse bu durum gecikme olmaksızın ihracatçıya bildirilebileceği gibi tahsil bankası herhangi bir yükümlülük veya sorumluluk üstlenmeksizin doğru adresi bulmayı da deneyebilir. Tahsil bankası, kendisine ulaştırılan tahsilât emri ve mallarla ilgili belgeleri gecikmeksizin ithalatçıya ibraz etme yükümlülüğü altındadır.

Tahsilât emrinde, vesaikin belli bir para birimi ile ödeme karşılığında teslim edilmesi gerektiğine dair bir düzenleme yer alıyorsa tahsil bankası, kendisine aksine bir talimat verilmiş olmadıkça belgeleri söz konusu para birimi ile ödeme yapılması karşılığında teslim eder. Tahsil emrinde aksine bir talimat bulunmadığı sürece tahsil bankası, ithalatçı tarafından teklif edilen kısmi ödeme talebini kabul edemez.

2.5. Mal Mukabili Ödeme (Cash Against Goods)

İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi ile gerçekleşen bir ödeme sistemidir. Bir başka ifade ile bir malın bedelinin sonradan ödenmek koşulu ile alıcıya teslim edilmesi yoluyla gerçekleşen ödeme şeklidir.

2.5.1. Mal Mukabili Ödemenin Özellikleri

Mal mukabili ödemede;

- 1) İhracatçı, ithalatçı ile yaptığı sözleşmeye uygun olarak malları gönderir ve bedeli kararlaştırılan vadede alır.
- 2) İhracatçının, ithalatçısını iyi tanıdığı ve güvenin tam olduğu durumlarda mal mukabili ödeme şekli kullanılır.
- 3) İhracatçı için en riskli ödeme şeklidir. Çünkü mal bedelinin ödenmesi ile ilgili hiçbir güvence bulunmamaktadır. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama, kesintiyle alma ya da zamanında alamama gibi risklerle karşı karşıya kalabilmektedir.
- 4) İthalatçı için oldukça ideal bir ödeme yöntemidir.
- 5) Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbiriyle iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir.
- 6) Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır.
- 7) Bu ödeme şekli, ihracatçı tarafından ithalatçıya belirli bir süre için açılmış bir kredi gibi düşünülebilir.

2.5.2. Mal Mukabili Ödeme İşleminin Aşamaları

Mal mukabili ödemeyi 7 aşamada inceleyebiliriz. Bunlar;

1. **Aşama:** İhracatçı ile ithalatçı arasında belirli bir mal için alım-satım sözleşmesi yapılır.
2. **Aşama:** İhracatçı, ihraç konusu malları ithalatçıya ulaştırmak üzere taşıyıcı firmaya teslim eder.
3. **Aşama:** İhracatçı, malların sevkini müteakip bu sevke ilişkin sevk evraklarını ithalatçıya gönderilir.
4. **Aşama:** Taşıyıcı tarafından ihracat konusu mallar, ithalatçının bulunduğu ülkedeki gümrük idaresine veya gümrüğün denetimindeki sundurma/antrepoya ve benzeri bir yere getirilip teslim edilir.
5. **Aşama:** İthalatçı gümrük işlemlerini başlatır ve mallarını gümrükten çeker.
6. **Aşama:** İthalatçı mal bedelini kararlaştırılan tarihte ihracatçının bankasına transfer eder.

7. **Aşama:** İhracatçı firmaya malın bedeli ödenir.

2.6. Kabul Kredili Ödeme (Acceptance Credit)

Bu ödeme yöntemine kabul kredili vesaik mukabili ödeme yöntemi de denir. Bu ödeme sistemini daha önce görmekle beraber, kısaca şöyle özetleyebiliriz.

Bu ödeme sisteminde, mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini sağlayan bir poliçe vardır. Vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçe ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle ithalatçının bankasına gönderilir.

Kabul kredili ödemede taraflara bankalar aracılık ederler ve bunun için komisyon alırlar. Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmiş ise ticari kabul olur. Poliçenin bir banka tarafından kabul edilmesi de öngörülebilir, bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulüne “aval” verebilir. Yani poliçeye kefil olur. Buna banka kabulü denilmektedir. Banka kabulü ile ihracatçı, ödemeyi garanti altına alır, çünkü ithalatçının ödeme yapmaması durumunda banka poliçeye “aval” verdiği için poliçenin bedelini ödemek zorundadır.

2.6.1. Bir Senedin Poliçe Sayılabilmesi için Gerekli Şekil Şartları

Bir senedin poliçe sayılabilmesi için aşağıdaki detayların bulunması gerekir;

- 1) Poliçe kelimesinin veya başka bir dilde ise poliçe kelimesi yerine kullanılan kelime veya kelimelerin içinde bulunması örneğin Bill of Exchange veya Draft gibi.
- 2) Belirli bir tutarın ödenmesi konusunda kayıtsız ve şartsız havale emri bulunmalıdır.
- 3) İhracatçı firmanın ünvanı ve adresi bulunmalıdır.
- 4) Poliçe vadesi bulunmalıdır.

Poliçelerin vadeleri aşağıdaki şekillerle belirlenebilir;

- i. Belli bir tarihte ödeme,
- ii. Belli bir zaman sonra ödeme,
- iii. Görüldüğünde ödeme,

iv. Görüldüğünden belli bir zaman sonra ödeme.

- 5) Ödeme yeri bulunmalıdır.
- 6) Lehtar (Kimin emrine ödenecekse) ismi bulunmalıdır.
- 7) Keşide yeri ve tarihi bulunmalıdır.
- 8) Keşidecinin imzası bulunmalıdır.

2.6.2. Kabul Kredili Ödemenin Özellikleri

Kabul kredili ödemenin özellikleri şöyledir;

- 1) Poliçeler Türk Ticaret Kanunu'nun kıymetli evrak hükümlerine tabidir.
- 2) Dış ticarete kullanılan poliçeler birden fazla nüsha olarak düzenlenebilmektedir. Nüsha adedinin poliçe metninde gösterilmesi gerekmektedir.
- 3) Yaygın olarak kullanılan bir ödeme şeklidir.

2.6.3. Kabul Kredili Ödeme Çeşitleri

2.6.3.1. Kabul Kredili Vesaik Mukabili

Bu ödeme şeklinde mallar alıcıya gönderildikten sonra banka mal bedelini tahsil etmek yerine mal bedelini kapsayan bir poliçeyi alıcıya sunar, alıcı bunu kabul ettikten sonra veya bu kabule banka kendisi (aval) verdikten sonra vesaik alıcıya teslim edilir ve poliçe vadesinde mal bedeli ihracatçıya ödenir.

2.6.3.2. Kabul Kredili Akreditif

İhracatçı kuşat mektubun da bulunan uygun vesaiki bankaya ibraz etmeden önce teyitli akreditifte teyit bankası adına teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına bir poliçe tanzim eder. Poliçe kabul gördükten sonra ihracatçıya tekrar gönderilir. İhracatçı ise bu kabul görmüş poliçeyi ya vadesinde tahsil eder ya da başka bir bankaya iskonto ettirebilir.

2.7. Konsinye İhracat

Kesin satışı daha sonra yapılmak üzere ithalatçılara, komisyonculara veya ihracatçıların yurtdışındaki temsilciliklerine mal gönderilmesi yoluyla yapılan ihracat

şeklidir. Konsinye ihracatta satılmak üzere gönderilen malları teslim alan kişi veya firmalar malları rayiç değer üzerinden satarlar, komisyon vb. giderleri ise satış gelirinden düştikten sonra kalan tutarı ilgili banka aracılığı ile döviz olarak ihracatçıya gönderirler.

2.7.1. Konsinye İhracatın Özellikleri

Konsinye ihracat;

- 1) Tamamen güvene dayalı bir yöntemdir.
- 2) Bu satışlarda ihracatçı firmanın varlığı dış pazarda açıkça görülür oldukça iyi bir tanıtım yöntemidir fakat ürünlerin satışı tamamlanmadığı için risk söz konusudur.
- 3) Beklemeden kaynaklanan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir.
- 4) Konsinye satışlarda satış bedelinin gönderilmesi ve satış türünün ortaya çıkardığı problemler açık hesap yöntemi olan mal mukabili yöntem ile neredeyse aynıdır.
- 5) İhracatçı, malın üzerinde kontrolü olmaksızın ülke dışındaki politik ve kambiyo kısıtlamaları risklerini ve hatta iklim sebebiyle doğacak riskleri üzerine almaktadır.
- 6) Konsinye ihracatta satıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığı gibi, alıcının kusurundan doğacak zararını da karşılayacak bir garantisi bulunmamaktadır

BÖLÜM III

DIŞ TİCARET FİNANSMANI KAVRAMI

3.1. Giriş

En genel anlamı ile dış ticaret finansmanı, ihracatçının ve/veya ithalatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede dış ticaret finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre geniş anlamıyla dış ticaretin finansmanı, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli mal alışlarının ve/veya satışlarının desteklenmesidir.¹²

Dış ticarete ihracatçıların finansman ihtiyacı genellikle uzun dönemde ortaya çıkarken, ithalatçıların finans problemleri kısa süreli özellik göstermektedir. Şöyle ki; yurt dışından mal ithal edecek ithalatçı bu mal bedelini genellikle çok kısa sürelerde, malın ihracatçı ülkeden ithalatçı ülkeye nakledilmesi için gerekli olan süre sonunda ödemek zorundadır. Ancak ithalat, kredili olarak yapılmış ise ödeme süresi poliçe vadesi sonuna kadar uzatılabilmektedir. Buna mukabil ihracatçılar için aynı durum söz konusu değildir.

Yurtdışına herhangi bir malın ihracatını gerçekleştirmek isteyen bir ihracatçı, her şeyden önce malı bularak hazırlamak durumundadır. Bunun için ya üretim yapacak ya da ihraç edeceği malı toplayacaktır. Şüphesiz ki; herhangi bir malı ihraç etmek isteyen bir ihracatçı, ihraç edeceği malı üretmesi, ihraca hazır hale getirmesi, gerekli işlemleri yaparak sevk etmesi ve mal bedelini tahsil etmesi kısa sürelerde mümkün olmayacaktır. Aynı şekilde malın özelliğine göre, imal edilmesi durumu söz

¹² ÖZDEMİR, Zekai (2005), "Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri", *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S.10, s.195

konusu olmasa bile, malın satın alınarak hazır hale getirilmesi uzun süre gerektirebilir.¹³

Finans konusunun bu sürelerle çok yakından ilişkisi bulunmaktadır. Peki, dış ticaretin finansmanı niçin bu kadar önem taşımaktadır? Bu soruya cevap verecek olursak, her şeyden önce dış ticaretle uğraşan firmalar çeşitli özellikler göstermektedirler. Bazı firmalar, ithal ettikleri ürünü kendi üretiminde kullanmak amacı ile bazı firmalar ise yurt içinde satmak amacı ile kullanmaktadırlar. Bunun yanında, ihracatçı firmalardan bazıları kendi ürettikleri ürünleri ihraç ederken, bazıları da diğer firmalara veya şahıslara aracılık etmektedirler ya da onların mallarını satın alıp ve ihraç etmektedirler. Buna ek olarak, bazı firmalar da bir ülkeden ithal ettikleri malları, bir başka ülkeye ihraç etmektedirler. Bu durumda, her firmanın finans ihtiyacı farklı özellikler göstermektedir. Bu finans ihtiyacı uluslararası satış şekillerine ve ödeme usullerine bağlı olarak; ya ithalatçı veya ihracatçının imkânları ile ya da para piyasasında önemli yere sahip olan banka veya benzeri finans kuruluşları tarafından giderilecektir.

3.2. Firmaların Krediye İhtiyaç Duyma Nedenleri

İhracatçı ve ithalatçı işletmeler ihracat ve ithalatın finansmanında çeşitli krediler kullanmaktadırlar. Bu krediler yurt içi finans kurumlarından sağlanabileceği gibi yurt dışı finans kurumlarından da sağlanabilirler. Gerek yurt içinden gerekse yurt dışından sağlanan ihracat ve ithalat kredilerinin maliyetinin, maliyet ve gider yerlerine dağıtımını önem arz etmektedir.¹⁴

Ticari bankalar, son yıllarda başarılı kredi kullandırma yöntemleri geliştirmiş ve farklı koşullarda farklı amaçlarla firmalara uygun kredi çeşitlerini başarılı şekilde sunmuşlardır. Hemen her iş kolunda firmalar kredi kullanmaktadırlar. Hatta büyük

¹³ AKHAN, Süleyman, (1986), "Dış Ticaretin Finansmanı", *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Finansal Yönetim Dergisi*, S. 4, s.57.

¹⁴ GÜRSOY, Yaser, (2007) *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Bursa: Ekin Kitapevi, 3.baskı, s. 367.

kamu kuruluşlarının da banka kredisiyle finansman sağladıkları sıkça görülmektedir.¹⁵

Firmaların hem yurt içi hem de yurt dışı kaynaklardan kredi kullanımlarının en önemli nedenlerini şöyle sıralayabiliriz;

- 1) Firmaların hızlı büyümesi,
- 2) Firmanın aşırı ölçüde kar dağıtımı yapması veya firmadan büyük ölçüde kaynak çekilmesi,
- 3) Mevcut borçların ödenmesi,
- 4) Mevsimsel hareketler,
- 5) Spekülatif amaçlar,
- 6) Firma satın almak için kredi ihtiyacının doğması,
- 7) Mevsimlik çalışma sermayesi ihtiyacının finansmanı,
- 8) Uzun vadeli çalışma sermayesi oluşturulması,
- 9) Duran varlıkların finansmanı,
- 10) Duran varlıkların yenilenmesi,
- 11) Vadeli ödeme yerine peşin satın almanın finanse edilmesi,

İhracatın finansmanı açısından ihraç mallarının üretiminde kullanılan girdilerin ucuz ve kolay temin edilmesi oldukça önemlidir. Bu nedenle ihracat ve diğer döviz kazandırıcı projelerin düşük faizli kredilerle finanse edilmesi oldukça önem kazanmaktadır.¹⁶

İhracatın geliştirilmesi ve teşvik edilmesi amacıyla ihracatçıya ucuz kredi imkânlarının sağlanması, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde değişik şekillerde uygulamaya konulmaktadır.

¹⁵ ATAÇOĞLU, Hüsamettin, “Kredi Riski Takibi, Sorunlu Krediler ve Erken Uyarı Sistemleri”, (Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2006), s. 32.

¹⁶ KEMER, Osman Barbaros, (2003), *Pratik Dış Ticaret Teknikleri : Teori-Uygulama*, İstanbul: Alfa Yayınevi, s. 46.

İthalatçılar da yaptıkları dış alımlarla, genellikle mal stokları oluştururlar. Stokların satılıp işletme sermayesinin nakde dönüştürülmesine kadar geçecek tüm aşamalarda, banka kredisi biçiminde finansman sağlama olanakları mevcuttur.¹⁷

3.3. Dış Ticaret Finansman Türleri

Dış Ticaret Finansmanı, İhracat ve İthalat Finansmanı olmak üzere ikiye ayrılır.

3.3.1. İhracatın Finansmanı

İhracat işlemlerinde finansman ihtiyacı, ihracata konu olan malın temini veya üretimi işlemlerinden başlayıp ihraç edilen mal bedelinin ihracatçıya ödenmesine kadar geçen süreyi kapsamaktadır.

İhracatçılar, siparişi aldıkları zaman üretimi gerçekleştirmek için veya vadeli mal sattıkları zaman mal bedeli ödeyinceye kadar geçen zamanda finansmana ihtiyaç duyarlar. Ayrıca ihracatçı, üretim maliyetinin dışında nakliye, sigorta, vergi gibi maliyetleri de üstlenmek ise finansman ihtiyacı daha da artacaktır.

Gelişmiş ülkelerde ihracat için gerekli finansman genellikle ticari bankacılık sistemi tarafından sağlanmakta olup, ihracat finansman kuruluşları ihracat sektörüne ve bankalara sigorta ve garanti programlarıyla destek vererek sadece risksiz bir ortam sağlama işlevini yerine getirmektedirler.

Peki, ihracatın finansmanı nedir? İhracatın finansmanı, ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsiline kadar geçen dönemdeki faaliyetlerin finansmanı olarak tanımlanabilir. İhracatın finansmanını;

- Finansmanın vadesine göre,
 - Kısa vadeli,
 - Orta vadeli,

¹⁷ SEYİTOĞLU, Halil, (2003), *Uluslararası Finans*, İstanbul: Güzem Can Yayınları, 4. baskı, s. 439.

- Uzun vadeli,
- İhracatın aşamasına göre,
 - Sevkiyat öncesi,
 - Sevkiyat sonrası,
- Finansmanın kaynağına göre, olmak üzere üç ayrı grupta incelemek mümkündür.

Uygulamada genellikle temel ayırım vade esasına göre yapılmaktadır.¹⁸

3.3.1.1. Vadesine Göre İhracat Finansmanı

3.3.1.1.1. Kısa Vadeli İhracat Finansmanı

Kısa vadeli ihracat finansmanı, özellikle gelişmekte olan ülkelerde önem kazanmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin ihracat ürünlerinin genel yapısı kısa vadeli ödeme esasına göre bu malların satışını gerekli kılmaktadır. Bunun yanında bu ülkeler çoğunlukla döviz darboğazı içinde oldukları için üreticisi bulundukları ham maddeleri genellikle kısa vadeli ödeme esasına göre ihraç etmeyi tercih etmektedirler.

Kısa vadeli finansmanda kredi süresi birçok ülkede 180 gündür. Bu süre ihraç malının sevk edildiği varış ülkesinin genel satış şartlarına bağlı olarak değişmekle beraber kural olarak 12 ayı geçmemektedir. Bazı Gelişmekte Olan Ülkelerde kısa vadeli finansman süresi 1 ila 2 yıla kadar uzayabilmektedir.¹⁹

Kısa vadeli ihracat finansmanını, kendi içinde sevkiyat öncesi kısa vadeli finansman ve sevkiyat sonrası kısa vadeli finansman olarak ikiye ayırabiliriz.

3.3.1.1.1.1. Sevkiyat Öncesi Kısa Vadeli İhracat Finansman

Gelişmekte olan ülkelerdeki ihracatçıların birçoğu yükleme öncesi finansmana oldukça ihtiyaç duyarlar. Çünkü ihracat yapabilmenin ilk şartı, uluslararası alanda rekabetçi (düşük) maliyetlerle ihraç ürünü üretebilmektir. Bu

¹⁸ ONURSAL, Erkut, “Dış Ticaretin Finansmanı”, s. 4, Erişim Tarihi: 20.01.2012,

¹⁹ A.g.e., s. 6.

nedenle, ihracatçılar en önemli önceliği yükleme öncesi işletme sermayesi borçlanmalarına vermektedirler. Bu borçlar, ihracat siparişinin alındığı andan başlayıp siparişin yüklendiği ana kadar üretim, satış ve ihracata hazırlık faaliyetlerini kapsar.

Fiili olarak, yükleme öncesi finansmana olan ihtiyaç, ihracat siparişi alındıktan sonra ortaya çıkmakla beraber ihracat ürünleri yüklendikten sonra sona ermektedir. İhracata hazırlık niteliği taşıyan bu krediler, üretici ve pazarlamacı firmaların kesin siparişin alındığı tarihle yüklemenin yapıldığı tarih arasındaki sürede ihracat talebini yerine getirebilmeleri amacıyla ortaya çıkan ek finansman ihtiyacını gidermek amacıyla verilmektedir.

Bu finansman çoğunlukla kısa vadeli olmakla beraber, üretim süreci uzun zamanı gerektiren sermaye mallarının ihracatında bir yıl vadeyi aşabilmektedir. Özellikle ihracat edilecek olan ürünün üretimi için verilen kredilerin, yatırımları cesaretlendirme ihtimali daha yüksek olduğu gibi, yatırım kredileri de uzun vadeler gerektirir. Bu yüzden, gelişmekte olan ülkelerde yükleme öncesinde, işletme sermayesi ihtiyacına göre, ihracat ürünlerinin üretimine dönük sermaye ihtiyacının karşılanmasında sınırsız ve bütün firmalar için eşit erişim imkânlarının oluşturulması büyük önem arz etmektedir.

Sevkiyat öncesi finansman, bazı “özellikli akreditif” uygulamaları ile doğrudan “banka kredileri” yoluyla sağlanmaktadır.²⁰Sevkiyat öncesi finansmanında kullanılan genel teknikler şunlardır;

- i. Kırmızı Şartlı/Yeşil Şartlı Akreditif
- ii. Devredilebilir Akreditif
- iii. Karşılıklı Akreditif
- iv. Banka Kredileri (Avanslar)
- v. Rehin Senedi

²⁰ A.g.e., s. 7.

vi. Peşin Ödeme

i. Kırmızı Şartlı/Yeşil Şartlı Akreditifler

Kırmızı Şartlı Akreditiflerde alıcı, satıcıya bir ön finansman imkânı tanımaktadır. Lehtarın, uygun belgeleri ibrazından sonra kendisine ödenen meblağ akreditif tutarından düşülmektedir.

Yeşil şartlı akreditifte ise lehtar, malların hazırlanan bölümünü ya bir umumi mağazaya ya da üçüncü bir şahsın ambarına teslim ederek teslim makbuzunu bankaya ibraz ettiği anda ödemeye ulaşır.

ii. Devredilebilir Akreditifler

Devredilebilir akreditifin en önemli fonksiyonlarından biri lehtar ve ülke gibi çeşitli değişiklikler yapılmadan, akreditifin kısmen veya tamamen ikinci lehtarlara devredilerek (üreticilere) ödeme yapılabilmesi yoluyla ihracatçıya finansman imkânı sağlamasıdır.

iii. Karşılıklı Akreditifler

Bir ithalat akreditifinin bir ihracat akreditifiyle karşılanmasına imkân veren akreditiflerdir. Bu akreditifler, transit ticarete aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılır. Transit ticarete aracı firma hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma, satış yapacağı firma tarafından lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek kendisinin ithalat yapacağı firma lehine bir akreditif açar. Bu ikinci akreditife karşılık gösterilerek açılan akreditife “karşılıklı akreditif” adı verilir.²¹ Karşılıklı akreditifler bu haliyle ihracatçıya kendisini finanse etme imkanı sağlar.

iv. Banka Kredileri (Avanslar)

İhracatçılar, finansmana gereksinim duyduklarında banka kredilerini farklı yöntemle kullanabilirler. Bu yöntemler;

²¹ A.g.e., s.61.

- **Sabit Kredi:** Bu kredide, ihracatçı kredi ödemesini genel olarak peşin yapmaktadır. Fakat bazen kredi taksitlere bölünerek de kullanılabilir. Taksitlere bölünmüş kredinin herhangi bir taksitinin ödenmemesi durumunda borcun tamamının tek seferde kapatılması gerekir. Bu krediler için genel olarak hisse senedi, tahvil, devlet bonoları, gayrimenkul ipotekleri teminat olarak alınmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde ihracatçılar genel olarak banka kredilerinin sabit kredi yöntemini kullanmaktadırlar.²²
- **Cari Hesap Kredisi:** İhracatçılara bankalar tarafından tanınmış olan artı ihracat kredileridir. İhracatçı, finansman ihtiyacı duyduğunda bu artı ihracat kredisinden faydalanmak için bankaya başvuru yapar ve banka tarafında ihracatçıya bu kredi kullandırılır.
- **Açık Kredi:** Müşterilerin bankalarında olan itibarları nezdinde bankalar tarafından imza karşılığı kullandırılan kredilerdir. Açık kredi, aynen cari hesap kredisi gibi çalışır. Müşteri, limit dâhilinde kalmak kaydıyla lehine açılan krediyi istediği zaman kullanır ve faizden tasarruf etmiş olur. Açık krediler, genellikle mal rehini ve/veya şahsi teminat karşılığı kullandırılmaktadırlar.
- **Rehin Senedi:** İthalatçının ülkesindeki bankasının, ihracatçıya yapılacak ödemeyi muteber müşterisi olan ithalatçı adına üstlenmesi durumunda ortaya çıkan işleme ilişkin belgeye denir. Burada ithalatçı adına açılmış gayri nakdi nitelik taşıyan bir kredi söz konusudur. Uygulamada banka, ihracatçıya ödemeyi yapar ve ödeme miktarı kadar müşterisi konumunda olan ithalatçının hesabına ithalatçıyı borçlu kaydeder. Ancak doğaldır ki banka mevcut durumda, teminat olarak, ithal edilecek malların veya malların üzerindeki hakkın veya malların satışından elde edilecek gelirin kontrolünde olmasını isteyecektir. Banka, ithalatçı kendisine kredi borcunu ödeyene kadar geçerli olacak şekilde ithalatçıdan rehin senedi alır. Söz konusu belge, borcunu ödeyene kadar ithalatçının mallarını gayri nakdi krediyi sağlayan bankaya rehin bıraktığını, malları gümrükten

²² A.g.e., s.65.

çektikten sonra banka adına depoya veya antrepoya koyacağını ve kredinin vadesi dolana kadar ithalattan doğan kredi borcunu bankaya ödeyeceğini taahhüt eden bir finansman belgesidir.

Rehin Senedi alındığı zaman müşteri iflas etse bile banka alacağını diğer alacaklılar ile bölüşmez. Belge konusu alacak, sadece bu bankaya ait olur. Bu belge, nitelik itibariyle bir taahhütnameden ibaret olduğu için müşterinin taahhüdünü yerine getirememesi veya dürüst davranmaması halinde banka adına tam bir hukuki güvence sağlamaz. Bu nedenle uygulamada sadece muteber müşterilere tahsis edilebilen bir finansman yöntemidir.²³

3.3.1.1.1.2. Sevkiyat Sonrası Kısa Vadeli İhracat Finansmanı

Sevkiyat sonrası finansman, ihracatçıların alıcılarına kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman, ihraç mallarını yurtdışına sevk edilmesi ile mal bedellerinin tahsili arasında bir köprü vazifesi görmektedir. Sevkiyat sonrası finansmanın yaygın olarak kullanılan türleri aşağıdaki gibidir.

i. Akreditif Kredisi

Akreditifli ödeme şeklinin çalışma prensibini daha önce inceledik, Bu kapsamda, akreditif istenen koşulların gerçekleşmesi şartına bağlı olarak verilen bir banka taahhüdü olarak tanımlanabilir. Diğer bir ifade ile Akreditif; alıcının talep ve talimatlarına dayanarak bir bankanın, belirli bir bedeli, belirli bir vadede ve belirli belgeler karşılığında ve öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve iştira edeceğini, satıcıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesidir. Alıcının bankası bu taahhüdü doğrudan satıcıya verebileceği gibi, satıcı lehine, satıcının bankasına da verebilir.

²³ Ozan Dirioz, "Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler", Gümrük Kontrolörleri Derneği, <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/44/6.html>, (17 Kasım 2007).

Akreditif bu özellikleri itibari ile açıldıktan sonra ihracatçılar tarafından farklı yollarla finansman ihtiyaçlarını gidermek için kullanılabilirler. Daha önce kırmızı ve yeşil şartlı akreditiflerin nasıl finansman aracı olarak kullanıldıklarını gördük. Bunun yanında dönülemez akreditifler bankalar tarafından teminata sayılarak ihracatçılara kredi olarak da kullanılmaktadırlar.

ii. İştira veya İskonto Kredileri

Vadesi gelmemiş olan bir senedin önceden ödenmesi ile gerçekleşen bu tür kredilere iskonto kredileri denir. İskonto edilecek olan senedin ödeme yeri krediyi kullanan firmanın bulunduğu belediyenin sınırları dışında yer alıyorsa bu durumda kredinin ismine iştira kredisi denir.²⁴

Vesaik mukabili ödemelerde, ihracat poliçelerinin (görüldüğünde ödemeli ise) banka tarafından satın alınması “*iştira*” veya ihracat poliçelerinin (vadeli ödemeli ise) banka tarafından iskonto edilerek bakiyenin ihracatçıya ödenmesi yoluyla ihracatçıya sağlanan kredilere denilmektedir.

Bankalar, bu kredileri kullanırken ihracatçının ve ithalatçının finansal durumunun yanı sıra ithalatçının ülkesinin ticari ve politik risk durumuna, bunun yanında miktarın fazla olması durumunda malların gönderildiği ülkenin riskine göre “ihracat kredi sigortası” desteğine ihtiyaç duyabilirler.

iii. Vesaik Mukabili Avans

Bankanın, malları temsil eden vesaik karşılığında ihracatçıya avans vermesi ile gerçekleşir. Avans miktarı, ihraç tutarının bir kısmını veya tamamını karşılayabilir. Banka, avans ödemesinde, ihracatçının ve ithalatçının finansal durumunu ve ithalatçının ülkesinin ekonomik ve politik durumunu da göz önünde bulundurur.²⁵ Bu avans, cari hesap kredisi şeklinde kullanıldığı için kullanılan miktara faiz tahakkuk ettirilir.

²⁴ Atacoğlu, a.g.e., s.36.

²⁵ Onursal, “Dış Ticaretin Finansmanı”, a.g.e. s.69.

iv. Konsinye İhracat Mukabili Avans

Konsinye ihracat, kesin satışı daha sonra yapılmak üzere yurt dışındaki alıcılara, komisyonculara veya ihracatçıların yurt dışındaki şube veya temsilciliklerine mal göndermesi olarak tanımlanmıştır.

Konsinye satışlarda, sevkiyat bir ihracat siparişine dayanmadığı için sevkiyat sırasında herhangi bir satış söz konusu olmamaktadır bu yüzden sevkiyat öncesi finansman sevkiyat sonrası finansmana dönüştürülememektedir. Bu nedenle ihracatçının belge karşılığında bankadan kredi talebi söz konusu olamamaktadır.

Bankalar bu güçlüğü aşmak için sevkiyat sonrası özel bir finansman hesabı açarak malların yüklenmesinden sonra, sevkiyat öncesi kredi hesabını sevkiyat sonrası kredi hesabına çevirmektedirler. Hesabın dengelenmesi ithalatçı, aracı veya komisyoncu tarafından malların satılıp mal bedelinin ihracatçıya transfer edilmesine müteakip transfer edilen bedeller sevkiyat sonrası finansman hesabına kaydedilerek kapatılmaktadır. Bankalar belirli bir marj uygulayarak konsinye ihracat miktarı kadar satıcıya kredi sağlayabilmektedirler.²⁶

v. Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans

Gümrük vergisi iadesi, malın gümrük sınırına girişine müteakip alınarak, çıkışında iade edilen vergiye verilen addır. Bankalar bu iadeye karşılık olarak, ihracatçıya sevkiyat sonrası finansman sağlayabilmektedir.

vi. Alınan Para Karşılığı Avans

Yurt dışında yapılan taahhüt işlerinde genellikle sözleşme şartlarına göre ödemelerin belli bir miktarının üstlenilen işin garanti süresi sonunda ödeneceğine dair hüküm ihtiva eder. Böyle bir durumda bankalar, yurtdışında belli bir süre için

²⁶ KAYMAKÇI, Oğuz, N. AVCI ve R. ŞEN (2007), *Uluslararası Ticarete Giriş*, Ankara:Nobel Yayın Dağıtım, s. 51.

alıkonulan meblağlar karşılığında müteahhit firmalara kısa vadeli avanslar vermektedirler.²⁷

vii. Keşide Edilmeyen Bakiyeler Karşılığı Avans

Bankaların, poliçe karşılığı yapılan satış işlemlerinde poliçeyi teminata alarak ihracatçılara kullandırdıkları kredilere denir. Vadeli satış işlemlerinde, alıcı mal bedelinin belirli bir yüzdesi için poliçe keşide ederek satıcıya gönderir, satıcının bankası alıcı tarafından keşide edilen poliçeyi iştira veya iskonto ederek satıcıya avans niteliğinde finansman sağlar. Bu finansmanın vadesi genellikle 90 gündür.

3.3.1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

Orta vadeli ihracat kredisinde süre maksimum 5 yıl olup bu süre dayanıklı tüketim malları ve teçhizat gibi ürünleri de kapsamaktadır. Orta vadeli kredilerde, yıllık yaklaşık % 6 - 7 oranında faiz uygulanmaktadır. Bankalar, kredi vadesi uzadıkça riskin tümünü yüklenmek yerine risk konusunda uzmanlaşmış kurumlarla birlikte hareket etmeyi tercih ederler. Orta vadeli finansman; Eximbank, Merkez Bankası ve ticari bankalar tarafından kullanılmaktadır.

Uzun vadeli ihracat kredileri ise 5-10 yıl vadeli olup bazı istisnai durumlarda 15 yıla kadar çıkabilmektedir. Uzun vadeli finansman daha çok ağır sermaye malları, fabrikalar, alt yapı çalışmaları gibi mal ve hizmet ihracında kullanılmaktadır. Uzun vadeli kredilerde faiz oranı daha çok alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenmektedir.

Orta ve Uzun vadeli ihracatın finansmanı da sevk öncesi ve sevk sonrası olmak üzere iki grupta toplanmaktadır.

²⁷ ADYRANOVA Nazgöl, "Dış Ticaret ve Alternatif finansman Tekniklerinin İşleyişi ile Muhasebe Uygulamaları", (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE ,2006), s.79.

3.3.1.1.2.1. Sevkiyat Öncesi Orta ve Uzun Vadeli İhracat Finansmanı

Orta ve uzun vadeli ihracatta sevkiyat öncesi finansman ihtiyaçları ihracat türüne göre farklılık göstermektedir.

i. Anahtar Teslimi Projelerin ve Makine-Teçhizat İhracatının Finansmanı

Bu tip ihracatlara sağlanan orta vadeli krediler ulusal ve uluslar arası ticari bankalarının işbirliği ile gerçekleştirilmektedir. Anahtar teslimi projelerde ihracatçı; çizim, inşaat ve tesisin kurulup çalıştırması ile yükümlüdür.

ii. Taahhüt İşlerinin Finansmanı

Taahhüt işlerinde yüklenici firmalar yapacakları ön harcamalar için yükleme öncesinde finansmana ihtiyaç duyulabilirler. Bankalar taahhüt işlerinde genellikle firmaların ihraç edeceği inşaat malzemelerinin tedariki için kredi vermektedirler. Taahhüt işlerinde, taahhüt sözleşmeleri tahtında senet karşılığı ve taahhüt işlerinin yürütüldüğü ülkeden hak ediş belgelerinin transferi karşılığında bankalar yüklenicilere düşük faizli kredi vermektedirler.²⁸

iii. Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı

Bankalar, müşavirlik firmalarına istihdam ettikleri teknik ve diğer personel için yapılan harcamaların karşılanması ve gerekli araç- gereçlerin satın alınması için kredi vermektedirler.

3.3.1.1.2.2. Sevkiyat Sonrası Orta ve Uzun Vadeli İhracat Finansmanı

İhraç malının sevk edilmesinden bedelinin ödenmesine kadar geçecek süre içinde finans ihtiyacının karşılanması için verilen kredilerdir. Bu krediler, tarafları açısından iki ana gruba ayrılmaktadırlar.

i. Satıcı Kredileri

Satıcı kredilerinde amaç, ihracatçıya satış bedelini tahsil edinceye kadar geçen sürede finansman imkânı sağlamaktır. Malı sevk eden ihracatçı, gerekli belgeleri

²⁸ KAYMAKÇI, Oğuz, N. AVCI ve R. ŞEN (2007), *Uluslararası Ticarete Giriş*, Ankara:Nobel Yayınevi, s. 524.

bankaya ibraz ederek mal bedeli kadar kredi talep edebilmektedir. Bu kredide kredinin anapara ve faizinin geri ödenmesinden ihracatçı sorumludur. Kredilerin geri ödenmesi, ihracat sigortası yaptırılmak suretiyle veya alıcının bankasının garantisi temin edilerek, teminat altına alınabilir. İhracat vesaik kredileri ve iştirak kredileri satıcı kredilerine örnek gösterilebilir.²⁹

Bankalar, döviz pozisyonlarına göre özellikle dövizin kıt olduğu dönemlerde güçlü döviz pozisyonuna sahip olabilmek için çok düşük maliyetli vesaik karşılığı kredi verebilmektedirler. Hatta bu kredi, vesaiklerin tahsil süresi çok kısa olduğu durumlarda faizsiz dahi olabilmektedir. Burada kredi maliyeti, dövizin kıt olup olmamasına, vesaiklerin tahsil süresine bağlı olarak artıp, azalabilmektedir.

ii. Alıcı Kredileri

İhracatçının bankasının, alıcı durumundaki ithalatçıya kredi vererek mal bedelinin alıcı tarafından peşin ödenmesini sağlamak amacı ile kullanılmaktadırlar. Bu tür bir işlemde ihracatçı yaptığı sevkiyatlar karşılığında kendi ülkesindeki bankadan mal bedelini tahsil etmekte ve bu ödeme alıcı tarafından kabul edilmektedir. Burada, ihracatçı sözleşmeye uygun olarak malı sevk ettiği için sorumluluğunu bertaraf etmekte ve mal bedelini kendi ülkesindeki bankadan peşin tahsil etme imkânına kavuşmaktadır. Kredinin anapara ve faizinin ödenmesinden ithalatçı sorumludur. İhracatçının ülkesindeki banka, alıcının bulunduğu ülkeye o malı kapsamak üzere birçok riski üstlenerek kredi vermekte ve ihracatçıların satışlarına karşılık mal bedelini hemen tahsil etme imkânına kavuşmaktadır.

3.2.2. İthalatın Finansmanı

İthalatın finansmanı, firmaların dâhildeki yatırımları için gereksinim duydukları yatırım mallarının ithalatında kullanılan ve genellikle ticari bankalar veya kalkınma bankaları tarafından sağlanan “dış kredileri” kapsamaktadır, bunun yanı sıra karşılıklı ve devredilebilir akreditifler, akreditif kredileri, vesaik mukabili ithalat

²⁹ İstanbul Ticaret Odası (İTO), (1993), *İhracat İşlemleri*, İstanbul: İTO Yayını, s.62.

kredileri, alıcı kredileri, aval ve kabul kredileri, leasing, faktoring, forfaiting vb. finans imkânlarını da kapsamaktadır.

Bankalar, ithalatçıları ithalat aşaması ve ithalat sonrası aşama olmak üzere iki şekilde finanse edebilmektedirler. İthalat aşamasındaki finansmanda, finansmanın karşılandığı süre malın ithalatçının mülkiyetine geçinceye kadar olan dönemi kapsamaktadır. İthalat sonrası finansmanda ise bu süre malın ithalatçının mülkiyetine geçmesine müteakip malın satılıp bedelinin ödenmesine kadar geçen süreyi kapsamaktadır.

İthalatçının hangi aşamada finansmana gerek duyacağı, ödeme yöntemine bağlı olduğundan, ithalatın finansmanını aşağıdaki başlıklar altında incelemek uygun olacaktır.

3.3.2.1. Akreditif Kredisi

Akreditiflerin açılmasını müteakip genellikle akreditif bedelleri amir bankalar tarafından ithalatçıdan hemen tahsil edilirler. Bu durumda, ithalatçı ile amir banka arasında herhangi bir kredi ilişkisi söz konusu olmaz. Fakat amir banka, akreditif bedelinin bir kısmını ithalatçıdan tahsil edip kalan kısmını malların teslim alınmasından veya malların satılmasından sonra tahsil edecekse bu durumda kısmen veya tamamen ithalatçı lehine bir akreditif kredisi açmış olur.

Akreditifli ödeme şeklinde, malları temsil eden vesaikler ibraz edilinceye kadar geçen zamanda ihracatçıya ödeme yapılmamaktadır, dolayısıyla ithalatçıdan da herhangi bir tahsilât yapılmamaktadır. Bu süre içinde, amir bankanın yetkili banka aracılığıyla ihracatçıya bir ödeme taahhüdü söz olmamaktadır. Bu yüzden, bu şekildeki akreditif kredisi “gayri nakdi kredi” niteliğindedir.³⁰

İlgili vesaik ithalatçıya ulaşıncaya kadar geçen sürede açılan akreditif kredisi “ithalat aşamasındaki finansman”dır. Bu aşamada, eğer konşimento veya sigorta

³⁰ ŞAKAR, Birgül (2006), *Banka Kredileri ve Yönetimi*, İstanbul: Beta Yayınları, s. 157.

poliçesi banka adına düzenlenmiş veya ciro edilmişse finansmanın teminatı amir bankanın mallar üzerindeki mülkiyet hakkı olmaktadır. Aksi halde, amir banka ithalatçıdan ayrı bir teminat da talep edebilir. Amir banka tarafından lehtara yapılan ödemeye müteakip mal bedelinin ithalatçıdan tahsil edilmemesi durumunda “nakdi kredi” işlemeye başlamıştır.

Sevk belgelerinin ithalatçıya ulaşması ve ithalatçının mal bedelini amir bankaya ödemesine müteakip akreditif işlemi sona erer. Ancak, akreditif bedeli malların satılmasından sonra bankaya ödenecek ise, bu durumda amir banka, ithalatçıyı borçlandırarak bir “rehin senedi (yeddi-emin makbuzu)” karşılığında sevk belgelerini ithalatçıya teslim eder. Rehin senedi, ABD ve İngiltere dışında borçlu olunduğunu tevsik eden kesin bir belge olmamakla birlikte, finanse edilen mallar üzerinde de hak sahipliğini göstermemektedir. İthalatçının bu şekilde borçlandırılarak finanse edilmesine “ithalat sonrası finansman” denilmektedir.³¹

3.3.2.2. Vesaik Mukabili Kredi

İthalat işlemi vesaik mukabili ödeme metoduna göre yapılıyorsa, ithalatçı adına keşide edilen poliçe “görüldüğünde ödemeli” veya “vadeli” olmasına göre iki farklı kredi ilişkisi doğurur.

i. Görüldüğünde Ödemeli Poliçe

İhracatçı, “görüldüğünde ödemeli bir poliçe” keşide ederse, ithalatçı vesaiki teslim aldığı anda mal bedelini ödemek zorundadır. İthalatçı, ödemeyi derhal yaparsa, herhangi bir ithalat kredisi söz konusu değildir. İthalatçı, mallar gelinceye kadar veya malları teslim aldıktan sonra poliçe bedelini, bankasından kredi temin ederek ödeyebilir. Bu durumda, mal teslimine kadar geçen zaman “ithalat aşaması finansmanını”, malların teslim alınışını müteakip geçen zaman ise “ithalat sonrası finansmanı” ortaya çıkarmaktadır.³² İthalatçı, bir borç senedi imzalayarak veya yeni

³¹ ÜNAY, Vecdi (1989), *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, İstanbul: Es Yayınları, s. 77.

³² UZUNOLA, Sadi (1996), *Yeni Finansman Teknikleri*, İstanbul: Ekonomik Araştırmalar Merkezi, s. 21.

bir poliçe'yi kabul ederek "rehin senedi (yeddi-emin makbuzu)" karşılığında malları teslim alır, daha sonra malları satıp ödemeyi yaparak krediyi kapatır.

ii. Vadeli Poliçe

İthalatçının, "vadeli bir poliçeyi" kabul etmesi durumunda, mallar geldikten sonra vade sonuna kadar bir ödeme yapılmayacaktır. Eğer, ithalatçı, bir ithalat sonrası finansmana ihtiyaç duyuyorsa banka, poliçeyi vadesinde ödemek için ithalatçıdan krediye teminat olarak bir "borç senedi" ve "rehin makbuzu (yeddi-emin makbuzu)" karşılığında vesaiki ithalatçıya devrederek malları serbest bırakır, daha sonra ithalatçı malları satınca banka borcunu ödeyerek krediyi kapatır.³³

3.3.2.3. Mal Mukabili Ödeme

Bir malın bedelinin sonradan ödenmek koşulu ile alıcıya teslim edilmesi ile gerçekleşen bir ödeme şekliydi. Mal mukabili ödemede, mal sevk edilip ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra sevk vesaiki, tahsil için satıcı tarafından yetkili bankaya verilmekte veya ithalatçıya direk elden gönderilmektedir. Malın teslim alınmasını müteakip, malın zilyetliği hukuken alıcıya geçmekle birlikte malın mülkiyeti, alıcı malın bedelini ödeyene kadar ihracatçıda kalmaktadır, bedelin ödenmesine müteakip malın mülkiyeti de alıcıya geçmektedir.

Mal mukabili ödemede, malın sevk edilmesi ve teslim alınması sırasında geçen sürede satıcı, alıcıya faizsiz kredi sağlamış olmaktadır. Bu ödeme şeklinde, alıcı ithalatın finansmanı amacıyla kredi temin etme zorunluluğundan kurtulmaktadır.

Mal mukabili ödemede ödeme, vadesi geldiğinde doğrudan veya banka aracılığı ile yapılabilir. Mal bedelinin güvence altına alınması, satıcının alıcı üzerine çekeceği poliçenin muhabir banka tarafından kabul edilmesi veya alıcının kabul ettiği poliçeye muhabir bankanın "aval" vermesi suretiyle de mümkün olmaktadır.

³³ ÜNAY, Vecdi, a.g.e., s. 57-66.

3.3.2.4. Aval ve Kabul Kredisi

Bankanın, vadeli poliçeye “aval” vermesi veya bizzat poliçeyi kabul etmesi “aval ve kabul kredisi” olarak adlandırılır. Aval ve kabul kredileri, “*gayri nakdi*” nitelik arz ederler. Çünkü banka “*aval kredis*i”nde kefil, “*kabul kredisi*”nde asıl borçlu sıfatıyla ihracatçıya karşı poliçenin zamanında ödeneceğine dair ithalatçı adına “garanti” vermektedir.³⁴

Aval ve kabul kredilerinde de, mallar ithalatçıya rehin makbuzu veya başka bir teminat karşılığında teslim edilmektedir. Daha sonra kredi ilişkisi, yukarıda açıklanan şekliyle, “ithalat sonrası finansman”a dönüştürülebilmektedir.

3.3.2.5. İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler; Faktoring, Forfaiting ve İhracat Leasing

Faktoring, forfaiting ve ihracat leasing dış ticaret finansmanında kullanılan diğer önemli tekniklerdendir. Sanayileşmiş ülkelerde uzun sayılabilecek bir geçmişe sahip bu teknikler ülkemizde, özellikle 1980 sonrasında gündeme gelmiştir. Bu tekniklerin uygulanabilmesi için çeşitli yasal düzenlemeler gerekli olmuş ve bu konuda da önemli adımlar atılmıştır. Bugün ülkemizde bu hizmetleri veren kuruluşlar bulunmaktadır.

Faktoring, forfaiting ve ihracat leasingi birer mali hizmettir. Bu hizmetler bir mali kuruluş (faktör, forfaiter ya da leasing kuruluşu) ile ticari borçlular (ithalatçılar) ve mal satan (ihracatçı) ya da hizmet arz eden bir ticari işletme arasında üç taraflı bir akittir. Bu hizmetler uzman kuruluşlar tarafından istekli kişi ya da kuruluşlara sunulur. Faktoring ve forfaiting'de istekli kişi ya da kuruluşlar, uzman kuruluşlara alacak haklarını ve yönetimini devretmekte ve karşılığında da bir çeşit kredi elde etmektedirler. Dış ticarete rekabetin iyice yoğunlaştığı günümüzde yeterli düzeyde kredi bulmakta zorlanan küçük ve orta ölçekli kuruluşlar için bu teknikler büyük kolaylıklar sağlamaktadır. İhracatını arttırma çabası içinde olan ve bu konuda da

³⁴ A.g.e., s. 142-143.

önemli mesafeler kazanan Türkiye için sözü edilen bu finansman tekniklerinin önemi gün geçtikçe daha fazla artmaktadır.

3.3.2.5.1. Faktoring

Yukarıda belirtilen teknikler arasında en yaygın kullanımı olan ve tarihi en eskilere dayanan teknik faktoring'dir. Özellikle kısa vadeli satışlarda kullanılan faktoring ülkemizde de en fazla uygulanma şansı olan dış ticaret finansman tekniklerinden birisidir. Geleneksel olarak, ödemelerin oldukça yeterli bir şekilde yapılmasını sağlayan belge karşılığı ödeme yöntemini kullanan Türk ihracatçıları için yine de malların gemiye yüklenilmesinden sonra geminin batması ya da ithalatçının malları kabul etmeyi reddetmesi gibi riskler bulunmaktadır. İşte bu ve benzeri sorunlara çözüm getiren bir teknik olarak faktoring ülkemizde de hızla gelişebileceği bir ortamı bulma şansına sahiptir.

Faktoring, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarını "faktör" ya da "faktoring şirketi" olarak adlandırılan finansal kuruluşlara satması esasına dayanan bir mali hizmettir. Bir diğer deyişle faktoring, firmaların alacak haklarını özel finans kurumlarına satmak suretiyle fon sağlamalarına (vadeli alacaklarını kısa sürede nakde çevirmelerine) olanak veren bir finansman türüdür. Faktoring, tanımlardan da anlaşılacağı üzere ülke içindeki ya da ülkelerarası satışlarda uygulanabilen bir tekniktir. Ancak günümüzde dış ticaret işlemlerinde de yoğun olarak kullanılmaya başlanmıştır ve bu nedenle de önemli bir dış ticaret finansman tekniği olarak kabul edilmektedir.³⁵

Bu finansman tekniğinde faktör, müşterilerinin alacaklarını satın alırken, borçlu tarafın ödeyememe riskini de üstlenmektedir. Bunun yanı sıra faktör, müşterilerine, gelirlerin tahsili, muhasebe kayıtlarının tutulması, ödemelerini zamanında yapmaları için firmaları uyarma, borçlu hakkında yeterli bilgilerin toplanması gibi hizmetleri verirler. Ayrıca üye firmaların üretim, reklâm, ithalat ve

³⁵ TOMANBAY, Mehmet (2003), *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, 1. baskı, s. 172

ihracat giderleri ve formaliteleri gibi konularda aydınlatılmaları da faktoringin hizmet alanına giren diğer kimi konulardır. Alacak hakkının satın alınmasıyla ödenmeme riskinin de üstlenilmesi ve yukarıda belirtilen hizmetlerin verilmesi karşılığında ihracatçı, faktör'e, gerçekleştirilen kredili satış miktarının belli bir oranı kadar faiz ve komisyon öder. Faktoring'in amacı, satıcıyı satıştan sonraki bürokrasiden kurtararak faaliyetlerini üretim ve satış konularında yoğunlaştırmalarını sağlamaktır.

Faktoring şirketleri kredi gereksinimleri nedeniyle bir ölçüde bankalara bağımlıdırlar. Bu nedenle de faktoring konusunda uzmanlaşmış faktörler ya da faktoring şirketleri genel olarak bankalar tarafından kurulmuşlardır. Uygulamada bankalardan bağımsız olarak kurulmuş faktoring şirketleri de bulunmakla birlikte işlevleri gereği bu kuruluşlar da bankalar ile yakın ilişki içindedirler. Ancak faktör ve bankanın, firma finansmanı konusunda önemli farklılıkları vardır. Banka, dış ticarete krediyi ihracatçıya verir ve krediyi vermeden önce ihracatçının kredi değerliliğini inceleyerek risk analizi yapar. Oysa faktoringde kredi ihracatçıya değil ithalatçıya verilmektedir ve faktör, ithalatçının kredi değerliliğini inceleyerek risk analizi yapar.³⁶

3.3.2.5.1.1. Faktoringin Başlıca Özellikleri ve Maliyeti

Daha önce de belirttiğimiz üzere dış ticaret firmaları için faktoring; faktörün, ihracatçı firmanın vadeli satışlarını satın alıp ihracatçıya nakit ödeme yapmasıdır. Faktör, ihracatçının 1 - 6 ay arası kısa vadeli satışlarının alacak haklarını satın alır. Bu nedenle de kısa vadeli bir işlemdir. Bu anlamda faktoring işlemleri genellikle tüketim malları alanında söz konusu olur.

Faktoring işlemi esnasında faktör esas olarak üç işleve sahiptir. Bunlar;

1. Alıcı firma ve piyasa hakkında istihbarat sağlamak,
2. Alacak hakları karşılığında nakit (borç) vermek,
3. Riske katlanmak ya da alacak hakkını sigortalamak.

³⁶ ÖZDEMİR, Zekai, (2005), *Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri*, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(10), s.195

İhracatçı firma, faktör şirketi ile yapacağı sözleşme ile yukarıda belirtilen üç hizmetin birinden, ikisinden ya da tamamından yararlanma hakkına sahiptir. Örneğin, ihracatçı faktör'ün borç verme hizmetinden değil yalnızca istihbarat ve riske katılma (sigorta ya da ödeme garantisi) hizmetlerinden yararlanmak isteyebilir. Çünkü, ihracatçının nakit gereksinimi olmayabilir ve ithalatçı hakkında da gerekli bilgiye sahip olabilir, böyle bir durumda ihracatçı sadece alacak haklarının sigortalanmasını yani mal bedelinin ödenmeme riskini faktör'ün almasını isteyebilir. Burada devredilen risk ticari risktir. Ancak görünürde risk, ticari olmakla birlikte faktör tarafından ithalatçının mali analizi yapıldığı ve bir anlamda güvenli bulunarak ihracata izin verildiği için yüklenilen risk ticari olmayan risk yani politik, ekonomik ya da doğal afet kaynaklı risk olmaktadır. Yalnızca alacak haklarının ödenmeme riskinin devralındığı bu tür faktoringler özellikle küçük ve orta ölçekli ihracatçılar için yararlı olmaktadır. Çünkü ihracatçı firma, faktoring şirketinin istihbarat servisini kullanarak kendi bünyelerinde ayrı bir bölüm kurma ve faaliyet masraflarından kurtulma imkanına sahip olur Ancak faktoring'in dış ticareti finanse etmesi kuşkusuz alacak hakları karşılığında borç verme işlevini yerine getirmesiyle söz konusu olmaktadır.³⁷

Factoring sözleşmesinde, borç para verme söz konusu ise factor ithalatçı firma için yaptığı mali analizlerin sonucuna göre, alacakların alış bedelinin belli bir yüzdesi üzerinden ihracatçı firmaya avans şeklinde borç para verir. Bu avans ile de sonuç olarak alacak hakları vadesinden önce nakde çevrilmiş olur.

Uluslararası faktoring de, faktör yukarıda belirtilen istihbarat hizmetlerini diğer ülkelerde muhabirlik ilişkisi içinde bulunduğu faktör kuruluşlarından, kendi şubeleri ya da temsilciliklerinden alabilir. Günümüzde 35'den fazla ülkede faktoring şirketleri bulunmaktadır ve bu şirketler birbirlerinin muhabirlik hizmetlerini de yürütürler. Faktör, alıcının (ithalatçı) kredi itibarı hakkında araştırma yaparak ihracatın yapılıp yapılmaması konusunda da söz sahibi olur. Yapılan istihbarat

³⁷ SEYMEN, Dilek, *Dış Ticaret İşlemleri*, s. 20.

sonucunda eğer alıcının riski büyük bulunursa ihracatın yapılması önlenebilir. Böylelikle faktoring hizmeti sayesinde ihracatta ödeme riski de azaltılmış olur.

Faktoring'de yukarıda belirtilen hizmetler karşılığında ihracatçıya iki tür maliyet söz konusudur. Bu maliyetler;

- 1) **Komisyon Maliyeti:** Faktoring şirketinin alıcı firma ve piyasa hakkında yaptığı istihbarat, müşterinin kredibilite değerlendirmesi, tahsilat garantisi, tahsilat ve muhasebe kayıtlarının tutulması gibi hizmetler karşılığında, müşterisinden kabul ettiği faturaların yani satış bedelinin %3'üne kadar değişen oranlarda bir komisyon alır. Komisyon oranı anlaşma ile belirlenir ve yıllık satış tutarı, kredi riski, satış vadesinin süresi gibi unsurlara bağlı olarak değişir. Komisyon oranını da esas olarak kendi içinde iki kısma ayırmak mümkündür. İlk kısım yüklenilen risk karşılığı belirlenen komisyondur. İkinci olarak da faktoring kapsamında verilen diğer hizmetlerin bedeli olarak belirlenen komisyon tutarıdır. Ancak bu iki komisyon tutarının toplamı genellikle %3'ü geçmemektedir.
- 2) **Faiz maliyeti:** Faktoring işleminin müşteriye getirdiği ikinci maliyet ise faiz'dir. Eğer müşteri alacaklarını vadesinden önce tahsil etmek isterse faktör, vadesi gelmemiş alacaklar için önceden borç verme işlemi için belirli bir oranda faiz öder. Bir diğer deyişle müşteri vadesi gelmemiş alacağını belirli bir iskonto ile tahsil eder. Bu iskonto oranı, uluslararası faktoring'de LIBOR (London Interbank Offered Rate) + %2–3 oranındadır.

3.3.2.5.1.2. Faktoringin Dış Ticaret Firmalarına Olan Avantajları ve Dezavantajları

Faktoringin dış ticaret firmalarına olan başlıca avantajları şunlardır;

- 1) Satıcı firma açısından faktoring işleminin en önemli avantajlarından biri, yaptığı kredili satışların muhasebeleştirilmesi işinin faktör tarafından üstlenilmesidir. Bu işlem sayesinde satıcı, kendisinden kredili (vadeli) mal alan her müşterisi için ayrı bir hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabı takip etme yükünden kurtulmaktadır. Faktoring sözleşmesiyle birlikte satıcının yaptığı tüm satışların muhasebe kayıtları faktör tarafından tutulur.

- 2) Günümüzde dış ticaretteki yoğun rekabet kredili satış işlemlerinin artmasına neden olmuştur. Kredili satış işlemlerinin en önemli ve zor yanı ise kredi açılacak kişilerin seçimidir. Birçok küçük firmaya açılan kredilerin takibi ve bunların vadelerinde tahsili ihracatçı firmalar açısından önemli sorunlar yaratabilmektedir. Faktör, kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kaybı üstlenerek yani riskin tamamını üstlenerek ihracatçı firmanın karşılaşılabileceği güçlük ve endişeleri bütünüyle ortadan kaldırmaktadır. Bir diğer deyişle, ihracatta var olan ticari, politik, transfer ve kur riski gibi riskler faktör kuruluşuna devredildiğinden ihracatçı firma kolaylıkla dış pazarlara girebilir.
- 3) Bir faktoring anlaşmasının varlığı halinde herhangi bir ülkedeki herhangi bir müşteriye vadeli satış yapıp yapılmaması kararı faktör tarafından alınır. Faktör, riskini en az düzeyde tutabilmek için ülke ve firma bazında gerekli her türlü araştırma ve değerlendirmeyi yapar. Özellikle küçük ve orta ölçekli firmalar, faktör tarafından yapılan pazar ve firma araştırmaları sayesinde kendi bünyelerinde benzer araştırmaları yapacak bölümler kurma ve müşterilerinin kredibilitesi hakkında bilgi sahibi olup değerlendirme masraflarından kurtularak önemli mali tasarruflar sağlarlar. Bu sayede dış pazarlara kolaylıkla girerek rekabet etme imkânına sahip olabilirler.
- 4) Faktoring işleminde faktör, genellikle kredili satışların % 80'lik kısmını ihracatçı firmaya nakit olarak hemen, kalan kısmını da ithalatçıdan tahsil ettikten sonra ödemeyi taahhüt eder. Böylelikle ihracatçılar, kredili satışlardan doğan nakit gereksinmesini istedikleri zaman kolayca karşılayabilme olanağına kavuşurlar ve alacakları yüzünden işletme sermayesini alacaklara bağlamak yerine likit hale getirmiş olur.
- 5) İhracatçıların iş hacimleri arttıkça finansman gereksinimleri de artar. Bu kapsamda, ihracatçı, faktoringe başvurarak daha çok finansman imkanına sahip olabilir.
- 6) Kredili satış yapmış olan ihracatçılar faktoring firmalarına başvurarak kredili satış bedelinin vadesinde ödenip ödenmeyeceği endişesi, gecikmiş alacakların takibi ve günlük nakit girişinin nakit çıkışını karşılayamaması gibi sorunlardan kurtulurlar. Satış kayıtları ve tahsilât gibi konularda zaman

harcamazlar ve daha çok firmanın genişletilmesi, üretimin artırılması, yeni pazarlara girilmesi gibi konular üzerinde yoğunlaştırır, geleceğe dönük güvenli ve verimli planlar yaparak büyüme olanağı elde edebilirler.

- 7) Faktoring işleminin, firmanın bilançosu üzerine olan etkisi de oldukça olumludur. Hangi faktoring türünde olursa olsun, firma faktör'e borçlu olarak görünmez. Çünkü firma alacak haklarını faktör'e devretmiş durumdadır. Bu nedenle de faktör, alacakların tutarı kadar firmaya borçlu görünür. Faktoringin bilanço üzerindeki bu etkisi firmaların bankalar nezdinde kredibilitesini de olumlu yönde etkiler.

Faktoring işleminin bu avantajlarının yanı sıra belli başlı tek bir dezavantajı söz konusudur. Bu dezavantaj, kredili satışların değerinin küçük ve fatura sayısının çok olmasıdır. Böyle bir durum söz konusu ise faktoring'in ihracatçılara olan maliyeti yüksek olabilir.

3.3.2.5.2. Forfaiting

Forfaiting ilk olarak 1950'li yılların sonunda uygulanmaya başlanan bir yükleme sonrası ihracat finansman tekniğidir. Bilindiği üzere İkinci Dünya Savaşı sonrasında dünya dış ticaretinin liberalleştirilme çabaları, kotaların yasaklanması ve gümrük tarifelerinin düşürülmesi ile sonuçlanmıştır. Dünya dış ticaretindeki bu gelişme özellikle gelişmiş batı ülkelerinin o dönemdeki doğu blok'u ülkeleri ile kalkınmakta olan ülkelere yaptıkları yatırım malı ihracatının artmasına neden olmuştur. Ancak doğu blok'u ülkeleri ile kalkınmakta olan ülkelerin yatırım malları ithalatını finanse edecek yeterli sermayeye sahip olmamaları ihracatta forfaiting tekniğinin kullanılmasını gerekli kılmış ve uygulanmaya teknik olarak başlanmıştır.³⁸

1950'li yılların sonlarında dünya ticaretinde bu tür gelişmeleri fark eden İsviçre bankaları ve özel kredi kurumları forfaiting'in ilk uygulayıcılarından. Söz konusu dönemde İsviçre bankaları ABD'den Sovyetler Birliğine yapılan kredili satışları forfaiting ile finanse etmişlerdir. O dönemdeki Sovyetler Birliği'nin kredili

³⁸ ÖZDEMİR, Zekai, (2005), *Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri*, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(10), s.220

satış konusunda ısrar etmesi nedeni ile İsviçre bankaları ABD'li ihracatçıların Sovyetler Birliğine yaptığı kredili satışların borç senetlerini satın almış ve tekniğin ilk önemli örneklerini oluşturmuşlardır. Daha sonraları Avrupa'daki finansal gelişmeler forfaiting'in diğer Avrupa ülkelerinde de uygulanmaya başlamasına neden olmuştur. Günümüzde Londra bu tekniğin merkezi haline gelmiştir. Londra piyasasında bankalar tarafından gerçekleştirilen forfaiting işlemlerinin büyüklüğü genel olarak 100.000 ABD Doları ile 50 milyon ABD Doları arasında değişmektedir.

Forfaiting terimi Fransızca "a forfait" kelimesinden türemiştir. Kelime, toptan ve götürü anlamlarına gelmekte ve "hakların teslim edilmesi" anlamını muhafaza etmektedir. Dolayısıyla bir finansman tekniği olarak forfaiting, "genellikle orta ve uzun vadeli ihracat işlemlerinden doğan ve bir banka garanti nezdinde güvenceye alınmış olan vadeli alacak haklarının, ihracatçıya rücu edilmeksizin iskonto edilerek satılması" işlemidir.

Burada iskonto sabit bir orandan yapılır. Bu iskonto tutarı ticari iskonto yöntemiyle belirlenir ve dikkate alınacak iskonto oranı LIBOR, ülke riski, para birimi, vade süresi, güvencenin niteliği, forfaiting pazarının arz ve talebi gibi unsurlara göre değişir.

Bu teknikle, tanımdan da anlaşılacağı üzere 1 yıla kadar vadeli ihracatın sabit faizli olarak finansmanı olanaklı olmaktadır. Bir diğer deyişle, ihracatçı vade boyunca olası faiz artışlarından ya da döviz kurunda kendisi aleyhine olabilecek değişikliklerden de korunmuş olur. Forfaiting işleminde alacak haklarını satan ihracatçıya "forfaitist", ihracatçının alacak haklarını satın alan kuruma da "forfaiter" adı verilir.

Forfaiting işlemleri büyük miktarda sermaye ihtiyacı doğurduğu için genellikle bankaların bünyesinde gerçekleştirilmektedir. Bankalar konu hakkında uzmanlaşmış bölümler oluşturarak forfaiting işlemini gerçekleştirirler. Bu nedenle bu işlemi gerçekleştiren banka, forfaiter olarak da adlandırılabilir.

3.3.2.5.2.1. Forfaiting'in Başlıca Özellikleri ve Maliyeti

Forfaiting işleminde ihracatçı, alacak hakkını forfaiter'a satarak çeşitli risklerden korunmuş olur. Bu riskler daha önce belirttiğimiz politik riskler, transfer riskleri, kur riski ve ticari risklerdir. İhracatçı, bu riskleri devrederek kendi ticari faaliyetlerini kolaylıkla sürdürme, ileriye dönük planlarını gerçekleştirme ve nakit sıkıntısını giderme avantajını elde eder. Aslında forfaiting işleminde de ihracatçının elde edeceği avantajlar faktoring işlemindeki gibi ihracatçının elde ettiği senetlerin kısa sürede nakde çevrilmesi, likitidenin artırılması, enflasyonist gelişmelerden sakınılması gibi benzer avantajlardır.

Ancak bu işlemde ihracatçıya hiçbir şekilde rücu edilemez. Oysa faktoring de çok az da olsa kimi durumlarda ihracatçıya rücu edilmesi söz konusu olabilir. Forfaiter'ın elde ettiği fayda da yine faktoring de olduğu gibi bir komisyon getirisidir. Forfaiter yukarıda belirtilen riskleri azaltabilmek için satın aldığı alacak haklarını temsil eden senet ya da poliçelerin aval ya da banka teminatı ile garanti altına alınmasını şart koşar. Uygulamada aval, senetlerin üzerine doğrudan yazılırken banka garantisi ayrı bir belge olarak düzenlenir. Forfaiter daha sonra da bu değerli kâğıtları sermaye piyasasına sunarak ikinci el piyasalarda satar ve faiz geliri de elde edebilir. Forfaiting işleminde kur riskini azaltabilmek için işlemin güvenilir dövizler üzerinden yapılması gerekir.

Forfaiting işleminde de forfaiter, yüklendiği riskleri azaltabilmek için ithalatçının kendisi ve ülkesi hakkında yeterli bilgiye sahip olması gerekir. Özellikle ülke hakkında yapılan değerlendirme, ülke riskini üstlenme karşılığı yapılacak iskonto oranının belirlenmesinde oldukça önemlidir. Riski yüksek ülkelerde forfaiting iskontosu yüksek olurken, riski düşük ülkelerde de bu oran daha düşük olur. Forfaiting işleminde iskonto işlemi sabit bir oran üzerinden yapılır. Forfaiting işleminin maliyeti olarak da tanımlanabilen iskonto tutarı genellikle ticari iskonto yöntemi kullanılarak bulunur. Forfaiting işleminde iskonto tutarı, bono ya da poliçelerin toplam nominal tutarlarından düşülerek geri kalan miktar ihracatçıya ödenir. Forfaiting işlemi toplam alacağın %80-90'ını içerir. Yani ihracatçı toplam alacağının yukarıda belirtilen miktarını forfaiter'a satarak anında nakde çevirebilir.

3.3.2.5.2.2. Forfaiting'in İşleyişi

Forfaiting anlaşması iki şekilde yapılabilir, bunlar,

- 1) İhracatçının, ithalatçıya satış teklifini vermeden önce,
- 2) İhracatçının, ihracatını gerçekleştirmesinden sonra,

Birinci şekilde ihracatçı, ithalatçı firmaya kredili satış teklifini vermede önce forfaitera başvurarak gerçekleştirmeyi planladığı ihracat hakkında bilgi verir. Forfaiter, ihracatın yapılacağı ülke, alıcı ve garanti verecek olan banka hakkındaki bilgileri değerlendirerek ihracatçıya forfaiting maliyetini bildirir. Eğer ihracatçı bu maliyetin sabit kalmasını istiyorsa o tarihten forfaiting gerçekleşeceği yani poliçelerin ya da senetlerin kesin satışının yapılacağı tarihe kadar bir taahhüt komisyonu öder, forfaiterdan kesin teklifini alır ve anlaşmayı yapar. Daha sonra forfaiting maliyetini de satış fiyatına ekleyerek ithalatçı firmaya kredili satış teklifini gönderir ve ihracatı gerçekleştirir. Eline geçen aval verilmiş vadeli satış poliçe ya da senetlerini (bonolar) forfaitera devrederek forfaiterdan anlaşma bedeli kadar parayı tahsil eder.

İkinci şekilde ise ihracatçı kredili olarak mallarını ithalatçıya satar. Malların bedelinin bir kısmını peşin alır, geri kalanı için aval verilmiş poliçeler ya da senetler alarak vadeye bağlar. Bu durumda ihracatçı vadeli satışını nakde çevirebilmek için forfaiting'e başvurur. Elindeki poliçe ya da senetleri forfaiter'a getirerek bunları ona satar ve karşılığında belli bir iskonto ile nakit para alır. Uygulamada ihracat sonrası forfaiting daha yaygındır.

İhracattan önce ya da sonra gerçekleşecek olan forfaiting işleminde forfaiter anlaşmayı yapmadan önce aşağıda belirtilen bilgilere gerek duyar.

- 1) Forfaiting işlemine konu olan para birimi, tutarı ve ihracatın vadesi,
- 2) İhracatçının adı ve adresi,
- 3) İthalatçının adı ve ülkesi,
- 4) Garanti ya da aval veren bankanın adı ve ülkesi,
- 5) Güvencenin türü (aval ya da banka garantisi),
- 6) Forfaiting konusu borcun türü (senet mi yoksa poliçe mi olduğu),

- 7) Geri ödeme takvimi (senet veya poliçenin tutar ve vadesi),
- 8) Satılan malların niteliği,
- 9) Malların teslim tarihi,
- 10) Senetlerin ödenme yeri,
- 11) Senetlerin forfaiter'a teslim tarihi,

Yukarıda belirtilen konularda yapılan araştırmalar ve değerlendirmeler sonucunda forfaiter ihracatçı ile anlaşma yapıp yapmamaya karar verir. Bir forfaiting işleminde anlaşılacağı üzere dört taraf bulunmaktadır. Bunlar ihracatçı, ithalatçı, aval ya da garanti veren banka ve forfaiter'dır.

3.3.2.5.2.3. Forfatingin Aşamaları

Forfaiting'i 10 aşamada inceleyebiliriz. Bu aşamalar;

- 1. Aşama:** İhracatçı ile ithalatçı arasında satış sözleşmesi imzalanır.
- 2. Aşama:** İhracatçı malları sözleşmeye uygun bir şekilde ithalatçıya gönderir.
- 3. Aşama:** İthalatçı vadeli satın aldığı mallara karşılık vereceği borç senedini ya da ihracatçının gönderdiği poliçeyi kendi bankasından aval alır.
- 4. Aşama:** İthalatçı, aval ya da garanti verilmiş borç senetlerini gönderilen mallar karşılığında ihracatçıya gönderir.
- 5. Aşama:** İhracatçı vadeye bağlanmış alacaklarını hemen nakde çevirmek için forfaiter ile belli bir iskonto oranından anlaşmaya varır ve forfaiting sözleşmesini imzalar.
- 6. Aşama:** İhracatçı sözleşmeye uygun bir şekilde alacak hakkını temsil eden borç senetlerini forfaitera devreder.
- 7. Aşama:** Forfaiter kendisine devredilen senetleri iskonto ederek bedelini ihracatçıya öder.
- 8. Aşama:** Forfaiter elindeki senetleri vadesi geldiğinde tahsil edilmek üzere muhatap durumundaki garantör bankaya verir.
- 9. Aşama:** Garantör banka, senetleri ödenmek üzere ithalatçıya ileterek bedellerini tahsil eder.

10. Aşama: Garantör banka senet bedellerini forfaiter'a iletir ve böylelikle kredi borcu yani vadeli satış bedelleri geri ödenmiş olur.

Bu işlem sonucunda ihracatçı, kredili mal satışı karşılığında almış olduğu aval ya da garanti verilen ticari senetleri forfaiter'a satarak vadeli alacaklarını nakde çevirmiş olur, ithalatçı satın aldığı malların bedelini belli bir vade sonunda öder nakit sıkıntısına girmemiş olur, forfaiter satın aldığı alacak hakları karşılığında bir komisyon geliri elde eder, garanti veren banka ise verdiği garanti karşılığında ithalatçıdan belli bir komisyon geliri elde eder.

3.3.2.5.3. İhracat Leasing (Export Leasing)

İhracat leasing, bir yatırım finansman tekniği olan leasing'in dış ticaretin finansmanında kullanılan şeklidir. Bu açıdan leasing'in kısaca nasıl bir finansman tekniği olduğunu belirtmekte yarar var. Finansal kiralama olarak da tanımlanan leasing, yatırımcının gereksinim duyduğu bir yatırım malının finansal kiralama kuruluşu tarafından satın alınarak yatırımcıya belli bir süre ve ücretle kiralınmasıdır. Kira süresi sonunda kiralanan malın mülkiyeti daha önce sözleşmede belirlenen bedel karşılığında yatırımcıya (bu teknikte kiracı olarak tanımlanmaktadır) devredilebilir.³⁹

Bir finansman tekniği olarak leasing, ilk kez 1930'lu yıllarda Amerika Birleşik Devletlerinde uygulanmaya başlanmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında teknolojik gelişmeler ve kalkınma çabalarının yoğunlaşması sonucunda hızla yaygınlaşmaya başlamıştır. Leasing son yıllarda gelişmekte olan ülkelerde de gittikçe artan bir uygulama alanı bulmaktadır. Ülkemizde de 10 Haziran 1985 tarihinde 3226 sayılı finansal kiralama yasası çıkarılarak bu alanda gerekli düzenlemeler yapılmış ve hızla gelişerek yaygın bir kullanım alanı bulmuştur. Günümüzde sürekli gelişen teknoloji, yoğunlaşan rekabet ve büyük maliyetli yatırımlar finansman ihtiyacı doğurmuş bu da farklı finansman tekniklerinin seçimini ön plana çıkarmıştır.

³⁹ TOMANBAY, Mehmet (2003), *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, 1. baskı, s. 189

Firmaların gelişmesi ve karlılığı ancak yatırımlarında kendi ekonomik koşullarına en uygun finansman tekniğini seçmeleri ile olanaklı olacaktır. Bu nedenle özellikle enflasyonist ortamlarda leasing, kuruluşların her geçen gün artan işletme sermayesi gereksinimlerini karşılamada yatırımcılara önemli avantajlar sağlayan alternatif bir finansman tekniği olarak ortaya çıkmaktadır.

Leasing'in bir finansman tekniği olarak kredi gibi diğer finansman tekniklerine göre yatırımcıya sağladığı başlıca avantajlar şunlardır:

- 1) Leasing ile yatırımın yüzde yüzü finanse edilebilir. Bu kapsamda nakliye, vergi, montaj gibi diğer giderler de leasing ile finanse edilebilir ve böylelikle yatırımcı var olan fonlarını diğer alanlarda kullanabilir.
- 2) Leasing'de kiracının bu işlem için nakit paraya gereksinmesi yoktur. Leasing'de kiralalar "kazandıkça öde" ilkesi doğrultusunda, kiralanan mal sayesinde elde edilen gelirden ödenir. Yani kiralaların, kiracı tarafından seçilen dönem ve ödeme koşullarına göre belirlenebilirle esnekliği vardır. Böylelikle yatırımcı büyük mali sıkıntılara düşmez.
- 3) Sözleşme sonunda yatırımcı isterse kiraladığı malı düşük bir bedelle satın alarak malın sahibi olabilir.
- 4) Satın alma yerine leasing ile alınan ekipman ya da mallar daha ucuza mal edilir ve ödenen tüm kiralalar gider gösterilerek önemli vergi avantajları sağlanabilir.

Leasing'in ihracatın finansmanında kullanılması İhracat Leasing olarak tanımlanmaktadır. Leasing firmasının ihracatçının dışarıya satmak istediği malı satın alarak o malın ithalatçısına kiralaması ve bu yolla ihracatçıyı finanse etmesi ihracat leasingi olarak tanımlanır. İhracat leasingi esas olarak sermaye mallarının ihracatında kullanılır.

Bu yöntemin dış ticarete işleyişini bir örnekle şöyle açıklayabiliriz: Türkiye'deki "A" ihracatçı firması, Libya'da yerleşik "B" ithalatçı firmasına sermaye malları satmak istemektedir. Ancak Libya'daki ithalatçı "B" firmasının malları satın alacak yeterli derecede nakit parası bulunmamaktadır. Bu durumda, ihracatçı

Ülkemizdeki bir leasing Şirketine başvurarak ihraç mallarını Libya'daki ithalatçı "B" firmasına satmak istediğini ve bu konuda kendisine yardımcı olunmasını ister. İhracatçı, Türkiye'deki leasing Şirketi aracılığıyla ihraç etmek istediğı malları Libya'daki ithalatçı "B" firmasına ya da ithalatçı "B" firmasına güvenmiyorsa Libya'daki başka bir leasing firmasına malları kiralar. Türkiye'deki leasing firmasının Libya'daki leasing firması ile anlaŐtığını varsayalım bu durumda, Libya'daki leasing Şirketi Türkiye'deki ihracatçıdan satın aldığı malları bu malın kullanıcısı olacak olan ithalatçı ile kiralama anlaşması için görüşmelere girer. Anlaşma sonunda Libya'daki ithalatçı, ithal etmek istediğı mallara leasing tekniğıyle kavuŐmuŐ olur. Malların bedelini kira süresince kendi ülkesindeki leasing Şirketine der. İhracatçı da malların bedelini kendi ülkesindeki leasing Őirketinden peşin olarak alır.

Leasing tekniğı ile günümüzde çok çeşitli mallar kiralanabilmektedir. Bunlar, bilgisayarlar, matbaa makineleri, tekstil tezgâhları, Őirketlerin gereksin duyduğı her türlü taşıtlar, uçaklar, helikopterler, gemiler, tanker ve diğerk deniz taşıtları, tıbbi cihazlar, komple fabrikalar, inşaat makineleri, vinçler ve iş makineleri ile komple hastane, otel ve büro donanımları v.s'dir.

Orta ve uzun vadeli bir finansman tekniğı olarak leasing hizmeti esas olarak bankaların kurdukları ya da ortak oldukları Şirketler aracılığıyla kullanıma sunulmaktadır. Ülkemizde de çok sayıda banka, leasing hizmetini kullanıcılara sunmaya başlamıştır.

3.3.2.6. Türkiye'de Faktoring, Forfaiting ve İhracat Leasing Uygulamaları

Türkiye'nin 1980 sonrasında uygulamaya soktuğı ihracata yönelik kalkınma stratejisinin en önemli hedeflerinde birisi ihracatın arttırılmasıdır. Bu hedef günümüzde de geçerliliğini sürdürmektedir. Öte yandan dünya ekonomisinde bölgeselleŐme ve hatta küreselleŐme çabaları da yoğunlaŐmaktadır. Bu nedenle ihracatın arttırılması çabaları ilerideki yıllarda da dünya ekonomisindeki gelişmelere uygun olarak kalkınma stratejileri içinde önemli bir politika olarak ağırlığını sürdürmeye adaydır.

İhracatın artırılabilmesi finansman sorununu ön plana çıkarır. Yukarıda belirttiğimiz ihracat finansman teknikleri ise Türkiye'nin dış ticaretinde önümüzdeki dönemlerde daha da yaygın olarak kullanılmaya adaydır.

Türkiye ihracatında tüketim malları toplam ihracatın yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Tüketim malları ihracatımız içinde de tekstil ve gıda gibi mallar önemli bir yer tutmaktadır. Daha önceleri de belirttiğimiz gibi faktoring hizmeti özellikle tüketim mallarına yönelik olarak verilen bir hizmettir. Bu nedenle toplam ihracatımız içinde tekstil ve gıda gibi tüketim mallarının paylarının istikrarlı bir şekilde yıldan yıla artış göstermesi Türkiye'de faktoringin önemini daha da artırmıştır. Son yıllarda bu alanda ortaya çıkan gelişmeler de Türk bankacılık sisteminin ve ihracatçıların bu olanaktan hızla yararlanmaya başladıklarını göstermektedir. Şu anda pek çok faktoring kuruluşu sektörde faaliyet göstermekte ve bu kuruluşların dış ticaret finansmanında sahip oldukları roller hızla artmaktadır.

Forfaiting ise daha çok yatırım malları ihracatı ile ilgili verilen bir hizmettir. Türkiye'nin toplam ihracatı içinde yatırım mallarının payı ise çok küçüktür. Bu nedenle forfaiting hizmetinin bir süre daha Türkiye'de yeterli bir potansiyele sahip olması olanaklı görünmemektedir. Ancak uluslararası uygulamalarda forfaitingın kısa vadeli tüketim mallarının ihracatında da zaman zaman kullanılmaya başlandığı görülmektedir. Bu nedenle önümüzdeki dönemlerde eğer bu uygulama yaygınlaşırsa forfaiting'in de Türkiye'de daha fazla uygulanma şansı bulması muhtemeldir. Uzun dönemde ise Türkiye'nin ihracat yapısının değişmesi ve şu anda az sayıda ülke ve mal ile sınırlı olan yatırım malları ihracatının çok sayıda ülkeye ve değişik yatırım mallarına dönüşmesi forfaiting'in kullanımını yaygınlaştıracaktır.

Forfaiting için geçerli olan bu yaklaşım ihracat leasing için de geçerlidir. İhracat leasing de genellikle yatırım malları ihracatının finansmanında kullanılmaktadır ve Türkiye'de uzun vadeli bir kullanım potansiyeline de sahip olacaktır. Bununla birlikte ihracat leasing uygulamaları Türkiye'nin ithalatında zaman zaman kullanım imkanı bulmaktadır. Bugün örneğin, THY'nin bir kısım

uçakları leasing aracılığıyla Türkiye'ye ithal edilmiştir. Ayrıca pek çok firma özellikle bilgisayar alanında leasing aracılığıyla yurt dışından büyük miktarda bilgisayar ithal etmektedirler.

Türkiye'nin ihracatında da leasing orta ya da uzun vadede önemli bir kullanım potansiyeline sahip olacaktır. Ayrıca bu tür ihracat finansman teknikleri, dış ticaret ve kambiyo rejimlerinin sık sık değişikliklere uğradığı Türkiye'de, ihracatçılar için önemi bir güvence oluşturacak tekniklerdir. Rekabetin arttığı ve yeni pazar olanaklarının yaratılması zorunluluğunun yaygınlaştığı bir dünyada adı geçen ihracat finansman teknikleri Türk ihracatçıları için dış pazarlara açılmada çok uygun tekniklerdir.

Özellikle de Avrupa Birliği (AB) lkeleri Amerika ve Uzak Doğu pazarlarına girişte faktoring, ihracatçılarımız için rahatlatıcı bir uygulamadır. İhracatçılarımızın organizasyon yetersizliği ve dış bağlantı eksiklikleri bu tekniklerle önemli sorun olmaktan çıkmaktadır. Finansman ile birlikte kredi riskinin üstlenilmesi ve konu ile ilgili yardımlar tecrübesiz ihracatçılarımız için oldukça önemlidir. Bu teknikler aracılığıyla Türk ihracatçıları, satışlardan doğan alacaklarını güvence altına alarak büyüme olanaklarını arttırıp dış pazarlara daha rahat girebileceklerdir⁴⁰.

⁴⁰ TOMANBAY, Mehmet (2003), *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, 1. baskı, s. 191

BÖLÜM IV

DIS TİCARET İLE UĞRAŞAN FİRMALARIN FİNANSMANDA KULLANDIKLARI KREDİLER

4.1. Giriş

Dış ticaretle uğraşan firmalar genel olarak finansmanda eximbank kredisi kullanmaktadırlar. Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Eximbank, kısa vadeli ihracat kredilerini ticari bankalar aracılığı ile kullanırken uzun vadeli ihracat kredilerini kendisi kullanmaktadır.

4.2. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

4.2.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisinden (SÖİK-DVZ) oluşan sevk öncesi ihracat kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullanılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredi, Türk menşeli malların, serbest dövizle kesin olarak ihraç taahhüdü karşılığında kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilmiştir. Burada, firma ve ihracat riski aracı bankalar tarafından üstlenilmektedir. Bu kredilerden Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçı firmalar yararlanmaktadırlar.

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

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) limit tahsis edilen aracı bankalar vasıtası ile kullanılmaktadır. Aracı bankalar, uygun buldukları firmaların

kredi başvuru formlarını Türk Eximbank'a gönderirler. Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir, kabul edilmesi halinde kredi, firma hesabına aktarılmak üzere aracı bankaya gönderilmektedir. Aracı bankalar hesaplarına intikal eden kredi tutarlarını aynı gün ilgili firma hesabına aktarırlar.

Kredinin tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün TCMB döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL miktarı kadardır. Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı sevk öncesi ihracat TL Kredi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.1. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)			
		500.000 TL'na Kadar		500.000 TL Üzeri	
TL Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
Sevk Öncesi İhracat Kredisi	120	6,5	7	7,5	8
	180	6,75	7,25	7,75	8,25
	360(2 taksit)	7,25	7,75	8,25	8,75
	540(3 taksit)	7,25	8,25	8,75	9,25

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

SÖİK-TL ihracat kredisinin 540 gün vade seçeneği sadece Türk Eximbank'ın KOBİ tanımına giren firmalara uygulanmaktadır.

4.2.1.2. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)

Kredi, Türk menşeli malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılmaktadır. Kredi tutarı, taahhüt edilen FOB ihracat tutarının azami % 100'ü kadardır. Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı sevk öncesi ihracat döviz kredisinin faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.2 Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ) Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)			
		500.000 ABD'na Kadar		500.000 ABD Üzeri	
DÖVİZ Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
Sevk Öncesi İhracat Kredisi	120	Libor +1,25	Libor +1,50	Libor +2,00	Libor +2,25
	180	Libor +1,50	Libor +1,75	Libor +2,25	Libor +2,50
	360(2 taksit)	Libor +1,75	Libor +2,00	Libor +2,50	Libor +2,75
	540(3 taksit)	Libor +2,25	Libor +2,50	Libor +3,00	Libor +3,25

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

Sevk öncesi döviz ihracat kredisinin 540 gün vade seçeneği sadece Türk Eximbank'ın KOBİ tanımına giren firmalara kullanılmaktadır.

4.2.2. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Bu kredinin amacı, ihracatçılarımızın Eximbank'dan direkt olarak kredi kullanmalarına imkân sağlayan dış ticaret şirketleri kısa vadeli ihracat kredisi ile dış ticaret sermaye şirketleri (DTSS) ve sektörel dış ticaret şirketleri (SDTŞ)'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyaçlarının uygun vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesidir. Kredi, Türk lirası ve döviz cinsinden, Türk Eximbank genel müdürlüğü ile İstanbul ve İzmir şubeleri tarafından doğrudan kullanılmaktadır.

4.2.2.1. DTSS Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredisi

Kredinin amacı, dış ticaret sermaye şirketleri (DTSS) ve sektörel dış ticaret şirketleri (SDŞ)'nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır. Krediden, dış ticaret müsteşarlığı tarafından takvim yılı itibarıyla DTSS ve SDŞ statüsü verilmiş ve kredibiliteleri Türk Eximbank tarafından olumlu bulunan firmalar yararlanabilmektedirler. Kredi Türk Eximbank tarafından aracı banka olmaksızın direk kullanılmaktadır. Türk Eximbank kredi taleplerini değerlendirir, krediyi uygun görmesi halinde gerekli teminatlar tesis edilir ve genel kredi sözleşmesi'nin

imzalanmasından sonra kredi, en kısa sürede EFT sistemi aracılığıyla firmaların banka hesaplarına aktarılmaktadır. Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün TCMB döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL miktarı kadardır.

Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı dış ticaret sermaye şirketleri kısa vadeli TL ihracat kredi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.3 DTSS Kısa Vadeli Türk Lirası İhracat Kredisi Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)	
		500.000 TL'na Kadar	500.000 TL Üzeri
Kısa Vadeli TL İhracat Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız
Dış Ticaret Sermaye Şirketleri	120	8,65	9,15
	180	8,65	9,25

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.2.2.2. DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi

Kredinin amacı kısa vadeli Türk Lirası ihracat kredisi ile aynıdır. Bu kredi de yine dış ticaret sermaye şirketleri (DTSS) ve sektörel dış ticaret şirketlerine (SDŞ) kullanılmaktadır. Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün kullanım gününde Türk lirası kadarlık kısmının Türk Eximbank tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden hesaplanan USD/JPY/EUR/GBP cinsinden miktarı kadardır. Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı dış ticaret sermaye şirketleri kısa vadeli Döviz ihracat kredisi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.4 DTŞ Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)	
		500.000 ABD'na Kadar	500.000 ABD Üzeri
Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız
Dış Ticaret Sermaye Şirketleri	120	Libor +2,00	Libor +2,25
	180	Libor +2,25	Libor +2,50

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.2.3. İhracata Hazırlık Kredileri

Eximbank tarafından direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan ihracata hazırlık kredilerinin amacı ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırmak ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesini sağlamaktır. Bu krediler, Türk lirası ve döviz cinsinden dış ticaret sermaye şirketleri (DTSS) ve sektörel dış ticaret şirketleri (SDTŞ) dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullandırılmaktadırlar.

4.2.3.1. İhracata Hazırlık TL Kredisi

Bu kredilerden dış ticaret sermaye şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri hariç, imalatçı/ihracatçı, ihracatçı veya ihraca yönelik mal üreten, imalatçı vasfını haiz firmalar yararlanabilirler. Bu krediden son üç takvim yılı veya kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 (on iki) ay boyunca ihracat performansının en az 200 bin ABD Doları tutarında olanlar veya ihracata yeni başlayan firmalar yararlanır. Kredi, firmalara ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullandırılmaktadır. Bu kredide yine FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kredilendirilmektedir.

Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı ihracata hazırlık TL kredi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.5. İhracata Hazırlık TL Kredisi Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)			
		500.000 TL'na Kadar		500.000 TL Üzeri	
TL Kredi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
İhracata Hazırlık Kredisi	120	6,5	7	7,5	8
	180	6,75	7,25	7,75	8,25
	360(2 taksit)	7,25	7,75	8,25	8,75

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.2.3.2. İhracata Hazırlık Döviz Kredisi

Bu kredide de yine ihracata hazırlık TL kredisinde olduğu gibi dış ticaret sermaye şirketleri ve sektörel dış ticaret şirketleri hariç, imalatçı/ihracatçı, ihracatçı veya ihraca yönelik mal üreten, imalatçı vasfını haiz firmalar yararlanabilirler. Krediden yararlanabilecek firmalar yukarıda da belirtildiği gibi son üç takvim yılı veya kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 (on iki) ay boyunca ihracat performansının en az 200 bin ABD Doları tutarında olanlar veya ihracata yeni başlayan firmalardır. Bu kredinin kullanım miktarı FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün kullanım gününde Türk Eximbank tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığı kadardır.

Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı ihracata hazırlık döviz kredi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir

Tablo 4.6. İhracata Hazırlık Döviz Kredisi Faiz Oranları

	Faiz Oranı (%)				
	Vade (Gün)	500.000 ABD'na Kadar		500.000 ABD Üzeri	
		Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
DÖVİZ Kredisi					
İhracata Hazırlık Kredisi	120	Libor +1,25	Libor +1,50	Libor +2,00	Libor +2,25
	180	Libor +1,50	Libor +1,75	Libor +2,25	Libor +2,50
	360(2 taksit)	Libor +1,75	Libor +2,00	Libor +2,50	Libor +2,75

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.2.4. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri

Yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup bir yıl içinde 250 kişiden az çalışan istihdam eden yıllık net satış hasılatı ve veya mali bilançosu yirmi beş milyon TL'yi aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı - ihracatçı özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmelere kısaca "KOBİ" denilmektedir. Kobi'ler, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kredilendirilirler.

Vadesi 540 gün olan bu kredi için teminat olarak, anapara ve faizin % 50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında teminat senedi alınmaktadır.

4.2.4.1. KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi

Bu kredilerden adında anlaşıldığı gibi imalatçı/ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten, imalatçı vasfını haiz KOBİ niteliğindeki firmalar yararlanır. Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılmaktadır. Kredinin miktarı FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kadardır. Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı KOBİ ihracata ihracat hazırlık TL kredi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.7. KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)			
		500.000 TL'na Kadar		500.000 TL Üzeri	
TL Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
İhracata Hazırlık Kredisi	540(3 taksit)	7,25	8,25	8,75	9,25

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.2.4.2. KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi

Bu kredide yine yukarıda belirtildiği gibi imalatçı/ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten, imalatçı vasfını haiz KOBİ niteliğindeki firmalar yararlanırlar. Bu kredide de kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılmaktadır. Kredinin miktarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün kullanım gününde Türk Eximbank tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığı kadardır. Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı KOBİ ihracata hazırlık döviz kredi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.8 KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi Faiz Oranları

	Faiz Oranı (%)		
		500.000 ABD'na Kadar	500.000 ABD Üzeri
DÖVİZ Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız
İhracata Hazırlık Kredisi	540(3 taksit)	Libor +2,25	Libor +3,00

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.2.5. Sevk Öncesi Reeskont Kredileri

Sevk öncesi reeskont kredisi kapsamında; imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmaların, borçlu olarak düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli teminat mektubu limiti olan bankalardan birinin avalini taşıyan bonolar iskonto edilmektedir. Söz konusu bonoların Eximbank tarafından kabul finansmanı programı çerçevesinde T.C. Merkez Bankası (TCMB) reeskontuna götürülmesi suretiyle iskonto edilmesi esastır.

Bu çerçevede, TCMB'nin yurt dışı muhabir bankaları listesinde yer alan veya işlem bazında TCMB değerlendirmeleri sonucu uygun görülecek diğer yurt dışı bankalar tarafından amir banka sıfatıyla açılmış gayrikabili rücu akreditifli veya, aynı bankaların aracılık edeceği vesaik mukabili ödeme şekline göre yapılacak ihracat işlemlerine veya Türk Eximbank değerlendirmeleri sonucu uygun bulunan amir banka sıfatıyla açılmış, gayrikabili rücu akreditifli veya, aynı bankaların aracılık edeceği vesaik mukabili ödeme şekline göre yapılacak ihracat işlemlerine veya mal mukabili ödeme şekline göre yapılacak ihracat işlemleri için düzenlenecek bonolara ilişkin reeskont talepleri dikkate alınmaktadır.

Başvurular doğrudan Türk Eximbank genel müdürlüğü'ne yapılmaktadır. Türk Eximbank tarafından yapılan değerlendirme sonucunda, kredibilitesi uygun bulunan ve Türk Eximbank'dan kullandığı kredilere ilişkin ihracat taahhüt açığı olmayan firmalar bu programdan yararlandırılmaktadırlar. Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı sevk öncesi reeskont kredisi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.9 Sevk Öncesi Reeskont TL Kredileri Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)	
		500.000 TL'na Kadar	500.000 TL Üzeri
TL Kredi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız
Sevk öncesi reeskont kredisi	120	8,65	8,90
	180	8,75	9,00

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

Tablo 4.10 Sevk Öncesi Reeskont Döviz Kredileri Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)	
		500.000 ABD'na Kadar	500.000 ABD Üzeri
DÖVİZ Kredisi	Vade (Gün)	Faiz Oranı	
Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	120	Libor +0,75	

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.2.6. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı

Kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programının amacı; imalatçılara, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçılara ülke riskinden arındırılmış olarak yeni hedef pazarlara yönelmeleri ve bu pazarlarda vadeli satış imkânları ile rekabet etme şanslarının artırılması amacıyla yönelik olarak kısa vadede ve sevk sonrası finansman desteği sağlamaktır.

Söz konusu program, T.C. Merkez Bankası'nın (TCMB) "Banka kabullerine ilişkin reeskont işlemleri" esas ve şartları doğrultusunda Türk Eximbank'a tahsis etmiş olduğu limit çerçevesinde yürütülmekte olup program kapsamında poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacaklar ve Gayrikabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı ihracat alacakları iskonto edilmektedir.

Program kapsamındaki alternatif uygulamalar şöyledir.

- 1) Kabili rücu işlemler

- İskonto kredisi,
- Türk Eximbank kısa vadeli ihracat kredi sigortası kapsamında yürütülecek iskonto kredisi işlemleri,

Kabili rücu işlemlerde, iskonto konusu alacak tutamım vadesinde esas borçlusundan tahsil edilememesi halinde, iskonto kredisinin vadesinde Türk Eximbank'a geri ödenmesinden iskonto ettiren firma sorumludur.

2) Gayrikabili rücu işlemler

İskonto konusu alacak tutarı vadesinde kredi kullanıcısı firmaya rücu edilmeyecek şekilde iskonto edilmektedir. Bu program çerçevesinde Türk Eximbank tarafından yapılacak değerlendirme sonucunda, kredibilitesi uygun bulunan ve Türk Eximbank'dan kullandığı kredilere ilişkin ihracat taahhüt sorunu olmayan firmalar yararlandırılmaktadırlar. Bu program kapsamında yapılacak işlemler için düzenlenecek kontrat, akreditif, sevk vesaiki, poliçe/bono vb. her türlü belge T.C. Merkez Bankası tarafından alım satım konusu yapılan konvertibl dövizlerden örneğin USD, EURO, GBP ve JPY cinsinden düzenlenmelidir.

Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı ihracat alacakları iskonto programı kredi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.11 Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Faiz Oranları

	Faiz Oranı (%)	
	500.000 ABD'na Kadar	500.000 ABD Üzeri
DÖVİZ Kredisi	Vade (Gün)	Faiz Oranı
İhracat Alacakları İskonto Programı	120	Libor +0,75

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.3. Özellikli Krediler

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile desteklemektedir. Söz konusu kredi programları,

standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan, ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır.

4.3.1. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Bu kredi programının amacı, ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesini ve net döviz girdisinin artırılmasını, bunun yanında Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünlerini doğrudan pazarlamasını, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilenmesini olanak tanımak için satış mağazalarının kurulmasını veya bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezlerine yönelik yatırımların finanse edilmesini sağlamaktır.

Bu kredi, Türk Eximbank tarafından uygun bulunan Türkiye'de yerleşik, yurt içi ve yurt dışında daha önce benzer işlerde deneyin sahibi olan firmalara kullanılmaktadır. Kredi vadesi içerisinde Türk Eximbank tarafından tespit edilen tutarda Türk ürünleri ihraç ve/veya satışının gerçekleştirilmesi ve krediye ilişkin vergi, resim ve harç istisna belgesi (VRHİB) taahhüdünün kapatılması taahhüdü ile kullanılmaktadır. Bu kredide Türk Eximbank, uygun görülen yurt dışı yatırım tutarının azami % 85'ini kredilendirmektedir.

4.3.2. Özellikli İhracat Kredisi

Bu programın amacı Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten firmaların Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Eximbank tarafından uygun bulunan mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman imkânı sağlamaktır.

Kredi, ihraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılmaktadır.

Kredinin vadesi ve faiz oranı proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir. Kredilendirme oranı proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir, ancak bu oran FOB ihracat taahhüdünün % 80'ini aşmamaktadır. Krediyeye konu olan ve ihracı taahhüt edilen malın asgari % 50 yerli malı katkı oranı ihtiva etmesi gerekmektedir.

Kredi için Türk Eximbank tarafından doğrudan kullandırılan kredilerde uygulanan teminat unsurları aranmaktadır. Bu teminatların dışında ilave olarak başka teminatlar da istenebilmektedir. Alınacak teminatların tutar ve kompozisyonu Türk Eximbank tarafından işlem bazında belirlenmektedir.

4.3.3. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Programın amacı; gemi inşa ve/veya ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşaatı ve/veya ihracı aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılamasıdır. Özellikle bu firmaların rekabet güçlerinin ve yurtdışındaki müşterileri nezdinde ki kredibilitelerinin artırılması hedeflenilmektedir.

Program kapsamında düzenlenen teminat mektupları ile inşa süresi boyunca geminin yapımı için gerekli finansmanın sağlanması amacı ile alıcı firma tarafından yapılacak avans nitelikteki ödemeler ve geminin teslim edilmemesi durumunda verilen avanstaki dolaylı oluşabilecek faizlerin ve bunun yanında proje konusu gemide kullanılacak makine ve ekipmanların vadeli ithalatı ile yurtiçi vadeli makine ve ekipman alımlarına ilişkin ödeme yükümlülüklerinin belirlenen limitler çerçevesinde garanti kapsamına alınması sağlanmaktadır.

Bu kredi programı Türk Eximbank tarafından uygun bulunan Türkiye’de yerleşik gemi inşa ve/veya ihracında deneyim sahibi olan firmalara kullandırılmaktadır.

4.3.4. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu

Bu kredinin amacı, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığını ve yeni pazarlara açılmalarına müteakip yurt dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesini sağlamaktır.

Bu kredi de çeşitli limitler vardır, bunlardan biri proje limitidir. Proje limitinde, firmalara açılmış olan kredi limiti aşılmayacak şekilde işverenlere ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami % 25'lik kısmına teminat mektubu verilmektedir. Diğer limit ise ülke limitidir. Ülke limitinde ülke bazında teminat mektubu tahsisi toplam program limitinin % 20'sini geçmemektedir.

Tablo 4.12 Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu TL Kredisi Faiz Oranları

		Faiz Oranı (%)	
		500.000 TL'na Kadar	500.000 TL Üzeri
TL Kredi	Vade (AY)	Sabit Faiz	Değişken Faiz
Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Programı (6.Ayda Faiz; 12,18 ve 24.Aylarda Anapara + Faiz)	24	10,75	TRLibor +0,75

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

**Tablo 4.13 Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu
Döviz Kredisi Faiz Oranları**

	Faiz Oranı (%)	
	500.000 ABD'na Kadar	500.000 ABD Üzeri
DÖVİZ Kredisi	Vade (Gün)	Faiz Oranı
Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Programı (6.Ayda Faiz; 12,18 ve 24.Aylarda Anapara + Faiz)	360 (1 Taksit)	Libor +3,00

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.4. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

4.4.1. Uluslararası Nakliye ve Pazarlama Kredisi

Bu kredinin amacı; uluslararası nakliyat firmaları, uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmalar ile uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve bu yolla ülkenin döviz kaynaklarının zenginleştirilmesini sağlamaktır.

Bu kredilerin kapsamı şu şekilde belirlenmiştir.

- 1) Uluslararası Karayolu Taşımacılığı İçin:** Bu alanında çalışan, vergi resim ve harç belgesi olan ve 2 yetki belgesi veya L2 yetki belgesi sahibi firmalara kullanırlar.
- 2) Uluslararası Denizyolu Taşımacılığı İçin:** Bu alanında çalışan, vergi resim ve harç belgesi olan ve gemi tasdiknamesi / kira sözleşmesi sahibi firmalara kullanılır.

3) Uluslararası Havayolu Taşımacılığı İçin: Bu alanında çalışan, vergi resim ve harç belgesi olan ve işletme ruhsatı sahibi firmalara kullandırılırlar.

Bu kredi, Türkiye'de yerleşik nakliyat firmaları ile uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmaların kredi vadesi içerisinde yapacakları taşımacılık hizmetlerinin finansmanında kullandırılmaktadır. Taşımacılık hizmeti şu şekilde tarif edilmektedir. Tüzel kişiliğe sahip uluslararası nakliyat firmaları ile uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmaların;

- 1) Yurtdışına ihraç malı yani yük götürmeleri,
- 2) Yurtdışından yurtiçine ithal malı yani yük getirmeleri,
- 3) Transit mal yani yük taşımacılığı yapmaları gerekir.

Yukarıda belirtilen işler taşıma hizmeti olarak belirlenmiştir. Uluslararası nakliye ve pazarlama kredilerinin kullandırılmasında bir performans kriteri mevcuttur. Bu kriter gereği, başvuruda bulunan firmaların, bir önceki takvim yılı veya kredi başvuru tarihinden itibaren geriye dönük on iki (12) aylık dönem içinde, navlun bedellerine ilişkin faturaların toplamı en az 500.000.- ABD Doları ya da muadili döviz tutarında olması gerekmektedir. Bu kredi de firma limiti aşılmamak kaydıyla kredi süresi içinde gerçekleştirilecek navlun hizmetinin % 100'ü kredilendirilmektedir. Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı uluslar arası nakliye ve pazarlama kredisi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.14 Uluslar arası Nakliye ve Pazarlama Kredisi Faiz Oranları

	Faiz Oranı (%)				
		500.000 ABD'na Kadar		500.000 ABD Üzeri	
DÖVİZ Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
Uluslar arası Nakliye ve Pazarlama Kredisi	120	Libor +1,50	Libor +1,50	Libor +2,25	Libor +2,25
	180	Libor +1,75	Libor +1,75	Libor +2,50	Libor +2,50
	360(2 taksit)	Libor +2,00	Libor +2,00	Libor +2,75	Libor +2,75

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.4.2. Turizm Pazarlama Kredisi

Bu kredi programı ile tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi özel havayolu şirketleri ile seyahat acentelerimizin güçlenmesi, bu hizmetler kapsamında sağlanan turizm döviz girdilerinin artırılması yoluyla ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır. Bu krediden yararlanabilmek için firmaların bir önceki takvim yılı itibariyle, bankalar tarafından düzenlenmiş döviz alını belgesi bazında yurda en az 500.000.-ABD Doları ya da muadili tutarda döviz getirdiklerini ispatlamaları gerekmektedir.

Bu krediden TÜRSAB üyesi A grubu seyahat acenteleri ve ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin, T.C. Ulaştırma Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye'de yerleşik özel havayolu şirketleri yararlanabilmektedirler. Kredi, TÜRSAB üyesi A Grubu belgeli seyahat acentelerimize azami 360 gün, bakanlık tarafından tespit edilecek tur operatörü niteliğine haiz A Grubu Belgeli TÜRSAB üyesi seyahat acenteleri ile özel havayolu şirketlerine azami 36 ay vadeli olarak kullanılmaktadır.

Türk Eximbank'ın şuanda kullandığı turizm pazarlama kredisi faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki gibidir.

Tablo 4.15 Turizm Pazarlama Kredisi Faiz Oranları

	Faiz Oranı (%)				
		500.000 ABD'na Kadar		500.000 ABD Üzeri	
DÖVİZ Kredisi	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
Turizm Pazarlama Kredisi	120	Libor +1,50	Libor +1,50	Libor +2,25	Libor +2,25
	180	Libor +1,75	Libor +1,75	Libor +2,50	Libor +2,50
	360(2 taksit)	Libor +2,00	Libor +2,00	Libor +2,75	Libor +2,75

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.4.3. D v z Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Bu kredinin amacı, Türkiye'de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri d v z kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanın sağlanmasıdır. Belirtilen alanlardaki projeler Türk Eximbank tarafından değerlendirilerek uygun görülen firmalara, TL veya d v z cinsinden kullanılacak krediye ilişkin koşullar işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

Bu kredi programından yapılan istihbarat ve değerlendirme çalışmaları sonunda mali analiz, ticari etik açısından yeterli görülen ve bu alanlarda faaliyet gösteren firmalar yararlanılmaktadır. Bu krediden yararlanma koşu ise Türkiye'de yerleşik firmalara kredi konusu proje için imzalanmış sözleşme kapsamında yapacakları harcamaların finansmanına yönelik kredi, vergi resim harç istisna belgesinin (VRH B) kapatılması taahhüdüdür.

Kredi limiti ise, firma limitini aşmamak kaydıyla belirlenecek olan proje limiti, hizmet veren ve hizmet alan firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak ve söz konusu sözleşme bedeli içerisindeki Türk malı ve hizmet tutarları toplamının % 85'ini aşmamak kaydıyla proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Proje konusu sözleşme hükümlerinde hizmet veren firmaya avans ödenmesi  ng r lm ş ise proje limiti, sözleşme bedelinden avans tutarı düşüldükten sonra kalan tutar içerisindeki Türk malı ve hizmet tutarları toplamının azami % 85'i olacak şekilde belirlenmektedir.

4.5. Dünya Bankası Kaynaklı Krediler

4.5.1. İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi

Kredinin amacı, Türk Eximbank ile Dünya Bankası arasında imzalanan ihracat finansmanı aracılık kredisi anlaşması çerçevesinde gemi/yat yapımı ve makine imalat s kt rlerinde faaliyet gösteren imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalarımızın orta/uzun vadeli işletme sermayesi ve sabit sermaye yatırımlarının finanse edilmesidir.

Kredinin toplam tutarı 300 milyon ABD Dolarıdır. Bu krediden imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz gemi/yat yapımı, tersane yatırımı yapan ve makine imalat sektörlerinde faaliyet gösteren Türkiye'de yerleşik firmalar yararlanabilmektedirler. Ayrıca firmaların kredi alındıktan sonraki dönem dahil borç/özkaynak oranının azami 85/15, borç ödeme gücü oranının ise asgari 1,1 olması gerekmektedir.

Kredi, harcama belgeleri karşılığında ihracat finansmanı ve ihraç amaçlı yatırımlar için yerel piyasalardan sağlanacak ya da ithal edilecek mal ve yapı harcamaları için kullanılabilir. Desteklenecek ihracat ve yatırım projelerinin ülkemizin ve dünyanın çevre, iş sağlığı ve güvenliği mevzuatına uygun ve uyumlu olması gerekmektedir. Bunun yanında, desteklenecek ihracat ve yatırım projelerinin dünya bankası satın alma ve ihale usul ve esaslarına uygunluğu da aranan kriterler arasındadır.

4.6. Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi

Kredi programının amacı; firmaların, yurt dışı fuarlara katılımını sağlayarak pazar paylarını arttırmak, yeni hedef pazarlara girebilmelerini, yeni teknolojiler ve ürünler hakkında bilgi edinmeleri sağlamaktır. Bu kredide, ihracatın gelişimine katkıda bulunmaları amacıyla dış ticaret müsteşarlığı (DTM) tarafından yurt dışı fuar düzenleme yetkisi verilen organizatör firma ve kuruluşların, söz konusu fuarlara iştirak eden katılımcı firmaların ve DTM tarafından ilan edilen sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara bireysel katılım sağlayan firmaların, yurt dışı fuar katılım ve organizasyon faaliyetlerine ilişkin finansman ihtiyaçları karşılanmaktadır.

Kredinin kapsamı şu şekilde belirlenmiştir;

- 1) Yurt dışı fuar düzenlemek üzere DTM tarafından görevlendirilen organizatörlerin,
- 2) Organizatörler tarafından gerçekleştirilen yurt dışı fuarlara toplu katılım sağlayan firmaların,

- 3) DTM tarafından ilan edilen sektörel nitelikteki uluslararası fuarlara bireysel katılım sağlayan firmaların kredi ihtiyaçları karşılanmaktadır.

Bu kredi için firmalara tahsis edilen limitler aşağıdaki gibidir.

- A sınıfı belgeye sahip organizatörler için 1.000.000.- TL
- B sınıfı belgeye sahip organizatörler için 750.000.-TL
- C sınıfı belgeye sahip organizatörler için 500.000.- TL
- Milli Katılımcı ve Bireysel Katılımcı firmalar için 100.000.- TL'dir.

Firma limiti aşılmamak kaydıyla, katılımcı firmalara, kredi vadesi içerisinde gerçekleştirilmesi taahhüt edilen yurt dışı fuar katılım faaliyetlerine ilişkin harcamalar toplamının %80'ine kadarı, organizatörlere ise kredi vadesi içerisinde gerçekleştirilmesi taahhüt edilen yurt dışı fuar organizasyon faaliyetlerine ilişkin harcamalar toplamının %30'una kredi kullandırılabilir.

Tablo 4.16 Yurtdışı Fuar Katılım Kredisine Faiz Oranları

	Faiz Oranı (%)		
		500.000 TL'na Kadar	500.000 TL Üzeri
DÖVİZ Kredisine	Vade (Gün)	Faiz Oranı	
Yurtdışı Fuar Katılım Kredisine	360 (2 Taksit)	7,25	

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

4.7. Ülke Kredi/Garanti Programı

4.7.1. Ülke Kredi/Garanti Programının Amacı ve Kapsamı

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelere Türk firmaları tarafından gerçekleştirilecek mal ve hizmet ihracatına ülke kredi/garanti programı çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır. Türk Eximbank, bu program aracılığıyla yurt dışından iş alan firmalarımızı riskten arındırarak, onlara rekabet etme ve yeni

pazarlara açılma olanağı sağlamayı hedeflemektedir. Bunun yanında, Türkiye'nin ihracat ürünlerinin çeşitlendirilmesine de katkıda bulunmakta kurumun ana hedefleri arasında yer almaktadır.

Türk Eximbank, mal ve hizmet ihracatına nakdi veya gayri nakdi kredi mekanizması aracılığı ile finansman desteği sağlamaktadır. Program kapsamında esas olarak projeler ve yarı sermaye/sermaye malı ihracatı finanse edilmekte, hükümetler arası protokoller çerçevesinde tüketim malları ve hammadde ihracatının finansmanı da mümkün olmaktadır.

Alıcı ülke hükümetlerinin kredi anapara ve faizi geri ödemelerini garanti altına almak amacıyla "Devlet Garanti Mektubu" verilmesi gereken işlemlere öncelik verilmektedir. Bunun yanı sıra, ilgili ülkenin bankacılık sektörünün gelişmişlik düzeyine bağlı olarak Türk eximbank tarafından muteber kabul edilen bankalara doğrudan kredi verilerek ya da bu bankaların garantileri altında işlem yapılabilmektedir. Mal ve hizmet ihracatına konu projenin yapısı uygun ise ek teminat olarak kredi borçlusunun Türk Eximbank ve/veya diğer kreditorlerin yer aldığı ve projenin ve/veya işverenin öngörülen nakit akımlarının toplandığı bir "emanet hesap" veya benzeri düzenlemelerin yapılması da talep edilebilmektedir. Borçlu/garantör, alıcı ülke hükümeti tarafından tayin edilen veya Türk Eximbank tarafından muteber kabul edilen bankalar ile resmi kurum/kuruluşlar olmaktadır.

Mal ve hizmet ihracatını gerçekleştirecek firmanın, Türk ticaret kanununa ve/veya ilgili mevzuat hükümlerine göre kurulmuş bir şirket olması gerekmektedir. Yatırım projelerinde Türk müteahhit, ana müteahhit firma statüsünde olabileceği gibi, proje için oluşturulacak ortaklığın/konsorsiyumun ortağı veya taşeronu da olabilir.

4.8. Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Yatırım Kredisi

Bu kredi, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) ile Türk Eximbank arasında imzalanan kredi anlaşması çerçevesinde, imalat sanayi, turizm ve lojistik sektörlerindeki işletmelerin, ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak

yurt içinde gerçekleştirecekleri yeni yatırım ve modernizasyon projelerinin finansmanı sağlamak amacı ile kullanılmaktadır.

Bu krediden imalat sanayi, turizm ve lojistik sektörlerinde ihracat amaçlı veya döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan ve AYB ile üzerinde mutabakata varıldığı şekilde KOBİ olarak tanımlanan, bilançosundaki net sabit aktifleri proje öncesinde 75 milyon EUR'yu aşmayan ve 500'den az çalışanı olan Türkiye'de yerleşik firmalar yararlanabilmektedir.

4.9. İhracat Kredi Sigortası

İhracat kredi sigortası, Türk Eximbank tarafından 1989 yılından itibaren uygulanmaya başlanmıştır. Bu programın amacı, ihracatçı firmaların ihraç ettiği mal bedellerinin ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına almak ve sigortalı firmaların gerek Türk Eximbank nezdinde doğmuş veya doğacak alacak haklarını ticari bankalara temlik etmek suretiyle, gerekse kambiyo senedine bağlı vadeli alacaklarını ister Türk Eximbank isterse Türk Eximbank onayı ile ticari bankalarda iskonto ettirmek suretiyle hem sevk öncesi, hem de sevk sonrası dönem için düzenli olarak kullanılabilesini sağlamaktır.

4.9.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası programının amacı; ihracatçıların, daha uzun vadeli ve daha riskli ödeme şekilleri ile (vesaik mukabili, mal mukabili gibi) ihracat yapmalarına olanak sağlamak, gelişen yeni piyasalara güvenle açılmalarını temin etmek ve mevcut pazarlardaki paylarının artırılması ve kalıcılıklarının sağlanmasına olanak sağlamaktır.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası program'ının ticari risklerini şu şekilde sıralayabiliriz;

- 1) İflas, tasfiye, konkordato, ilgili mahkeme kararı veya benzeri gerekçelerle alıcının ödeme yapamaması veya yapmaması,
- 2) Alıcının kabul ettiği mal bedellerinin vade tarihinden itibaren 4 ay içinde ödememesi veya ödeyememesi,

- 3) Alıcının sevk edilen malları ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul etmemesi veya edememesidir.

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası programının politik riskleri ise şu şekilde sıralanabilir;

- 1) Transfer yasakları veya kısıtlamaları,
- 2) Alıcının ülkesinde meydana gelen savaş, ihtilal, iç savaş, isyan veya benzeri haller nedeniyle mal bedellerinin ödenmemesi,
- 3) İthal yasakları veya kısıtlamaları,
- 4) İthal müsaadelerinin iptali,
- 5) Alıcının ülkesinde ya da Türkiye sınırları dışında mallara el konulması veya buna benzer olaylar,
- 6) Kamu alıcısının ödeyememe durumudur.

Sigorta sözleşmesinin süresi 1 yıldır. İhracatçının, poliçe süresinin bitiminden önce yazılı olarak yenileme talebinde bulunması halinde sigorta sözleşmesi yenilenebilmektedir. İhracatçının sigorta sözleşmesi hükümleri gereğince yükümlülüklerini yerine getiremediği durumlarda Türk Eximbank'ın sözleşmeyi tek taraflı feshetme hakkı olduğu gibi, ihracatçı firma da herhangi bir zaman noktasında o tarihe kadar ki sözleşmenin gerektirdiği yükümlülükleri yerine getirmiş olması kaydı ile sigorta sözleşmesinin iptalini isteyebilir. Zararın kesinleşmesine ilişkin bekleme süresi ilgili sevkiyatların vade tarihlerinden itibaren azami 4 ay olarak uygulandığı program kapsamında zarar tazmin oranı, aksi Türk Eximbank tarafından belirlenmediği sürece % 90'dır.

Piyasada yeterince deneyim sahibi olmayan ancak yüksek ihracat potansiyeline haiz firmalar için sigorta hizmetinin enformasyon temini boyutu büyük önem taşımaktadır. Anılan program kapsamında sigortalı ihracatçıların yurt dışındaki tüm alıcıları için Türk Eximbank'a "alıcı limiti onayı" talebiyle başvurması gerekmektedir. Bu alıcı firmalar için yurt dışında yerleşik enformasyon kuruluşlarından satın alınan raporlar yardımı ile kredibilite analizi yapılmakta ve her bir alıcı firma için limit tahsis edilmektedir.

Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredi sigortası uygulamaları şuan 204 ülke bazında uygulanmaktadır. Söz konusu 204 ülkeden 197'si sigortalanabilir durumda. Bu ülkelere her türlü ödeme şekliyle yapılacak ihracat, alıcı firma hakkında olumlu istihbarat alınması kaydı ile sigorta kapsamındadır. Bu çerçevede yalnızca 7 ülke (Angola, Haiti, İran, Küba, Moğolistan, Nikaragua, Sudan) için “gayrikabili rücu akreditifler tahtında ödemeli ya da yurt dışı banka garantili” satışlar sigorta kapsamına alınabilmektedir.

İhracat kredi sigortası hizmeti, mali piyasaların yeterince gelişmediği borçlanma maliyetinin yüksek olduğu ve ekonomik seyrin zaman zaman dalgalanmalar gösterdiği ülkemizde, ihracatçıların düzenli ve öngörülebilir nakit akışı sağlayabilmeleri bakımından oldukça önemlidir.

Türk Eximbank ile ticari bankalar arasında imzalanan protokoller kapsamında, isteyen sigortalıların tüm ihracat portföylerinin ticari bankalar tarafından finanse edilmesinin yolu açılmakta, ya da alacağın devir ve temlik usulleri çerçevesinde, dileyen ihracatçıların yalnızca bir kısım ihracatının finansmanı ticari bankalar üzerinden yapılabilmektedir.

Bu program ile ihracatçı firmaların yaklaşık bir yıllık poliçe geçerlilik süresi içinde yapacakları azami 360 gün vadeli tüm ihracat bedeli alacakları sevk sonrası dönemde ortaya çıkabilecek ticari ve politik risklere karşı tek bir poliçe kapsamında sigorta teminatı altına alınabilmektedir. Bu suretle sigortalıların hem düşük hem de yüksek riskli alıcı ve ülkelere yaptığı ihracat işlemlerinin aynı poliçe kapsamında değerlendirilmesi ile uygun risk dağılımı sağlanarak dünya uygulaması ölçeğinde fiyatlandırma yapılabilmektedir.

4.9.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı

Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigorta programları ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları, yerli katkı oranı asgari % 60 seviyesindeki sermaye ve yarı sermaye malı ihracatından

doğacak alacakları sigorta teminatı altına alınmakta ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman sağlanması olanaklı kılınmaktadır.

1990 yılından bu yana uygulanmakta olan orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigorta programları ile ülke ekonomisine sağladığı yüksek katma değer ve ileri teknoloji imkânları göz önüne alınarak yatırım veya sermaye malları üretim ve ihracatının teşvik edilmesi yatırım veya sermaye malı ihracatçılarına;

- Rekabet üstünlüğü sağlanması,
- Gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkânlarının artırılması,
- Poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan finansman sağlamalarının kolaylaştırılması amaçlanmaktadır.

Söz konusu programların uygulanması için yerli katkı oranının en az % 60 olması gereği husu, Türk Eximbank tarafından verilecek form çerçevesinde ve ilgili sanayi ve/veya ticaret odası tarafından hazırlanıp onaylanan ekspertiz raporu ile belgelenmiş olan sermaye, yarı sermaye ya da dayanıklı tüketim malı niteliğindeki ürünlerin ihracatını kapsamaktadır.

Pirim oranı, alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenir. Zarar tazmin oranı, azami %90 kadardır. Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigorta programları kapsamında sigortalananak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az % 15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir.

Bunun yanı sıra, söz konusu programlar kapsamında teminat altına alınan ihracat bedeli, vadeli alacakların ticari bankalar tarafından iskonto edilmesi suretiyle finanse edilmesini teminen ticari bankalar lehine garanti mektubu da verilmektedir.

4.9.2.1. Sevk Sonrası Spesifik İhracat Kredi Sigortası Politik Risk Programı

Bu programın amacı ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları ihracatlarından doğacak alacaklarının,

sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkân sağlamaktır.

4.9.2.2. Sevk Sonrası Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamlı Risk Programı

Spesifik ihracat kredi sigortası, sevk sonrası kapsamlı risk programı, spesifik ihracat kredi sigortası sevk sonrası politik risk programı ile sağlanan desteğin daha da genişletilerek ticari risklerin de sigorta teminatı altına alındığı ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkân sağlandığı bir programdır.

BÖLÜM V

SONUÇ VE ÖNERİLER

5.1. İhracat Kredisi Kullanımında Yaşanılan Problemler

Firmaların ihracat kredisi kullanımında yaşamış oldukları bazı problemleri şöyle sıralayabiliriz.

- 1) Kullanılan kredilerin maliyeti,
- 2) Finansal krizler ve bu dönemlerde yaşanan kredi kullanım zorlukları,
- 3) Banka personellerinin kendilerini geliştirememeleri,
- 4) Faktoring, forfaiting ve ihracat leasing yöntemlerinin yeterli derecede bilinmemesi ve bu uygulamalara olan güvenin azlığı,

5.1.1. Kullanılan Kredilerin Maliyeti

TUIK'in verilerine göre ülkemizde faaliyette bulunan işletmelerin %99,9'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır. Ülkemizde ihracat yapan KOBİ'lerin karşılaştıkları en önemli sorunlardan biri ihracat finansmanıdır. KOBİ'ler yeterli işletme sermayesine sahip olmakta güçlük çektikleri için krediye sürekli ihtiyaç duyarlar.

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde kredi kullanım maliyeti gelişmiş olan ülkelerinki kredi kullanım maliyetlerinden daha yüksek olduğu için az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'leri gelişmiş ülkelerdeki rakipleriyle rekabet etme imkânları ve güçleri oldukça azdır. KOBİ'lerin bu dezavantajlı durumdan mümkün mertebe sıyrılıp rakipleri ile mücadele edebilmeleri için işletme maliyetlerine dikkat etmeleri gerekiyor. Ticari bankaların finansman maliyetlerinin yüksek olması ihracatçı KOBİ'lerin var olan kredi programlarından yeterli derecede yararlanamamalarına neden olmaktadır. Örneğin, 2010 yılının 2. döneminde Türk Eximbank'ın 500.000 USD'ye kadar olan sigortalı SÖİK-DVZ kredi faiz oranları 120 gün vadede LIBOR + 0,75 iken 2012 yılında bu rakam LIBOR + 1,25 olmuştur.

Yine, sigortasız SÖİK-DVZ kredi faiz oranları 120 gün vadede LIBOR + 1,00 iken 2012 yılında bu rakam LIBOR + 1,50 çıkarılmıştır. Aynı şekilde, 500.000 USD üzeri sigortalı SÖİK-DVZ kredi faiz oranları 120 gün vadede LIBOR + 1,50 iken 2012 yılında bu rakam LIBOR + 2,00' a sigortasız SÖİK-DVZ kredi faiz oranları 120 gün vadede LIBOR + 1,75 iken 2012 yılında bu rakam LIBOR + 2,25'e çıkarılmıştır

İhracatçı KOBİ'lerin rekabet güçlerinin artırılması için Türk Eximbank'ın kredi faiz oranlarını mümkün mertebe gelişmiş olan ülkelerdeki kredi faiz oranlarının altına çekmesi ve ticari bankaları kontrol ederek bu kredilerin düşük faizlerle ihracatçı KOBİ'lere ulaştırılmasını sağlamalıdır.

5.1.2. Finansal Krizler ve Bu Dönemlerde Yaşanan Kredi Kullanım Zorlukları

Günümüz küresel finans krizler oldukça sık yaşanmaya başladı, finansal kriz ortamında hem gelişmiş ülkelerin, hem de az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bankacılık sektörleri çalkantı içerisine girerler. Bankacılık sektöründeki bu durum, küresel ticaret akımlarının büyük ölçüde sekteye uğramasına neden olur.

Küresel ekonominin parçası olan işletmeleri finansal zorluklar yaşadığı böyle ortamlarda bankalar diğer bankaların ihraç ettikleri akreditifleri teyit ve/veya sigorta etmemektedirler. Böyle zamanlarda ihracatçılar finansal ihtiyaçlarını karşılamak için kredi bulamama riski ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Bu durum, ihracatçılarımızın güç kaybetmelerine belki de iflas etmelerine neden olacaktır. Finansal krizlerden etkilenmemek için güçlü bir bankacılık sistemine sahip olmamız gerekir, bu kapsamda ihracatçılarımızın mağdur olmalarını engellemek hatta küresel krizlerden daha güçlü çıkmak için bankacılık sisteminin daha güçlü hale gelmesi için bütün imkânlar seferber edilmelidir.

5.1.3. Banka Personellerinin Kendilerini Geliştirememeleri

Banka personellerinin kendilerini ihracat ve ithalat finansmanı konusunda geliştirememeleri, Türk Eximbank tarafından sağlanan kredilerle ilgili yeterli bilgiye sahip olmamaları ve bunu araştırmamaları ve özellikle karmaşık ödeme

yöntemlerinin ihracata ve ithalata konu olması durumlarında finansman ihtiyacı olan dış ticaret firmalarına gerekli ihracat ve ithalat finansmanı bilgisi verememeleri ihracatçı ve ithalatçı firmaların Türk Eximbank'ın dış ticaret firmalarına sağladığı finansman imkânlarından yararlanamamalarına neden olmaktadır. Bu durum, siparişlerin yoğun fakat finansmanın kısıtlı olduğu dönemlerde ihracatçı ve ithalatçı firmalara ve ülke ekonomisine büyük kayıplar vermektedir.

Özellikle liman şehirlerinin dışındaki şubelerde çalışan banka personellerinin yeterli kambiyo bilgisine sahip olmamaları bu durumun çözülmesine olan ihtiyacı daha da artırmaktadır. Bankalar bu durumun önüne geçmek için ilgili personellere yeterli derecede kambiyo eğitimi vermeleri gerekir. Aynı zamanda özellikle Türk Eximbank'ın dış ticaretin finansmanı ile ilgili kredileri ve bu kredilerin nasıl kullanılacağı ile ilgili uygulamalı çalışmalar yaptırmaları gerekir.

5.1.4. Faktoring, Forfaiting ve İhracat Leasing Yöntemlerinin Yeterli Derecede Bilinmemesi ve Bu Uygulamalara Olan Güvenin Azlığı

Ülkemizde faktoring, forfaiting ve ihracat leasing uygulamaları çok eski bir geçmişe sahip olmamakla beraber bazı kesimler tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görülmektedirler. Özellikle faktoring ve forfaiting sistemleri, bazı firmalar tarafından kötü amaçla kullanılmakla beraber toplumda tefecilik ve kara para aklama yöntemi olarak algılanmaktadır. Bilhassa bildirimli (açık) faktoring türünde yapılan faktoringlerde satıcı firma alıcı firmaya haklarını faktoringe devrettiğini bildiği zaman, satıcı, alıcıya gönderdiği faturanın üzerinde o fatura ile ilgili temlikin faktoring şirketine yapıldığını ve ödemelerin bu şirkete yapılması gerektiği şerhini düşer. Bu durumda alıcı şirket faktoring şirketinin varlığından haberdar olur ve ödemeleri bu firmaya yapar.

Toplumda birçok firma tarafından tam olarak algılanamayan veya kötü amaçla kullanılan bu sistem alıcı firmaların satıcı firmalardan uzaklaşmasına neden olmaktadır. Bu durum, firmaların iş kaybını da beraberinde getirmektedir. Bunun

önüne geçebilmek ve müşterileri tedirgin etmemek için bildirimsiz (kapalı) faktoring yapılabilir.

Buna ek olarak faktoring ve forfaiting sisteminde satıcıya belirli hizmetler ile nakit sağlandığı için çeşitli maliyetler oluşmaktadır. Bu maliyetler genellikle faiz ve komisyon giderinden oluşmaktadır. Faktoring ve forfaiting şirketleri; kredi riskinin üstlenilmesi, alacak hesabının kabulü, tahsilât ve muhasebe işleri ile ilgili bir takım hizmetler için komisyon talep etmektedirler. Komisyon oranı, satıcı ile faktoring veya forfaiting şirketlerinin pazarlık gücüne göre % 0.50 ile % 3'ü arasında değişmektedir. Faktoring faizi ise alıcının faturayı ödemesinden önce satıcıya verilen % 80'lik ön ödemede uygulanır. Bu oran tarafların pazarlık gücü ve piyasadaki faiz oranları dikkate alınarak aylık % 2 ile % 3 oranları arasında değişebilir. Türk mali sistemimizde, bazı faktoring veya forfaiting şirketlerinin zaman zaman bu oranı % 4-5'e kadar çıkardıkları görülmektedir.

Bu finansman sisteminin yaygınlığının artırılması ve ihracatçıların sadece Türk Eximbank veya ticari banka kredilerine ihtiyaç duymadan farklı yöntemlerle finansman imkânına sahip olmaları için komisyon ve faiz oranlarının mümkün mertebe aşağıya çekilmesi ve toplumda faktoring ve forfaiting firmalarına yönelik var olan önyargıların sona erdirilmesi gerekir. Şüphesiz ki zaman ilerledikçe bu yöntemlerin ülkemizdeki uygulamalarında artış görülecek ve zamanla ön yargılarda azalacaktır böylece bu yöntemler ülkemizde dış ticaret finansmanında daha yaygın olarak kullanılacaktır.

EKLER

EK 1: DÖVİZ ALIM BELGESİ

AKBANK**DÖVİZ ALIM BELGESİ**Seri:
Sıra No:**DÖVİZİ SATAN KİŞİNİN/KURULUŞUN**

Unvanı/Adı ve Soyadı	Uyruğu
----------------------	--------

SATIN ALINAN DÖVİZİN/EFEKTİFİN

Geldiği Ülke	Geliş Nedeni	Uygulanan Kur
Cinsi	Tutarı	ABD Doları Karşılığı
		Türk Parası Karşılığı

Döviz Beyan Tutanağı Tarih ve Sayısı	Gümrük Müdürlüğünün Teyit Yazısının Tarih ve Sayısı
Gümrük Beyannamelerinin	
Tarihi	Numarası

Açıklama :

Saygılarımızla
AKBANK T.A.Ş.

Şubesi

1/2

EK 2: GÜMRÜK BEYANNAMESİ

16	Sevki/İhracat gümrük idaresi nüshası Varış gümrük idaresi nüshası	1 Gönderici / İhracatçı	No	1 BEYAN		
		2	No	3 Formlar	4 Yükl. Reteları	
		5 Kalemler sayısı	6 Kapı adedi	7 Referans numarası		
		8 Alıcı	No	9 Mali Müşavir/Serbest Muhasebeci		
		10 Gideceği /sevk		11 Ticaret yapılan	12 Kıymet bildirim formu	13 T.P.
		14 Beyan sahibi / Temsilcisi		No	15 Çıkış/İhracat ülkesi	
		16 Menşei ülke		17 Gideceği ülke		18 Çıkış ülkesi kodu
		19 Kır		20 Teslim şekli		21 Gideceği ülke kodu
		22 Döviz ve toplam fatura bedeli		23 Döviz kuruz	24 İşlemin	
		25 Sınırdaki taşıma		26 Dahili taşıma	27 Yüklene/bosaltma yeri	28 Finansal ve bankacılık verileri
29 Gümrük idaresi	30 Eşyanın bulunduğu yer					

31 Kaptan ve eşyanın tanımı	Kaptanın marka ve numaraları - konteyner numaraları - adet ve ölçüleri	32 Kalan	33 Eşya kodu
34 Menşei ülke kodu	35 Brüt ağırlık (kg)	36 Tarehli tarih	
37 R E U I M	38 Net ağırlık (kg)	39 Kote	
40 Özet beyan			
41 Tamamlayıcı ölçü	42 Kalan fiyatı	43 HY Kodu	
44 Ek bilgi sunulan belgeler ön izinler			
45 Ayrıntılar			
46 İstatistiksel kıymet			

47 Vergilerin hesaplanması	Tür	Vergi matrahı	Oran	Tutar	ÖS	48 Odometrin arıtılması	49 Antrepomün tipi ve kodu
Toplam:							

50 Asılsonuçlu						51 Örgütülen gümrük idareleri (ve ülke)	
52 Teminat geçerli değil						53 Varış gümrük idaresi (ve ülke)	
54 Yör ve tarih						55 Varış gümrük idaresi (ve ülke)	

56 HAREKET/VARİŞ GÜMRÜK İDARESİ KONTROLÜ						57 HAREKET GÜMRÜK İDARESİ	
58 Sonuç:						59 Bayan sahibi / temsilcinin imzası ve adı:	
59 Takılan mühürlerin: Adedi:							
60 Kimliği:							
61 Süre sınırı (tarih):							
62 İmza:							

**EK 3: SEVK ÖNCESİ TL/DÖVİZ İHRACAT KREDİLERİ
KREDİ TALEP FORMU**

TÜRK EXİMBANK
TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.

SEVK ÖNCESİ TL/DÖVİZ İHRACAT KREDİLERİ
KREDİ TALEP FORMU
KREDİ TALEP EDEN FİRMAYA AİT BİLGİLER

Firma Ünvanı:	Firma Kodu:
Firma Tipi: İmalatçı () İhracatçı () İmalatçı-İhracatçı ()	
Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Yaptırmıştır: EVET () HAYIR ()	
Firmanın sigortalı olması durumunda; Kredi vadesi içinde poliçe süresinin sona ermesi halinde, poliçemi yenileyeceğimi beyan ve taahhüt ederim.	Firma Kaşe/İmza
Sigortalı Firma Kodu:	

FİRMALARA AİT BİLGİLER

FİRMA ÜNVANI	İmalatçı Firma	İhracatçı Firma
ADRES		
TELEFON	Tel :	Tel :
FAKS	Faks :	Faks :
E-POSTA	E-posta:	E-posta :
KAPASİTE RAPORU	Tarih : No : Süre Sonu :	Tarih : No : Süre Sonu :
TİCARET SİCİLİ (Kuruluş)	Tarih: No:	Tarih: No:
VERGİ KİMLİK BİLGİLERİ	Vergi Dairesi : Vergi No :	Vergi Dairesi : Vergi No :

İHRAC KONUSU ÜRÜNLERE AİT BİLGİLER

MAL CİNSİ	GTİP (8 haneli)	SEVKİYAT ÜLKESİ	ÖDEME ŞEKLİ

KREDİ TALEBİNE AİT BİLGİLER

TALEP TARİHİ			
TCMB DÖVİZ ALIŞ KURU (TL Başvurularda talep tarihindeki kur yazılacak)			
İHRACAT TAAHHÜT TUTARI (FOB) (TL Krd: Talep Tutarı/TCMB Alış Kuru yazılacak) (Döviz Krd:Talep Edilen Anapara Tutarı yazılacak)			
TALEP EDİLEN KREDİ TUTARI	TL		GBP
	USD		JPY
	EUR		
KREDİ VADESİ	120 GÜN () 180 GÜN () 360 GÜN-2 taksit () 540 GÜN-3 taksit (sadece KOBİ'ler içindir) ()		

Yukarıdaki bilgilerin doğruluğunu ve kayıtlarımızın Bankanızın tetkikine amade bulunduğunu, krediyi muhatap şube hesabına geçtiğiniz gün firmaya kullanılabileceğimizi ayrıca, bu kredinin kullandırım tarihi itibarıyla yürürlükte bulunan Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları hükümlerine göre kullanılarak kapatılmasını sağlayacağımızı beyan ve taahhüt eder, bu çerçevede lık Sevk Öncesi İhracat Kredisi tahsis talebimizi onaylarınıza sunarız.

Kredi Müşterisinin
Şube Adı/Kodu
Kaşe/İmza

Muhatap Şube 102
Kaşe/İmza

**EK 4: SEVK ÖNCESİ TL / DÖVİZ İHRACAT KREDİLERİ
FİRMA BİLGİ FORMU**

SEVK ÖNCESİ TL / DÖVİZ İHRACAT KREDİLERİ
FİRMA BİLGİ FORMU

FİRMA ADI	
FAALİYET ALANI	
FİRMA YETKİLİSİ	
KURULUŞ TARİHİ	
BAĞLI OLDUĞU GRUP(*)	
ÇALIŞAN SAYISI (**)	

ORTAKLARI (% 10'DAN FAZLA PAYA SAHİP) ORTAĞIN ADI	T.C. KİMLİK NUMARASI (GERÇEK KİŞİLER İÇİN)	ORTAKLIK PAYI (%)	TÜZEL/GERÇEK

YÖNETİM KURULU BAŞKANI, ÜYELERİ, GENEL MÜDÜR VE GENEL MÜDÜR
YARDIMCILARI

ÜNVANI	İSİM SOYADI	T.C. KİMLİK NUMARASI

İŞTİRAKLER (% 10'DAN FAZLASINA SAHİP OLUNAN)	İŞTİRAĞIN ADI	İŞTİRAĞIN PAYI (%)	TÜZEL/GERÇEK

SON ÜÇ YILLIK	31/12/20..	31/12/20..	31/12/20..
İHRACAT TUTARI (DAB/FOB/Bin USD)			
MALİ BİLANÇO (AKTİF) TOPLAMI (TL)			
KAYITLI SERMAYE (TL)			
ÖDENMİŞ SERMAYE (TL)			
ÖZ SERMAYE (TL)			
NET SATIŞ HASILATI (TL)			
VERGİ ÖNCESİ KAR (TL)			
AR-GE/ÜR-GE HARCAMALARI (TL)			

(*) Firmanın bağlı olduğu bir şirketler grubu bulunuyorsa, diğer grup firmalarının açık isim, adres ve ortaklık paylarının da liste halinde Firma Bilgi Formuna eklenmesi gerekmektedir.

(**) İlgili işletmede çalışan işçi, personel, işletme sahipleri ve işletmede düzenli olarak iş gören ve bunun karşılığında ücret alan ortaklar. Mevsimlik işçiler çalıştıkları süre göz önüne alınarak toplama dahil olacaktır. (Mevsimlik işçi sayısı*çalışma süresi/12)

MUHATAP ŞUBE
İMZA-KAŞE

TARİH
FİRMA
İMZA/KASE

**EK 5: SEVK ÖNCESİ TL/DÖVİZ İHRACAT KREDİLERİ
FİRMA TAAHHÜTNAMESİ**

**SEVK ÖNCESİ TL/DÖVİZ İHRACAT KREDİLERİ
FİRMA TAAHHÜTNAMESİ**

..... BANKASI
..... ŞUBESİ

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş'nin (Türk Eximbank) 24.02.1997 tarihli Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları (24/01/2012 Revizyonu) çerçevesinde talep ettiğimiz; USD / EUR / GBP / JPY / TL (Y/.....) tutarındaki Sevk Öncesi Döviz / TL İhracat Kredisi karşılığında; FOB imalatı/ihracatı kredi vadesi içerisinde aşağıda belirtilen şartlarla gerçekleştireceğimizi taahhüt; ihracatı kredi vadesi içerisinde kısmen veya tamamen gerçekleştiremediğimiz veya diğer şartlara riayet etmediğimiz takdirde Uygulama Esasları ve ihracat Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararı ile Kambyo Mevzuatı hükümleri gereğince, aşağıda yazılı müeyyidelerin uygulanmasını

1. Aldığımız bu krediyi, ihracata ilişkin işlerde ve tahsis amacına uygun şekilde kullanacağımızı ve aracı bankanın krediyi kullandırım tarihinde firmamıza ödediğini 5 işgünü içerisinde yazılı olarak teyit edeceğimizi, aksi takdirde; kredinin firmamıza ödendiğini kabul edeceğimizi,

2. a) Aldığımız bu kredi ile ilgili yukarıda beyan ettiğimiz tutarda ve Uygulama Esasları'na uygun nitelikteki yüklemeleri en geç vadesi içinde bitireceğimizi ve ihracatlarımıza ait gümrük beyanname tarihi ile bu yüklemelere ait FOB tutarlarını tam ve doğru olarak geri ödemenin yapılması gereken günden TL Kredilerinde 1 işgünü önce, Döviz Kredilerinde 2 işgünü önce bankanıza veya şartların gerektirmesi halinde Türk Eximbank'a bildireceğimizi,

b) Krediyi en geç vadesinde tahakkuk edecek faizi ile birlikte geri ödeyeceğimizi; veya aracı olan bankanızın bankacılık işlemleri yapma ve/veya mevduat kabul etme yetkisinin Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu tarafından kaldırılması ve/veya Türk Eximbank'a olan taahhütlerini yerine getirmemesi halinde, krediyi en geç vadesinde tahakkuk edecek faizi ile birlikte Türk Eximbank'ın muhabet hesabına veya EFT sistemindeki 0016 no.lu TIC hesabına geri ödeyeceğimizi,

c) Döviz Kredilerinde; kredinin anapara, faiz ve komisyon toplamı kadar, TL Kredilerinde ise başvuru tarihinde belirlenen ihracat taahhüdümüzü, kredinin orijinal vadesi içerisinde yapacağımızı,

d) Kredinin ihracat taahhüdünün kapatılmasında kullanılacak olan taahhüt kapatma belgelerinin orijinallerini kredi vadesinden itibaren 30 gün içerisinde bankanıza ileteceğimizi,

Aksi halde;

3. a) Kredi faiz oranının Uygulama Esasları'nın 19. Maddesinde belirlenmiş bulunan cezai faiz oranına yükseltileceğini, b) (a) bendinde belirtilen cezai faiz oranı üzerinden yürütülecek faiz tutarı ile daha önce tahsil edilmiş bulunan faiz tutarı arasındaki farkı ve ayrıca söz konusu faiz toplamı üzerinden hesaplanacak B.S.M.V. ile kredi işlemlerinden doğan, istisna edilmiş diğer vergi, resim ve harçları ve varsa gecikme cezası ile birlikte, 6183 sayılı Kanuna göre ilgili mercilere, ya da hiçbir kovuşturmayla hacet kalmaksızın Bankanıza veya şartların gerektirmesi halinde Türk Eximbank'a derhal ve defaten ödeyeceğimizi, ayrıca K.K.D.F'ye ilişkin yükümlülükler için ilgili karar, tebliğ ve genelgeler çerçevesinde işlem yapılacağını,

4. İhracat taahhüdümüzün yerine getirilememesinden dolayı, re'sen müeyyide uygulamasına itiraz etmeyeceğimizi,

5. Krediyi esas ihracatlarımızın, talebimiz doğrultusunda Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına alınarak, kredi faiz oranında indirim yapılması halinde dahi, sigorta ile ilgili yükümlülüklerimizi yerine getirmememiz durumunda; Türk Eximbank'ın tarafımıza uygulayacağı her türlü müeyyideyi kabul ettiğimizi,

6. Kredi ile ilgili olarak Uygulama Esasları'nda açıklık olamayan hususlarda yürürlükteki ihracat, vergi resim ve harç istisnası ve kambyo mevzuatı hükümlerine göre işlem yapılmasını kabul ettiğimizi,

7. 5237 sayılı Türk Ceza Kanunu (TCK) hükümleri çerçevesinde, kredi kapsamında gerçekleştireceğimiz mal ihracatının uluslararası ticari işlem olduğunu bilerek, bu işin ya da bu işle ilgili sözleşmenin yapılmasını veya başkalarına yaptırılmamasını teminen veya haksız bir menfaatin elde edilmesi veya muhafazası amacıyla doğrudan veya dolaylı olarak TCK'nın 252. maddesinin 5. fıkrasının öngördüğü türden herhangi bir menfaati, yabancı ülkede seçilmiş veya atanmış olan, yasama veya idari veya adli bir görevi yürüten kamu kurum veya kuruluşlarının yapılanma şekli ve görev alanı ne olursa olsun, devletler, hükümetler veya diğer uluslararası kamusal örgütler tarafından kurulan uluslararası örgütlerin görevlilerine veya aynı ülkede uluslararası nitelikte görevleri yerine getirenlere, uluslararası ticari işlemler nedeniyle, bir işin yapılması veya yapılmaması veya haksız bir yararın elde edilmesi veya muhafazası amacıyla, doğrudan veya dolaylı olarak yarar teklif veya vaat edilmesi veya verilmesinin de rüşvet sayılacağını bilerek, rüşvet vermediğimizi, bundan böyle de vermeyeceğimizi, bu beyanımızın gerçeğe aykırı olması halinde TCK'nun 204, 206 ve 207. maddelerine göre suç teşkil edebileceğini bildiğimizi ve ayrıca, aksinin tespiti halinde Türk Eximbank Programları'ndan firmamızın veya tarafımızdan temsil edilen firmalardan herhangi birisinin hiçbir şekil ve surette yararlandırılmayacağını ve bu durumu peşinen kabul ettiğimizi, gayrikabirli beyan kabul ve taahhüt ederiz.

İşbu taahhütname metninin Türk Eximbank'ın orijinal

"Firma Taahhütname" metninin aynısı olduğu görülmüştür.

MUHATAP ŞUBE
İMZA/KAŞE

TARİH
FİRMA
İMZA/KAŞE

**EK 6: SEVK ÖNCESİ TL/ DÖVİZ İHRACAT KREDİSİ
MUVAFAKATNAMESİ**

**SEVK ÖNCESİ TL/ DÖVİZ İHRACAT KREDİSİ
MUVAFAKATNAMESİ**

..... BANKASI
..... ŞUBESİ
.....

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.'nin Sevk Öncesi İhracat Kredisine Uygulama Esasları çerçevesinde;
FOB ihracat taahhüdü olan USD/EUR/GBP/JPY/TL'lik
Sevk Öncesi TL/Döviz Kredisini imalatçı;.....
firmasının kullanmasına muvafakat ettiğimizi ve bu ihracat bağlantıları ile ilgili ayrıca Bankanız
kaynaklı TL / Döviz Kredisine kullanım talebinde bulunmayacağımızı gayrikabilirücu olarak beyan ve
taahhüt ederiz.

MUHATAP ŞUBE
İMZA-KAŞE

TARİH

FİRMA
İMZA/KASE

**EK 7: SEVK ÖNCESİ TL/DÖVİZ İHRACAT KREDİSİ
GERİ ÖDEME BİLDİRİM FORMU**

**SEVK ÖNCESİ TL/DÖVİZ İHRACAT KREDİSİ
GERİ ÖDEME BİLDİRİM FORMU**

TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.
GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
ANKARA

..../..../20..

Sevk Öncesi TL/Döviz İhracat Kredileri ile ilgili .././20.. tarihinde yapacağımız geri ödemelere ait detaylar aşağıdadır. Söz konusu geri ödeme tutarlarına tekabül eden miktarlardaki fiili ihracatın Uygulama Esasları'nda yer alan kural ve süreler çerçevesinde yapıldığını / yapılacağını teyid ederiz.

BANKA

MUHATAP ŞUBE
İMZA-KAŞE

FİRMA KODU/KREDİ REF.	FİRMA ÜNVANI	GERİ ÖDEME (*) ANAPARA	PARA BİRİMİ

Toplam Kredi Adedi :
Toplam Geri Ödenecek Anapara :

(*) İhracat taahhüdü ile ilgili yüklemelerin kısmen ya da tamamen gerçekleştirilmemiş olması halinde, bu husus açıkça belirtilecektir.

**EK 8: SEVK ÖNCESİ TL / DÖVİZ İHRACAT KREDİSİ
FİRMA TEYİDİ**

**SEVK ÖNCESİ TL / DÖVİZ İHRACAT KREDİSİ
FİRMA TEYİDİ**

Türk Eximbank tarafından belirlenen koşullarda Bankası aracılığıyla firmamıza
....../.../..... tarihinde kullanılacağı önceden bildirilen referanslı
TL/USD/JPY/GBP/EUR tutarındaki kredinin ilgili banka tarafından aynı tarihte tam ve eksiksiz olarak
firmamıza ödendiğini/ödenmediğini bilgilerinize arz ederiz.

**Firmayı Temsil ve İlzama Yetkili
Kişilerin Adı ve Soyadı**

:

Firma Kaşesi / İmzası

:

Tarih

:

EK 9: İHRACAT TAAHHÜT KAPATMA FORMU

**EK 10: SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİLERİ ARACI
BANKA BORÇLU CARİ HESAP TAAHHÜTNAMESİ**

TÜRK EXİMBANK
TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.

SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİLERİ
ARACI BANKA BORÇLU CARİ HESAP TAAHHÜTNAMESİ

TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.
GENEL MÜDÜRLÜĞÜ/ANKARA

İhracata yönelik mal üreten sanayileri imalat aşamasından başlayan destekle, Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararı ve buna ilişkin Tebliğler hükümlerine göre kredilendirilmek üzere ve vekilliniz sıfatıyla;

(1) İşbu taahhütnamenin ayrılmaz bir parçasını teşkil eden Bankanızın 24.02.1997 tarihli Yönetim Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları'nda (24/01/2012 Revizyonu) belirtilen aşağıdaki şartlar ve bu esaslarda yapılacak ek ve değişikliklerle belirtilecek şartlar dahilinde Bankanızca tarafımıza aktarılabilecek azami,

TL.....
Yalnız (.....) - Türk Lirası)

(2) İşbu taahhütnamenin ayrılmaz bir parçasını teşkil eden Bankanızın 24.02.1997 tarihli Yönetim Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren Sevk Öncesi İhracat Kredileri Uygulama Esasları'nda (24/01/2012 Revizyonu) belirtilen aşağıdaki şartlar ve bu esaslarda yapılacak ek ve değişikliklerle belirtilecek şartlar dahilinde Bankanızca tarafımıza aktarılabilecek azami,

\$
Yalnız (.....) -Amerikan Doları)

limitli krediyi netice ve sorumluluğu tamamen bankamıza ait olmak üzere, imalatçı ve ihracatçı firmalara Türk Eximbank'ın nam ve hesabına vekaleten Uygulama Esasları'nda belirtilen kurallar çerçevesinde kullanılabileceğini, açacağımız kredilerin Uygulama Esasları'nda belirtilen süre ile ilgili kurallar çerçevesinde kredinin geri ödenmesini temin edeceğimizi, kredi kullanan firmanın krediyi geri ödeyip ödemediğine bakılmaksızın ve firmanın geri ödemesini beklemeksizin ve herhangi bir mahkeme kararına gerek olmaksızın, kredileri tahakkuk edecek olan normal ve/veya cezai faizleri ile birlikte vadesinde derhal ve defaten bankanıza ödemeyi ve bu amaçla belirleyeceğimiz bir bankadaki hesabınıza, tarafınızdan bir ihbar yapılmasını beklemeksizin alacak kaydetmeyi garanti ettiğimizi, yukarıdaki taahhütlerimizi gerçekleştiremediğimiz taktirde ve/veya Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu'nca bankacılık işlemleri yapma ve/veya mevduat kabul etme izninizin kaldırılması halinde (ilgili Kararın Resmi Gazete'de yayımlandığı tarihte), nezdinizde kredi bakiyesi bulunan firmaların kredilerini vadelerinde tahakkuk edecek faizleri ile birlikte Türk Eximbank'ın EFT sistemindeki 0016 no.lu TIC hesabına veya muhabir hesaplarına ödemelerine peşinen muvafakat ettiğimizi ve bu ödemelerin yapılması halinde bu kredilere ilişkin nezdinizdeki teminatları serbest bırakacağımızı, olası bir izin nez'i kararından önce firmadan tahsil etmiş olup da henüz Türk Eximbank'a aktaramamış olabileceğimiz kredi tutarlarının, vekaleten tahsil etmiş olduğumuz ve emaneten nezdinizde bulunacak, Türk Eximbank'a ait fonlar olacağını ve tarafınızca istenecek periyodik mali durum raporlarımızı ve diğer belge ve bilgileri bankanıza vereceğimizi,

İştiraklerimize ve dahil olduğumuz grup bünyesindeki şirketlere, Sevk Öncesi İhracat Kredileri kapsamında kullanılabilecek kredi miktarının herhangi bir andaki toplamının, bankamıza tahsis edilen yukarıda belirtilen her bir limitin % 40'ını aşmamasını temin edeceğimizi; aksinin tespit edilmesi halinde, Türk Eximbank tarafından sözkonusu limitlerimizin bir kısmının veya tamamının kullanımına getirilebilecek tüm kısıtlamaları kabul edeceğimizi; mevcut ortaklık, iştirak ve grup şirketi kompozisyonumuzda meydana gelebilecek değişikliklere ilişkin tüm bilgileri düzenli olarak Türk Eximbank'a iletacağımızı,

Kullandırmış olduğumuz **Sevk Öncesi İhracat Kredileri'** ne ilişkin İhracat taahhütlerinin Uygulama Esasları çerçevesinde Bankamızca kapatılacağını, Uygulama Esaslarına göre kapatılamaması ile kredinin amaç ve kural dışı kullanılması halinde cezai hükümlerden sorumlu olacağımızı ve tarafınızca yapılacak denetimlerde; konu ile ilgili her türlü bilgi ve belgeleri Bankanıza vereceğimizi, **KABUL VE TAAHHÜT EDERİZ.**

Bu Taahhütname hükümlerinin uygulanması ve yorumundan doğacak her türlü anlaşmazlıklarda **ANKARA** mahkemeleri ve icra daireleri yetkilidir.

Bu taahhütname, *Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararı* uyarınca Damga Vergisinden muaftır.

Toplam _____ sayfadaki ibaret işbu taahhütname ile **Sevk Öncesi İhracat Kredileri** Uygulama Esaslarının, her sayfası tarafımızca imzalanarak kabul edilmiştir.

... /.. /....
.....BANKASI A.Ş.
KAŞE-İSİMLER-İMZA

**EK 11: SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİLERİ'NDEN
YARARLANABİLECEK MAL LİSTESİ**

SEVK ÖNCESİ İHRACAT KREDİLERİ'NDEN YARARLANABİLECEK MAL LİSTESİ

(T.C. BAŞBAKANLIK DEVLET İSTATİSTİK ENSTİTÜSÜ'NÜN YAYINLADIĞI "İSTATİSTİK POZİSYONLARINA BÖLÜNmüş GÜMRÜK GİRİŞ TARİFE CETVELİ" ESAS ALINMIŞTIR)

G.T.İ.P. MALIN TANIMI

01	Canlı hayvanlar
02	Etler ve yenilen sakatat
03	Balıklar, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar ve suda yaşayan diğer omurgasız hayvanlar.
04	Süt ürünleri, kuş ve kümes hayvanlarının yumurtaları; tabii bal; tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan yenilebilir hayvansal menşeli ürünler.
05	Tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan hayvansal menşeli ürünler
06	Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler
07	Yenilen sebzeler ve bazı kök ve yumrular
08	Yenilen meyvalar ve yenilen sert kabuklu meyvalar
09	Kahve, çay, paraguay çayı ve baharat
10	Hububat
11	Değirmencilik ürünleri, malt, nişasta, inülin, buğday gluteni
12	Yağlı tohum ve meyvalar, sanayide ve tıpta kullanılan bitkiler
13	Lak, sakız, reçine ve diğer bitkisel özsu ve hülasalar
14	Örölmeye elverişli bitkisel maddeler
15	Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar ve bunların parçalanma ürünleri, hazır yemeklik katı yağlar, hayvansal ve bitkisel mumlar
16	Et, balık, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar veya diğer su omurgasızlarının müstahzarları
17	Şeker ve şeker mamulleri
18	Kakao ve kakao müstahzarları
19	Hububat, un, nişasta veya süt müstahzarları, pastacılık ürünleri
20	Sebzeler, meyveler, sert kabuklu meyvelerin ve bitkilerin diğer kısımlarından elde edilen müstahzarlar
21	Yenilen çeşitli gıda müstahzarları
22	Meşrubat, alkollü içkiler ve sirke
23	Gıda sanayinin kalıntı ve döküntüleri
24	Tütün ve tütün yerine geçen işlenmiş maddeler

25	Tuz, kükürt, toprak ve taşlar, alçılar
26	Metal cevherleri, cüruf ve kül
27	Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler
28	Anorganik kimyasallar, kıymetli metallerin, radyoaktif elementlerin, nadir toprak metallerinin ve izotoplarının organik veya anorganik bileşikler
29	Organik kimyasal ürünler
30	Eczacılık ürünleri
31	Gübreler
32	Debagatte ve boyacılıkta kullanılan hülasalar, tanenler ve türevleri, boyalar, pigmentler ve diğer boyayıcı maddeler, müstahzar boyaları ve vernikler, macunlar, mürekkepler
33	Uçucu yağlar ve rezinoitler, parfümeri, kozmetik veya tuvalet müstahzarları
34	Sabunlar, yüzey aktif organik maddeler, yıkama müstahzarları, yağlama müstahzarları, suni mumlar, temizleme veya bakım müstahzarları, ışık temini için kullanılan her türlü mumlar ve benzerleri, model yapmaya mahsus her türlü patlar, dişçi mumları ve alçı esaslı dişçilik müstahzarları
35	Albüminoid maddeler, değişikliğe uğramış nişasta esaslı ürünler, tutkallar, enzimler
36	Barut ve patlayıcı maddeler, pirotekni mamulleri, kibritler, piroforik alaşımlar, ateş alıcı maddeler
37	Fotoğrafçılıkta veya sinemacılıkta kullanılan eşya
38	Muhtelif kimyasal maddeler
39	Plastikler ve mamulleri
40	Kauçuk ve mamulleri
41	Ham postlar, deriler ve köseleler
42	Deri Eşya, saraciye eşyası ve eyer ve koşum takımları, seyahat eşyası, el çantaları ve benzeri mahfazalar, hayvan bağırsağından mamul eşya
43	Postlar, Kürkler ve taklit kürkleri; bunların mamulleri
44	Ağaç ve ahşap eşya
45	Mantar ve mantardan eşya
46	Hasırdan, sazdan veya örülmeye elverişli diğer maddelerden mamuller, sepetçi ve hasırcı eşyası
47	Odun veya diğer lifli selülozik maddelerin hamurları, kağıt veya kartondan döküntü, kırıntı ve hurdalar
48	Kağıt ve karton, kağıt hamurundan, kağıttan veya kartondan eşya

49	Basılı kitaplar, gazeteler, resimler ve baskı sanayinin diğer mamulleri, el ve makine yazısı metinler ve planlar
50	Ipek
51	Yapağı ve yün, ince veya kaba hayvan kılı, at kılından iplik ve dokunmuş mensucat
52	Pamuk
53	Dokumaya elverişli diğer bitkisel lifler, kağıt ipliği ve kağıt ipliğinden dokunmuş mensucat
54	Sentetik ve suni filamentler
55	Sentetik ve suni devamsız lifler
56	Vatka, keçe ve dokunmamış mensucat, özel iplikler, sicim, kordon ip, halat ve bunlardan mamul eşya
57	Halılar ve diğer dokumaya elverişli maddelerden yer kaplamaları
58	Özel dokunmuş mensucat, tuftedilmiş dokumaya elverişli mensucat, dantela, duvar halıları, şeritçi ve kaytancı eşyası, işlemler
59	Emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş dokumaya elverişli mensucat, dokumaya elverişli maddelerden teknik eşya
60	Örme Eşya
61	Örme giyim eşyası ve aksesuarı
62	Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarı
63	Dokumaya elverişli maddelerden diğer hazır eşya, takımlar, kullanılmış giyim eşyası ve dokumaya elverişli maddelerden kullanılmış eşya, paçavralar
64	Ayakkabılar, getrler, tozluklar ve benzeri eşya, bunların aksamı
65	Başlıklar ve aksamı
66	Şemsiyeler, güneş şemsiyeleri, bastonlar, iskemle bastonlar, kamçılar, kırbaçlar ve bunların aksamı
67	Hazırlanmış ince ve kalın kuş tüyleri ve bunlardan eşya, yapma çiçekler, insan saçından eşya
68	Taş, alçı, çimento, amyant, mika veya benzeri maddelerden eşya
69	Seramik mamulleri
70	Cam ve cam eşya
71	Kıymetli taşlar ve taklit mücevherler
72	Demir ve çelik
73	Demir ve çelikten eşya

74	Bakır ve bakırdan eşya
75	Nikel ve nikelden eşya
76	Aluminyum ve aluminyumdan eşya
78	Kurşun ve kurşundan eşya
79	Çinko ve çinkodan eşya
80	Kalay ve kalaydan eşya
81	Diğer adi metallere, sermetler, bunlardan eşya
82	Adi metallere aletler, bıçakçı eşyası ve sofa takımları, adi metallere bunların aksam ve parçaları
83	Adi metallere çeşitli eşya
84	Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, bunların aksam ve parçaları
85	Elektrikli makina ve cihazlar ve bunların aksam ve parçaları, ses kaydetmeye ve kaydedilen sesi tekrar vermeye mahsus cihazlar, televizyon görüntü ve seslerinin kaydedilmesine ve kaydedilen görüntü ve sesin tekrar verilmesine mahsus cihazlar ve bunların aksam,parça ve aksesuarı
86	Demiryolu ve benzeri hatlara ait taşıtlar ve malzemeler ve bunların aksam ve parçaları, her türlü mekanik trafik sinyalizasyon cihazları
87	Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları, bunların aksam, parça ve aksesuarı
88	Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçaları
89	Gemiler ve suda yüzen taşıt ve araçlar
90	Optik alet ve cihazlar, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar alet ve cihazları, tıbbi veya cerrahi alet ve cihazlar, bunların aksam,parça ve aksesuarı
91	Saatler ve bunların aksam ve parçaları
92	Müzik aletleri, bunların aksam, parça ve aksesuarı
930320	Diğer spor, av veya hedef için av tüfekleri (kombine olanlar dahil)
93033000	Diğer spor, av veya hedef tüfekleri
93040000	Diğer silahlar (yaylı, havalı veya gazlı tüfek ve tabancalar, vuruş sopaları)
930529001000	Sertleştirilmemiş vulkanize kauçuktan av tüfeklerine ait diğer aksesuar ve parçalar
930529009000	Diğer maddelerden av tüfeklerine ait diğer aksam ve parçaları
94	Mobilyalar, tıpta veya cerrahide kullanılan mobilyalar, yatak takımları ve benzeri doldurulmuş eşya, tarifenin başka yerinde belirtilmeyen veya yer almayan aydınlatma cihazları, reklam lambaları, ışıklı tabelalar, ışıklı isim plakaları ve benzerleri, prefabrik yapılar

95	Oyuncaklar, oyun ve spor malzemeleri, bunların aksam, parça ve aksesuarı
96	Çeşitli mamul eşya

**EK 12: SEVK ÖNCESİ TÜRK LİRASI İHRACAT KREDİSİ
KALKINMADA ÖNCELİKLİ YÖRELER LİSTESİ**

**SEVK ÖNCESİ TÜRK LİRASI İHRACAT KREDİSİ
KALKINMADA ÖNCELİKLİ YÖRELER LİSTESİ**

1	ADİYAMAN	27	KASTAMONU
2	AĞRI	28	KIRIKKALE
3	AKSARAY	29	KIRŞEHİR
4	AMASYA	30	KİLİS
5	ARDAHAN	31	MALATYA
6	ARTVİN	32	MARDİN
7	BARTIN	33	MUŞ
8	BATMAN	34	NEVŞEHİR
9	BAYBURT	35	NİĞDE
10	BİNGÖL	36	ORDU
11	BİTLİS	37	OSMANİYE
12	ÇANAKKALE(Bozcaada ve Gökçeada ilçeleri)	38	RİZE
13	ÇANKIRI	39	SAMSUN
14	ÇORUM	40	SİİRT
15	DİYARBAKIR	41	SİNOP
16	ELAZIĞ	42	SİVAS
17	ERZİNCAN	43	ŞANLIURFA
18	ERZURUM	44	ŞIRNAK
19	GİRESUN	45	TRABZON
20	GÜMÜŞHANE	46	TOKAT
21	HAKKARİ	47	TUNCELİ
22	IĞDIR	48	VAN
23	KAHRAMANMARAŞ	49	YOZGAT
24	KARABÜK	50	ZONGULDAK
25	KARAMAN		
26	KARS		

(*) Kalkınmada Öncelikli Yörelerde yapılacak değişiklikler ayrıca duyuru yapılmaksızın Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yöreler Listesine dahil edilecektir.

**EK 13: TÜRK EXİMBANK AVRUPA YATIRIM BANKASI
KREDİSİ BAŞVURU FORMU**

Türk Eximbank
Avrupa Yatırım Bankası Kredisi
Başvuru Formu

Firma

Adı/Ünvanı :
Yetkilisi :
Adresi :
Telefon :
Faks :
e-posta :

Faaliyet Alanı :
Ana Ürün/Ürünleri :

Başvuru Tarihi :

Talep Edilen

Kredinin Türü :
Kredi Tutarı :
Kredi Vadesi :
Geri Ödemesiz Dönem :
Teminatlar :

İşletme

Yatırım

Yatırım

Yeri :
Başlama Tarihi :
Bitiş Tarihi :
Amacı :
Yaratılan İşgücü :

	Tutar	Döviz Cinsi
Arsa ve İnşaat		
Makine İthal		
Makine Yerli		
İşletmeye Alma Giderleri		
Sabit Yatırım Tutarı		

	Tutar	Döviz Cinsi
Yatırım Dönemi Faiz Giderleri		
İşletme Sermayesi İhtiyacı		

	Tutar	Döviz Cinsi
Toplam		

Finansman

	Tutar	Döviz Cinsi
AYB		
Diğer Krediler		
Yaratılan Fonlar		
Nakit Sermaye Arttırımı		
Toplam		

**EK 14: TÜRK EXİMBANK İHRACAT FİNANSMANI
ARACILIK KREDİSİ BAŞVURU FORMU**

Türk Eximbank
İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL -IV)
Başvuru Formu

Firma

Adı/Ünvanı :
Yetkilisi :
Adresi :
Telefon :
Faks :
e-mail :

Faaliyet Alanı :
Ana Ürün/Ürünleri :

Başvuru Tarihi :

Talep Edilen

Sektör :
Kreditin Türü : ☐ İşletme ☐ Yatırım
Kredi Tutarı :
Kredi Vadesi :
Geri Ödemesiz Dönem :
Teminatlar :

Yatırım

Yeri :
Başlama Tarihi :
Bitiş Tarihi :
Amacı :
Yaratılan İşgücü :

	Tutar	Döviz Cinsi
Arsa ve İnşaat		
Makine İthal		
Makine Yerli		
İşletmeye Alma Giderleri		
Sabit Yatırım Tutarı		

	Tutar	Döviz Cinsi
Yatırım Dönemi Faiz Giderleri		
İşletme Sermayesi İhtiyacı		
	Tutar	Döviz Cinsi
Toplam		

Finansman

	Tutar	Döviz Cinsi
EFIL-IV		
Diğer Krediler		
Yaratılan Fonlar		
Nakit Sermaye Artırımı		
	Tutar	Döviz Cinsi
Toplam		

**EK 15: DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMETLER KREDİSİ
TALEP FORMU**

**DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMETLER KREDİSİ
TALEP FORMU**

FİRMA BİLGİLERİ

Firma Adı :
Adresi :
Tel / Faks / Teleks No :
Faaliyet Alanı :
Firma Yetkilisi :
Kuruluş Yılı :
Sanayi Sicil No. :
Ticaret Sicil No. :
Vergi Dairesi :
Vergi Kimlik No :
Bağlı Olduğu Grup (*) :
Ortakları (% 10'dan fazla paya sahip) : Ortağın Adı Ortaklık Payı (%)
(Ekte liste)

Yönetim Kurulu Başkanı, Üyeleri, Genel
Müdür ve Genel Müdür Yardımcılarının : İsim Soyadı Ünvanı
(Ekte liste)
% 10'undan fazla hissesine sahip olunan
iştirakler : İştirakin Adı İştirak Payı (%)
(Ekte liste)

Son Üç Yıllık

	31.12...	31.12...	31.12...
Ödenmiş Sermaye (Bin TL)			
Özsermaye (Bin TL)			
Net Satış Hasılatı (Bin TL)			
Vergi Öncesi Kar (Bin TL)			

KREDİYE İLİŞKİN BİLGİLER

Kredi Başvuru Tarihi :
Talep Edilen Kredi Tutarı :
Talep Edilen Kredi Vadesi :
İlgili Banka Hesap No: (**) :

Yukarıdaki bilgilerin doğruluğunu ve Bankanızın tetkikine amade bulunduğunu, beyan eder,
bu çerçevede Bankanız uygulama esasları dahilinde kullanılmak üzere
USD/EUR/JPY/GBP/TL tutarında Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi talebimizi
incelenmek üzere bilgilerinize arz ederiz.

**FİRMA YETKİLİ İMZA
VE KAŞE**

(*)Firmanın bağlı olduğu bir şirketler grubu bulunuyorsa, diğer grup firmalarının açık isim ve adreslerinin de ekte liste halinde belirtilmesi gerekmektedir.

(**) Kredi, kullandırım tarihinde sözkonusu hesaba ödenecektir.

**EK 16: TÜRK EXİMBANK TURİZM DÖVİZ/TL KREDİSİ
KREDİ TALEP FORMU**

**TÜRK EXİMBANK TURİZM DÖVİZ/TL KREDİSİ
KREDİ TALEP FORMU**

FİRMA BİLGİLERİ

Firma Adı :
Firma Tipi : Seyahat Acentesi ☐ Tur Operatörü ☐
Özel Havayolu Şirketi ☐ Turizm İşletmesi ☐
Adresi :
Tel / Faks / E-mail :
Faaliyet Alanı / Faaliyet Süresi :
Şube Adres / Tel / Faks / E-mail :
Firma Yetkilisi (İrtibat kurulacak yetkili) :
Kuruluş Yılı :
Ticaret Sicil No. :
Vergi Dairesi :
Vergi Kimlik No. :
Bağlı Olduğu Grup :
Çalışan sayısı :

%10'dan fazla paya sahip ortaklar(ortak adı ve ortaklık payı)	Yönetim kurulu başkan ve üyeler	%10'dan fazla paya sahip iştirakler (iştirak adı ve payı)

Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi: ☐ Var ☐ Yok

Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi Var İse: Tarih No Vade

KREDİYE İLİŞKİN BİLGİLER

Kredi Başvuru Tarihi :/...../20....

Talep Edilen Kredi Vadesi :
120 gün ☐ 180 gün ☐
360 gün (2 taksit) ☐ 540 gün (3 taksit) ☐

Talep Edilen Kredi Tutarı (TL/Döviz) : TL/USD/EUR/GBP/JPY

Banka/Şube :

TL IBAN Numarası :

Yukarıdaki bilgilerin doğruluğunu ve Bankanızın tetkikine amade bulunduğunu, beyan eder, bu çerçevede Bankanız Uygulama Esasları (27/07/2011 Revizyonu) dahilinde kullanılmak üzere yalnız.....USD/EUR/JPY/GBP/TL'lik Turizm Döviz/TL Kredisi talebimizi incelenmek üzere bilgilerinize arz ederiz.

**FİRMA YETKİLİ İMZA
VE KAŞE**

**EK 17: TÜRK EXİMBANK ULUSLARARASI NAKLİYAT
PAZARLAMA DÖVİZ/TL KREDİSİ KREDİ TALEP FORMU**

TÜRK EXİMBANK ULUSLARARASI NAKLİYAT PAZARLAMA DÖVİZ/TL KREDİSİ
KREDİ TALEP FORMU

FİRMA BİLGİLERİ

Firma Adı :
Adresi :
Tel / Faks / E-mail/ :
Faaliyet Alanı / Faaliyet Süresi :
Şube Adres / Tel / Faks / E-mail/Teleks No :
Firma Yetkilisi (İrtibat kurulacak yetkili) :
Kuruluş Yılı :
Ticaret Sicil No. :
Vergi Dairesi :
Vergi Kimlik No. :
Bağlı Olduğu Grup (*) :
Çalışan sayısı :

%10'dan fazla paya sahip ortaklar(ortak adı ve ortaklık payı)	Yönetim kurulu başkan ve üyeleri	%10'dan fazla paya sahip iştirakler (iştirak adı ve payı)

Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi: ☐ Var ☐ Yok

Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi: Tarih No Vade

KREDİYE İLİŞKİN BİLGİLER

Kredi Başvuru Tarihi :/...../20....

Talep Edilen Kredi Vadesi :
120 gün ☐ 180 gün ☐
360 gün (2 taksit) ☐ 540 gün (3 taksit) ☐

Talep Edilen Kredi Tutarı (TL/Döviz) : TL/USD/EUR/GBP/JPY
Banka/Şube :
TL IBAN Numarası :

Yukarıdaki bilgilerin doğruluğunu ve Bankanızın tetkikine amade bulunduğunu, beyan eder, bu çerçevede Bankanız Uygulama Esasları (17/05/2010 Revizyonu) dahilinde kullanılmak üzere Yalnız.....USD/EUR/JPY/GBP/TL'lik Uluslararası Nakliyat Pazarlama Döviz/TL Kredisi talebimizi incelenmek üzere bilgilerinize arz ederiz.

FİRMA YETKİLİ İMZA
VE KAŞE

**EK 18: TÜRK EXİMBANK YURT DIŞI FUAR KATILIM
KREDİSİ TALEP FORMU**

TÜRK EXİMBANK YURT DIŞI FUAR KATILIM KREDİSİ TALEP FORMU

FİRMA BİLGİLERİ

Firma Adı :

Adresi :

Tel / Faks / E-mail/ :

Faaliyet Alanı / Faaliyet Süresi :

Şube Adres / Tel / Faks / E-mail/Teleks No :

Firma Yetkilisi (İrtibat kurulacak yetkili) :

Kuruluş Yılı :

Ticaret Sicil No. :

Vergi Dairesi :

Vergi Kimlik No. :

Bağlı Olduğu Grup (*) :

Çalışan sayısı :

%25'den fazla paya sahip gerçek kişi ortaklar (ortakın adı,soyadı, doğum yeri ve tarihi, anne ve baba adı, uyruğu, Türk vatandaşları için T.C. kimlik numarası, kimlik belgesinin türü bilgileri ekli sayfayla beyan edilecektir.)

%25'den fazla paya sahip tüzel kişi ortaklar (Ortakın unvanı, telefon numarası, faks numarası, e-posta adresi bilgileri ekli sayfayla beyan edilecektir.)

Firma Tipi

: Organizatör ☐

Katılımcı ☐

KREDİYE İLİŞKİN BİLGİLER

Kredi Başvuru Tarihi :/...../ 20....

Talep Edilen Kredi Vadesi : 360 GÜN (2 TAKSİT) ☐
540 GÜN (3 TAKSİT) ☐

Tahmini Harcama Tutarı (TL) : TL

Taahhüt Tutarı (USD) (Tahmini harcama tutarının başvuru tarihindeki TCMB Dolar alış kurundan karşılığıdır.) : USD

Talep Edilen Kredi Tutarı

a. Organizatörler (Tahmini harcama tutarının %30'u) : TL

b. Katılımcı Firmalar (Tahmini harcama tutarının %80'i) : TL

EFT yapılacak Banka ve Şube :

TL IBAN Numarası :

Yukarıdaki bilgilerin doğruluğunu ve Bankanızın tetkikine amade bulunduğunu beyan eder; bu çerçevede Bankanız Uygulama Esasları (17.05.2010) dahilinde kullanılmak üzere yalnız.....TL tutarındaki Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi talebimizi incelenmek üzere bilgilerinize arz ederiz.

FİRMA YETKİLİ İMZA/KAŞE

**EK 19: YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ KÖPRÜ
KREDİSİ TALEP FORMU**

**YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZMETLERİ KÖPRÜ KREDİSİ
TALEP FORMU**

FİRMA BİLGİLERİ

Firma Adı :
Adresi :
Tel / Faks / E-Mail :
Faaliyet Alanı :
Firma Yetkilisi :
Kuruluş Yılı :
Ticaret Sicil No. :
Vergi Dairesi :
Vergi Kimlik No :
Bağlı Olduğu Grup (*) :
Ortakları (% 10'dan fazla paya sahip) : Ortağın Adı Ortaklık Payı (%)
(Ekte liste)
Yönetim Kurulu Başkanı, Üyeleri, Genel
Müdür ve Genel Müdür Yardımcılarının : İsim Soyadı Ünvanı
(Ekte liste)
% 10'undan fazla hissesine sahip olunan
iştirakler : İştiragin Adı İştirak Payı (%)
(Ekte liste)

KREDİYE İLİŞKİN BİLGİLER

Kredi Başvuru Tarihi :
Talep Edilen Kredi Tutarı Döviz : USD/EURO
Talep Edilen Kredi Tutarı TL :
Kredi ödemesinin yapılacağı
Banka/Şube :
TL Hesap No: :
TL IBAN Numarası :
TL Kredi için Faiz Tipi : Sabit (% 10,75) ☐ Değişken (TRLIBOR+%0,50) ☐

Yukarıdaki bilgilerin doğruluğunu ve Bankanızın tetkikine amade bulunduğunu, beyan eder,
bu çerçevede Bankanız uygulama esasları dahilinde kullanılmak üzere
.....TL ve USD/EURO
tutarında Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisini talebimizi incelenmek üzere
bilgilerinize arz ederiz.

**FİRMA YETKİLİ İMZA
VE KAŞE**

(*)Firmanın bağlı olduğu bir şirketler grubu bulunuyorsa, diğeri grup firmalarının açık isim ve adreslerinin de ekte liste halinde belirtilmesi gerekmektedir.

EK 20: AKREDİTİF AÇILIŞ FORMU ÖRNEĞİ

AKREDİTİF AÇILIŞ FORMU ÖRNEĞİ

Name of Issuing Bank		Number
Place and date of Issue		
Applicant		Beneficiary
Advising Bank		Amount
Partial Shipments	Transshipment	Credit Available () by sight payment () by acceptance against the documents detailed herein () and beneficiary's bill of Exchange at on
Allowed () Not allowed ()	Allowed () Not allowed ()	
Loading on board/dispatch/taking in charge at/from		
For transportation to.		
Documents to be presented		
Documents to be presented within.....days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit.		
We hereby issue the documentary credit in your favour. It is subject to the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 version International of Commerce, Paris France, Publication No. 500) and engages us in accordance with the terms thereof. The number and date of the credit and the name of our bank must be quoted on drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available. This documents is consists of signed page(s) The ABC Bank		

KAYNAKÇA

ADYRANOVA, Nazgöl, “Dış Ticaret ve Alternatif finansman Tekniklerinin İşleyişi ile Muhasebe Uygulamaları”, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE, 2006).

AKHAN, Süleyman, (1986), “Dış Ticaretin Finansmanı”, *Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Finansal Yönetim Dergisi*, S. 4.

ATAÇOĞLU, Hüsamettin, “Kredi Riski Takibi, Sorunlu Krediler ve Erken Uyarı Sistemleri”, (Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi SBE,2006).

Bursa SMMMO Bilanço, Ağustos 2004.

BOZKURT, *Sevgi*, (2006), *Akreditifin Uygulanması*, Ankara: Seçkin Yayınevi.

DİRİÖZ, Ozan “Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler”,Gümrük Kontrolörleri Derneği. <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/44/6.html>,(17Kasım 2007).

GÜRSOY, Yaser (2009), *Dış Ticaret İşlemleri Muhasebesi*, Bursa: Ekin Yayınları.

GÜRSOY, Yaser, (2007) *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Bursa: Ekin Kitapevi, 3.baskı.

HINKELMAN, Edward G. (2002), *Uluslar arası Ödemeler, Akreditifler, Vesaik Karşılığı Tahsilâtlar ve Siber Ödemeler*, (Çev: KAPLANER, Berk), İstanbul.

İstanbul Ticaret Odası (İTO), (1993), *İhracat İşlemleri*, İstanbul: İTO Yayını, s.62.

KAYMAKÇI, Oğuz, N. AVCI ve R. ŞEN (2007), *Uluslararası Ticarete Giriş*, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.

KEMER, Osman Barbaros, (2003), *Pratik Dış Ticaret Teknikleri: Teori-Uygulama*, İstanbul: Alfa Yayınevi.

ONURSAL, Erkut, “Dış Ticaretin Finansmanı”, s. 4, Erişim Tarihi: 20.01.2012, <http://www.tml.web.tr/download/Dis-Ticaretin-Finansmani.pdf>

ÖZDEMİR, Zekayi (2005), “Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri”, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.

SEYİTOĞLU, Halil, (2003), *Uluslararası Finans*, İstanbul: Güzem Can Yayınları, 4. baskı.

SEYMEN, Dilek, *Dış Ticaret İşlemleri*,

ŞAKAR, Birgül (2006), *Banka Kredileri ve Yönetimi*, İstanbul: Beta Yayınları.

ŞAHİN, Arif, (2008), “İhracatta Ödeme Şekilleri”, İgeme.

TOMONBAY, Mehmet (2003), *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, 1. baskı.

UZUNOLA, Sadi (1996), *Yeni Finansman Teknikleri*, İstanbul: Ekonomik Araştırmalar Merkezi.

ÜNAY, Vecdi (1989), *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, İstanbul: Es Yayınları.

İnternet Kaynakları

<http://www.factoringdernegi.org.tr/> (01.02.2012)

<http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-6/ihracat-kredi-sigortasi.html> (06.04.2012)

<http://www.eximbank.gov.tr/TR/belge/1-69/faiz-oranlari.html> (06.04.2012)

<http://www.paraborsa.net/illere-gore-ihracat-rakamlari/> (29.10.2012)