

**İŞLETMELERDE İHRACATIN
ALTERNATİF FİNANSMAN
OLANAKLARI**

(Doktora Tezi)

Hasan BAKIR

Eskişehir

1995

T.C.
ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İŞLETMELERDE İHRACATIN ALTERNATİF
FİNANSMAN OLANAKLARI

(Doktora Tezi)

Hasan BAKIR/

Danışman: Prof. Dr. Semih BÜKER

Eskişehir
1995

Anadolu Üniversitesi
Merkez Kütüphane

SUMMARY

Today both nations came near with each other and national firms were forced to compete with each other in the international environment by the trend towards the globalization. International purchasing process with the firms and individuals who are from different nations is similar to national purchasing process but it must be stated that there are some difficulties too.

We did an application using a survey on the sample firms which are registered in the Association of Industrial Firms of Eskişehir. The research shows us that the most important problem of the firms face in national environment is the financial issues, and the most important problem which occurs in international environment is the difficulties in finding international markets.

Export finance is defined by the most extensive meaning is that "to find out adequate financial sources which are needed to export goods". Highly important concept for the exporter firms is Export finance which is our main starting point too.

In the first part of this thesis, the relationship between economic development and export is stated and main concepts related to export and export practices are examined.

In the second part of this study, the alternatives of export finance activities are examined.

In the third part of the thesis, the risks which firms encounter in export activities and alternatives that the firms use to minimize them are investigated.

In the fourth part of the thesis, the share of Eskişehir's export in Turkish export figures is determined and to give an example of export activities in Turkey, Ereğli Demir Çelik Fabric's export activities are examined. For a firm which is registered to the Association of Industria Firms in Eskişehir; alternative financial methods are examined and some suggestions are presented to be taken in consideration of all metod costs and risks.

ÖZET

Dünyadaki globalleşme eğilimi ulusları birbirine yakınlaştırırken ulusal işletmeleri de uluslararası alanda rekabete yöneltmiştir. Ancak iki farklı ülkede bulunan kişi ve kuruluşların birbirleriyle yaptıkları mal alış verişi, yurtiçi işlemlere benzemekle birlikte bazı güçlükleri de beraberinde getirmektedir.

Eskişehir sanayi odasına kayıtlı işletmeler üzerinde yapılmış olan anketle ihracat yapan işletmelerin karşılaştıkları en büyük yurt içi sorunun finansman sorunu, yurtdışı kaynaklı en büyük sorunun ise pazar bulmadaki güçlükler olduğu belirlenmiştir.

İhracatın finansmanı en genel anlamıyla “ihracatın, gerçekleştirilebilmesi için gereksinim duyulan fon ihtiyacının karşılanmasıdır.” şeklinde tanımlanmaktadır. İhracat yapan işletmeler için son derece önem taşıyan ihracat işlemlerinin finansmanı çalışmamızın hareket noktasıdır.

Çalışmamızın birinci bölümünde; ihracat ve ihracat uygulamaları hakkındaki temel kavramlarla birlikte, ekonomik kalkınma ile ihracat arasındaki ilişki ortaya konulmuştur.

İkinci bölümde; ihracatın finansmanı ve işletmelerin ihracat işlemlerini finanse edebilecekleri alternatifler üzerinde durulmuştur.

Üçüncü bölümde ise, işletmelerin ihracat işlemlerinde karşılaştıkları riskler ve bu riskleri minimize ederken kullanabilecekleri alternatifler açıklanmıştır.

Dördüncü bölümde, Eskişehir sanayisinin Türk ihracatındaki yeri belirlenmiş, ihracat işlemine örnek olması amacı ile Ereğli Demir Çelik Fabrikası'nın yapmış olduğu ihracat işlemi örnek olarak verilmiştir. Eskişehir sanayi odasına kayıtlı bir işletmenin de yapmış olduğu ihracat işlemleri için alternatif finansman yöntemleri değerlendirilerek, bulunan finansman yöntemlerinin maliyetleri ve taşıdıkları riskler doğrultusunda, işletme için ihracatının finansmanına yönelik önerilerde bulunulmuştur.

İÇİNDEKİLER

GİRİŞ.....X

I. BÖLÜM

İHRACAT ve İHRACAT UYGULAMALARI

A. İHRACAT ve EKONOMİK KALKINMA

1.İhracat ve Ekonomik Kalkınma İlişkisi.....	1
2.Uluslararası Ticaretin Değişen Dinamikleri.....	4
3.Türkiye'nin Dış Ticareti ve İhracatın Yapısı.....	7
3.1. Türkiye'nin Dış Ticareti.....	7
3.2. Türkiye'de İhracatın Yapısı.....	10
3.2.1. Sektörler İtibariyle İhracat.....	11
3.2.2. Ülkeler İtibariyle İhracat.....	14

B. İHRACAT UYGULAMALARI..... 16

1.İhracatta Kullanılan Satış Şekilleri.....	16
1.1. İşyerinde Teslim (EXW).....	19
1.2. Taşıyıcıya Teslim (FCA).....	19
1.3. Geminin Doğrultusunda Teslim (FAS).....	20
1.4. Geminin Bordasında Teslim (FOB).....	20
1.5. Varış Limanına Kadar Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (CFR).....	21
1.6. Varış Limanına Kadar Navlun ve Sigorta Primi Ödenmiş Olarak Teslim (CIF).....	21
1.7. Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (CPT).....	22

1.8. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim (CIP)...	22
1.9. Sınırdaki Teslim (DAF).....	23
1.10. Gemide Teslim (DES).....	23
1.11. Rihtımda Teslim (DEQ).....	23
1.12. Gümrük Resmi Ödemeksizin Teslim (DDU).....	24
1.13. Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim (DDP).....	24
2. İhracatta Kullanılan Belgeler.....	25
2.1. Ticari Belgeler.....	25
2.1.1. Proforma Fatura.....	25
2.1.2. Ticari Fatura	25
2.1.3. Çeki Listesi.....	26
2.1.4. Koli / Ambalaj Listesi.....	26
2.1.5. Spesifikasyon Belgesi.....	26
2.1.6. İmalat veya Satıcının Kalite Kontrol Belgesi.....	26
2.1.7. Üçüncü Kişinin Düzenlediği Kontrol Belgesi.....	26
2.1.8. İmalatçının Analiz Belgesi.....	26
2.1.9. Gemi Ölçü Raporu.....	27
2.2. Resmi Belgeler.....	27
2.2.1. Dolaşım Belgesi.....	27
2.2.2. Konsolosluk Faturası.....	27
2.2.3. Tasdikli Fatura.....	28
2.2.4. Menşe Şehadetnamesi.....	28
2.2.5. Sağlık ve Veteriner Sertifikası.....	28
2.3. Taşıma Belgeleri.....	28
2.3.1. Malın Mülkiyetini Temsil Eden Belgeler.....	28
2.3.1.1. Deniz Konişmentosu.....	28
2.3.1.2. Karma Nakliyat Belgesi.....	31
2.3.2. Malın Mülkiyetini Temsil Etmeyen Belgeler.....	31
2.3.2.1. Nakliye Makbuzu.....	31
2.3.2.2. Rihtım Makbuzu.....	32
2.3.2.3. Posta Makbuzu.....	32
2.3.2.4. Havayolu Taşıma Senedi.....	32
2.3.2.5. Karayolu Taşıma Senedi (FIATA).....	33
2.3.2.6. Demiryolu Taşıma Senedi (HAMULE).....	34
2.4. Sigorta Belgeleri.....	34
2.4.1. Institute Cargo Clauses (A).....	35
2.4.2. Institute Cargo Clauses (B).....	36
2.4.3. Institute Cargo Clauses (C).....	37

2.5. Finansman Belgeleri.....	37
2.5.1. Poliçe.....	37
2.5.2. Bono.....	40
2.5.3. Kontrol ve Örnek Alma Yetkisi.....	40
2.5.4. Antrepo Makbuzu.....	41
2.5.6. Rehin Senedi.....	41
2.5.7. Teslim Emri.....	41
3. İhracatta Kullanılan Ödeme Şekilleri.....	42
3.1. Peşin Ödeme.....	42
3.1.1. Havale Şeklinde.....	43
3.1.2. Nakit Ödeme.....	43
3.1.3. Prefinansman.....	43
3.2. Mal Mukabili Ödeme.....	43
3.3. Vesaik Karşılığı Ödeme.....	44
3.4. Konsinye Ödeme.....	44
3.5. Açık Vadeli Ödeme.....	44
3.6. Kabul Kredili Ödeme.....	45
3.7. Akreditif.....	45
3.7.1. Kabili Rücu Akreditif.....	49
3.7.2. Gayri Kabili Rücu Akreditif.....	49
3.7.3. Teyidli Akreditif.....	50
3.7.4. Rotatif Akreditif.....	50
3.7.5. Devredilebilir Akreditif.....	50
3.7.6. Bölünebilir Akreditif.....	51
3.7.7. Red Clause Akreditif.....	51
3.7.8. Green Clause Akreditif.....	51
3.8. Kısmi Avans Ödeme.....	52
4. İhracat Şekilleri.....	52
4.1. Serbest İhracat.....	52
4.2. Kayda Bağlı İhracat.....	53
4.3. Özelliği Olan İhracat.....	54
5. İhracat İşlemlerinde Aşamalar.....	55
5.1. İhracatın Gerçekleşmesinden Önce Yapılan İşlemler.....	55
5.2. İhracatın Gerçekleşmesinden Sonra Yapılan İşlemler.....	57

II. BÖLÜM

İHRACATIN FİNANSMANI ve İHRACATTA KULLANILAN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

A. İhracatın Finansmanı.....	59
B. Türkiye’de İhracata Finansman Sağlayan Kurumlar.....	67
1. Merkez Bankası.....	68
2. Ticari Bankalar.....	69
3. Türk Eximbank.....	70
C. Uluslararası Finansal Kurumlar.....	71
1. Dünya Bankası.....	72
1.1. Uluslararası Kalkınma Kurumu (IDA).....	73
1.2. Uluslararası Finansman Kurumu (IFC).....	73
2. Uluslararası Para Fonu (IMF).....	74
D. Türkiye’de İhracat Finansmanı.....	75
1. Ticari Bankalar Tarafından Sağlanan Finansman.....	75
1.1 Ticari Bankalar Tarafından Kullanılan TL İhracat Kredileri.....	76
1.1.1. Senet Üzerinden Avans.....	76
1.1.2. Vesaik Üzerinden Avans.....	77
1.2. Ticari Bankalar Tarafından Kullanılan Döviz İhracat Kredileri.....	78
1.3. Ticari Bankalar Tarafından Kullanılan Prefinansman Kredisi.....	78
2. Eximbank Tarafından Sağlanan Finansman.....	80
2.1. Türk Lirası Krediler.....	81
2.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredisi.....	81
2.1.2. Hedef Pazar İhracat Kredisi.....	82
2.1.3. İlk Adım Kredisi.....	83
2.1.4. Kalkınmada Öncelikli İller Kredisi.....	84
2.1.5. Küçük ve Orta Boy İşletmeler Kredisi.....	84

2.2. Döviz Kredileri.....	85
2.2.1. İhracat Döviz Kredisi.....	85
2.2.2. Performans Döviz Kredisi.....	86
2.2.3. Küçük ve Orta Boy İşletmeler Döviz Kredisi.....	87
2.2.4. DTSSŞ ve SDTŞ Kısa Vadeli Senet Reeskont Kredisi..	88
2.2.5. DTSSŞ Kısa Vadeli Döviz Kredisi.....	89
2.2.6. Alıcı Kredileri.....	89
2.2.6. Uzun Vadeli Ticaretin Finansman Fonu.....	89
3. İthalatçı Tarafından Sağlanan Finansman.....	89
3.1. Sipariş üzerine ödeme.....	90
3.2. Kısmi avans ödeme.....	90
3.3. Vesaik karşılığı ödeme.....	91
4. İhracatın Finansmanında Factoring Uygulamaları....	91
4.1. Factoring Anlaşmalarının Maliyeti.....	97
4.1.1. Hizmet Komisyonu.....	97
4.1.2. Finansman Faizi.....	98
4.2. İhracat İşlemlerinde Factoring Kullanımı.....	99
4.2.1. Factoring'ın İhracatçı İşletmeye Sağladığı Yararlar.....	102
4.2.2. Factoring'ın İhracatçı İşletmeye Yarattığı Sorunlar.....	103
5. İhracatın finansmanında Forfaiting Uygulamaları..	103
5.1. Forfaiting İşleminin Maliyeti.....	106
5.1.1. İskonto Oranı.....	106
5.1.2. Taahhüt ve Opsiyon Komisyonları.....	107
5.1.3. Bekleme Süresi Komisyonları.....	107
5.1.4. Factoring İşleminde Maliyet Hesaplamaları.....	108
5.2. İhracat İşlemlerinde Forfaiting Kullanımı.....	110
5.2.1. Forfaiting'ın İhracatçı İşletmeye Sağladığı Yararlar.....	110

III BÖLÜM

İHRACAT İŞLEMLERİNDE OLUŞAN RİSKİN
MİNİMİZASYONU

A. İHRACAT İŞLEMLERİNDE OLASI RİSKLER.....	114
1. Ticari Risk.....	114
2. Politik Risk.....	115
3. Döviz Kuru Riski.....	116
3.1. Ekonomik Risk.....	117
3.2. Dönüşüm Riski.....	118
3.3. Ticari İşlem Riski.....	119
B. İHRACAT İŞLEMLERİNDE ORTAYA ÇIKAN RİSKLERDEN KORUNMA.....	119
1. Forward Piyasa İşlemleri.....	119
1.1. Swap.....	121
1.1.1. Para Swap'ı.....	122
1.1.2. Faiz Swap'ı.....	124
1.2. Opsiyon.....	124
2. Future Piyasa İşlemleri.....	125
3. İhracat Kredi Sigortası.....	126
3.1. İhracat Kredi Sigortasının Tanımı.....	126
3.2. İhracat Kredi Sigortasının İşlevleri.....	127
3.3. İhracat Kredi Sigortasında Poliçeler, Tazminat ve Prim Oranları.....	128
3.4. İhracat Kredi Sigortasını Uygulayan Ülkeler.....	129
3.5. Türkiye'de İhracat Kredi Sigortası Uygulamaları.....	131
3.5.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası.....	131
3.5.2. Spesifik İhracat Kredi Sigortası.....	133
3.5.3. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Sigortası.....	134
3.5.4. Yurtdışı Yatırım Sigortası.....	135
3.5.5. Mal İhracına Yönelik Ülke Kredileri Garantisi....	135
3.5.6. Proje/Yatırım Finansmanına Yönelik Ülke Kredileri Garantisi.....	137
4. Risk Açısından İhracatın Finansmanı.....	138
4.1. Alternatif Finansman Stratejileri.....	138
a) Bütün Riskleri Kapatmak.....	140
b) Faiz Riskini Kapatmak ve Kur Riskini Taşımak.....	142
c) Kur Riskini Kapatmak ve Faiz Riskini Üstlenmek....	144

IV BÖLÜM

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE
UYGULAMA

A. Türk İhracatında Eskişehir Sanayisinin Yeri.....	146
B. Örnek Bir İşletmede İhracat Uygulaması.....	149
1. Örnek İşletmede Bir İhracat İşlemi.....	149
2. Örnek İşletmenin İhracat İşleminin Finansmanına Yönelik Öneriler.....	192
SONUÇ.....	197
YARARLANILAN KAYNAKLAR.....	200

TABLolar

Tablo-1	1980 - 1994 Dönemi Türkiye'nin İthalatı ve İhracatı...9
Tablo-2	İhracatın Sektörel Dağılımı..... 11
Tablo-3	İhracatın Alt Sektörlere Göre Dağılımı..... 13
Tablo-4	İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı..... 14
Tablo-5	Türkiye'nin Ençok İhracat Yaptığı On Ülke..... 16
Tablo-6	Incoterms 1990..... 18
Tablo-7	Satış Şekillerine Göre Sigorta Sorumlulukları..... 35
Tablo-8	Factoring Çeşitleri ve Verdikleri Hizmetler..... 95
Tablo-9	Türkiye'de ve Dünyada Factoring..... 96
Tablo-10	1992 Yılında Türkiye'de Factoring..... 97
Tablo-11	Forfaiting ve Diğer Finansman Alternatiflerinin Karşılaştırılması..... 113
Tablo-12	Dünyadaki İhracat Kredi Kuruluşları..... 130
Tablo-13	Eskişehir Sanayi Odasına Kayıtlı İşletmelerin İhracatı..... 147

ŞEKİLLER

Şekil-1	1980 - 1994 Dönemi Türkiye'nin İthalat ve İhracatı....	10
Şekil-2	İhracatın Sektörel Dağılımı.....	12
Şekil-3	1993 Yılı İhracatının Sektörel Dağılımı.....	14
Şekil-4	İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.....	15
Şekil-5	Akreditif İşleminin İşleyişi.....	47
Şekil-6	İhracatın Finansman Şekilleri.....	62
Şekil-7	Satıcı Kredisinde Kredi İlişkisi.....	63
Şekil-8	Alıcı Kredisinde Kredi İlişkisi.....	64
Şekil-9	Çerçeve Kredis Sistemi'nin İşleyişi.....	65
Şekil-10	Yeniden Borçverme Sistemi'nin İşleyişi.....	66
Şekil-11	Eximbank Kredileri.....	81
Şekil-12	Factoring İşleminin İşleyişi.....	101
Şekil-13	Forfaiting İşleminin İşleyişi.....	105
Şekil-14	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Süreci.....	133
Şekil-15	Spesifik İhracat Kredi Sigortası Süreci.....	134
Şekil-16	Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Sigortası Süreci....	135
Şekil-17	Mal İhracına Yönelik Ülke Kredileri Garantisi.....	136
Şekil-18	Proje / Yatırım Finansmanına Yönelik Ülke Kredileri Garantisi.....	137
Şekil-19	Eskişehir Bölgesi İhracatındaki Artış Hızı.....	148

GİRİŞ

Gelişme yolundaki ülkelerin bir çoğu haklı olarak ekonomik yapılarını değiştirmeyi ve bu amaçla da sanayileşmeyi kaçınılmaz bir hedef olarak almışlar ve bu ülkelerin başlangıçta seçmiş oldukları sanayileşme stratejisi, ithal ikamesine dayalı sanayileşme modeli olmuştur. Bu modeli tercih edenler arasında ülkemiz de yer almıştır. Böylece dışa bağımlılıktan kurtulma, döviz tasarrufu sağlama, kendi sanayini kurma şeklinde özetlenebilecek amaçlarla, ithal ikamesine dayalı bir sanayi ile sanayileşme sürecine girilmiştir. Dış ticaret ve kambiyo politikaları da pratik olarak seçilen bu sanayileşme modeline uygun olmuştur. Yani gelişme dönemindeki sanayi, yüksek gümrük vergileri, ithal yasakları ve kotalar ile korunmuş, ayrıca teşvik tedbirleri ile de desteklenmiştir.

İthal ikamesi yoluyla korunan sanayilerin başlangıçtaki gelişme güçlüklerini yendikten sonra, hep bu şekilde de kalması mümkün değildir. Çünkü, az gelişmiş ülkelerin tamamı düşük tasarruf, düşük yatırım, düşük gelir ve tekrar düşük tasarrufa dönüşen bir kısır döngü içindedir. Bu kısır döngüye tasarruf açığı da denilebilir. İşte bu açığın, yani kısır döngünün kırılması, ancak başta ihracat gelirleri olmak üzere dış kaynaklarla mümkündür.

Türkiye 1980'li yıllarda yapısal bir değişim sürecinden geçmiştir. Bu süreç içerisinde ithal ikamesine dayalı kalkınma modeli terkedilip, serbest piyasa kurallarına dayalı ve ihracat ağırlıklı kalkınma modeli uygulanmaya başlanmıştır. 5 Nisan kararlarında da ihracatın ülkemiz açısından önemi tekrar gündeme getirilmiş, ihracatta atılım yapılabilmesi için gerekli tedbirler alınmaya çalışılmıştır.

Globalleşme süreci içerisinde ihracat yaparak varlıklarını sürdürme durumunda kalan Türk işletmelerinin karşılaştıkları problemlerden biri de ihracat işlemlerinin finansmanı sorunudur. Dış ticaret işlemlerinde ithalatçılar ve ihracatçılar birbirlerinden uzaktadırlar. Çoğu kez de birbirlerini hiç tanımamakta, mali güçleri, iş kapasiteleri ve ticari itibarları konusunda ayrıntılı bilgiye sahip bulunmamaktadırlar. İthalatçılar, ihracatçıların mali kendilerine zamanında ve siparişe uygun nitelik ve kalitede göndereceklerinden emin olmadıkları gibi, ihracatçılar da, ithalatçıların anlaşma yapılan mali almaktan vazgeçmesinden endişe etmektedirler. Dolayısıyla, oldukça riskli olan bu ticaret şeklinde ihracatçılar, malın imali ve sevki sırasında, sevkten sonra ise mal bedellerinin elde edildiği ana kadar belli bir fona ihtiyaç duyarlar.

İhracatın finansmanı, "ihracatçının mal ve hizmeti sevk etmeden önce ve sevk ettikten sonra ihracat işlemi ile ilgili olarak ihtiyaç duyduğu fonların sağlanması" şeklinde tanımlanabilir. Ancak finansman türü ne olursa olsun ihracatın finansmanı bir takım riskleri de taşımaktadır.

Çalışmamızda; ihracat ve ihracat uygulamaları için temel bilgiler verildikten sonra, ihracatın finansmanı ve ihracatta kullanılan alternatif finansman yöntemlerine yer verilmiştir.

İşletme tarafından ihracatın finansmanına yönelik olarak seçilecek alternatif finansman tekniklerinin ve ihracat işleminden kaynaklanan risklerin nasıl azaltılabileceğini açıkladıktan sonra, örnek bir ihracat uygulaması ve son olarak da Eskişehir de faaliyet gösteren bir işletmenin yapmış olduğu ihracatın finansmanına yönelik önerilerde bulunulmaya çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACAT ve İHRACAT UYGULAMALARI

1. İHRACAT VE EKONOMİK KALKINMA İLİŞKİSİ

İstikrarlı bir ekonomik büyüme, iç talep artışının yanısıra dış ticaret imkanları da oluşturacak şekilde üretim yapısının dönüşümünü gerektirir. Bu dönüşüm milli gelir içinde sanayi payının dönüşümünü gerektirir. Bu dönüşüm milli gelir içinde sanayi payının artması ve döviz kaynağı olarak hammadde ihracatından sanayi malları ihracatına yönelme ile mümkün olur. Bu aşamaya ulaşan ülkeler “yarı sanayileşmiş” ya da “yeni sanayileşmiş” olarak tanımlanır.¹

Az gelişmiş ekonomilerde ekonomi politikasının başta gelen amacı, sanayileşmedir. Sanayileşme, neden olduğu hızlı teknolojik ilerleme ve eğitici etkileri ile kalkınmada temel itici güçtür.² Bu nedenle özellikle 1950’lerden sonra sanayileşme ve kalkınma çoğunlukla eşanlamlı olarak kullanılmıştır.³

¹Hollis B. CHENERY, “Interactions Between Industrialization and Exports”, **American Economic Review**, Papers and Proceeding Vol.70, No.2, May. 1980, s.281.

²Halil SEYİDOĞLU, **Uluslararası İktisat : Teori, Politika ve Uygulama**, 6.B. İstanbul, s.417.

³Şiir Erkök YILMAZ, **Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi**, Gazi Üniversitesi Yayın No:178, İ.İ.B.F. Yayın no:57, Ankara, 1992, s.183.

Gelişmekte olan ülkeler, ekonomik kalkınma çabalarının başlangıç döneminde gelişen sanayilerini ve dolayısıyla ekonomilerini belli bir süre dış rekabete karşı korumak zorundadırlar. Bununla birlikte ülke ekonomisini tamamen dış ticaretten soyutlamak ve dış ticaret hacmini azaltmak da gelişmekte olan ülkeler için önerilecek bir politika değildir. Çünkü kalkınma sürecinde olan bu ülkelerin sanayileşme çabaları, modern teknoloji içeren makine, teçhizat ve teknik bilgiye ihtiyaç göstermektedir.

Ancak bu ülkelerde sanayi malları üretimi teknik açıdan yetersiz kaldığından, ekonomik büyümenin gerektirdiği yapısal değişikliklere cevap verememektedir. Dolayısıyla, dengeli bir ekonomik kalkınma için gerekli olan yapıyı sağlamak amacıyla, yapılacak yatırımlar ve kurulacak tesisler için gerekli olan makine, teçhizat ve teknik bilginin, hiç değilse belli bir süre için gelişmiş ülkelere ithal edilmesi gerekmektedir.⁴

Daha önceki dönemlerde, ithalat gereksiniminin finansmanı az gelişmiş ekonomilerin ödemeler dengesi açıkları vermeleri ile sonuçlanmıştır. Bu durum ülkelerin kalkınmada, ithal ikamesi (ithal edilmekte olan sanayi ürünlerinin ülke içinde üretilmesi) politikası alternatifini seçmelerine neden olmuştur. Derece derece, önce tüketim mallarından başlamak üzere, ithal edilmekte olan sanayi ürünlerine karşı ithal yasakları, kısıtlamaları ve yüksek gümrük duvarları uygulamaya konulmuştur. Ancak yalnızca iç tüketim mallarına yönelik bir ikame, kısa sürede gelişmekte olan ekonomiyi önemli dar boğazlara götürmekte, teknolojik açıdan daha gelişmiş sanayi kurulamamakta bu da kaynakların israfına yol açmaktadır.⁵

Birçok az gelişmiş ülkede, geçen dönemlerde ithal ikamesi yoluyla sanayileşme çabalarının başarısızlığa uğraması veya bu politikanın ekonomik darboğazlar yaratması, birtakım uluslararası kuruluşları (IMF, GATT, Dünya Bankası gibi) bu ülkelere, ithal ikamesi politikasını terk ederek ihracata

⁴Rıdvan KARLUK, **Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi**, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No:237/158, Eskişehir, 1981, 20.

⁵Nejat DURA, **İhracatın Finansmanı**, Devlet Yatırım Bankası Yayınları, Ankara, 1982, s.6.

yönelik sanayileşme stratejilerini önermeye yöneltmiştir. Ancak böyle bir ihracatın geliştirilebilmesi için, ekonominin satacağı bazı sanayi ürünlerinin mevcut olması gerekmektedir. Bu nedenle, ihracata yönelik olan tüketim ve ara malları üreterek kalkınma için; bu malların üretimi açısından gerekli olan yatırım malları ile diğer ara mallarını dışarıdan getirtmek ve karşılığını ihracat ile ödemek, gelişmekte olan ülkeler için çok daha uygun bir politikadır.

Ayrıca, bu ülkelerin dış ticaret açıklarını kapatabilmeleri için yoğun bir şekilde döviz gelirlerine ihtiyaçları vardır. Daha önceki dönemlerde dış yardımlar ve borçlanmalar şeklinde elde edilen döviz gelirleri, bu açıkların zamanla büyümesine yol açmıştır. Bundan dolayı tek çözüm ihracat gelirlerinin arttırılması olarak belirmektedir.

Az gelişmiş ülkeler, iktisadi kalkınmaları için gerekli olan yatırım mallarını, ara mallarını ve kimi hammaddeleri, büyük ölçüde yaptıkları ihracat karşılığında sağlamak zorundadırlar. Başka bir deyişle ihracat geliri, ülkenin ithal kapasitesini belirlemektedir. Bu açıdan bakıldığında, iktisadi kalkınmanın hızlandırılmasında, ihracat gelirinin arttırılmasının ne kadar büyük önem taşıdığı açıkça anlaşılmaktadır. Öte yandan ihracat, az gelişmiş ülkeler için sadece "döviz kazandırıcı" bir rol oynamaz. Bu temel işlevi yanında, ekonominin yapısal değişimi, yani sanayileşmesi bakımından da önemli dolaylı etkileri vardır. Bu etkileri; pazar genişlemesi, üretim ölçeğinin optimizasyonu, dışsal ekonomilerin sağlanması, üretim ve pazar yapısının iyileştirilmesi, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi olarak sayabiliriz.⁶

Pazar Genişlemesi; Az gelişmiş ülkelerin özelliklerinden birinin "pazar darlığı" olduğu bilinmektedir. Yani bu ülkeler, sınırlı pazar (talep) koşulları içindedirler. İşte ihracat yoluyla, iç pazara ek olarak dış pazarlar sağlanarak, pazarın sınırlı olumsuz etkileri ortadan kaldırılacaktır.

Üretim Ölçeğinin Optimizasyonu; Pazar darlığına da bağlı olarak ortaya çıkan bir başka sorun çeşitli sanayilerde ve işletmelerde optimuma ulaşmamış üretimdir. İşte ihracat olanağı bulunan alanlarda böyle bir durum varsa, ihracat ile

⁶Ergül HAN, **Az Gelişmişlik ve Kalkınma Ekonomisi**, Kütahya, 1991, s.208.

geniş bir pazar elde edileceğinden, üretimde optimum ölçüğe ulaşmak mümkün olacaktır. Optimum ölçüğe ulaşma işletmelerin daha verimli çalışması ve bunun olumlu sonuçlarının tüm ekonomide görülmesini sağlayacaktır.

Dışsal Ekonomilerin Sağlanması; İhracat nedeniyle hem ihracat kesiminin, hem de dolaylı olarak diğer ekonomik kesimlerin gelişmesi, dışsal ekonomilerin ortaya çıkmasını sağlar. Özellikle sanayi dallarında bu olumlu gelişmeler daha fazla görünür. Dışsal ekonomilerden yararlandığı ölçüde, ülkenin sanayileşmesi, gelir artışı ve istihdam hacminin artırılması gibi yararlı etkileri görülecektir.

Üretim ve Pazar Yapısının İyileşmesi; Özellikle sınai ürün ihracatı, ekonomide üretim, pazar ve benzeri alanların daha da modernleşmesine yol açar. Sınai ürünlerin uluslararası pazara girmesi, maliyet, kalite ve rekabet koşulları bakımından yararlar getirir. Diğer yandan uluslararası rekabet koşullarının baskısıyla, işletmeler daha etkin çalışma gereğini duyacaklardır.

Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi; Toplam ihracat içinde sınai ürün ihracatının artırılması, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesine de katkıda bulunur. Sınai ürün ihracatı, ilgili ülkenin ticaret hadlerinin olumlu gelişme göstermesini sağlamaktadır. Sınai ürün ihracatının artırılması, giderek iktisadi kalkınmayı da hızlandıracaktır.

Yukarıda sayılan olumlu gelişmelerin temelinde, sınai ürünlerin ihracatı bulunduğu görülmektedir. Bu ise bize, az gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınmalarını sağlamada ihracattan faydalanırken, ihraç ettikleri ürünlerin giderek sınai ürünler haline gelmesini yani hammadde olarak değil işlenmiş mamüllerin ihraç edilmesi gerekliliğini göstermektedir.

2. ULUSLARARASI TİCARETİN DEĞİŞEN DİNAMİKLERİ

Günümüzde, dünya ticaret sistemi içinde "Global Rekabet" olarak belirtilen uluslararası pazar paylaşım çabaları yoğunlaşmıştır. Gelişen ve gelişmiş ülkelerin işletmeleri

giderek artan rekabeti karşılayabilmek için yeni arayışlar içine girmişlerdir. Bu çabaların bir bölümü iç pazarların korunması üzerine yoğunlaştırılırken, önemli bir bölümü ise uluslararası pazarlara açılma yönünden mevcut sorunların aşılmasına yöneliktir. Bir çok işletme yeni stratejiler, reorganizasyon, faaliyetlerini genişletme ya da daraltma, pazarda yeniden konumlanma veya başka işletmeler ile ortak girişimler şeklinde çözümleri denemektedirler.

Global bir sistem içerisinde bu işletmelerin özellikle üretim ve ürün geliştirme maliyetlerini içeren ölçek ekonomisinden yararlanma ya da ölçek etkinliği faktörüne önem verdikleri görülmektedir. Uzun süre tartışılan konular arasında, dış ticaretin hangi büyüklükteki ve hangi örgütlenme modeline sahip işletmeler tarafından daha etkin bir biçimde yürütüleceği de gelmektedir.

Ülkeden ülkeye ya da bir pazardan diğerine değişen yasal düzenlemeler, satınalma tercihleri, fiyat kısıtlamaları ve kendine özgü diğer yerel pazar koşulları işletmeleri bir yandan global ekonomilerden yararlanma, diğer yandan ise yerel önceliklere cevap verme sorunu ile karşı karşıya bırakmaktadır.

Dünya ekonomisinde son on yıldaki gelişmeler dikkate alındığında uluslararası pazarlama faaliyetlerinde bulunan ya da yeni başlayacak olan işletmeler yönünden önemli olabilecek bazı faktörler şöylece sıralanabilir.⁷

1. Uluslararası ekonomik bütünleşmelerin yapısı ve niteliği değişmektedir. Doğu Avrupadaki gelişmeler bir ekonomik gelişmeyi sona erdirirken (COMECON) bir diğerinin önemini ve ağırlığını (AT) arttırmıştır.

2. Yeni sanayileşen ülkeler (NIC's) sanayileşme çabalarına paralel olarak dışa açılma ve dünya pazarlarından pay alma çabaları, uluslararası rekabetin niteliğini ve yoğunluğunu etkilemektedir.

⁷Mustafa TANYERİ - Alican KAVAS - Mete OKTAV, **İhracat Geliştirilmesi ve Ortak İhracat Pazarlama Grupları**, TOBB. Yayın No:229, Ekonomik ve Sosyal Sorunlar - Çözüm Önerileri Dizisi: 6, Ankara, 1992, s.8.

3. Doğu - Batı ilişkilerindeki yumuşamanın, dünya ticaretine olumlu etkileri yanında endüstriyel işbirliği, teknoloji transferi ve yönetim bilgisi aktarımı için yarattığı olumlu ortam özellikle gelişen ülkelerin kalkınma çabalarında ihracata yönelik ortak girişimleri ön plâna çıkarmıştır.

4. İletişim araçlarındaki gelişmeler markalar ve mamüllerin dünya ölçeğinde tanınmasını sağladığından yeni potansiyel pazarlar yaratılmış ve global pazarlama yaklaşımlarını gündeme getirmiştir.

5. İşletmelerin uluslararasılaşması büyüme ve varlığını sürdürme amacının gerçekleştirilmesi için en istikrarlı ve etkili yöntemlerden biri olmuştur.

6. Korumacı eğilimlerin artması ve tarife dışı engellerin dünya ticaretinde tarife engellerinden daha önemli bir sorun olması nedeniyle ortak girişimler ve globalleşme çabaları dış pazar fırsatlarının değerlendirilmesi yönünden işletmelere kolaylıklar sağlamaktadır.

7. Küçük ve orta ölçekli işletmelerin kronik sorunlarının aşılması açısından yurt içindeki ve yurtdışındaki işletmelerle oluşturacakları birlikler, ortak girişimler vb. organizasyonlar dış pazarlarda rekabetçi üstünlük elde etmede önemli katkılar sağlamaktadır.

Dünya ekonomisindeki gelişmelerin uluslararası ticaret çevresindeki etkilerini geniş anlamda ele almak gerekmektedir. Karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı ihracat, ülkelerin yaşam standartlarını yükseltmek amacıyla emek, sermaye, toprak ve teknolojilerini kullanarak etkinliklerini artırmalarına katkıda bulunmaktadır. Ancak uluslararası ticareti etkileyen tek faktör dünya ekonomisindeki gelişmeler değildir. Ticaret alanının dışında teknolojik yenilikler, gelişmiş ülkelerin para ve vergi politikalarına ilişkin tutumları, belirli ülkelerde yatırımlarla tasarruflar arasındaki ilişkideki değişiklikler, borç ödeme güçlükleri, merkezi planlamalı ülkelerde ele alınan geniş kapsamlı ekonomik reformlar ülkeler arasındaki mal ve hizmet akışlarını olumlu ve olumsuz yönde etkileyen faktörler arasındadır.⁸

⁸GATT, *International Trade*, 1989-90, Vol.1., Geneva, 1990, s.12.

Uluslararası hızlı değişmelerin ve gelişmelerin yakından izlenmesi dış pazar fırsatlarının değerlendirilmesi ve kalıcı pazar paylarının elde edilmesi için ihracat olgusunun da üretimde olduğu gibi bir ölçek ekonomisi yaklaşımı ile ele alınması gerekmektedir. İhracata yönelik ortak girişimlerin başarısında en önemli faktör etkin ölçek kavramı olacaktır. Son on yılda Türkiye'nin dış ticaretinde görülen olumlu gelişmelerin önemli bir kısmı ihracata yönelik olarak belirli bir gücü ve organizasyon yapısı olan etkin ihracat şirketlerinin kurulmasıyla sağlanmıştır. İlk kez 1980 yılında ihracatçı işletme şirketi niteliğinde kurulan bu şirketlerin ünvanı 1984 yılından sonra Dış Ticaret Sermaye Şirketi (DTSS) 'ne dönüştürülerek yeniden bir tanımlaması yapılmıştır. Yatırım ve üretim faaliyetlerinde bulunmaları yasaklanmış olan bu şirketler, çoğunlukla ülkemizin önemli sanayi gruplarının dış pazarlama örgütü olarak çalışmakla birlikte, başta küçük ve orta ölçekli işletmeler olmak üzere çok çeşitli sektörlerden üretici ve / veya ihracatçı işletmelerin aracılığını da yapmışlardır. Fason ihracat da bu işletmelerin faaliyetleri arasında yer almıştır. Modelin esası, dış ticareti büyük ve entegre şirketler aracılığı ile yaparak riskleri azaltmak, ölçek ekonomilerinden yararlanarak dış piyasalarda yüksek bir pazarlık gücüne sahip olmaktır.

Bilindięi gibi, teşvik bağımlılığı bu işletmelerin 1989 yılından sonra teşviklerin göreceli olarak azalması ile Türkiye'nin dış ticaretindeki ağırlıklarının ve önemlerinin giderek azalmasına yol açmıştır.

3. TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ ve İHRACATININ YAPISI

3.1. Türkiye'nin Dış Ticareti

Yönetim faaliyetine girmeksizin uluslararası alanda faaliyet göstermenin ilk ve en kolay yolu ithalat ve ihracat işlemleridir. Ülke içinde sermaye birikiminin fazla olması ve işletmelerin aşırı derecede büyümeleri, teknolojik gelişme ve bu gelişmeye diğer ülkelerin ihtiyaç duyması, ülkeler arasında üretim faktörlerinde çeşitlilik ve farklılık dış ticaret

işlemlerinin hacminin sürekli ve süratli olarak artmasına neden olmaktadır. Dünya toplam ticaret hacminin 1,5 trilyon doların üzerine çıktığı görülmektedir.⁹

Türkiye'nin dış ticaret hacmi de giderek büyümektedir. Dünyanın 18. büyük nüfusuna, kendi kendisini besleyebilecek tarım ve hayvancılık potansiyeline, yeraltı ve yerüstü zenginliklerine sahip olmasına rağmen, Türkiye'nin dünya ticaretindeki payı diğer üstünlükler ile aynı orantıda değildir.

Cumhuriyetin kuruluş yıllarından planlı döneme gelinceye kadar Türkiye'de daha çok içe dönük sanayileşme ve düşük döviz kuru politikası izlenmiştir.¹⁰ 1980 yılına gelindiğinde, 24 Ocak 1980 kararlarıyla Türkiye yapısal bir değişim sürecine girmiştir. Bu süreç içerisinde ithal ikamesine dayalı kalkınma modeli terkedilip, serbest piyasa kurallarına dayalı ve ihracat ağırlıklı bir kalkınma modeli uygulanmaya başlanmıştır.¹¹ Alınan kararların etkisiyle, Türkiye'nin ihracatı, dünya ihracat hacmindeki gelişmeye rağmen, daha önceki yıllara göre, görülmedik bir biçimde artmıştır.¹² Türkiye'nin ihracatı 1980-1994 döneminde; 1983, 1986 ve 1989 yıllarındaki duraklamalar dışında yıllık ortalama %15'lik bir artış göstermiştir.¹³ Böylece 1995 yılına gelindiğinde dış ticaretin Türkiye ekonomisinde lokomotif güç olması için yapılan çalışmalar ihracatımız açısından sonuçlar vermeye başlamış, ihracatımızın yapısı, sektörler ve ülkeler itibariyle belirginlik kazanmaya başlamıştır.¹⁴

⁹ Ahmet AKSOY, **İhracata Yönelik İşletmelerde Alternatif Finansman Yöntemleri**, Ankara, 1988, s.1.

¹⁰ S. Rıdvan KARLUK, **Uluslararası İktisat**, Anadolı Üniversitesi Yayınları No:75, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No:22, B.3., Eskişehir, 1992, s.383.

¹¹ Güneş TANER, "İhracatımızdaki Yapısal Değişmeler", **Ege İhracatçı Birlikleri 50.yıl Sayısı**, İzmir, 1990, s.69.

¹² Ekrem PAKDEMİRLİ, "İhracat ve Türkiye Ekonomisi" **Ege İhracatçı Birlikleri 50.yıl Sayısı**, İzmir, 1990, s.72.

¹³ Bülent ŞAHİNALP, "İhracatımızdaki Gelişmeler ve İhracat Atılım Planı", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, S.339, Haziran 1994, s.31.

¹⁴ Emre ERGİN, "Dünya Ekonomisi ve Türk Dış Ticareti Üzerine Bir Değerlendirme", **İstanbul Sanayi Odası Dergisi**, S.344, Kasım 1994, s.17.

Dış ticaretimizin ithalat boyutunu incelediğimizde ise 1980 yılına kadar ithal ikamesini teşvik eden bir sanayileşme politikası izlenmesi nedeniyle Türkiye'nin ithalat açısından dışarıya fazla açık bir yapıda olmadığını görmekteyiz. İthalatın GSMH içindeki payının %10'un altında kalması da bunun bir göstergesidir.¹⁵ 24 Ocak 1980'de alınan ekonomik istikrar tedbirleri ile sanayimizin kademeli bir biçimde dış rekabete açılması amaçlanmıştır. 24 Ocak 1980'de başlatılan bu uygulama 5 Nisan 1994'de kadar devam etmiştir. 5 Nisan 1994'de alınan ekonomik istikrar tedbirleri ile ithalattaki hızlı artışın etkisiyle artan dış ticaret açığının kapatılabilmesi için bir dizi önlemler alınmıştır. Bu kararların etkisi 1994 ithalat rakamlarında görülebilmektedir.

Ülkemizin 1980 - 1994 dönemine ait ithalat ve ihracat rakamları aşağıdaki tabloda ve grafikte görülebilir.

Tablo: 1 1980 - 1994 Dönemi Türkiye'nin İthalat ve İhracatı

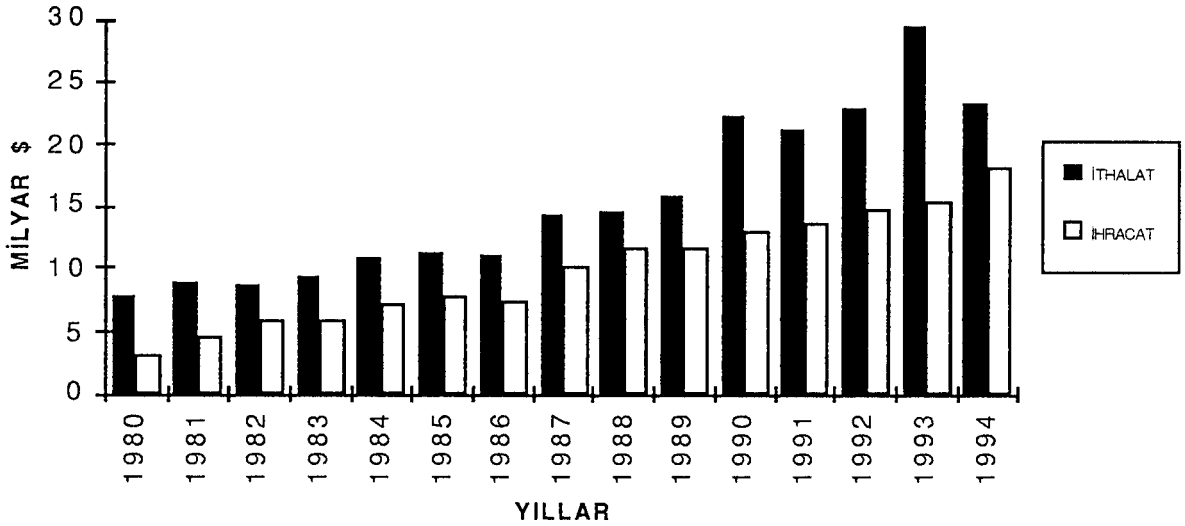
<u>YILLAR</u>	<u>İTHALAT</u>	<u>İHRACAT</u>
1980	7.909	2.910
1981	8.933	4.703
1982	8.643	5.746
1983	9.235	5.728
1984	10.757	7.133
1985	11.343	7.958
1986	11.105	7.457
1987	14.158	10.190
1988	14.335	11.662
1989	15.792	11.625
1990	22.302	12.960
1991	21.047	13.597
1992	22.871	14.715
1993	29.429	15.349
1994	23.270	18.106

(Milyon \$)

Kaynak: DİE, İSO

¹⁵Özcan GÜVEN, **İthalat Uygulamaları**, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 842, Açıköğretim Fakültesi Yayın No:446, Eskişehir, 1994, s.136.

Şekil: 1 1980 - 1994 Dönemi Türkiye'nin İthalat ve İhracatı



3.2. Türk ihracatının Yapısı

1980'li yılların başlarından itibaren ihracatın artırılması, izlenen ekonomik politikaların başlıca hedeflerinden biri olmuştur. Bu amaçla serbest piyasa ekonomisinin dış ticaret alanında gerektirdiği tedbirler alınmış, dış ticaret üzerindeki kısıtlamalar kaldırılmış, ihracatı arttırmak ve ekonominin döviz kazandırıcı potansiyelini harekete geçirmek için döviz kuru başta olma üzere teşvik politikasına ağırlık verilmiştir.

24 Ocak kararlarının Türkiye'nin dış ticareti üzerindeki etkileri olumlu olmuş ihracatta kısa sürede büyük ilerlemeler görülmüştür. İthalat ise ihracat kadar olmasa da artmıştır. Bu politikalar sonucunda 3 milyar dolar olan ihracatımız 1991'de 13 milyar dolara ulaşmış, 1980 yılında %40 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 1989'da %74'e yükselmiş, 1990'da %58.1, 1991'de %64.6, 1992'de %64.3, 1993'de %52.2 ve 1994'de de %77.8 olmuştur. Bu arada dış ticarete liberalleşmeye gidilmesi ile birlikte ithalatta sağlanan artış ekonominin sanayileşmesi için gerekli dış giderlerin karşılanmasına imkan vermiştir. İhracat artışları ise bir

yönden üretim fazlasının dışa aktarılmasını sağlarken diğer taraftan atıl kapasitelerin harekete geçirilmesine neden olmuştur.¹⁶

Bir ülkenin ihracatını değerlendirirken sadece nicelik olarak ihracat rakamlarını incelemek, ihracatla ilgili doğru yargılara ulaşmada yeterli olmamaktadır. Bu yüzden ülkemiz ihracatını sektörler ve ülke grupları itibariyle niteliksel olarak da incelemekte yarar vardır.

3.2.1. Sektörler İtibariyle ihracat

Türkiye’de ihracat yapısal olarak incelendiğinde, 1980’den önce tarım ürünleri ihracatta önemini korurken, 1980 sonrasında ve günümüze kadar olan dönemde ise sanayi ürünleri ihracatının payının %70-80'lere ulaşmış olduğu görülmektedir.

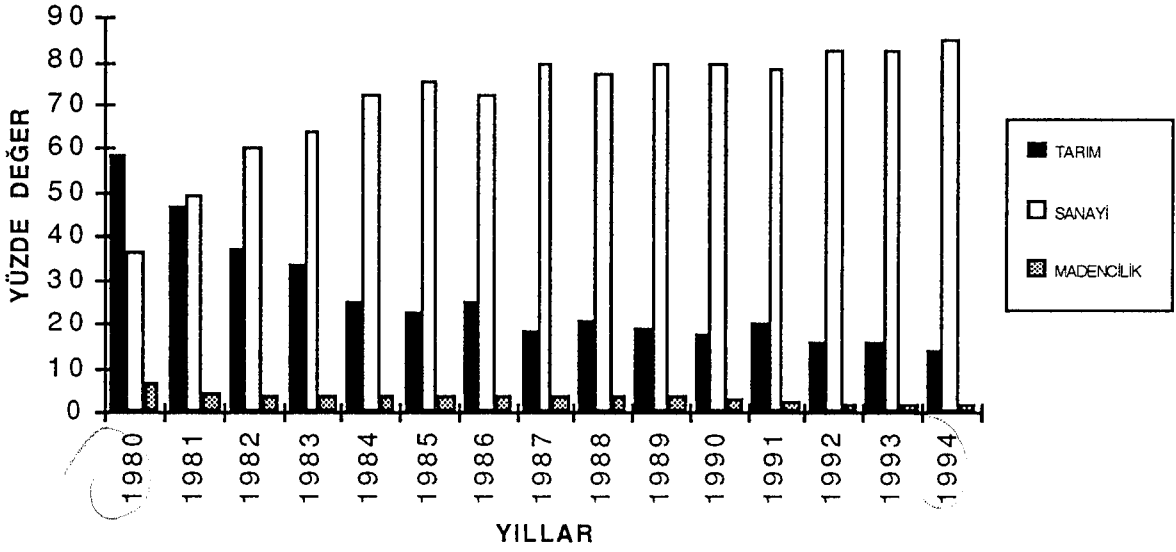
Tablo: 2 İhracatın Sektörel Dağılımı (1980-1994) (%)

<u>YILLAR</u>	<u>TARIM</u>	<u>SANAYİ</u>	<u>MADENCİLİK</u>
1980	58.0	36.0	7.0
1981	47.0	49.0	4.0
1982	37.0	60.0	3.0
1983	33.0	64.0	3.0
1984	25.0	72.0	3.0
1985	22.0	75.0	3.0
1986	25.0	72.0	3.0
1987	18.2	79.6	3.2
1988	20.1	76.7	3.2
1989	18.6	79.6	3.2
1990	17.7	79.8	2.5
1991	19.7	78.1	2.2
1992	15.4	82.9	1.8
1993	15.5	82.9	1.6
1994	13.6	84.9	1.5

Kaynak: DİE

¹⁶Özcan GÜVEN, *İhracat Uygulamaları*, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 841, Açıköğretim Fakültesi Yayın No:445, Eskişehir, 1994, s.34.

Şekil: 2 İhracatın Sektörel Dağılımı (1980-1994) (%)



Tablo ve grafikten de görülebileceği gibi daha önceleri bir kaç tarımsal ihraç ürününe dayanan ihracatımız (pamuk, fındık, tütün, üzüm vb.) başta tekstil ve konfeksiyon olmak üzere çok sayıda sanayi ürününün satımından oluşur hale gelmiştir.

Türkiye'nin 1980'den sonra ihracatta yaptığı büyük sıçrama, tüm sanayileşmiş ülkelerin ve geri kalmış ülkelerin dikkatini çekmiştir. Özellikle 1983'ten itibaren hem ihracat gelirleri, hem de ihracat gelirleri içindeki sanayi ürünlerinin payı artmıştır. Bu arada ihracatın arttırılmasında önemli rolü olan mali teşvikler, uluslararası ticarete haksız rekabete neden olduğu gerekçesi ile bir çok ülke tarafından şikayet konusu olmuştur.

İhracatımızın sürekli artması için gereken başlıca unsurlar üretim artışı, yeni teknoloji kullanımı, kalite ve görel olarak ucuz istihdamdır. Üretimi, yatırımı ve ihracatı teşvik amacı ile yeni düzenlemelere gidilmektedir. Diğer yandan mevcut teknolojiyi geliştirmek amacı ile mevzuat değişiklikleri yapılmıştır ve yapılmaktadır.¹⁷

Türkiye'nin 1980 - 1994 yılları arasındaki ihracatının sektörel yapısına baktığımızda; tarımın 1980'de %58 olan payı 1990'da %17.7, 1991'de %19.7, 1994'te %13.6'ya gerilemiştir.

¹⁷GÜVEN, İhracat Uygulamaları..., s.269.

Sanayinin payı ise 1980'de %17 iken 1990'da %79.8, 1991'de %78.1 ve 1994'te %84.9'a çıkmıştır. Madencilik ise 1980'de %7.6 iken, 1990'da %2.5 ve 1994'de %1.5 oranına gerilemiştir. Bu durum ihracatın, tarım ürünü, madencilik ürünü gibi daha çok hammadde niteliğindeki mallar yerine, katma değeri daha yüksek sınai ürünler lehine yapısal bir dönüşüme uğradığını göstermektedir.

İhracatın sektörel dağılımını alt gruplar itibarı ile incelediğimizde, 1991 yılında tarım ve hayvancılık sektöründe en fazla ihracat yapılan alt sektörün, toplam değer olan 2.68 milyar doların 2.40 milyar dolarını oluşturan bitkisel ürünler olduğu görülmektedir.

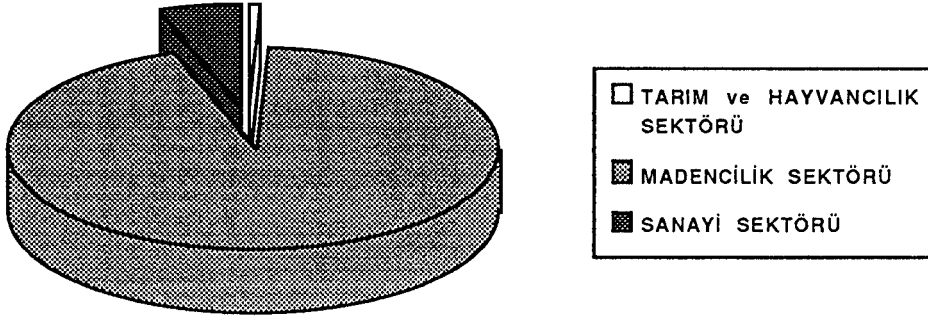
Sanayi sektörünün 10.6 milyon dolarlık toplam ihracatı içinde 4.3 milyon dolarla tekstil ve konfeksiyon, 1.4 milyon dolarla demir-çelik, 1.2 milyar dolarla tarıma dayalı işlenmiş ürünler ve 0.62 milyon dolarla deri sanayi ürünleri ön sıralarda yer almaktadır.

Tablo:3 İhracatın Alt Sektörlere Göre Dağılımı (Milyon \$)

<u>SEKTÖRLER</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>
TARIM ve HAYVANCILIK SEKTÖRÜ	2.725	2.259	2.381
-Bitkisel Ürünler	2.447	2.055	2.036
-Hayvancılık	218	140	294
-Su Ürünleri	50	50	44
-Ormancılık Ürünleri	10	14	6
MADENCİLİK SEKTÖRÜ	286	264	238
SANAYİ SEKTÖRÜ	10.582	12.191	12.726
-Tarıma Dayalı İşlenmiş Ürünler	1.104	1.242	1.320
-Petrol Ürünleri	277	231	171
-Sanayi Ürünleri	9.201	10.718	11.234

Kaynak: DİE

Şekil: 3 1993 Yılı İhracatının Sektörel Dağılımı



1993 yılı itibari ile ihracatımızın %56.1'ini tüketim, %28.7'sini hammaddeler ve %15.2'sini yatırım malları oluşturmaktadır. Görülüyor ki Türkiye'nin ihraç ürünleri daha çok yabancı ülkelerin yatırımcı veya üreticilerine değil, tüketicilerine hitap etmektedir.

3.2.2. Ülkeler İtibariyle İhracat

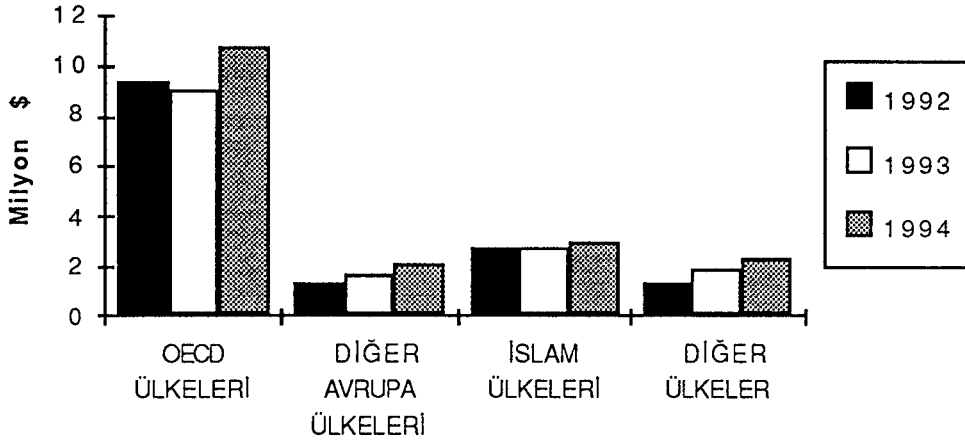
Türkiye'nin ihracatının ülke gruplarına göre bakıldığında, OECD ülkelerinin çok önemli bir paya (%60 dolayında) sahip olduğu görülmektedir. Bu ülkeleri sırasıyla; İslam ülkeleri (%18 dolayında) ve Doğu Avrupa ülkeleri (%10 dolayında) izlemektedir.

Tablo: 4 İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (Milyon\$)

<u>ÜLKE GRUPLARI</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
A- OECD ÜLKELERİ	9.346	9.069	10.740
-Avrupa Topluluğu Ülkeleri	7.600	7.289	8.264
-EFTA Ülkeleri	631	557	643
-Diğer OECD Ülkeleri	1.113	1.221	1.828
B- DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	1.329	1.653	2.120
C- İSLAM ÜLKELERİ	2.713	2.704	2.989
-Basra Körfezi Ülkeleri	1.332	1.355	1.335
-Diğer İslam Ülkeleri	1.381	1.349	1.653
D- DİĞER ÜLKELER	1.325	1.922	2.255
TOPLAM	14.714	15.349	18.106

Kaynak: DİE

Şekil: 4 İhracatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı



İhracatın pazar açısından analizi yapıldığında, OECD ülkeleri içinde Avrupa Topluluğu ülkelerinin ağırlıklı paya sahip olduğu ortaya çıkmaktadır. Bununla birlikte, 1990'dan bu yana Avrupa Topluluğu ülkelerine yapılan ihracatta nisbi bir yavaşlama söz konusudur.

Türkiye'nin Doğu Avrupa Ülkelerine yönelik ihracatı ise 1988 yılından bu yana önemli ölçüde artmıştır. Ekonomilerini pazar ekonomisine göre düzenleme çabası içinde olan bu ülkeler ve özellikle dağılan Sovyetler Birliği'nin yeni cumhuriyetleri Türkiye için gelecekte büyük bir pazar olmaya aday görülmektedir. Başlangıç evresinde daha çok takasa dayalı olarak sürmesi beklenen bu tür ticari ilişkilerin başka alanlarda doğacak işbirlikleri ile ileride daha yoğun ve başarılı hale gelmesi beklenmektedir.

İslam ülkeleri ile ticari ilişkilerimiz ise 1987 yılına kadar süren İran - Irak savaşı ve 1990 sonunda patlak veren Körfez krizi sonucunda daralmıştır.

Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı ülkeler sıralaması aşağıda verilmiştir. En çok ihracat yapılan on ülke sıralamasının ilk beşini oluşturan; Almanya, Amerika Birleşik Devletleri, Fransa, İtalya ve İngiltere'ye yapılan ihracat, Türkiye'nin toplam ihracatının %40'ından fazlasını oluşturmaktadır. Bu ülkeler arasındaki Almanya'nın Türkiye ihracatında ayrı bir önemi bulunmaktadır. Çünkü sadece bu ülkeye yapılan ihracat Türkiye'nin toplam ihracatının neredeyse 1/4'ünü oluşturmaktadır.

Tablo: 5 Türkiye'nin En Çok İhracat Yaptığı 10 Ülke (Milyon\$)

<u>ÜLKELER</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
ALMANYA	3.660	3.654	3.934
A.B.D.	865	986	1.520
FRANSA	808	771	851
İTALYA	942	750	1.033
RUSYA	441	505	820
İNGİLTERE	796	835	888
SUUDİ ARABİSTAN	485	652	609
HOLLANDA	499	517	621
İRAN	455	289	249
İRAK	212	160	140

Kaynak: DİE

B. İHRACAT UYGULAMALARI

1.İhracatta Kullanılan Satış Şekilleri

Uluslararası ticarete anlaşmazlıkların çıkmaması bakımından; ayrı ayrı ülkelerdeki işletmeler arasında imzalanacak satış sözleşmelerinde, özellikle malların teslim edileceği yeri, sigorta ve taşıma ücretleri gibi giderlerin satıcıya mı ait olacağı yoksa mal bedelleriyle birlikte alıcı tarafından mı ödeneceğini belirtmek üzere kullanılacak terimlerin anlamları hakkında, tarafların tam bir anlaşmaya varmaları, çok önemlidir.

Milletlerarası Ticaret Odası Ticari Terimler Komitesi; ticaretle uğraşanların yabancı işletmelerle yaptıkları satış sözleşmelerinde herkes tarafından bilinen, fakat anlamları iyi kavranmamış olan terimleri ve kodları kullanmaları dolayısıyla ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkları önlemeye yönelik bir takım kurallar ortaya koymak suretiyle dış ticaret alanında bir hizmette bulunmak istemiştir.

1936 yılında Ticari Terimler Komitesi tarafından kabul edilen "Ticari terimlerin tanımlarına ilişkin uluslararası kurallar" (The International Rules For the Interpretation of

Trade Terms Incoterms 1936) aynı yıl Milletlerarası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce - ICC) İdare Meclisi'nce kabul edilmiştir.

1953, 1967, 1976 ve 1980 yıllarında üzerinde değişiklikler yapılan bu kurallar Milletlerarası Ticaret Odası'nca son defa 1990 yılında revizyona tabi tutularak "Incoterms 1990" adını taşıyan 460 nolu broşür yayınlanmıştır.

Malların bir yerden başka bir yere taşınmasında hangi tarafın ne ölçüde yükümlülüğü olduğu, yükümlülükler yerine getirilmediği takdirde risklerin nasıl bölüşüleceği, taşıma sırasında mallara gelecek yitme ve zarar/ziyan riskinin hangi tarafa ait olacağı, öte yandan hukuki açıdan alıcıya teslim olayının nasıl oluştuğu, yani hangi hal ve noktada satıcının yükümlülüklerini yerine getirmiş sayılacağı konularının standart kurallara bağlanmış hali olan 13 çeşit mal teslim şekli, "Incoterms"ın 1990 tarihli revizyonunda bulunmaktadır.¹⁸

¹⁸ İlker PARASIZ - Kemal YILDIRIM, **Uluslararası Finansman Teori ve Uygulamaları**, Ezgi Kitapevi Yayınları, B.1., Bursa, 1994, s.407.

Tablo: 6 INCOTERMS 1990

Grup E Çıkış	EXW	İşyerinde Teslim	EX-Works
Grup F Ana taşıma ödenmemiş olarak	FCA	Taşıyıcıya Teslim	Free Carrier
	FAS	Geminin Bordasında	Free Alongside Ship
	FOB	Güvertede Teslim	Free On Board
Grup C Ana taşıma ödenmiş	CFR	Mal Bedeli ve Navlun	Cost and Freight
	CIF	Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun	Cost, Insurance Freight
	CPT	Taşıma Ücreti Ödenmiş	Freight Carriage Paid To
	CIP	Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim	Freight Carriage and Insurance Paid To
Grup D Varış	DAF	Sınırdaki Teslim	Delivered at Frontier
	DES	Gemide Teslim	EX Ship
	DEQ	Rıhtımda Teslim	EX Quay
	DDU	Gümrük Resmi Ödenmeksizin Teslim	Delivered Duty Unpaid
	DDP	Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim	Delivered Duty Paid

Incoterms'de yeni düzenlemeye göre, gelişmelere uygun olarak ticari terimler dört gruba ayrılmıştır.

Bunlardan birinci grubu (E grubu) oluşturanlar; satıcının bizzat kendi kuruluşundan malları alıcıya sunması durumudur.

İkincisi (F grubu), satıcıdan mallarını alıcı tarafından tespit edilen taşıyıcıya teslim etmesi istenir.

Üçüncüsü (C grubu) satıcı, taşıma işlemi için kendisi sözleşme yapmasına rağmen, malların yüklenmesi ve yola çıkmasından sonra meydana gelebilecek ek masrafları kendisi üstlenmez.

Dördüncü grup (D grubu) ise, malların varış ülkesine kadar taşınmasıyla ilgili bütün masrafların ve risklerin taşıyıcıya ait olması durumudur.

Incoterms yalnızca satış sözleşmelerinde kullanılan terimlerle ilgili olup, taşıma sözleşmelerinde özellikle de mal sahibi ile taşıyıcı firma arasında yapılan sözleşmelerde yer alan terimler ile ilgili değildir.

1.1. İşyerinde Teslim (EXW)

Malların satıcı tarafından satıcının kendi kuruluşunda (fabrikasında) alıcı için hazır hale getirilmesiyle satıcının yükümlülüklerinin sona ermesini ifade eder. Aksine bir hüküm olmadığı takdirde, malın alıcı tarafından sağlanan bir araca yüklenmesinden satıcı sorumlu değildir.

Satıcı fiyatına sadece mal bedeli ve gerektiğinde zorunlu ambalaj masrafları dahildir. Alıcı teslim noktasından varış yerine kadar, malın taşınmasıyla ilgili tüm gider ve risklerin yükümlülüğünü taşır. Bu terim, satıcı için en asgari yükümlülüğü ifade eder.¹⁹

1.2. Taşıyıcıya Teslim (FCA)

Malların gümrük işlemleri tamamlanmış olarak alıcı tarafından belirlenen yerde teslim edilmesiyle birlikte, satıcının mal teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olması anlamına gelir. Eğer alıcı tarafından teslim için belirli bir nokta belirlenmemiş ise, bu durumda satıcı daha önce sınırları belirlenmiş bir alan içinde veya yerde malları taşıyıcıya devredeceği noktayı kendisi seçebilir.

Taşıyıcı, bir taşıma sözleşmesi çerçevesinde, malların demiryolu, karayolu, denizyolu ya da bunların bazılarının birarada kullanılması ile taşıma işlemini bizzat üzerine alan ya da bunu sağlama taahhüdünde bulunan kişi ya da kurum olarak tanımlanabilir.

Alıcı, yükün belirli bir kişiye teslimi konusunda satıcıya bir talimat vermiş ise, satıcının bu kişiye malları teslim etmesiyle mal teslim etme yükümlülüğü de ortadan kalkmış olur.²⁰

¹⁹Şenay ERYÜREK, **Uluslararası Bankacılık İçin İlk Tanımlar ve Incoterms**, Anadolu Bankası Yayınları No:1, İstanbul, 1987, s.22.

²⁰Ümit ATAMAN - Haluk SUMER, **Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi**, B.3., İstanbul, 1993, s.17.

1.3. Geminin Doğrultusunda (Yanında) Teslim (FAS)

Belirlenen yükleme limanında malların gemi doğrultusunda rıhtıma yerleştirilmesi ile satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirilmesidir. Bundan sonraki kayıp ve riskler alıcıya aittir. Bu teslim şeklinde ihracat ile ilgili lisans ve diğer belgeler alıcı tarafından hazırlanıp, gümrük işlemleri de onun tarafından yapılacağı için, alıcının ülkede ihracatçı gibi hareket edebilmesi mümkün değilse bu teslim şekli seçilmemelidir.²¹

1.4. Gemi Bordasında Teslim (FOB)

Yükleme limanı gösterilmek suretiyle kullanılan FOB terimiyle ifade edilen teslim şeklinde satıcı, malları satış sözleşmesinde belirlenen yükleme limanında gemiye yüklemekle teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olur. Mallarla ilgili kayıp ve hasar riski, malların gemi küpeşesine geçtiği andan itibaren satıcıdan alıcıya devredilmiş olur.²² Fob teslim şeklinde satıcının başlıca yükümlülükleri;

- Malları kararlaştırılan yükleme limanında öngörülen tarih veya süre içinde alıcı tarafından belirlenen gemi bordasına teslim etmek,
- Malların ihracı için gerekli ihracat lisansını almak ve gerekiyorsa, ihracat vergi ve harçlarını ödemek,
- Giderleri kendisine ait olmak üzere malların, belirlenen geminin bordasına teslim edildiğini gösteren belgeyi sağlamak,
- Yükleme limanındaki geleneklere göre navluna dahil edilmeyen giderleri ödemek,

Alıcının başlıca yükümlülükleri;

- Taşıyıcıyı belirlemek,
- Sözleşmede öngörüldüğü şekilde mal bedelini ödemek,

²¹PARASIZ - YILDIRIM, s. 408.

²²Vecdi ÜNAY, **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**, Es Yayınları Yayın No:6, İstanbul, 1989, s.40.

- Taşıma sözleşmesi yapmak ve navlunu ödemek,
- Navlunla birlikte alınmakta olan yükleme giderlerini ödemek,
- Boşaltma giderlerini ödemektir.

1.5. Varış Limanına Kadar Navlun Ödenmiş Olarak Teslim (CFR)

Bu satış yöntemi; işleme konu olan malların belirtilen varış yerine kadar taşınması için gerekli olan, masrafları ve navlun bedelinin, satıcı tarafından ödeneceği anlamına gelir. Mallara ilişkin kayıp ve hasar riski ile birlikte malların gemi bordasına aktarılmasından itibaren meydana gelebilecek olaylardan kaynaklanan bütün ek masraflar, mallar yükleme limanında gemi bordasına geçtiği andan itibaren satıcıdan alıcıya devrolur. Bu satış şekli, malların ihraç işleminin satıcı tarafından yapılmasını öngörür.²³

1.6. Varış Limanına Kadar Navlun ve Sigorta Primi Ödenmiş Olarak Teslim (CIF)

Varma limanı gösterilmek suretiyle kullanılan bu terimle ifade edilen teslim şeklinde satıcı, malları varma yerine göndermek için gerekli bütün giderleri ve navlunu ödemek zorundadır. CIF teslim şeklinde satıcı ayrıca malları, taşıma sırasında kayıp ve hasar riskine karşı sigorta ettirmekle de yükümlüdür. Satıcı, sigortacı ile sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini öder.

Ancak mallarla ilgili kayıp ve hasar riski ile giderlerde meydana gelebilecek artış, yükleme limanında malların gemi küpeştesine geçmesi anından itibaren satıcıdan alıcıya devredilmiş olur.²⁴ CIF teslim şeklinde satıcının başlıca yükümlülükleri;

- Belirlenmiş olan varma limanına kadar taşıma sözleşmesi yapmak ve navlun ödemek,
- Malları gemi bordasına teslim etmek,

²³ATAMAN - SUMER, s.18.

²⁴ÜNAY, s. 42.

-İhracat lisansı almak ve gerekiyorsa ihracat vergi ve harçlarını ödemek,

-Malların taşınması sırasında sigortalanması için sigorta sözleşmesi yapmak ve sigorta primini ödemek,

-Alıcıya fatura, Konşimento ve taşıma sigortası veya sertifikası göndermek,

-Boşaltma giderlerinden navlun kapsamına girenleri ödemek,

Alıcının başlıca yükümlülükleri ise;

-Gemiye yüklenen malları; fatura, sigorta poliçesi ve malları temsil eden konşimentonun ibrazında, varma limanında teslim almak,

-Mal bedelini sözleşmede öngörüldüğü şekilde ödemek,

-Navluna dahil edilmeyen boşaltma giderlerini ödemektir.

1.7. Taşıma Ücreti Ödenmiş Olarak Teslim (CPT)

Malların belirtilen varış yerine taşınmasında navlunun satıcı tarafından ödendiğini gösterir. Malların taşıyıcıya aktarılmasından sonra mallarla ilgili kayıp ve hasar riski ayrıca bu teslim işleminden sonra meydana gelebilecek olayların yarattığı bütün ek masraflar satıcıdan alıcının üzerine geçer. CPT terimi malların gümrük işlemlerinin satıcı tarafından tamamlanmasını ifade eder.²⁵

1.8. Taşıma ve Sigorta Bedeli Ödenmiş Olarak Teslim (CIP)

Bu teslim şekli varış noktası belirtilmek suretiyle kullanılır. CIP teslim şeklinde satıcı, navluna ilaveten taşıma sırasındaki kayıp ve hasar riskini de üstlenmiş olmaktadır. Sigortalı ile Mukavelesini yapar ve sigorta primini öder. Alıcı satıcıdan asgari bir düzeyde sigorta yapmasını beklemektedir.

²⁵ATAMAN - SUMER, s.19.

Malların çıkış işlemlerinin satıcı tarafından yapıldığı bu terim çok vasıtalı olanlar da dahil her türlü taşıma biçiminde kullanılabilir.²⁶

1.9. Sınırdaki Teslim (DAF)

Özellikle karayolu ve demiryolu taşımacılığında kullanılan bu teslim şeklinde satıcı, tüm riskleri ve masrafları kendisine ait olmak üzere malı kararlaştırılan ülke sınırında belirlenen yer ve tarihte gümrük işlemlerini tamamlayarak teslim eder. Teslimden itibaren bütün risk ve masraflar alıcıya aittir. İthalat ile ilgili gümrük vergileri alıcı tarafından ödenir.²⁷

1.10. Gemide Teslim (DES)

Gümrük giriş işlemleri yapılmamış malların, belirlenen varış limanının gemi bordasında alıcıya sunulmaya hazır hale getirilmesiyle satıcının teslim yükümlülüğünün yerine getirilmiş olması demektir. Bu teslim şeklinde varış limanına kadar bütün risk ve masraflar navlun ücreti de dahil olmak üzere satıcı tarafından karşılanır. Satıcının malları gemi bordasında alıcıya sunulmaya hazır hale getirilmesinden sonra boşaltma ve gümrük işlemleri de dahil olmak üzere yapılacak olan tüm masraflar alıcıya ait olacaktır.²⁸

1.11. Rıhtımda Teslim (DEQ)

Satıcının teslim yükümlülüğünün malları belirlenen varış limanındaki rıhtımda, gümrük giriş işlemleri tamamlanmış olarak alıcıya sunmasıyla sona ermesi anlamına gelir. Malların alıcıya tesliminden önceki vergi, resim ve diğer ödemeler dahil olmak üzere, bu aşamaya kadar olan bütün risk ve masraflar satıcıya aittir. Satıcının, doğrudan doğruya ya da dolaylı bir biçimde ithal lisansı alamayacağı durumlarda bu terim kullanılmalıdır. Taraflar ithal için gümrük işlemlerinin alıcı tarafından tamamlanıp, gümrük resminin de yine alıcı tarafından ödenmesi üzerine anlaşmış ise; bu durumda "Gümrük

²⁶ERYÜREK, s.31.

²⁷PARASIZ - YILDIRIM, s. 411.

²⁸GÜVEN, İhracat Uygulamaları..., s.34.

resmi ödenmiş olarak” eki yerine, “gümrük resmi ödenmeksizin” ifadesi kullanılmalıdır. Bu terim yalnızca deniz taşımacılığında kullanılabilir.²⁹

1.12. Gümrük Vergisi Ödenmeksizin Teslim (DDU)

Gümrük vergileri ödenmeksizin teslim terimi, mal, ithal ülkesindeki kararlaştırılan bir yerde teslim hazır bulundurulduğu anda satıcının malı teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olduğunu ifade eder. Satıcı, malın bu yere kadar taşınmasına bağlı giderleri ve riskleri (ithal dolayısıyla alınan vergi resim ve diğer resmi harçlar dışında) ve de gümrük işlemlerinin tamamlanması ile ilgili giderleri üstlenmek zorundadır. Eğer taraflar gümrük işlemlerini satıcının tamamlamasını ve bundan doğacak risk ve masrafları da bu tarafın üstlenmesini istiyorlarsa, bu anlamda ekler yapılarak bu durumun açıklığa kavuşturulması gerekmektedir. Bu teslim şekli, her türlü taşıma şeklinde kullanılabilir.³⁰

1.13. Gümrük Resmi Ödenmiş Olarak Teslim (DDP)

Bu terim, malların ithalatçı ülkede belirlenen yerde hazır bulundurulmasıyla, satıcının teslim yükümlülüğünün de yerine getirilmiş olacağını anlatır. Burada satıcı, malların giriş işlemleri tamamlanmış olarak tesliminde, gümrük dahil olmak üzere, vergiler ve diğer ödemeler ile birlikte bütün risk ve masrafları üstlenir. İşyerinde teslim terimi satıcı açısından asgari yükümlülük ifade ederken, gümrük resmi ödenmiş olarak teslim azami yükümlülükleri ifade eder.

Eğer satıcı doğrudan ya da dolaylı biçimde ithal lisansı alamıyorsa, bu durumda gümrük resmi ödenmiş olarak teslim uygulamasına gitmesi gerekir.

Eğer taraflar malların gümrük girişinin alıcı tarafından yapılmasını, gümrük resminin de onun tarafından ödenmesini istiyorlarsa, bu durumda gümrük resmi ödenmiş olarak teslim kullanılmalıdır. Bu terim taşıma biçimi ne olursa olsun kullanılabilir.³¹

²⁹ATAMAN - SUMER, s.19.

³⁰Özcan GÜVEN, İhracat ve İhracatçının El Kitabı, İzmir, 1993, s.262.

³¹ATAMAN - SUMER, s.20.

2. İhracatta Kullanılan Belgeler

İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan sözleşme, protokol ve sipariş anlaşmaları mal ve hizmetlerin alım satımında hangi belgelerin kullanılacağını şarta bağlar. Dünya ticaretindeki globalleşme eğilimleri sonucu uluslararası ticarete tek tip uygulamanın sağlanabilmesi için Milletlerarası Ticaret Odası (MTO)'nın 500 sayılı broşürünün 20 ile 38. maddeleri dış ticarete kullanılan belgelere ayrılmıştır. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeleri; Ticari belgeler, resmi belgeler, taşıma belgeleri, sigorta belgeleri ve finansman belgeleri olarak beş ana başlıkta incelemek mümkündür.

2.1. Ticari Belgeler;

2.1.1. Proforma Fatura; İhracatçının ithalatçıya gönderdiği bir satış teklifidir. Belirtilen mal veya hizmetin fiyatını, bu fiyatın hangi süre için geçerli olduğunu, ödeme şartlarını ve gerekli diğer bilgileri içerir. İhalelerde geçici teminat mektupları ile birlikte ihale komisyonlarına verilir. İçeriği ithalatçı tarafından uygun bulunduğu takdirde ithalatçının verdiği sipariş üzerine proforma fatura kesin satış faturasına (ticari faturaya) dönüştürülür.³²

2.1.2. Ticari Fatura (Commercial Invoice); İhracatçı tarafından ithalatçıya verilmek üzere düzenlenen ve tasdik edilerek üzerinde malın birim fiyatını, toplam fiyatını, miktarını, ağırlığını, özelliklerini, satıcının adı ve adresini, alıcının adı ve adresini, borcun ödeme şeklini, satış şartları ile yükleme ve boşaltma yerini gösteren belgedir.³³ Nüsha adedi taraflar arasındaki anlaşmaya bağlı olarak değişmekle birlikte, genellikle bir İngilizce ve bir Türkçe olmak üzere tasdik edilmiş iki nüsha olarak düzenlenmektedir.

³²Haluk ERDEMOL, **Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, 3.B., Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1993, s.15.

³³Özgür PEHLİVAN, **Uluslararası Bir Ödeme ve Garanti Aracı Akreditif**, 3.B., İGEME Yayınları, Ankara, 1992, s.20.

2.1.3. Çeki Listesi (Weight List); Ticari faturada da belirtilen ve malın brüt/net ağırlığına ilişkin bilgilerin ihracatçı veya şarta göre tarafsız üçüncü bir kişi tarafından ayrı belgede beyan edilmesidir. Ambalajları parçalı olan sevkiyatlarda tek tek parça ağırlıkları da gösterilir. Tır ve vagonla yapılan taşımada otomatik tartı cihazlarından çıkan tartı fişleri çeki listesi yerine geçer. Ancak akreditifli işlemlerde bu tür fişlerin kabul edildiğinin akreditif metninde açıkça belirtilmesi gerekmektedir.

2.1.4. Koli / Ambalaj Listesi (Packing List); Özellikle malların tartılmasının imkansız olduğu hallerde ihraç edilecek malların miktarı, fiyatları ve konteynerlerin içerdiği ambalajların sayısını gösterir. Gümrükleme sırasında kolaylık sağlayan bu belgeler, ihracatçılar tarafından düzenlenir.³⁴

2.1.5. Spesifikasyon Belgesi; Koli listesindeki bilgilere ek olarak her kalem mala ait birim fiyatı ve tutarını da gösterir.

2.1.6. İmalatçının veya Satıcının Kalite Kontrol Belgesi; Bu belge, imalatçının veya satıcının yazılı ve imzalı bir beyanı olup kendilerince malın incelendiğini ve sözleşmeye / siparişe uygun bulunduğunu gösterir. Satıcı veya imalatçı kendi malı karşısında tamamen tarafsız kalamayacağı için ancak güven duyulan satıcı / imalatçıların belgeleri kabul edilir.

2.1.7. Üçüncü Tarafın Düzenlediği Kontrol Belgesi; Malın incelenmesi ve kalite kontrolünün bağımsız ve tanınmış bir kontrol / gözetim şirketince yapılarak belgelenmesidir.

İthalatçı işletme sipariş ettiğinden daha düşük kaliteli malların yüklenme ihtimaline veya mal sahtekarlığına karşı kendini korumak için bağımsız bir gözetme şirketinin belgesini isteyebilir. Bu şirketin ismini akreditif şartları arasına koyar. Sipariş edilen malın, sipariş şartlarına uygunluğunun yükleme sırasında güvenilir bir gözetme şirketi tarafından rapora bağlanması çok önemlidir.

2.1.8. İmalatçının Analiz Belgesi; Kimyevi maddeler gibi analiz gerektiren malların formüllerindeki elemanların isimlerini ve oranlarını gösteren belgedir. Doğrudan imalatçı

³⁴Sayit YUSUF, **Çıkış Gümrüğünde İstenen Belgeler**,3.B., İGEME Yayınları, Ankara, 1993, s.41.

tarafından düzenlenebileceği gibi, ithalatçının isteği halinde bağımsız bir laboratuvar tarafından düzenlenmesi de akreditifte şart koşulabilir.

2.1.9. Gemi Ölçü Raporu; Sıvı olarak gemiye (tankere) yüklenen yakıt, kimyevi madde vs'nin gemi tankını hangi ölçüde doldurduğunu belgeleyen, aynı zamanda varış limanında yapılan boşaltma ölçümlerine göre ne kadar fire verildiğinin saptanmasında kullanılan özel bir ticari belgedir. Denizcilik şirketlerinin uzmanları veya gözetleme şirketlerince düzenlenir.

2.2. RESMİ BELGELER

2.2.1. Dolaşım Belgesi; Avrupa Ekonomik Topluluğu'nda üretilen mallara yapılan özel indirimden yararlanmak için, ihracatçılar tarafından düzenlenir. Bu belge gümrük idarelerine ibraz edilen bir belgedir. Topluluk ülkelerine veya diğer ülkelere yapılan ihracata göre A-TR-1 veya A-TR-3 denilen belgelerden birisi düzenlenir.³⁵

A.T. ülkeleri ile ülkemiz arasında kullanılan dolaşım belgesine A-TR-1 formu denilmektedir. Bu belge bir AT ülkesi ile ülkemiz arasındaki aktarmasız mal hareketlerinde kullanılır. Düzenleme tarihinden itibaren üç ay içinde ilgili giriş gümrüğüne ibraz edilmelidir. Eğer ihraç edilen mal üçüncü bir ülkenin aracılığı ile ihraç ediliyor ise A-TR-3 isimli belge kullanılmaktadır. Bu belgenin ise düzenleme tarihinden itibaren altı ay içinde giriş gümrüğüne ibraz edilmesi gerekmektedir. Bu belgeler ihracatçılar tarafından mahalli meslek kuruluşlarından elde edilebilmektedir.³⁶

2.2.2. Konsolosluk Faturası; Bazı ülkelerin ithalat mevzuatında bu belgenin giriş gümrüklerince aranması şartı yer alabilir. İhracatçı malını ihraç edeceği ülkenin konsolosluğundan temin ettiği boş fatura formunu doldurarak konsolosluğa tasdik ettirir. Böylece bir yandan malın ihraç fiyatının cari piyasa fiyatlarına uygunluğu ithal ülkesinin konsolosluğu tarafından kontrol edilirken öte yandan dumping yapılması ve ithalatçının ihracatçı ile anlaşarak ülkesi dışına döviz kaçırmaması sağlanır.

³⁵GÜNDÜZ - MACUN, s.12.

³⁶ÜNAY, s.18.

2.2.3. Tasdikli Fatura; Bazı ithalatçı ülkeler ticari faturaların ihracatçının ülkesinde bulunan büyükelçilikleri veya konsoloslukları tarafından tasdik edilmesini isterler. İhracatçı kendi ticari faturasını düzenleyip ilgili ülkenin elçilik veya konsolosluğuna tasdik ettirdikten sonra diğer belgeler ile birlikte gerekli işlem için bankasına verir. Bu tür faturalara vize edilmiş faturalar da denilmektedir.

2.2.4. Menşe Şehadetnamesi; Malların menşeyini, yani imal edildikleri ülkeyi gösteren, bu amacın yanısıra bazı ülkelerden ithal edilen mallara indirimli gümrük vergisi uygulaması için ibrazı gereken bir belgedir. İhracatçı ve/veya onun temsilcisi tarafından hazırlanan menşe şehadetnamesi bağlı bulunulan ticaret odası tarafından da tasdik edilmektedir.³⁷

2.2.5. Sağlık ve Veteriner Sertifikası; Gıda maddeleri, deri, et, canlı hayvan alım satımında alıcı tarafından istenen bu maddelerin mikrop, bakteri vs'den arınmış durumda olduğunu belgeleyen yerel sağlık mercileri tarafından tasdik edilmiş belgelerdir.³⁸

2.3. TAŞIMA BELGELERİ

2.3.1. Malın Mülkiyetini Temsil Eden Belgeler

2.3.1.1. Konşimento (Deniz Konşimentosu)

Taşıma belgeleri, ihracatçı işletme veya acentası ile taşıyıcı arasında yapılan taşıma sözleşmesine dayanır ve her iki tarafında hak ve yükümlülüklerini gösterir. Uluslararası ticarete konşimento alıntı makbuzu ve kontrat eğer uygun şekilde düzenlenmiş ise kıymetli evrak niteliğini taşımaktadır.³⁹

³⁷PEHLİVAN, s. 20.

³⁸MANİSALI, s.46.

³⁹ David K. ELTEMAN - Arthur I.STONEHILL, **Multinational Business Finance**, Addison - Wesley Publishing Company, California, 1973, s.124.

Taşıma belgelerinin hepsi bir makbuz niteliğinde olmakla birlikte bazıları sözleşme ya da kıymetli evrak niteliğini taşımayabilir. Alıntı makbuzu olarak kullanıldığında konşimentonun üzerinde taşımada kullanılan paket ve şekli tanımlanır. Bankacılık açısından ise konşimentonun aşağıdaki özellikleri taşıması gerekir;⁴⁰

1. Taşıma belgesi bizzat taşıyan veya yetkili acentası tarafından imzalanmalıdır. Taşıma komisyoncusu tarafından düzenlenen belgeler aksi öngörülmedikçe bankalarca kabul edilmez.

2. Taşıma belgelerinde mutlaka sevk tarihi belirtilmelidir.

3. Bir konşimento mutlaka yüklemeyi veya sevki göstermelidir.

4. İhbar kaydını taşımalıdır.

5. Taşıma belgesinin üzerinde malların ya da ambalajın bozuk olduğuna ilişkin bir kayıt bulunmamalıdır. Dış ticarete kullanılan ifadesiyle "temiz" olmalıdır.

6. Taşıma belgesinin en geç malların gideceği yere varışında alıcının eline geçmesini sağlamak üzere, yeterli bir süre önce bankalara ibraz edilmesi gerekir. Öngörülen süre içerisinde bankalara ibraz edilmeyen taşıma belgelerine "bayat" (stale) denilmektedir. Konşimentonun bankalarca kabulü için bayat olmaması gerekir.

7. Akreditifte malların deniz yolu ile taşınmasına açıkça izin verilmedi ise, bankaların konşimentoyu kabul etmeleri için, konşimentoda malların güverteye yüklendiği ibaresinin bulunmaması gerekir.

Ticari malların depolanmasında veya taşınması sırasında bu mallar karşılığı borçlanılabilir.⁴¹ Bu tür finansmanda kullanılacak belge konşimento olup bir konşimentonun

⁴⁰ GÜVEN, İhracat ve İhracatçının ..., s.83.

⁴¹ Charles O. KRONCKE - Erwin E. NEMMERS - Alan E. GRUNEWALD, **Managerial Finance Essentials**, Second Edition, West Pub. Comp. New York, 1978, s.160.

bankalarca teminat olarak kabul edilebilmesi için ayrıca aşağıdaki özellikleri taşıması gerekir.⁴²

1. Banka emrine ya da namına olmalıdır.
2. Bütün orjinal nüshalar bankaya ibraz edilmelidir.
3. Navlun bedelinin ödenmiş olması gerekir.

Konşimento, taşıyan tarafından yükletenin isteği üzerine tek tarafı olarak düzenlenen bir belgedir. Bu belge ile taşıyıcı malı aldığını ve varış yerinde alıcıya teslim edeceğini beyan eder. Deniz konşimentosu kıymetli evrak (document of title) olması dolayısı ile diğer taşıma belgelerinden farklı bir evraktır. Ciro ve teslim yolu ile malların mülkiyetinin de devrini sağlar.

Bir konşimentoda aşağıdaki bilgiler bulunmalıdır.⁴³

1. Taşıyıcının adı, soyadı veya ticaret ünvanı,
2. Kaptanın adı ve soyadı,
3. Geminin adı ve tabiyeti,
4. Yükletenin adı soyadı veya ticaret ünvanı,
5. Gönderilenin adı soyadı veya ticaret ünvanı,
6. Yükleme limanı,
7. Boşaltma limanı veya buna ilişkin talimat alınacak yer,
8. Navluna ait şartlar,
9. Gemiye yüklenen veya taşınmak üzere teslim alınan malların cinsi, ölçüsü, sayısı, ağırlığı, markası ve diğer özellikleri,
10. Düzenlendiği yer ve gün,
11. Düzenlenen orjinal nüshaların sayısı.

⁴²GÜVEN, İhracat ve İhracatçının ..., s.85.

⁴³ATAMAN - SUMER, s.34.

Konşimento şekle bağlı bir kıymetli evrak olmadığı için, yukarıda sayılan şartlardan herhangi birinin eksik olması, konşimentonun devredilebilir bir kıymetli evrak olma niteliğini değiştirmez.⁴⁴

Deniz konşimentosu, alıcının bankası adına veya emrine düzenlendiğinde asıl alıcının adı ve adresi konşimento üzerinde gösterilir. Konşimentolarda bunun için ayrı bir bölüm bulunmaktadır. Böylece taşıyıcı, alıcıyı mallar limana geldiğinde hemen haberdar edebilir. Aksi takdirde gecikme masrafları ve malların uzun süre limanda sigortasız beklemesinden doğan risklerle karşı karşıya kalınacaktır.

2.3.1.2. Karma Nakliyat Belgesi

Malın deniz, kara, hava ve demiryolu ile aktarmalı olarak birden fazla nakil aracı ile taşınmasının söz konusu olduğu durumlarda kullanılan bir belgedir. Karma nakliyat belgeleri bu belgeleri düzenlemeye yetkili acentalarca teslim alındığını ve teslim edileceği yere kadar karma nakliyat şeklinde taşınacağını gösterir.

2.3.2. Malın Mülkiyetini Temsil Etmeyen Belgeler

2.3.2.1. Nakliyecî Makbuzu;

Nakliyecî makbuzları, malların kamyonla veya trenle gönderilmesinde ya da bir taşıyıcı firmanın malları yükletmek üzere aldığını göstermek üzere düzenlenen belgelerdir

Navlun komisyoncuları sevk etmek üzere ihracatçılardan aldıkları malları, bir taşımacılık şirketi ile yaptıkları sözleşmeye dayanarak bu şirkete taşıtırlar ve kendi adlarına taşıma senedi alırlar. İhracatçılara da bunlardan aldıkları mallar için, kendi makbuzlarını (nakliyecî makbuzu) verirler.⁴⁵

⁴⁴GÜVEN, İhracat ve İhracatçının ..., s.87.

⁴⁵ÜNAY, s. 232.

2.3.2.2. Rıhtım Makbuzu;

Malların rıhtıma konulduğunu gösteren belgeye rıhtım makbuzu denilmektedir. Malı teslim alan kişi adına düzenlenen rıhtım makbuzu, ciro edilebilir ve konşimento ile değiştirilebilir.⁴⁶

2.3.2.3. Posta Makbuzu

Alıcısına posta ile gönderilecek mala ait kolinin doğrudan alıcının bankasına sevk edilmek üzere posta idaresine verilmesi karşılığında alınan posta makbuzudur. Posta ile sevkiyatın daha çok posta ile gönderilebilecek normal boyutlarda olan mal ve bedeli peşin gelmiş veya akreditifte bu tür sevkiyata izin verilmiş mallar için yapılabileceği doğaldır. Bir akreditife dayalı olmadığı halde bankalar adına yapılan sevkiyatlarda, ilgili bankanın ön izninin alınması gerekmektedir.⁴⁷

2.3.2.4. Havayolu Taşıma Senedi

Havayolu taşıma senedi bir makbuz niteliğinde olup kıymetli evrak değildir. Hava konşimentosu da denilen bu belgenin ciro ve teslimi ile malların mülkiyeti devredilemez. Mallar düzenlenen senedin üzerinde alıcı olarak kimin adı yazılı ise ona teslim edilir.

Bu taşıma belgesi üç tanesi orjinal olmak üzere oniki nüsha halinde düzenlenir. Bu nüshalardan birisi havayolu şirketine ikincisi gönderilene aittir, üçüncü nüsha ise satıcının elinde olduğu sürece, bunu alıcı tarafından çekilmeden önce taşıma acentasına ibraz ederek taşıma şartlarını ve hatta malın alıcısını değiştirme hakkına sahiptir. Bu nedenle gönderene tanınmış olan bu hak, alıcı için de banka için de önemli bir risk oluşturur. Bu yüzden bankalar hava yolu taşıma senedini teminat sayabilmek için, üçüncü nüshanın kendilerine verilmesini ve bu belgede gönderilen olarak muhabir bankanın adının yazılmasını isterler. Bu taşıma belgesinin üzerinde yükleme tarihi, taşıyıcı şirketin adı, kaşesi, imzası ile uçuş numarası yer almalıdır.⁴⁸

⁴⁶ATAMAN - SUMER, s.37.

⁴⁷ERDEMOL, *Bankalarda...*, s.26.

⁴⁸GÜVEN, *İhracat ve İhracatçının ...*, s.89.

2.3.2.5. Karayolu Taşıma Senedi (FIATA)

FIATA belgeleri de aslında birer nakliyeciyi makbuzudur. FIATA, Uluslararası Taşıma Acentaları Birlikleri Federasyonu'nun kısa adıdır.⁴⁹ FIATA lisansı ancak bu birliğe üye olan taşıma acentalarına verilir. FIATA belgeleri üç grup altında toplanabilir.

a) FCR (Forwarder's Certificate of Receipt) Taşımacının Teslim Alındı Belgesi; Bu belge malların gönderilene sevk edilmek veya gönderilenin emrine hazır tutulmak üzere teslim alındığını gösterir. Ciro edilemez ve mallar yüklendikten sonra orjinal nüshanın ibraz edilmesi halinde sevk iptal edilebilir ya da sevk şartları değiştirilebilir. Anılan nüsha mallar yüklendiğinde yükletene yani satıcıya verildiği için alıcı açısından risk oluşturur. Bu nedenle belgenin banka adına düzenlenmesi istenir. Mallar orjinal nüshanın, başka bir deyişle gönderen nüshasının taşıma acentasına ibraz edilmesi ile alıcı tarafından teslim alınır.

b) FCT (Forwarder's Certificate of Transport) Nakliyeciyi Taşıma Belgesi; Bu belge takım halinde "emre yazılı" olarak düzenlenir. Mallar varış yerinde FCT'nin orjinalinin ibraz edilmesi karşılığında alıcıya veya onun emrine teslim edilir.

FCR ve FCT, gümrük komisyoncuları tarafından düzenlenir ve bu belgeler taşıma sözleşmesi niteliğinde olmadıkları için yasal hamiline malları yalnızca varış yerindeki acentadan talep etme hakkını verir.

c) FBL (FIATA Combined Bill of Lading) FIATA Kombine Konşimentosu; FBL, deniz konşimentosu ile aynı hukuksal niteliğe sahip olup kombine taşıma konşimentosudur.

Bu cins konşimentolar emre düzenlenir. Malların mülkiyetini temsil eder ve kıymetli evrak niteliğindedir. Birden fazla takım halinde düzenlenebilir. Malların temsili için bir orjinal nüshanın temsili yeterlidir.

⁴⁹ İlker PARASIZ, **Bankacılık ve Sigortacılığa Giriş**, Açıköğretim Fakültesi Yayın No:384, ETAM A.Ş., Eskişehir, 1994 s.102.

2.1.2.6. Demiryolu Taşıma Senedi (HAMULE)

Tren ile taşımacılıkta kullanılan taşıma belgesi olup malların demiryolu ile taşınmasına ilişkin uluslararası anlaşma (Convention Internationale Concernant Le Transport Des Marchandises Par Chemis De Fer) kısa adı CIM, anlaşmasına tabi olarak düzenlenir. Malların mülkiyetini temsil etmez, dolayısıyla ciro edilemez. Demiryolu idaresince belgenin gönderene verilmesi sadece malın bir vagonu doldurması (full load) durumu ile kısıtlıdır. Aksi halde, yani bir gönderene ait malın vagon doldurmaması (less than full load) durumunda demiryolu idaresi hamule senedi vermez. Bu gibi hallerde malın bir taşıma komisyoncusuna teslim edilerek ondan nakliyeciyi makbuzu alınması gerekir. Komisyoncular aynı yöne mal gönderen satıcılardan aldıkları malları gruplandırarak vagonları doldururlar ve demiryolu idarelerinden kendi adlarına hamule senedi alırlar.⁵⁰

Dolu vagon karşılığında demiryolu idaresinin verdiği belge hamule senedinin ikinci nüshasıdır. Birinci nüsha mallarla birlikte gönderilir. Mallar alıcısına müracaatında ve kimlik ibrazı karşılığında hamule senedi aranmaksızın teslim edilir. Bu nedenle kredili işlemlerde hamule senedinde alıcı olarak bankanın olması istenir.

2.4. SİGORTA BELGELERİ

İthalatçı ile ihracatçı arasında anlaşmaya varıldıktan sonra, ithalatçı malın nakledilme sırasında hasar olursa maddi bir kayba uğramayacağından emin olmak ister. Bu nedenle malı sigorta ettirir. Sigorta şirketine "İhracat Sigorta Bildirim Formü" doldurup gönderir.⁵¹ Sigorta belgeleri malın istenilen riskler kapsamında sigorta edildiğini kanıtlar ve bu riskler oluştuğunda hasar tazminatının sigortacıdan tahsiline olanak sağlar. Bir sigorta poliçesinin kapsadığı haklar ciro yolu ile bir başkasına devredilebilir. Ancak akreditif şartlarında poliçenin kimin üzerine tanzim edileceği ve ciro edileceği belirtilmelidir.⁵²

⁵⁰ERDEMOL, s.26.

⁵¹GÜVEN, İhracat ve İhracatçının ..., s.96.

⁵²ERDEMOL, s.27.

Sigorta belgeleri; muvakkat sigorta, kat'i sigorta poliçesi, sigorta sertifikası, sigorta mektubu şeklinde düzenlenebilir. Sigorta iki türlü yapılabilir;

- Yükleten belirli bir yüklemeyi bir defaya mahsus sigorta ettirebilir.

- Yükleten, malı yüklemekten sonra sigorta şirketinden açık bir poliçe alabilir. Bu poliçe birçok yüklemeyi kapsar ve yüklemekten sonra yükleten, sigorta şirketinden yüklemeye ait bir sertifika alır.

Satış şekillerine göre sigorta sorumluluğunu aşağıdaki tabloda görmemiz mümkündür.

Tablo: 7 Satış Şekillerine Göre Sigorta Sorumlulukları

SATIŞ KONTRATI	SATICI (İHRACATÇI)	ALICI (İTHALATÇI)
CIF	Sorumludur	Sorumlu değildir
C.F. (Cost +Freight)	Sorumlu değildir	Sorumludur
FOB	Mal yükleme limanına getirilene kadar sorumludur	Malların yükleme limanından boşaltma limanına kadar sorumludur

Deniz taşımacılığında sigorta dökümanları genellikle ithalatçının ödeme koşulları içinde talep ettiği Ticari Fatura ve Yükleme Belgesi ile birlikte istenmektedir.

2.4.1. Institute Cargo Clauses (A);

Bütün riskleri içeren sigorta poliçesi yapmak isteyen ihracatçı veya ithalatçı A tipi sigorta poliçesi düzenlemek zorundadır. Ancak A tipi sigortanın kapsamadığı riskler de vardır.⁵³ Bunlar;

1. Sigortalının yanlış iradesinden doğan kayıp, hasar ve masraflar,

⁵³GÜVEN, İhracat ve İhracatçının ..., s.99.

2. Sigortalanmış malzemenin hacim ve ağırlığında normal hasar ve aşınma görülmesi,

3. Sigortalanmış malzemenin yetersiz veya uygun olmayan ambalajlanmasından doğan hasar ve masraflar,

4. Malın dıştan herhangi bir etki olmaksızın bozulması,

5. Donatanların, idarecilerin, gemi işleticilerinin iflasından doğacak zarar,

6. Radyoaktif maddelerin kullanılmasından dolayı oluşacak zarar,

7. Gecikme,

8. Sigortalı tarafından bilinen, denize ve yüke ait elverişsizlik durumu,

9. Grev, kargaşa, halk hareketleri,

10. Terörizm,

2.4.2. Institute Cargo Clauses (B);

B tipi sigorta tüm riskleri kapsamamakla birlikte teminat altına aldığı riskler şunlardır;

1. Yangın / İnfilak,

2. Deniz aracının oturması, batması, alabora olması,

3. Kara taşıma aracının devrilmesi, raydan çıkması,

4. Taşıma aracının su dışında herhangi bir dış cisimle çatışması ya da teması,

5. Emtianın (yükün) bir tehlike anında boşaltılması,

6. Deprem, yanardağ püskürmesi, yıldırım,

7. Denize atma ya da dalgalar tarafından denize sürüklenme,

8. Taşıma aracı konteyner, depolama yeri vb. yerlere deniz, göl ya da nehir suyunun girmesi,

9. Deniz aracının yükleme ve boşaltma sırasında kolilerin tam kaybı.

2.4.3. Institute Cargo Clauses (C);

Kapsadığı riskler bakımından en dar sigorta tipi olan Institute Cargo Clauses (C)'un kapsadığı riskler ise;

1. Yangın / İnfilak,
2. Deniz aracının oturması, batması, alabora olması,
3. Kara taşıma aracının devrilmesi, raydan çıkması,
4. Taşıma aracının su dışında herhangi bir dış cisimle çatışması ya da teması,
5. Emtianın (yükün) bir tehlike anında boşaltılması,
6. Denize atma, şeklinde sayılabilir.

Bütün bunların yanında sadece savaş için veya grev için yapılan sigortalar olabileceği gibi, A, B, C tipi sigortalara ilave olarak savaş ve grev sigortaları da ilave edilebilir.⁵⁴

2.5. FİNANSMAN BELGELERİ

2.5.1. Poliçe

Türk Ticaret Kanunumuzda poliçe; "Alacaklı tarafından borçlu üzerine çekilen belli bir paranın belli bir süre içinde veya ibrazında üçüncü bir kişiye veya emrine ödenmesi isteğini içeren kayıtsız ve şartsız bir ödeme emridir " şeklinde tanımlanmaktadır.⁵⁵

⁵⁴GÜVEN, İhracat ve İhracatçının ..., s.100.

⁵⁵ Vecdi ÜNAY, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilme Usulleri, E s Yayınları, İstanbul, 1989, s.271.

Polİçe, hamiline veya belirli bir kişiye, belirli bir zamanda ödeme yapılmasını gösteren yazılı bir belgedir. Bu anlamda poliçe biri tarafından diğesine yazılan bir çeşit çektir.⁵⁶ Bankanın poliçeyi ödemeyi kabul etmesi öncelikle işletmeye poliçe vermesiyle ilgilidir. Bankanın işletmeye poliçe vermesi ise, işletmenin bankaya depozito şeklinde bir fon yatırmasına bağılıdır. Banka bu fona poliçe ödemelerinde gereksinim duymaktadır.⁵⁷

Türk Ticaret Kanunu'nun 583. maddesi gereğince bir senedin poliçe sayılabilmesi için;

1. Senet metninde "poliçe" kelimesinin ve eğer senet Türkçe yazılmamış ise, yazıldığı dilde poliçe karşılığı kullanılan kelimeyi,

2. Belli bir paranın ödenmesi konusunda kayıtsız ve şartsız havaleyi,

3. Ödeyecek olan kişinin ad ve soyadını,

4. Vadeyi,

5. Ödeme yerini,

6. Kime veya kimin emrine ödenecek ise onun ad ve soyadını,

7. Keşide tarih ve yerini,

8. Keşidecinin imzasını, taşıması gerekir. Eğer yukarıda sayılanlardan biri dahi senet üzerinde yoksa, senet poliçe sayılmaz.

Ancak Türk Ticaret Kanunu'nun 584. maddesinde bazı istisnalara yer verilmiştir. Bunlar; vadesi gösterilmemiş poliçelerin görüldüğü an ödenmesinin şart sayılması, ayrıca belirtilmiş olmadıkça muhatabın soyadı yanında gösterilen

⁵⁶ Rita M. RODRIGUEZ - E. Eugene CARTER, **International Financial Management**, Third Edition, Prentice-Hall International Editions, New Jersey, 1984, s. 232.

⁵⁷ R. Charles MOYER - James R. Mc GUIGAN - William J KRETLOW, **Contemporary Financial Management**, Third Edition, West Publishing Company, New York, 1988, s.632.

yerin ödeme yeri ve aynı zamanda muhatabın ikametgahı sayılması ve keşide yeri gösterilmemiş ise, keşidecinin soyadının yanında gösterilen yerin, keşide yeri olarak kabul edilmesidir.

Poliçeleri vadelerine göre sınıflandırmak mümkündür. Bu sınıflandırmaya göre poliçeleri; görüldüğünde ödenmek üzere keşide olunan poliçeler, görüldükten belli bir süre sonra ödenmek üzere keşide olunan poliçeler, keşide gününden belli bir süre sonra ödenmek üzere keşide olunan poliçeler ve belli bir günde ödenmek üzere keşide olunan poliçeler, başlıkları altında inceleyebiliriz.

1. Görüldüğünde ödenmek üzere keşide olunan poliçeler;

Türk Ticaret Kanununun 616. maddesi gereğince görüldüğünde ödenmek üzere çekilen poliçeler ibrazında ödenir. Böyle bir poliçenin keşide gününden itibaren bir yıl içinde ödenmesi için ibrazı gerekir. Keşideci bu süreyi kısaltabileceği gibi daha uzun bir süre de tespit edebilir. İbraz süreleri cirantalar tarafından kısaltılabilir.⁵⁸

Keşideci, görüldüğünde ödenecek bir poliçeye, belli bir günden önce ödenmek üzere ibraz edilmeyeceği hakkında şart koyabilir. Böyle bir durumda ibraz süresi o tarihten başlar.

2. Görüldükten belli bir süre sonra ödenmek üzere keşide olunan poliçe;

Türk Ticaret Kanununun 617. maddesinde görüldükten belli bir süre sonra ödenmek üzere keşide olunan poliçeler hakkında düzenlemeler yapılmıştır. Kanunda bu tür poliçelerin keşide gününden itibaren bir yıl içinde kabule arz edilmesi gerektiği ve keşidecinin bu süreyi kısaltabileceği gibi daha uzun bir süre de şart koşabileceği belirtilmektedir. Cirantalar da, kabule arz süresini kısaltabilme hakkına sahiptir.

⁵⁸Oğuz İMREGÜN, **Ticaret Hukuku**, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:37, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No:9, Ankara, 1985, s.288.

3. Keşide gününden belli bir süre sonra ödenmek üzere keşide olunan poliçe;

Keşide gününden (veya görüldükten) belirli bir süre (bir veya birkaç ay) sonra ödenmek üzere keşide edilen poliçelerdir. Bu tür poliçeler ile ilgili düzenlemeler Türk Ticaret Kanunumuzun 618. ve 619. maddelerinde yapılmıştır.

4. Belli bir günde ödenmek üzere keşide olunan poliçe;

Belli bir günde ödenmek üzere keşide olunan poliçenin vadesi, senet üzerinde belirtilen bir tarih olarak gösterilir.

2.5.2 Bono

Bono da poliçe gibi bir kambiyo senedir. Poliçede bir havale ilişkisi olmasına karşılık, bono bir ödeme vaadidir. Çünkü poliçede üçlü bir ilişki (borçlu, banka, alacaklı) vardır.⁵⁹ Oysa bono, borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadinden oluşan kambiyo senedir ve genellikle açık hesapla yürütülen ticari işlemlere alternatif olarak düşünülebilir.⁶⁰ Bono ciro ile el değiştirebilir ve ödenmeme halinde protesto yoluyla kanuni işleme konabilir. Dış ticarete poliçe kadar yaygın olmayan bonoların ödenmesi bankalarca garanti edilebilmektedir. Bonoya ilişkin düzenlemeler ticaret kanunumuzun 688. maddesinde yapılmış olmakla birlikte kullanımı özel dış kredilerle bağlantılı olarak ön izinlerle kısıtlıdır.⁶¹

2.5.3. Kontrol ve Örnek Alma Yetkisi

Bankalar mal rehni karşılığında üreticiye kredi verdiklerinde mallar bankanın emrinde bir antrepoda veya bankanın kendi deposunda saklanır. Bu mala alıcı çıktığında alıcıların malı kontrol etme veya maldan örnek alma istemlerini karşılamak için bankanın antrepo sorumlusuna

⁵⁹Şenay ERYÜREK, *Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik*, Anadolu Bankası Eğitim Yayınları 2, İstanbul, 1988, s.49.

⁶⁰MOYER - Mc. GUIGAN - KRETLOW, s.697.

⁶¹İMREGÜN, s.308.

hitaben düzenleyerek alıcı adayına verdiği yetki belgesidir. Bu belgeyi alan antrepo sorumlusu malı kontrol etme ve maldan örnek alınması için izin verir.⁶²

2.5.4. Antrepo Makbuzu

Malların bir antrepoya teslim edilmesi üzerine antrepo sorumlusu tarafından düzenlenen bir makbuzdur. Bu belge ciro edilemez. Makbuzun temsil ettiği malların depodan çıkışı teslim emri ile yapılır. Antrepo makbuzunun finansman belgesi olarak ele alınmasının nedeni mal rehni karşılığında kredi kullanmak isteyen bir firmanın malları antrepoya teslim ederek banka emrine antrepo makbuzu alması ile mümkün olmasıdır.⁶³

2.5.6. Rehin Senedi

Bir banka kredi açtığı müşterisine malları veya malların mülkiyetini temsil eden belgeleri teslim ederken bu mallar üzerindeki hakkın veya malların satışından elde edilecek gelirin kendi kontrolünde olmasını isteyebilir. Bunun için bankanın müşteriden aldığı rehin senedi müşterinin malın bankaya rehnedilmiş olduğunu, bu duruma göre, malları çektikten sonra banka adına depoya koyacağını, malları işledikten sonra banka emrine depoya teslim edeceğini veya belirtilen sürenin sonuna kadar malları satarak bedelini bankaya ödeyeceğini taahhüt eden bir belgedir. Rehin senedi alındığı zaman müşteri iflas etse bile banka alacağını diğer alacaklılarla bölüşmez. Belge konusu alacak, sadece o bankaya aittir. Ancak rehin senedi bir taahhütnameden ibaret olduğu için müşterinin taahhüdünü yerine getirmemesi veya dürüst davranmaması halinde tam bir hukuki güvencesi yoktur.⁶⁴

2.5.7. Teslim Emri

Alicının malı satın almaya karar vermesi üzerine henüz bankanın emrinde bulunan malın tamamının veya bir kısmının alıcıya teslim edilmesi için bankanın antrepo sorumlusuna

⁶²ERDEMOL, s.38.

⁶³ERDEMOL, s.39.

⁶⁴ERDEMOL, s.39.

hitaben verdiği ve malın ismi belirtilen alıcıya teslim edilmesi yolundaki teslim talimatıdır. Böylece malı satınalan firma teslim emrini depoya ibraz ederek mala sahip olur.⁶⁵

3. İhracatta Kullanılan Ödeme Şekilleri

Yurtdışına mal ihraç etmeyi amaçlayan ihracatçının öncelikle, satacağı malı ve bu malı ne şekilde sağlayacağını saptamış olması gerekir. Diğer taraftan ihracatın bir dış pazarlama olayı oluşu, ihracatçının konusunda geniş ölçüde ihtisas sahibi olmasını gerektirmektedir.

Daha sonra, yabancı ülkedeki ithalatçı ile, malın ihracıyla ilgili olarak bağlantı kurulması ve bunun yazılı bir satış sözleşmesi ile belgelenmesi konusu gelir. Satış sözleşmesinden amaç; ihraç edilecek malın türü, tutarı, fiyatı, teslim tarihi gibi asgari bilgileri içeren bir mukavelenin yapılmasıdır.⁶⁶

Ayrıca alıcı ile satıcı arasında, ihraç konusu mal bedelinin hangi yollarla ödeneceği kararlaştırılır. İhraç bedellerinin ödenmesinde genellikle; akreditif, poliçe, konşimento ya da peşin ödeme seçeneklerinden biri veya aynı anda birkaçı kullanılır.

3.1. Peşin Ödeme;

Yurtiçi satışlarda olduğu gibi, bir dış ticaret işleminde de alıcı (ithalatçı), satıcıya (ihracatçıya) malların sevkinden önce ödeme yapabilir.⁶⁷ İhracat işlemlerinde peşin ödeme, ithalatçının mal bedelini bankası aracılığıyla ihracatçıya ödemesi, ihracatçının da bedelini tahsil ettiği malı ithalatçıya göndermesiyle gerçekleşir. Bu ödeme şeklinde ihracatçı güvence içinde olduğu halde ithalatçı büyük bir riskle karşı karşıyadır. İhracatçı malları göndermez ya da gönderdiği mallar siparişe uygun olmaz ise bundan dolayı ithalatçı zarara uğrayacaktır.⁶⁸ Peşin ödemeler dört şekilde yapılabilir.

⁶⁵ERDEMOL, s.38.

⁶⁶Engin YAZICIOĞLU, *İhracatçı, İhracat ve Finansmanı*, Akbank Yayınları E.P.O.M. No:1, Klasik Matbaacılık A.Ş., İstanbul, 1981, s.5.

⁶⁷Ali CEYLAN, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 3.B., Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1993, s.95.

⁶⁸PARASIZ, s.91.

Bunlar; havale, nakit ödeme, prefinansman ve red klauslu akreditif olarak sıralanabilir.⁶⁹

3.1.1. Havale Şeklinde; Bu ödeme şeklinde ithalatçı işletme, bankasına ihracatçı adına belirli bir tutarı ödemesi için talimat verir ve kendi ülkesindeki para cinsinden mal bedelini öder. Mal bedeli ithalatçının bankası tarafından ihracatçının ülkesindeki bankaya transfer edilir. Gelen havale ihracatçının bankası tarafından ihracatçı ülkesindeki para cinsinden ihracatçı hesabına kaydedilir. Daha sonra ihracatçı malları ithalatçıya gönderir.

3.1.2. Nakit Ödeme; İthalatçı, ihracatçının ülkesinde ihracatçının bankasına mal bedelini öder. (İhracatçının ülkesindeki banka döviz alım bordrosunu düzenler. Döviz alım bordrosuna döviz alışının ne için yapıldığı kaydedilir.) İhracatçı daha sonra malları ithalatçıya sevk eder.

3.1.3. Prefinansman; İhracat işlemlerinde prefinansman da bir ön ödemedir. Ancak bu ödeme şeklinde ithalatçı, ihracatçının bankasından garanti alır. Eğer ihracatçı malı sevk etmez ise, ihracatçının adına garanti vermiş bulunan banka faiz ile birlikte yapılan ön ödemeyi ithalatçıya iade eder. Garanti veren banka ise, bu garanti karşılığında ihracatçıdan belirli bir komisyon alır. Prefinansmanda peşin ödenen kısım için faiz tahakkuku söz konusudur.

3.2. Mal Mukabili Ödeme;

Mal mukabili ödeme; ithalatçının satın aldığı malın bedelini o malın, satış sözleşmesinde gösterilen teslim yerine gelmesinden sonra ödemesi şeklini ifade etmektedir.

Bu ödeme şeklinde mal bedeli, satış sözleşmesinde belirlenen satışlara uygun olarak malın varışında; ya boşaltılmasından önce veya boşaltma yapıldıktan sonra, ya da konsinye satışlarda, ithalatçı tarafından emaneten alınan malın satışı yapıldıktan sonra ödenir.

Mal mukabili ödeme, ihracatçı için riski en fazla olan ödeme şeklidir. Ancak ihracatçı malı, satış sözleşmesindeki şartları eksiksiz yerine getirmiş olmak şartıyla, bedelinin

⁶⁹ATAMAN - SUMER, s.22.

ödeneceği konusunda ithalatçı tarafından kendisine verilen bir banka garantisine dayanarak gönderebilir. Bu şekil, ithalatçı için olduğu kadar ihracatçı işletme için de elverişlidir.

Mal bedelinin güvence altına alınması; ihracatçının ithalatçı üzerine çekeceği poliçenin muhabir banka tarafından kabul edilmesi veya ithalatçının kabul ettiği poliçeye muhabir bankanın aval vermesi ile de mümkündür.⁷⁰

3.3. Vesaik Karşılığı Ödeme (Payment on Documents)

Satış sözleşmesinde vesaik mukabili ödeme yöntemi belirtilmiş ise, ithalatçının, ihracatçının malları istenilen şekilde gönderdiğini kanıtlayan belgeleri belirtilen bankaya teslim ettiği tarihte, ihracatçının ülkesinde sevkiyat için gereken parayı hazır bulundurması gerekmektedir. İthalatçı böylece parayı tedarik eder. Fatura yerel para birimi üzerinden tanzim edilmediği takdirde bu parayı dövize dönüştürür ve malların sevkiyatı sırasında finansman yükünü üstlenir.⁷¹

3.4. Konsinye Ödeme (SATIŞ)

Bu tür ödeme şeklinde mal ithalatçının ülkesine önceden gelmekte, ithalatçı da malın satışını yaptıkça satış bedelinden kendi komisyonunu düşmekte ve kalan miktarı ihracatçıya göndermektedir. Büyük ölçüde güvene dayanan bu ödeme şeklinde de bankalardan yararlanılması gerekli görülmektedir.⁷²

Konsinye satış, normal yollarla satışı zor olan ve alıcının görüp beğenmesini gerektiren mallar için söz konusudur. Daha çok yaş meyve ve sebze gibi bozulabilir ve fiyatı mal arzına göre değişebilen mallarda konsinye ihracat yapılmaktadır.

3.5. Açık Vadeli Ödeme

Açık hesaplı işler, ileride bir tarihte ödeme yapılması için geliştirilmiş fakat vadesi belirli olmayan anlaşmalardır. İthalatçı ve ihracatçı arasındaki bu anlaşmalar ciro edilemez ve başkasına devredilemez. Bu tür anlaşmalar ithalatçıya aşırı

⁷⁰ÜNAY, s.67.

⁷¹PARASIZ - YILDIRIM, s.390.

⁷² ATAMAN - SUMER, s.26.

derecede avantaj sağlar. Çünkü bu anlaşmalar ile ithalatçıya ödeme yapmadan önce malların çekme ve satma izni verilmektedir. İhracatçı üstlendiği riskleri azaltmak için kendi ülkesindeki üçüncü bir kişiden de (banka vb.) kefalet isteyebilir.⁷³ Açık vadeli ödeme şartı, ihracatçı tarafından genellikle kendi dış şubelerine veya temsilciliklerine düzenlenir. Bu ödeme şartı diğer yabancı müşterilerine, riskli oluşu ve parasal yükü nedeni ile yalnızca çok istisnai hallerde tanınmaktadır. Açık vadeli ödemede ithalatçı mal alışlarında peşin iskontosundan yararlanabilmek için ödemelerini peşin yapmaya da çalışabilir.⁷⁴

3.6. Kabul Kredili Ödeme

Kabul kredisi, ithalatçının satın aldığı malın bedelini belirli bir süre içerisinde ödeyeceğini satıcıya temin etmek üzere açılan ve ihracatçının çekeceği süreli bir poliçenin bankaca kabulü ile gerçekleştirilen bir kredidir.⁷⁵

Banka kabulü veya avalı ithalatçıya süreli olarak mal satın alma olanağı vermektedir. Amir bankanın ithalatçıya aval vermesi ithalatçı için gayri nakdi bir kredidir. Kabul kredisinde ithalatçı işletmenin ihracatçı işletmeye faiz ödemesi de söz konusu olabilir. Bu durumda faiz için ayrı bir poliçe düzenlenir. İhracatçının poliçeleri vadesinden önce iskonto ettirmesi mümkündür.⁷⁶

3.7. Akreditif

Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme araçlarının başında akreditif gelmektedir. Akreditifin genel bir tanımını yapmadan önce, basit ve belgeli olmak üzere ikiye ayrıldığını belirtmekte yarar vardır.

⁷³Abraham M. GEORGE- Ian H. GIDDY, *International Finance Handbook*, Volume 2, Wiley-Interscience Publication, New York, 1983, s.714.

⁷⁴ATAMAN-SUMER, s.27.

⁷⁵Öztiñ AKGÜÇ, *Finansal Yönetim*, Muhasebe Enstitüsü Yayın No:56, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No:8, B.5, İstanbul, 1989, s.502.

⁷⁶ATAMAN - SUMER, s.27.

Basit akreditif lehtarın (satıcının) belli bir tutarı süresi içinde bankadan tahsil etme yetkisidir. Bunun için ihracatçının malı teslim eden bir belgeyi (konşimento, fatura vs.) bankaya sunması gerekmez. Böyle bir akreditif, ödenecek tutarı, vadeyi ve tahsil için koşulları gösterir. Örneğin, ödemenin hangi tür makbuz karşılığında yapılacağına dair bankaya verilecek talimat, tahsil için koşul oluşturmaktadır. Bankaya verilen bu belgeler malı temsil etmeyip, bankanın da belgeleri inceleyerek takdir yetkisini kullanması söz konusu değildir.⁷⁷

Belgeli akreditif "İhraç konusu malla ilgili belgelerin (sevk vesaikinin) ihracatçı tarafından kendi bankasına teslimi karşılığında, mal bedellerinin tahsil edilmesine olanak sağlayan bir ödeme şekli" olarak tanımlanabilir.⁷⁸ Genel olarak akreditifin tanımı ise, "İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır" şeklinde yapılabilir.⁷⁹

Bugün akreditif denilince akla gelen belgeli akreditiflerdir. Çalışmamızın ilerleyen bölümlerinde de akreditif ifadesi belgeli akreditifleri temsil etmektedir.

Akreditifli ödeme sisteminin temel dayanağı, ithalatçı ve ihracatçının arasındaki para alışverişinde köprü görevi gören bankalardır. Bir bankanın yazılı olarak yükümlülüğe girerek ödeme işleminde aracılık etmesi gerekmektedir.

İthalatçı ve ihracatçı arasında yapılan satış sözleşmesinde yer alan konuların hepsi ödemenin yapılabilmesi için gerekli koşulları oluşturmaktadır. Bunlar çoğunlukla ticarete konu malların kalitesiyle ilgili teknik özellikleri, belli bir birim cinsinden miktarı, birim fiyatı, teslim şekli, paket ağırlığı, nakliyesi, ödeme şekli gibi konuları içermektedir. Bu konuların yerine getirildiğini doğrulayan fatura, kalite kontrol belgesi, konşimento, menşe

⁷⁷Hikmet ÇİÇEK, "İhracat Bedellerinin Ödenme Şekilleri", **İhracat ve İhracat İşleri Semineri**, İstanbul, 1983, s.213.

⁷⁸ Mehmet YÜKSEL, "İhracatla İlgili Bazı Kavramların Tanımı", **H.D.T.M. Eğitim Notları**, Ankara, 1994, s.2.

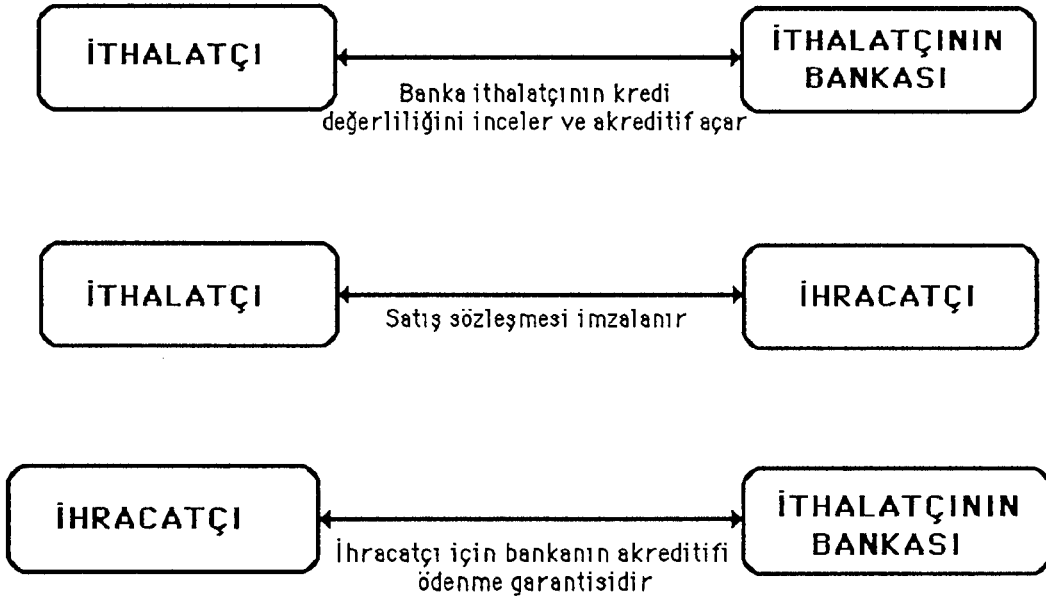
⁷⁹PEHLİVAN, s.1.

şehadetnamesi gibi belgelerin ihracatçı tarafından bankaya sunulması gerekmektedir.

Bir akreditif işleminde dört taraf bulunmaktadır. Bunlar; İthalatçı (akreditif amiri), ihracatçı (lehtar), amir banka (akreditifi açan ithalatçının bankası) ve akreditifte ihracatçıya ödemeyi yapacak olan ödeme bankasıdır. Bunlardan başka, teyit, aracı veya muhabir bir banka da işleme katılabilir.⁸⁰

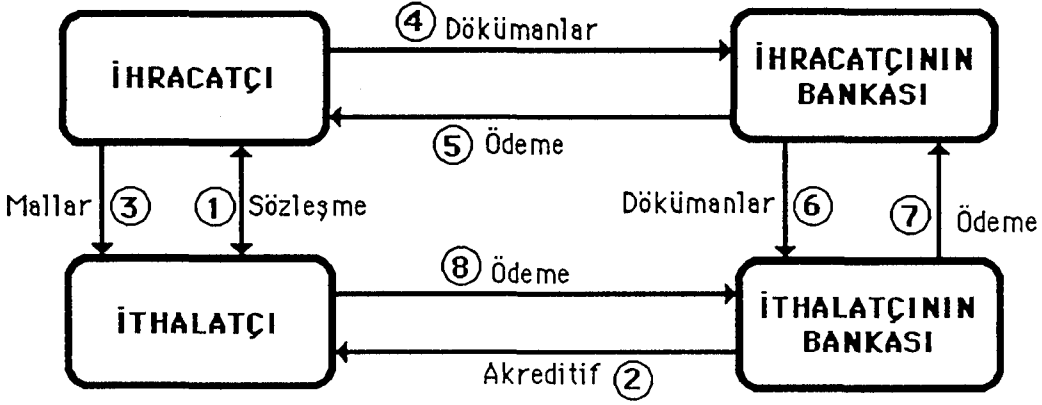
Akreditif işleminin işleyişini aşağıdaki şekilde görmemiz mümkündür.⁸¹

Şekil: 5 Akreditif İşleminin İşleyişi



⁸⁰ Bankalar Dergisi Araştırma ve Yayın Grubu, "Akreditif", **BANKACILAR** 6, Ekim 1991, s.63.

⁸¹ Ramesh K.S. RAO, **Fundamentals of Financial Management**, Maxwell Macmillan Publishing Company, New York, 1989, s.743.



Bir akreditif işlemindeki ilk aşamada ithalatçı ile ihracatçı arasında bir alım satım anlaşmasının yapılması gerekmektedir. Bundan sonra ithalatçı işletme kendi bankasına başvurarak ihracatçı işletme lehine ihracatçının ülkesindeki bir bankada akreditif açılmasını ister. Akreditif metninde, ihracatçıya malları sevk ettiğini gösteren belgeleri bankaya ibraz etmesinden sonra ödemenin yapılacağı hükmü yer almaktadır. Amir banka akreditifin açılışını ve hangi belgelerin ödeme için zorunlu olduğunu lehdarın bankasından ihracatçıya bildirilmesini ister. Akreditif metninin incelenmesi sonucu akreditifin işleme girmesiyle ihracatçı malları ithalatçıya gönderir ve akreditifte ödeme için talep edilen belgeleri temin ederek bunları kendi bankasına iletir. Banka akreditif koşullarına tamamen uyulması durumunda ihracatçıya ödemedede bulunur.

A. AKREDİTİF ÇEŞİTLERİ

Ticari hayatta tarafların karşılıklı anlaşmalarında ortaya çıkan değişik durumlardan dolayı akreditifler çeşitlenmiştir. Belli başlı akreditif çeşitlerini; kabili rücu akreditifler, gayri kabili rücu akreditifler, teyidli akreditifler, rotatif akreditifler, devredilebilir akreditifler, bölünebilir akreditifler, red clause akreditifler ve green clause akreditifler olarak sayabiliriz.

3.7.1. Kabili Rücu Akreditifler

Bu tür akreditifler ithalatçı ya da bankası tarafından ihracatçıya önceden haber vermeksizin her zaman değiştirilebilir veya iptal edilebilirler. Malların transferi ve belgelerin ihracatçı tarafından muhabir bankaya ibraz edilmesinden önce, akreditif şartları değişebileceği ya da iptal edileceği için ihracatçı açısından büyük risk taşımaktadır. Diğer yandan ithalatçı oldukça fazla esnekliğe sahiptir. Belgelerin ihracatçı tarafından muhabir bankaya ibraz edilmesi durumunda, akreditifin bankaca ya da ithalatçı tarafından iptal edilmesi veya değiştirilmesi mümkün değildir. Sevk belgeleri ihracatçı tarafından bankaya ibraz edildikten sonra, iptal ya da değişiklik bildirimi yapılırsa bu ödeme geçerlidir ve amir banka bu ödemeyi muhabir bankaya yapmak zorundadır. Eğer satış sözleşmesinde açılacak olan akreditifin gayri kabili rücu olduğu açıkça belirtilmemiş ise akreditif otomatikman "kabili rücu" türünde açılmış olur.⁸²

3.7.2. Gayri Kabili Rücu Akreditif

İhracatçının akreditifte yer alan şartları tamamen yerine getirmesi halinde, akreditifi açan banka tarafından;

- Görüldüğünde ödenmesi kaydını taşıyorsa, ödemenin yapılacağı

- Vadeli ödeme kaydını taşıyorsa, akreditifte belirtilen vadede ödemenin yapılacağı

- Akreditife göre poliçe kabul edilecekse, akreditifin vadesi dahilinde üzerine çekilecek poliçelerin kabul edileceği şeklinde, ödeneceği konusunda taahhütleri kapsayan akreditiflere "gayri kabili rücu" akreditif denilmektedir.⁸³ Bu tür akreditifler taraf olanların (ithalatçı, ihracatçı, amir banka, lehdar banka) ortak kararı olmadan değiştirilemez.⁸⁴ Lehine dönülemez bir akreditif açılmış olan ihracatçı, akreditif şartlarını yerine getirdiği takdirde, ithalatçı mal

⁸² PEHLİVAN, s.13.

⁸³PEHLİVAN, s.13.

⁸⁴Ahmet AYAYDIN, "İhracatta Bankaların Rolü", 7-11 Mayıs 1984 İhracat Konferansı, İTO Yayınları No:1984-22, 1984, İstanbul, s.173.

bedelini vermekten vazgeçse bile ilgili tutarın amir bankaca kendisine ödeneceğinden emin olduğundan bu tip akreditifler uluslararası ödeme şekillerinde en çok kullanılanlarıdır.

3.7.3. Teyidli Akreditif

Akreditif açan banka ihracatçı tarafından yeterince tanınmıyorsa, ihracatçı kendisini güven içinde hissetmek için kendi ülkesindeki bir bankanın da kendisine teminat vermesini isteyebilir. Akreditifi açan bankanın ödeme yapmaması durumunda, ihracatçıya kendi ülkesindeki bir bankanın ödeme yapacağına dair taahhüt verilerek açılan akreditifler teyidli akreditiflerdir.⁸⁵ Teyidli akreditifler sadece gayri kabili rücu akreditiflerde söz konusudur. Bankalar akreditifleri teyid etmeleri karşılığında belli oranlarda komisyon alırlar. Bu tür komisyonlar banka aracılığıyla ithalatçı tarafından ödenmekte olduğundan, ithalatçılar genelde teyidli akreditiften kaçınırlar.⁸⁶

3.7.4. Rotatif Akreditif

Rotatif akreditif, bir kısmı veya tamamı kullanıldıkça ek bir değişiklik talimatına gerek kalmaksızın aynı şartlarla ve aynı tutar için otomatik olarak yenilenen akreditiftir.⁸⁷ Yenilemenin amacı, ihracatçının akreditiften aynı şartlarla yararlanarak, ilk akreditif şartlarına uygun olmak kaydıyla yeniden ihracat yapabilmesidir. Bu tür akreditif genellikle aynı cins malı tek bir ihracatçıdan kısım kısım ithal eden ithalatçı tarafından açılır. Rotatif akreditif zamana ve değere göre ilişkilendirilebilir.⁸⁸

3.7.5. Devredilebilir Akreditif

Devredilebilir akreditifin, akreditif lehdarının ödeme işlemini yapmaya izinli bankaya akreditif tutarının bir kısmını veya tamamını bir veya birçok üçüncü kişilere ödenmesi

⁸⁵ÜNAY, s.89.

⁸⁶Mustafa Cihat DANIŞMAN, "İhracatın Finansman Yöntemleri", **Banka ve Ekonomik Yorumlar**, Ocak 1988, s.28.

⁸⁷ÜNAY, s. 93.

⁸⁸PEHLİVAN, s.14.

konusunda talimat verme hakkına sahip olduğu bir akreditif şeklidir.⁸⁹

Akreditif ikinci lehdara devredilirken, akreditif koşullarında akreditif miktarı, birim fiyatı, vesaik ibraz süresi ve yükleme süresi dışında hiçbir değişiklik yapılamaz.

Akreditifte aksi açıkça belirtilmedikçe devredilebilir bir akreditifin lehdarı, akreditifi aynı ülkede veya başka bir ülkede ikinci bir lehdara devredebilmektedir.

3.7.6. Bölünebilir Akreditif

Devredilebilir akreditifler kısımlara bölünerek çeşitli ihracatçılara devredilebilirler. İthalatçının yurtdışından satın almak istediği malları tek bir işletme sağlayamıyorsa, bölünebilir akreditif açılarak çeşitli işletmelerle ticaret yürütülebilir. İthalatçı işletme yabancı ülkedeki bir tek işletme veya temsilcisi lehine akreditif açtırarak zamandan ve masraftan tasarruf etmiş olur.⁹⁰

3.7.7. Red Clause Akreditif

“Red Clause” akreditifler, satıcının finansmanını sağlayan akreditif şeklindedir. Akreditif tutarının bir kısmının veya tamamının, sevkiyattan önce avans şeklinde lehdara ödenmesine olanak verir. Böyle bir işlem için amir banka akreditifi ihbar eden lehdar bankaya yetki vermektedir.⁹¹ İhracatçıya verilen avans, malların sevkinde aracı bankaya verilen belgelerin bedelinden kesilerek kapatılmaktadır. Eğer ihracatçı yüklemeyi yapmaz ve avansı geri ödemez ise muhabir banka amir bankadan faizi ile birlikte kendisine geri ödeme yapılmasını ister. Aynı şekilde amir banka da ithalatçıdan talepte bulunacaktır.

3.7.8. Green Clause Akreditif

“Green Clause” akreditifler de ihracatçıya sevkiyattan önce peşin ödeme olanağı veren akreditiflerdir. Red clause akreditiflerden farkı avans aşamasından kaynaklanmaktadır. İhracatçı sevkiyattan önce hazırlamış olduğu bir bölüm malları

⁸⁹AYAYDIN, s.173.

⁹⁰PEHLİVAN, s.15.

⁹¹Bankalar Dergisi Araştırma ve Yayın Grubu, s.64.

üçüncü bir şahıs ambarına depolamakta, karşılığında ambar teslimi makbuzu almaktadır. Bu makbuzun bankaya ibraz edilmesiyle banka söz konusu akreditifte belirlenen koşullarda ödemeyi gerçekleştirmektedir. Bankanın malların mülkiyetini elinde bulundurması nedeniyle green clause akreditif ile ihracatçıyı finanse eden ithalatçının riski azalmış olmaktadır.

Red clause ve green clause akreditiflerin temel işlevi, ihracatçının ithalatçı tarafından finanse edilmesidir. Özellikle ithalatçının ülkesinde kaynak sağlama maliyetlerinin, ihracatçının ülkesinden daha düşük olması halinde bu tür akreditifler aracılığıyla ihracatçılara düşük maliyetle fon sağlanması mümkün olmaktadır.⁹²

3.8. Kısmi Avans Ödeme (Partial Payment in Advance)

İhracatçı, ithalatçı tarafından sipariş edilen malların teslimi sırasında şu ya da bu nedenle reddedilmesi halinde ortaya çıkacak istenmeyen sorunlardan kaçınmak için satış sözleşmesine ithalatçının kısmi bir avans ödemesi gerektiği ve bakiye tutarın kararlaştırılan şekilde ödeneceğini belirten bir madde koyabilir. Böyle bir uygulama genelde ithalatçının öne sürdüğü şartnamelere göre imal edilmemesi halinde ithalatçının kendi ülkesinde satmakta zorluk çekeceği türden mallar söz konusu ise yapılır. İthalatçının yapacağı kısmi avans ödeme tutarı, malların gönderilmesine ilişkin navlunu, sigortayı ve malların yurtdışına gönderilmesi ile ilgili öteki masrafları kapsmalıdır.⁹³

4. İhracat Şekilleri

Türkiye'den yapılacak ihracatlar, İhracat Kararı ve Yönetmeliği çerçevesinde yapılmaktadır. Yürürlükteki İhracat Yönetmeliği 14 Şubat 1992 tarih 21442 sayılı Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

⁹²Bankalar Dergisi Araştırma ve Yayın Grubu, s.64.

⁹³PARASIZ - YILDIRIM, s.389.

Yürürlükteki yönetmeliğe göre ihracat şekilleri üç grup altında toplanmıştır. Bunlar;⁹⁴

- A) Serbest ihracat
- B) Kayda bağlı ihracat
- C) Özelliği olan ihracat
 - Kredili ihracat
 - Transit ticaret
 - Konsinye ihracat
 - İthal edilmiş malların ihracı
 - Serbest bölge ve yurtdışı antrepolara yapılacak ihracat
 - Bedelsiz ihracat
 - Geçici ihracat
 - Kiralama yolu ile yapılacak ihracat
 - Müteahhitlik hizmetleri dolayısıyla yapılacak ihracat,
 - Bağlı muamele yoluyla yapılacak ihracat

4.1. Serbest İhracat

Bu ihracat şeklinde ihracatçılar, ihracat beyannamesinden beş nüsha düzenleyerek ihracatın yapılacağı gümrük idaresine müracaat ederler. Gümrük idareleri, ihracat beyannamesinin kendilerine ibrazı üzerine ihracata izin verirler.

Gümrük idareleri, ihracat beyannamelerinden bir nüshasının alt kısmına ihraç edilecek malın miktar ve tutarını kaydetmek suretiyle onayladıktan sonra ihracatçıya iade ederler. Gümrük çıkış beyannamesinin kapanışını takip eden ilk iş gününde içinde kendilerinde kalan dört nüsha ihracat beyannamesini, Gümrük Çıkış Beyannamesi nüshalarına ayrı ayrı eklemek suretiyle set halinde bir nüshası kendilerinde kalmak üzere, bir nüshasını ihracatçının aracı bankasına ve ilgili meslek kuruluşuna iletir, bir nüshasını da ihracatçıya verirler.

4.2. Kayda Bağlı İhracat

Yürürlükteki ihracat yönetmeliğine ekli "Kayda Bağlı İhracat Listesi'nde" kayıtlı malların ihracı kayda bağlıdır. İhracatçılar, serbest ihracatta olduğu gibi düzenleyecekleri

⁹⁴Adnan MOLDİBİ, "İhracat Rejimi ve Uygulaması", Türkiye Odalar Borsalar Birliği Eğitim Semineri, 27 Nisan 1994, Ankara, s.7.

ihracat beyannamesini 6 nüsha olarak düzenleyip kayıt için ilgili meslek kuruluşuna müracat ederler.

Gümrük idareleri, müsteşarlık veya meslek kuruluşu tarafından kaydı yapılmış ihracat beyannamelerinin ibrazı üzerine ihracata izin verirler. Gümrük idareleri bu ihracatta da serbest ihracatta olduğu şekilde işlem yaparlar.

Kayda bağlanmış İhracat beyannamelerinin geçerlilik süresi kayıt tarihi ile başlar ve süre gümrük çıkış beyannamesinin açılma tarihi ile sona erer. Ancak beyanname süresi 90 günü geçemez.

Kayda bağlı ihracat kapsamında yapılan ihracatta, ihracat beyannamesinde kayıtlı konularda fiili ihracattan önce veya sonra meydana gelecek değişiklikler, kaydı veren merci tarafından sonuçlandırılır.

4.3. Özelliği Olan İhracat

-Kredili İhracat; Kredili ihracat talepleri ile ilgili müracatlar, satış sözleşmesinin aslı ve tercümesi ile birlikte doğrudan meslek kuruluşuna yapılır. Fiili ihracat tarihinden başlayan kredili ihracat süresi, dayanıksız tüketim mallarında iki yılı, diğer mallarda beş yılı geçemez. Kredili ihracatta telgraf, teleks veya telefaksla sözleşme yapılamamaktadır.

-Transit Ticaret; Transit ticaret, transit ticarete aracılık eden bankalar tarafından sonuçlandırılır. Transit ticarete, transfer, mahsup ve ödemelere ilişkin konular Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca belirlenen esaslara göre yapılmaktadır.

-Konsinye İhracat; İhracatçı işletmeler, konsinye ihracatta bulunmak istediklerinde yine ihracat yönetmeliğine ekli olarak düzenleyecekleri altı nüsha ihracat beyannamesi ile, ilgili meslek kuruluşuna başvururlar.

Konsinye ihracat izinleri 90 gün içinde kullanılması gerekmektedir. Süresi içinde satışı yapılan malların Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatına göre bedellerinin, satılamaması halinde ise, malların gümrük mevzuatı çerçevesinde ülkemize geri getirilmesi gerekmektedir.

-İthal Edilmiş Malların İhracı; İhracat rejimi çerçevesinde ithal edilmiş veya yurtdışında serbest dolaşım durumunda bulunan yabancı menşei yeni veya kullanılmış malların ihracı, teşvik tedbirlerinden yararlanmamak kaydıyla serbesttir. Bununla ilgili müracaatlar doğrudan ilgili gümrük müdürlüğüne yapılabilmektedir.

5. İhracat İşlemlerinde Aşamalar

İhracat işleminin gerçekleştirilmesinde malın çeşidi, ihracatın yapıldığı ülke ve ihracat şekline göre işlemler değişmektedir. Ancak temelde bir ihracat işleminde aşılması gereken aşamalar bellidir. Çalışmamızın bu bölümünde bir ihracat sürecinde yapılması gereken işlemler üzerinde durulacaktır.

İhracat işlemlerinde taraflar (ihracatçı ve ithalatçı) arasında kullanılan belgelerin akışı; gümrük idaresi, banka, posta veya taşıma aracına teslim yolu ile yapılmaktadır. Ancak bu belgelerin mevzuata uygun olarak düzenlenerek, süresinde, ilgili makamlara verilmesi esastır.

İhracat sürecinde yapılacak işlemleri; ihracatın gerçekleştirilmesinden önce yapılan işlemler ve ihracatın gerçekleştirilmesinden sonra yapılan işlemler, olarak ikiye ayırarak incelemek mümkündür.

5.1. İhracat işleminin gerçekleştirilmesinden önce yapılan işlemler;

- İthalatçı işletme ile satış sözleşmesi yapılır. Bu sözleşmenin yapılmasından sonra sipariş mektubu ihracatçıya gelir.

- İhracatçı işletme kredi kullanacak ise yetkili bankaya başvurarak kredi işlemlerini tamamlar.

- Eğer ihracatçı işletme Teşvik Uygulama Dairesi'nden "Teşvik Belgesi" aldı ise Teşvik tedbirlerinden de yararlanabilir.

- İhracatın şekline göre (serbest veya özelliği olan ihracat) ihracatçı birliklerine bildirimde bulunulur.

- "Ekspertiz Raporları" ihracatçı birliklerinden veya ticaret ve sanayi odalarından alınır. Ayrıca AET ülkelerine yapılacak ihracatta ihracatçı birliklerinden "Bilgi Formu" alınır.

- Ticaret ve sanayi odalarından "Menşe Şehadetnamesi", AET ülkeleri için "Dolaşım Belgesi " temin edilir.

- İhraç malı eğer tarım veya canlı hayvan gibi mallardan oluşuyor ise Zirai Karantina veya Veteriner Müdürlüğü'nden "Kontrol Belgesi" alınması gerekir.

- İhraç edilecek malın faturası düzenlenerek natliye şekli ve acentası tesbit edilir.

- Nakliye şirketince "Hamule Senedi", "Konşimento" gibi belgeler düzenlenir.

- Malın nakliye şekline göre "Sigorta Poliçesi" düzenlenir.

-İhracat Beyannamesi düzenlenerek Gümrük Müdürlüğü'ne verilir.

- İhraç konusu mallar nakliye şekline göre, yüklemeye hazır halde gümrük kontrolü için bekletilir. Gümrük yetkilileri tarafından gerekli kontroller yapılarak, "Gümrük Çıkış Beyannameleri" düzenlenir.

- Nakliye şirketine gerekli belgeler verilerek, mal mühürlenir ve gümrükten malların yurtdışına çıkması için izin verilir. Böylece fiili ihracat gerçekleştirilmiş olur.

5.2. İhracatın Gerçekleştirilmesinden Sonra Yapılan İşlemler

Fiili ihracatın gerçekleştirilmesinden sonra Gümrük Müdürlüğü'nün ihracatçıya ve yetkili bankaya göndereceği belgeler şunlardır.

Gümrük Müdürlüğü'nce İhracatçı İşletmeye;

- Gümrük Çıkış Beyannamesi tasdikli nüshası
- İhraç beyannamesi tasdikli nüshası
- Çeki ve Koli Müfredat Listesi'nin tasdikli nüshaları
- Kontrol Belgesinin veya Ekspertiz Raporunun tasdikli

nüshaları

- Ticari Fatura, Proforma Fatura (tasdikli)
- İhracatçı Belgesi (tasdikli)
- İmza Sirküleri, vekaletnameler vs.
- Dolaşım Belgesi (gerekli ise)
- Menşe Şehadetnamesi
- Diğer Belgeler

Eğer ihracat akreditifli ödeme şekline göre yapılıyorsa;

- Orjinal Fatura (yabancı dilde)
- Menşe Şehadetnamesi
- Çeki veya Koli Müfredat Listesi
- Kontrol Belgesi veya Ekspertiz Raporu
- Dolaşım Belgeleri (gerekli ise)
- Diğer Belgeler (ihracat beyannamesi, ihracat belgesi,

imza sirküleri vb.)

Bu belgelerin yetkili bankaya verilmesi gerekir. Vesaik mukabili satışlarda da bu belgelerin yetkili bankaya verilmesi gerekir.

- Bu belgelerin kontrolü ile fiili ihracatın gerçekleşmesinden sonra yetkili banka, ithalatçı işletmenin bankasına gerekli bilgiyi vererek, belgelerin bir nüshalarını gönderir. İthalatçının aracı banka ile açtığı Akreditif ihracatçının yetkili bankasına teyit edilerek, ihracatçıya ödenir. Aracı banka ithalatçıya belgeleri verir ve ödemeyi yaptığını bildirir.

- Eğer ihracat prefinansman, konsintasyon veya müşterek hesap yoluyla yapılıyorsa, ilgili belgeler ihracatçı tarafından, ithalatçı işletmeye direkt olarak gönderilir.

- Gümrük Müdürlüğü ihracatın gerçekleşmesinden sonra yukarıdaki belgelerden birer nüshalarını ihracatçı birliklerine göndermek zorundadır.

- İthalatçı işletme ihracat ile ilgili belgeleri aldıktan sonra mal bedeli dövizleri (akreditifli veya vesaik mukabili hariç), aracı banka kanalıyla ihracatçının yetkili bankasına gönderir.

- İhracat bedeli dövizlerin T.P.K.K. mevzuatı çerçevesinde, süresi içinde yurda gönderilerek, yetkili bankada bozdurulması gerekir.

- İhracatçı işletmenin, yetkili bankadan aldığı "Döviz Alım Belgeleri" ile Kambiyo Müdürlüğü nezdinde açılmış olan kambiyo hesabı kapatılır.

- Ayrıca yetkili bankadan kullanılan kredi hesabı da aynı işlemler ile kapatılır.

Çalışmamızın dördüncü bölümünde yer alan örnek bir işletmede ihracat uygulamasında yukarıda belirtmeye çalıştığımız ihracat aşamalarına daha ayrıntılı olarak değinilecektir.

İKİNCİ BÖLÜM

İHRACATIN FİNANSMANI ve İHRACATTA KULLANILAN ALTERNATİF FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

A. İhracat Finansmanı

İki farklı ülkede bulunan kişi veya kuruluşların birbirleriyle yaptıkları mal alış verişi, yurtiçi işlemler veya alıcı ve satıcıların aralarında yaptıkları işlemlere benzemekle birlikte uluslararası yapılmalarından dolayı bazı güçlükleri de beraberinde getirmektedir.

Dış ticaret işlemlerinde ithalatçılar ve ihracatçılar birbirlerinden uzaktadırlar. Çoğu kez de birbirlerini hiç tanımamakta, mali güçleri, iş kapasiteleri ve ticari itibarları konusunda ayrıntılı bilgiye sahip bulunmamaktadırlar. İthalatçılar, ihracatçıların malı kendilerine zamanında ve siparişe uygun nitelik ve kalitede göndereceklerinden emin olmadıkları gibi, ihracatçılar da, ithalatçıların anlaşma yapılan malı almaktan vazgeçmesinden endişe etmektedirler.

Dolayısıyla, oldukça riskli olan bu ticaret şeklinde ihracatçılar, malın imali ve sevki sırasında, sevkten sonra ise

mal bedellerinin elde edildiği ana kadar, ithalatçılar ise malın satın alınması ile satılması arasında bu ticari işleme fon bağlamak istemeyebilirler. Ayrıca sermaye bağlayacak durumda da olmayabilirler. Böylece, dışarıdan fon temin etme yolunu tercih edeceklerdir.

Bunun dışında, ihracatçılar, sattıkları malın bedelinin tahsilini de garanti etmek isterler. İthalatçılar ise malı teslim almadan ve niteliklerini belirlemeden bedelini ödemekten çekinirler. Dolayısıyla, bu işlemlerinde bir finansal aracı kurumun yardımına ve sorumluluklarını bu kurumla paylaşmaya gereksinim duyarlar. Görüldüğü gibi araya bir finansal aracı kurum girmeden dış ticaret düşünülemez.

Uluslararası ticari işlemlerin yürütülebilmesi için taraflardan ihracatçılar, ihracat siparişini aldıkları malların sevkine kadar geçen sürede, gerek üretim gerekse malların nakliyesi, depolanması, vergi, komisyon, gümrük giderleri gibi konularda birçok masraflar yapacaktır. Malların sevkinden sonra ise, ithalatçının mal bedellerini ödeyeceği tarihe kadar geçen sürede, diğer işlerini yürütebilmesi veya yeni bir ihracat siparişine hazırlanabilmesi için de bazı harcamalarda bulunacaktır. İşte, gerek sevk öncesinde gerekse sevk sonrasında ihracatçının, yapacağı masrafları karşılayabilmesi için fona gereksinimi olacak ve bu süre içerisinde sağlayabildiği finansman olanakları oranında ihracatını başarıyla tamamlayabilecektir.

Temelde ihracatçı, finansman ihtiyacını; kendi öz kaynakları ile, ithalatçıdan alacağı avans ile veya kredi ile karşılamak durumundadır. Eğer ihracatçı fon ihtiyacını kendi kaynaklarından karşılıyorsa, yapacağı ihracat bu olanakla sınırlıdır.

İthalatçıdan alacağı avans, alıcının mal bedellerini daha önceden göndermesi veya toplam ihracat bedelinin %15-20 kadarının önceden, ithalatçıdan alınması durumunda söz konusu olmaktadır. Bunlardan birincisinin pek fazla kullanım alanının olduğu söylenemez. İkincisi ise ihracatçının ihtiyaçlarını karşılayacak düzeyde olmayacaktır.

Kredi ile finansman sağlanması durumunda ise, ihracatçı elde edebildiği kredi olanakları oranında ihracatının sınırlarını genişletebilecek, malının kalitesini artırabilecek, pazarlama faaliyetlerine kaynak ayırabilecek, malını vadeli satabilecek ve buna benzer daha bir çok faaliyetini geliştirebilecektir.

Görüldüğü gibi ihracatçının, kendi kaynakları dışında bir finansal kurumun desteğine ihtiyacı vardır. Dolayısıyla en genel anlamıyla ihracatın finansmanını, "İhracatın, gerçekleştirilebilmesi için gereksinim duyulan fon ihtiyacının karşılanmasıdır" şeklinde tanımlayabiliriz.⁹⁵ İhracatın finansmanının başka bir tanımı ise; İhracatçının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için ihtiyaç duyduğu finansman veya "İhracatçının mal ve hizmeti sevk etmeden önce ve sevk ettikten sonra ihracat işlemi ile ilgili olarak ihtiyaç duyduğu fonların sağlanmasıdır." şeklinde yapılabilir.⁹⁶

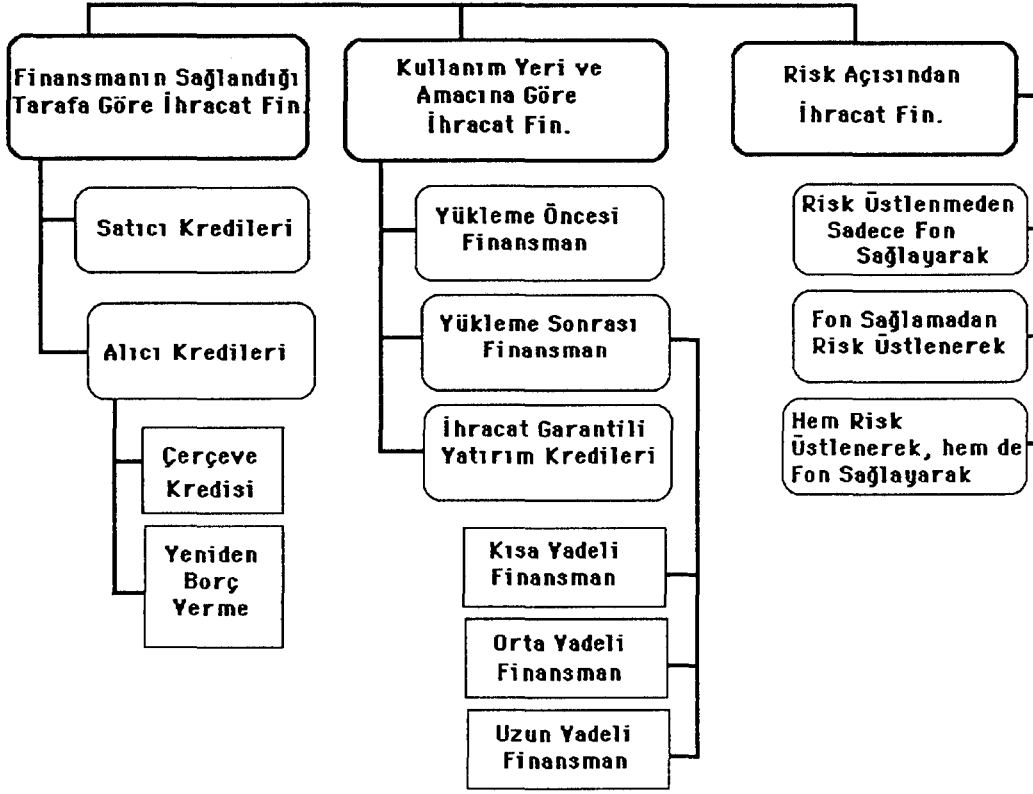
İhracat, bir ülkede üretilen malların dış ülkelere satılması işlemidir. Bu işlem sürecinde taraflardan ithalatçı genellikle mallar eline geçmeden ödeme yapmak istemez ve ödeme süresini en uzun tutan alternatifi tercih eder. Diğer taraftan ihracatçı ise işlerini yürütmek için ödemenin en hızlı biçimde yapılmasını ister. İthalatçıların ödeme süresinin uzun tutulduğu alternatifleri tercih etmeleri durumunda ihracatçı bu süre içerisinde özkaynakları yeterli değil ise, finansmana ihtiyaç duyacaktır. İhracatın finansman çeşitlerini üç ana grupta toplamamız mümkündür. Bunlar; "finansmanın sağlandığı tarafa göre ihracat finansmanı", "kullanım yeri ve amacına göre ihracatın finansmanı" ve "risk açısından ihracat finansmanı"dır. Bu finansman çeşitlerinin ayrıntılarını aşağıdaki şekilde görmemiz mümkündür.⁹⁷

⁹⁵Nejat DURA, **İhracatın Finansmanı**, Devlet Yatırım Bankası Yayınları, Ankara, 1982, s.17.

⁹⁶Beratiye ÖNCÜ -Şule ALPAN - Deniz ÇAKIROĞLU - Füsun BALIKÇIOĞLU, **İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi**, Ankara, 1987, s.1.

⁹⁷Aziz KONUKMAN, "Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye'de ki Uygulama", **Dış Ticarete DURUM**, Türkiye Dış Ticaret Derneği Yayını, S.21, 7 Ağustos 1990, s.8.

Şekil: 6 İhracatın Finansman Çeşitleri



Finansmanın sağlandığı tarafa göre ihracat finansmanı

Finansmanın sağlandığı taraf itibarıyla ihracat finansmanı satıcı ve alıcı kredileri olarak sınıflandırılabilir.

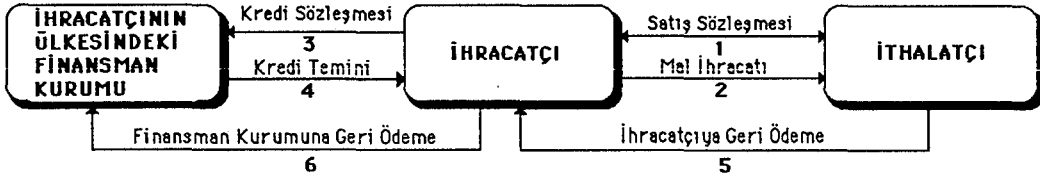
a) Satıcı Kredileri;

İhracat kredilerinin çoğu "satıcı kredileri" şeklindedir. Bu krediler, aslında yükleme sonrası finansman niteliğindedir. İhracatçı, vadeli satışın sözkonusu olduğu durumlarda, sevk sonrasında finansman ihtiyacı duyar. Satıcı kredisi mekanizması, ihracatçının bu finansman gereksinimini sağlamaya yönelik bir finansman türüdür. Satıcı kredileri; kısa (60 günden 1 yıla kadar), orta (1 yıldan 5 yıla kadar) ve uzun (5 yıldan fazla) vadeli olmak üzere üç şekilde kullanılabilir.⁹⁸

Kredi mekanizmasının işleyişini aşağıdaki şekilde görmemiz mümkündür;

⁹⁸Engin ERDOĞAN, "İhracat Finansman Sistemi", AFYON İ.İ.B.F. Yıllığı, 1992, s.96.

Şekil:7 Satıcı Kredisinde Kredi İlişkisi



Satıcı kredilerinde öncelikle ihracatçı ile ithalatçı arasında bir sözleşme imzalanır, ihracatçı satış sözleşmesinin hükümleri gereğince malını alıcıya gönderir. Daha sonra finansman kurumu ile ihracatçı arasında kredi sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşmede genellikle ihracatçıya sağlanan kredi koşulları, ihracatçının ithalatçıya sağladığı koşullarla aynıdır. İhracatçı finansman kurumuyla yaptığı sözleşmeden sonra kredisini alır, ithalatçı ise, kredi süresince anapara ve faiz ödemelerini ihracatçıya yapar. İhracatçı da bu ödemeleri finansman kurumuna aktarır ve finansman kurumuna olan borcunu ödemiş olur.⁹⁹

Satıcı kredisinin bu şekildeki işleyiş mekanizması kredinin ihracatçıya direkt olarak verildiği durumu yansıtmaktadır. Söz konusu kredi bir veya birden fazla ticari bankanın katılımıyla birlikte finansman şeklinde de sağlanabilir.

b) Alıcı Kredileri;

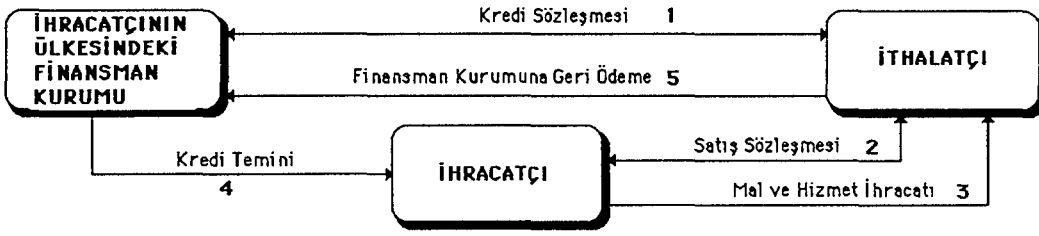
Çoğunlukla orta ve uzun vadeyle satılan sermaye mallarının ihracatında uygulanan yükleme sonrası finansman niteliğinde bir kredidir.

Alıcı kredisinde ihracatçının ülkesindeki finansman kurumu alıcıya (ithalatçıya) kredi vermekte ve alıcı ithalatın bedelini ihracatçıya peşin ödeyebilmektedir.

Kredinin işleyiş mekanizması aşağıdaki şekilde görülmektedir.

⁹⁹KONUKMAN, s.10.

Şekil: 8 Alıcı Kredisinde Kredi İlişkisi



Kredinin işleyiş aşamaları ise şu şekilde açıklanabilir;

1. Alıcı ile finansman kurumu arasında kredi sözleşmesi imzalanır.
2. İhracatçı ile alıcı arasında satış sözleşmesi imzalanır.
3. İhracatçı satış sözleşmesinin hükümleri gereğince mal ve hizmeti alıcıya ihraç eder.
4. Finansman kurumu ihracatçıya yaptığı sevkiyat karşılığında sözleşme bedelini öder. Bu ödeme, geri ödemesi ithalatçı tarafından yapılan bir kredi niteliğindedir.
5. İthalatçı, kredi süresince anapara ve faiz ödemelerini finansman kurumuna yapar ve böylece kredi borcu ödenmiş olur.

Alıcı kredisini cazip kılan en önemli özellik, ihracat bedeli dövizlerin bir ülkeden diğerine transfer edilmeyip aynı ülke içerisindeki finansman kurumundan ihracatçıya ödenmesi sonucu ihracatçının alacağını kolay ve çabuk tahsil edebilmesidir. Ayrıca ticari ve finansal sorumlulukların ayrılması bu kredinin bir diğer özelliğidir. Bu uygulamada ihracatçı sadece satış sözleşmesine uygun mal ve hizmet tesliminden sorumludur. Alacakların tahsili finansman kurumunun sorumluluğuna devredilmiştir. Bu özelliklerinden ötürü, alıcı kredisi daha tercih edilir bir kredi türüdür.¹⁰⁰

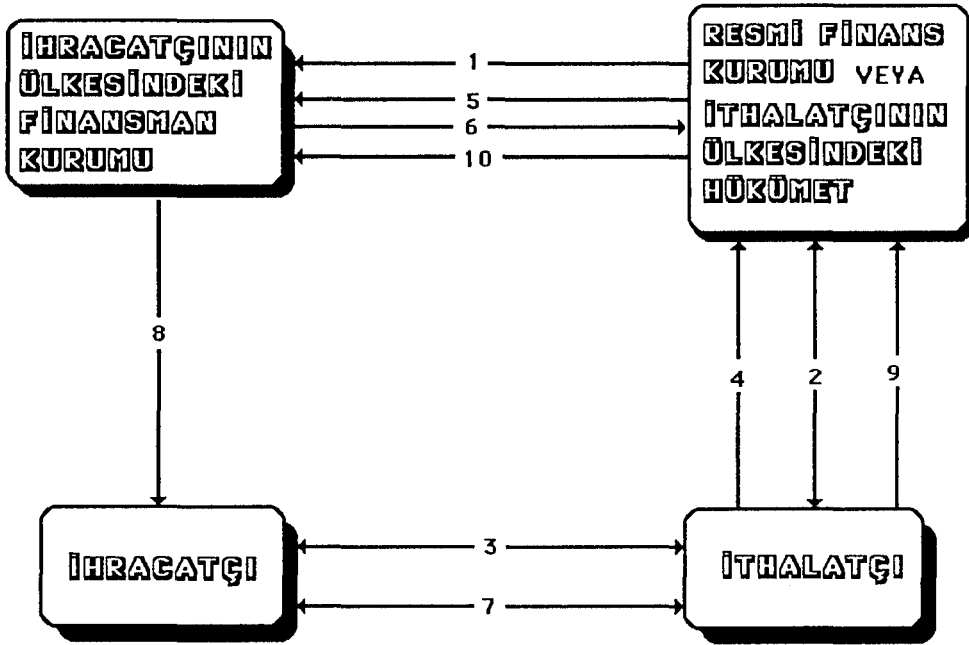
Alıcı kredisinin iki tür özel hali vardır. Bunlar, "Çerçeve Kredisi (Lines of Credit)", ve "Yeniden Borç Verme (Relending)"dir.

¹⁰⁰A. Hakan ATİK - Metin YILMAZ, "Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler", **KALKINMA DERGİSİ**, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayınları, Şubat 1994, S.45., s.28.

i - Çerçeve Kredisi;

İhracatçıların ayrı ayrı yaptıkları satış sözleşmelerinin finansmanını sağlamak için hazırlanmış tek bir kredi sözleşmesidir. İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu, alıcının ülkesindeki hükümeti ve resmi finansman kurumuna bir çok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatçıların satışları karşılığında mal bedellerini hemen tahsil edebilmektedir. Bu kredi programından daha çok uluslararası rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışında yararlanılmaktadır.

Şekil: 9 Çerçeve Kredisi Sisteminin İşleyişi



Kredinin işleyiş mekanizmasına ilişkin aşamalar ise şu şekildedir.

1. İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu (borç veren) ile alıcının ülkesindeki hükümet veya resmi finansman kurumu (borçlu) arasında çerçeve kredisi sözleşmesi imzalanır.
2. Alıcının ülkesindeki hükümet veya resmi finansman kurumu ile aracılar arasında alıcının ülke koşullarına uygun (çerçeve kredisinin koşullarından farklı olabilir) alt kredi sözleşmeleri düzenlenir ve alıcılara kredi tahsisleri yapılır.

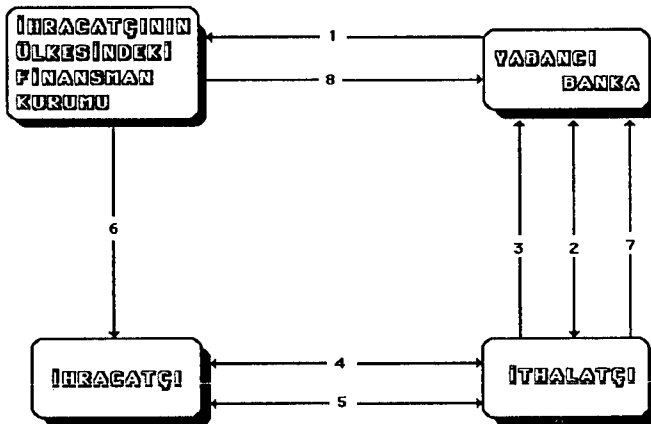
3. Alıcılar kredi tahsisinin ardından, ihracatçılarla satış sözleşmeleri yaparlar.
4. Satış sözleşmeleri hükümetin onayına sunulur
5. Sözleşmeler ihracatçının ülkesindeki finansman kurumuna sunulur (bazı durumlarda gerekli değildir)
6. Onay hükümete bildirilir
7. İhracatçılar mal ve hizmetleri ithalatçılara ihraç eder.
8. İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu, ihracatçılara yaptıkları sevkiyat karşılığında sözleşme bedellerini öder.
9. Alıcılar, kredi geri ödemelerini hükümete yapar.
10. Hükümet bu ana para ve faiz taksitlerini finansman kurumuna iletir.

ii - Yeniden Borç Verme

Bu kredi programı, ihracatçının ülkesindeki finansman kurumunun uluslararası niteliğe sahip ve değişik ülkelerde şubelerde ve/veya temsilcilikleri olan ticari bankalara ve yatırım bankalarına, alıcıların ihracatçının ülkesinden yapacakları yatırım malı, sanayi ürünleri ve hizmet ithalatlarını arttırmak amacıyla verdiği orta vadeli (1 yıldan 5 yıla kadar) kredileri kapsar.

Kredinin işleyiş mekanizması aşağıdaki şekilde verilmiştir.

Şekil: 10 Yeniden Borçverme Sisteminin İşleyişi



Kredi mekanizmasının işleyişine ilişkin aşamalar ise şöyledir;

1. Finansman kurumu ile yabancı banka arasında kredi sözleşmesi imzalanır.
2. İthalatçı, alt kredi için yabancı bankaya başvuruda bulunur.
3. Yabancı banka alt krediyi onaylar
4. İhracatçı ile ithalatçı arasında satış sözleşmesi imzalanır.
5. İhracatçı mal veya hizmeti ithalatçıya ihraç eder.
6. Finansman kurumu ihracatçıya yaptığı sevkiyat karşılığında sözleşme bedelini nakden öder.
7. Borcun (kredinin) anapara ve faiz taksitleri alıcı tarafından yabancı bankaya ödenir
8. Yabancı banka bu ödemeleri finansman kurumuna iletir

B. Türkiye’de İhracata Finansman Sağlayan Kuruluşlar

Bir ülkedeki yerli kaynaklardan sağlanacak fonların miktarını o ülkenin finansal piyasasının yapısını etkilemektedir. Gelişmiş ve rasyonel işleyen finansal piyasaya sahip bir çok ülkede kullanılabilir kaynaklar çoğalarak, piyasanın sunduğu hizmetlere bağlı olarak fonların kullanımları da kolaylaşacaktır.¹⁰¹ Ancak dünyada ticari ilişkilerin ön plana gelmesi, ekonomik ve politik alanda globalleşme yaklaşımlarının uygulamaya sokulması sonucu ulusal finans kuruluşları, fon taleplerini karşılayamaz duruma gelmiştir.

Uluslararası piyasalarda yer alabilmek, rekabete karşı koyabilmek ve kalkınma hedeflerine ulaşmak amacıyla yeterli fonu sağlayabilmek için, ülkeler arası yapılan anlaşmalarla uluslararası finansal kurumlar kurulmuş ve faaliyetlere başlamışlardır.

¹⁰¹Ahmet AKSOY, İhracata Yönelik İşletmelerde Alternatif Finansman Yöntemleri, Ankara, 1988, s.5.

Ülkemizde dış ticaretin finansmanına destek olan kurumlar finans kesimine akan birikimler ile dış ticaret yapan işletmeler arasında etkin işleyen kanalların kurulmasına, dış ticaret işlemi yapan işletmelerin kurulup büyümesine olanak vermektedir.¹⁰² Böylece ülkemizin dış ticaret hacminin artmasına katkıda bulunurlar. Çalışmamızın bu bölümünde Türkiye'de ihracatın finansmanına kaynak sağlayan finansal kurumlara yer verildikten sonra uluslararası alanda ihracata destek olan kuruluşlar incelenecektir.

1. Merkez Bankası

Bir çok ülkede merkez bankaları uygulayacakları para ve kredi politikalarıyla dış ticaretin finansmanı için doğrudan veya dolaylı olarak kaynak aktarımında bulunarak bu sektörlere fon sağlayabilmektedirler.¹⁰³

Merkez bankaları dış ticarete yönelik fonların ucuzlatılması, aynı zamanda bu sektöre yeterli fon kaynaklarının aktarılması yoluyla dış ticaretin finansmanında etkin bir rol oynarlar.

Para otoritelerince, ithalatçıların yapacakları ithalatın değerinin belli bir yüzdesinin Merkez bankasına yatırılması zorunluluğu getirilerek dış ticarete etki edilebilir.¹⁰⁴

Ihracata yönelik olarak merkez bankalarının uygulayacağı en geçerli yöntem, ticari bankalara serbestçe yeniden finansman kolaylıkları tanımadır. Yeniden finansman, ya bankaların iskonto edilmiş senetlerinin merkez bankası tarafından yeniden iskontoya tabi tutulması, ya da senet üzerine avans kolaylıklarının sağlanması şeklinde olmaktadır. Bankalar senetlerini kullanarak, avans ya da reeskont kredisi şeklinde merkez bankasından fon sağlayabilirler.

¹⁰²Özcan ERTUNA, *Finansal Kurumlar*, Teori Yayınları, 1986, Ankara, s.13.

¹⁰³Ziya KAYLA, *Merkez Bankaları İşlemleri*, Ankara İ.T.İ.A. Yayınları, Ankara, 1981, s.35.

¹⁰⁴İlker PARASIZ, *Para Banka ve Finansal Piyasalar*, B.3. , Bursa Haşet, Bursa, 1985, s.185.

Ticari bankaları, merkez bankasından kaynak sağlamaya yönelten etken, piyasa faizinden daha düşük oranda faiz ödeyerek merkez bankasından fon bulabilmeleridir. Dolayısıyla piyasa faizi ile merkez bankasının uyguladığı reeskont oranları arasındaki farklılık arttıkça bankaların merkez bankasından kaynak sağlamaları artacaktır. Bu durumda merkez bankası, ihracat sektörüne uygulanacak reeskont faiz oranını düşük tutarak, bankaların kaynak sağlamak amacıyla merkez bankasına yönelmesini ve bu piyasaya yönelik kaynak aktarımı sağlamış olur.¹⁰⁵

2. Ticari Bankalar

Ticari banka kredileri bir çok işletmenin en önemli finansman kaynağıdır. Bankalar işletmelere kısa, orta ve uzun süreli krediler vermekle birlikte işletmelerin dış ticaret işlemlerinde önemli rollerde oynarlar. Akreditifli ödeme şekline göre yapılan ihracat işlemlerinde Akreditifin mutlaka bankalar aracılığı ile gerçekleştirilmesi zorunludur. Bununla birlikte ihracat işlemlerinde gerekli garanti ve teminatların verilmesi ihracat hesaplarının kapatılması yine bankalar kanalıyla mümkün olmaktadır.

Genellikle kısa dönem ihracat garantileri ticari bankalarca verilmektedir. Ticari bankalar genel olarak bu kredileri mali yapıları kuvvetli ve itibarlı müşterilerine açarlar. Bu bankalar karşılıklı işlemlerin kolaylaşmasını ve çabuklaşmasını sağlarlar. Ayrıca bankalar ihracat bedellerinin süresi içinde yurda getirilmesini de takip ederler.¹⁰⁶

Ticari bankaların ihracatçı işletmelere sundukları diğer hizmetlerden bazılarını da şu şekilde sayabiliriz;

1) Dış ülkelerde temsilcilikler veya irtibat büroları açarak ihracat pazarları, bu ülkelerdeki finansman kurumlarının durumları, ülkelerin döviz pozisyonları, ithalat ve ihracat rejimleri ve mevzuatları hakkında hızlı ve detaylı bilgi sağlamak,

¹⁰⁵KAYA, age s.39.

¹⁰⁶Erdil ÜNSAL, **Gelişen Ülkelerde İhracatın Finansmanı**, Dış Ticaret Bakanlığı Yayın No : 4, Ankara, 1975, s.33.

2) İhraç edilecek malın, yurtiçi ve yurtdışı üreticileri veya toptancıları ve bu malların fiyatları hakkında ihracatçıya bilgi aktararak zaman kaybını önlemek,

3) Kredi türleri, maliyetleri, yurtiçi ve yurtdışı finansman olanakları hakkında her türlü detaylı bilgiyi sağlamak,

4) Herhangi bir anlaşmazlık durumunda, yetkili hukuk danışmanlarının adlarını, adreslerini, ihracat komisyoncularının adreslerini sağlamak, satıcılar hakkında referans mektupları düzenlemek.

Ticaret bankalarının ihracat işlemlerinde ihracatçı işletmelere verebilecekleri tüm bu hizmetlerin içinde en önemlisi ihracatçı işletmelere açmış oldukları sevk öncesi ve sevk sonrası ihracat kredileridir. Bu kredilerin neler olduğu ve maliyetleri hakkındaki bilgilere çalışmamızın ilerleyen bölümlerinde yer verilecektir.

3. Türk Eximbank

Eximbank fonksiyon olarak, dış ticaretin finansmanı konusunda ticari bankalardan önemli ölçüde farklılık göstermektedir.

Ülkemizde ihracatı ve ihracat içindeki sanayi ürünlerinin payını arttırmak ve artışa süreklilik kazandırmak için ihracatçı işletmeye rekabet gücü kazandıracak nitelikte kredi, ihracat finansman garantisi ve ticari, politik risklere karşı sigorta desteği sağlayacak bir kurumun oluşturulması için Devlet Yatırım Bankası, 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu kararı ile 21.8.1987 tarihinde Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Türk Eximbank'a) dönüştürülmüştür.¹⁰⁷

Hukuken Ağustos 1987'de kurulan Türk Eximbank ilk ihracat destek faaliyetlerine 1988'de başlamıştır. Banka, 1988 - 1989 döneminde ağırlıklı olarak ihracatın kısa vadeli finansmanı işlemlerini üstlenmiş; sevk öncesi ihracat kredisi, dış ticaret sermaye şirketleri reeskont kredisi gibi Türk Lirası bazda krediler vermiş. Başta SSCB olmak üzere Romanya,

¹⁰⁷ÜNAY, s.88.

Bulgaristan, Cezayir gibi ülkelere yönelik ülke kredileri / alıcı kredileri uygulamasına da başlamıştır.

Türk Eximbank'ın kurulmasını sağlayan 87/11914 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nda Türk Eximbank'ın amaçları iki bölümde toplanmaktadır. Bunlardan birincisi, İhracatın direkt finansmanla, sigorta ve garanti sistemleriyle desteklenmesi, ikinci büyük amacı ise yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin desteklenmesidir. Türk Eximbank'ın ana statüsünde bu iki konu kesin olarak hükme bağlanmıştır.

Türkiye'de ihracatın desteklenmesine yönelik olarak Türk Eximbank tarafından uygulamaya konulan en önemli çalışmalardan biri de ihracat kredi sigortası sistemidir. İhracat kredi sigortası ile ihracatçılara ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlere büyük destek verilmiştir.¹⁰⁸ Çalışmamız içerisinde, Eximbank'ın ihracatı destekleyici programlarına "Türkiye'de ihracatın finansmanı" başlığı altında ayrıntılarıyla değinilecektir.

C. Uluslararası Finansal Kuruluşlar

Uluslararası faaliyet gösteren işletmeler, yatırımcılar, bankalar uluslararası finansal sistemin etkisi altındadır. Uluslararası finansal piyasalar değişik ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerin finansal işlemlerini yapmalarına olanak sağlayan finansal kurum ve işlemleri kapsar.¹⁰⁹

Birçok ülkenin ulusal finansal piyasaları yeterli değildir. Bu ülkelerde bulunan yatırımcılar, ihtiyaç duydukları fonları diğer ülkelerin finansal piyasalarından sağlama çabası içine girer.¹¹⁰

Çeşitli amaçlarla kurulmuş uluslararası finansal kurumlar kendi kredi politikalarına uygun olarak üyelerine veya kuruluşlarına finansman kaynağı sunarlar. Ancak bu tür kurumların globalleşme süreci içinde sadece belirli bir ülkenin dış ticaretinde rol oynamamakta, uluslararası kalkınma

¹⁰⁸Ahmet ERTUĞRUL, "Dünyada ve Türkiye'de İhracat Destek Kuruluşları", İKTİSAT İŞLETME ve FİNANS DERGİSİ, Y.9, S.96, Ankara, 1994, s.42.

¹⁰⁹Rıza AŞIKOĞLU, **Globalleşme Sürecinde Uluslararası Finansal Yönelimler**, Dumlupınar Üniversitesi Yayınları No:2, İ.İ.B.F.Yayınları No:2, Eskişehir, 1993, s.58.

¹¹⁰AŞIKOĞLU, age s.61.

fonları, borç ya da yardımlar şeklinde proje kredileri de vermektedirler.

Bu tür fonlarla ihracatçı, doğrudan finanse edilmemekte ancak ülkelere verilen proje kredileri ya da kalkınma fonları bu projeler doğrultusunda, ülkenin ithalatını finanse etmektedir.¹¹¹ Çalışmamızda bu kuruluşlardan bazılarının dünya ticaretindeki fonksiyonlarına yer verilecektir.

1. Dünya Bankası

(International Bank for Reconstruction and Development)

Dünya Bankası 1945 yılında IMF ile birlikte kurulmuş ve 25 Haziran 1946'da faaliyete geçmiştir. Bankanın iki temel amacı bulunmaktadır. Bunlardan ilki, İkinci Dünya Savaşının meydana getirdiği tahribatın giderilerek zarar gören ülkelerin yeniden inşa ve imar edilmesidir. Bu amacın nispeten geçici olduğunu söyleyebiliriz.¹¹² Devamlılık gösteren ikinci amaç ise, az gelişmiş üye ülkelerde ki kalkınma projelerine fon sağlayarak, bu ülkelerin ekonomik büyümelerine yardım etmektir.¹¹³ Bu amaçla Yunanistan, Türkiye ve Japonya Dünya Bankasından kredi alan ilk ülkeler arasında sayılabilir. Bankanın bütün üyeleri aynı zamanda IMF'ye üyedir.¹¹⁴ Dünya bankası ekonomik kalkınma amacıyla verdiği borçlarda oldukça dikkatlidir. Bankanın fonları ya yardım yapılacak ülkenin doğrudan hükümetine veya projenin finanse edileceği ülke hükümetinin garantisi altında verilmektedir. Bu nedenle şimdiye kadar bankanın verdiği borçlarda geriye dönmeyen olmamıştır.¹¹⁵

Dünya Bankası finansmanı, daha çok elektrik santralleri, ulaşım projeleri gibi alt yapı tesislerine, endüstri ve tarıma yönelik kamu yararına olan ve alıcı ülke için ekonomik önceliği olan projelere, bu projelerin banka tarafından teknik ve

¹¹¹DURA, s.74.

¹¹²Sacit ÖNEN, *Uluslararası Maliye*, Ankara, 1990, s.41.

¹¹³RODRIGUEZ - CARTER, s.57.

¹¹⁴Frederick AMLING, *Investment*, Sixth Edition, Prentice / Hall International Inc. , New Jersey, 1989, s.98.

¹¹⁵Charles N. HENNING - William PIGOTT - Robert Haney SCOTT, *International Financial Management*, McGraw-Hill Inc., Boston, 1978, s.309.

ekonomik analizi yapıldıktan sonra sağlanmaktadır Borçlar projenin niteliğine göre 15 ile 25 yıl vadeli olarak belirlenmektedir.¹¹⁶

1.1. Uluslararası Kalkınma Kurumu (International Development Association IDA.)

Uluslararası Kalkınma Kurumu, birçok ülkeye Dünya Bankası'nın daha kolay koşullarda kredi verebilmesi için 1960 yılında kurulmuştur. IDA, Dünya Bankası'nın bir yan kuruluşu olarak faaliyet göstermektedir.

Uluslararası Kalkınma Kurumu, kamu ve özel sektör kuruluşlarına kredi vermektedir. Kredi için, gerekli görüldüğünde devlet ya da başka bir kuruluşun garantisini de talep etmektedir. IDA tarafından açılan krediler uzun vadeli. Özellikle ödemeler dengesi açığı bulunan ve bunu çözmede normal koşullarla kredi alamayacak ülkelere kredi verilmektedir.¹¹⁷

Birlik tarafından verilen kredilerin bir kısmı faizsiz olup sadece yıllık %0.75 oranında komisyon alınmaktadır. Kurum kredileri 50 yıla kadar vadeli olarak verilebilmektedir. İlk 10 yıl için herhangi bir geri ödeme söz konusu değildir. Sonraki 10 yılda her yıl %1, daha sonraki 30 yılda da her yıl %3 geri ödeme yapılması öngörülmüştür.¹¹⁸

1.2. Uluslararası Finansman Kurumu (IFC)

Özel kuruluşlar tarafından gerçekleştirilmesi mümkün olmayan Dünya Bankası faaliyetleri arasına giren altyapı ve benzeri yatırımların kamu kuruluşlarınca yapılması gereği karşısında, banka kredilerinin çoğu kamu sektöründe kullanılmıştır. Özel sektöre göre kamu sektörüne daha kolaylıkla verilen devlet garantisi, bankanın aradığı temel koşullardan birisi olduğundan kamu sektörünün fon kullanımını arttıran diğer bir faktör olmuştur. Kısaca Dünya Bankası özel sektöre kredi vermede başarılı olamamıştır.

¹¹⁶DURA, s.76.

¹¹⁷AKSOY, s.106.

¹¹⁸PARASIZ, Uluslararası Para..., s.108.

Dünya Bankası'nın bu yöndeki eksikliğini gidermek amacıyla, bankaya üye 31 ülke tarafından 1956 yılında uluslararası finansman kurumu (IFC) kurulmuştur. Kurum Dünya Bankası'na bağlı olarak, gelişmekte olan ülkelerdeki kalkınmaya hizmet edecek özel sektör kuruluşlarının yatırımlarına yardımda bulunarak Dünya Bankası'nın faaliyetlerini tamamlamaktadır.¹¹⁹

IFC bu yardımları, ya borç yoluyla ya da sermaye yatırımı şeklinde gerçekleştirilmektedir. Kurum sadece özel sektör kurumlarına yatırım yapmakta ya da borç vermekte, işletmenin yönetiminde görev almamaktadır.¹²⁰

IFC tarafından verilen kredilerde devlet garantisi istenmeyip talepler özel kuruluşlar tarafından doğrudan kuruma bildirilmektedir. Özel sektöre ait 500.000 doların üzerindeki yatırımlarla ilgilenen kurum, gerekli sermayenin en az yarısının, yatırımcı kuruluş tarafından karşılanması halinde ise %25 oranında sermayesine iştirak etmektedir.

Açılan kredilerin vadeleri, projenin karakteristiğine göre 7 ila 12 yıl, hatta 15 yıl arasında değişmektedir. Ödemesiz devreleri de içeren krediler, 6'şar aylık taksitler halinde geri ödenmekte ve %1 oranında da taahhüt komisyonu alınmaktadır.¹²¹

2. Uluslararası Para Fonu (IMF)

Birleşmiş Milletler teşkilatının kurulmasından sonra ülkeler arasında ekonomik yardımlaşma ve dayanışmanın sağlanarak ekonomik kalkınmalarında yardımcı olmak amacıyla kurulan Dünya Bankası yanında, aynı yıllarda uluslararası ödemeler sorunlarını çözmek ve uluslararası parasal birliği korumak amacıyla da 44 üye tarafından Uluslararası Para Fonu (IMF) kurulmuştur.¹²²

¹¹⁹AKSOY s. 103'den , "Milletlerarası Finansman Kuruluşları", Maliye Dergisi, Mart - Nisan, 1976, s.54.

¹²⁰DURA, s.77.

¹²¹AKSOY, s.104.

¹²²Ahmet AKSOY, Türkiye'nin Dış Finansman İmkanları ve Bu İmkanlardan Özel Kuruluşların Yararlanmasını Etkileyen Faktörler, Ankara, 1983, s.112.

IMF kredilerinin amacı üye ülkelere iç ekonomik durumlarını veya uluslararası ticaretinin gelişmesini tehlikeye sokmaksızın geçici ödemeler dengesini sağlama olanağı vermektedir. IMF ilgili devletlere avans vererek, kendilerine ödemeler bilançosu dengesini sağlamaya yönelik önlemler alabilmesi ve önlemlerin etkilerini ortaya koyabilmeleri için gerekli süreyi tanımaktadır.¹²³

IMF kredileri üye ülkeler için bir hak olmayıp ancak görüşme ve pazarlık sonucu elde edilebilmektedir.¹²⁴ Uluslararası finans kurumları, gelişmekte olan ülkelere kredi verirken alternatifsiz olduklarını bildikleri takdirde daha ağır şartlarda ve yetersiz miktarlarda fon sağlamaktadırlar.¹²⁵ Uluslararası Para Fonu, üyelerin kendisine getirdikleri gerekçeleri inceleyerek verilecek kredilerin ekonomik zorlukları çözümlenebileceğine inandıktan sonra kaynak transfer etmektedir.¹²⁶

D. Türkiye'de İhracatın Finansmanı

1. Ticari Bankalar Tarafından Sağlanan Finansman

İhracat işlemleri yapıları itibariyle çoğu zaman bir yıldan kısa sürelidir. Bu yüzden ihracat yapan işletmeleri ihracat işlemlerinin finansmanında kısa vadeli bir finansman alternatifi olarak çoğu zaman ticari banka kredilerine başvurumaktadırlar.

Ticari bankaların kısa vadeli kredi türleri; borçlu cari hesap şeklinde açılan krediler, iskonto ve iştirak kredisi, senet karşılığı avans ödeme, finansman bonusu, döviz kredileri ve prefinansman olarak sayılabilir. Ticari bankalar saydığımız bu nakdi krediler yanında işletmelere; teminat ve kefalet mektupları, garantiler, avans, akseptans ve akreditif gibi gayri nakti krediler de sunmaktadırlar.

¹²³İlker PARASIZ, **Uluslararası Para Sistemi**, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1986, s.112.

¹²⁴Ender ÖNAY, **Uluslararası Para Sistemi**, Ankara, 1987, s.52.

¹²⁵Nüvit OKTAY, **Karşılıklı Ticaret Sistemi (Dünyadaki ve Türkiye'deki Uygulama)**, Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Ya. No: 232/52, Eskişehir, 1987, s.84.

¹²⁶AKSOY, Türkiye'nin ... , s.113.

İşletmeler ihracat işlemlerinin finansmanında yukarıda saydığımız kredi türlerinden yararlanabilirler. Ancak çalışmamızda ticari bankaların daha çok ihracat işlemlerinin finansmanına yönelik olarak uyguladıkları kredi türleri olan; senet üzerinden avans, vesaik üzerinden avans, döviz kredisi ve prefinansman kredisi üzerinde durulacaktır. Ticari bankaların Eximbank kredilerine aracılık ederek verdikleri kredilere ise "Eximbank tarafından sağlanan finansman" başlığında yer verilecektir.

1.1. Ticari Bankalar Tarafından Kullanılan TL İhracat Kredileri

İhracatın finansmanı amacıyla ticari bankaların kullandıkları TL krediler teminatlı ve teminatsız olarak ikiye ayrılmaktadır.

1.1.1. Senet Üzerine Avans

İhracatçı işletmelere, bir ihracat taahhüdü karşılığı kullanılan ve senet avansı şeklinde çalışan bir kredi türüdür.¹²⁷ İhraç edilen malların gönderilmesi ile ihracatçı, bankasından ihracatı karşılığı olan senet tutarının belirli bir yüzdesi kadar kredi alabilir. İthalatçının ödeyeceği bu senet ve ilgili sevkiyat belgeleri ihracatçı tarafından bankaya verilir. Verilen bu belgeler senet karşılığı verilecek avans için teminat oluştururlar. Eğer ithalatçı bu senedi vadesi geldiğinde ödeyemezse, senet ister ihracatçı lehine tanzim edilmiş ve ihracatçı tarafından bankaya ciro edilmiş olsun, isterse de banka lehine tanzim edilmiş olsun, banka, ödediği avans krediyi ihracatçıdan talep eder. Böylece ihracatçı sözkonusu senedi tahsilat amacı ile bankaya teslim ettiği anda kredi riskini üstlenmiş olur. Senet ithalatçı tarafından ödendiğinde, banka ihracatçıya verdiği avans ve kredi faizi ile tahsilat ücretlerini düştükten sonra bakiyeyi ihracatçıya öder.

¹²⁷Akbank Eğitim Müdürlüğü Krediler Eğitim Notları, İstanbul, 1994, s.17.

1.1.2. Vesaik Üzerinden Avans

Akreditife dayanmayan ihracatta malı gönderen ihracatçı normal olarak sevk vesaikini bir poliçeye iliştirerek ithalatçıdan tahsil edilmek üzere bankaya verir. İhracatçı mal bedelinin ithalatçı tarafından ödenmesine kadar beklemek istemez, banka da ihracatçının mali durumunu elverişli bulursa, banka tahsiline aracılık edeceği belgeler karşılığı ihracatçıya FOB değerini belli bir yüzdesini avans olarak verebilir.¹²⁸ Özellikle ihracat bedeli ithalatçı tarafından bir banka garantisi ile güvence altına alınmış ise banka, garanti şartlarına uygun vesaik karşılığında ödeyeceği parayı ithalatçıdan alamadığı takdirde garantiyi veren bankadan tahsil edeceğinden emindir. Vesaik üzerinden verilen krediler TL olarak kullanılarak vesaikin tahsil komisyonu da ihracatçı işletmeden talep edilmektedir.¹²⁹

1.2. Ticari Bankalar Tarafından Kullanılan Döviz İhracat Kredileri

Ticari bankalar tarafından açılan nakdi döviz kredileri, dövizle ödenmesi mümkün olan işlerin finansmanı için tahsis edilmekte anapara ve faizi de dövizle geri ödenmektedir. Bu bakımdan sözkonusu kredilerden esas itibariyle ihracatçılar, yurtdışında iş yapan müteahhitler ve taşımacılar yararlanabilmektedir.

Ülkemizde, son yıllarda, ihracat potansiyelinin artması, hükümetlerin, ihracata yönelik ekonomi programları uygulamaları sonucu ihracatımızda önemli artışlar kaydedilmiştir, bunun doğal sonucu olarak da ihracatın finansmanı güncellik kazanmıştır.¹³⁰

İhracatın finansmanına yönelik olarak ticari bankaların açtıkları döviz kredilerini iki başlık altında incelememiz mümkündür.

¹²⁸CEYLAN, s.105.

¹²⁹ÜNAY, s172.

¹³⁰Sami BÜLBÜL, Ticari Krediler Ders Notları, Etibank Eğitim Müdürlüğü, Ankara, 1992, s.68.

1.2.1. Türkiye’de Yerleşik Kişilere Açılan Azami Bir Yıl Vadeli Krediler

Yurtiçinde yerleşik kişilere, bankalarca açılacak döviz kredilerinin azami vadesi bir yıldır. İhracatı teşvik belgesi kapsamında, gemi, komple fabrika ve tesis ihracatının finansmanı amacıyla alınan kredilerin vadeleri teşvik süresi kadar olabilmektedir.

Kredinin vadesi, işletme tarafından kredinin kullanılmaya başlandığı tarihte başlar. Kredinin kısım kısım kullanılması halinde kredinin vadesi her kısım için ayrı ayrı başlatılmaktadır. Bu kredilerin döviz ya da Türk Lirası olarak kullanılması mümkündür.

Kredinin döviz veya Türk Lirası olarak kullanımında, anapara, faiz ve diğer masraflar ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerden sağlanan dövizlerle kapatılması gerekmektedir.

1.2.2. Yurt Dışında İş Yapan Türkiye’de Yerleşik Türk Müteşebbislerine Yurt Dışındaki İşleriyle İlgili Olarak Açılan Krediler

Bankalarca alınmış izinler çerçevesinde yurt dışında iş yapan Türk müteşebbislerine döviz kredisi açılabilmektedir. Bu şekilde kredi kullanacak Türk işletmelerinin yurt dışındaki faaliyetlerini belgelerle beyan etmeleri gerekmektedir.

Bu kredilerde vade sınırı bulunmamakla birlikte, yapılan işin süresi kredi vadesine esas teşkil etmektedir. Kredinin geri ödemesinin, işletmelerce döviz kazandırıcı hizmet bedelleriyle döviz olarak yapılması gerekmektedir.

1.3. Ticari Bankalar Tarafından Kullanılan Prefinansman Kredileri

Prefinansman, ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerle mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere işletmelerce yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası kuruluşlardan döviz veya efektif olarak sağlayıp ilgili bakanlıkça uygun görülecek bankalar aracılığı ile TL olarak kullanılan, anapara, faiz ve giderlerinin ihracat ve döviz

kazandırıcı işlemlerden sağlanan dövizlerle ödenmesi gereken döviz kredileridir.¹³¹

Prefinansman kredileri, ihracatçı veya döviz kazandırıcı işlemleri yapanlarca, borçlu sıfatıyla;

- Malın veya hizmetin, yurt dışındaki alıcıdan,
- Uluslararası piyasalardan,
- Türkiye'deki bankalardan veya özel finans kurumlarından sağlanabilir.¹³²

Prefinansman kredilerinin diğer döviz kredilerinden ayrıldığı noktaları şu şekilde saymamız mümkündür.¹³³

- Prefinansman kredilerinde azami vade bir yıldır. Diğer döviz kredilerinde ise azami vade sınırı yoktur. Ancak bankalar diğer döviz kredilerini de ihracatçılar tarafından özel bir istek olmadıkça bir yıl gibi kısa vadeyle kullanılmaktadırlar.

- Prefinansman kredilerinin döviz olarak kullanılması mümkün değildir. Prefinansman dövizini ihracatçı işletmeye kullanıldığı tarihteki alış kuru üzerinden Türk Lirasına çevrilmek suretiyle TL olarak ödenebilir.

Diğer döviz kredilerinin ise TL olarak kullanılması mümkün olabileceği gibi döviz tahsisi yapılmış ihracatçı işletmelere döviz olarak da kullanılması mümkündür.

- Kullanılan prefinansman kredisi karşılığında ihracat yapılmışsa bu prefinansman kredisi, süresi içinde gelen ihracat dövizlerinin mahsubuyla kapatılabilir. İhracat yapılmaz veya süresi içinde gelen ihracat dövizleri ile prefinansman kredisi kapatılmaz ise; iade sırasında döviz, satış kurundan ödenir.

¹³¹Akbank Eğitim Müdürlüğü Krediler Eğitim Notları, s.28.

¹³²BÜLBÜL, s.120.

¹³³ÜNAY, s.161.

Diğer döviz kredileri TL olarak kullanılmış ise, kredi döviz ile ödenemez. Döviz kredisi, döviz olarak kullanılmış ise süresi içinde yurda getirilen dövizlerden mahsup ettirilerek ödenebilir.

Türk Parası Kıymetini Koruma Hk.30. sayılı kararın 19. maddesine göre, prefinansman kredilerinin, bankalarca sağlanmak üzere ihracatçılara ve döviz kazandırıcı hizmetleri yapanlara kullandırılması mümkündür. Finansman açısından, prefinansman dövizini getirilmesi ile, ihracatçı lehine Red- Clause ihtiva eden akreditif açılması arasında fark yoktur. Prefinansman dövizini getirilmesi halinde de ihracatçı, sonuç itibariyle ihracat yapabilmek için alıcıdan avans almış olmaktadır.¹³⁴

2. Eximbank Tarafından Sağlanan Finansman

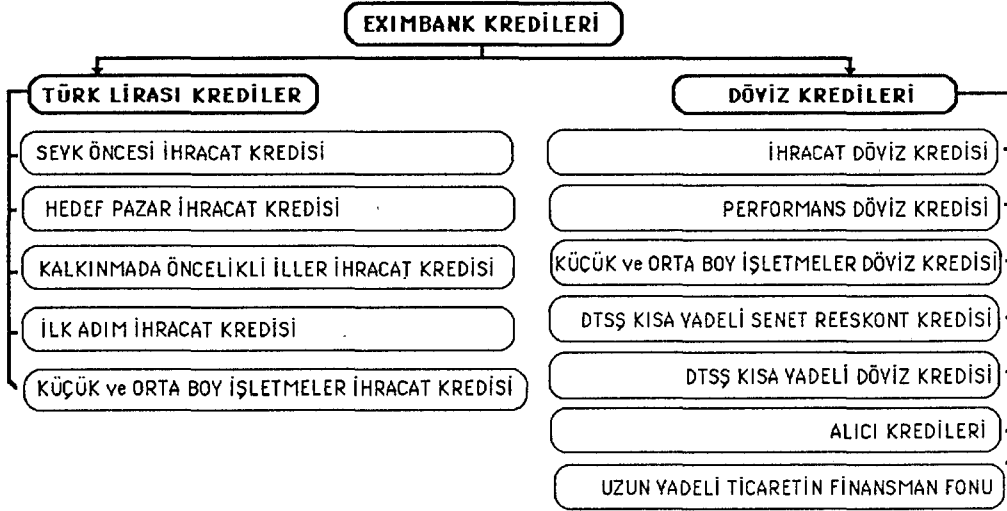
Ülkemizde 24 Ocak 1980'de başlatılan ihracat seferberliği 5 Nisan 1994 tarihinde bir kez daha gündeme gelmiştir. 5 Nisan kararlarıyla birlikte iç piyasadaki gelişmeler işletmelerin küçük büyük gözetmeksizin yurtdışı pazarlara açılmalarını gerektirmiştir.

1980 yılında başlatılan ihracat seferberliğinin sonuçlarından biri olarak 1987 yılında kurulan Türk Eximbank ihracatçı işletmelerin; dış pazarlardaki rekabet olanaklarının artırılması, karşılaştıkları politik ve ticari risklerin üstlenilmesi, yeni pazarlara girişlerinin kolaylaştırılması ve geleneksel pazardaki paylarının yükseltilmesi gibi önemli işlevleri etkin olarak yerine getirmektedir. Eximbank'ın bu işlevlerini yerine getirirken uyguladığı programları; kredi, garanti ve sigorta programları olarak üç bölümde incelemek mümkündür. Çalışmamızın bu bölümünde Eximbank'ın ihracatçı işletmelere vermiş olduğu kredilere yer verilirken, sigorta ve garanti programları ise "Türkiye'de ihracat kredi sigortası uygulamaları" başlığı altında incelenecektir.

¹³⁴Ali CEYLAN, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, Uludağ Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayın No:52, Bursa, 1991, s.107.

Eximbank'ın ihracatçı işletmeler için uyguladığı kredi programları; Türk Lirası krediler ve Döviz Kredileri olmak üzere iki başlık altında incelenebilir.¹³⁵

Şekil: 11 Eximbank Kredileri



2.1. Türk Lirası Krediler

Eximbank tarafından verilen Türk Lirası Krediler; sevk öncesi ihracat kredisi, hedef pazar ihracat kredisi, ilk adım ihracat kredisi, kalkınmada öncelikli iller ihracat kredisi ve küçük ve orta boy işletmeler ihracat kredisi başlıkları altında incelenebilir.

2.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredisi

Sevk öncesi ihracat kredisinin amacı, ihracata yönelik mal üreten sanayilerin imalat aşamasından başlanarak desteklenmesidir. İhracatçı veya imalatçı niteliği olan ihracatçılar ile, ihracat bağlantılı olarak mal üreten imalatçı işletmeler, Türk kökenli sanayi mallarını serbest dövizle ihraç etmeleri ve bu konuda kesin ihraç taahhüdünde bulunmaları karşılığında bu krediden yararlanmaktadırlar. Bu işletmelerin; krediyi kullandıkları yıl içerisinde yapacakları tüm ihracatlarını, Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigorta ettirmeleri gerekmektedir.

¹³⁵Hasan BAKIR, "Eximbank'dan Küçük ve Orta Boy İşletmelere İhracat Desteği", *Eskişehir Ticaret Odası Dergisi*, Ocak 1995, Yıl.11., S.58, s.41.

FOB ihracat taahhüdünün ne oranda kredilendirileceği ihraç edilecek ürünün ihracattaki önceliği esas alınarak Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir. Türk Eximbank tarafından açılan sevk öncesi ihracat kredilerine genellikle bir ticari banka aracılık eder. Sevk öncesi ihracat kredisinin vadesi, ihraç edilecek ürünün hangi sektörde yer aldığına bağlı olarak 120 veya 180 gün olarak belirlenmektedir. Krediyeye uygulanan faiz oranı ise, vadeye bağlı olarak değişme göstermektedir.¹³⁶

2.1.2. Hedef Pazar İhracat Kredisi

Hedef pazar ihracat kredisinin amacı Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından ihracata yeni hedef pazarlar olarak belirlenen; Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması üyesi ülkeler (ABD, Kanada, Meksika) ile Japonya ve Güney Afrika Cumhuriyeti'ne yapılacak tekstil, konfeksiyon, deri ve ayakkabı ihracatları için imalatçı veya ihracatçı işletmelerin ihracata hazırlık aşamasında ihtiyaçları olan işletme sermayesinin oluşturulmasını desteklemektir.

İhracatçı veya imalatçı niteliği olan ihracatçı işletmeler ile, ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı işletmeler, Türk kökenli sanayi mallarını serbest dövizle ihraç etmeleri ve bu konuda kesin ihraç taahhüdünde bulunmaları karşılığında bu krediden yararlanabilmektedir.

Kredi vadesi 180 gün olup, kredi tutarı; FOB ihracat taahhüdünün kullandırım oranındaki tutarının, kredi talep tarihindeki TCMB döviz alış kurundan bulunacak TL karşılığı kadardır.

Eximbank tarafından belirlenen limiti aşmamak kaydıyla krediye bir veya birden fazla ticari banka aracılık edebilir. Krediyeye uygulanan faiz, sevk öncesi ihracat kredilerinde uygulanan azami faizin 10 puan altında olup, kredinin kullanım süresine bağlı olmaksızın sabittir.¹³⁷

¹³⁶Hasan BAKIR, "İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri", **Eskişehir Sanayi Odası Bülteni**, S.276., Eylül 1994, s.21.

¹³⁷BAKIR, "İhracat ...", s.22.

2.1.3. İlk Adım İhracat Kredisi

İlk defa ihracat yapacak olan girişimcilere ve iç piyasaya yönelik olarak çalışmakta iken, ihracata dönük olarak çalışmayı planlayan işletmelere, ihracata hazırlık aşamasında, sevk öncesi hedef pazar kredisine bağlı olarak, ilk adım ihracat kredisi adı verilen ihracat kredisi kullanılmaktadır.

Bu krediden yararlanmak isteyen işletmeler, öncelikle Türk Eximbank'ın sevk öncesi ve hedef pazar ihracat kredilerini kullandıran aracı ticari bankalara başvurmaları gerekmektedir. Aracı ticari bankaların kredi limitlerinin uygun olması halinde, sözkonusu bankalar, kredi talep yazısı ekinde krediye ait formlar (müracaat formu, firma taahhütnamesi, muvafakatname) ve işletmenin daha önce ihracat yapmadığına ilişkin beyan yazısını Türk Eximbank'a iletacaktır. Bunlarla birlikte aracı banka tarafından düzenlenecek olan Aracı Banka Borçlu Cari Hesap Ek Taahhütnamesi de kredi talebi ile birlikte Türk Eximbank'a gönderilmektedir.

İlk kez ihracat yapacak girişimciler kredisi çerçevesinde, aracı ticari bankalar ihracatçılara, Türk Lirası krediler kapsamında en fazla 15 milyar Türk Lirası ve İhracat döviz kredisi kapsamında da en fazla 1 milyon ABD doları tutarında kredi kullanılabilmektedirler.

Bu kredilerin işletmelerin tercihleri doğrultusunda üç şekilde kullanılması mümkündür.¹³⁸

1. FOB ihracat tutarının %75'i Türk Lirası kredi olarak kullanılabilir.

2. Birarada başvuru esasına göre, işletme FOB ihracat tutarının %40'ını Türk Lirası bazında, %60'ını ise ihracat döviz kredisi programı kapsamında kullanabilir. Böylece işletme %100'lük bir kredilendirilebilme imkanı elde etmiş olur.

3. FOB ihracat tutarının %75'i ihracat döviz kredisi kapsamında kullanılabilir.

¹³⁸BAKIR, "Eximbank'dan ...", s.41.

Kredilerin Türk Lirası olarak kullanılan bölümü için işletme limiti; 1 milyar Türk Lirası, ihracat döviz kredisi kapsamında kullanılan kısmı ise 100 bin ABD Doları işletme limiti olarak tespit edilmiştir.

Kredinin faiz oranı ise, Türk Lirası krediler için %53 olarak uygulanmaktadır. İhracat döviz kredisi kullanımlarındaki faiz oranı da, 3 ay vadeli işlemlerde Libor + 0.75, 4 ay vadeli işlemlerde Libor + 1, ve 6 ay vadeli işlemlerde Libor + 1.5 olarak uygulanmaktadır.

2.1.4. Kalkınmada Öncelikli İller İhracat Kredisi

Kalkınmada öncelikli iller ihracat kredisi, bölgesel ve yöresel gelişmişlik farklarının azaltılmasının, ekonomik açıdan olduğu kadar, sosyal açıdan da önemli olduğu düşüncesiyle kalkınmada öncelikli iller ile Gaziantep iline yönelik olarak uygulamaya konulmuştur.

Kalkınmada öncelikli iller ihracat kredisi, sevk öncesi ihracat kredisinin özel bir uygulaması olmakla birlikte faiz oranı dışında tümüyle sevk öncesi ihracat kredisi esaslarına göre kullanılan bir kredi türüdür.

Kalkınmada öncelikli iller ihracat kredisi faiz oranı, sevk öncesi ihracat kredisi faiz oranınının 10 puan altında uygulanmakta olup, Türk Eximbank kredilerini kullandıran aracı bankalara, tahsis ettikleri fonların %5'lik bölümünü bu kredilere ayırma zorunluluğu getirilmiştir.¹³⁹

2.1.5. Küçük ve Orta Boy İşletmeler İhracat Kredisi

Küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) ihracat kredisi, küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı - ihracatçı işletmelerin ihracat faaliyetleri ile ilgili sevk öncesi ve sonrası finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir kredi programıdır. KOBİ ihracat kredisinin en önemli özelliği, yıllardır bu tür işletmelere açtığı kredilerle bu alanda ihtisaslaştığı kabul edilen Türkiye Halk Bankası aracılığı ile kullandırılmasıdır.

¹³⁹Salih BAYRAK, **Kredi ve Sigorta Programları Notları**, Türk Eximbank, Ankara, 1994, s.7.

Bu krediden yararlanmada temel şart, işletmelerin ihracatlarını Türk Eximbank İhracat Kredi Sigortası kapsamına aldırmasıdır. Ayrıca işletmenin kredibilitesinin ve ölçeğinin T.Halk Bankası tarafından uygun bulunması da diğer yararlanma şartları olarak belirlenmektedir.

KOBİ İhracat Kredisi fiili olarak ihraç edileceği taahhüt edilen FOB ihracat tutarının %60'ı oranında ve kredi için başvuru tarihindeki T.C. Merkez Bankası döviz alış kurundan Türk Lirası karşılığı olarak kullanılmaktadır. Kredinin faiz oranı %63 olup, vadesi 180 gün olarak belirlenmiştir.

Kredinin kullanımında aranan ihracat taahhüdüne ilişkin gerçekleşmenin belgelenmesi için, krediye esas ihracatın kredi süresi içinde fiilen gerçekleştirilmesi ve mal bedellerinin yasal süre içinde yurda getirilerek bankalara ya da özel finans kurumlarına satılmış olması şartı aranmaktadır. Kredi, işletmelere kullandırılırken, belirlenen faiz oranına T. Halk Bankası tarafından azami 3 puan tutarında komisyon ilave edilmektedir. T.Halk Bankası, üç puanlık bir komisyon gelirininde dışında işletmelerden kredi ile ilgili hiç bir faiz ve/veya komisyon talep etmemektedir. Bir işletmenin kullandığı kredilerin herhangi bir andaki bakiyeleri toplamı 20 milyar TL'yi geçemezken, bu miktar, aynı zamanda işletmeler için limit değeridir.

2.2. Döviz Kredileri

Eximbank tarafından verilen döviz kredilerini, ihracat döviz kredisi, performans döviz kredisi, küçük ve orta boy işletmeler döviz kredisi, DTSS kısa vadeli senet reeskont kredisi, DTSS kısa vadeli döviz kredisi, alıcı kredileri ve uzun vadeli ticaretin finansman fonu olmak üzere yedi başlık altında incelememiz mümkündür.

2.2.1. İhracat Döviz Kredisi

İhracat döviz kredisi, Türk Eximbank tarafından aracı bankalar kanalıyla kullandırılmakta olup krediden; ihracatçı işletmeler, imalatçı işletmeler veya hem imalatçı hem de ihracatçı olan işletmeler yararlanabilmektedir. Ancak, krediyi

imalatçı işletme kullanacak ise, ihracatçı işletmeden; ihracatçı işletme krediyi kullanacak ise imalatçı işletmeden, muvafakatname alması gerekmektedir.

Vadesi azami bir yıl olan kredi işletmelere kullandırılırken, belirlenen faiz oranına aracılık eden banka tarafından en fazla bir puanlık komisyon ilave edilmektedir. Aracı bankalar bir puanlık komisyonları dışında krediyi kullanan işletmeden herhangi bir faiz veya komisyon talep edememektedirler.

Bir işletmenin çeşitli bankalar aracılığı ile kullandığı kredilerin herhangi bir andaki bakiyeleri toplamı 10 milyon ABD dolarını geçmemektedir. İşletmelerin bir defada 5 milyon ABD dolarından fazla kredilendirilmesi de mümkün değildir. Kredinin vadesinde geri ödenmemesinde ise kredi faiz oranı iki katına yükseltilmektedir.

Ihracat döviz kredisinde kredilendirme oranı, taahüt edilen FOB ihracat tutarının %50 oranında olmakta ve faiz oranı, vadeye göre farklılık göstermektedir. ABD doları ya da Alman markı bazında kullandırılan bu kredilerin faiz oranları şu şekildedir.

- 3 ay vadeli işlemlerde LIBOR veya FIBOR eksi % 2
- 4 ay vadeli işlemlerde LIBOR veya FIBOR eksi % 2,25
- 6 ay vadeli işlemlerde LIBOR veya FIBOR eksi % 2,50

2.2.2. Performans Döviz Kredisi

İmalatçı - ihracatçı veya ihracatçı işletmelerin uluslararası piyasalarda rekabet gücünü artırabilmeleri için işletmelerin ihracata hazırlık aşamasından başlanarak döviz kredisi ile desteklenmesi amacını taşıyan performans döviz kredisi, Türk Eximbank tarafından ilk kez doğrudan ihracatçılara kullandırılmaya başlanan kısa vadeli bir kredi programı olarak ayrı bir önem taşımaktadır.

Performans döviz kredisi için başvuran ihracatçı işletmeler geçmiş takvim yılı ya da krediye başvuru tarihinden geriye dönük olarak 12 aylık dönemde en az 1 milyon ABD doları tutarında ihracat gerçekleştirmiş olmaları gerekmektedir. Bu şart tekstil, deri, konfeksiyon, ayakkabı ve

saraciye sektörlerinde 500 bin ABD doları olarak uygulanmaktadır. Performans döviz kredisini başvuru tarihinde ayrıca "ihracat taahhüdü" de istenmektedir. İhracat taahhüdü, geçmiş takvim yılı ya da başvuru tarihinden geriye dönük olarak 12 aylık dönem itibariyle işletmenin gerçekleştirdiği FOB ihracat performansının en çok üçte biri olarak belirlenmiştir.

Performans döviz kredisinden yararlanma oranlarında sektörler itibariyle farklılaştırılmaya gidilmiştir. Gıda, kesme çiçek, el halısı ve kilim, cam ve seramik ile görüntü ve ses bantları sektörlerinde taahhüt edilen FOB ihracat tutarının %75'i oranında, diğer sektörlerde ise taahhüt edilen FOB ihracat tutarının %50'si oranında ABD doları ya da Alman markı olarak kullanılmaktadır. Performans döviz kredileri faiz oranlarında ihracat döviz kredilerindeki aynı oranlara sahiptir.

2.2.3. Küçük ve Orta Boy İşletmeler Döviz Kredisini

Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ) Döviz Kredisini, küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı ithalatçı işletmelerin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik bir kredi programıdır.

Krediden yararlandırılacak küçük ve orta boy işletmelerin belirlenmesinde bu işletmelerin çalıştırdıkları işçi sayıları esas alınmaktadır. Buna göre, 1 - 150 işçi çalıştıran işletmeler küçük ve orta ölçekli olarak kabul edilmektedir.

Bu krediden yararlanmada temel şart, işletmelerin ihracatlarını Türk Eximbank ihracat Kredi Sigortası kapsamına aldıkları olarak ortaya çıkmaktadır. Ayrıca işletmenin kredibilitesi ve ölçeğinin T. Halk Bankası tarafından uygun bulunması da diğer yararlanma şartları olarak belirlenmektedir.

Küçük ve orta boy işletmeler döviz kredisini fiili olarak ihraç edeceği taahhüt edilen FOB ihracat tutarının %75'i oranında kullanılmaktadır. Vadesi en fazla altı ay olan kredi, üç ve dört ay olarak da kullanılabilir. Kredilerin faiz oranları vadeye göre farklılık göstermektedir. ABD Doları (Libor) ya da Alman Markı (Fibor) bazında kullanılan krediler için belirlenen son faiz oranları şöyledir;

- 3 ay vadeli işlemlerde Libor veya Fibor eksi %2
- 4 ay vadeli işlemlerde Libor veya Fibor eksi %2,25
- 6 ay vadeli işlemlerde Libor veya Fibor eksi %2,50

İhracatçıların küçük ve orta boy işletmeler döviz kredisi kullanabilmesi için, T. Halk Bankası'na başvurmaları gerekmektedir. Bu krediden bir işletme, bir defada en fazla 1 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanabilmektedir.¹⁴⁰

2.2.4. DTSSŞ Kısa Vadeli Senet Reeskont Kredisi

Dış ticaret sermaye şirketlerinin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla taşıyan kredi, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca; Dış ticaret sermaye şirketi statüsü verilmiş, Eximbank tarafından kredibilitesi olumlu bulunmuş işletmelere verilmektedir.¹⁴¹

Vadesi 90 gün olan kredinin faiz oranı, TCMB tarafından kısa vadeli reeskont işlemlerine uygulanan iskonto oranı esas alınarak saptanmaktadır. (Eximbank ihracat kredi sigortası kapsamındaki işletmelere TCMB reeskont işlemlerindeki iskonto oranının iki puan altında, sigorta kapsamı dışındaki işletmelere ise iki puan üstünde faiz uygulanmaktadır.)

2.2.5. DTSSŞ Kısa Vadeli Döviz Kredisi

Dış ticaret sermaye şirketleri kısa vadeli döviz kredisinin amacı, dış ticaret sermaye şirketlerinin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır. Krediden yararlanabilecek işletmeler Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" statüsü verilmiş ve Eximbank tarafından kredibilitesi olumlu bulunmuş işletmelerdir.¹⁴²

90 günlük açılan krediye uygulanan (üç aylık) faiz oranı, libor + %5 olup, kredi tutarı Dış Ticaret Sermaye Şirketleri'nin sunacağı proje tutarına uygun olarak Eximbank tarafından belirlenmektedir.

¹⁴⁰BAKIR, "Eximbank'dan ...", s.43.

¹⁴¹BAKIR, "İhracat ...", s.23.

¹⁴²BAKIR, "İhracat ...", s.24.

2.2.6. Alıcı Kredileri

Türk ihracatçıların, anlaşma yapılan ülkelere yapacakları ihracata finansman olanağı sağlayarak bu ülkelere olan ihracatımızın arttırılması amacıyla Eximbank tarafından "alıcı kredileri" verilmektedir.

Bu krediden, ilgili ülkelerle yapılan anlaşma kapsamında yer alan ve yerli katkı oranı en az %50 olan Türk kökenli malları ihraç eden ve bu ihracatı kesin bir satış sözleşmesi ile belgeleyebilen işletmeler yararlanabilir.

Kredi tutarı, ilgili ülkeye açılan toplam kredi limiti içerisinde her bir ihracatçının lehine açılan akreditif FOB bedelinin tamamı ya da belli bir oranı kredi tutarını oluşturur. İlgili ülke ile yapılan anlaşmada belirlenen süre çerçevesinde kullanılan kredinin maliyetini oluşturan rambursman komisyon oranı da yine ilgili ülkeyle yapılan anlaşmalara göre belirlenmektedir.¹⁴³

2.2.7. Uzun Vadeli Ticaretin Finansman Fonu

Uzun vadeli ticaretin finansmanı fonu ile, İslam Kalkınma Bankası bünyesinde kurulmuş olan "Uzun vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu'ndan" ihracatçılara finansman fonu sağlanarak, İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkeler arasındaki ticaretin geliştirilmesi amaçlanmaktadır.

İhraç edilecek malın cinsine göre 6 ay ile 60 ay arasında değişen vadeye sahip krediden yararlanabilmek için; İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelere, ihraç edilecek malların FOB değerinin en az % 40'ı oranında yerli girdilerden (imal edilmiş) üretilmiş şartı aranmaktadır.¹⁴⁴

3. İTHALATÇI İŞLETME TARAFINDAN SAĞLANAN FİNANSMAN

Her ne kadar uluslararası ticaretin finansmanı normalde ithalatçı işletmeye düşmesede, ithalatçı işletme bazen üretimi ya da sevkiyatı finanse etmek zorunda kalır. Bu durum

¹⁴³BAKIR, "İhracat ...", s.24.

¹⁴⁴BAKIR, "İhracat ...", s.26.

özellikle sözkonusu malların özel olarak tasarlanması ve imal edilmesi gerektiğinde geçerlidir. Ek olarak, ithalatçı işletme mali açıdan güçlü durumda ise, ithalatı finanse etmeyi, böylece ihracatçı işletme ile pazarlık ederek fiyatı düşürmeyi tercih edebilir. İthalatçı işletme ihracat işlemini finanse ederken başlıca üç yöntemi kullanabilir. Bunlar; sipariş üzerine ödeme, kısmi avans ödemesi ve vesaik karşılığı ödeme olarak sayılabilir.¹⁴⁵

3.1. Sipariş Üzerine Ödeme

Sipariş üzerine ödeme, ithalatçı işletmenin ihracatçı işletmeye sipariş verir vermez mal bedelini ödemesi anlamına gelir. Bu ödemeyi yapmak için işletme kendi bankasına bir para çeki gönderir. Böylece ihracatçı işletme ihracata konu olan malları göndermeden önce malların bedellerini tahsil etmektedir. Sipariş üzerine ödeme yöntemi uluslararası ticarete pek kullanılmıyorsa da eğer ithalatçı işletmenin kredi itibarı yetersiz ya da bilinmiyor ise bu yöntem başvurulabilir.

Sipariş üzerine ödeme yapan ithalatçı işletme tüm satış işlemini finanse etmekte, hem meydana gelebilecek döviz kuru riskini göze almakta, hem de ortada herhangi bir teminat yokken nakit ödeme yapmaktadır. İthalatçı işletmenin tek güvencesi ihracatçı işletmenin kredi itibarıdır.¹⁴⁶

Sipariş üzerine ödemede ithalatçı işletme mal bedelinin tamamı için bir ödeme yapabileceği gibi mal bedelinin bir kısmı için de ödeme yapabilir. Ticaret kanunumuzun 621. maddesinde de hamilin kısmi ödemeyi reddedemeyeceği ve kendisine bir makbuz verilmesini isteyebileceğine dair hüküm bulunmaktadır.

3.2. Kısmi Avans Ödeme (Partial Payment in Advance)

İhracatçı, ithalatçı tarafından sipariş edilen malların teslimat sırasında şu ya da bu nedenle reddedilmesi halinde ortaya çıkacak istenmeyen sorunlardan kaçınmak için satış

¹⁴⁵Atilla BAĞRIAÇIK, *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1994, s.219

¹⁴⁶Parasız - Yıldırım, s.389.

sözleşmesine ithalatçının kısmi bir avans ödemesi gerektiği ve bakiye tutarın kararlaştırılan şekilde ödeneceğini belirten bir madde koyabilir.

3.3. Vesaik Karşılığı Ödeme (Payment on Documents)

Satış sözleşmesinde vesaik mukabili ödeme yöntemi belirtilmiş ise ithalatçının, ihracatçının malları istenilen şekilde gönderdiğini kanıtlayan belgeleri daha önceden belirlenen bankaya teslim ettiği tarihte ihracatçının ülkesinde sevkiyat için ödenmesi gereken parayı hazır bulundurması gerekmektedir. İthalatçı böylece gerekli parayı sağlamış ve malların sevkiyatı sırasında da finansman yükünü üstlenmiş olur.¹⁴⁷

4. İhracatın Finansmanında Factoring Uygulamaları

Factoring, bir şirketin alacak hakkının factoring kuruluşu tarafından borçluya danışılmaksızın satın alınması şeklinde tanımlanmaktadır.¹⁴⁸ Factoring tanımını biraz daha genişleterek, "Factoring genellikle kredili satışlardan doğan alacak haklarının factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından satın alınmasıyla işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansman yöntemidir.¹⁴⁹" şeklinde bir tanım da yapmamız mümkündür.

Factoring hem bir finansal teknik, hem de yönetsel bir hizmettir. Bu bağlamda "factoring" işlemi, bir işletmenin pasif varlıklarının ticari büyümenin aktif bir aracına dönüştürülmesi işlemidir.¹⁵⁰

Bir çok işletme için "nakit" çok kısıtlı bir kaynaktır. Diğer taraftan alacakları tahsil edebilmek için çok uzun süreler beklemek gerekmektedir. Alacakların bir factor'e satılarak

¹⁴⁷Parasız - Yıldırım, s.390.

¹⁴⁸Ali CEYLAN, **Finansal Teknikler**, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa,1993, s.1.

¹⁴⁹Doğan BAYAR - Nurhan AYDIN, **İşletmelerde Finansal Yönetim**, 2.B., Eskişehir, 1994, s.321.

¹⁵⁰Berna KOCAMAN, **Finansal Açından Factoring**, 2.B., Attila Kitapevi, Ankara, s.19'dan WESTLAKE Melvyn, **Factoring**, Pitman Pub.,U.K., 1975, s.1.

paraya çevrilmesi ile işletmenin defterindeki rakamlar üretken bir nakde dönüşür. Bu alacakların satın alınması işlevi “factoring” işleminin merkezini oluşturmakla birlikte, factor müşterisine üç temel hizmet verir.¹⁵¹

Bunlar;

1. Satın almış olduğu alacaklara karşılık hemen bir avans öder.
2. Tahsil edilemeyecek alacaklardan kaynaklanan riski üstlenir.
3. Müşterinin muhasebe defterlerinin yönetimini üstlenir.

İşletmelerin ve factorlerin farklı ihtiyaçlarına göre factoring hizmetleri de farklılık göstermektedir. Factoring'in yukarıda saydığımız yararlarının tümünü içine alan esas çerçevesi “tam hizmet” olarak adlandırılmaktadır. Bu hizmetin içindeki bazı hizmetlerin bulunmaması veya anlaşma kapsamında özel şartların bulunmasına göre diğer factoring türleri oluşmaktadır.

-Tam Hizmet Factoring'i (Full Service)

En geniş biçimiyle factoring, müşteri (satıcı) ile factor arasında yapılan sürekli bir düzenlemedir. Buna göre factor satıcının normal iş akışı süresince müşterilerine verdiği hizmetlerden veya sattığı mallardan kaynaklanan alacakları satın alır. Satıcıda bir ücret ve finansman masrafları karşılığında;

1. Satış kayıtlarını tutmak ve takip etmek,
2. Alacakları tahsil etmek,
3. Alıcının ödeme güçlüğüne düşmesi sonucu oluşan kayıplar,
4. Alıcılara kendi kaynağından kredili satış yapmak gibi külfet ve risklerden kurtulmuş olur.¹⁵²

- Rücu Etme Esasına Dayanan Factoring (Recourse Factoring)

Bu tür factoring satıcıya, satış kayıtları yönetimi, tahsil hizmeti ve finansman sağlamakta, fakat alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence vermemektedir. Çünkü factor, borçlunun acze düşmesi dahil herhangi bir nedenden dolayı borcun

¹⁵¹KOCAMAN, s. 19.

¹⁵² Haluk ERDEMOL, **Factoring ve Forfaiting**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992, s.7.

ödenmemesi halinde satıcıya rücu etme hakkına sahiptir. Söz konusu hak, borcun borçlu tarafından fatura tarihinden itibaren belirli bir süre içinde ödenmemesi halinde borcun satıcı tarafından geri satın alınmasının veya geri satın alınacağına garanti edilmesini içerir.

- Vade Factoring'i (Maturity Factoring)

Satış kayıtlarının tam yönetimi, borçlulardan tahsilatın takibi ve kötü borçlara karşı korumayı kapsayan vade factoring'i küçük çaplı satıcılar tarafından kredi sigortasına bir alternatif olarak gittikçe artan hacimlerde kullanılmaktadır.

Vade factoring'inde ön ödeme söz konusu olmamakla birlikte ödemeler satıcıya,

- ya fatura tarihinden veya borçların factor'e devir ve kopya faturaların tesliminden itibaren belirli bir süre sonra;

- ya da her bir borçludan ödeme alındığında veya onaylı borçlar için borçlunun süre bitiminden acze düşmesi üzerine yapılır.

Vade factoring'i ile satıcı işletme, factor'un onayı kapsamındaki müşterilerine yaptığı satışlarda nakit akışını önceden hesaplayabilir.

- Toptan Factoring (Bulk Factoring)

Bu türün adı, çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun tümünü toptan esas ile factor'e devretmesinden kaynaklanmaktadır. Toptan factoring'de finansman sağlanırken, idari hizmet ve riskten koruma hizmetleri sağlanmaz. Toptan factoring'de borçlulara factor'e ödeme yapmaları için bildirimde bulunulur. Buna rağmen factor idari hizmet vermediği gibi borç tahsilatından da sorumlu değildir. İşlemler rücu etme esasına göre yürütülür. Bu tür düzenlemenin amacı sadece satıcının müşterilerinin satış kredisi (vadeli alım) ihtiyaçlarını karşılaması için satıcıya finansman teminidir.

- Acenta Factoring'ı (Agency Factoring)

Borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansman sağlandığı bu türde satıcı, kendi ismine benzer bir ismi olan ve factor'un sahip olduğu bir şirkete borçları temlik eder. Bu şirket factor adına ve onun acentası olarak hareket eder. Borçluların ödeme yapması için borçlulara ismi verilen sözkonusu acenta şirket, factor veya satıcı tarafından yönetilebilir. Acenta şirketin yönetimi konusu satıcının idari hizmet isteyip istememesine bağlıdır. Acenta factoring'ini toptan factoring'den ayıran nokta, acenta factoring'inde borcun ödenmemesi riskine karşı koruma hizmetinin verilmesidir.

- Açıklanmayan (İhbarsız) Factoring

(Undisclosed/ Non - notification Factoring)

Borçların factor'ce satın alınması sırasında borçlulara ihbarın yapılmadığı, bu nedenle satıcının factor'un ajanı olarak tahsilat yaptığı bu türde factor borcun ödenmemesi riskine karşı kısmi koruma sağlar. Genellikle %80 olarak uygulanan bu koruma yönteminde kalan %20'lik kısım için rücu etme hakkı sözkonusudur. Belirtilen %80 oranı, onay kapsamındaki herhangi bir borç üzerinden hesaplanır ve bu orana karşılık gelen kısım için kredi riski factor tarafından rücu edilemez.¹⁵³ Riskten korunmanın bu şekilde kısmi yapılmasının bir amacı satış kayıtlarını tutan ve borçları tahsil eden satıcıya görevlerini daha etkin biçimde yürütmesi için sorumluluk payı bırakmaktır.

- Fatura İskontosu veya Sırdaş Factoring

Borçluların kredi taleplerini (satış kredisi) karşılamak için finansmana ihtiyacı olan, fakat idari hizmete veya riske karşı korunmaya ihtiyacı bulunmayan satıcılar için factoring şirketlerinin verdikleri diğer bir hizmettir. Doğrudan factor'e ödeme yapmalarını borçlulara ihbar etme zorunluluğundan satıcıyı kurtarmak ve factor'e satılan borçların tamamen rücu etme esasına tabi tutulmasıyla factoring sadece finansman ihtiyacına dönüştürülmüş olmakta, türün adına da yaygın biçimde "fatura iskontosu" ya da sırdaş factoring denilmektedir. Sırdaş ifadesi borçların factor'e satıldığıнын borçlularca bilinmemesinden kaynaklanmaktadır.

Bu tür factoring'de factor, satıcının ibraz ettiği bir grup faturayı iskonto etmektedir. Satış kayıtlarını satıcı tutmakta ve aynı zamanda mülkiyetini factor'e devrettiği borçları factor

¹⁵³Arif B. KOCAMAN, s. 47.

adına borçlulardan tahsil etmektedir. Bu düzenlemede factor normal olarak satıcının satış kayıtlarını ve destekleyici belgelerini istediği zaman izleme özgürlüğünü isteyebilecektir.

Tablo: 8 Factoring Çeşitleri ve Verdikleri Hizmetler

	FİNANSMAN KOLAYLIĞI	RİSTEN KORUNMA	BORÇLULARA İHBAR	DEFTER TUTMA	TAHSİLAT HİZMETİ	
TAM HİZMET	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	AÇIKLANAN / İHBARLI FACTORING
RÜCU HAKKI OLAN FACTORING	Her Zaman Var	Yok	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	
TOPTAN FACTORING	Her Zaman Var	Yok	Her Zaman Var	Yok	Yok	
VADE FACTORING'İ	Yok	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	Her Zaman Var	
ACENTA FACTORING'İ	Her Zaman Var	Bazen Var	Genellikle Var	Bazen Var	Yok	
FATURA İSKONTOSU	Her Zaman Var	Yok	Yok	Yok	Yok	SIRDAŞ / İHBARSIZ FACTORING
İHBARSIZ FACTORING	Her Zaman Var	Bazen Var	Yok	Yok	Yok	

Dünyada çok uzun süredir uygulanan factoring ülkemizde yeni kullanılmaya başlayan bir tekniktir. Türkiye'de factoring işlemini doğuran koşullar 1980 sonrası dışa yönelik ekonomik politikalar, dış ticarete liberalleşme sürecine girilmesi ile ithalat ve ihracatın artması olmuştur.¹⁵⁴

Türkiye'de factoring ile ilgili ilk çalışmalar 1988 yılı ortalarında başlamıştır. 1990 yılında şirketleşmelerin başlamasından sonra önceleri sadece uluslararası işlemlerde kullanılmakta olan factoring iç piyasa işlemlerinde de yoğun olarak kullanılmaya başlamıştır.¹⁵⁵

¹⁵⁴TİRYAKIOĞLU, s.60.

¹⁵⁵ "Alacak Peşinde", **Ekonomist Türkiye 1994 Yıllığı**, 23 Ocak 1994, s.168.

İlk olarak factoring'in ihracatı arttırmada olumlu etkilerini gören bankalar bünyelerinde kurdukları departmanlar ile factoring hizmeti vermeye başlamışlardır. 1988 yılı sonunda İktisat Bankası ile başlayan bu hareketi 1989 yılında Garanti Bankası izlemiştir.

1988 yılında 3 milyon dolar olan işlem hacmi, 1989 yılında 20 milyon dolara, 1990'da 62 milyon dolara, 1991'de 183 milyon dolara, 1992'de 454 milyon dolara, 1993'de 970 milyon dolara çıkmıştır. 1994 yılında ise 1,4 trilyon dolarlık bir işlem hacmi tahmin edilmektedir.¹⁵⁶

Ülkemizde 1993 yılı itibarıyla zorunlu kuruluş sermayesinin 5 milyar TL gibi düşük bir rakam olması nedeniyle 60 adet factoring kurumu faaliyette bulunmaktadır. Factoring şirketlerinin 14'ünde sermayelerin %50'sinden fazlası bir bankaya aittir.¹⁵⁷ Bu sayı ile dünya sıralamasında dördüncü durumda bulunmaktadır. Ancak kurum sayısının fazla olması işlem hacminin yükselmesi sonucunu getirmemektedir. ¹⁵⁸

Tablo: 9 Türkiye'de ve Dünyada Factoring (milyon \$)

<u>Yıllar</u>	<u>Türkiye</u>	<u>Dünya</u>
1988	3	160.186
1989	20	-----
1990	62	244.327
1991	183	266.000
1992	454	264.309
1993	970	260.844

*Kaynak Ekonomist 1994 Türkiye Yıllığı

¹⁵⁶ "Büyük Patlama", **CAPİTAL**, Nisan 1993, Yıl 1, S.2, s. 81.

¹⁵⁷ Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, **Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri**, Aralık 1993, Ankara, s.91.

¹⁵⁸ "Alacak Peşinde", **Ekonomist Türkiye 1994 Yıllığı**, 23 Ocak 1994, s.168.

Tablo: 10 1992 yılı Factoring Verileri (milyon \$)

<u>Ülkeler</u>	<u>İşlem Hacmi</u>	<u>Ülkeler</u>	<u>İşlem Hacmi</u>
İtalya	64.600	İngiltere	24.113
Fransa	17.613	Almanya	11.680
Hollanda	9.600	Belçika	3.912
İspanya	3.705	İsveç	3.298
Norveç	2.377	Portekiz	2.108
Finlandiya	2.030	Avusturya	1.956
Danimarka	1.700	İrlanda	885
Türkiye	454	İsviçre	365
Macaristan	100	Çekoslovakya	84
İzlanda	14	G.Kıbrıs	10
Lüksemburg	10	TOPLAM	150.564

*Kaynak: Ekonomist 1994 Türkiye yıllığı

Yukarıdaki rakamlardan da görüldüğü gibi ülkemizde yıllar itibarıyla işlem hacmi artmakla birlikte diğer ülkelere göre bu rakam çok düşük kalmaktadır.¹⁵⁹

4.1. Factoring Anlaşmalarının Maliyeti

4.1.1. Hizmet Komisyonu:

Her factor, satın aldığı borçların toplam tutarı üzerinden bir komisyon alır. Bunun adına factoring işlemlerinde hizmet ücreti; komisyon veya yönetim masrafı denebilir. Komisyon alınması; satıcının factor nezdindeki cari hesabına borç kaydı, satıcıya ödenecek tutarlardan mahsup veya daha yaygın borcun satış fiyatının borçlunun ödeyeceği paralardan kesinti yapılarak hesaplanması (satın alış fiyatı = borç tutarı - hizmet komisyonu) şeklinde olabilir.

Hizmet komisyonunun tutarı, tam hizmet için %0,5 ile %2,5 arasında bir oran olup satın alınan borçlara ait her bir fatura tutarına uygulanır. Faturada iskonto (fiyat indirimi) sözkonusu ise, bu iskonto diğkate alınmaz hesaplamada iskontosuz tutar esas alınır.¹⁶⁰

Hizmet komisyonu; factor'un satış kayıtlarını tutma, borçları tahsil etme masrafları ile riski kabul etmesini karşılar. Satıcıya rücu etme hakkı olmayan türde hizmet

¹⁵⁹ "Büyüme Rekortmeni", CAPITAL, Yıl.2, S.4, Nisan 1994, s.136-137.

¹⁶⁰ ERDEMOL, s.37.

veriyorsa, factor tahsildeki alacakların takibine ilişkin hukuki masrafları da üstlenmektedir.

Müşteri factoring sözleşmesi yaparak fazladan bir maliyete katlanmakla beraber, edindiği ekstra istatistiki bilgilerin yönetsel etkinliğin ve muhasebe bölümünün büyük bir külfetten kurtulmasının kendisine sağlayacağı faydaları gözden kaçırmamalıdır.¹⁶¹

Diğer taraftan avans ödemesi yoluyla finansmanda sağlıyorsa factor'un aldığı hizmet komisyonu bir bakıma taahüt komisyonu da olacaktır. Çünkü avans ödeme yapacağını önceden taahüt etmiştir. Factor'un satış kayıtlarına ait yönetim hizmeti vermemesi ve sadece finansman sağlaması durumunda finansman faizi biraz daha yüksek tutularak hizmet komisyonundan vazgeçilebilir.

Standart hizmetin dışında factor'dan daha fazla veya özel hizmet istendiğinde ek ücretlerin ortaya çıkacağı doğaldır. Örneğin, satıcı factor'un bilgi işlem biriminden yararlanmak suretiyle satış analizleri, istatistik bilgiler vs. elde ettiğinde bunlar için ek ücret ödemek durumundadır.¹⁶²

4.1.2. Finansman Faizi:

Gelecekteki bir tarihte ödenecek bir borcun satın alınması ve bunun karşılığında kısmen veya tamamen ödeme yapılmasının bir iskonto işlemini gerektirdiği ve bunun da factor'e finansman ücreti (faizi) isteme hakkını verdiği ortadadır.

Yaygın olarak kullanılan finansman ücreti yansıtma metodu, belirli bir tarihte tahsil edilecek alacak tutarının, belirli bir iskonto oranı üzerinden nakde çevrilmesi ile gerçekleştirilir.¹⁶³ Uluslararası factoring'de faiz oranı, Londra Interbank piyasasında ticari bankaların ödünç vermede uyguladıkları faiz oranı olan LIBOR (London Interbank Offered Rate) veya Amerikan Bankalarının uyguladıkları faiz oranı olan "prime rate" ve buna ilave olarak belirlenen risk marjına

¹⁶¹ KOCAMAN, s.74.

¹⁶² ERDEMOL, s.37.

¹⁶³ Semih BÜKER - Rıza AŞIKOĞLU, **Finansal Yönetim**, Eskişehir, 1993, s.260.

(spread) göre hesaplanır. Libor'un iskonto bedelinin uygulanmasında esas alınmasının sebebi, uluslararası piyasalarda banka kredilerinde kullanılan temel faiz oranı olması ve 3 aylık oranın 90 günlük satış vadelerine uygun gelmesinden kaynaklanmaktadır.

İhracata yönelik factoring'te factor'un uyguladığı iskonto bedeli, bankaların kısa vadeli ihracat döviz kredileri ile rekabet etmektedir. Factoring'le sağlanan finansman, muhabir banka tarafından yabancı alıcının riskine göre sağlandığından döviz kredisi maliyetinden daha düşük maliyetli olabilmektedir.¹⁶⁴

4.2. İhracat İşlemlerinde Factoring Kullanımı

Yurtiçi ve yurtdışı ticaretimizde gelişmesini yoğun bir şekilde sürdüren factoring sürekli pazar ve finansman teknikleri arayan ihracatçılara yurtdışındaki alıcılar (ithalatçılar) hakkında; istihbarat, alacak garantisi, finansman ve pazarlama olanaklarının geliştirilmesi açısından büyük faydalar sağlamaktadır.

İhracat factoring'i yurtiçi factoring'de olduğu gibi bir mal veya hizmetin ihracatından doğan kısa vadeli (120 güne kadar) ticari alacakların bir factoring kurumu (kısaca factor) tarafından satın alınmasıdır. Bu da doğal olarak ticari alacak haklarının factor'e devri ile olur.

İhracatçının ülkesindeki factor (export factor), ithalatçının ülkesindeki muhabiri (import factor) sayesinde tahsilat hizmetinin yanısıra, ilk günden %100 riski satın alarak alacakların ödenmemesi riskine karşı ihracatçıyı korur.

Export factor'de ithalatçının %100 riskini üstlenip tahsilatı takip eder, belli bir işlem limiti ayırır ve istihbarat verdiği hizmetlerin karşılığı olarak %1 ila %2 arasında ihracatçıdan factoring komisyonu alır.¹⁶⁵

¹⁶⁴BAYAR- AYDIN, s.329.

¹⁶⁵ Richard A. BREALEY - STEWART C. MYERS, **Principles of Corporate Finance**, Fourth Edition, Mc Graw-Hill Inc., New York, 1991, s.760.

İhracatçı alacağını export factor'e temlik etmesinden sonra bir finansman kullanmak istemesi durumunda; export factor temlik edilen faturadaki toplam bedeli döviz cinsinden Import factor aracılığı ile ihracatçının seçeceği bir bankaya, paranın önceden kullanılma bedeli olarak factoring ücretini düşerek %80 ön ödeme yapar. Bu ön ödemenin gerçekleşmesi için sözkonusu malların ithalatçı tarafından onaylanması şarttır.

Yapılan ön ödeme sayesinde ihracatçı kambiyo veya varsa kullandığı eximbank kredisini zamanında kapama yükümlülüğünü yerine getirmiş olur. Ayrıca sözkonusu alacağın ithalatçı tarafından ödenmemesi riskinden, ithalatçının ülkesindeki kambiyo rejiminin değişmesi sonucu alacağın kısmen veya tamamen tahsil edilmeme riskinden ve ithalatçının ülkesindeki politik riskten kurtulmuş olur.

İhracatçının bu hizmetlerden yararlanabilmesi için başvurusu sırasında factoring kapsamında çalışmak istediği ithalatçılarının;

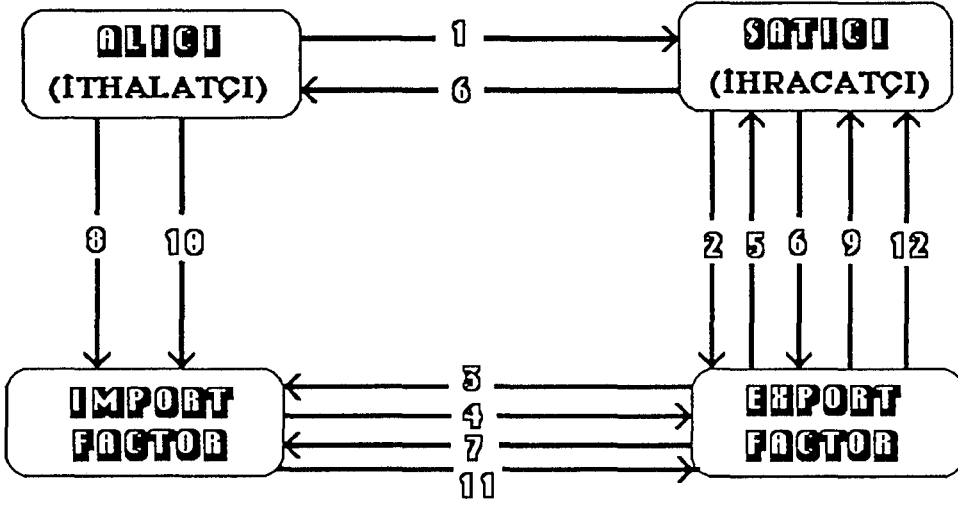
1. Ticaret ünvanını
2. Adresini
3. Ülkesini
4. Yapmayı düşündükleri yıllık ihracat hacmini
5. Ödemelerin ne şekilde olacağını (FOB, CIF gibi)
6. Varsa satışlardaki mevsimsel değişikliği
7. Ödeme vadeleri hakkında bilgileri (yüklemeden 45 gün sonra gibi) export factor'a bildirir. Ayrıca uluslararası factoring yapan şirketlerin hepsi, FCI üyesi olmak zorundadır.¹⁶⁶

Factoring şirketi de bu bilgiler ışığında, hangi borçluların hangi vadelerdeki, hangi miktara kadar olan borçlarını, hangi factoring komisyonu ve ücreti ile yapacağını ihracatçıya bildirir.

Factor ile ihracatçı arasında factoring ücreti, işlem komisyonu ve ön ödeme oranında anlaşma sağlandığı takdirde taraflar arasında factoring sözleşmesi imzalanır ve factoring süreci başlar.

¹⁶⁶ Turan TIRYAKIOĞLU, "Factoring Tanınma Sürecinde", FİNANS DÜNYASI, Kasım 1993, Ankara, s.61.

Şekil: 12 Factoring İşleminin İşleyişi



1. Alıcı mallarını sipariş eder
2. Satıcı, alıcının isim ve adresi ile ödeme vade ve koşullarını export factor'e bildirir
3. Export factor, İmport factor'e alıcı hakkında bilgi edinmek için başvurur.
4. Alıcının kredi değerliliği export factor'e bildirilir.
5. Export factoring şirketi elde ettiği bilgileri ve komisyonu satıcıya bildirir
6. Satıcı malları ve faturanın aslını alıcıya, faturanın temlik edilmiş kopyasını, gümrük çıkış beyannamesinin kopyasını ve alacak temlik formunu export factoring şirketine yollar
7. Formlar import factor'e yollanır
8. Alıcı malların tam ve eksiksiz olduğunu import factor'e bildirir.
9. Satıcının talebine göre export factoring, bir ön ödeme yapar (En fazla %80 oranında)
10. Alacağın vadesi geldiğinde alıcı mal bedelini import factor'e öder
11. Mal bedeli export factoring şirketine yollanır.
12. Export factoring şirketi kalan bakiyeyi satıcıya öder.

Satıcı gelen döviz istediği kurdan bozdurmakta ve istediği bankaya transfer etmekte serbesttir.

4.2.1. Factoring İşleminin İhracatçı İşletmelere Yararları

Factoring genellikle tüketim malı ve hafif teçhizat satan ya da ihraç eden işletmelere yönelik bir finansman aracıdır.¹⁶⁷ Bu tür malların pek çok alıcısı vardır. Satıcı ya da ihracatçı böyle bir finansman aracına başvurmakla bazı avantajlar elde edebilir. Bunlar;

-Yurtdışındaki alıcılar akreditif açmaktan kurtulur. Ödemeyi kendi ülkesindeki muhabir factor'e yapacağından zaman ve paradan tasarruf eder. Böylece yurtdışındaki ithalatçının alım gücü artar ve Türk ihracatçısı pazarını genişletmiş olur.

-Tahsilatın takibi işletmelere zaman kaybettirir. Üstelik aksayan, ödenmeyen alacaklar hem üretimi aksatır hem de idari takip, kanuni takip ve avukat masrafları nedeniyle ek mali yük getirir. Oysa karşısında güçlü ortaklı bir factoring şirketi gören borçlu, söz konusu borcun ödenmesine öncelik tanıyacaktır.

-İhracatçı işletmeler factoring hizmeti sayesinde bir istihbarat ve tahsilat departmanı beslemekten kurtulur, zaman ve finansal açıdan tasarruf eder.

-Satış sonrası factor'ün verdiği % 80 ön ödemeyi alan işletme hammaddeyi peşin satın alarak önemli indirimler sağlar. Böylece üretim maliyeti düşer.

-Alacaklar, stoklar ve ticari borçlar azalır. İşletme sermayesi artar. Bilanço daha likit hale gelir.

-İşletmeye taze nakit girişi olduğu için, ihracatçı işletme ithalatçılara vade tanıyabilir. Böylece pazarını ve rekabet gücünü arttırabilir.

-Yabancı ithalatçı ile olabilecek dil sorunu ortadan kalkar. Ortaya çıkabilecek sorunlar, onun ana dili ile muhabir factor tarafından çözüme götürülür.

¹⁶⁷ İlker PARASIZ, Para Banka ve Finansal Piyasalar, 4.B., Ezgi Yayınları, Bursa, 1992, s.586.

-Ön ödeme ihracatçının ihtiyaç ve talebi üzerine verildiği için, ihracatçı gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmaz. Faiz giderlerini düşürür ve nakit akış planını daha gerçekçi hazırlar.¹⁶⁸

-Bu gerçekçi nakit akış planı sayesinde mevsimsel olarak artan satışların getirdiği finansman ihtiyacını karşılar.

-İhracatta factor'ün verdiği ön ödeme döviz olacağından kambiyo dosyası hemen kapatılır. KDV başvurusu hemen yapılır. Ayrıca döviz en yüksek kuru veren bankada bozdurma şansı doğar. Çünkü, akreditifle gelen dövizin aynı bankada bozdurulmak zorunluluğu bulunmaktadır.¹⁶⁹

4.2.2. Factoring'in İhracatçı İşletmeye Yarattığı Sorunlar

- Herbir müşteriye yapılan satışlar değeri küçük ve fatura sayısı çok kabarık ise, maliyet oldukça yüksek olabilir.

- Factoring, tutucu işletmeler tarafından tehlikeli bir finansman politikası olarak görülmektedir. Bu işletmelere göre, factoring'e başvuran bir işletme, gerçekte oldukça likit bir varlık olan alacaklarını elden çıkartmakta ve likidite durumu sarsılmaktadır. Bu nedenle bazı işletmeler factoring'e başvurmuş işletmelere vadeli mal satmamaktadırlar.

Bu sakıncalarına rağmen, özellikle bilgisayar teknolojisinin hızlı gelişmesi karşısında gelecekte factoring ile ilgili idari giderlerin düşeceği ve dolayısıyla ufak miktarlı satışlar için bile factoring ile finansmanın mümkün olacağı tahmin edilmektedir.

5. İhracatın Finansmanında Forfaiting Uygulamaları

Uluslararası piyasalardaki yoğun rekabet, ihracatta yeni finansman tekniklerinin geliştirilmesine neden olmuştur. Özellikle gelişmekte olan ülkelerin ödeme gücü içinde

¹⁶⁸ "Büyük Patlama", CAPITAL, Nisan 1993, Yıl 1, S.2, s.85.

¹⁶⁹ Rauf BAYSAL - Tolga Kağan KOÇ, Gelişen Finans Teknikleri, Capital Guide 6, İstanbul, s.28.

bulunmaları, forfaiting'in yeni bir finansman tekniği olarak uygulanmasını gündeme getirmiştir. Son yıllarda, gelişmiş ülkelerde sevk sonrası ihracat finansmanına ağırlık verilmiştir. Forfaiting sevk sonrası ihracattaki artışa paralel olarak, önem kazanmaya başlamıştır. 5 Nisan 1994 tarihli ekonomik istikrar paketi ülkemiz işletmeleri açısından ihracatın önemini bir kez daha göstermiştir. Ancak uluslararası piyasalarda artan rekabet, ihracatçıların ithalatçılara daha uzun vadeli mal satmalarına neden olmaktadır. Bunun sonucu olarak ihracatçıların, alacaklarını tahsil edememe, faiz ve kur riski gibi ilave riskleri yüklenmeleri sözkonusu olmaktadır.

Forfaiting kısaca, sabit faizli müracaat hakkı bulunmayan, bir dış satım finansman tekniğidir¹⁷⁰. Bu tanımı biraz daha açacak olursak; Forfaiting, bir ihracatçının yapmış olduğu vadeli satışlardan doğan ve bir kambiyo senedi (bono,poliçe) garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgelenmiş alacakların, ihracatçının kendisine veya anılan belgelerin lehdarlarına rücu etme şartı olmaksızın bir finansman kuruluşu tarafından satın alınması (iskonto edilmesi) işlemidir.¹⁷¹

Bu tanım çerçevesinde forfaiting'i basit bir kambiyo senedi iskontosundan ayırmak gerekir. İskonto işlemi forfaiting'in sadece bir parçasıdır. Forfaiting işlemi ile ihracatçı işletme hem ihracat işlemi riskinden kurtulmakta hem de alacağını hemen tahsil etme imkanı bulmaktadır.

Forfaiting sürecinin ilk aşamasında, ihracatçı ve ithalatçı işletmeler arasında bir ticari anlaşma yapılarak fiyat ve ödeme planları saptanmaktadır. Bunun ardından ihracatçı işletme malları teslim almakta, bunun karşılığında banka garantiside sağlandıktan sonra borç senetlerini bankası aracılığıyla ihracatçıya iletmektedir. Daha sonraki aşamada, ihracatçı alacaklarını hemen nakde dönüştürmek amacıyla forfaiter ile belirli bir iskonto oranı üzerinden anlaşmaya varır.

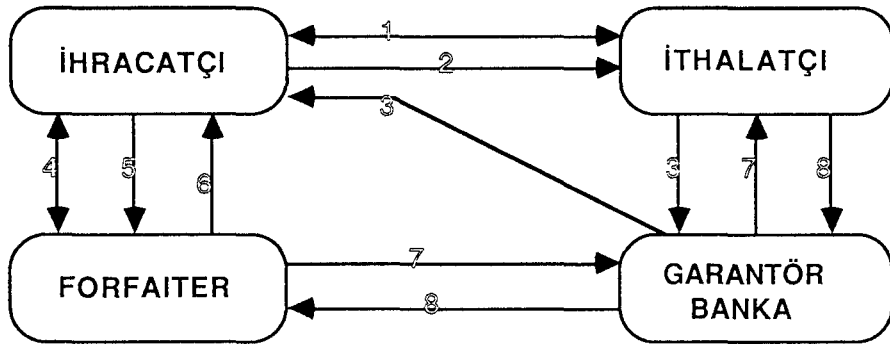
¹⁷⁰Ahmet Hamdi CERAN - Yıldırım Beyazıt ÖNAL, "Finansman Modeli Olarak Forfaiting ve Muhasebeleştirilmesi" İktisat İşletme Finans Dergisi, Y.7., S.73, 1992, s.25.

¹⁷¹Haluk ERDEMOL, **Factoring ve Forfaiting**, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992, s.65.

İthalatçıdan alınan alacak belgelerinin, ihracatçı tarafından forfaite'a verilmesi ve bunların karşılığında gerekli iskontolar yapıldıktan sonra senet tutarlarını tahsil etmesiyle ihracatçı işletmenin forfaiting işlemiyle ilgili tüm sorumlulukları bitmektedir. Bundan sonraki aşamada ise forfaite elindeki ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil edilmek üzere muhatap durumundaki garantör bankaya iletilecektir.¹⁷²

Forfaiting sürecinin işleyişinden de anlaşılacağı gibi forfaiting işlemi dört taraf bulunmaktadır. Bunlar, ihracatçı işletme, ithalatçı işletme, ihracatçının bankası ve ithalatçının bankası (garantör banka) dır.

Şekil: 13 Forfaiting İşleminin İşleyişi



1. Ticari anlaşma
2. Malların teslimi
3. Ödeme araçlarının teslimi
4. Forfaiting anlaşması
5. Ödeme araçlarının teslimi
6. İskonto yapıldıktan sonra naktin ödenmesi
7. Ödeme araçlarının vadesinde tahsil edilmek üzere teslimi
8. Vadesinde ödemelerin yapılması

Forfaiting işleminin süreci içinde kullanılan ve gerekli olan dökümanları şu şekilde sıralamak mümkündür.¹⁷³

¹⁷²T. Bankalar Birliği Araştırma ve Yayın Grubu Uzmanları, "Forfaiting", **BANKACILAR DERGİSİ** 2, T. Bankalar Birliği Yayını, Temmuz 1990, s.64.

¹⁷³Rauf BAYSAL - Tolga Kağan KOÇ, **Gelişen Finans Teknikleri**, Capital GUIDE 6, Şubat 1994, s.37 - 38.

1. Senet / Poliçe, alış sözleşmesi veya akreditif metni
2. Poliçe / Bonolar
3. Banka avalı (gerekirse)
4. İmza onayları (ihracatçı banka tasdikiyle)
5. Temlik mektubu ve ihracatçı banka tasdiki
6. Dökümanların akreditif metnine uygunluğunun ihracatçı ve ithalatçı bankalar tarafından tasdiki
7. İthalatçı bankanın vadede ödeme taahhüdü.

Forfaiting'den yararlanmak isteyen ihracatçının, forfaiting kuruluşuna vermesi gereken bilgiler ise;¹⁷⁴

1. İhracatçının adı ve adresi,
2. İthalatçının adı ve adresi,
3. İhracatçı ve İthalatçı banka adları,
4. Dökümanın cinsi (akreditif / poliçe / bono)
5. Aval veren bankanın adı ve ülkesi (varsa)
6. İhracat tutarı ve vadesi (varsa senet tutarları ve vadeleri)
7. Para birimi,
8. İhraç edilecek malın cinsi,
9. Senet ödeme yeridir.

5.1. FORFAITING İŞLEMİNİN İHRACATÇI İŞLETMEYE MALİYETİ

İhracatçı işletme forfaiter'dan finansman talep ettiğinde, iskonto oranı, taahhüt ve bekleme ücreti olmak üzere üç ana maliyetle karşı karşıyadır.

5.1.1. İskonto Oranı

İskonto oranı, Forfaiter'ın taahhüt altına girdiği tarihteki, işleme konu olan dövizin piyasadaki faiz oranının bir fonksiyonu olup, bu oranın saptanmasındaki hareket noktası alacağı belgenin (paper) vadesine kadar geçecek ortalama sürenin piyasadaki kaynak maliyetidir. Bu orana, alacağın risk

¹⁷⁴Ali CEYLAN, *İşletmelerde Finansal Yönetim*, 3 B. Ekin Kitapevi Yayınları, Bursa, 1993, s.122.

kalitesine göre belirlenecek bir risk primi veya marj (spread) da ilave edilecektir. Risk priminin, alınan riskin çokluğu - azlığına göre yüksek veya düşük olması doğaldır.¹⁷⁵

Genellikle problem, politik istikrarsızlık ya da döviz bulunmaması nedeniyle transfer yapılamaması konusunda çıkmaktadır. Değişik ülkeler, değişik zamanlarda farklı riskler demektir. Birçok ülke için risk primi %0.5 ile %5 arasında değişmektedir. Forfait yaptığı işlemde bu riski iskonto oranına yansıtacaktır. Ayrıca forfait, işlemde beklediği kârı da (ki bu %0.5 civarında olup) işleme katacaktır. Faizlerin belirlenmesinde, baz faiz oranlarına ilişkin eğilim ve beklentiler de önemlidir. Faiz trendleriyle ilgili tahminler bu primlerin yükselip azalmasına neden olmaktadır.¹⁷⁶

5.1.2. Taahhüt ve Opsiyon Komisyonları

İhracatçı işletme, ihracat işlemini gerçekleştirmeden önce bankadan aldığı ön forfaiting teklifinin değişmeden kalmasını sağlamak amacıyla forfaiter'a bir taahhüt komisyonu ödemektedir. Komisyon genellikle forfaiter'a konu olan tutar üzerinden yıllık %0.75 ile %1.5 arasındadır.

Forfaiter'ın ihracatçı işletmeye tanıdığı opsiyon süresi üç günden üç aya kadar olabilir. Uygulamada üç güne kadar olan opsiyon süreleri için komisyon alınmaz. Şartlara ve politikasına göre forfaiter kaç günlük bir süreden sonra opsiyon komisyonu alacağını kararlaştırır. Süreye bağlı olmaksızın senet bedeli olmaksızın senet bedeli üzerinden bir defa alınan bu komisyon oranı ise genellikle %0.125'dir.¹⁷⁷

5.1.3. Bekleme Süresi (Grace Period) Komisyonları

Uygulamada garantör banka tarafından senet bedellerinin, ödeme vadesi bir süre aşılırsa ödendiğine de rastlanılmaktadır. Bunun nedenleri ülkelere göre değişmekle

¹⁷⁵Niyazi ERDOĞAN, *Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri*, Ankara, 1993, s.182.

¹⁷⁶ERDOĞAN s. 183'den Beratiye ÖNCÜ, *Forfaiting Uygulaması*, İGEME Yayınları, Ankara, 1988, s.33.

¹⁷⁷ERDEMOL, s.91.

birlikte genelde döviz transfer formaliteleri bu gecikmelere neden olmaktadır. Her geçen gün forfaiter'e faiz kaybettiğinden, makul bir süreyi de gecikme olasılığına karşı iskonto faizinin hesaplanmasına esas olacak gün sayısına bir kaç gün ilave edilir. Üç günden bazen yirmi güne kadar olan bu süreye "bekleme süresi" denilmektedir. Anlaşmaya göre bu süreyi aşan ek süre için ek faiz maliyeti de satıcıdan tahsil edilmektedir.¹⁷⁸

5.1.4. Forfaiting İşleminde Maliyet Hesaplamaları

Çalışmamızın bu kısmında ihracatçı işletmenin vadeli satıştan doğan faiz hakkını mal bedeline yansıtmasına ilişkin faiz hesaplamasına ve forfaiter'in uyguladığı iskonto hesaplarına yer verilecektir.

İhracatçı işletme forfaiting işlemlerinde faiz hesaplarırken temelde şu metodları uygulayabilir.

a) Basit Faiz;

Sözleşme konusu mal bedeli (anapara) kısa süreli (bir yıla kadar) bir borca aitse ve borcun tamamı bir defada ödenecek ise, basit faiz metodu kullanılır.

I : Basit faiz tutarı

P : Mal bedeli (anapara)

r : Faiz oranı (yıllık)

t : Zaman ise, basit faiz hesaplamak için;

$I = P \cdot r \cdot t$ eşitliği kullanılabilir.

Örneğin; 60.000 DM'lık bir mal bedeli 6 ay sonra bir seferde tahsil edilecek ve %5 faiz düşünülüyor ise 6 ay sonra mal bedeli (anapara ve faiz tutarı);

$$60.000 \cdot 6/12 \cdot 0.05 = 1.500 \text{ DM faiz}$$

$$60.000 + 1.500 = 61.500 \text{ DM olacaktır.}$$

¹⁷⁸ERDOĞAN, s.183.

b) Birleşik Faiz;

Birleşik faiz bir yıldan fazla vadeli satış kredileri için uygulanır.

S : Gelecekteki değer

P : Mal bedeli (anapara)

i : Devre faiz oranı

n : Devre sayısı ise, birleşik faiz formülü;

$$S = P * (1+i)^n \text{ olacaktır.}$$

Örneğin; 60.000 DM'lık bir mal iki yıl vade ile satılmış ve ödeme vadenin sonunda bir defada ödenecek ise;

$$S = 60.000 * (1+5/100)^2$$

$$S = 66.150 \text{ DM (mal bedeli + faiz) olacaktır.}$$

Eğer hesaplamalarda altışar aylık dönemler itibariyle faiz hesaplanacak ise, faiz oranının % 2,5 olarak alınması gerekir.

c) Taksitlerle Ödeme

Yatırım malları genellikle orta ve uzun vadeli krediler kapsamında satılır. Forfaiting işlemlerinde ödemeler çoğu zaman altışar aylık dönemler itibariyle yapılır.

Örneğin, 5 yıllık bir satış sözleşmesi; 1.000.000 DM tutarında mal bedeli altışar aylık geri ödemelerle ve %8'lik bir faiz oranı ile yapılsın. Bu sözleşmeye göre senet tutarları aşağıdaki gibi olacaktır.

Azalan Bakiyeler			
<u>Anapara</u>	<u>Üzerinden</u>	<u>Senetlerin</u>	<u>Senet Vadeleri</u>
	<u>Faiz</u>	<u>Tutarı</u>	
100.000	40.000	140.000	180 gün
100.000	36.000	136.000	360 gün
100.000	32.000	132.000	540 gün
100.000	28.000	128.000	720 gün
100.000	24.000	124.000	900 gün
100.000	20.000	120.000	1.080 gün
100.000	16.000	116.000	1.260 gün
100.000	12.000	112.000	1.440 gün
100.000	8.000	108.000	1.620 gün
100.000	4.000	104.000	1.800 gün

Ticari sözleşmelere göre, satıcı ile alıcı arasında çeşitli taksit formülleri de sözkonusu olabilir.

d) İskonto Oranının Yaklaşık Hesaplanması

Forfaiting işleminde forfaiter'in uyguladığı iskonto oranının yaklaşık bir değerini bulabilmek için;

$$D = \frac{V * (S + G)}{100} * \frac{d}{N} \quad \text{formülünden yararlanılabilir.}$$

Formülde;

- D : İskonto tutarı
- V : Senedin nominal değeri
- S : İskonto tarihinden vade sonuna kadar geçen net gün sayısı
- G : Grace gün sayısı
- d : Faiz oranı
- N : 360 dır.

Örneğin; V : 100.000 DM
G : 2 gün
S : 471 gün
d : %7.25 ise, iskonto tutarı;

$$D = \frac{100.000(471+2)}{100} * \frac{7.25}{360} = 9.525,69 \text{ DM olacaktır.}$$

Böylece forfaiter 100.000 DM'lık bir senet için 90.474,31 DM tutarında bir ödeme yapacaktır.

Bu metod tam olarak kesin sonuç vermez ise de basit ve tek aşamada iskonto tutarının bulunmasını sağladığı için sıkça kullanılmaktadır.

5.2. İhracat İşlemlerinde Forfaiting'in Kullanımı

5.2.1. Forfaiting'in İhracatçı İşletmeye Sağladığı Yararlar

Forfaiting işleminin ihracatçıya sağladığı yararları şu şekilde sıralamak mümkündür.¹⁷⁹

¹⁷⁹Rauf BAYSAL - Tolga Kağan KOÇ, "Forfaiting Destekli İhracat", CAPITAL, Mayıs 1993, Yıl.1, S.3., s.88.

1. Forfaiting, vadeli satışlarla işlerini geliştirmeyi düşünen ihracatçı işletmeyi, yüksek miktarlarda orta vadeli kredi almaktan kurtarır. İhracatçı işletmenin likiditesini arttırır.
2. Ticari risk, transfer riski, kur riski gibi çeşitli risklerden kurtulan ihracatçı işletme, yurtdışı pazarını genişleterek geleceğe dönük verimli ve sağlıklı planlar yapabilir.
3. Alacağı, forfaiter tahsil edeceği ve bütün riskleri de kendisi üstlendiğinden, ihracatçı artık ithalatçı hakkında bilgi toplamak için zaman ve para harcamaz.
4. İhracatçının kredi olanağı arttığından, ihracatçı rekabet şansını güçlendirir.
5. İhracatçı, kredili satıştan önce, bankanın alacak hakkını satın alma taahhüdünü ve bu taahhüdün kendisine olacak maliyetini bilgi için, ithalatçıya kredi maliyetini içeren CIF fiyatlar verebilmektedir.¹⁸⁰
6. İhracatçı, vadeli satışını forfaiting yoluyla derhal paraya çevirme olanağına sahip bulunduğundan, kredili satışlarının finansmanı için yeni kaynak arama gereksiniminden ve bunun doğuracağı maliyetten de kurtulmuş olmaktadır.
7. Forfaiting işlemi genelde hızlı ve basit olup, aşırı sayıda belgeye gerek göstermemektedir. Kredili satış işleminin doğurduğu risk Forfaiter'ca üstlenildiğinden, ayrıca bir ihracat sigortasına gereksinme duyulmamaktadır. Forfaiter, ihracatçının tüm ihracat işlemlerinin kendisinde toplanması konusunda da çoğu kez ısrarlı olmamakta; ihracatçının tek bir ihracat işlemini de gerçekleştirmektedir.

Forfaiting finansman yöntemi dünyada hızla gelişmektedir. Ancak Türkiye'de ihracata konu olan mallar içerisinde tüketim mallarının payı yatırım mallarına göre fazla olduğundan factoring daha çok kullanım olanağı bulmaktadır. Türkiye'nin yatırım malı ihracatı arttıkça forfaiting uygulamalarının da artacağı açıktır. Son yıllarda batı'da forfaiting 5-6 yıllık orta vadeli finansman amacıyla değil, 6 aylık kısa vadeli hammadde

¹⁸⁰Ali CEYLAN, **Finansal Teknikler**, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa,1993, s.46.

ihracatı ve ithalatının finansmanı amacıyla kullanılmaya başlanmıştır. Diğer yandan; forfaiting'de konu olan ithalatçı ülkenin saygınlığı çok önemlidir. Forfaiter'lar bütün riskleri üstlendiklerinden, işletme riski yanında, ülke riski de önem taşımaktadır. Son yıllarda Türkiye'nin ülke riski belirsizleşmektedir.

Forfaiting, factoring gibi ülkemizde yasal düzenlemelerden yoksundur. Türk Ticaret Kanunu'nun 597. maddesinin birinci fıkrasında "Aksine şart bulunmadıkça ciranta, poliçenin kabul edilmesinden ve ödenmemesinden mesuldur" denilmektedir.

Ayrıca ihracat yönetmeliğinin kredili ihracat bölümünde "mal bedeli, dövizlerin taksitleri için yurtdışındaki bir bankanın vereceği teminat ,garanti, kontrgaranti ya da aval karşılığında ve yönetmeliğe ekli listede yer alan konvertibl döviz cinsinden bir borç senedi düzenlenebilir" denilmektedir. Diğer taraftan Bankalar Kanunu'nun 44. maddesinde yer alan "krediler ancak açıldığı kişilere kullanılabilir" hükmü factoring'in uygulama olasılığını sınırlamaktadır.

Diğer taraftan Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 sayılı karara göre, ihracatçılar sattıkları mal bedellerinin en az %80'ini en çok üç ay içerisinde yurda getirmek zorundadırlar. Oysa forfaiting uygulamasında sözleşme sonrası her türlü hak forfaiter'e geçmektedir.

Öte yandan ülkemizde çok yeni bir finansman aracı olarak finans piyasasına sunulan forfaiting'le uğraşan uzmanlaşmış kuruluşlar bulunmadığı gibi yasal düzenlemelere göre bu işlemleri sadece bankalar ya da özel finans kurumları yapabilecektir. İhracatın geliştirilmesine dayalı bir büyüme modeli benimseyen ülkemiz dış ticaret sektörü bakımından forfaiting olanaklarının çok önem kazanmış olduğu söylenebilir. Ekonomimiz dünya ve özellikle batı ekonomileri ile entegre oldukça dış ticaret hacmi içerisinde yatırım mallarının payı arttıkça, forfaiting'in Türkiye'de uygulama alanının hızla genişleyip derinlik kazanacağı düşünülmektedir.

Tablo: 11 Forfaiting ve Diğer Finansman Alternatiflerinin Karşılaştırılması

İHRACAT FACTORING'İ	FORFAITING	KREDİ SİGORTASI	YESAİK KARŞILIĞI KREDİ
Devamlı bir işlemdir	Bir defaya mahsus işlemdir	Devamlı bir işlemdir	Genellikle devamlı bir işlemdir
Alacaklar rücusuz satın alınır	Alacaklar rücusuz satın alınır	-----	Alacaklar teminat olarak gösterilir
Fatura karşılığında finansman kullandırılır	Poliçe ya da senet gereklidir	-----	Yesaik mukabili bir işlemdir
120 güne kadar vade tanınır	180 günden 10 yıla kadar vade tanınır	-----	Genellikle kısa vadeliidir
Açık hesap işlemlere yöneliktir	Akreditif veya yesaik mukabili işlemlerde uygulanır	-----	Yesaik mukabili işlemlere uygulanır
Risk %100 üstlenilir	Risk %100 üstlenilir	Risk %90 üstlenilir	Risk üstlenilmez
Yükleme sonrası %80'e kadar finansman sağlanır	Alıcı kabulünden sonra poliçe iskonto edilmek suretiyle finansman sağlanır	Finansman yoktur	%70'e kadar finansman sağlanır
Genel bir sözleşme yapılır	Sözleşme yoktur	Genel bir sözleşme yapılır	Genel bir sözleşme yapılır
Faiz, cari hesaplar metoduyla hesaplanır	Faiz, iskonto metoduyla hesaplanır	-----	Faiz, cari hesaplar metoduyla hesaplanır
Tüketim ve yatırım mallarının finansmanına yöneliktir	Daha çok yatırım mallarının finansmanına yöneliktir (Bazı tüketim mallarına da uygulanabilir)	-----	Bütün mal cinslerine uygulanabilir

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

İHRACAT İŞLEMLERİNDE OLUŞAN RİSKİN MİNİMİZASYONU

A. İHRACAT İŞLEMLERİNDE OLASI RİSKLER

İhracat işlemlerinde karşılaşılan riskler, ticari işlemin farklı ülkelerdeki işletmeler arasında yapılmasından dolayı yurtiçi ticari işlemlerdeki risklerden farklılık göstermektedir. Bu riskleri üç ana başlık altında incelememiz mümkündür.

1. Ticari Risk

İhracat işlemlerinde, ihracatçının malların sevkinden önce, sözleşmedeki yükümlülüklerini yerine getirememesi, malların sevkinden sonra ise, ithalatçının ihracatçının ihracat sözleşmesindeki yükümlülüklerini yerine getirememesi ticari riski oluşturmaktadır.¹

İhracat sözleşmesi yapıldıktan sonra, ihracatçı işletmenin mali durumunun bozulması sonucu iflası, ihraç edilecek malın üretiminde kullanılan girdilerdeki aşırı fiyat artışları sonucu ihracatçı işletmenin sözleşme şartlarını yerine getirememesi, üretimde kullanılan makinaların arızası, işçi hareketleri vb.

¹ Cevat GERNİ, Dış Ticaretin Finansmanı, Türkiye Ticaret Sanayi Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Yayını No: 139, Ankara, 1990, s.79.

nedenlerden dolayı ihracatın zamanında gerçekleştirilememesi ihracat işlemlerinde sevk öncesi ticari riskleri oluşturmaktadır.

İthalatçı işletmenin malı teslim aldıktan sonra iflası, ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemede gecikmesi, vesaik mukabili ihracatta, ihraç işlemi ile ilgili belgelerin ithalatçı tarafından kabul edilmemesi, malların yüklenmesinden sonra geminin yolculuğunu yarıda bırakması veya seyir tarifesini değiştirmesi nedeniyle ihracatçının kayba uğraması ve ilave navlun veya sigorta masrafları ödeme durumunda kalması şeklinde örneklenebilecek risklerde ticari risklerin sevk sonrası boyutunu göstermektedir.¹⁸²

2. Politik Risk

Politik risk, bir işletme için finansal, stratejik ya da personel zararlarına neden olan politik bir olay olarak tanımlanabilir.¹⁸³ Politik riski etkileyen faktörleri ise; ülkenin yönetim şekli, politik partiler, hükümetin ülke yönetimindeki etkinliği, hükümet krizleri, ülkenin dış politikası, ekonomi politikası, sosyal - demografik - etnik ve dinsel yapısı, işçi sendikalarının etkinliği, yabancı sermayeyi ilgilendiren kanunlar, ülkeye uygulanan ambargolar, savaşlar, olarak sayabiliriz.¹⁸⁴ Politik riskin içerdiği durumlar belirli bir işletmeyi hedef alarak yapılan faaliyetler değildir; o ülkeyle ticari ilişki içindeki tüm işletmelere zarar verebilir veya hasara uğratabilir.¹⁸⁵

İhracat işlemleri açısından politik risk, malın sevkinden önce satıcının iradesi dışında ülkede meydana gelecek mevzuat değişikliği, politik kararlar ve olaylar sonucunda sözleşme yükümlülüklerini yerine getirememesidir. Malların sevkinden sonra ise;

¹⁸² ÖNCÜ - ALPAN - ÇAKIROĞLU - BALIKÇIOĞLU, s.15.

¹⁸³ Charles R.KENNEDY JR., **Political Risk Management, International Lending and Investing Under Environmental Uncertainty**, Quorum Books. Greenwood Pres Inc. Connecticut, 1987, s.3.

¹⁸⁴ Güven SEVİL, **Risk Derecelendirmesi ve Arçelik A.Ş.'de Bir Uygulama**, Basılmamış Doktora Tezi, Eskişehir, 1993, s.79.

¹⁸⁵ Maurice LEVI, **International Finance**, Mc. Graw-Hill Book Company, 1983, s.402.

- İhracatçının ülkesindeki deprem, su baskını, yangın gibi doğal afetler ile savaş hali, ihtilal gibi olaylar nedeni ile ödemelerin gerçekleşmemesi,

- Alıcı ülkedeki transfer gecikmeleri veya kamu otoritelerinin ödeme yapmaması nedeniyle ihracatçının alacağını tahsil edememesi, (ithalat yasakları, izinlerin iptali, borç ödemelerinin iptali, borç ödemelerinin ertelenmesi, bu risklere örnek verilebilir.)

-İhracatçının ülkesi dışında meydana gelen ve ticari olarak sigortalanmayan, ihracatçı ve ithalatçının kontrolü dışında meydana gelen zararlar.

- Fuar ve sergiler için konsinye ihraç edilen malların geri getirilmesi imkansızlığından doğan zararlar, gibi riskleri kapsamaktadır.¹⁸⁶

Politik risk düzeyi; geziler ve deneyim sahibi kişilerin görüşleri, araştırmacıların görüşleri, sayısal yöntemler ve piyasaya yönelik tahminlerle belirlenmeye çalışılmaktadır.¹⁸⁷

3. Döviz Kuru Riski

Uluslararası ticari ve ekonomik faaliyetler, bu faaliyetlerle uğraşan işletmelerin iç pazarda karşılaşmadıkları bir takım farklılıkları gündeme getirmektedir. Ürün dizaynından satış sonrası hizmetlere, ödeme ve teslim şekline kadar uzanan bu farklılıkların içerisinde en önemlilerinden bir tanesi de işleme konu olan para biriminin ülkeler arasında farklılık göstermesidir. Bu farklılık özellikle Türkiye gibi serbest dalgalanan kur sistemine sahip olan ülkelere kurların dinamik değişiminden dolayı "Kur değişim riski" dediğimiz bir riski de beraberinde taşımaktadır.¹⁸⁸

¹⁸⁶ERDOĞAN, s.220.

¹⁸⁷Ali KARTAL, **Direkt Dış Yatırım Kararları ve Türkiye'den Bir Uygulama**, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:572, Eskişehir, 1992, s.54.

¹⁸⁸ Alper ÖZEL, "İhracatçı ve İthalatçılarımız İçin Yeni Ufuklar", **İzmir Ticaret Odası. Ekonomik Vizyon Dergisi**, Nisan 1994, Yıl.66, S.8, s.39.

Türkiye’de para politikalarındaki son gelişmeler, döviz cinsinden işlem yapan veya dövize endeksli krediler kullanan ticari işletmeler açısından hayati önem taşımaktadır. Artan kredi faizleri dış ticarete yönelik işlem yapan kuruluşların finansman gereksinimlerini krediler yolu ile karşılamalarını gerçekçi olmaktan çıkarmaktadır. Ayrıca ihracata yönelik üretim yapan fakat hammadde açısından ithalata bağımlı olan bir çok sektörde kur değişimlerinden doğrudan etkilenecek ve maliyetler açısından uluslararası pazardaki rekabet güçleri zayıflayacaktır. Uluslararası rating kuruluşları tarafından Türkiye’nin kredi notunun düşürülmesi yani uluslararası işlemlerde Türkiye’nin risklilik oranının artması da dış işlemlerin finansmanında işlem yapan kuruluşların kredi faiz yüklerinde işlemin türüne göre bir veya birkaç puanlık artış meydana getirmiş, dış ticaretimizde bu gelişmelerden doğrudan etkilenmiştir.

Uluslararası işlemlerdeki kur riski, farklı para birimlerine sahip ülkelerin ekonomik gelişimlerdeki farklılık para ve sermaye piyasalarında işlem yapan kişi ve kuruluşların beklentilerinden etkilenmektedir. Kur değişimlerini her an etkileyebilecek bir başka faktör de günün her anında açık en azından bir veya bir kaç para piyasasının bulunmasıdır.

Kurların devamlı dinamik bir değişim sürecinde bulunması; ihracatçılar, ithalatçılar, ithal girdi ile çalışan sektörler, dövize endeksli krediler kullanan işadamları ve sanayiciler ve çokuluslu işletmeler için orta ve uzun vadede önemli kayıplara sebep olabilecek bir kur riskini beraberinde getirmektedir. Kur değişiminin yaratacağı olası risklerden en önemlileri; ticari işlem riski, dönüşüm riski ve ekonomik risktir.

3.1. Ekonomik Risk

Ekonomik risk, bir işletme için ürünlerin fiyatlandırılması, giderlerin kaynağı, maliyeti ve yatırımların konumlandırılması durumlarında sözkonusu olmaktadır.

Kur değişim riskinin işletmeye ekonomik etkilerinin reel olarak ölçülebilmesi oldukça güçtür. Orta ve uzun vadede işletme kaynaklarının en etkin şekilde kullanılması ve öz

kaynakların yönlendirilerek uluslararası politikaların belirlenmesi açılarından bu risk işletmeye bir takım ek stratejik planlama problemleri getirebilmektedir.¹⁸⁹

Bu ekonomik riskler ana hatlarıyla şöyle sıralanabilir;

- Uzun dönemli dış kredi ilişkileri,
- İthal girdiye dayalı üretim maliyetleri,
- İşletme sermayesinin durumu,
- Dış ticaret ihtiyaçlarında finansman maliyetleri,
- Stok kontrol,
- İhracatta pazar payının durumu.

Tüm bu sayılan kalemler kur değişimlerinden etkilenebilmekte ve işletme için sayılan nedenlerden dolayı orta ve uzun vadede problemleri beraberinde getirmektedir.

3.2. Dönüşüm Riski

Özellikle çokuluslu işletmeler için performans değerlendirilmesi sırasında ortaya çıkan önemli bir risk unsurudur.

Çokuluslu işletmeler dış ülkelerde faaliyet gösteren birimlerinin ve yöneticilerinin performanslarını, bütçe ve finansal kayıtlarını ana ülkenin para birimine çevirerek değerlendirirler. Bu da lokal bazda ve o ülkenin para birimiyle çok karlı olarak çalışan işletmenin değişim oranlarının farklılaşmasından dolayı performansının eksik değerlendirilmesine yol açabilir.¹⁹⁰

¹⁸⁹ÖZEL, s.40.

¹⁹⁰David K. EITEMAN - Arthur I. STONEHILL, **Multinational Business Finance**, Addison - Wesley Publishing Company, California, 1986, s.483.

3.3. Ticari İşlem Riski

Uluslararası ticari işlemlerde mal ticaretinin resmen başladığı (sözleşmenin yapıldığı) an ile ödemenin yapıldığı zamanın farklı olduğu durumlarda yani peşin alışveriş veya prefinansmanın sözkonusu olmadığı durumlarda ödemeyi yapacak olan kişi serbest piyasa koşullarından doğan sonsuz bir kur değişim riski ile yüzyüzedir.

Normal ticari işlemlerde mal bedellerinin ilerki bir tarihte yapılacağı durumlarda arada geçen zamandan kaynaklanan kur değişim riskine "Ticari İşlem Riski" denilmekte ve bu risk, kur değişiminin getirdiği en önemli risk faktörünü oluşturmaktadır.¹⁹¹

B. İhracat İşlemlerinde Ortaya Çıkan Riskten Korunma

İhracat işlemlerinde risk her zaman sözkonusudur. Hatta ihracatın yurtiçi ticari işlemlere ek olarak çeşitli riskler de taşıdığını daha önce açıklamıştık. Ticari hayatta risk her zaman vardır, önemli olan riskten kaçmak değil varolan riskleri kontrol altında tutarak işletmeyi amaçlarına ulaştırmaktır.

İhracat işlemlerinde ödemeler çoğu zaman yabancı para cinsinden yapıldığından yurtiçi ticari işlemlere ek olarak döviz riski sözkonusu olur. İhracat işlemlerindeki vade ve ödemedeki gecikmeler de döviz riskinin önemini artırır. Çalışmamızın bu aşamasında ihracat işlemlerinde ortaya çıkan döviz riskinin nasıl minimize edileceğini, başka bir deyişle döviz riskinin nasıl kontrol altına alınacağını incelemeye çalışacağız.

1. Forward Piyasa İşlemleri

Bretton Woods sisteminin sona ermesinden sonra döviz kurlarında sürekli değişiklikler yaşanmaya başlamıştır.

¹⁹¹Ian H.GIDDY - Mona A. ISMAEL, **International Trade Financing Techniques**, Wiley - Interscience Publication, New York, 1983, s.28.

Böylece, yabancı parayla işlem yapan işletmeler, kur riskiyle karşı karşıya kalmışlardır. Bunun sonucu olarak forward piyasaların önemi artmaya başlamıştır.¹⁹²

Forward işlemler, ilerdeki bir tarihte teslimi sözkonusu olacak herhangi bir mal bedelinin vadesinin, fiyatının ve miktarının bugünden belirlenerek, sözleşmeye bağlandığı işlemlerdir şeklinde tanımlanabilir.¹⁹³

Peşin esasa göre anında yapılan spot işlemlerin aksine forward işlemlerde dövizlerin alım ve satımı işlem tarihinden daha ilerdeki belirli bir tarihte yapılır. Bunun amacı ileri de ortaya çıkabilecek bir kur riskini bugünden bertaraf etmektir.¹⁹⁴

Forward işlem sözleşmelerinin özellikleri şunlardır;¹⁹⁵

1.Forward işlemler, merkezi bir pazar yeri olmayan ve bankalarla müşterileri arasında gerçekleşen işlemlerdir.

2.Vadeli işlemler çeşitli iletişim araçları ile gerçekleştirilmekte ve fiyatlar müşterilerinin saygınlığına göre değişmektedir.

3.Forward sözleşmeleri, standart sözleşmeler değildir. Sözleşme tarafları, mal ile ilgili tüm ayrıntıları, serbestçe belirlerler. Sözleşmeye; mal miktarı, teslim tarihi, vade, fiyat, teslim şekli ve benzeri bilgiler dahil edilir.

4.Vadeli işlem sözleşmeleri, üçüncü kişilere devredilemez. Bu nedenle, sözleşmelerin iptal edilmesi de tarafların anlaşmalarıyla mümkündür. Ayrıca, sözleşmelerin takas edilmesi de sözkonusu değildir. Forward işlemler teslimle son bulmaktadır.

¹⁹²Arman KIRIM, "Forward Döviz ve Faiz Piyasaları" **BANKACILAR DERGİSİ**, Nisan, 1992, s.37.

¹⁹³Ali CEYLAN, Finansal Teknikler, s.288'den, Jurg NICHANS, **International Monetary Economics**, The Johns Hopkins University, Baltimore, Maryland, 1985, s.152.

¹⁹⁴ERDEMOL, s.139.

¹⁹⁵CEYLAN, s.229.

5.Vadeli sözleşmelerin, vadesi geldiğinde tarafların yükümlülüklerini tamamlamaları gerekir.

6.Vadeli işlemlerde, sözleşmenin gerçekleşme anına kadar tarafların birbirlerine ödeme yapmaları sözkonusu değildir.

Forward işlem sözleşmeleriyle döviz riskinden korunabilmek için forward işleme konu olan dövizle ilgili bir değer tahmin edilmesi gerekecektir. Bu ise; (döviz spot kuru * faiz farkı * vade) / (360*100) formülü ile bulunabilir. Örneğin; İhracatçı işletme % 10 faizle ABD doları üzerinden 3 ay vadeli 100.000\$ kredi almıştır.Alman markının faiz oranı ise % 4'dür. Spot piyasada 1 ABD Doları = 1,80 Alman Markı ise;

$$\frac{1,80 * 6 * 90}{360 * 100} = 0,027$$

O halde spot piyasada 1ABD doları = 1,80 Alman Markı ise, 3 ay sonra olası değer 1ABD doları = 1,773 Alman Markı olacaktır.

İhracatının bugün aldığı 100.000 Dolarlık kredi 180.000 Mark'a eşitken yapacağı forward işlemle kredi üç ay sonra 177.300 Marka inmiş olacaktır.

Bu işlem sayesinde ihracatçı işletme hem 2700 Mark tasarruf sağlamış olacak hem de kendini ABD dolarındaki değer artışına karşı korumuş olacaktır.

1.1. SWAP

Uluslararası ticari işlemlerin artmasıyla uluslararası piyasalarda en uygun maliyetli kaynak hareketlerini sağlamak ve ortaya çıkan döviz riskini en aza indirmek amacıyla geliştirilmiş finansal tekniklerden biri de Swap işlemleridir. Swap işlemler,iki taraf arasında yapılan faiz veya anapara ödemelerinin, koşullarını önceden belirleyerek, değişimini sağlayan bir mali işlemdir şeklinde tanımlanabilir.¹⁹⁶

¹⁹⁶Nisangül CERAN, "Yeni Finansman Teknikleri ve Ödemeler Dengesi, HAZİNE ve DIŞ TİCARET DERGİSİ, S.8, Nisan 1991/2, Ankara, s.20.

Bir Swap'ın ana ilkesi, ödenecek alacakların ya da ödenecek yükümlülüklerin, bulunduğu finansal piyasadaki konumuna dayanarak bir tarafın diğer tarafa karşı sağladığı görece üstünlüğü arbitraj amacıyla değiştirmesidir. Böylece finansal piyasadaki konumuna bağlı olarak görece maliyet üstünlüğüne sahip taraf, Swap sözleşmesiyle karşı tarafın bu üstünlüğe ulaşabilmesine olanak sağlayabilmektedir. Swap sözleşmelerinin yapılmasında karlılık düşünceleri yanında: faiz değişmesi ve döviz kuru risklerinin yönetimi ve sınıflandırılması da etkili olmaktadır.¹⁹⁷

Swap işlemler, para swapları (currency swaps) ve faiz swapları (interest-rate swaps) olarak bölümlendirilebilmektedir.

1.1.1. Para Swap'ı

Finansal olayların artarak uluslararası düzeye yayılması ve bir çok yabancı para biriminde ortaya çıkan dalgalanmalar sonucunda döviz riski, özellikle ihracatçı işletmelerin etkin yönetiminde önemli etken olmuştur.

Para swap'ı: bir sermaye tutarı ve buna bağlı olan faiz yükümlülüğünün bir diğer para birimi üzerinden eşit sermaye tutarı ve buna ait olan faiz yükümlülükleriyle değiş tokuş edilmesidir. Bu işlemin yapılabilmesi için vade ve tutarda aynı ilgiye sahip, fakat ters para birimi üzerinden geresinimi bulunan iki tarafın varolması gerekmektedir. Bu durumda, bir para swap'ı dört noktada özetlenebilir.¹⁹⁸

1. Finansal kaynakların anlaşmaya varılan döviz kuru üzerinden karşılıklı değiş-tokuşu

2. Kararlaştırılan sermaye ve faiz oranına dayanılarak faiz ödemelerinin yıllık altı aylık değiş tokuşu

3. Vadesinde, başlangıçtaki döviz kuru üzerinden başlangıç tutarının değiş-tokuşu

¹⁹⁷FETTAHOĞLU, s.13.

¹⁹⁸FETTAHOĞLU, s.18.

4. Swap'ın yasal olarak belirli aktif yada pasif kalemine bağlanmaması ve böylece muhasebe açısından bilanço dışı kalem olarak öngörülebilmesi.

Para swap'ının yapılmasında başlıca iki neden vardır:¹⁹⁹

1. İstenen para cinsinin bulunamaması ve başka para cinsinden kredi bulunup istenen cinse swap edilmesi,

2. Daha düşük faiz sağlamak amacıdır. (Burada istenen para cinsi yerine, daha düşük faizli başka bir para cinsinden kredi temin edilir ve istenen para cinsine swap edilir.)

Genel olarak para swap'ının üstünlüklerini de beş ana başlık altında incelemek mümkündür.²⁰⁰

1. Esneklik: para swap'ı vadeli bir işleme benzemektedir. Ancak swap'ın vadeli kurun korunmasına karşı en önemli özelliği esnekliğidir. Bu özellik swap tarafının kişisel gereksinime uygun olarak yapılabilmesidir. Oysa, vadeli kurda, uygun vade indirimi veya vade farkı gözönüne alınmaktadır.

2. Borçlarda değişiklik olmaz. Bilançoda swap öncesi veya swap sonrası toplam borçlar değişmez. Başka bir deyişle swap öncesi toplam borçlar, swap sonrası toplam borçlara eşittir.

3. İşlemlerde Yalınlık: Para swap'ında kapanış kuru olarak gişe kuru kullanılmaktadır. Böylece swap tarafları döviz yükümlülüklerini karşılıklı olarak, bu gişe kuru üzerinden sonuçlandırmaktadırlar.

4. Döviz Riskini Azaltma: İşletmelerin ihracatlarının artması ile döviz kurlarının işletmenin başarısındaki önemi de artar. Para swap'ı ile döviz kurundaki dalgalanmalardan doğacak olan kur riski kısmen azaltılabilir.

5. Para swap'ında, borç ve alacaklardaki döviz maliyeti, vadeli işlemlere göre daha düşüktür.

¹⁹⁹CEYLAN, Finansal..., s.176.

²⁰⁰FETTAHOĞLU, s.22.

1.1.2. Faiz Swap'ı

Uluslararası ticaretin artmasıyla birlikte: işletmelerin ihracat ve ithalat işlemlerinin finansman ihtiyaçları da önemli boyutlara ulaşmıştır. İşletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamak üzere sağladıkları krediler ise faiz swap'larının önemini arttırmaktadır. Basit şekli ile faiz swap'ının temelini, kredi değerliliği farklı iki işletmenin, aynı tutarda, fakat faiz koşulları değişik olan borçlarının gerektirdiği ödemeleri, belli bir süre değiştirmeleri oluşturmaktadır.²⁰¹ Başka bir deyişle faiz swap'ı sabit faizi değişken faize, değişken faizi de sabit faize değiştirerek borç ödemelerinin yapısını değiştirme işlemidir.

Faiz swap'ı farklı risk sınıfındaki işletmelerin kredi maliyetlerini ucuzlatmalarına olanak sağlamaktadır. Faiz swap'ını para swap'ından ayıran en önemli farklılık, faiz swap'ında anaparanın ne başlangıçta ne de vade sonunda değiştirilmemesidir. Sadece faizler karşılıklı olarak değiştirilebilir. Bu nedenle risk, yalnız faiz ödemeleri için söz konusu olmaktadır. Riskin yalnız faiz ödemelerini kapsamaması faiz swap'ının para swap'ına göre uluslararası piyasalarda daha çok kabul görmesine neden olmaktadır.

1.2. OPSİYON

Ihracat yapan işletmeler, ihracat işlemlerinden dolayı çeşitli riskler altındadır. Bu risklerin en önemlilerinden biri de kur riskidir. Ticari faaliyetinde döviz riskini en aza indirme çabası içindeki ihracatçının başvurabileceği diğer bir yol da opsiyondur. Opsiyon; fiyatı miktarı ve vadesi belirlenen bir malı ya da parayı alma ya da satma hakkı olarak tanımlanabilir.²⁰² Opsiyon sahibi; belli bir fiyat ya da prim karşılığında satın aldığı opsiyon sözleşmesini sözleşmede belirtilen süre içinde ya da sonunda kullanma hakkına sahiptir. Vade bitiminde opsiyonu kullanmak isteyip terkedebilir. Bu durumda, karşı taraftan ödediği primi iade etmesini talep edemez.

²⁰¹AKGÜÇ, s.503.

²⁰²Tolga Kağan KOÇ, "Riski Hedginge Yükleme", **CAPİTAL**, S.2., Nisan 1993, s.75.

Opsiyon satıcısı; belli bir fiyat veya prim karşılığında, opsiyon sözleşmesini hazırlayıp satmakla yükümlülük altına giren taraftır. Karşı taraf talep ettiği taktirde yükümlülüğünü yerine getirmek zorundadır. Kazancı prim ile sınırlı olup, kaybı, fiyat dalgalanmaları doğrultusunda teorik olarak sınırsız olduğundan, opsiyon sahibine göre daha fazla risk alır.²⁰³

Finansal yöneticiler yabancı para birimli alacak ve borçlarını kur riskinden koruma veya gelir elde etme amacıyla çeşitli opsiyonlar kullanabilirler. İhracattan dolayı dolar alacağı olan bir işletme, döviz kuru riskinden korunmak amacıyla dolar alım opsiyonu satışı veya dolar satım opsiyonu alımı yapabilir. Kredi kullanmış bir işletme ise faiz dalgalanmalarından korunabilmek için faiz opsiyonlarını kullanabilir.²⁰⁴

Opsiyon sözleşmesi ile ihracatçı işletme alacağı olan döviz tutarının vadesi geldiğinde en az ne kadar olacağını, ya da kullandığı kredi için ödeyeceği döviz tutarının veya faiz miktarının ne kadar olacağını önceden belirleme imkanına kavuşmaktadır. İşlemin kendisine maliyeti ise opsiyon primi kadar olacaktır.

2. Future Piyasalar

Future sözleşmesi, bir finansal varlığın (mal, döviz, altın, menkul kıymet) gelecekteki bir tarihte, önceden belirlenmiş bir fiyat üzerinden satın alınması ve satılması amacıyla iki taraf arasında yapılan bir sözleşmedir. Uluslararası faiz oranlarının belirsizliği ve döviz kurlarının değişkenliği nedeniyle günümüzde future sözleşmelerine ilgi gittikçe artmaktadır.²⁰⁵

Future işlemler nitelikleri bakımından bazı özellikler taşımaktadır. Bunların başında; future sözleşmelerinin belli başlı bazı future borsalarında gerçekleşmesi, sözleşmedeki

²⁰³CEYLAN, Finansal ..., s.206.

²⁰⁴BLANK, CARTER, SCHMIESING, s.118.

²⁰⁵Darnell DUFFIE, **Future Markets**, Prentice - Hall International Editions, London, 1989, s.1.

varlığın fiili olarak tesliminin gerekmemesi, sözleşmelerin standart nitelik ve miktarda olması ve sözleşmelerin vadelerinin sonuna kadar alınıp satılabilmesi gelmektedir.²⁰⁶

İhracatın finansmanında karşılaşılan riski minimize etmek amacıyla future sözleşmeler yapılabilir. Bir işletme ihracat işleminin finansmanını sağlayabilmek için döviz cinsinden kredi almış ve gelecekte döviz fiyatlarının tahminleri dışında artışından endişe ediliyor ise future sözleşmesi yaparak, aldığı döviz kredisinin geri ödenme tarihinde borçlandığı döviz cinsinin ne kadar olacağını önceden belirleme fırsatını bulur.²⁰⁷ Burada sorun borçlanılan dövizin gelecekte alacağı değerin tahminindedir. Bu konuyla ilgili açıklama forward piyasa işlemleri konusu içerisinde yapılmıştır.

3. İhracat Kredi Sigortası

3.1. İhracat Kredi Sigortasının Tanımı

İhracat kredi sigortası, ihracatın finansmanı işlemlerinin bir parçası olarak kabul edilmektedir. Bu sigortanın en genel anlamda görevi ihracat bedellerinin ödenme güçlükleri karşısında ihracatçıyı korumasıdır. İhracat kredi sigortasını; üretim aşamasından başlayarak, ihraç edilen mal ve hizmet bedelinin tahsiline kadar geçen süre içinde teminat altına alan bir sigorta sistemidir diye tanımlayabiliriz.²⁰⁸ Ancak bu sigorta sistemi diğer sigortalardan ayrı özellikler taşımaktadır. Sıradan bir sigorta, sadece mal üzerinde meydana gelecek hasarı tazmin etmektedir. Buna karşılık ihracat kredi sigortası mal bedelini garanti altına almaktadır. Diğer bir deyişle, ihracatçının mal veya hizmet ihraç etmesine rağmen politik olaylar sonucu, ödemede bulunamaması nedeni ile karşılaştığı zararları tazminat altına alan bir sigorta türüdür.²⁰⁹

²⁰⁶Steven C. BLANK - Colin A. CARTER - Brian H. SCHMIESING, **Future and Options Markets**, Prentice - Hall International Editions, London, 1991, s.16.

²⁰⁷CEYLAN, **Finansal ...**, s.250.

²⁰⁸DURA, s.6

²⁰⁹Ayhan AYBAR, "İhracat Kredi Sigortasıyla İlgili Yasal Çalışmalar", İhracat Kredi Sigorta Semineri, A.İ.T.İ.A. Yayın No:151, Ankara, 1981, s.162.

Bu tanımlardan yararlanarak ihracat kredi sigortası, yurtdışında üretilip yurtdışına kredili satılan fiziksel ve düşünsel ürünler ile yurtdışında yürütülen mühendislik, danışmanlık hizmetleri ve donatımın kiralanmasından doğan alacakların, aynı riskle karşı karşıya bulunan çok sayıda ihracatçının ödediği bir ödenti ve devletin katkısıyla, ticari, politik, ekonomik risklerin etkisiyle dış alımcının borcunu ödeyememesi sonucu ihracatçının uğrayacağı zararın belirli bir oranını güvence altına alan, ürün ve hizmet ihracını geliştirme ve yönlendirme, ihracat riskini belirginleştirme ve azaltma, ihracatçıya yeni finansman olanakları yaratma vb. işlevleri olan, çoğunlukla endüstrileşmiş dışa açık ülkelerde uygulanan sigorta türüdür şeklinde tanımlanabilir.²¹⁰

3.2. İhracat Kredi Sigortasının İşlevleri

Genel anlamdaki sigorta ihraç edilen mal sigorta edildiği halde, ihracat kredi sigortasında "ihracat bedelleri", diğer bir deyişle "mal bedeli" sigorta edilmektedir.

İhracat kredi sigortasını; yakın ilgisi nedeniyle öncelikle ihracat sigortasından sonra da kredi sigortasından ayırmakta yarar vardır. Kredi sigortaları işletmeleri müşterilerinin iflası veya ödeme güçlerini kaybetmeleri nedeniyle borçlarını ödememe halinde karşı karşıya kalacakları mali kayıplara karşı korur. İhracat sigortaları ise, ihraç edilen malın nakliyesi sırasında meydana gelecek risklerin teminat altına alınmasıdır. İhracat sigortalarına konu olan bu ve benzeri risklerden hiçbirisi ihracat kredi sigortasının teminatına girmez. İhracat kredi sigortası, ihracat sigortasında sözü edilen risklerden tamamen ayrı olarak, daha çok politik riskleri teminat altına alan bir sigortadır. Örneğin; ihracat sigortalarının kapsadığı savaş hali gibi devletler arası ağır bir riski teminat altına almaktadır.²¹¹

İhracatın arttırılması yanında ihracat kredi sigortasının bir başka amacı da ihracat bedelini, ticari ve politik risklere karşı garanti altına alarak, ihracatçıların ihtiyacı olan

²¹⁰Erdal YAMAN, *Dışsatım Kredi Sigortası*, Ankara, 1983, s.17.

²¹¹Hilmi ARICAN - Yıldız SAĞ, "İhracat Kredi Sigortaları ve Türkiye", İhracat Kredi Sigortası Semineri, A.İ.T.İ.A. Yayın No: 151, Ankara, 1981, s.238.

kredileri bankalardan sağlamalarına imkan vermektir. İhracat kredi sigortası sağlayan ihracatçılar, bankalardan avans ya da iskonto şeklinde kredi kolaylıkları sağlayabilirler.

Ayrıca kredili satışların yurtdışı piyasalarda ihracatçının rekabet gücünü arttırdığı ve bu piyasalardan daha fazla pay sağlayıp yurda daha fazla döviz kazandıracağı açıktır. Sonuçta, kredisiz ihracat yapmak kolay olmadığı gibi, rizikosuz kredi de olmadığından doğal olarak sigorta hizmeti ortaya çıkmaktadır.

3.3. İhracat Kredi Sigortasında Poliçeler, Tazminat ve Prim Oranları

İhracat kredi sigortasında kullanılan poliçeler; "global poliçeler", "özel poliçeler", "taslak poliçeler", "seçme işlemli poliçeler", "abonman poliçeler", "geçici poliçeler" ve "döviz riski poliçesi" olarak sayılabilir. İhracat kredi sigortası poliçeleri; taşıdıkları riskler, kredinin süresi, kapsamı ve ihracat aşamalarına göre birbirinden farklı özellikler taşımaktadır.

İhracat kredi sigortası poliçeleri ile ortaya çıkan zararın tamamının karşılanması sözkonusu değildir. Bunun nedeni, ihracatçıların, alıcı seçiminde daha titiz davranmalarının ve alacaklarını dikkatli bir biçimde izlemelerinin sağlanmaya çalışılmasıdır.

İhracat kredi sigortasında tazminat oranı genelde %80-95 ise de bir çok ülkede, alıcı ve satıcının kontrolü altında olmayışları nedeniyle politik riskler için ticari risklere oranla daha yüksek oranlar uygulanmakta olup; bu oranlar ticari riskler için %80-90, politik riskler için %85-95'tir.

İhracat kredi sigortası poliçelerindeki prim oranları ise ülkelerin risk kategorileri, ödeme süresi, ödeme şekli gibi pek çok faktöre göre özel olarak belirlenmektedir.

3.4. İhracat Kredi Sigortasını Uygulayan Ülkeler

İlk kez 20. yüzyılın başlarında, İngiltere, Almanya, Hollanda Fransa gibi Avrupa ülkelerinde uygulamaya konulan ihracat kredi sigortası, ihraç mallarının kredili satışının iç piyasadaki kredili satışlara oranla daha fazla risk içermesinden ve dolayısıyla, ihracatta alıcının uzaklığı, deniz aşırı ülkelerin kredi enformasyonunun güvenilirliği, daha uzun vadeli krediler, malın ithalatçıya ulaşma süresi ve politik faktörler gibi konulara kuşkuyla bakılmasından kaynaklanmaktadır.

Bu tür kuşkulardan korunmak amacıyla uygulamaya konulan ihracat kredi sigortası özellikle I.I. Dünya Savaşı'ndan sonra giderek önem kazanmaya başlamış olup, ilk yıllarda daha çok ticari riskleri kapsayan bu sistem, savaştan sonra, mal bedellerini politik risklere karşı da güvence altına almaya başlamıştır. Bugün pekçok ülkede uygulanmakta olan ihracat kredi sigortası başlangıçta sadece gelişmiş ülkeler tarafından uygulanmaya konulmuş ise de 1960'lı yıllardan itibaren gelişmekte olan ülkelere de benimsenmeye ve önemli bir ihracat teşviği olarak görülmeye başlamıştır.

İhracat kredi sigortası sistemine sahip ülkelerin bir çoğunda sigorta işleminde devlete ait kuruluşlar önde gelmektedir. Örneğin; İngiltere'de ihracat kredi sigortası işlemleri 1919 yılında kurulan ve bir devlet kuruluşu olan İhracat Kredileri Garanti Departmanı (Export Credits Guarantee Department - ECGD) tarafından yürütülmektedir. Merkezi Londra'da bulunan ECGD İngiltere'den ihraç edilen mal ve hizmetlerin bedellerini ticari ve politik risklere karşı güvence altına almaktadır; 180 güne kadar vadeli tüketim malları, 5 yıla kadar vadeli sermaye ve yarı sermaye malları, tek sözleşme kapsamındaki 7 yıla kadar vadeli bazı mallar (mühendislik donanımı gibi) ile hizmetlerin ihracına ilişkin bedelleri sigortalamaktadır.

Dünyada tümüyle devlete ait ihracat kredi sigortası kuruluşlarının yanısıra, devlet adına hareket eden ve birçoğu aynı zamanda kendi hesaplarına da sigorta yapan kuruluşlar da mevcuttur.

İngiltere dışında, ihracat kredi sigortası uygulayan ülkeler ve bu ülkelerdeki sigorta kuruluşları şunlardır.²¹²

Tablo: 12 Dünyadaki İhracat Kredi Kuruluşları

Ülkeler	Kuruluşun Adı	Statüsü	Kuruluş Tarihi	
			Yasal	Faaliyete Geçiş
ABD	EXIMBANK	Kamu	1934	1960
	FCIA	Karma	1961	1962
ARJANTİN	CASCE	Karma	1964	1969
AVUSTRALYA	EPIC	Ö.D.K.	1956	1957
AVUSTURYA	OKB	Karma	1946	1953
B.ALMANYA	HERMES	Karma	1917	1926
BELÇİKA	AC	Özel	1946	1956
BREZİLYA	ECIC	Karma	1930	1966
DANİMARKA	EKR	Ö.D.K.	1922	1960
FİNLANDİYA	VTL	Kamu	1962	1963
FRANSA	COFACE	Karma	1928	1946
G.AFRIKA	OGIC	Karma	1956	1958
G.KORE	EXIMBANK	Kamu		
HİNDİSTAN	ERIC Ltd.	Özel	1954	1964
HOLLANDA	NCM	Karma	1925	
HONG-KONG	HKECIC	Kamu	1966	
İRLANDA	IGOC	Karma	1953	
	ICI	Kamu	1971	
İSPANYA	OCS	Kamu	1952	1961
İSRAİL	IFTRIC	ÖDK	1957	1958
İSVEÇ	EKN	Kamu	1933	
	KREDIT	Özel	1928	
İSVİÇRE	ERG	Kamu	1934	
İTALYA	INA	Kamu	1913	1927
	SIC	Özel	1948	1967
JAPONYA	EID/MITI	Kamu	1930	
KANADA	ECIC	Kamu	1944	1959
	EDC	ÖDK	1969	
LÜKSEMBURG	CID	Kamu	1961	
MEKSİKA	FONDO	Kamu	1962	1963
NORVEÇ	GIEK	Kamu	1922	1934
PORTEKİZ	CCSCEN	Karma	1965	1968
ROMANYA	NBR	Kamu	1952	
SİNGAPUR	ECIC	Karma	1968	
Y ZELLANDA	EXGO	Kamu	1964	1965
YUGOSLAVYA	YUGOSLAVIA	Kamu	1960	1961
	FOND	Kamu	1968	1979
YUNANİSTAN	ECIF	Özel	1968	

²¹²“Dışsatım Kredi Sigortası ve Türkiye”,İstanbul Ticaret Odası, Haziran 1989, s.34.

3.5. Türkiye’de İhracat Kredi Sigortası Uygulamaları

Ülkemizde 24 Ocak 1980’de başlatılan ihracat seferberliği, ülkemizde bu konuda faaliyet gösteren çeşitli kurumların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu kurumlardan biri de Türk Eximbank’tır. Eximbank kurulduğu günden bu yana ihracatçıya çeşitli konularda destek olmuş ve olmaya da devam etmektedir.²¹³

1987 yılında, ihracatın ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin finansman ihtiyacını karşılamak üzere kurulan Türk Eximbank; ihracatçı işletmelerin; dış pazarlardaki rekabet olanaklarının artırılması, karşılaştıkları politik ve ticari risklerin üstlenilmesi, yeni pazarlara girişlerinin kolaylaştırılması ve geleneksel pazarlardaki paylarının yükseltilmesi gibi önemli işlevleri etkin olarak yerine getirmektedir. Eximbank’ın bu işlevlerini yerine getirebilmesi için kredi, garanti ve sigorta programları geliştirilmiş ve uygulamaya koyulmuştur.

Eximbank’ın sigorta programları, ihracat kredi sigortası niteliği taşımakla birlikte altı başlık altında incelenebilir. Bunlar;

1. Kısa vadeli ihracat kredi sigortası
2. Spesifik ihracat kredi sigortası
3. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sigortası
4. Yurtdışı yatırım sigortası
5. Mal ihracına yönelik ülke kredileri garantisi
6. Proje/yatırım finansmanına yönelik ülke kredileri garantisi

3.5.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Kısa vadeli ihracat kredi sigortasının amacı, ihracatçıların bir yıl içinde çeşitli ülkelere ve alıcılara yapacakları kısa vadeli sevkiyatlara ihracat bedellerinin sevk sonrası dönemde ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınarak, ihracatın yeni pazarlara açılması ve mevcut pazar

²¹³BAKIR, s.21.

payının arttırılması yönünde teşvik edilmesi ve düzenlenecek poliçenin teminat olarak gösterilmesi yoluyla ticari bankalardan finansman sağlama olanağının yaratılmasıdır.

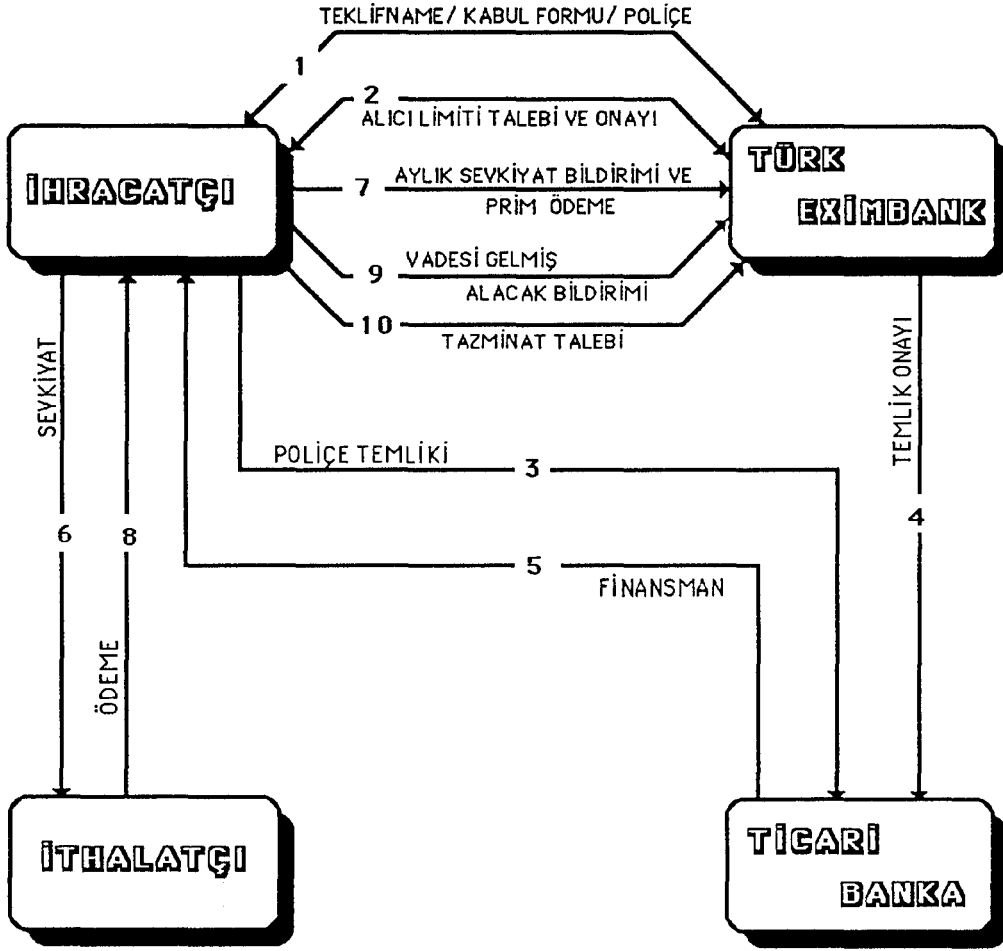
Kısa vadeli ihracat kredi sigortası ile ihracatçıların sigorta kapsamına alınan ülkelerdeki alıcılara bir yıl içinde yapacakları 360 güne kadar vadeli sevkiyatlarının tümü ya da istedikleri bölümü tek bir poliçe ile sigorta kapsamına alınmaktadır.

Alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk durumuna, ödeme şekline ve vadeye göre belirlenen prim oranı ile doğacak zararın %90'ı tazmin edilmektedir.

Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredi sigortası programı çerçevesinde sigorta kapsamına alınan ihracat tutarı 1993 yılında 1.444 milyon ABD \$'na ulaşmıştır.²¹⁴

²¹⁴Türk Eximbank 1993 Yılı Faaliyet Raporu

Şekil: 14 Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Süreci



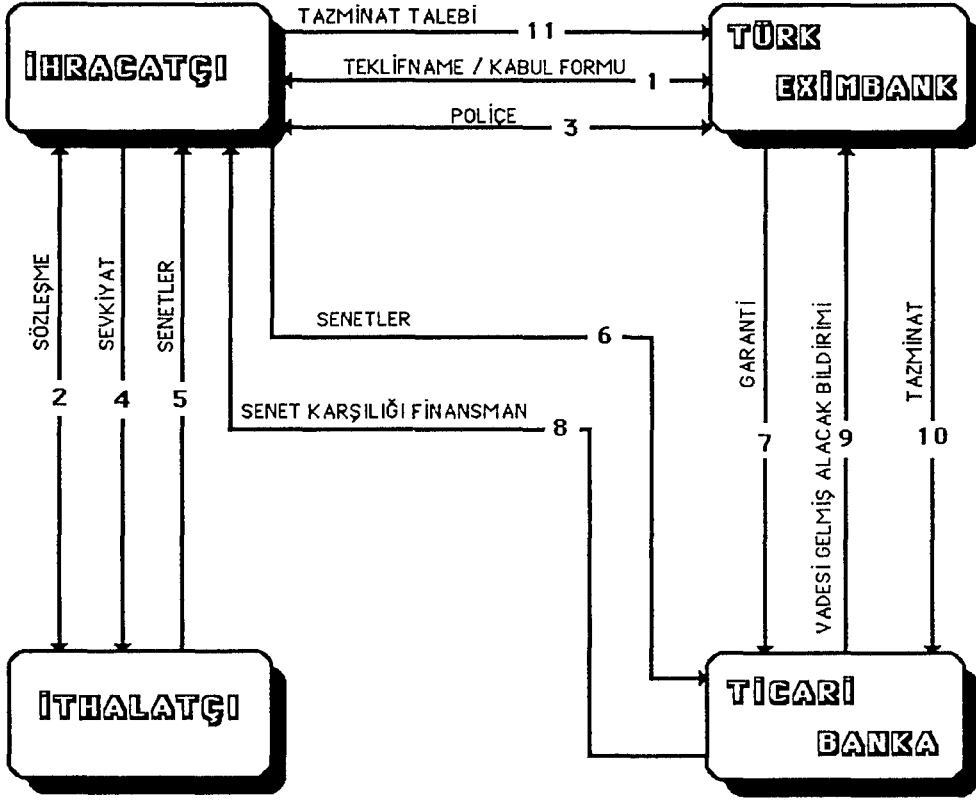
3.5.2. Spesifik İhracat Kredi Sigortası;

İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak, beş yıla kadar vadeli ödeme koşullarıyla yapacakları sermaye ve yarı sermaye malı ihracından doğan alacaklarının, sevk öncesi ve sonrası dönemde ticari ve politik risklere karşı sigorta edilmesi ve sigorta edilen ihracat işlemi ile ilgili olarak ihracatçıya kredi olanağı sağlayan spesifik ihracat kredi sigortası ile doğacak zarar %80 - %100 arasında değişen oranda tazmin edilebilmektedir.

Yerli girdi oranı en az %60 olan malları beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla satan ihracatçılar bu sigortadan yararlandırılırken, sigortanın prim oranı alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve vadesine göre belirlenmektedir.

Eximbank tarafından spesifik ihracat kredi sigortası programı kapsamında 1993 yılında 40.8 milyon ABD \$ tutarında sigorta teminatı verilmiştir.²¹⁵

Şekil: 15 Spesifik İhracat Kredi Sigortası Süreci



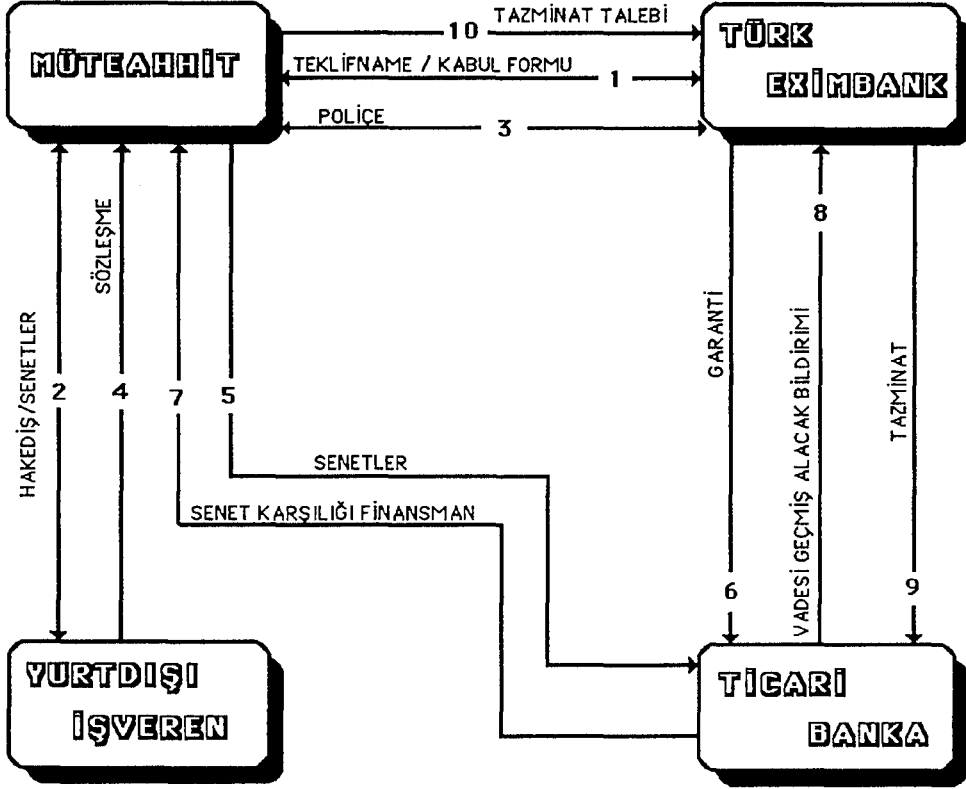
3.5.3. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Sigortası;

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sigortası, yurtdışında iş yapan müteahhit firmaların taahhüt sözleşmesinden itibaren doğabilecek alacaklarının, ticari ve politik risklerden doğacak zararlara karşı sigortalanması amacıyla oluşturulmuştur.

Yurtdışında bir işveren tarafından yapımı ihale edilen taahhüt projelerini üstlenen Türkiye’de yerleşik müteahhit firmalar bu sigorta programından yararlanırken ödeyecekleri prim oranı, işin gerçekleştirildiği ülkenin risk derecesine, işin süresine ve ödeme vadesine bağlı olarak belirlenmektedir. Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sigortası ile doğacak zararların %80’inin tazmin edilmesi mümkündür.

²¹⁵Türk Eximbank 1993 Yılı Faaliyet Raporu

Şekil: 16 Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Sigortası Süresi



3.5.4. Yurtdışı Yatırım Sigortası;

T.C. uyruklu gerçek ve tüzel kişilerle Türk yasalarına göre kurulmuş işletmelerin yurt dışında yapacakları Türkiye ekonomisine döviz kazandırıcı yönde katkısı olacağı belirlenen yatırımların politik risklere karşı sigortalanabilmesi için yurtdışı yatırım sigortası programı oluşturulmuştur.

Sigorta primi, yatırımın yapıldığı ülkenin risk durumu ve ülke ile Türkiye arasında yatırımların garanti edilmesine ilişkin bir anlaşma olup olmamasına göre belirlenmekte olup, tazminat oranı, sigortalanan tutarın %90'ıdır.

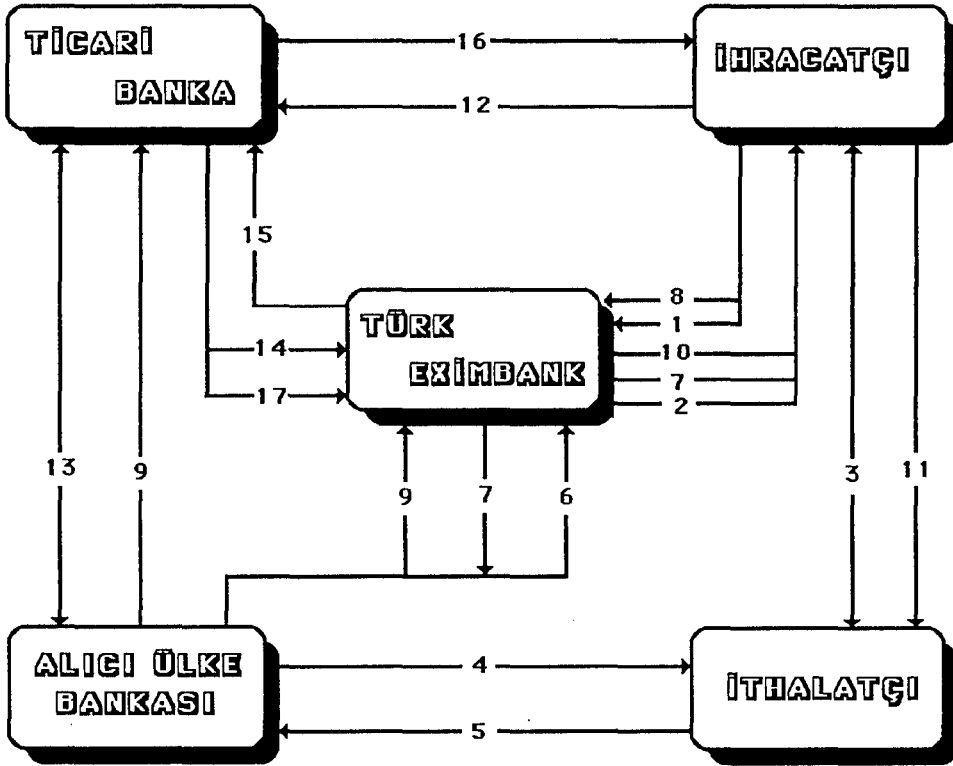
3.5.5. Mal İhracına Yönelik Ülke Kredileri Garantisi

Yeni kurulan cumhuriyetlerin serbest pazar ekonomisine geçişte gereksinim duyacakları malları sağlayıp; Türk ihracatçılarına bu yolla geniş bir pazar olanağı sunarak Türkiye'ye döviz girişini arttırmak amacıyla geliştirilmiş bir program olan mal ihracatı finansmanında, kredilerin

finansmanı ticari bankalarca sağlanmaktadır. Türk Eximbank; garanti mektubu ile bankanın riskini, spesifik ihracat kredi sigortası yoluyla da ihracatçıların karşı karşıya bulunduğu politik riski üstlenir.

Kredi tutarı, ilgili ülkeye açılan toplam kredi limiti içinde her bir ihracatçının lehine açılan akreditif FOB bedelinin belli bir oranında belirlenir. İşletmelerin bu programdan yararlanabilmeleri için; ilgili ülkeyle yapılan anlaşma kapsamında yer alan yerli katkı oranı en az %50 olan Türk kökenli malları ihraç etmeleri ve bu ihracatı sözleşmeye bağlamaları gerekmektedir. Programa uygulanan sigorta primi Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

Şekil: 17 Mal İhracına Yönelik Ülke Kredileri Garantisi



- | | |
|------------------------------------|----------------------------------|
| 1. Başvuru | 10. Poliçe |
| 2. Ön onay | 11. Sevkiyat |
| 3. Satış sözleşmesi | 12. Vesaik İbrazı |
| 4. Satış sözleşmesinin onaylanması | 13. Vesaikin uygunluk teyidi |
| 5. Akreditif açtırma talebi | 14. Ödeme izni talebi |
| 6. Akreditif açma izin talebi | 15. Ödeme onayı |
| 7. Akreditif açma izni/kabul formu | 16. Ödeme |
| 8. İmzalanmış kabul formu | 17. Ödemeyi belgelendirici evrak |
| 9. Akreditif/akreditif kopyası | |

4. Risk Açısından Dış Ticaretin Finansmanı

Uluslararası ticaret yapan işletmelerin finansman talepleri diğer işletmelerin finansman taleplerinden farklıdır. ihraç edilen malların karşılığında derhal ödeme yapılmadığı durumlarda ihracatın finansmanı gerektiği gibi, ithal edilen mallar iç pazarlarda vadeli satıldıklarında karşılıkları hemen tahsil edilmemiş olacağından bu işlemler için de finanslamaya gerek duyulur. Bununla birlikte uluslararası ticarete işletme yöneticileri çoğunlukla kur oranlarındaki dalgalanmadan dolayı finansman talebinde bulunurlar. Her zaman için alış ve satışlarda farklı nakitlerin kullanılması işletmelerin karlarını riskli kılar.²¹⁶

Dış ticarete malların fiziki olarak teslim edilmeleri de çeşitli faktörlere bağlı olarak iç ticaretten farklı, fazladan bir süreyi gerekli kılabilir. Sözleşmelerin yapılması ve malların teslim edilmeleri arasındaki süreler uzarken karşılıklarının ödenmesini de etkileyebilirler. Bunlara bağlı olarak finansman ihtiyaçları da etkilenmiş olur.²¹⁷

İşletmelerdeki uluslararası ticaretle ilgili finans yöneticileri, uluslararası ticaretteki finansman ihtiyaçlarını ve işlem risklerini belirlemede uygun bir finans stratejisi seçmelidir.

4.1. Alternatif Finansman Stratejileri

Finansmanda kullanılan araçların dikkatli bir seçimi dış ticaretin finansmanında en uygun bileşimi sağlayacaktır. İşletmelerin dış ticaret işlemlerinde izleyebilecekleri alternatif finansman stratejilerini bir örnek yoluyla incelemek daha uygun olacaktır.

Örneğin, bir Türk işletmesi A.B.D.'de ki bir işletme ile üç aylık ihracat kontratı yapsın. Aslında ihracat işlemleri süre ile sınırlı olmayıp süreklilik göstermektedir. Sadece bu ihracat işlemi için üç ay süre ile malların dolar fiyatı sabit kabul

²¹⁶Rita M. RODRIGUEZ - E. Eugene CARTER, **International Financial Management**, Third Edition, Prentice- Hall International Editions, New Jersey, 1984, s.215.

²¹⁷Ahmet AKSOY, "Uluslararası Ticaretin Finansmanındaki Riskler ve Yokedilmesi", **Gazi Ünitesi İ.İ.B.F.Dergisi**, Cilt:2, 986, S.1-2, s.328.

edilmiştir. İhracatçı işletme ihraç edilecek malları bu üç aylık süre içinde teslimle yükümlüdür.

Başlangıç döviz kuru ve faiz oranları;

Döviz kuru; 35.000 TL / 1\$

Faiz oranları;

ABD dolarında ; %4

Türk lirasında ; %115 şeklindedir.

İşletmenin ilk üç aylık nakit akışları başlangıç durumuna göre aşağıdaki tabloda yer almıştır.

<u>TARİH</u>	<u>İŞLEMLER</u>	<u>TL</u>	<u>\$</u>
1.GÜN	İhracat için yapılan giderler	(500.000.000TL)	
31.GÜN	İhracat için yapılan giderler	(500.000.000TL)	
	İhracat gelirleri		20.000\$
61.GÜN	İhracat için yapılan giderler	(500.000.000TL)	
	İhracat gelirleri		20.000\$
91.GÜN	İhracat gelirleri		20.000\$
İHRACAT İŞLEMİNDEKİ TOPLAM NAKİT AKIŞLARI		(1.500.000.000)	60.000\$

İhracatçı işletme ile yapılan 3 aylık kontrat içerisinde ihracatçı işletme malları üç grup halinde göndermektedir. İhracatçı işletme, ihracat işlemini gerçekleştirebilmek için birinci, otuzbirinci, altmışbirinci günlerde 500.000.000'er milyon TL'lik giderler yapmak durumundadır. Buna karşın, yapılan ihracat işleminden dolayı 31,61 ve 91. günlerde 20.000'er dolarlık gelirler elde etmektedir. Sonuç olarak başlangıç döviz kuru esas alındığında ihracatçı işletme bu ihracat işleminden 600.000.000 TL kâr sağlamıştır. (35.000*60.000=2.100.000.000 Nakit girişi-1.500.000.000TL Nakit çıkışı)

İhracatçı işletmenin finans yöneticisinin bu ihracat işleminde çözmesi gereken bazı problemler sözkonusudur. Öncelikle üç aylık dönemde ilk grup ihracata ait 500.000.000 finansman ihtiyacıdır. Üç aylık dönem içinde 31.gün 20.000\$'lık nakit girişi sözkonusu olsa da 31.gün gerçekleşecek olan yeni parti mal sevkiyatına ait 500.000.000TL'lik yeni bir finansmana ihtiyacı olacaktır. Aynı durum 61. gün için de sözkonusudur.

İhracatçı işletmenin finans yöneticisinin karşılaştığı bir diğer problem de her ay sonundaki döviz kurunun durumudur.

Finans yöneticisi, 30 günlük fon ihtiyacını (500.000.000)TL olarak finanslayacak olursa; bugünkü ve yeniden finanslama günlerinde faiz oranlarındaki değişmelerin riski ile karşı karşıya kalacaktır.

İhtiyaç duyulan finansmanın yapılmasında ortaya çıkacak bu tür risklerin kapatılmasında üç alternatif stratejiden yararlanmak mümkündür. Bunlar; bütün riskleri kapatmak, faiz riskini kapatmak, kur riski taşımak veya kur riskini kapatıp faiz riski taşımaktır.

a) Bütün Riskleri Kapatmak;

Bütün finansal riskler yokedilmek istenildiğinde her bir nakit akışlarının tutarı dengeye getirilmeye çalışılarak nakit giriş ve çıkışlar eşitlenmek istenir. Bunun için her günde ve her döviz cinsinde nakit giriş ve çıkışlarının eşitlenmesine çalışılır.²¹⁸ Örneğimizde olduğu gibi 600.000.000TL kârın dışında ihracatçının yerli parası TL'da net nakit akışı istenir.

Çünkü, TL nakit çıkışını karşılamada borçlanmaya gerek duyulur ve karşılığında da dolar girişleri vardır. Eğer dolarla borçlanma yapılırsa kur durumlarıyla ilgili problemler ve finanslama aynı yönde çözülebilir.

Dolarla finanslamada vade düzenlemelerinde tutarların belirlenmesinde ayrıca dikkatli olmak gerekir. Borçlanmanın tutarı 60.000\$ dolarlık ihracatın büyüklüğüne eşit olmalıdır. Borcun ödeme planı ihracattan alacakların tahsil edilmesindeki nakit girişlerine de eşit olmalıdır. Bu nedenle 60.000 dolar borçlanmanın 1.ay 20.000 dolar, 2.ay 20.000dolar ve 3.ay 20.000dolar olarak kullanılması daha uygun olacaktır.

²¹⁸AKSOY, "Uluslararası Ticaretin...", s.330'dan İke MATHUR, "Managing Foreign Exchange Risk Profitably", Columbia Journal of Word Business", Kış, 1982, s.27.

İhracatçı işletmenin ihracat işlemini gerçekleştirebilmesi için başlangıçta TL olarak fona ihtiyaç vardır. Bunu karşılamak için 60.000 dolar tutarında borçlanması ve bu miktarı TL'ye çevirmesi mümkündür. Bu miktarın sadece 500.000.000TL'si ilk günkü ödemeler için gereklidir. Diğer nakit çıkışlarının vadelerini dengeleyebilmek için TL'lar yeniden yatırılabilir. Bu işlemleri aşağıdaki tabloda izlemek mümkündür.

<u>TARİH</u>	<u>İŞLEMLER</u>	<u>TL</u>	<u>\$</u>
1.GÜN	1 aylık %4 ile dolar borçlanma		20.000
	2 aylık %4 ile dolar borçlanma		20.000
	3 aylık %4 ile dolar borçlanma		<u>20.000</u>
	Doların TL'ye çevrilmesi	2.100.000.000	(60.000\$)
	1.ay 500.000.000 TL %115'le yatırma (500.000.000)		
	2.ay 500.000.000 TL %115'le yatırma (500.000.000)		
	İhracat için yapılan giderler	(500.000.000)	
	NET NAKİT TUTARI	600.000.000TL.	- - - - -
31.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat işlemi gelir ve giderleri	(500.000.000)	20.000\$
	1 aylık dolar borcunun ödenmesi		(20.067\$)
	1 aylık TL'nin nakte çevrilmesi	547.916.667	
	NET NAKİT AKIŞLARI	47.916.667TL	(67 \$)
61.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat işlemi gelir ve giderleri	(500.000.000)	20.000\$
	1 aylık dolar borcunun ödenmesi		(20.134\$)
	1 aylık TL'nin nakte çevrilmesi	595.833.334	
	NET NAKİT AKIŞLARI	95.833.334TL	(134 \$)
91.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat gelirleri		20.000\$
	3 aylık dolar borcunun ödenmesi		(20.200\$)
	NAKİT AKIŞLARI		(200 \$)
3 AYLIK NET TOPLAM NAKİT AKIŞLARI		<u>743.750.001 TL</u>	<u>(401\$)</u>

İşletme ihracat işleminde gerek duyduğu fonu dolar cinsinden borçlanarak sağlamıştır. Borçlanılan dolar Türk Lirasına çevrilerek, fona gereksinim duyulduğu dönemler esas alınarak vadeli mevduat olarak bankaya yatırılmıştır. Yapılan işlemler işletmenin ilk hedeflediği 600.000.000.000TL'lık kâr hedefinden uzaklaşılmasına neden olmuştur. İşletme 401\$ borçlanma maliyeti ve 743.750.001 TL kâr ile yeni bir dengeye sahiptir. İşletme 143.750.001 TL'lık kârı vadeli mevduatına ait faiz gelirinden elde etmiştir.

İşletme yaptığı işlemlerle, faiz oranlarındaki ve TL'nin cari kurundaki değişmelerin etkilerinden arındırılmış kârlarla finansman ihtiyacı giderilmiştir. Doların TL'ye karşı değerlenmesinden ve şayet faizler aşağıya düşmüş olsaydı düşük faizle yeniden finanslama imkanlarından doğabilecek kâr fırsatları da ayrıca elimine edilmiştir.

Finans yöneticisi ekonomideki gelişmeleri dikkate alarak gerekirse, ihracat işleminden doğan alacak tutarının tamamı kadar (dolar üzerinden) borçlanmak yerine, sadece ilk günkü kur üzerinden üç aylık dönemde ihtiyacı olan miktar kadar dolar borçlanır. Borçlandığı miktarı TL'ye çevirerek vadelerine göre bankaya yatırması mümkündür. İşletme, ihracatdan doğan alacakları ile borç ödemelerini karşılayarak, üç aylık dönem sonunda hem faiz hem de dolara sahip olabilecektir. Böylece işletme kur ve faiz oranı riskinden kurtulabilecektir.

b) Faiz Riskini Kapatmak ve Kur Riskini Taşımak;

İşletmenin anlaşmasını yaptığı ihracatını gerçekleştirebilmesi için, ilk günde ihtiyacı olan fona sahip olması gerekir. Eğer bu fona sahip değilse, fonu dolar ya da Türk Lirası şeklinde borçlanarak elde edebilir. İşletme ilk gündeki ihtiyacı 500.000.000TL'yi ya da cari kura göre 14.286 dolar borçlanmayı yaparak başka hiçbir şeye gerek kalmaksızın finans problemini çözebilir. Fakat kur durumunun ne olacağı açık bırakılmış olur. Kurdaki değişmelerin tahmin edilmesiyle borçlanmasının yerli ya da döviz olarak tutarı belirlenmeye çalışılır.

Faiz oranı dışında, dolara karşı TL'nin devalüe edileceğini dikkate alarak borçlanmanın biçimi belirlenir. Türk Lirası'nın dolara karşı yıllık % 10 devalüe edileceğini kabul edersek

60.000 dolarlık borcun TL karşılığını 58536 dolarla ödemek mümkün olacağından bu tutar kadar borçlanması yeterli olacaktır. (35.000TL/1 \$ % 10 yıllık devalüe edildiğinde 3 ay sonraki kur 35.875 TL/1\$ olacak ve 60.000 dolarlık borç 58.536\$'la karşılanabilecektir.

İhtiyaç duyulan 500.000.000 için faiz oranı %115 ile TL cinsinden kredi alındığı varsayılır ise 3 ay sonra bu finansmanın maliyeti 143.750.000TL kesinlikle bilinir. Fakat dolara karşı TL'nin kurundaki değişmelerin ne olacağı konusunda bir belirsizlik söz konusudur. Aşağıdaki tabloda da görülebileceği gibi TL borçlanmadan sonra dolarda net fazlalık TL'da da 143.750.000 TL tutarında eksiklik söz konusudur. 500.000.000 yerine 14.286 dolar borçlanılmış olunsaydı dolardaki fazlalık 45.714\$'a düşecek o günkü cari karşılığı da 1.639.989.750 olacaktır.

<u>TARİH</u>	<u>İŞLEMLER</u>	<u>TL</u>	<u>\$</u>
1.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat İşlemi Giderleri	(500.000.000)	
	3 aylık %115 faizle TL borçlanma	500.000.000	
	NET NAKİT AKIŞLARI	-----	-----
		-----	-----
31.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat işlemi gelir ve giderleri	(500.000.000)	20.000\$
	NET NAKİT AKIŞLARI	(500.000.000TL)	(20.000\$)
61.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat işlemi gelir ve giderleri	(500.000.000)	20.000\$
	NET NAKİT AKIŞLARI	(500.000.000TL)	(20.000\$)
91.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat gelirleri		20.000\$
	3 aylık dolar borcunun ödenmesi	(643.750.000)	
	NAKİT AKIŞLARI	(643.750.000)	(20.000\$)
3 AYLIK NET TOPLAM NAKİT AKIŞLARI		<u>(1.643.750.000TL)</u>	<u>60.000\$</u>

31.gün 61.gün ve 91. günlerdeki 20.000'er dolarlık nakit girişlerinin değişim günündeki TL karşılıkları TL borçlanmanın faiz maliyetlerini de karşılayacak tutara eşit olduğunda faiz riski yok edilmiş olmaktadır. Bu sonuca doların TL'ye karşılık %10 oranında değer kazandığında ulaşılmaktadır. Dolardaki değer artışı bu oranın altına düşecek olursa, başlangıçta belirlenen 600.000.000TL'lik kârın altında bir kâr elde edilecektir.

c) Kur Riskini Kapatmak ve Faiz Riskini Üstlenmek

Aynı örnekte ihracatçı işletme kur riskini kapatmak için 60.000\$ nakit çıkışına 1.500.000.000TL'lik nakit girişine ihtiyaç duyacaktır. Bunu sağlayabilmek için TL'ye karşı dolarları gelecek kurlara göre satar ya da 60.000\$ borç alınarak TL ye çevrilip vadeli mevduat olarak bankaya yatırılabilir. Bu işlem borçlanma ya da yatırım vadesine bakılmaksızın değişim durumunu veya gelecekte kontratın günündeki değerini karşılayacaktır. Fakat karşılama işleminin vadeleri planlanmış nakit akışlarının vadelerine eşit değilse, faiz oranı pozisyonundan da uzaklaşmış olunur.

<u>TARİH</u>	<u>İŞLEMLER</u>	<u>TL</u>	<u>\$</u>
1.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat İşlemi Giderleri	(500.000.000)	
	%4'den 1 ay vadeli dolar borçlanma		60.000\$
	Doların TL'ye çevrilmesi	2.100.000.000	60.000\$
	%114'den kalan ödemelerin TL cinsinden 1ay vadeli yatırımı	(1.000.000.000)	
	NET NAKİT AKIŞLARI	600.000.000TL	-----
31.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat işlemi gelir ve giderleri	(500.000.000)	20.000\$
	1 ay için alınmış dolar borç ödemesi		(62.400\$)
	Vadeli TL yatırımını nakde çevirme	1.095.000.000	
	NET NAKİT AKIŞLARI	595.000.000TL	(42.400\$)
61.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat işlemi gelir ve giderleri	(500.000.000)	20.000\$
	NET NAKİT AKIŞLARI	(500.000.000TL)	(20.000\$)
91.GÜN	PLANLANMIŞ NAKİT AKIŞLARI		
	İhracat gelir ve giderleri	-----	20.000\$
	NAKİT AKIŞLARI	-----	(20.000\$)
3 AYLIK NET TOPLAM NAKİT AKIŞLARI		695.000.000TL	2.400\$

Tablo'da ihracatın finansmanını sağlayabilmek için 1.gün 60.000\$ borçlanılmaktadır. Daha sonra 60.000 TL'ye çevrilerek 31 ve 61. günlerde gerekli finansman ihtiyacı kadar TL vadeli olarak bankaya yatırılır.

31. gün yatırım ve borçlanmanın vadeleri dolduğunda 500.000.000TL yatırımın paraya çevrilmesi ve 40.000\$ için kaynak oluşturulması gerekir. Birinci ve 31. günler arasında TL'nin 30 gün için yeniden (61. günde gerekeceği zamana kadar) yatırılması uygun olur. Beklenen dolar nakit girişleri (91. ve 61. günlerde) ilk günde elde edilebilir olanlardan daha uygun şartlarda yeniden dolar olarak finanslanabilir. Yine de iki para arasındaki faiz oranları farkı azalırsa, belirlenmiş faiz oranının durumu o gündeki bütün nakit akışlarının biriktirilmiş olması kadar uygun olmayacaktır.

Faiz oranlarındaki değişmelerin avantajlarından yararlanma durumunda, pazar beklentisinin dışında bir dövizin faiz oranının yükseleceği bekleniyorsa ihtiyaç duyulan vadenin uzunluğundan daha da uzun bir süre için borçlanmak istenir. Faiz oranlarında bir düşme beklendiğinde ise kısa süreli borçlanmalar daha uygun olur.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

ESKİŞEHİR ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİNDE UYGULAMA

A. Türk Dış Ticaretinde Eskişehir Sanayinin Yeri

24 Ocak 1980 tarihinde alınan ekonomik istikrar tedbirleri ile Türk sanayinin kademeli olarak dış rekabete açılması amaçlanmış ve bu amaçla ekonomik kalkınmanın temel itici güçlerinden biri olan ihracatın artırılması için çeşitli çalışmalar başlatılmıştır. 5 Nisan 1994 tarihine gelindiğinde Türk ihracatındaki gelişmelerin devam edebilmesi için yeni tedbirler alınmıştır.

Ülke ihracatındaki gelişmelere paralel olarak Eskişehir sanayisinin de yapısında ihracat önem kazanmaya başlamıştır. Türkiye'nin toplam ihracatı içinde Eskişehir sanayi odasına kayıtlı işletmelerin yaptıkları ihracatın payı yıllar itibariyle; 1990 yılında %0.586, 1991 yılında %0.567, 1992 yılında 0.547, 1993 yılında %0.519 ve 1994 yılında %0.512 olarak gerçekleşmiştir.

Eskişehir ve Bilecik Yöresinde Faaliyet gösteren, Eskişehir Sanayi Odasına kayıtlı işletmelerin son altı yıllık ihracat rakamları aşağıdaki gibidir.

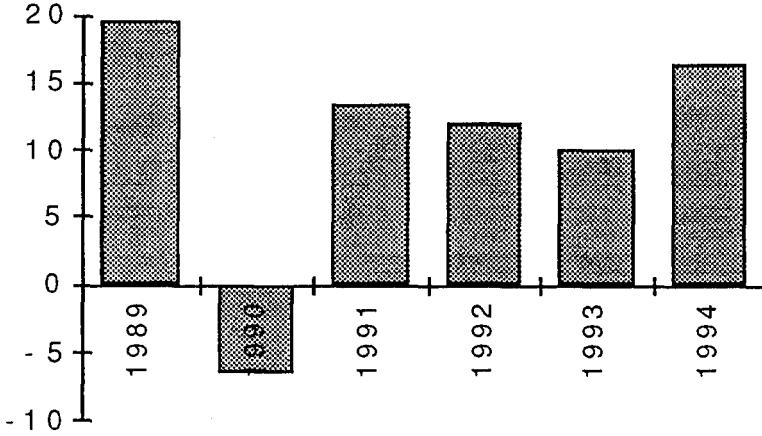
Tablo: 13 Eskişehir Sanayi Odasına Kayıtlı İşletmelerin İhracatı

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Etibank Kırka Boraks	66254130	67353000	62672521	73376000	62876424	74461220
Arçelik A.S.	34452249	20447549	23868600	24866089	45570236	39318775
Demirer Kablo	7789225	10536866	8358367	9212686	29897446	30280399
Magnezit A.S.	19366001	21996000	23120193	25347820	24724686	30000810
Eczacıbaşı Vitra Ser.	9197745	14230000	22785434	23810558	20542000	28099000
Tusaş A.S.	13489843	10958724	14526135	15062995	15382554	16195288
Arapoğlu Giyim				4250000	12365000	18005400
Söğüt Seramik A.S.	6415000	8000000	14105000	11966000	10847303	14227274
Otosan A.S.	12465000	1581280	1022177	2391077	10487134	3568225
Seker Fabrikası				12531284	9349325	1952998
Türk Elektrik End.				2182036	3270000	5712558
Toprak Seniteri	7981612	4808061	13783050	4253623	7228000	35395061
Sörmaş A.S.	1586551	1096825	674364	13323010	5700312	4237820
Haliser A.S.	2495938	3398751	8688443	8187056	4740694	5324452
Türk Demir Döküm	5075769	8562748	9449903	2561637	4277167	4303959
Toprak Kağıt A.S.	10563814	15033633	11570893	2728924	3904025	5104939
Sümerbank Holding	7196090	3688170	3807336	2240798	3136972	
Hisarlar A.S.	400000	383117	1170351	2300953	2919057	2220670
Comag A.S.	2238174	2781500	3378018	2328822	2794647	3526810
Eczacıbaşı Artema	708895	448658	2750430	2357222	2544274	6127892
Çetintaş A.S.	1126413	843815	1722102	2850000	2396128	2538661
Eti Gıda A.S.	3442892	837142	2390665	1349190	2258671	2626875
Sarar A.S.	3772642	2242038	2582364	1044609	2120010	2473858
Es-En A.S.		145460	503400	297046	1969762	9766000
Cicisan A.S.	227558	752172	530689	654276	1267480	1667232
A.B.S. A.S.	96565	148768	88498	297865	521892	970894
Tam Gıda A.S.		1101859	891263	383274	402396	1018886
Gökay Soğuk Hava	398742	454545	760995	68298	391423	331324
Entil A.S.					367178	985404
Terroka A.S.	481430	400109	84783		355910	44197
Mayas A.S.	1069586	264238			218778	
Doğruöz A.S.				120076	154005	690000
Koncak Koll.Sti.					132000	
Pınar Emave Ltd.Sti.				46100	84093	165000
Süsler A.S.					78073	
Emek Özel Civata			26049		65388	
Pemosan A.S.				15300	47997	
Dolsan A.S.				15900	15834	99728
Sadık Uzkesici ve Ort.	14000	8900	23560	120385	15610	
Alıpsan A.S.				25737	7944	
Reckendres Ltd.		334279	332394	14191	6468	140000
Tekin Makina A.S.			1092		6279	71000
Türk Madin	10563814	4543323				
Mustafa Tuğ	54400	86113				
Ünallar Maden	26920	29763				
Sahlan Kabin	28069	6841				
Toprak Seramik	1154817	3437954				
Diğer			3796957			
Eser Makina Ltd.Sti.						477545
Mokap Ltd.Sti.						350000
Çekiçler A.S.						320000
Jamak A.S.						215850
Bestel A.S.						10000
Önder Makina						8950
Ertanlar Mak.Ltd.Sti.						7200
Toplam	23013388	210942201	239466026	252580837	134950955	353042154

Bölgedeki işletmelerin ihracatlarındaki artış hızı aşağıdaki grafikte gösterilmiştir.

<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
%19.5	-%6.5	%13.4	%12	%10	%16.4

Şekil: 19 Eskişehir Bölgesi'nin İhracatındaki Artış Hızı



Sanayi odasına kayıtlı olarak dış ticaret faaliyeti gösteren işletme sayısı sırasıyla; 1989'da 35, 1990'da 35, 1991'de 32, 1992'de 37, 1993'de 42 ve 1994 yılında 41'dir.

Yıllar itibariyle yapılan ihracatta kamu ve özel kesimin payları ise şu şekildedir.

	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
KAMU	%38.4	%38.8	%34	%39	%31	%33
ÖZEL	%61.6	%61.2	%66	%61	%69	%67

Bölgede ihracat yapan işletmelere yapılan anketle işletmelerin ihracatda karşılaştıkları sorunlar saptanmıştır. Bu sorunlardaki gelişmeler yıllar itibariyle aşağıdaki tablolarda izlenebilir.

YURTIÇİ SORUNLAR	<u>1989</u>	<u>1990</u>	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
Hammadde Sorunu	%13.3	%12.7	%22	%19	%20	%18.2
Ulaşım Giderleri	%12.4	%11.8	%12	%12	%16	%13.8
Finans Sorunu	%41.9	%29.7	%34	%44	%40	%44
Bürokratik Engeller	%24.3	%35.4	%16	%22	%22	%21
Ambalaj Güçlükleri	%5.2	%10.4	%13	%2	%2	%2
Diğer	%2.9	%0	%0	%1	%0	%1

olarak da tüm belgeler Kibar Dış Ticaret A.Ş. tarafından düzenlenmiştir. Bu ihracat partisine ait işlemlerin başlanması ve sonuçlanması aşağıdaki süreci izlemiştir.

1. İhracatçı olan Kibar Dış Ticaret A.Ş. ile ithalatçı olan Botley Ltd. arasında çeşitli sözlü ve yazılı görüşmelerle Erdemir'in imal ettiği 17.330.000 mt ile 7.034.000 mt sıcak haddelenmiş rulo ihracatı konusunda anlaşma sağlanmıştır.

2. İthalatçı işletme Botley Ltd. ithal edeceği malların miktarını, birim fiyatını, teslim süresini vb. bilgileri kendi bankasına (United Overseas Bank) vererek bir akreditif açtırmıştır. (sayfa:153-157)

3. İthalatçının bankası United Overseas Bank, ihracatçının bankası T.C. Garanti Bankası Galata Şubesi'ne açılan bu akreditifi ihbar etmiştir. Garanti Bankası da bu durumu Kibar Dış Ticaret A.Ş.'ye bildirmiştir.

4. Kibar Dış Ticaret A.Ş. de kendi adına açılan bu akreditif hükümlerine göre istenilen malın Erdemir tarafından üretilip hazırlanmasından sonra malın gönderilmesi için gerekli gemiyi temin eder.

5. İhraç serbest ihracat şeklinde olduğu için Kibar Dış Ticaret A.Ş. serbest ihracat beyannamesi için Maden ve Metaller İhracatçıları Birliği'ne başvurmuştur. (sayfa:158-160)

6. Kibar Dış Ticaret, aldığı serbest ihracat beyannamesi ile Karadeniz Ereğli Gümrük Müdürlüğü'ne başvurarak düzenlemiş olduğu gümrük çıkış beyannamesini tescil ettirerek onaylatmıştır. (sayfa: 161-163)

7. Erdemir limanına gelen gemiye ihraç edilecek mallar gümrük müdürlüğü yetkililerinin gözetiminde yüklenerek gümrük çıkış beyannamesi kapatılmış, böylece fiili ihracat gerçekleştirilmiştir. (sayfa: 161-163)

8. Fiili ihracattan sonra gümrük müdürlüğü elindeki gümrük çıkış beyannamelerini başta ilgili banka ve ihracatçı işletme olmak üzere taraflara vermiştir. Örneğimizde gümrük çıkış beyannameleri Garanti Bankası Galata Şubesi ve Kibar Dış Ticaret A.Ş.'ne verilmiştir. (sayfa: 164-1169)

9. İhracatçı işletme Kibar Dış Ticaret A.Ş. gümrük çıkış beyannamelerini gümrük idaresinden aldıktan sonra akreditifte istenilen belgeler ile birlikte Garanti Bankası Galata Şubesine başvurmuştur. (sayfa: 164-169)

10. Kibar Dış Ticaret A.Ş. tarafından bankaya verilen diğer belgeler ise; (sayfa: 170-183)

- a) Ticari fatura
- b) Konişmento
- c) Packing List
- d) Test sertifikası
- e) Menşe şahadetnamesi
- f) İhracatçıdan alınan faks sureti

11. Garanti Bankası söz konusu evrakları akreditif şartlarına uyup uymadığını kontrol ettikten sonra bu evrakları ithalatçının bankası olan United Overseas Bank'a göndermiştir. (sayfa: 170-183)

12. İthalatçının bankası United Overseas Bank evrakları inceledikten sonra bu evrakları ithalatçı Botley Ltd.'ye vermiştir.

13. İthalatçı, bankasına gerekli ödemeyi yapmış bankası da ihracatçının bankasına gerekli mal bedelinin transfer etmiştir.

14. Türkiye'de ki ihracatçının bankası gelen mal bedelleri için Döviz Alım Belgesi düzenlemiştir. (sayfa: 184-185) Böylece sözkonusu dövizlerin alınışı yapılarak, Erdemir adına temlik edilen tutar Erdemir'in hesabına, bakiye tutar da Kibar Dış Ticaret A.Ş.'nin hesabına transfer edilerek ihracat işlemi tamamlanmıştır.(sayfa: 186-191)

İhracat bedelleri normal süresi içinde (180 gün) yurda geldiğinden bankaca herhangi bir müeyyide uygulanmadan ihracat işlemi tamamlanmıştır. İhracatçı işletmeler normal süresi içinde mal bedellerinin %70'ini yurda getirdiklerinde bunun %30'nu isterlerse yurtdışındaki hesaplarında isterlerse yurt içindeki döviz tevdiat hesaplarına yatırma hakkına

sahiptirler. Döviz tevdiat hesaplarına yatırılan dövizler istenildiği zaman ihracatçılar tarafından gerek yapacakları ithalat bedelleri ve gerekse diğer ihracat işlemlerinde serbestce kullanılabilir. İhracat bedellerinin akreditifin açıldığı bankadan başka bankalara da transferi mümkündür. Bu nedenle sözkonusu ihracat dövizleri birden fazla bankaya bozdurulmuştur. Bozdurulan yani TL'na çevrilen dövizler için döviz alım belgelerinin düzenlenme zorunluluğu vardır. Gümrük Çıkış Beyannamelerinde Erdemir'in İhracatı Teşvik Belgesi'nin de gösterildiği görülmektedir. Bu belge ile imalatçı olarak Erdemir'in ihracat teşviklerinden yararlanması amaçlanmıştır.

154

05/10 12H43

CLE CORRECTE

011827975

1X BA10000005

ORIGINAL

* TEXTE DU MESSAGE ***

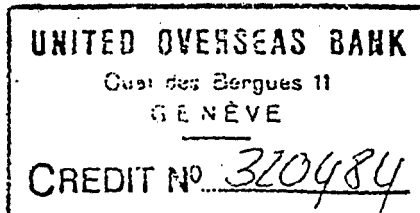
9Z:52392 DRESDNER BANK AG

2100A UOB CH

7821Z DRE D

NOT INTERRUPT TLXNO.:1122 94-05-10 12:12

ESDBANK ESSEN KN



UNITED OVERSEAS BANK, GENEVA / SWITZERLAND
ATTN. MR. DUMAS / MR. WAGNER

EST [REDACTED] FRANKFURT DD. MAY 10, 1994

WE ISSUE IRREVOCABLE SIGHT CREDIT E06M15826
EXPIRY: TWENTYSECOND JUNE, 1994 IN SWITZERLAND
APPLICANT: FERROSTAAL AKTIENGESELLSCHAFT
HOHENZOLLERNSTR. 24

45128 ESSEN
BENEFICIARY: BOTLEY LTD.
P.O.BOX 3186
ROAD TOWN, TORTOLA
BRITISH VIRGIN ISLANDS

AMOUNT: USD 6.640.000,-- +/- 10 O/O
(USDOLLAR SIXMILLIONSIXHUNDREDFORTYTHOUSAND
PLUS / MINUS TEN PER CENT)

CREDIT AVAILABLE WITH DRESDNER BANK AG IN ESSEN BY PAYMENT
PARTIAL SHIPMENTS / TRANSHIPMENTS PROHIBITED
SHIPMENT: FROM EREGLI PORT / TURKEY
TO BROWNSVILLE / TEXAS
NOT LATER THAN SEVENTH JUNE, 1994

COVERING:

APPROX 25.000 MT HOT ROLLED STEEL COILS

THICKNESS RANGE	INCH	MM
13 GA	.080'' / .094''	2.03 - 2.39
12 GA	.100'' / .110''	2.54 - 2.79
11 GA	.112'' / .122''	2.84 - 3.10
1 1/8''	.124'' / .128''	3.15 - 3.25
10 GA	.130'' / .138''	3.30 - 3.51
.7 GA	.173'' / .177''	4.39 - 4.50
3/16''	.180'' / .190''	4.57 - 4.83
1/4''	.232'' / .260''	5.89 - 6.60
5/16''	.302'' / .320''	7.67 - 8.13
3/8''	.374'' / .398''	9.50 - 10.11

./.

LOT 1:

=====

APPROX 7.000 MT HOT ROLLED STEEL COILS, N.C. (NON-CLASSIFIED),
 LOW CARBON, NON-ALLOYED STEEL ACC. TO THE B.M. MIX

THICKNESS	WIDTH (MM / INCH)			TOTAL MT
	31'' - 40'' 787 - 1016 MM	41'' - 50'' 1041 - 1270 MM	51'' - 60'' 1295 - 1524 MM	
12 GA	153	620	----	773
11 GA	225	500	----	725
1/8''	---	31	----	31
10 GA	20	285	----	305
.7 GA	463	500	308	1271
3/16''	60	210	----	270
1/4''	200	800	1500	2500
5/16''	---	130	300	430
3/8''	---	---	695	695
T O T A L				7000

LOT 2:

=====

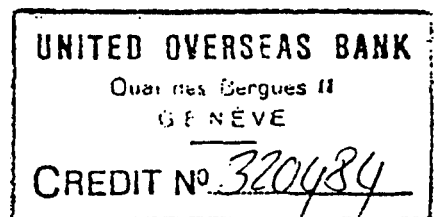
APPROX. 18.000 MT HOT ROLLED STEEL COILS, O.R. (OVERROLLINGS),
 LOW CARBON, NON-ALLOYED STEEL,
 COMMERCIAL QUALITY ACC. TO B.M. MIX

THICKNESS	WIDTH (MM / INCH)				TOTAL MT
	27'' - 35'' 686-889 MM	36'' - 40'' 914-1016 MM	41'' - 60'' 1041-1219 MM	49'' - 60'' 1245-1524 MM	
13 GA	65	182	----	----	247
12 GA	867	3000	3000	----	6867
11 GA	424	2000	2000	561	4985
10 GA	29	----	310	----	339
.9 GA	---	211	----	----	211
.7 GA	50	224	297	300	871
3/16''	---	26	----	30	56
.3 GA	---	----	858	1500	2358
1/4''	80	1936	36	14	2066
T O T A L				18000	

PRICES: LOT 1 - USD/MT 244,-- C + FF.O.
 DISCHARGING RATE 3000 MT BASIS MIN. 3 HOLD/HATCHES

LOT 2 - USD/MT 274,-- C + FF.O.
 DISCHARGING RATE 3000 MT BASIS MIN. 3 HOLD/HATCHES

DOCUMENTS REQUIRED:



150K

U.O.B. * M E S S A G E R I E S - A C *
IMPRESSION DU TELEX OU SWIFT K0510010

Date : 10/ 5/1994
Page : 3

- 1) SIGNED COMMERCIAL INVOICE 1 ORIG., 2 COPIES
- 2) FULL SET ON BOARD OCEAN BILL OF LADING 3/3 ORIG., 4 COPIES
MADE OUT TO ORDER OF:
BEST BORDER CARGO ALEJANDRO GUAJARDO
3713 CARMEN STREET
RANCHO VIEJO, TEXAS 78520
PHONE: -210-350-4536
FAX: -210-542-8017
NOTIFY: JUVENTINO MARTINEZ
F.J. GOMEZ 4204 NTE
SAN NICOLAS N.L. 66480
PHONE: (83) 518080
FAX: (83) 517170
MARKED: 'FREIGHT PREPAID'
- 3) PACKING LIST 1 ORIG., 2 COPIES
- 4) MILL'S QUALITY CERTIFICATE 1 ORIG., 2 COPIES
- 5) CERTIFICATE OF ORIGIN 1 ORIG., 2 COPIES
- 6) TELEX SENT TO FERROSTAAL AG, ESSEN --, 1 COPY
(TELEX NO. 857 100 FS D)
WITHIN 3 WORKING DAYS FROM DATE OF B/L
STATING ALL SHIPPING DETAILS AS:
- NAME OF VESSEL
- SAILING DATE
- DATE OF B/L
- NUMBER OF PIECES PER ITEM AND IN TOTAL
- WEIGHT PER ITEM AND IN TOTAL

SPECIAL CONDITIONS:

- A) TOLERANCE ON QUANTITY OF +/- 20 PER CENT ACCEPTABLE FOR ITEMS OF LESS THAN 500 MT, HOWEVER, TOLERANCE FOR EACH COMPLETE LOT AND IN TOTAL MUST NOT EXCEED +/- 10 PER CENT
- B) ALL COMMISSION AND CHARGES OUTSIDE GERMANY ARE FOR BENEFICIARY'S ACCOUNT
- C) DOCUMENTS TO BE PRESENTED WITHIN 15 DAYS AFTER B/L DATE BUT WITHIN THE VALIDITY OF THE CREDIT.
- D) CHARTER PARTY BILL OF LADING ACCEPTABLE.

PLEASE ADVISE THIS L/C TO BENEFICIARIES WITHOUT ADDING YOUR CONFIRMATION.

THE AMOUNT OF EACH UTILIZATION MUST BE ENDORSED ON THE CREDIT INSTRUMENT.

REIMBURSEMENT INSTRUCTIONS:
PROVIDED THAT ALL TERMS AND CONDITIONS OF THE CREDIT HAVE

UNITED OVERSEAS BANK
Quai des Bergues 11
GENÈVE

157

BEEN COMPLIED WITH YOU ARE AUTHORIZED TO REIMBURSE YOURSELVES
ON DRESDNER BANK AG, NEW YORK, VALUE TWO FULL G E R M A N WORKING
DAYS (SATURDAY TO BE CONSIDERED AS NON WORKING DAY) AFTER DISPATCH
OF YOUR AUTHENTICATED TELEX / SWIFT ADVICE TO US, STATING AMOUNT
UTILIZED, RESPECTIVE VALUE DATE AND AND OUR REFERENCE NUMBER
E06M15826.

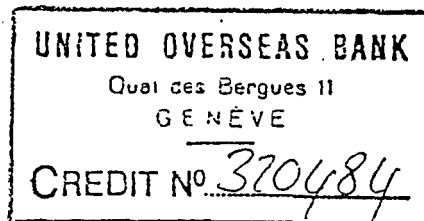
THIS CREDIT IS SUBJECT TO UCP 1993 REVISION ICC PULICATION NO. 500.

NO MAIL CONFIRMATION FOLLOWS.

DRESDNER BANK, LINDENALLEE 4, 45127 ESSEN

412100A UOB CH

857821Z DRE Df3



T. C. GÜMRÜKLERİ ÇIKIŞ BEYANNAMESİ

1. İhracatçı Firmasının Unvan ve Adresi KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş. TERSANE CAD. KİBAR HAN NO:66 KARAKÖY/İSTANBUL/TURKEY		2. İhracatçı Belgesi Numarası 48-547247		3. Gümrüğü KDZ-EREĞLİ		(X)		
6. Alıcı Firmasının (Fatura'daki adresi) : Unvanı : BOTLEY LIMITED Adresi : Bulunduğu Ülke : TORTOLA/B.V.I. (BRITISH VIRGIN ISLAND)		7. Çıkış Rejimi SERBEST İHRACAT (KAYDA BAĞLI)		8. Eşyanın Gideceği Ülke A. B. D.		(X)		
10. Çıkış Yolu 1 [X] Deniz 2 [] Hava 3 [] Tır 4 [] Kara 5 [] Demir 6 [] Diğer		11. İhracat Taahhüt Belgesi Numarası		12. Yatırım Teşvik Belgesi Tarih ve Numarası		9. Kaç Cins (Kalem) Eşya İhraç Edileceği		
13. Taahhüt Acentesi		14. Taahhüt Adı M/V MINA S		15. Döviz Cinsi US\$		16. Toplam Fob Yabancı Para \$ 4.236.400.-		
17. Taahhüt Milliyeti TC		18. Taahhüt Bayrağı TC		19. Teslim Şekli <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CIF <input checked="" type="checkbox"/> C.F.		Diğer (Belirtiniz)		
20. Taahhüt Sefer No.		21. Manifesto No.		22. Toplam Yabancı Para (Fob dışında) CF\$ 4.592.400.-				
23. Eşyanın Cinsi, Nev'i Niteliği Kapların Marka ve No.su, Adedi Nev'i		24. İhracat	25. Gümrük Tarife İst. Pozisyonu	26. Darah Ağırlığı (kg.)	27. Miktar (Saf kg.)	28. Satışa Esas Miktar	29. Ölçü Birimi	30. Fob Yabancı Para
1 DEMİR VEYA ALAŞIMSIZ ÇELİKTEN YASSI HADDE ÜRÜNLERİNDEN SICAK RULO SAÇLAR (OVERROLLING-RKK) 3.00MM'DEN AZ OLANLAR		Beyan Edilen	7208.24.29		7.500.000	7.500.000	KG	1.785.000
2 DEMİR VEYA ALAŞIMSIZ ÇELİKTEN YASSI HADDE ÜRÜNLERİNDEN SICAK HAD. RULO SAÇLAR(RKK) 3.00 - 4.75mm ARASI KALINLIK		Beyan Edilen	7208.23.39		6.250.000	6.250.000	KG	1.487.500
3 DEMİR VEYA ALAŞIMSIZ ÇELİKTEN YASSI HADDE ÜRÜNLERİNDEN SICAK HAD. RULO SAÇLAR(RKK) 4.75-10,00MM ARASI KALINLIK		Beyan Edilen	7208.22.39		4.050.000	4.050.000	KG	963.900
4 AMBALAJ: RULO HALİNDE B E D E L L İ		Beyan Edilen	TOPLAM		17.800.000	17.800.000	KG	4.236.400.-
5		Beyan Edilen						
31. Çıkış Rejimini Kontrol Edenin Sicil No. Adı, Soyadı ve İmzası		32. Beyannameyi Tescil Edenin Adı, Soyadı, Sicil No. ve İmzası		33. İdare Amirinin Havalesi		34. Muayene Memurunun Adı, Soyadı Sicil No ve İmzası		
35. İmalatçı Firmalar ERDEMİR EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FAB.T.A.Ş. KDZ-EREĞLİ VD KA-1127 TEŞVİK				36. Beyanı Gereken Sair Bilgiler İHR.VD. DIŞ TİC:VD: 5629850011 ÖDEME ŞEKLİ : AKREDİTİF ARACI BANKA T.GARANTİ BANKASI A.Ş. GALATA ŞUBESİ				
37. Gümrük İşlerini Takip Edenlerin Karne No. Adı ve Soyadı				38. İşbu Beyannamede Belirtilen Hususlar Tarafından Beyan Edilmiştir. Tarih İmza				



KIBAR

DIŞ TİCARET A.Ş.

Tersane Cad. Kibar Han No. 66 Karaköy-İST.

Tel. : (9-1) 2564970/10 hat Fax : (9-1) 2555738

Tlx. : 24180 Kbar tr. Teletex:(18) 31057 Kibar tr

Galata Vergi Dairesi 5629850018

BOTLEY LIMITED
TORTOLA/B.V.I. (BRITISH VIRGIN ISLAND)



İl Kodu 34

ÖZEL SERİ A

SIRA NO. :

FATURA .. 075

Seri : A № 261325

Tarih : 31.05.1994

Seri V.D. No. :

Sıra No.	Malın Cinsi ve Evsufu	Miktar TON	Birim Fiyatı US\$/TON	TUTARI US\$
	DEMİR VEYA ALAŞIMSIZ ÇELİKTE YASSI HADDE ÜRÜNLERİNDEN SICAK HAD. RULO SAÇLAR (OVERROLLING-RKK)	17.800	258.-	4.592.400.-
			CF BRONSWILLE/TEXAS	
	BİRİM FOB : US\$/TON 238.- FOB DEĞERİ : US\$ 4.236.400.- NET AĞIRLIK : 17.800.000 KG BRÜT AĞIRLIK : AMBALAJ CİNSİ : RULO HALİNDE İMALATÇI FİRMA : ERDEMİR EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FAB. T.A.Ş. ARACI BANKA : T.GARANTİ BANKASI A.Ş. GALATA ŞUBESİ REF: D.94/K061			



KIBAR

DIŞ TİCARET A.Ş.

Torsane Cad. Kibar Han No. 66 Karaköy-İST.

Tel. : (9-1) 2564970/10 hat Fax : (9-1) 2555738

Tlx. : 24180 Kbar tr. Teletex:(18) 31057 Kibar tr

Galata Vergi Dairesi 5629850018

BOTLEY LIMITED
TORTOLA/B.V.I. (BRITISH VIRGIN ISLAND)


II Kodu 34

ÖZEL SERİ A
SIRA NO.:
FATURA 075

Seri : A № 261325

Tarih : 31.05.1994

İV.D. No.:

Malın Cinsi ve Evsafı	Miktar TON	Birim Fiyatı US\$/TON	TUTARI US\$
DEMİR VEYA ALAŞIMSIZ ÇELİKTE YASSI HADDE ÜRÜNLERİNDEN SICAK HAD. RULO SACLAR (OVERROLLING-RKK)	17.800	258.-	4.592.400.-
		CF BRONSWILLE/TEXAS	
BİRİM FOB : US\$/TON 238.- FOB DEĞERİ : US\$ 4.236.400.- NET AĞIRLIK : 17.800.000 KG BRÜT AĞIRLIK : AMBALAJ CİNSİ : RULO HALİNDE İMALATÇI FİRMA : ERDEMİR EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FAB. T.A.Ş. ARACI BANKA : T.GARANTİ BANKASI A.Ş. GALATA ŞUBESİ REF: D.94/K061			

KİBAR

DIŞ TİCARET A.Ş.

Tersane Cad. No. 66 Kibar Han Karaköy, İstanbul
Tel : (90.1) 256 49 70 (10 Hat) Telefax : 1/255 57 38
Tlx : 24180 KBAR TR Teletex : 931 057İSTANBUL DEMİR VE DEMİRDİŞİ
METALLER İHRACATÇILARI BİRLİĞİ
ŞEHİR

İstanbul, 31.05.1994

REF : AB/AB/673

İLGİ : 30.5.1994 Tarih, 8568 Sayılı SİB
30.5.1994 Tarih, 8569 Sayılı SİB

İlgi SİB'lerinin eklerinde beyan edilen Gümrük Tarife ve İstatistik Pozisyonları sehven tarafımızca yanlış beyan edilmiş olup, SİB'lerin KDZ-EREĞLİ'ye gönderilmiş olması nedeniyle, diğer hususlar aynı kalmak üzere ilgi SİB'lerdeki GTIP numaralarının aşağıdaki şekilde düzeltilerek KDZ-EREĞLİ Gümrük Müdürlüğü'ne FAX'la bildirilmesini arz ederiz.

Savcılarımızla,

KİBAR/DIŞ TİCARET A.Ş.

<u>SİB TARİH NO</u>	<u>GTIP NO</u>	
30.05.1994/8568	7208.24.39	3mm 'den az olanlar
	7208.23.49	3mm-4.75mm arası kalınlık
	7208.22.49	4.75mm-10.00 mm arası kalınlık
30.05.1994/8569	7208.24.39	3mm 'den az olanlar
	7208.23.49	3mm-4.75mm arası kalınlık
	7208.22.49	4.75mm-10.00 mm arası kalınlık

BOTLEY LIMITED

P.O.Box 3186, Road Town, Tortola, BVI

UNITED OVERSEAS BANK

GENEVA/SWITZERLAND

REF: 320.484

L/C NO: E06M15826

INVOICE NO : B222/B223

INVOICE VALUE : \$ 1.716.391,16/4.748.420.-

PLEASE FIND ENCLOSED THE DOCUMENTS ISSUED AS PER TERMS AND CONDITIONS OF ABOVE MENTIONED L/C. AFTER CHECKING AND FINDING THE DOCUMENTS IN ORDER, PLEASE SEND THEM TO DRESDNER BANK AG

YOURS SINCERELY,

BOTLEY LTD.

ENCLOSED

- COMM. INV. 1ORG 2COPY(2 SET)
- FULL SET B/L 3/3 ORG, 4COPY (2 SET)
- PACKING LIST 1ORG 2COPY (2 SET)
- WORK'S TEST CERTIFICATE FOR LOT 2 1ORG 2COPY
- CERTIFICATE OF ORIGIN 1ORG 2COPY (2 SET)
- BENEf TELEX 1 COPY

BOTLEY LIMITED

P.O.Box 3186, Road Town, Tortola, BVI

FERROSTAAL AKTIENGESELLSCHAFT
HOHENZOLLERNSTR. 24
45128 ESSEN

Payment : _____

INVOICE NO. B223

Date : 07.06.1994

Description		Quantity MT	Unit USD/MT	Total USD	
Order No : C+FF.0 Customer Ref.					
Delivery : DISCHARGING RATE 3.000 MT BASIS MIN 3 HOLD/HATCHES					
LOT 2					
HOT ROLLED STEEL COILS, O.R. (OVERROLLINGS), COMMERCIAL QUALITY ACC. TO B.M.MIX		17.330,000	274.-	4.748.420.-	
ITEM NO	THICKNESS (MM)	GA			
1	2.00 - 2.40	13GA			
2	2.41 - 2.80	12GA			
3	2.81 - 3.10	11GA			
4	3.25 - 3.51	10GA			
5	3.55 - 3.96	9GA			
6	4.39 - 4.50	7GA			
7	4.57 - 4.83	3/16"			
8	5.89 - 6.00	3GA			
9	5.89 - 6.60	1/4"			
TOTAL NO OF COILS : 1.745					
		WIDTH (MM/INCH)			
ITEM NO	27"-35" 686-900MM	36"-40" 914-1016MM	41"-48" 1040-1219MM	49"-60" 1245-1524MM	TOTAL (MT)
1	—	42,620MT	57,600MT	—	100,220
2	826,070MT	3.535,690MT	3.052,340MT	—	7.414,100
3	250,310MT	2.692,480MT	1.994,610MT	522,540MT	5.459,940
4	21,920MT	—	788,490MT	—	810,410
5	—	63,910MT	—	—	63,910
6	77,710MT	102,810MT	135,740MT	297,240MT	613,500
7	—	6,870MT	—	29,270MT	36,140
8	—	—	510,870MT	1.927,550MT	2.438,420
9	102,560MT	138,970MT	90,650MT	61,180MT	393,360
				GRAND TOTAL	17.330,000
L/C NO: E06M15826					
THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN					

CHED LIST

PAGE : 1

OF VESSEL : M/V MINA S
 NO AND DATE : 2/07.06.1994

ORIGINAL

2

RIAL : HOT ROLLED STEEL COILS, O.R.(OVERROLLINGS), COMMERCIAL QUALITY ACC.TO.B.M.MIX

NO: 1

THICKNESS(MM): 2.00 - 2.40

13GA

<u>TH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT(MT)</u>
- 40"	5	42,620
- 1016MM		
- 48"	6	57,600
0 - 1219 MM		
	11	100,220

NO: 2

THICKNESS(MM): 2.41 - 2.80

12GA

<u>TH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
- 35"	107	826,070
- 900 MM		
- 40"	381	3.535,690
- 1016 MM		
- 48"	287	3.052,340
0 - 1219 MM		
	775	7.414,100

BIRSA
 DENİZLİ ve TİCARET
 A.Ş. SİRKETİ
 1980

ORIGINAL

ITEM NO: 3

PAGE : 2

THICKNESS (MM) : 2.81 - 3.10

GA: 11GA

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
27" - 35" 686 - 900 MM	32	250,310
36" - 40" 914 - 1016 MM	289	2.692,480
41" - 48" 1040 - 1219 MM	195	1.994,610
49" - 60" 1245 - 1524 MM	44	522,540
	<u>560</u>	<u>5.459,940</u>

ITEM NO: 4

THICKNESS(MM) : 3.25 - 3.51

GA: 10GA

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
27" - 35" 686 - 900 MM	3	21,920
41" - 48" 1040 - 1219 MM	72	788,490
	<u>75</u>	<u>810,410</u>

BİRSAY
DENİZCİLİK ve TİCARİET
ANONİM ŞİRKETİ
12.12.2018

ORIGINAL

ITEM NO: 5
 THICKNESS(MM): 3.55 - 3.96
 GA: 9GA

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
36" - 40"	8	63,910
914 - 1016 MM		

ITEM NO: 6
 THICKNESS (MM): 4.39 - 4.50
 GA: 7GA

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
37" - 35"	11	77,710
986 - 900 MM		
36" - 40"	12	102,810
914 - 1016 MM		
41" - 48"	14	135,740
1040 - 1219 MM		
49" - 60"	23	297,240
1245 - 1524 MM		
	<u>60</u>	<u>613,500</u>

ITEM NO: 7
 THICKNESS (MM) : 4.57 - 4.83
 GA: 3/16"

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
36" - 40"	1	6,870
914 - 1016 MM		
49" - 60"	3	29,270
1245 - 1524 MM		
	<u>4</u>	<u>36,140</u>

BIRSAY
 DEVELOPMENTAL & TRADING
 30/11/2011

ITEM NO: 8

PAGE : 4

THICKNESS(MM) : 5.89 - 6.00

GA: 3GA

ORIGINAL

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
41" - 48" 1040 - 1219 MM	57	510,870
49" - 60" 1245 - 1524 MM	150	1.927,550
	<hr/> 207	<hr/> 2.438,420

ITEM NO: 9

THICKNESS(MM): 5.89 - 6.60

GA : 1/4"

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
27" - 35" 686 - 900 MM	14	102,560
36" - 40" 914 - 1016 MM	17	138,970
41" - 48" 1040 - 1219 MM	9	90,650
49" - 60" 1245 - 1524 MM	5	61,180
	<hr/> 45	<hr/> 393,360
GRAND TOTAL	1745	17.330,000

BIRSAY
DENİZCİLİK ve TİCARİET
A.Ş. NİM SİRKETİ
7234511

P A C K I N G L I S T
LOT-2

SERIAL NO	ITEM NO	ERDEMİR'S COIL NO	ERDEMİR'S TICKET NO	PURCHASE ORDER NO.	PIECES/QTY	SIZE MM.	GROSS WEIGHT(KGS)	NET WEIGHT(KGS)
1732	9	73780	035-218560	4640515	1	6.20 1100	10440	10440
1733	9	60388	035-508753	4640516	1	6.20 1100	10000	10000
1734	9	3625	035-226279	4640517	1	6.20 1200	6280	6280
1735	9	72552	035-218346	4640517	1	6.20 1200	11270	11270
1736	9	30137	035-226807	4640518	1	6.30 1140	10610	10610
1737	9	138173	035-199840	4640519	1	6.30 1200	10960	10960
1738	9	77949	035-226802	4640520	1	6.50 1070	9800	9800
1739	9	204672	035-661534	4640521	1	6.50 1200	11660	11660
1740	9	69390	035-217374	4640522	1	6.60 1050	9630	9630
1741	9	75907	035-224458	4640523	1	6.20 1280	11590	11590
1742	9	158960	035-192303	4640524	1	6.29 1524	13810	13810
1743	9	50173	035-206189	4640525	1	6.30 1325	12260	12260
1744	9	50197	035-206188	4640525	1	6.30 1325	12220	12220
1745	9	1768	035-208685	4640520	1	6.60 1500	11300	11300

45

TOTAL: 393360 393360

1745

17330000 17330000

EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
(EREĞLİ IRON AND STEEL WORKS CO. INC.)

177

178

ÇIKARILMIŞ SERMAYESİ: 2.304.000.000.000.-TL.
V.D.H. No. : KA-1127 EREĞLİ - ZONGULDAK

ITEM NO: 3

PAGE : 2

THICKNESS (MM) : 2.81 - 3.10

GA: 11GA

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
27" - 35" 686 - 900 MM	32	250,310
36" - 40" 914 - 1016 MM	289	2.692,480
41" - 48" 1040 - 1219 MM	195	1.994,610
49" - 60" 1245 - 1524 MM	44	522,540
	<u>560</u>	<u>5.459,940</u>

ITEM NO: 4

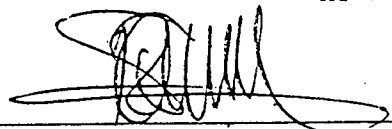
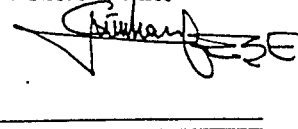
THICKNESS(MM) : 3.25 - 3.51

GA: 10GA

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
27" - 35" 686 - 900 MM	3	21,920
41" - 48" 1040 - 1219 MM	72	788,490
	<u>75</u>	<u>810,410</u>

EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
(EREĞLİ IRON AND STEEL WORKS CO. INC.)

AS MANUFACTURER

179

ÇIKARILMIŞ SERMAYESİ: 2.304.000.000.000.-TL.
V.D.H. No. : KA-1127 EREĞLİ - ZONGULDAK

ITEM NO: 5

PAGE : 3

THICKNESS (MM): 3.55 - 3.96

GA: 9GA

WIDTH (MM/INCH)

NO OF COILS

GROSS AND NET WEIGHT (MT)

36" - 40"

8

63,910

914 - 1016 MM

ITEM NO: 6

THICKNESS (MM): 4.39 - 4.50

GA: 7GA

WIDTH (MM/INCH)

NO OF COILS

GROSS AND NET WEIGHT (MT)

27" - 35"

11

77,710

686 - 900 MM

36" - 40"

12

102,810

914 - 1016 MM

41" - 48"

14

135,740

1040 - 1219 MM

49" - 60"

23

297,240

1245 - 1524 MM

60

613,500

EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
(EREĞLİ IRON AND STEEL WORKS CO. INC.)

AS MANUFACTURER

ÇIKARILMIŞ SERMAYESİ: 2.304.000.000.000.-TL.
V.D.H. No. : KA-1127 EREĞLİ - ZONGULDAKITEM NO: 7

PAGE : 4

THICKNESS (MM) : 4.57 - 4.83

GA : 3/16"

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
36" - 40" 914 - 1016 MM	1	6,870
49" - 60" 1245 - 1524 MM	3	29,270
	4	36,140

ITEM NO: 8

THICKNESS(MM): 5.89 - 6.00

GA : 3GA

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
41" - 48" 1040 - 1219 MM	57	510,870
49" - 60" 1245 - 1524 MM	150	1.927,550
	207	2.438,420

EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
(EREĞLİ IRON AND STEEL WORKS, INC.)

AS MANUFACTURER

181

ÇIKARILMIŞ SERMAYESİ: 2.304.000.000.000.-TL.
V.D.H. No. : KA-1127 EREĞLİ - ZONGULDAKITEM NO: 9

PAGE: 5

THICKNESS(MM): 5.89 - 6.60

GA : 1/4"

<u>WIDTH(MM/INCH)</u>	<u>NO OF COILS</u>	<u>GROSS AND NET WEIGHT (MT)</u>
27" - 35" 686 - 900 MM	14	102,560
36" - 40" 914 - 1016 MM	17	138,970
41" - 48" 1040 - 1219 MM	9	90,650
49" - 60" 1245 - 1524 MM	5	61,180
	<hr/>	<hr/>
	45	393,360
GRAND TOTAL	1745	17.330,000

EREĞLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.
(EREĞLİ IRON AND STEEL WORKS CO. INC.)

AS MANUFACTURER

1. Exporter (name, address, country) 182
Exportateur (nom, adresse pays)
İhacatçı (ismi, adresi, memleketi)
KIBAR DİS TİCARET A.Ş.
TERSANE CAD. KIBAR HAN NO:66 80000
KARAKÖY/İSTANBUL/TURKEY FOR ACCOUNT OF
BOTLEK LTD. (BVL)

2. Number - Numero
Sayı

CERTIFICATE OF ORIGIN
CERTIFICAT D'ORIGINE
MENŞE ŞAHADETNAMESİ

A

3. Consignee (name, address, country)
Destinataire (nom, adresse, pays)
Alıcı (ismi, adresi, memleketi)
FERROSTAAL AKTIENCESELLSCHAFT
HÖRKEZOLLERSTR. 24
45128 ESSEN

4. Particulars of transport (where required)
Renseignements relatifs au transport (le cas échéant)
Nakliye ile ilgili malûmat (lüzumu halinde)

BY VESSEL

COPY

5. Marks & Numbers. Number and kind of packages; Description of the goods
Marques et numéros; Nombre et nature des colis; Désignation des marchandises
Marka ve numara, Koli sayısı ve cinsi, Malların tarifi

LOT 2

HOT ROLLED STEEL COILS, O.R. (OVERROLLINGS), COMMERCIAL
QUALITY ACC. TO B.M.MIX

ITEM NO	THICKNESS (MM)	GA	NO OF COILS
1	2.00 - 2.40	13GA	11
2	2.41 - 2.80	12GA	775
3	2.81 - 3.10	11GA	560
4	3.25 - 3.51	10GA	75
5	3.55 - 3.96	9GA	8
6	4.39 - 4.50	7GA	60
7	4.57 - 4.83	3/16"	4
8	5.89 - 6.00	3GA	207
9	5.89 - 6.60	1/4"	45
			1745

6. Gross weight
Poids brut
Brüt ağırlık

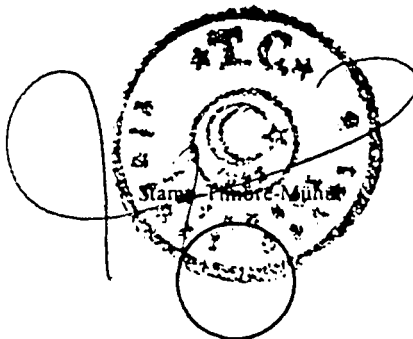
7.

100,220 MT
7.414,100 MT
5.459,940 MT
810,410 MT
63,910 MT
613,500 MT
36,140 MT
2.438,420 MT
393,360 MT
17.330,000 MT

MANUFACTURER : KREGLİ DEMİR VE ÇELİK FABRİKALARI T.A.Ş.

THE GOODS ARE OF TURKISH ORIGIN

8. Other information - Autres renseignements
Diğer malumat



It is hereby certified that the above mentioned goods originate in;
Il est certifié par la présente que les marchandises mentionnées
ci - dessus sont originaires de:

Yukarıda tadat edilen malların menşeli olduğu tasdik edilir.
TURKEY

CERTIFYING BODY
ORGANISME AYANT DELIVRE LE CERTIFICAT
İŞBU VESİKAYI TANZİM EDEN TEŞEKKÜL

İSTANBUL CHAMBER OF COMMERCE

Place and date of issue - Lieu et date de délivrance
Tanzim yeri ve tarihi - Teslim yeri ve tarihi

İSTANBUL, 13.06.1994

Authorised signature - Signature autorisée
Yetkili imza

fm : botley Ltd.
 to : ferrostaal ag, essen
 dt : 10.06.1994
 nr : oak-yy/3912

cc : r

re : l/c no : e06m15926

please find below shipment details

name of vessel : m/v mina s
 sailing date : 08.06.1994
 date of b/l : 07.06.1994
 eta date : 01.07.1994

Lot 1

b/l no: 1

material : hot rolled steel coils, n. c. (non-classified),
 acc to the b.m. mix.

item	number of pieces(coils)	weight (mt)
1	20	134,930
2	63	663,330
3	3	29,000
4	26	260,600
5	171	1.707,450
6	30	320,410
7	244	2.787,190
8	83	993,180
9	7	83,120
	total : 657	7.034,390

Lot 2

b/l no: 2

material : hot rolled steel coils, o.r. (over rollings),
 commercial quality acc to b.m. mix.

item	number of pieces(coils)	weight (mt)
1	11	100,220
2	775	7.414,100
3	530	5.459,940
4	75	810,410
5	3	63,910
6	60	613,500
7	4	36,140
8	207	2.438,420
9	46	393,360
	total	1745
		17.330,000

pls insure

DÖVİZ ALIM BELGESİ

Seri No : A

İstatistik No

1001

Sıra

№

02123

Banka Şube Kodu

0600

DÖVİZİ SATAN KİŞİNİN/KURULUŞUN

Ünvanı/Adı Soyadı : KIBAN DEĞ TİC A.Ş.

Yurdu : Tersane Cad. Kibar Han No:66

Pasaport No : İSTANBUL

Türkiye'ye giriş tarihi :

SATIN ALINAN DÖVİZİN/EFEKTİFİN

Geldiği Ülke : AED

Geliş nedeni : İhracat Bedeli

Cinsi : USD

Uygulanan kur : 31.500.-

Tutarı : 1.533.497.02

TL Karşılığı : 48.305.156.130.-

\$ Karşılığı : 1.533.497.02

(1) TL. Y/Kırksakizmilyarüçyüzbeşyüzüçzelli-

İhracatın şekli

altıbinyüzotuz

AK

Teslim şekli

CF

Gümrük Çıkış Beyannamelerinin Tarihi

01.06.1994

Numarası

042

Çıkış kapısı

Kiz. Bıçlı

Yurda getirilen dövizin ödeme şekli

AKREDİTİF

(2) Kesintiler (Komisyon-posta-pul-gider v.s.) TL.

Kalan net TL. (1 - 2)

Açıklama Bölümü

30.06.1994

Tasahhüt kapatma
nüshasıdır.

Tarih

TÜRKİYE HALK BANKASI A.Ş.

Asiye SAZER

MERKEZ

R. Takin KUZUCU

Şef Yrd.

Müdür Yrd.

CM/02-25 Döviz Alım Belgesi (İhracat işlemleri için) 3x100=300 yap. 500 Bl. (14x20) 1988/1

K0761

185

Seri No./Serial No. : 344
Sıra No./Sequence No. :
N 103274

Referans: 1120332340198

İşlemin Cinsi/Transaction type : 1001
İstatistik No./Statistic No. :
Banka Şube Kodu/Branch code : 038
Şube İsmi/Branch name : BAĞCIYATI

DÖVİZİ SATAN KİŞİNİN/KURULUŞUN/EXCHANGE SOLD BY PERSON/COMPANY

Ünvanı/Adı, soyadı/Company name/Name, surname : KİPAR DEĞER TİCARET A.Ş.
Uyruğu/Nationality :
Pasaport No/Passport No :
T.C. e'ye giriş tarihi/Entry date into Turkey :

SATIN ALINAN DÖVİZİN/EFEKTİFİN/DETAILS OF FOREIGN EXCHANGE RECEIVED

Geldiği Ülke/Country of origin : A.B.D.
Geliş nedeni/Reason for purchasing : Turant Belli Havale
Cinsi/Currency unit : USD.
Uygulanan kur/Exchange rate : 31.024.40
Tutarı/Amount : 140.687.80
TL karşılığı/TL equivalent : 4.364.754.582.-
\$ karşılığı/\$ equivalent : -140.687.80
(1) TL : 4.364.754.582.-
İhracatın şekli/Export type : KE
Teslim şekli/Delivery type : ef
Gümrük çıkış beyannamelerinin tarihi/Customs declaration date : 1.6.1994
Numarası/Number : 42
Çıkış kapısı/Place customs cleared : KIZ İRİCİ
Yurda getirilen dövizin ödeme şekli/Payment method of exchange received : Akreditif
(2) Kesintiler (komisyon-posta-pul-gider vs.) TL./Deductions :
Kalan net TL/Net amount TL :
Bankanın İsmi/Issuing bank :
Bedelin hesaplarımıza alacak geçildiği banka ismi/Reimbursement bank :
Firmanın ait olduğu sektörün ismi/Sector in which company is Involved :
Açıklama bölümü/Explanation :

TAAHHÜT KAPAMA NÜSHASI

5 17 1994
Türkiye Emlak Bankası A.Ş.

İhracat Şubesi/Branch

T.EMLAK BANKASI A.Ş.
BAHÇEKAPI ŞUBESİ
İHRACAT SERVİSİ
SEHİR

İstanbul, 5.7.1994
REF : AB/AB/846

KF4

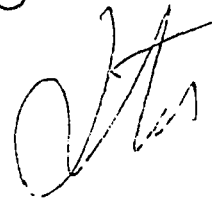
MEBLAĞ : \$ 487.287.80

T.Garanti Bankası A.Ş. Galata Şubesi'nce telegrafik transferle tarafınıza devredilen yukarıda meblağı yazılı ihracat bedeli dövizin \$ 260.280.- lik kısmının alışının yapılarak TL karşılıklarının nezdinizdeki ticari hesabımıza alacak kaydedilmesini, adımıza düzenlenecek döviz alım belgesinin tahhüt kapatma, KDV ve müşteri nüshasının elden tarafımıza verilmesini rica ederiz.

Saygılarımızla,
KIBAR DIŞ TİCARET A.Ş.

F.NO	GÇB TARİH NO	GÜMRÜĞÜ	CF \$ TUTARI	FOB \$ TUTARI	SAYILACAK DÖVİZ
K075	01.06.94/41	KDZ-EREĞLİ	4.471.140.-	4.124.540.-	119.592.20
K074	01.06.94/42	KDZ-EREĞLİ	1.674.184.82	1.533.497.02	140.687.80
					260.280.--

6.7.94



T.EMLAK BANKASI A.Ş.
BAHÇEKAPI ŞUBESİ
İHRACAT SERVİSİ
ŞEHİR

İstanbul, 30.6.1994

REF: AB/AB/824

MEBLAĞ : \$ 487.287.80'

T.Garanti Bankası A.Ş. Galata Şubesi'nce telegrafik transferle tarafınıza devredilen yukarıda meblağı yazılı ihracat bedeli dövizin \$ 223.287.80 lık kısmının alışımını yapılarak TL karşılıklarının nezdinizdeki ticari hesabımıza alacak kaydedilmesini, adımıza düzenlenecek döviz alım belgesinin Taahhüt kapatma, KDV ve Müşteri nüshasının elden tarafımıza verilmesini rica ederiz.

Saygılarımızla,

KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş.

F.NO: GÇB TARİH NO	GÜMRÜĞÜ	CF \$ TUTARI	FOB\$ TUTARI	SAYILACAK DÖVİZ
K075 01.06.1994/41	KDZ-EREĞLİ	4.471.140.-	4.124.540.-	223.287.80 3.720.00 <u>227.007.80</u>

6.7.94
Dts

T.GARANTİ BANKASI A.Ş.
GALATA ŞUBESİ
İHRACAT SERVİSİ
ŞEHİR

İSTANBUL., 29.06.1994

REF: AB/TÇ/821

REF: 446/067/21.826

MEBLAĞ: \$ 6.145.324,82

Yukarıda referansınız yazılı ihracat maalesine ait dövizin temlik mucibi \$ 5.658.037,02'lik kısmının ERDEMİR T.A.Ş.'ne talimatları doğrultusunda ödenmesini, bakiye \$ 487.287,80'lik dövizin tamamının telegrafik transferle T.Emlak Bankası A.Ş. Bahçekapı Şubesinin Bankers Trust Co. N.Y. Şubesi nezdindeki 04029249 no.lu hesabına alacak geçecek şekilde 29.06.1994 valörü ile devredilmesini, telegrafik metninden bir nüshanın tarafımıza faxlanması rica ederiz.

Saygılarımızla;

KİBAR DİŞ TİCARET A.Ş.

<u>F.NO:</u>	<u>GÇB T.NO:</u>	<u>GÜMRÜĞÜ</u>	<u>CF\$ TUTARI</u>	<u>FOB\$ TUTARI</u>	<u>AÇIKLAMA</u>
K074	1.6.94/42	KDZ-EREĞLİ	1.674.184,82	1.533.497,02	1.533.497,02 ERDEMİR 140.487,80 EMLAK/B.
K075	1.6.94/41	KDZ-EREĞLİ	4.471.140.-	4.124.540.-	4.124.540.- ERDEMİR 346.600.- EMLAK/B.

T.EMLAK BANKASI A.Ş.
BAHÇEKAPI ŞUBESİ
İHRACAT SERVİSİ
ŞEHİR

İstanbul, 5.7.1994 *KF5*
REF : AB/AB/846

MEBLAĞ : \$ 487.287.80

T.Garanti Bankası A.Ş. Galata Şubesi'nce telegrafik transferle tarafınıza devredilen yukarıda meblağı yazılı ihracat bedeli dövizin \$ 260.280.- lık kısmının alışının yapılarak TL karşılıklarının nezdinizdeki ticari hesabımıza alacak kaydedilmesini, adımıza düzenlenecek döviz alım belgesinin tahhüt kapatma, KDV ve müşteri nüshasının elden tarafımıza verilmesini rica ederiz.

Saygılarımızla,
KİBAR DIŞ TİCARET A.Ş.

F.NO	GÇB TARİH NO	GÜMRÜĞÜ	CF \$ TUTARI	FOB \$ TUTARI	SAYILACAK DÖVİZ
K075	01.06.94/41	KDZ-EREĞLİ	4.471.140.-	4.124.540.-	119.592.20
K074	01.06.94/42	KDZ-EREĞLİ	1.674.184.82	1.533.497.02	140.687.80
					260.280.--

6.7.94
[Signature]

SN: SEVAI K'Nm 2/7

190

KIBAR

DIŞ TİCARET A.Ş.

Tarsana Cad. No. 66 Kibar Hian Karaköy, İstanbul
Tel : (90.31) 236 49 70 (10 Hat) Telex : 1/255 57 38
Tx : 24180 KIBAR TR Telex : 931 057

T.EMLAK BANKASI A.Ş.
BAHÇEKAPI ŞUBESİ
İHRACAT SERVİSİ
ŞEHİR

İstanbul, 5.7.1994
REF : AB/AB/846

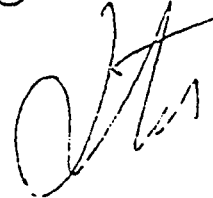
MEBLAĞ : \$ 487.287.80

T.Garanti Bankası A.Ş. Galata Şubesi'nce telegrafik transferle tarafınıza devredilen yukarıda meblağı yazılı ihracat bedeli dövizin \$ 260.280.- lık kısmının alışının yapılarak TL karşılıklarının nezdinizdeki ticari hesabımıza alacak kaydedilmesini, adımıza düzenlenecek döviz alım belgesinin tahhüt kapatma, KDV ve müşteri nüshasının elden tarafımıza verilmesini rica ederiz.

Saygılarımızla,
KIBAR DIŞ TİCARET A.Ş.

<u>F.NO</u>	<u>GÇB TARİH NO</u>	<u>GÜMRÜĞÜ</u>	<u>CF \$ TUTARI</u>	<u>FOB \$ TUTARI</u>	<u>SAYILACAK DÖVİZ</u>
K075	01.06.94/41	KDZ-EREĞLİ	4.471.140.-	4.124.540.-	119.592.20
K074	01.06.94/42	KDZ-EREĞLİ	1.674.184.82	1.533.497.02	140.687.80
					260.280.--

5.7.94



T.GARANTİ BANKASI A.Ş.

MALATA ŞUBESİ

İHRACAT SERVİSİ

ŞEHİR

İSTANBUL, 29.06.1994

REF: AB/TÇ/821

REF: 446/067/21.826

MEBLAĞ: \$ 6.145.324,82

Yukarıda referansınız yazılı ihracat mualesine ait dövizin temlik mucibi \$ 5.658.037,02'lik kısmının ERDEMİR T.A.Ş.'ne talimatları doğrultusunda ödenmesini, bakiye \$ 487.287,80'lik dövizin tamamının telegrafik transferle T.Emlak Bankası A.Ş. Bahçekapı Şubesinin Bankers Trust Co. N.Y. Şubesi nezdindeki 04029249 no.lu hesabına alacak geçecek şekilde 29.06.1994 valörü ile devredilmesini, telegrafik metninden bir nüshanın tarafımıza faxlanması rica ederiz.

Saygılarımızla;

KIBAR DIŞ TİCARET A.Ş.

<u>F.NO:</u>	<u>GÇB T.NO:</u>	<u>GÜMRÜĞÜ</u>	<u>CF\$ TUTARI</u>	<u>FOB\$ TUTARI</u>	<u>AÇIKLAMA</u>
K074	1.6.94/42	KDZ-EREĞLİ	1.674.184,82	1.533.497,02	1.533.497,02 ERDEMİR 140.487,80 EMLAK/B.KA
K075	1.6.94/41	KDZ-EREĞLİ	4.471.140.-	4.124.540.-	4.124.540.- ERDEMİR 346.600.- EMLAK/B.KA

B. Örnek Bir İşletmenin İhracatının Finansmanına Yönelik Öneriler

Çalışmamızda Eskişehir bölgesinde tekstil sanayinin önde gelen işletmelerinden biri incelenerek, ihracatının finansmanına yönelik önerilerde bulunulmaya çalışılacaktır.

İncelenen işletmenin ihracatı 1994 yılında 2 milyon doların üzerindedir. Bu rakam işletmenin çalışma sermayesi tutarına oranlandığında %35.3 bulunur ki bu sonuç da bize işletme için ihracatın finansmanının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha göstermektedir.

Çalışmamıza konu olan işletme Eskişehir'in tanınmış işletmelerinden biri olduğundan ve mali yapısının iyi durumda olmasından dolayı, işletme ticari bankalardan ihracatının finansmanı için gerekli olan krediyi alabilecek durumdadır. Ticari bankaların ihracatın finansmanına yönelik olarak verebilecekleri kredileri çalışmamızın ikinci bölümünde; ihracat karşılığı TL kredileri, ihracat karşılığı döviz kredileri ve prefinansman kredileri olarak incelemiştik. Ancak uygulamada ticari bankaların TL karşılığı ihracat kredisi ve prefinansman kredisi vermedikleri görülmüştür. Uygulamada ticari bankalar ihracatçı işletmelere ya ihracat karşılığı döviz kredisi vermekte ya da TL kredisi olarak işletme kredilerini alternatif olarak sunmaktadırlar. Çalışmamız ihracata yönelik finansman alternatifleri olduğu için, çalışmamızda ticari bankaların ihracatçı işletmelere verdikleri ihracat karşılığı döviz kredileri incelenecektir.

Çalışmamıza konu olan işletmenin ticari bankalardan ihracatı karşılığı döviz kredisi için başvurması durumunda bankaların bu işlem için talep ettikleri faiz oranının %9 olacağı tespit edilmiştir. Bu durumda, işletmenin yıllık ihracatı olan 2.000.000 \$'ın üçer aylık dönemlerde 500.000 \$ olarak gerçekleştirdiği ve 1 ABD \$'nın 43.700TL olduğu varsayımları altında, işletme üç aylık ihracatı için döviz kredisi kullanacak olursa, bu kredinin işletmeye maliyeti basit faizle;

$$\frac{500.000 * 9 * 91}{36000} = 11.375 \$ \text{ kadar olacaktır.}$$

Bankalar, işletme teşvik kapsamı içerisinde olduğu için işletmeden banka sigorta muamele vergisi ve kaynak kullanım destekleme fonu almamaktadır.

İşletme ticari bankalardan ihracat karşılığı döviz kredisini kullanmak istediğinde, ticari bankalar işletmeye döviz cinsinden verilmekte olan kredi, o günkü kur üzerinden TL olarak ödenmektedir. İşletme kredinin geri ödemesini yaparken de işletmeden geri ödeme günündeki döviz alış kuru üzerinden TL alınmaktadır. Böyle bir uygulama işletmeyi hem faiz hem de döviz kuru riski ile karşı karşıya bırakmaktadır. İşletme karşı karşıya kaldığı bu risklerden kurtulmak isterse swap ya da opsiyon işlemlerine başvurmak durumunda kalacaktır ki bu durumda, ticari bankalardan aldığı kredinin maliyeti işletme açısından artacaktır.

Örnek işletmemizin ihracatının finansmanında kullanabileceği Eximbank kredileri de bulunmaktadır. Bu krediler; sevk öncesi TL kredisi, ihracat döviz kredisi ve performans döviz kredisi olarak sayılabilir.

İşletme Eximbank kaynaklı sevk öncesi TL kredisi kullanmak isterse faiz oranı 120 günlük vade için %55 olup ihracat bedelinin %50'si oranında kredi açılmaktadır. Bununla birlikte kredinin kullanılmasına aracılık eden ticari banka da bu işlemde %3 oranında komisyon talep etmektedir. Bu durumda kredinin işletmeye maliyeti;

$$\frac{10.925.000.000 * 55 * 120}{36000} = 2.002.916.666 \text{ TL faiz ve}$$

$$\frac{10.925.000.000 * 3 * 120}{36000} = 109.250.000 \text{ komisyon}$$

şeklinde hesaplanacaktır. Sevk öncesi TL kredisinin işletmeye maliyeti ise 2.112.166.666 TL olarak bulunacaktır.

İşletme Eximbank kaynaklı ihracat döviz kredisi kullanacak olursa 3 ay vadeli bu kredinin faiz oranı Libor - 2' dir. Ancak aracı banka bu krediye aracılık ettiği için 1 puan komisyon almaktadır. Bu durumda kredinin işletmeye maliyeti Libor - 2 + 1 olmaktadır.

İhracat döviz kredisinin bir özelliği de ihracat tutarının en fazla %50'si oranında kullanılabilmesidir. O halde işletme 500.000 \$'lık ihracatı karşılığı bu krediden yararlanmak isterse 250.000 \$ kredi alabilmek durumundadır. Alınan kredinin maliyetini hesaplayacak olursak;

26.6.1995 tarihli Libor ABD doları için 3 aylık 5.94 ise,

$$\frac{250.000 * 3.94 * 91}{36000} = 2.490 \text{ \$ faiz,}$$

$$\frac{250.000 * 1 * 91}{36000} = 632 \text{ \$ ticari bankanın komisyonu,}$$

Kredinin işletmeye maliyeti, (2.490 + 632) = 3.122 \$ olacaktır.

Örnek işletmemizin şartları Eximbank kaynaklı performans döviz kredisinden de yararlanılmasına imkan vermektedir. Bu kredinin faiz oranı 3 ay için libor - 2 olup kredi Eximbank tarafından direkt verildiği için aracı banka komisyonu sözkonusu değildir. Performans döviz kredisinde de FOB ihracat bedelinin %50'si oranında verildiğine göre bu kaynaktan işletme, 500.000 \$'lık ihracatı karşılığında 250.000 \$ kredi kullanabilecektir. Bu kredinin işletmeye maliyeti ise;

$$\frac{250.000 * 3.94 * 91}{36000} = 2.490 \text{ \$ olarak bulunacaktır.}$$

Örnek işletmemizin sürekli ihracat yaptığı belirli bir işletmenin olmamasından dolayı ithalatçı işletmeler tarafından ihracatının finanse edilme şansı bulunmamaktadır. Ancak işletme avrupada tanınmış işletmelere ihracat yaptığı için Türkiye'de anlaşabileceği bir factoring şirketine ihracatından doğacak alacaklarını devredebilme imkanına sahiptir.

İşletme yıl boyunca yapmış olduğu ihracatlardan doğan alacaklarını bir factoring şirketiyle anlaşarak devretme şansına da sahiptir. İşletme bu konuda ihbarsız (açıklanmayan) factoring sözleşmesini kendine uygun bulmaktadır.

İhbarsız factoring'de %80 oranında bir ön ödeme sözkonusu olmaktadır. Bu da işletmenin üç aylık dönemde yapacağı 500.000 \$'lık ihracatın %80'ni olan 400.000 \$'dır. İşletme factoring şirketiyle anlaşma imzaladığı takdirde ihracat bedelinin ithalatçı tarafından ödenmemesi durumunda factor işletmeden onay kapsamındaki kısmı (400.000 \$'ı) rücu edemeyecektir.

Factoring işleminin işletmeye maliyetini incelediğimizde factoring şirketinin işletmeden hizmet komisyonu ve finansman faizi talep ettiğini görmekteyiz. Bir factoring şirketinin örnek işletmemizin istediği hizmetler karşılığı % 1 hizmet komisyonu ve üç ay için % Libor + 1 finansman faizi istediği tespit edilmiştir. O halde factoring işleminin işletmeye maliyeti;

500.000 \$ ihracat bedeli
 100.000 \$ %20'lik komisyon
 5.000 \$ %1 Komisyon
 8.711 \$ Finansman faizi ise;

Factoring işleminin işletmeye maliyeti 13.711 \$ (5000+8711) olacaktır.

Örnek işletmemizin ihracatının finansmanına yönelik alternatiflerinin işletmeye maliyetini belirledikten sonra bu alternatiflerin 10.925.000.000 TL'lik, 3 ay vadeli olarak kullanılması durumunu bir tablo üzerinde gösterelim.

<u>ALTERNATİF</u>	<u>MALİYET</u>	<u>FAİZ ORANI</u>
Döviz karşılığı ihracat kredisi	491.625.000	%9
Eximbank kaynaklı sevk öncesi TL krd.	1.518.878.500	%55 +3
Eximbank kaynaklı ihracat döviz krd.	136.422.902	Libor - 2 +1
Eximbank kaynaklı performans döviz krd.	108.806.930	Libor - 2
Factoring	601.792.700	Libor + 1 + 1

Tablodan da izlenebileceği gibi işletmenin ihracatını finanse edebileceği çeşitli alternatifler karşısına çıkmaktadır. Bu alternatifler maliyet açısından da farklılıklar taşımaktadır.

İşletme ticari bankalardan ihracat karşılığı döviz kredisi kullanacak olursa hem döviz kuru riski hem de faiz oranı riski ile karşı karşıya kalacaktır. İşletme TL kredisi kullanacak olursa döviz kredilerine göre daha yüksek oranda faize katlanırken faiz oranı riskiyle karşılaşacaktır.

İşletme ihracat işlemlerinden doğan alacaklarını factoring şirketine devrettiği zaman ise, ihracatçı işletme ithalatçı işletmeden akreditif açtırılması istemeyebilecek, tahsilatın takibinden kurtulacak, satış sonrası %80'lik bir ön ödemeyi sağlamış olacak, ön ödeme döviz olacağından döviz dosyası hemen kapatılabilecek ve KDV başvurusunu yapabilecek elde ettiği döviz en yüksek kurdan bozdurma şansına sahip olabilecektir. Ancak işletmenin ihracatı çok sayıda küçük miktarlarda satışlardan oluşuyorsa, factoring işleminin maliyeti de giderek artan bir eğilim gösterecektir.

Yukarıdaki veriler doğrultusunda biz ihracatının finansmanı için kullanabileceği yabancı kaynak olarak örnek işletmemize ihracat potansiyelinin kendisine sağladığı bir kredi türü olan Eximbank kaynaklı performans döviz kredisini kullanmasını önermekteyiz. Ancak, birbirinden farklı özellikler gösteren ihracatın alternatif finansman olanaklarını, işletmenin amaç ve politikalarına göre ihracatçı işletmenin finans yöneticilerinin maliyet risk analizi doğrultusundaki tercihleri belirleyecektir. Çalışmamız işletmenin ihracatını finanse ederken kullanabileceği yabancı kaynak alternatiflerini kapsamaktadır. İşletmeler ihracat işlemlerinde sürekli olarak yabancı kaynağa ihtiyaç duyuyor ise özsermayelerini arttırma yoluna gidebilirler. Ancak özsermayenin işletmeye yüklediği ek bir risk olmamasına karşın ortalama sermaye maliyetine etkisi ortaya konulmalıdır.

SONUÇ

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler iktisadi kalkınmaları için gerekli olan yatırım mallarını ve kimi maddeleri, büyük ölçüde yaptıkları ihracat karşılığında sağlamak zorundadırlar. Başka bir deyişle ihracat geliri, ülkenin ithal kapasitesini belirlemektedir. Bu açıdan bakıldığında, iktisadi kalkınmanın hızlandırılmasında, ihracat gelirinin arttırılmasının ne kadar büyük önem taşıdığı anlaşılabilir. Öte yandan, ihracat az gelişmiş ülkeler için sadece “döviz kazandırıcı” bir rol oynamaz. Bu temel işlevi yanında, ekonominin yapısal değişimi, yani sanayileşmesi bakımından da önemli dolaylı etkileri vardır. Bu etkiler pazar genişlemesi, üretim ölçeğinin optimizasyonu, üretim ve pazar yapısının iyileştirilmesi vb. şeklinde sayılabilir.

Son yıllarda globalleşme sürecinin doğal bir sonucu olarak dünya ticaretinin artması ülkelerin ithalat ve ihracat işlemlerinin de artması sonucunu doğurmuştur. Globalleşme süreci içersinde artan rekabet ortamında işletmelerin

faaliyetlerini sürdürebilmeleri ve büyüebilmeleri global boyutta faaliyet göstermeleri ile mümkün olur. Global boyutta faaliyet gösterebilmek ise düşüncede, üretimde ve ürün kalitesinde globalleşme ile mümkündür. Üretimlerini ve ürün kalitesini global yönelimli düşünmüş işletmeler diğer ülkelerde faaliyet gösteren işletmelerle rekabet edebilecek, pazar paylarını da artıracaklardır.

Ülkemizde 1980'de başlatılan yapısal değişimler sonucu önem kazanan ihracat, 5 Nisan 1994 kararlarında bir kez daha gündeme gelmiştir. Alınan kararlar ile küçük büyük demeden tüm işletmelerin ihracata yönlendirilmesine çalışılmıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin ortak sorunu olan sermaye birikimi işletmelerin ihracatlarını finanse etmelerinde de bir sorun olarak karşılına çıkmıştır.

İşletmelerin karşılaştıkları finansman sorunlarının çözümü çalışmamızın hareket noktası olmuştur. Bu amaçla ülkemiz ihracatının yapısı incelendikten sonra ihracat uygulamalarında ihracatçı işletmelerin karşılaşılabilecekleri kavram ve belgeler tanıtılmış, globalleşme süreci içerisinde ihracatın finansmanına yönelik çalışmaları bulunan ulusal ve uluslararası finansal kurumlar incelenmiştir. Daha sonra çalışmamızda ihracat işlemlerinin finansmanında kullanılacak alternatif finansman yöntemlerine, işletmelerin ihracat işlemlerinde karşılaşılabilecekleri risklere ve bu riskleri minimize etmede kullanabilecekleri yöntemlere yer verilmiştir.

Örnek bir ihracat işlemine de yer verdiğimiz çalışmamızda Eskişehir sanayisinin Türk ihracatındaki payı ve bölgesel olarak Eskişehir'de ki işletmelerin ihracatta karşılaştıkları sorunlar incelenmiştir.

Eskişehir'de tekstil sanayinin önde gelen işletmelerinden birinin ihracat işlemlerinde kullanabileceği yabancı kaynak alternatiflerini incelediğimiz çalışmamızda, örnek işletmemiz için ihracat işlemlerinin yapısına uygun finansman alternatiflerinin üç aylık dönem için maliyetleri hesaplanmış ve bu alternatifler karşılaştırılarak işletmenin Libor - 2 faiz oranıyla Eximbank kaynaklı performans döviz kredisini kullanmasının doğru olacağı sonucuna varılmıştır. Ancak, ihracat işlemleri ve finansman alternatifleri her zaman belirli bir risk taşımaktadır. Ülkemizde yaygın olmayan ancak yakın gelecekte gelişme gösterecek swap, opsiyon, future, forward işlemler ve ihracat kredi sigortası sistemi ile bu risklerin kontrol altına alınması mümkündür. İhracatçı işletmelerin imkan buldukları takdirde bu teknikleri kullanarak risklerini minimize etmeleri gerektiğini de önermek durumundayız.

KAYNAKÇA

- AKGÜÇ Öztin : Finansal Yönetim, Muhasebe Enstitüsü
Yayın No:56, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve
Araştırma Vakfı Yayın No:8, B.5,
İstanbul, 1989.
- AKSOY Ahmet : İhracata Yönelik İşletmelerde
Alternatif Finansman Yöntemleri,
Ankara, 1988.
- AKSOY Ahmet : Türkiye'nin Dış Finansman İmkanları
ve Bu İmkanlardan Özel Kuruluşların
Yararlanmasını Etkileyen Faktörler,
Ankara, 1983.
- AKSOY Ahmet : "Uluslararası Ticaretin Finansmanındaki
Riskler ve Yok edilmesi", Gazi Ünitesi
İ.İ.B.F.Dergisi, Cilt:2, 1986, S.1-2.
- AMLING Frederick : Investment, Sixth Edition, Prentice / Hall
International Inc. , New Jersey, 1989.
- ARICAN Hilmi -
SAĞ Yıldız : "İhracat Kredi Sigortaları ve
Türkiye", İhracat Kredi Sigortası Semineri,
A.İ.T.İ.A. Yayın No: 151, Ankara, 1981.
- AŞIKOĞLU Rıza : Globalleşme Sürecinde Uluslararası
Finansal Yönelimler, Dumlupınar
Üniversitesi Yayınları No:2, İ.İ.B.F.Yayınları
No:2, Eskişehir, 1993.
- ATAMAN Ümit -
SUMER Haluk : Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi,
B.3., İstanbul, 1993.

- ATİK A. Hakan -
YILMAZ Metin : "Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler", KALKINMA DERGİSİ, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayınları, S.45, Şubat 1994.
- AYAYDIN Ahmet : "İhracatta Bankaların Rolü", 7-11 Mayıs 1984 İhracat Konferansı, İTO Yayınları No:1984-22, İstanbul, 1984.
- AYBAR Ayhan : "İhracat Kredi Sigortasıyla İlgili Yasal Çalışmalar", İhracat Kredi Sigorta Semineri, A.İ.T.İ.A. Yayın No:151, Ankara, 1981.
- BAĞRIAÇIK Atilla : Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1994.
- BAKIR Hasan : "Eximbank'dan Küçük ve Orta Boy İşletmelere İhracat Desteği", Eskişehir Ticaret Odası Dergisi, Yıl.11., S.58, 1995.
- BAKIR Hasan : "İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri", Eskişehir Sanayi Odası Bülteni, S.276., Eylül 1994.
- BAYAR Doğan -
AYDIN Nurhan : İşletmelerde Finansal Yönetim, 2.B., Eskişehir, 1994.
- BAYRAK Salih : Kredi ve Sigorta Programları Notları, Türk Eximbank, Ankara, 1994.
- BAYSAL Rauf -
KOÇ Tolga Kağan : Gelişen Finans Teknikleri, Capital Guide 6, İstanbul, Şubat 1994.

- BAYSAL Rauf -
KOÇ Tolga Kağan : Forfaiting Destekli İhracat, CAPITAL, Yıl.1,
S.3., Mayıs 1993.
- BLANK Steven C. -
CARTER Colin A. -
SCHMIESING Brian H. : Future and Options Markets, Prentice -
Hall International Editions, London, 1991.
- BREALEY Richard A. -
MYERS Stewart C. : Principles of Corporate Finance, Fourth
Edition, Mc Graw-Hill Inc., New York, 1991.
- BÜKER Semih -
AŞIKOĞLU Rıza : Finansal Yönetim, Eskişehir, 1993.
- BÜLBÜL Sami : Ticari Krediler Ders Notları, Etibank
Eğitim Müdürlüğü, Ankara, 1992.
- CERAN Ahmet Hamdi -
ÖNAL Yıldırım Beyazıt : “Finansman Modeli Olarak Forfaiting
ve Muhasebeleştirilmesi” İktisat
İşletme Finans Dergisi, Y.7., S.73, 1992.
- CERAN Nisangül : “Yeni Finansman Teknikleri ve Ödemeler
Dengesi, HAZİNE ve DIŞ TİCARET
DERGİSİ, S.8, Ankara, Nisan 1991/2.
- CEYLAN Ali : İşletmelerde Finansal Yönetim, 3.B.,
Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1993.
- CEYLAN Ali : Finansal Teknikler, Uludağ Üniversitesi
Basımevi, Bursa,1993.
- CEYLAN Ali : İşletmelerde Finansal Yönetim, Uludağ
Üniversitesi Güçlendirme Vakfı Yayın No:52,
Bursa, 1991.

- CHENERY Hollis B. : "Interactions Between Industrialization and Exports", American Economic Review, Papers and Proceeding Vol.70, No.2, May. 1980.
- ÇİÇEK Hikmet : "İhracat Bedellerinin Ödenme Şekilleri", İhracat ve İhracat İşleri Semineri, İstanbul, 1983.
- DANIŞMAN M. Cihat : "İhracatın Finansman Yöntemleri", Banka ve Ekonomik Yorumlar, Ocak 1988.
- DUFFIE Darnell : Future Markets, Prentice - Hall International Editions, London, 1989.
- DURA Nejat : İhracatın Finansmanı, Devlet Yatırım Bankası Yayınları, Ankara, 1982.
- ELTEMAN David K. -
STONEHILL Arthur I. : Multinational Business Finance, Addison - Wesley Publishing Company, California, 1973.
- ELTEMAN David K. -
STONEHILL Arthur I. : Multinational Business Finance, Addison - Wesley Publishing Company, California, 1986.
- ERDEMOL Haluk : Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, 3.B., Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1993.
- ERDEMOL Haluk : Factoring ve Forfaiting, Akbank Ekonomi Yayınları, İstanbul, 1992.
- ERDOĞAN Engin : "İhracat Finansman Sistemi", AFYON İ.İ.B.F. Yıllığı, 1992.
- ERDOĞAN Niyazi : Uluslararası işletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri, Ankara, 1993.

- ERGİN Emre : "Dünya Ekonomisi ve Türk Dış Ticareti Üzerine Bir Değerlendirme", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, S.344, Kasım 1994.
- ERTUĞRUL Ahmet : "Dünyada ve Türkiye'de İhracat Destek Kuruluşları", İKTİSAT İŞLETME ve FİNANS DERGİSİ, Y.9, S.96, Ankara, 1994.
- ERTUNA Özcan : Finansal Kurumlar, Teori Yayınları, Ankara, 1986.
- ERYÜREK Şenay : Uluslararası Bankacılık İçin İlk Tanımlar ve Incoterms, Anadolu Bankası Yayınları No:1, İstanbul, 1987.
- ERYÜREK Şenay : Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik, Anadolu Bankası Eğitim Yayınları 2, İstanbul, 1988
- GEORGE Abraham M. - GIDDY Ian H. : International Finance Handbook, Volume 2, Wiley-Interscience Publication, New York, 1983.
- GERNİ Cevat : Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri, TURKTRADE Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Dizisi No:8, Ankara, 1989.
- GERNİ Cevat : Dış Ticaretin Finansmanı, Türkiye Ticaret Sanayi Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Yayını No: 139, Ankara, 1990.
- GIDDY Ian H. - ISMAEL Mona A. : International Trade Financing Techniques, Wiley - Interscience Publication, New York, 1983.
- GÜVEN Özcan : İthalat Uygulamaları, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 842, Açıköğretim Fakültesi Yayın No:446, Eskişehir, 1994.
- GÜVEN Özcan : İhracat Uygulamaları, Anadolu Üniversitesi Yayın No: 841, Açıköğretim Fakültesi Yayın No:445, Eskişehir, 1994.

- GÜVEN Özcan : İhracat ve İhracatçının El Kitabı, İzmir, 1993.
- HAN Ergül : Az Gelişmişlik ve Kalkınma Ekonomisi, Kütahya, 1991.
- HENNING Charles N. -
PIGOTT William -
SCOTT Robert Haney : International Financial Management, McGraw-Hill Inc., Boston, 1978.
- İMREGÜN Oğuz : Ticaret Hukuku, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:37, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No:9, Ankara, 1985.
- KARLUK Rıdvan : Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, Eskişehir İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayınları No:237/158, Eskişehir, 1981.
- KARLUK Rıdvan : Uluslararası İktisat, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:75, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No:22, B.3., Eskişehir, 1992.
- KARTAL Ali : Direkt Dış Yatırım Kararları ve Türkiye'den Bir Uygulama, Anadolu Üniversitesi Yayınları No:572, Eskişehir, 1992.
- KAYLA Ziya : Merkez Bankaları İşlemleri, Ankara İ.T.İ.A. Yayınları, Ankara, 1981.
- KENNEDY JR. -
Charles R. : Political Risk Management, International Lending and Investing Under Environmental Uncertainty, Quorum Books. Greenwood Pres Inc. Connecticut, 1987.
- KIRIM Arman : "Forward Döviz ve Faiz Piyasaları" BANKACILAR DERGİSİ, Nisan, 1992.

- KOÇ Tolga Kağan : "Riski Hedginge Yükleme", CAPITAL, S.2., Nisan 1993.
- KOCAMAN Berna : Finansal Açıdan Factoring, 2.B., Attila Kitapevi, Ankara, 1994.
- KONUKMAN Aziz : "Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye'de ki Uygulama", Dış Ticarete DURUM, Türkiye Dış Ticaret Derneği Yayını, S.21, 7 Ağustos 1990.
- KRONCKE Charles O.-
NEMMERS Erwin E. -
GRUNEWALD Alan E. : Managerial Finance Essentials, Second Edition, West Pub. Comp. New York, 1978.
- LEVI Maurice : International Finance, Mc. Graw-Hill Book Company, 1983.
- MATHUR Ike : "Managing Foreign Exchange Risk Profitably", Columbia Journal of Word Business", Kış, 1982.
- MOLDİBİ Adnan : "İhracat Rejimi ve Uygulaması", Türkiye Odalar Borsalar Birliği Eğitim Semineri, Ankara, 1994.
- MOYER R. Charles -
Mc GUIGAN James R. -
KRETLOW William J : Contemporary Financial Management, Third Edition, West Publishing Company, New York, 1988.
- NICHANS Jurg : International Monetary Economics, The Johns Hopkins University, Botimore, Morlyland, 1985.
- OKTAY Nüvit : Karşılıklı Ticaret Sistemi (Dünyadaki ve Türkiye'deki Uygulama), Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Ya. No: 232/52, Eskişehir, 1987.
- ÖNAY Ender :Uluslararası Para Sistemi, Ankara, 1987.

- ÖNCÜ Beratiye : Forfaiting Uygulaması, İGEME Yayınları, Ankara, 1988.
- ÖNCÜ Beratiye -
Şule ALPAN -
Deniz ÇAKIROĞLU -
Füsün BALIKÇIOĞLU : İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi, Ankara, 1987.
- ÖNEN Sacit : Uluslararası Maliye, Ankara, 1990.
- ÖZEL Alper : "İhracatçı ve İthalatçılarımız İçin Yeni Ufuklar, İzmir Ticaret Odası. Ekonomik Vizyon Dergisi, Mart - Nisan 1994, Yıl.66, S.8.
- PAKDEMİRLİ Ekrem : "İhracat ve Türkiye Ekonomisi" Ege İhracatçı Birlikleri 50.yıl Sayısı, İzmir, 1990.
- PARASIZ İlker -
YILDIRIM Kemal : Uluslararası Finansman Teori ve Uygulamaları, Ezgi Kitapevi Yayınları, B.1., Bursa, 1994.
- PARASIZ İlker : Bankacılık ve Sigortacılığa Giriş, Açıköğretim Fakültesi Yayın No:384, ETAM A.Ş., Eskişehir, 1994.
- PARASIZ İlker : Para Banka ve Finansal Piyasalar, B.3. , Bursa Haşet, Bursa, 1985.
- PARASIZ İlker : Uluslararası Para Sistemi, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1986.
- PARASIZ İlker : Para Banka ve Finansal Piyasalar, 4.B., Ezgi Yayınları, Bursa, 1992.
- PEHLİVAN Özgür : Uluslararası Bir Ödeme ve Garanti Aracı Akreditif, 3.B., İGEME Yayınları, Ankara, 1992.

- RAO Ramesh K.S. : Fundamentals of Financial Management, Maxwell Macmillan Publishing Company, New York, 1989.
- RODRIGUEZ Rita M. - CARTER E. Eugene : International Financial Management, Third Edition, Prentice-Hall International Editions, New Jersey, 1984.
- SEVİL Güven : Risk Derecelendirmesi ve Arçelik A.Ş.'de Bir Uygulama, Basılmamış Doktora Tezi, Eskişehir, 1993.
- ŞAHİNALP Bülent : "İhracatımızdaki Gelişmeler ve İhracat Atılım Planı", İstanbul Sanayi Odası Dergisi, S.339, Haziran 1994.
- SEYİDOĞLU Halil : Uluslararası İktisat : Teori, Politika ve Uygulama, 6.B. İstanbul,1994.
- TANER Güneş : "İhracatımızdaki Yapısal Değişmeler", Ege İhracatçı Birlikleri 50.yıl Sayısı, İzmir, 1990.
- TANYERİ Mustafa - Alican KAVAS - Mete OKTAV : İhracat Geliştirilmesi ve Ortak İhracat Pazarlama Grupları, TOBB. Yayın No:229, Ekonomik ve Sosyal Sorunlar - Çözüm Önerileri Dizisi: 6, Ankara, 1992.
- TİRYAKİOĞLU Turan : "Factoring Tanınma Sürecinde", FİNANS DÜNYASI, Ankara, Kasım 1993.
- ÜNAY Vecdi : Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, Es Yayınları Yayın No:6, İstanbul, 1989.
- ÜNSAL Erdil : Gelişen Ülkelerde İhracatın Finansmanı, Dış Ticaret Bakanlığı Yayın No: 4, Ankara, 1975.
- WESTLAKE Melvyn : Factoring, Pitman Pub.,U.K., 1975.

- YAMAN Erdal : Dışsatım Kredi Sigortası, Ankara, 1983.
- YAZICIOĞLU Engin : İhracatçı, İhracat ve Finansmanı, Akbank Yayınları E.P.O.M. No:1, Klasik Matbaacılık A.Ş., İstanbul, 1981.
- YILMAZ Şiir Erkök : Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi, Gazi Üniversitesi Yayın No:178, İ.İ.B.F. Yayın no:57, Ankara, 1992.
- YÜKSEL Mehmet : “ İhracatla İlgili Bazı Kavramların Tanımı”, H.D.T.M. Eğitim Notları, Ankara, 1994.
- YUSUF Sayit : Çıkış Gümrüğünde İstenen Belgeler,3.B., İGEME Yayınları, Ankara, 1993.

DİĞER KAYNAKLAR

GATT, International Trade, 1989-90, Vol.1., Geneva, 1990.

Bankalar Birliği Araştırma ve Yayın Grubu Uzmanları,
“Akreditif”, BANKACILAR 6, Ekim 1991.

Bankalar Birliği Araştırma ve Yayın Grubu Uzmanları,
“Forfaiting”, BANKACILAR DERGİSİ 2, T. Bankalar Birliği Yayını, Temmuz 1990.

“Milletlerarası Finansman Kuruluşları”, MALİYE DERGİSİ,
Mart - Nisan, 1986.

Akbank Eğitim Müdürlüğü Krediler Eğitim Notları,
İstanbul, 1994.

“Alacak Peşinde”, EKONOMİST TÜRKİYE 1994 YILLIĞI, 23
Ocak 1994.

“Büyük Patlama”, CAPITAL, Yıl 1, S.2, Nisan 1993.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türk Mali Sisteminin Temel Göstergeleri, Ankara, Aralık 1993.

“Alacak Peşinde”, Ekonomist Türkiye 1994 Yıllığı, 23 Ocak 1994.

“Büyüme Rekortmeni”, CAPITAL, Yıl.2, S.4, Nisan 1994.

Devlet İstatistik Enstitüsü, İstanbul Sanayi Odası ve Eskişehir Sanayi Odası 1990,1991,1992,1993,1994 Yıllık Raporları