T.C.

İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

FİNANS ENSTİTÜSÜ

FİNANS ANABİLİM DALI

ULUSLARARASI BANKACILIK VE FİNANS YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI: TÜRKİYE'DE İHRACAT KREDİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ

Yüksek Lisans Tezi

Seza YILDIRIM

1250Y75201

İstanbul, 2016

19/07/2016

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
FİNANS ENSTİTÜSÜ
FİNANS ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI BANKACILIK VE FİNANS YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI: TÜRKİYE'DE İHRACAT KREDİLERİ ÜZERİNE BİR UYGULAMA ÖRNEĞİ

Yüksek Lisans Tezi

Seza YILDIRIM

1250Y75201

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Hicabi ERSOY

İstanbul, Haziran 2016

T.C. İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
..... Finans ..... ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ ONAY FORMU

..... Finans .....

Anabilim Dalı ..Uluslararası Bankacılık ve Finans.....

yüksek lisans programı .1250975201..... numaralı öğrencisi ...Seza.....

...Yıldırım.....'ın... "..Dış Ticaret Finansmanı: Türkiye'de İhracat Kredileri Üzerine Bir Uygulama Örneği....."

başlıklı tez çalışması jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ DANIŞMANI : Yrd. Doç. Dr. Hicabi Ersoy .....

JÜRİ ÜYESİ : Prof. Dr. Esin Okay .....

JÜRİ ÜYESİ : Yrd. Doç. Dr. Gökhan Işık .....

İstanbul Ticaret Üniversitesi .....Finans.....Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 13../.05../2016 Tarih, 2016/.35 sayılı kararı ile onaylanmıştır.



ÖNSÖZ

Bu çalışmanın konusunun belirlenmesinde ve oluşturulmasında katkıda bulunan, tezboyunca sabırla yol gösteren ve destek veren tez danışmanım Sayın Yrd.Doç. Dr. Hicabi Ersoy'a, tez aşamasında takıldığım her noktada yol gösteren değerli arkadaşım Banu Akgül ve bir tanecik kuzenim KübranurÇebi'ye teşekkür etmeyi bir borç bilirim.

Ayrıca uzun çalışma saatlerim süresince çalışma ortamımın sağlanmasında, her türlü maddi ve manevi konuda desteğini esirgemeyen kıymetli eşim Mustafa Yıldırım'a ve her zaman manevi destekleri ile yanımda olan değerli ailem ve iş arkadaşlarıma en içten teşekkürlerimi sunarım.

İstanbul, 2016 SEZA

ÖZET

Günümüzde hızlanan küreselleşme ve hızla ilerleyen teknoloji sonucu, dış ticaretle uğraşan firmalar yurt dışı piyasalarda pazar payını arttırmak ve rekabet avantajı elde edebilmek için gerekli finansman ihtiyaçlarını öz kaynakları ile karşılayamadıklarında bankalara veya finansman kurumlarına ihtiyaç duymaktadırlar. Bu noktada önemli olan unsur işletmelerin ihracat veya ithalat yaparken, kendilerini işlemlerin taşıdığı risklerden elimine edebilmek için en uygun vade ve maliyetteki dış ticaret finansman yöntemini tercih etmeleridir. Bu çalışmada açık kaynaklara dayalı olarak dış ticarette kullanılan uluslararası ödeme şekilleri ve dış ticaret finansman yöntemleri olguları teori bazda geniş bir perspektiften ele alınmıştır. Son olarak ihracatın gelişmesinde çok önemli bir unsur olduğu düşünülen, ihracat finansmanında en önde gelen kaynaklardan biri olan ihracat kredileri ile ihracat arasındaki ilişki "Granger Nedensellik Testi"ile test edilmiştir.

Anahtar Kelimler: Dış Ticaret Finansmanı, İhracat, İhracat Kredileri

ABSTRACT

As a result of the acceleration of globalization and advancements in technology currently, companies engaged in foreign trade require assistance from banks or financial institutions whenever they are unable to cover through their own resources the funding requirements for increasing market share in foreign markets and obtain competitive advantage. In that respect, the important point is that they prefer foreign trade funding methods with the most appropriate maturity date and cost so as to eliminate the risks inherent in the transaction while performing export or import activities. This study focuses on international payment forms and foreign trade funding methods used for foreign trade activities based on available resources from a wide perspective on theoretical basis. Finally, "Granger Causality Test" was used for testing the relationship between export and export loans which are thought to be among the leading resources for export funding as a factor having an important role in the improvement of export.

Key Words: Foreign Trade Financing, Export, Export Loans

İÇİNDEKİLER

ÖZET/ABSTRACT ii
KISALTMALAR vii
GRAFİK, TABLO ve ŞEKİL LİSTESİ viii
GİRİŞ 1
I.BÖLÜM 3
DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ 3
1.1 Peşin Ödeme 4
1.2 Mal Mukabili Ödeme 5
1.3 Vesaik Mukabili Ödeme 6
1.4 Akreditif 7
1.4.1 Akreditif İşleminin Tarafları 9
1.4.2 Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgiler 13
1.4.3 Akreditif Aşamaları 15
1.4.4 Akreditif Çeşitleri 17
1.4.4.1 Taahhütten Dönme Bakımından Akreditif Çeşitleri 18
1.4.4.1.1. Kabili Rücu Dönülebilir (Revocable) Akreditif: 18
1.4.4.1.2. Gayri Kabili Rücu Dönülemez (Irrevocable) Akreditif: 18
1.4.4.2 Ödeme Sorumluluğu Bakımından Akreditif Çeşitleri 19
1.4.4.3 Ödeme Şartları Bakımından Akreditif Çeşitleri 22
1.4.4.4 Özellikli Olan Akreditifler 24
II. BÖLÜM 30
DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI 30
2.1 Dış Ticaret Finansmanı Tanımı 30
2.2 Dış Ticarette ve Finansmanında Karşılaşılan Riskler ve Riskleri Azaltma Yolları 31
2.2.1 Alıcı Riski 31

2.2.2 Taşıma Riski 32
2.2.3 Ülke Riski 33
2.2.4 Kur Riski 34
2.3 Dış Ticaret Finansman Yöntemleri 34
2.3.1 İhracatın Finansmanı 35
2.3.1.1 Kısa Vadeli İhracat Finansmanı 36
2.3.1.1.1 Sevkiyat Öncesi Kısa Vadeli İhracat Finansmanı 37
2.3.1.1.2 Sevkiyat Sonrası Kısa Vadeli İhracat Finansmanı 44
2.3.1.2 Orta Ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı 47
2.3.1.2.1 Sevkiyat Öncesi Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı 48
2.3.1 2.2 Sevkiyat Sonrası Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı 49
2.3.2 İthalatın Finansmanı 54
2.3.2.1 Akreditif Kredisi 55
2.3.2.2 Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi 56
2.3.2.3 Mal Mukabili Ödeme İthalat Kredisi 57
2.3.2.4 Aval ve Kabul Kredisi 58
2.3.3 Eximbank 58
2.3.3.1 İhracat Kredileri 60
2.3.3.1.1 Kısa Vadeli İhracat Kredileri: 61
2.3.3.1.2 Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri 67
2.3.3.1.3 Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler 72
2.3.3.2 Uluslararası Krediler 76
2.3.3.2.1 Uluslararası Proje Kredileri 76
2.3.3.2.2 Uluslararası Ticaretin Finansmanı 77
2.3.3.3 İhracat Kredi Sigortası 80
2.4. Dış Ticarette Kullanılan Alternatif Finans Yöntemleri 81
2.4.1 Faktoring 81
2.4.1.1 Faktoring'de Taraflar 83
2.4.1.2 Faktoring'in ana fonksiyonları 83

2.4.1.3 Faktoring'in İşleyişi 85
2.4.1.4 Faktoring Maliyeti 86
2.4.1.5 Faktoring Türleri 87
2.4.2 Forfaiting 90
2.4.2.1 Forfaiting'in Tarafları 91
2.4.2.2 Forfaiting'in İşleyiş 92
2.4.2.3 Forfaiting Maliyeti 93
2.4.3 Finansal Kiralama (Leasing) 94
2.4.3.1 Finansal Kiralamanın Tarafları 95
2.4.3.2 Finansal Kiralamanın İşleyişi 96
2.4.3.3 Finansal Kiralama Türleri 97
2.4.4 Sendikasyon Kredileri 98
2.4.5 Menkul Kıymetleştirme (Sekuritizasyon) 99
2.4.6 Harici Garantiler ve Kontrgarantiler 101
III. BÖLÜM 103
İHRACAT KREDİLERİ İLE İHRACAT ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ 103
3.1 Veriler ve Yöntem: 106
3.2 Literatür Taraması 108
3.3 Birim Kök Testi 112
3.4 Eş-Bütünleşme Testi 114
3.5 Granger Nedensellik Testi 115
SONUÇ 119
KAYNAKÇA 122
EKLER 132

GRAFİK, TABLO ve ŞEKİL LİSTESİ

Şekil1.1 Akreditif Çeşitleri 17
Grafik 3.1. 2003-2014 Yıllarında Türkiye İthalatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı (%) 104
Grafik 3.2. 2003-2014 Yıllarında Türkiye İhracatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı (%) 105
Tablo 3.1İhracat Serisinin Birim Kök Testi 112
Tablo 3.2 İhracat Serisinin Birinci Farkı Alınmış Birim Kök Testi 113
Tablo 3.3 İhracat Kredileri Serisinin Birim Kök Testi 113
Tablo 3.4 İhracat Kredileri Serisinin Birinci Farkı Alınmış Birim Kök Testi 114
Tablo 3.5 Hata Terimleri Serisinin Birim Kök Testi 115
Tablo 3.6 Gecikme Uzunluğu Belirlenmesi 116
Tablo 3.7 VAR Granger Nedensellik Testi 117

KISALTMALAR

AB: Avrupa Birliği

ABD: Amerika Birleşik Devletleri

BDDK: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu

CF: Sigorta ve Navlun (CostandFreight)

CIF: Masraflar, Sigorta ve Navlun (Cost, InsuranceandFreight)

CIP: Taşıma Ve Sigorta Ödenmiş Olarak (CarriageandInsuredPaidTo)

DİİB: Dâhilde İşleme İzin Belgesi

DTSŞ: Dış Ticaret Sermaye Şirketi

ECA: İhracat Kredi Kurumları (ExportCreditAgency)

EIB: Avrupa Yatırım Bankası (EuropeanInvestment Bank)

EUR: Euro

EXIMBANK: Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.

ICC: Uluslararası Ticaret Odası (International Chamber of Commerce)

İGEME: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi

KGF: Kredi Garanti Fonu

KKTC: Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti

KOBİ: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler

LIBOR: LondonInterbankOffered Rate (Londra Bankalar Arası Faiz Oranları)

MEGEP: Mesleki Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi

OECD: Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OrganisationforEconomicCo-operationand Development)

s.: Sayfa

SDŞ:Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

SMMM: Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

SWIFT: SocietyFor Worldwide Interbank Financial Telecommunications

TBB: Türkiye Bankalar Birliği

TCMB: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

TL: Türk Lirası

TPKK: Türk Parasının Kıymetini Koruma

TÜRSAB: Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği

TÜİK:Türkiye İstatistik Kurumu

UCP: Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usuller ve Uygulama Kuralları (UniformCustomsandPracticeforDocumentaryCredits)

VAR: Vektör Otoregresyon

VRHİB: Vergi Resim Harç İstisna Belgesi

YMM: Yeminli Mali Müşavir

GİRİŞ

Dünya genelinde artan dış ticaret hacmi firmaların ithalat ya da ihracat yapma iştahını arttırmaktadır. Buna paralel olarak artan ticari faaliyetler, yeni dış ticaret finansman tekniklerini ve kurumlarını yaygınlaştırmıştır.

Dış ticaret yapmak isteyen firmalar yurt içi ticarette olduğu gibi malları teslim ettiğinde mal bedellerini tahsil edemeyebilmektedir. İşlemler uzak mesafeler arasında yapılmakta olup iki taraf arasındaki en önemli problem, güven problemidir. İşte tam bu noktada, dış ticarette kullanılan ödeme yöntemleri ve dış ticaret finansman teknikleri devreye girmektedir. Bu tekniklerin en önemli özellikleri işlem türüne göre doğru kullanıldığı takdirde güven unsuru oluşturmalarıdır. Dolayısıyla firmalar doğru tercih yaptıklarında kendilerini garantiye almaktadır.

Taraflar arasındaki güven sorunu ve dış ticaretteki risk unsurlarının karşısında dış ticaretin daha güvenli hale gelmesi için taraflara belli şartlar altında çeşitli garantiler verebilecek ve dış ticareti finanse edebilecek kurumlara ihtiyaç vardır. Şüphesiz ki bu kurumların başında bankalar gelmektedir.

Uluslararası anlaşmalar ve örgütlerin yanı sıra, iletişim ve ulaşım teknolojisindeki gelişmeler, sermaye hareketlerinin serbestleşmesi ve kambiyo kontrollerinin kaldırılması da dünya ticaretinin hızla büyümesinin nedenlerindendir. Her ticari işlem buna uygun bir finansal işlemi de gerekli kıldığından, dünya ticaretindeki gelişmeler banka kredileri içinde dış ticarettin payını arttırdığı gibi, bankaları yeni kaynaklar bulmaya, yeni finansman teknikleri geliştirmeye ve uygulamaya yönlendirmiştir.

Ülkemizde 24 Ocak kararları ile beraber ihracata dayalı sanayileşme modeli benimsenmiş bunun etkisi ile de 1987 yılında Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. (Eximbank) kurulmuştur.

Bu çalışmada firmaların dış ticaret yaparken risklerini asgari düzeye indirebileceği ödeme şekli ile işlemlerine en uygun vade ve maliyetlerde kaynak

kullanabilecekleri dış ticaret finansman yöntemini seçmelerinin gerekliliğine yer verilerek kullanılabilecekleri alternatiflere ışık tutulması amaçlanmıştır. Son olarak da 2003-2014 verileri kullanılarak kısa vadeli ihracat finansmanında ağırlıklı olarak kullanılan ihracat kredilerinin ihracatı destekleyip desteklemediği değerlendirilmiştir.

Birinci bölümde, dış ticarette ödeme şekilleri; peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditifli ödeme başlıkları altında ele alınmıştır.

İkinci bölümde, dış ticaret finansmanının tanımı, dış ticaret finansmanında karşılaşılan riskler ve riskleri azaltma yolları, dış ticarette finansman yöntemleri ve dış ticarette kullanılan alternatif finansman yöntemleri geniş bir şekilde incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, ihracat kredileri ve ihracat arasındaki ilişki granger nedensellik testi ile test edilmiştir.

I.BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ

Uluslararası ticaret işlemlerinde mal bedellerinin ödemelerinin yapılmasında kullanılan çeşitli ödeme şekilleri vardır. Ödeme şekilleri işleyişleri dolayısı ile bazen daha çok alıcıların, bazen de daha çok satıcıların yararına olduğundan, taraflar arasında daha sonra problem çıkmasını önlemek adına kontrat aşamasında ödeme şeklinin ne olması gerektiği mutlaka belirlenmelidir.

Hem ithalatçı, hem de ihracatçı kendi açısından taşıdığı riskleri minimize etmek için bu yöntemlerden hangisini seçeceğine, yapılan işleme göre en doğru şekilde karar verme isteğindedir.

İhracatçının riskleri; alıcı malı almaktan vazgeçer mi?, parayı ödeyecek mi?, vadeli sattığımızda, vadede tahsilat yapabilecek miyiz?, alıcıya gerekli olabilecek belgeler ve bunların içerikleri nelerdir? (Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.91)

İthalatçının riskleri; istediğimiz mal gelir mi?, vaktinde gelir mi?, ithalat bedelini peşin ödesek risk alır mıyız?, ithalat için ihtiyacımız olan belgeler eksiksiz gelir mi?, ihtiyacımız değişirse malı almaktan vazgeçebilir miyiz?(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.91)

Yukarıda bahsettiğimiz riskler göz önüne alındığında ihracatçı firma, ihraç ettiği malın bedelini belirlenen sürede ve eksiksiz tahsil etmek ister. İthalatçı firma ise satın aldığı malın siparişine uygun olmasını ve planlanan zamanda kendisine teslim edilmesini ister.

Ödeme yöntemi seçimi son derece önemli olmakla birlikte, yapılan seçim ile dış ticaret işlemine ait tüm risklerin ortadan kaldırılması her zaman mümkün değildir. Farklı ülke, farklı dil ve mesafenin uzaklığı bu risklerin daha da artmasına neden olur. Hiçbir ödeme yöntemi ticari riski tamamen gidermez ancak kısmi

kontrollerle ve tedbirlerle risk azaltılabilir. Bu noktada bahsi geçen riskleri kısmen de olsa ortadan kaldırmak için uluslararası ticaretteki ödeme yöntemlerinin özelliklerinden fayda sağlanabilir. Burada kritik olan nokta; hangi ödeme yönteminin hangi durumlarda kullanılacağı bilmek, kullanılan ödeme yönteminin risklerinden haberdar olmak ve seçilen yöntemi bu risklerin bilincinde olarak uygulamaktır. (Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.91)

Uluslararası uygulamada iki tarafında farklı taleplerinin karşılamasında kullanılan çeşitli ödeme yöntemleri vardır. Bu yöntemleri dört ana başlık altında toplamak mümkündür; Peşin Ödeme, Mal Mukabili ödeme, Vesaik mukabili Ödeme ve Akreditif.

1.1 Peşin Ödeme

"Peşin ödeme; ithalatçının mal bedelini kendi bankası aracılığı ile havale şeklinde veya çek ya da efektif olarak ihracatçıya ödemesi, ihracatçının da bedelini tahsil ettiği malı ithalatçıya göndermesi suretiyle gerçekleşir." (Ünay,1986,s:56) Alıcı (ithalatçı) ve satıcı (ihracatçı), bu yöntemi genellikle birbirlerini çok iyi tanıdığı durumlarda tercih etmektedirler. Çünkü ihracatçı açısından en elverişli olan bu ödeme yöntemi, ithalatçı açısından en riskli ödeme yöntemidir. Daha üretimine bile başlanmamış malın bedelini direk ihracatçıya transfer eden ithalatçı, malın istediği kalitede üretilmemesi, zamanında üretilmemesi veya hiç gönderilmemesi gibi risklerle direk karşı karşıya kalabilir.

Uluslararası piyasalarda satıcı (ihracatçı) tekeli olan mallarda, piyasada fazla talep gören malların satışında ve bazı durumlarda satıcının (ihracatçı) mal bedelinin peşin ödenmesi karşılığında alıcıya (ithalatçı) yüksek tutarda iskonto yapması nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir.Yoğun talep gören malların satışında kullanıldığı için, satıcının (ihracatçı) müşteri bulamama gibi bir riski yoktur. Uygulamada pek sık kullanılmamakla birlikte nadiren de olsa kullanılmaktadır. Çoğunlukla mal bedellerinin avans ödemeleri için kullanılmaktadır.(İgeme,2006, s:140)

"Günümüzde dünya piyasalarına egemen olan yoğun rekabet koşulları içinde ihracatçılarımızın büyük çoğunluğunun alıcılara peşin ödeme koşulunu kabul ettirebilmeleri olanaksız görülmektedir. Dolayısı ile peşin ödeme kullanışı sınırlı bir tahsilât ve finansman şeklidir." (Kozlu, 2000, s:291)

Peşin ödeme yöntemi, alıcı (ithalatçı) tarafından satıcıya (ihracatçı) sağlanan bir prefinansman şeklidir. Böyle bir durumda alıcı (ithalatçı) bakımından üretim maliyeti finansmanına katılma söz konusu olmaktadır. İhracata konu malın üretimi için ihtiyaç duyulan finansman için alıcı (ithalatçı) kısmen veya tamamen satıcıya (ihracatçıya) ödeme yapar. .(İgeme,2006, s:140)

1.2 Mal Mukabili Ödeme

İhraç edilen malın alıcı (ithalatçı) tarafından teslim alınmasından sonra mal bedelinin satıcıya (ihracatçı) ödenmesi şeklinde gerçekleşen bir ödeme yöntemdir. Mal mukabili ödeme türünde ihracata konu olan mallarla birlikte vesaiklerde alıcıya(ithalatçı) gönderilmekte ve vesaikleri teslim alan alıcı (ithalatçı) bu vesaikleri yetkili birimlere ibraz etmek suretiyle malları teslim alabilmektedir. (Kaya, 2013, S:126)

Mal mukabili ödeme, alıcı (ithalatçı) açısından en avantajlı olan yoldur. Tüm risk ve finansman yükünü satıcı (ihracatçı) üstlenmiştir. Malı alan ithalatçının mal bedelini göndermesi tamamen kendi inisiyatifinde olup her ne kadar alış satış kontratı imzalanmış olsa da risk önemli bir sorun olarak ihracatçının karşısındadır. Dolayısıyla bu ödeme yönteminde de tarafların karşılıklı güvene ihtiyacı olduğundan genellikle birbirlerini iyi tanırlar. Satıcı (ihracatçı) sevk ettiği malın bedelini tamamen veya kısmen tahsil edememe riski ile karşı karşıya kalabilir (İgeme,2006, s:134)

Mal mukabili ödemede bankalarca takip yapılması zorunluluğu yoktur. Mal bedelinin ödenmesi ile alakalı hiçbir güvence yoktur.

Satıcı (ihracatçı) malın üretimi, gönderilmesi ve teslim alınmasına kadar geçen sürede alıcıyı (ithalatçı) faizsiz bir şekilde kredilendirmiş olur. Böylelikle, alıcı (ithalatçı) ithal ettiği malla ilgili ihtiyaç duyacağı finansman kaynağı için kredi temin etme zorunluluğundan kurtulur ve malı teslim aldıktan sonra hatta malı sattıktan sonra mal bedelini ödeyebileceği için kolaylıkla finansman sağlamış olur. (Ünay,1989, s:57)

1.3 Vesaik Mukabili Ödeme

İhracat konusu malın ihracatçının ülkesinden nakliye aracına yüklenerek ithalatçıya gönderilmesinden sonra, malların sevk detayını içeren vesaiklerin ithalatçının bankasına gönderilmesi ve ihraç edilen malın bedelinin ödenerek vesaiklerin bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme yöntemidir. Başka bir ifade ile ithalatçının bankasının ihraç edilen malların bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya telsim ettiği ödeme yöntemidir. (Kaya, 2013, S:134)

Vesaik mukabili ödemede malları gönderen ihracatçı sonrasında malların mülkiyetini temsil eden vesaikleri ithalatçının bankasına gönderir. İhracatçı vesaikleri çalıştığı bir banka aracılığı ile ithalatçının bankasına gönderebileceği gibi doğrudan kendisi de gönderebilir. Buradaki önemli nokta ithalatçının bankasının vesaikleri ancak bedeli tahsil etme şartıyla ithalatçıya teslim edeceğinin atlanmasıdır. İthalatçını bankası ithal edilen malların bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim eder. İthalatçının bu vesaikleri teslim almadan malları gümrükten çekmesi mümkün olmadığından, ihracatçı ödeme yapmayan ithalatçının malları teslim alamayacağını bilmektedir ve peşin ödeme ve mal mukabili ödeme yöntemlerine göre kendini biraz daha güvende hisseder.

Bu ödeme yönteminde ithalatçının bankasının tek yükümlülüğü ihraç edilen malın bedelinin tahsilâtını yapmadan vesaikleri ithalatçıya teslim etmemektir. Gerek ithalatçının bankasının gerekse ihracatçının bankasının ihracatçıya herhangi bir ödeme yapma yükümlülüğü söz konusu değildir. İhracatçının bankası, ihracatçının

kendisine bildirdiği ithalatçının ülkesindeki muhabire vesaikleri gönderir, tahsilâtı yapan ithalatçının bankası ise tahsil emrindeki direktifler doğrultusunda parayı ihracatçıya transfer, vesaikleri ise ithalatçıya teslim eder. (İgeme,2006, s:135)

Vesaik mukabili ödemede, ithal edilen mallar gelmeden de yükleme vesaikleri gelebilir, vesaiklerin kendisine sunulmasının ardından ithalatçı malı görmese dahi hemen mal bedelini ödemek zorundadır, malların ülkeye gelmesi şart değildir. Malların bedelini ödemeyen ithalatçı bu ödeme yönteminde hiçbir şekilde mallara sahip olamaz. İthalatçının malı kabul etmemesine dair risk ihracatçıya aittir. (Kardağlı, 2007, s:27)

Vesaik mukabili ödeme şeklinde, dikkat edilmesi gereken diğer bir husus da, taşıma belgelerinin (konşimento, hava konşimentosu, nakliyeci makbuzu vb.) ithalatçının adına değil de banka adına düzenlenmesi gerektiğidir. Konşimentonun alıcı firma adına düzenlendiği veya belgelerin doğrudan malla birlikte gönderildiği durumda işlem otomatik olarak mal mukabiline dönüşmüş olur. İşlem bu şekilde yapılmak istendiğinde kullanılması gereken ödeme yöntemi mal mukabili ödeme yöntemi olmalıdır. (Durukanoğlu, 2006, s:67)

İhracatçının vesaik mukabili ödeme yönteminde aldığı riskler vardır. Bu riskler ithalatçının malları kabul etmemesi ve ödeme yapmaması veya diğer hukuksal nedenlerle malın gümrükte beklemesi, çekilememesidir. Böyle bir durumda ihracatçının bedelini tahsil edemediği mallar yabancı bir ülkede kalır bu da ihracatçıya beklemediği yeni maliyetler doğurur. Gümrük sahasında bekleyen mallar için ardiye ve demuraj ücretini karşılamak zorunda kalabilir. Başka bir alıcı bulunması veya malların geri getirilmesi gerekebilir. Bahsi geçen işlemlerin hepsi ihracatçı için ek bir maliyet kalemi olacaktır. (Bağcıoğlu, 2013, s:34)

1.4 Akreditif

Akreditif; "ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve

buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır." (Gürsoy, 2005,s:118-119)

Bankaların uluslararası ticareti kolaylaştırmak için verdikleri bu hizmet, bir kredi aracı değil ödeme yöntemidir fakat banka bu yöntemin işleyişi nedeniyle daha öncesinde limit tahsis etmiş olduğu ithalatçıyı gayri nakdi bir şekilde kredilendirmiş olur. (Yayayürüyen,2004, s:26)

İthalatçının ülkesinde veya başka bir ülkede ithalatçıya limit tahsis etmiş olan bir bankanın, ihracatçının ülkesinde veya başka bir ülkede olan akreditif açılışını ihracatçıya ihbar edebilecek bir muhabir banka aracılığı ile ihraç edilen mallara ait vesaik bedellerinin ödenmesi konusunda akreditif şartlarının yerine getirilmesinin ardından ödemenin yapılacağına ilişkin vermiş olduğu bir ödeme garantisidir. İthalatçının bankası daha önce yapmış olduğu mali analizler sonucu limit tahsis ettiği ithalatçıdan vesaik bedellerini tahsil edememe olasılığını göze alarak riskin büyük kısmını üstlenmiştir.

İthalatçı, kendisine limit tahsis etmiş olan bir bankaya verdiği talimat ile akreditifi açtırır. Bu akreditif bir kredi mektubudur ve amacı ithal edeceği malın karşılığında ihracatçının bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödeme yapmayı taahhüt ettiğini bildirmektir. (İgeme,2006, s:137)

Akreditif, diğer ödeme yöntemlerine göre ek maliyetlere katlanılmasına sebebiyet veren daha pahalı fakat akreditifin tarafları olan ihracatçıya ve ithalatçıya farklı avantajlar sağlayan iki tarafı da koruyan bir yöntemdir. Dolayısı ile uluslararası ticarette kendini mümkün mertebe güvenceye almak isteyen tarafların çoğunlukla tercih ettiği ödeme yöntemdir. Lakin bu güvencenin en doğru şekilde sağlanabilmesi için iki tarafında dikkat etmesi gereken durumlar vardır. Bunlar ihracatçı ve ithalatçı açısından iki şekilde incelenecek olursa; ihracatçı akreditifin işleyişini bilmiyorsa, vesaikleri akreditifin şartlarına ve uluslar arası şartlara uygun olarak düzenleyemiyorsa hiçbir avantaj elde edemez hatta ticari zarara uğrayabilir ve ek olarak ciddi bir işlem maliyetine katlanmak durumunda kalabilir. İthalatçı ise

akreditif yöntemi ile hiçbir şekilde ithal edeceği malın siparişine uygunluğu konusunda güvenceye sahip değildir. Bu tür bir sıkıntı yaşamak istemeyen ithalatçı malın niteliğini ve özelliklerini gösteren güvenilir bir gözetim firmasından kontrol belgesi alarak riskini azaltabilir. (Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.93)

Akreditif işlemlerinde bankalarca mallar değil, belgeler göz önünde bulundurularak işlem yapılır. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlemlerle ilgilidir. İhraç edilen mal ile ilgili bankalar hiçbir kontrol yapmamaktadır. (İgeme,2006, s:137)

Akreditif, ithalatçıya mal kalitesi, siparişe uygunluk konusunda hiçbir güvence getirmez. Bu duruma yönelik riskin kısmen de olsa azaltılması için alıcı mutlaka bağımsız kuruluşlarca yapılacak kontrolleri ve bu kontrollerin sonuçlarını gösterir nitelikteki belgeleri talep etmelidir. İhracatçının dikkat etmesi gereken husus ise tarafına açılan akreditifin şartlarının yerine getirilir olup olmadığının tespit etmektir. (Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.102)

1.4.1 Akreditif İşleminin Tarafları

Akreditif işlemlerinde en az dört taraf vardır.

- **Akreditif Amiri (Applicant);**

Akreditifi açtırabilmek için daha önceden kendisine limit tahsis etmiş bir bankaya talimat vererek başvuran, malların alıcısı yani ithalatçıdır.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde işlemi başlatan ihracatçıdır. Akreditifte ise, ithalatçı bankasına akreditifin açılabilmesi için akreditif açılış talimatını vererek işlemi başlatan taraftır.

İthalatçı, ihracatçı arasında yapmış olduğu sözleşmeye uygun olarak, akreditifin cinsini, şartlarını ve aranacak belgelerin ayrıntılarını içeren akreditif açma

teklif mektubunu bankasına verir ve amir banka muhabir banka aracılığı ile ihracatçıya açacağı akreditifin içeriğini belirler. (Ketboğa, 2012, s:11) İthalatçının vereceği talimatlar aşırı ayrıntıdan uzak, net ve açık olmalı, bankaların farklı bir şekilde yorumlamalarına sebebiyet vermemelidir. İthalatçının vereceği talimatların hem iç mevzuat hükümlerine hem de uluslararası teamüllere uygun olması gerekliliği de atlanmaması gereken önemli bir ayrıntıdır.

Akreditifte yer alan şartlar ile ithalatçı ve ihracatçı arasında imzalanan satış sözleşmesinin şartları aynı olmalıdır. Akreditif şartlarının birlikte karar verilen şartlardan farklı olması halinde satıcının bunu bir an önce amire bildirmesi veya bu akreditifi reddetmesi gerekir. Akreditifteki belgelerin ne olduğunun belirlenmesi alıcı için oldukça önemlidir. Çünkü malların sözleşmeye uygunluğu belgeler aracılığı ile tespit edilmektedir. (Ketboğa, 2012, s: 11)

Amir, bankasının ihracatçıya ödeyeceği parayı ilk talepte bankasına ödemeyi taahhüt eder.

- **Amir banka (Issuing Bank);**

Akreditif amirinden aldığı talimatlara göre akreditifi açan bankadır. Amirden aldığı talimatlar uyarınca akreditif metnini hazırlayarak satıcıya iletilmesi için muhabir bankaya gönderir. (Ketboğa, 2012, s.:11)

Amir banka, akreditif açılışıyla, yazışmalarla ilgilenir ve takip eder. Akreditif metninde öne sürdüğü şartlar ve ICC'nin UCP 600 no'lu yayınındaki şartlara uygun vesaikin ibrazı halinde lehtara karşı ödeme yükümlülüğüne girer. Belgeleri uygun bulan amir banka bundan sonraki süreç olarak ödemenin yapılabilmesi için muhabir bankayı ramburse etmelidir. Uygun vesaik ibrazı almaması veya rezervli vesaiki kabul etmeyi reddetmesi hailinde ise, ithalatçı ile iletişime geçerek uyumsuzlukları bildirir, belgeleri reddeder ve bu konuda muhabir bankayı haberdar eder. Böyle bir durumda taahhüdü ortadan kalkar. (Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.91)

Amir tarafından kendisine verilen talimat ile durumu ve kredi koşullarını lehtara bildirdiği akreditif metinine "Küşat"(Açılış) mektubu denir. (Ketboğa, 2012, s:11)

- **İhbar Banka (Advising Bank);**

İhbar bankası, ithalatçıdanaldığı talimatlar doğrultusunda amir bankanın küşat mektubunu gönderdiği yani akreditifi açtığı bankadır. (Ketboğa,2012, s. 11) Akreditif işlemlerinde, lehine akreditif açıldığını ihracatçıya ihbar eden bankadır. Genellikle ihracatçının ülkesinde bulunan banklardandır fakat böyle bir zorunluluk yoktur başka ülkede bulunan bankalarda ihbar bankası olarak kullanılabilir.

Amir bankanın talimatlarına uygun olarak lehine akreditif açıldığını, akreditifin gerçekliğine ilişkin gerekli kontrolleri yaptıktan sonra ihracatçıya ihbar eder ve akreditifin şartlarını tebliğ eder. (Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.91)Lehtara (ihracatçıya) karşı ödeme konusunda hiçbir yükümlülüğü yoktur.

İhbar bankası akreditifi ihbar etmeye karar verdiğinde, öncelikle ihbar edeceği bu akreditifin gerçeğe uygun olup olmadığını kontrol etmelidir. Bu kontrol sürecinde makul dikkati ve gerekli özeni göstermek zorundadır. Akreditifi ihbar etmemeye karar verirse amir bankaya bu konuda gecikmeksizin bilgi verir.

İhbar bankası, tercih edilirse ihbar etmiş olduğu akreditife kendi teyidini de ekleyerek teyit bankası görevini de üstlenebilir. Böyle bir durumda ödemenin yapılması konusunda da ayrıca sorumluluk üstlenerek taahhüt altına girmiş olur. (Ketboğa, 2012, s:11) Bu noktada ihbar bankasının amir bankaya daha önce limit tahsis etmiş olması gerekmektedir. Aralarında limit ilişkisi bulunmayan bir bankaya ihbar bankasının teyit eklemesi söz konusu olamaz. İlaveten swift ilişkisi kurulu olmayan bankalar birbirleri ile direk iletişime geçemezler araya başka bankaların girmesi gerekebilir veya acil olarak swift ilişkisi kurulabilir.

- **Teyit Bankası (Confirming bank);**

Teyitli akreditifler söz konusu olduğunda, akreditif şartlarına göre lehtara akreditifi teyit eden amir banka derecesinde akreditiften dolaylı sorumlu olan bankadır.

Teyit bankası akreditife, amir bankanın yükümlülüğünün yanı sıra kendi kesin ve birinci derece yükümlülüğünü ekler. İhracatçının uygun vesaikin ibraz etmesinden sonra akreditif şartlarında belirlenen süre içerisinde, akreditif bedelini ödemeyi taahhüt eder. Lehtara karşı amir banka gibi sorumludur yani amir bankanın riskini üstlenen taraftır. İhracatçıya ödediği akreditif bedelini amir bankadan tahsil edene kadar geçen sürede amir bankayı kredilendirir bunun içinde amir banka lehine kredi limiti tahsis etmesi gerekir ve ancak bu limit içinde kalacak şekilde işlem yapabilir. Amir bankanın geri ödemem riski ile her an karşı karşıya kalabilir. (Yayayürüyen, 2004, s.42)

Teyit bankası, akreditif süresi içinde ihracatçının uygun vesaikleri kendisine ibraz etmesinden sonra, vesaiklerin karşılığında yaptığı ödemeyi, amir bankaya rücu eder. Buradaki önemli detay amir bankadan kendi alacağını talep etmektedir, lehtar (ihracatçı) adına hareket etmemektedir.

Uygulamada çoğunlukla muhabir banka (ihbar bankası) akreditife kendi teyidini de ilave ederek teyit bankası vazifesini de üstlenir. İhracatçıya amir banka ile birlikte ödeme taahhüdü veren taraftır.

- **Rambursman bankası (Reimbursing Bank);**

Akreditifte doğrudan taraf olarak kabul edilmeyen rambursman bankası, amir banka ile ödeme bankası arasında bir hesap bağlantısı bulunmadığı durumlarda devreye girer. Aracı görevi gören ödeme bankasıdır. Amir bankadan aldığı talimat doğrultusunda akreditif bedelini, masraf ve komisyon tutarını bunlara ilaveten kendi komisyonunu, talimatta belirtilen bankaya, bu bankanın talebi üzerine, öder ve amir bankanın hesabını borçlandırır. (Yayayürüyen, 2004, s.43)

- **Akreditif lehtarı (Beneficary);**

Lehine akreditif açılan satıcı (ihracatçı) lehtardır. Akreditife konu olan malın satışı ile alakalı akreditif amiri (ithalatçı) ile sözleşme yapmıştır ve bu mal veya hizmetlerin satışını yani ihracatı gerçekleştiren taraftır.

Lehtar firmanın akreditiften beklediği amir bankanın, olması durumunda teyit bankasının ödeme taahhüdüne ilişkin güvenceyi sağlayabilmesi için akreditif şartlarına ve UCP'de belirtilen ilgili maddelere uygun vesaiki, akreditifteki belirtilen süre içinde ibraz ettikten sonra tahsilat yapabilmektir. Belirtilen şartlara uygun ibraz yapılmaması halinde bankaların ilgili akreditif için vermiş olduğu ödeme taahhüdü ortadan kalkar. Detaylandıracak olursak bankaların uygun bulmadığı rezervli vesaiki amir firma kabul etmezse, vesaik iade edilir ve akreditif süreci sona erer.(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.103)

Lehtar hazırladığı vesaikleri, akreditif vadesinde veya belirlenen sürede, akreditif koşullarına uygun bir şekilde bankaya ibraz ettikten sonra, akreditif bedelini teyit bankasından tahsil eder. Böylelikle diğer taraflardan yükümlülüklerini yerine getirmeleri talep etme hakkını da elde etmiş olur. (Yayayürüyen, 2004, s.43)

1.4.2 Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgiler

Akreditif mektubunda yer alan bilgiler zorunlu ve isteğe bağlı şeklinde olmak üzere iki ayrı statüde değerlendirilmektedir. (http://www.letterofcredit.biz/MT-700-swift-message-field-specifications.html)

- **Mandantory (Zorunlu)**

Sequence of Total (Toplam Sayfa Sayısı)
Form of DocumentaryCredit (Akreditifin Türü)
DocumentaryCreditNumber (Akreditif Numarası)

Applicable Rules (Uygulanabilir Kurallar)

DateandPlace of Expiry (Akreditifin Vade Tarihi ve Son Bulma Yeri)

Applicant (İthalatçı)

Beneficiary (ihracatçı)

CurrencyCode, Amount (Döviz Kodu, Tutarı)

AvailableWith ...By ... (Yetkili Banka)

ConfirmationInstructions (Teyit Talimatları)

- **Optional (İsteğe Bağlı)**

Reference toPre-Advice (Ön Bildirim Referansı)

Date of Issue (Açıldığı Tarih)

Applicant Bank (Akreditifi Açan Banka)

PercentageCreditAmountTolerance (Akreditifn yüzde olarak Toleransı)

Maximum CreditAmount (Maksimum Akreditif Tutarı)

AdditionalAmountsCovered (Ek Miktarların Kapsamı)

Draftsat... (Poliçenin Kullanılacağı Banka)

Drawee (Borçlu)

Mixed PaymentDetails (Karışık Ödeme Detayları)

DeferredPaymentDetails (Vadeli Ödeme Detayları)

PartialShipments (Kısmi Yüklemeler)

Transshipment (Aktarmalı Yükleme)

Port of Loading/Airport of Departure (Yükleme Limanı)

Port of Discharge/Airport of Destination (Boşaltma Tahliye Limanı)

Place of Final Destination/ForTransportationto... / Place of Delivery (Teslim Yeri)

LatestDate of Shipment (Son Yükleme Vadesi)

ShipmentPeriod (Sevkiyat Süresi)

Description of Goodsand/or Services (Mal Tanımı)

DocumentsRequired (İstenen Evraklar)

AdditionalConditions (Özel Şartlar)

Charges (Masraflar)

Periodfor Presentation (Vesaik İbraz Süresi)

Reimbursing Bank (Rambursman Banka)

InstructionstothePaying/Accepting/Negotiating Bank(Ödeyen/Kabul Eden/İştira Eden Bankaya Talimat)
Advise Through' Bank (Akreditifin Açıldığı Banka)
SendertoReceiver Information (Bankadan Bankaya Bilgi)

1.4.3 Akreditif Aşamaları

Akreditif ödeme yöntemi 10 aşamada incelenebilir. (Ketboğa, 2012, s.12-13)

1.Aşama: İthalatçı ile ihracatçı (Alıcı ile satıcı) belirli bir bedel karşılığında bir malın teslimi veya hizmetin yerine getirilmesi için bir satış sözleşmesi yapar. Sözleşmenin içeriğinde malın cinsi, özellikleri, fiyatı, döviz cinsi, miktarı, malların nasıl gönderileceği, satış yöntemi ve ödeme yöntemine dair detaylara yer verilir.

2.Aşama: İthalatçı yapılan sözleşme şartlarına uygun olarak ilgili malın ithali için, kendisine daha öncesinde limit tahsis etmiş olan bankasına ihracatçı lehine bir akreditif açılması yönünde talepte bulunur. Akreditif emri, akreditif talimatı, akreditif teklifi adları verilen bu başvuru ile hazırlanan akreditif metninde, ihracatçının ancak uygun vesaikleri muhabir bankaya ibraz etmesinden sonra tarafına akreditif bedeli ödemesinin yapılabileceği hükmü bulunur.

3. Aşama: İthalatçının bankası hazırladığı akreditif metnini (küşat mektubunu) ihracatçının muhabir bankasına iletir. Bu muhabir banka ihracatçının ülkesinde veya başka bir ülkede yerleşik olabilir, önemli olan ihracatçıya akreditif ihbarını yapabilmesidir. Muhabir bankadan akreditifin açıldığını ve ödemenin yapılabilmesi için gerekli olan belgeleri ihracatçıya ihbar etmesi talep edilir.

4. Aşama: Akreditif koşullarını inceleyen muhabir banka, aracılık etmek istediği takdirde akreditif metnin bir nüshasını ihracatçıya bildirir.

5. Aşama: Akreditif ihbarının ulaştığı ihracatçı, akreditif metninin içerdiği şartları inceler yerine getiremeyeceği şartlar varsa muhabir banka aracılığı ile ithalatçıdan

bunların değiştirilmesini talep eder. İhracatçı akreditif şartlarını yerine getirebileceğine karar verdiği takdirde öncelikle işleme teyitli devam etmek istiyor ise muhabir bankaya talimat ile teyit talebinde bulunur. Sonrasında satışa konu malları akreditif şartlarına uygun ihracat vesaikler ile birlikte belirtilen zamanda sevk etmek için çalışmalara başlar.

6. Aşama: İhracatçının hazırlayıp yüklemesini tamamladığı malların yüklemesine ait vesaik taşıyıcı firma tarafından ihracatçıya teslim edilir.

7. Aşama: İhracatçı akreditif şartlarında kabul etmiş olduğu diğer evrakları da uygun bir şekilde hazırlayıp belirlenen sürede muhabir bankaya teslim eder.

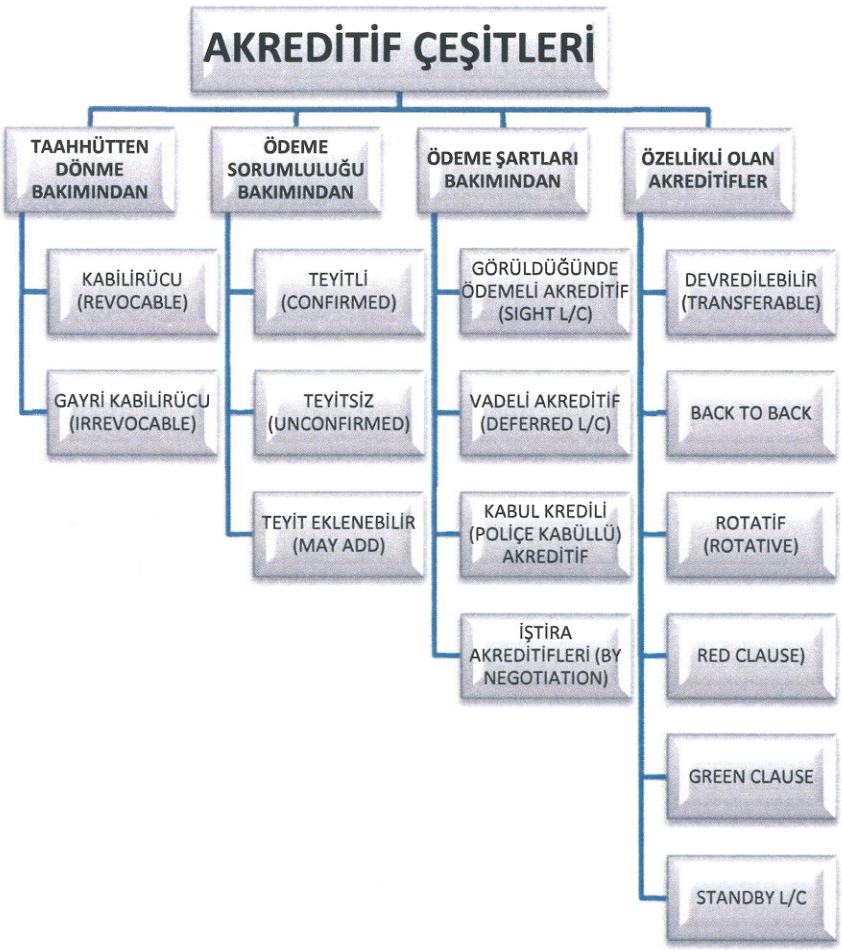
8.Aşama: Muhabir banka kendisine teslim edilen evrakların akreditif şartlarına uygunluğunu inceler. Vesaikleri uygun bulursa akreditife teyit eklemişse ödemeyi teyidine istinaden ihracatçıya yapar. Teyit ilave etmemişse amir bankanın ödemeyi yapması beklenir. Vesaiklerde rezerv olması durumunda muhabir banka, uygun zaman içinde gerekli düzeltmeyi/düzeltmeleri yapılabilmesi için vesaikleri ihracatçıya teslim eder.

9.Aşama: Muhabir banka uygun bulduğu belgeleri veya uygun bulmadığı takdirde rezervli evrakları amir bankaya gönderir ve ödemeyi talep eder.

10.Aşama: Belgeleri teslim alan amir banka, evrakların akreditif şartlarına uygunluğunu inceler. Belgeleri elinde bulunduran amir banka malların mülkiyetine de sahiptir. İthalatçı akreditif bedeli ve komisyonun tamamını ödedikten sonra, malların mülkiyetini ithalatçıya devreder ve akreditif bedelini ihracatçıya ödenmek üzere muhabir bankaya gönderir.

11.Aşama: Vesaikleri teslim alan ithalatçı gümrükten mallarını teslim alır.

1.4.4 Akreditif Çeşitleri



Şekil1.1: Akreditif Çeşitleri (Durukanoğlu, 2006, s.74-80)

1.4.4.1 Taahhütten Dönme Bakımından Akreditif Çeşitleri

1.4.4.1.1. Kabili Rücu Dönülebilir (Revocable) Akreditif:

İthalatçının talimatı ile ihracatçıya ihbarda bulunmaksızın amir banka tarafından, her an iptal edilebilen veya akreditif şartlarında değişiklik yapılabilen akreditif türüdür. (Yayayürüyen, 2004, s.47) İhracatçının malları üretmesi veya satın alması, sonra bunları göndermesi ve vesaiki bankaya teslim etmesine kadar geçen sürede akreditifin iptal edilme riski vardır dolayısı ile ihracatçının durumu güvenceli değildir. Tam tersine ithalatçı için ise oldukça avantajlıdır. İthalatçı piyasa koşullarının avantajına olmadığı durumlarda akreditifi iptal ederek zarar etmekten kurtulabilir. Eğer ihracatçı iptal mektubu eline geçmeden önce akreditifte belirlenen koşulara uygun bir şekilde yüklemeyi yaparak ve vesaiki teslim ederse bankanın akreditif bedelini ödeme zorunluluğu vardır. (Ketboğa, 2012, s.14)

Bankalar da bu tür akreditife teyit eklemeyi tercih etmezler ve ihracatçı açısından güvenceli bir akreditif türü olmadığı için uygulamada nadiren kullanılan bir akreditif türüdür. Akreditif metninde açıkça kabili rücu veya gayri kabili rücu olup olmadığının belirtilmemesi durumunda akreditif otomatik olarak gayri kabili rücu olarak kabul edilir.(Durukanoğlu, 2006, s. 75)

1.4.4.1.2. Gayri Kabili Rücu Dönülemez (Irrevocable) Akreditif:

Bu tür akreditiflerde, akreditifin tek taraflı değiştirilmesi ya da iptal edilmesi hiçbir şekilde mümkün değildir. Dönülebilir akreditifin tersine, akreditif koşulları ancak akreditife konu olan tüm tarafların anlaşmaya varması kaydıyla değiştirilebilir veya iptal edilebilir.(Durukanoğlu, 2006, s.75)

Dönülemez akreditif amir bankanın, kendisine ibraz edilen vesaiklerin taraflarca öncesinde belirlenen akreditif koşullarına tamamen uygun olması kaydıyla belirlenen süre içinde vesaik bedelini ihracatçıya ödeyeceğine dair kesin

yükümlülüğünün oluştuğu akreditiftir. Dolayısı ile dönülebilir akreditife nazaran satıcı açısından daha güvenceli bir akreditif türüdür ve uluslararası ticarette yaygın olarak kullanılır. (Yayayürüyen, 2004, s.48)

İhbar bankası amir bankanın talimatı ile akreditifi lehtara ihbar eden taraftır. İhbar bankasının lehtar karşısındaki durumu akreditifin ödeme sorumluluğunun teyitli veya teyitsiz olmasına göre değişir. Bu sebep dolayısıyla, akreditifi teyitli hale getirmek daha güvenilir bir yol olacaktır. (Ketboğa, 2012, s.15)

1.4.4.2 Ödeme Sorumluluğu Bakımından Akreditif Çeşitleri

- **Teyitli Akreditif (ConfirmedDocumentaryCredit)**

Yabancı bir ülkedeki amir bankanın taahhüdüyle yetinmeyen veya onu yeterli görmeyen satıcı/lehtar firma kendi ülkesindeki bir bankanın da taahhüdünü isteyebilir. Akreditifi açan amir banka görevlendirmiş olduğu ihbar bankasının da akreditifi lehtara ihbar ederken amir bankanın akreditife dair yükümlülüğünü yerine getireceğine dair sorumluluğa katılmasını ve kendisi gibi sorumlu olmasını talep eder. Bankalar kendilerine teyit talebi ile açılan her akreditife teyit ekleyemeyebilirler. Amir bankanın lehtar banka nezdinde tahsis edilmiş bir gayri nakdi kredi limitinin olması ve bu limitin de dolmamış olması gerekir. Bu limit tahsis edilirken açan bankanın ve ülkenin kredibilitesi değerlendirmeye tabi tutulur. Ayrıca akreditif şartları da banka politikaları dâhilinde kontrolden geçirilerek teyit kararına varılabilir. Bütün bu şartlar uygunsa lehtara akreditife teyit eklenebileceğine dair yazılı bildirim sonrasında, lehtar için beklenen teyit güvencesi oluşmuş olur. Böylelikle akreditifin lehtarı hem kendi ülkesindeki hem de ithalatçı firmanın ülkesindeki bakanın (amir bankanın) taahhüdüne kavuşmuş olur.(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.106)

İhracatçı akreditife teyidini ekleyen bankaya, akreditif şartlarına uygun vesaiki ibraz ettiği takdirde, teyit bankası amir bankayla birlikte birinci derecede ve kesin ödeme taahhüdü altına girer. Yani akreditif bedeli kendi hesaplarına alacak

kaydedilmeden teyit bankası ihracatçıya ödeme yapacağını taahhüt eder.(Durukanoğlu, 2006, s.75)

Teyit özellikle akreditifin lehtarına sağladığı çifte güvence yönüyle önemlidir. Böylelikle lehtar artık sadece amir bankanın değil kendi ülkesinde tanıdığı bir bankanın da taahhüdüne sahip olacaktır. İhracatçı politik risklerden ve transfer risklerinden de elimine edilmiş olur. Bu tür akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon talep ettiği için akreditifin maliyeti yükselmektedir.

İhbar bankası bazı özel durumlarda kendisine açılan akreditife eklediği teyidin açık bir şekilde olmasını tercih etmeyebilir, işte buna "silentconfirmation" (sessiz teyit) denir. Sessiz teyit, ihbar bankası tarafından teyitsiz bir akreditife amir bankanın haberi olmaksızın teyit eklenmesidir. İhbar bankası, akreditifin lehtarı olan müşterisinin itibarına istinaden amir banka ile arasında limit ilişkisi veya swift ilişkisi dahi olup olmadığına bakmaksızın veya eğer var ise limit ilişkisinden de güç alarak amir bankanın riskini üstlenerek işlemin gerçekleşmesini sağlamaktadır. Uygun vesaikin kendisine sunulması karşılığında teyidini ilave ederek ödeme taahhüdüne giren banka, amir bankaya vesaiki gönderir. Vesaiki inceleyen amir banka eğer rezerv bulursa bu ihbar bankasını zorda bırakacak bir durum olacaktır. Böyle bir durumda ihbar bankası, amir bankanın vesaiki reddetmesi riski ile karşı karşıya kalabilir. Bu sebeplerden ötürü bankalar genellikle sessiz teyit işlemi yapmazlar veya istisnai olarak çok itibarlı müşterileri için yaparlar. Bunun nedeni reddedilen vesaikten dolayı zarar yazmayı istememeleridir. Bu işlem türü gerçek anlamda hukuki sayılamayacak bir işlem türüdür. Amir banka tarafından teyit konusunda görevlendirilmeyen bir taraf olarak bu tür bir taahhüde girmenin herhangi bir yasal dayanağı bulunmamaktadır. (http://kambiyocu.blogspot.com.tr/)

Bazı durumlarda ise sessiz teyit, akreditifi açan bankanın kredibilitesinin teyit bankasınca uygun görülmemesi halinde, teyit bankasınca kabul gören üçüncü bir bankanın, akreditifi açan amir bankanın teyit bankasına karşı yükümlülüğüne kefil olması anlamına gelir. Diğer bir ifadeyle amir bankanın teyit bankasına ödeme yapmadığı takdirde, teyit bankasına ödeme yapacak kefalet bankasıdır. (Durukanoğlu, 2006, s.76)

- **Teyitsiz Akreditif (UnconfirmedDocumentaryCredit)**

Lehtara karşı ödeme taahhüdü uygun vesaikin ibrazı karşılığında yalnızca amir bankaya aittir. Muhabir banka sadece akreditifi lehtara ihbar etmekle yükümlüdür. Kurallara göre teyit eklemeyen muhabir bankanın ihracatçı talimatı veya isteğiyle vesaiki incelemesi ve bu inceleme sırasında hata dahi yapması bu banka açısından herhangi bir taahhüt oluşmasına neden olmaz.

Teyitsiz akreditiflerde ihbar bankasının vesaik ibrazında ödeme taahhüdü bulunmaması onun geniş davranmasını gerektirmez. Akreditifin imza/şifre kontrolünü yapması, şartlarını incelemesi, gerektiğinde akreditifin şartları ve geldiği ülkenin risk durumuna göre lehtara yol göstermesi gerekir. (Erdemol, 1993, s.74)

Muhabir banka akreditife kendi teyidini ilave etmediği için ihracatçı için gerekli güvenceyi sağlamaz. Ancak birbirlerini çok iyi tanıyan veya güvenen alıcı ve satıcılar arasında kabul görebilir. Teyitli bir akreditife göre teyitsiz bir akreditifin açılması daha az maliyetli bir yöntem olduğu için tercih edilebilir.

Akreditif metninde teyit konusunda herhangi bir açıklama bulunmuyorsa akreditif teyitsiz olarak kabul görür.

- **Teyitli Eklenebilir Akreditif (May addDocumentaryCredit)**

Amir banka bazen akreditifi açarken akreditif metninde "teyit eklenebilir (mayadd)" ibaresini kullanabilir. Bu tür açılan akreditiflerde hem teyitli hem teyitsiz seçeneğine uygun şartlar verilerek bankalar için opsiyon yaratılır. İşleyiş yönüyle teyit talep eden bir akreditif olarak düşünülebilir. İhbar bankası bu tür akreditiflerde teyit ekleyip eklemeyeceğini lehtarın kararına bırakır. Lehtarın kendisine teyit talep eden talimatını vermesi ile süreç teyitli akreditif ile aynı olarak işlemeye devam eder.(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.106)

1.4.4.3 Ödeme Şartları Bakımından Akreditif Çeşitleri

- **Görüldüğünde Ödemeli Akreditif (Sight LC)**

İhracatçı yüklemeyi gerçekleştirdikten sonra, akreditif şartlarında belirlenen uygun vesaiklerin, akreditif süresi içinde, teyitsiz akreditiflerde amir bankaya, teyitli akreditiflerde ise teyit bankasına ibrazı ile ödemenin yapıldığı akreditiflerdir. (Durukanoğlu, 2006, s.77)Ödeme taahhüdünü veren banka akreditif şartlarına uygun vesaikin alınmasından sonraki maksimum 5 iş günü içerisinde ödemeyi yapar.(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.105)

Teyitli bir akreditifte teyit bankası lehtara ödemeyi yapar, belgeleri amir bankaya göndererek kendisine ödeme yapılmasını bekler. Dolayısı ile teyit bankası amir bankaya bir tür kredi sağlar. Vesaik bedeli amir banka tarafından ödenmediği sürece teyit bankası aleyhine valör kaybı olarak bilinen süre işlemeye devam eder. (Yayayürüyen, 2004, s:50)

- **Vadeli Akreditif (Defered LC)**

İhracatçının sattığı malın bedelinin tahsili için ithalatçıya belirli bir vade yaptığı akreditif türüdür. İhracatçı ve ithalatçı bir mal alış verişine dair anlaşmaya vardıktan sonra, ithalatçı bankası aracı ile ihracatçının bankasına anlaştıkları koşulları içeren bir akreditif açar. İhracatçı da akreditif şartlarına uygun olarak malı ve belgeleri hazırlar. Malı gümrükten ithalatçıya ve belgeleri de bankası aracılığı ile ithalatçının bankasına gönderir. Amir banka evrakları inceledikten sonra vesaiklerde uyumsuzluk yoksa anlaşılan vadede akreditif bedelinin ödeneceğini ihracatçının bankasına bildirir ve malı gümrükten teslim alabilmesi için vesaikleri ithalatçıya teslim eder. (Yayayürüyen, 2004, s:51) Bu süreçte herhangi bir ödeme yapılmaz, anlaşılan vade geldiğinde ödemenin yapılacağı amir banka tarafından teyit edilmiş olur. Bu akreditifte de ödeme taahhüdünün oluşup oluşmamasının tespiti için vesaik ibrazından sonra maksimum beş işgünü süre vardır. Bu süreyi hatalı geçiren banka ödeme vadesinde ödeme yapmak zorunda kalır.(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.105)Ödeme vadesinde ithalatçının hesabından alınan akreditif tutarı muhabir banka

aracılığı ile ihracatçının hesabına gönderilir. Vadeler her ay taksit şeklinde ödenebilir veya yükleme vadesine ilave olarak 30, 45, 60, 90, 180 ve 360 şeklinde belirlenebilir. Böylelikle ihracatçı firma ithalatçı firmaya bir tür kredi sağlamış olur.

Eğer ihbar bankası akreditife teyit eklemez ise ödeme yükümlülüğüne girmez ve akreditif vadesi geldiğinde amir bankadan bedeli tahsil edip lehtara ödeme yapar. İhbar bankası akreditife teyit eklerse vade geldiğinde ödeme taahhüdüne girmiş olur. Lehtar akreditif bedelini vadeden önce almak isteyebilir. Böyle bir durumda teyit bankası bir faiz oranı belirleyip iskonto maliyetini düştükten sonra ödemeyi lehtara yapabilir. Daha avantajlı faiz oranları yakalamak isteyen Lehtar üçüncü banka iskontosu talep edebilir veya da direk amir bankanın akreditif bedelini iskonto ederek göndermesi talep edilebilir. Lehtar için önemli olan uygun iskonto maliyetini hangi alternatifte yakaladığıdır.

- **Kabul Kredili (Poliçe Kabullü) Akreditif (ByAcceptance):**

Akreditif şartlarında belirtilen koşullara uygun vesaiklerin ibrazından sonra poliçe banka tarafından kabul edilir. Söz konusu akreditif teyitsiz bir akreditif ise akreditifi açan amir banka poliçeyi kabul eder. Eğer teyitli bir akreditif ise teyit bankası poliçeyi kabul eder. Poliçeyi kabul eden banka poliçe vadesi geldiğinde ödemeyi gerçekleştirir. (Durukanoğlu, 2006, s.78)

Kabul kredili akreditiflerin yapısı aynen vadeli akreditif gibidir. Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eder ve bu ödemeyi bir poliçe aracılığı ile gerçekleşir. Yani satılan malın bedeli bir poliçeye bağlanmıştır. İhracatçı ithalatçıyı kredilendirmiş olur.(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.105)

Kabul kredili akreditiflerde poliçenin kabul edilmesi veya poliçeye aval verilmesi halinde akreditiften doğan taahhüdün kaynağı poliçeye dönüşmektedir. Lehtar, söz konusu poliçeleri iskonto ettirerek vadesi gelmeden mal bedelini tahsil edebilir.

- **İştira Akreditifleri (ByNegotiation):**

Akreditifle ilgili vesaikin ihbar bankası veya görevli banka tarafından satın alınarak bedelinin satıcıya ödeneceğini ifade eder. Akreditif sight (görüldüğünde ödemeli) veya vadeli olarak açılabilir. İştira, iştiraya yetkili kılınan bankanın akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında ödeme yapması veya ödeme taahhüdü altına girmesidir. Diğer bir deyişle iştira bankası, ödemeyi yaptığı tarih ile akreditifi açan bankadan vesaik bedelini alacağı tarih arasındaki süre için hesaplayacağı faiz tutarını vesaik veya poliçe tutarından düşerek ihracatçıya ödeme yapacaktır. İştira bankasının akreditifi açan bankadan vesaikin bedelini alamaması halinde ihracatçıya rücu edip edemeyeceği ise akreditife teyit ilave edip etmediği hususuna bağlıdır. İştira bankası akreditifi teyit etmiş ise ihracatçıya rücu edemeyecek, teyit etmemiş ise ihracatçıya rücu edebilecektir. (Durukanoğlu, 2006, s.78)

1.4.4.4 Özellikli Olan Akreditifler

- **Devredilebilir Akreditifler (Transferable):**

Lehtarın akreditiften doğan haklarını ve yükümlülüklerini kredi koşullarında herhangi bir değişiklik yapılmaksızın üçüncü bir lehtara veya lehtarlara devredilmesine olanak sağlayan bir akreditif çeşididir.Çoğunlukla aracı kuruluşların geçekleştirdiği alım-satım işlemlerinde akreditifin nihai, gerçek satıcıya devredilmesi amacı ile kullanılan bir akreditif yöntemidir. Lehinde devir yapılan ikinci lehtar veya lehtarlar, akreditiften doğan haklarını başkalarına devredemezler yani bu akreditif çeşidinde devir işlemi sadece bir kez gerçekleşebilir. İkinci lehtar veya lehtarlar ancak gerekli durumlarda akreditifi tekrardan birinci lehtara devredebilir. Akreditifi birden çok lehtara devretmeyi isteyen bir akreditif lehtarının dikkat etmesi gereken husus, akreditif koşullarında kısmi yüklemeye izin verilmesi ve malın bölünebilir olmasıdır. (Durukanoğlu, 2006, s. 79)

Bir akreditifin devredilebilir olması için öncelikle akreditifi açan amir banka tarafından açıkça devredilebilir olduğu belirtilmelidir. İşleme aracılık eden aracı ya

da komisyoncu ilk lehtardır. Malın asıl üreticisi ise ikinci lehtardır. Birinci lehtar adına devredilebilir olarak açılan akreditifi, birinci lehtar kendi bankası (devreden banka) aracılığı ile ikinci lehtara devreder. Akreditif ihbar mektubu bu banka tarafından ikinci lehtara gönderilir. İhbar edilen bu mektubun tutarı ilk açılıştaki akreditifin tutarından düşüktür. İkinci lehtar üretimi biten malı ithalatçıya gönderir, akreditifin şartlarına uygun vesaikleri ise devreden bankaya ibraz eder. Banka, ikinci lehtarın faturalarının yerine koymak için ilk lehtardan faturaları ibraz etmesini ister. Devreden banka, ilk lehtarın faturası ile birlikte vesaikleri amir bankaya gönderir. İthalatçıdan gelen vesaik tutarından, ikinci lehtara devredilmiş akreditif tutarı kadar, birinci lehtara ise faturalar arasındaki fark kadar ödeme yapılır. (Yayayürüyen, 2004, s.54)

Devredilebilir akreditifler genellikle birinci lehtarın yapacağı üretimin kendi finansal durumunu aşması veya kendi bankasında mevcut olan kredi limitlerini doldurmak istemediği durumlarda kullanılan bir akreditif türüdür. Dolayısıyla sadece bir ödeme enstrümanı değil, aynı zamanda finansman enstrümanıdır.

- **Karşılıklı Akreditifler (BackToBack):**

Genellikle aracı vasıtasıyla yapılan transit ticaret şeklindeki satışlarda kullanılırlar. Aracılık yapan firma transit ticarette, hem ithalatçı hem de ihracatçı rolünü birlikte üstlenmektedir. Satış yapacağı ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi teminat gösteren aracı firma, kendisinin ithalat yapacağı firma lehine bir akreditif açtırabilir. Bu durumda kendisine açılan birinci akreditifi karşılık göstererek ikinci akreditifi açtırdığı için bu akreditif çeşidine karşılıklı akreditif adı verilir. Karşılık akreditife konu olan belgelerin ihracat akreditifi ile çok az farklılıklarla aynı olması gerekir. Hem amir hem de muhabir banka olarak akreditiflere taraf olan aracı firmanın bankası,bu özel durumu sağlama olanağına sahiptir. Genellikle bu iki taraflı görevi üstlenen banka aynı zamanda teyit bankası olacağından, büyük sorumluluk üstlenmektedir. Dolayısıyla, karşılıklı akreditifte, yüksek risk taşıyan bankaların bu riskle doğru orantılı olarak talep edecekleri komisyon da yüksek olacaktır. (Kaya, 2013, s.145)

Satıcı kendi lehine gelen akreditifinin içeriğine dayanarak(teminat göstererek) bu akreditifte öngörülen malların temini için ithalat akreditifi açtırır. Yani bir ithalat akreditifinin karşılığını bir ihracat akreditifi oluşturur. Satıcı akreditife konu malı ülke içinden temin edemeyeceği durumlarda ilgili malları başka bir ülkedeki satıcıdan almak, temin etmek zorundadır. Böyle durumlarda karşılıklı akreditif açılabilir. Karşılıklı akreditifin şartları, teminat olarak gösterilen birinci akreditifin şartları göz önünde tutularak hazırlanır. Karşılıklı akreditif açtıran lehtarın, ilk akreditiften doğacak alacağını teminat maksadıyla bankaya temlik etmesi veya rehin etmesi ve ayrıca karşılıklı akreditiften doğacak borcu ile takas ve mahsup yetkisi vermesi gerekecektir. Aksi takdirde, lehtarın ilk akreditiften doğacak alacağı üzerinde her zaman tedbir veya haciz konulması riski bulunacaktır. Sonuç olarak, son derece profesyonel bir akreditif işleyişi gerektirdiğinden çok yaygın olarak kullanılmamaktadır. İhracat için alınan akreditifin ithalat akreditifinin teminatını oluşturması talebi çoğu zaman bankalar tarafından kabul görmemektedir.(Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.113)

- **Rotatif Akreditif (Revolving):**

Genellikle ihracatçıdan sürekli ve yüksek tutarlı mal ithal eden ithalatçıların bu alımları için lehdara açtıkları akreditiflerdir. Bu akreditif çeşidi sayesinde ithalatçı, yüksek miktarda sipariş verdiği için fiyat avantajından ve aynı işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma imkânına sahip olacaktır. Rotatif akreditifler kullanılan kısımları için bankaya yeniden talimat verilmesine gerek kalmadan kendiliğinden sürekli yenilenerek aynı koşullarda yeniden kullanılabilen akreditiflerdir.(Kaya, 2013, s.144)

İhracatçı ile ithalatçı arasında süreklilik arz eden standart akreditif metinlerine dayalı alım satım anlaşması varsa, operasyonel maliyet ve işgücünden kaçınmak amacı ile her sevkiyat için ayrı akreditif açtırmak yerine, belirlenen süre içerisinde yapılacak sevkiyatları kapsamak üzere tek bir akreditif açtırılabilir. Rotatif akreditifler, kullanıldıkça ek bir talimata ya da bildirime gerek kalmaksızın taşıdıkları şartlarla, otomatik olarak yenilenerek tekrar kullanılabilir hale gelmektedir. Böylelikle satıcı her seferinde akreditif açılmasını beklemeden imalatını

sürdürmekte, alıcı toplam ithalat için başlangıçta kredi limitlerini doldurmamaktadır. (Yayayürüyen, 2004, s. 54)

Rotatif akreditifleri değere göre ve zamana göre iki şekilde inceleyebiliriz. Değere göre olan rotatif akreditifler, geçerli dönem içerisinde kalacak şekilde kullanıldıkça aynı miktarda ve şartlarda yenilenir. Zamana göre olan akreditifler kendi içinde kümülatif rotatif akreditif (cumulative revolving) ve kümülatif olmayan (non – cumulative) şeklinde ikiye ayrılır. Kümülatif rotatif akreditif; ilk dönemde kullanılamayan akreditif meblağı diğer dönemlerde kullanılabilir. Kümülatif olmayan akreditif; belirli bir dönemde kullanılmayan akreditif meblağı geçerliliğini kaybeder ve bir sonraki döneme aktarılamaz. Her dönemin akreditif meblağı sabittir. (Kardağlı, 2007, s:37)

- **Kırmızı Şartlı Akreditif (RedClause):**

Akreditif tutarının bir kısmını veya tamamının lehtara peşin ödenmesini öngören bir akreditiftir. Bu ödeme alıcının satıcıya tanıdığı bir ön finansman imkânıdır. Bu kredi ile satıcı piyasadan malları satın alacak veya kendi üretecek ve sonra sevk edecektir. Akreditif tutarının ne kadarının lehtara peşin ödeneceği şartların arasında belirtilmiştir. Bu kaydın derhal göze çarpması için eskiden kırmızı mürekkeple yazılması sonucu akreditifin adı kırmızı ibareli olarak bugüne kadar gelmiştir. (Erdemol, 1993, s.79)

Bu tür akreditiflerde, bankasına verdiği talimat ile akreditif tutarının tamamını veya bir bölümünü lehtara peşin ödeten amir, peşin ödenen tutar karşılığında malın sevk edilmemesi riskini üstlenmiştir. Bu tür bir ödemenin peşin ithalat işleminde üstlenilen riskten hiç bir farkı yoktur. Güvenilen taraf ihracatçıdır. Akreditif metninde bu tür bir ödemeye herhangi bir şekilde değiniliyor olması akreditifin kullanılmaması veya kısmen kullanılması halinde alınan peşinatın lehtar tarafından iadesi konusunda hiçbir güvence sağlamaz. (Sönmezgül, Kütükçü, 2013, s.109)

Alıcının satıcıyı iyi tanımadığı hallerde peşin ödenecek kısım için lehtardan peşin ödemeyi garanti edecek bir teminat mektubu talep edilir. Bu teminat mektubu satıcının bankası tarafından düzenlenir ve lehtar malları yüklemez ise lehtarın bankası ödemeyi taahhüt eder. Teminat mektubu düzenlenme gereği ve bu mektubun metni kırmızı şartlı akreditifin bir şartı olarak belirtilmelidir. Teminat mektubu öngörülmüş ise mektup düzenlenmeden akreditif operatif hale gelmez.

Bu akreditif türünde, ödeme vesaikler sunulmadan önce yapıldığı için ithalatçı ve amir banka büyük risk altındadır.

- **Yeşil Şartlı Akreditif (GreenClause):**

Yeşil şartlı akreditif de, kırmızı şartlı akreditif gibi, satıcıya (ihracatçıya) peşin ödeme olanağı sağlayan akreditif türüdür. Söz konusu akreditifin kırmızı şartlı akreditiften farkı, ödemelerin, peyderpey yapılmasıdır. Yeşil şartlı akreditifte, üretilen veya satın alınan malların depolanması ve makbuzun bankaya sunulması karşılığında avans ödemesi gerçekleştirilmektedir. Bu tip akreditifte amir banka, aracı (görevli) bankaya (muhabire), lehtara (ihracatçıya) malların depo makbuzunun ibrazı karşılığında ödemede bulunma yetkisi vermektedir. İhracatçı, tedarik ettiği malları sevkiyattan önce bölüm bölüm bir üçüncü kişinin ambarında depolamakta, karşılığında ambar teslim makbuzu almaktadır. Makbuzun bankaya ibrazında, banka akreditifte belirtilen koşullar altında avans ödemesini gerçekleştirmektedir. Bankanın, makbuz nedeniyle malların mülkiyetini elinde bulundurması ve ödemenin peyderpey yapılması nedeniyle yeşil şartlı akreditif, ithalatçı açısından ihracatçıyı finanse etme yönünden, kırmızı şartlı akreditife göre daha az risklidir. (Akgüç, 2013,s.241)

- **Teminat Akreditifi (Standby):**

Standby akreditifler bir tür garanti (teminat-güvece) mektubu niteliğindedir. Diğer akreditiflerden farklı olarak bir mal alım satımı ile ilgili olmayıp bir hizmetin yerine getirilmesini garanti altına alırlar. Ayrıca diğer akreditiflerde belirli bir taahhüdün yerine getirilmesi sonucunda ödeme yapıldığı halde, standby

akreditiflerde ise akreditif amirinin yapmayı taahhüt ettiği bir edimi yerine getirmemesi halinde banka akreditif lehtarına ödeme yapar. Bu akreditiflerde lehtarın ilk başvurusunda ödeme yapılmalıdır. Mahkeme kararı olmaksızın amir bankanın ileri süreceği hiçbir itiraz geçerli değildir. Bu tür akreditifler teminat mektubu veya banka garantisi özelliği taşıdıkları için özellikle ABD'de yaygın bir kullanım alanı bulmuşlardır. Çünkü ABD yasaları, bankaların teminat mektubu veya garanti vermelerini yasaklamaktadır. Bankalar ticari hayattaki bu boşluğu, bu tür akreditiflerle kapatmışlar ve garanti işlemini yasal bir biçime sokmuşlardır. Son zamanlarda sadece Amerika değil, Avrupa ülkeleri ile diğer ülkelerde ve ülkemizde de yaygın bir kullanım alanı bulmuştur. (Durukanoğlu, 2006, s.80)

Akreditif işlemlerinde normal süreçte akreditif koşulları yerine getirildikten sonra amir banka ihracatçıya ödeme yapar. Standby akreditifte ise belirli bir işlem yerine getirilmediği durumlarda ödeme gerçekleşir. Dolayısı ile bu tip akreditifler bir ödeme aracından çok bir garanti gösterme aracıdır ve her türlü taahhüdü garanti altına almak için kullanılabilir.

II. BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

2.1 Dış Ticaret Finansmanı Tanımı

Finansman; "İhtiyaç duyulan fonların uygun şartlarda sağlanması ve etkin bir şekilde kullanılmasıyla ilgili faaliyetlerdir. Kişilerin veya kurumların maddi gelir elde etmeleri, yatırım yapmaları ve zaman içinde bu yatırımları değerlendirmeleridir." (https://tr.wikipedia.org/wiki/Finans)

Dış Ticaret Finansmanı; "ihracatçının ve/veya ithalatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede dış ticaret finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, dış ticaretin finansmanı, geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir" (Özdemir, 2005, s.195)

Dış ticaret işlemlerinde genellikle ihracatçıların finans ihtiyaçları uzun dönemde ortaya çıkarken ithalatçıların ihtiyaçları kısa süreli özellik göstermektedir. Şöyle ki; ithalatçılar ithal ettiği malların bedelini genellikle ihracatçı ülkeden ithalatçı ülkeye nakledilmesi için gereken sürede ödemek zorundadır. Ancak vadeli olarak yapılan ithalat işlemlerinde, ödeme anlaşılan vade sonuna kadar uzayabilmektedir. İhracatçılar için durum bu şekilde değildir. Malı ihraç edebilmesi için ya malı üretmesi ya da bir yerlerden toplaması gerekmektedir. Yani her şeyden önce malı hazırlamak durumundadır. Herhangi bir malı ihraç etmek isteyen ihracatçının, malı üretmesi, hazır hale getirmesi, gerekli işlemleri yaparak sevk etmesi ve mal bedelini tahsil etmesi kısa sürelerde mümkün değildir. Aynı şekilde malın özelliğine göre, imal edilme söz konusu olmasa bile, malın satın alınarak hazır hale getirilmesi uzun sürmektedir.(Akhan,1986, s.57'den aktaran Karadağlı,2007, s.41)

Dış ticaret işlemlerinde, ithalatçı mal bedelini mal eline geçtikten sonra hatta mümkünse en uzun vadede ödemeyi tercih eder. İhracatçı ise en kısa sürede hatta sipariş verildiğinde mal bedelinin ödenmesini ister. İthalatçı veya ihracatlar bu beklentilerinin gerçekleşmediği ve öz kaynaklarının yeterli olmadığı durumlarda finansman kaynağına ihtiyaç duyarlar. Her iki tarafta kendi mali durumuna göre en uygun vadede ve maliyette bu kaynak ihtiyacını karşılamak ister.

2.2 Dış Ticarette ve Finansmanında Karşılaşılan Riskler ve Riskleri Azaltma Yolları

Risk kavramı, gerçekleşmesi muhtemel, gerçekleştiğinde zor duruma düşürecek durumları içermektedir. Firmalar risk alırken önceden tahmin ettiği riskleri üstlenmektedirler. İç ticaretteki risklere nispeten dış ticarette karşılaşılan riskler daha fazladır. İç ticarette karşılaşılabilecek sorunlar yüz yüze ve kanunlar el verdiği ölçüde kısa sürede çözümlenebilir. Fakat dış ticarete mesafelerden ötürü tarafların yüz yüze gelme durumu ve hukuksal olarak da bakıldığında tarafların uyuşmazlıkları çözme durumu daha zor olacaktır. (Zaim,2011,s10) Dış ticaret işlemlerinde, bir malın bir ülkeden başka bir ülkeye gönderilişi sırasında, ülkelerin gerek kanunlar gerekse de gümrük işleyişinden kaynaklanan farklılıkları nedeniyle ihracatçı ve ithalatçının karşılaştığı bir takım sorunlar ve bunların getirdiği riskler bulunmaktadır.

Dış ticarette ve finansmanında karşılaşabilecek riskler; alıcı riski, ülke riski, taşıma ve kur riski şeklindedir.

2.2.1 Alıcı Riski

Alıcı riskleri doğrudan alıcının kendinden kaynaklanan riskler olarak adlandırılan kavramdır. Başlıca karşılaşılan alıcı riskleri şu şekilde sıralanabilir; ithalatçının malın tamamını veya bir bölümünü almaktan vazgeçmesi, İthalatçının ödeme gücünü kaybetmesi veya ödeme güçlüğü içinde bulunması, alıcının iflas

etmesi veya konkordato haline girmesi, ihracatçının ithalatçı ile anlaştığı miktar ve kalitede malı belirlenen zamanda ithalatçıya gönderememesi, malların yüklemesinden sonra geminin yolculuğu yarıda bırakması veya seyir tarifesini değiştirmesi, malların yükleme ve taşınması sırasında zarar görmesi, taşıma süresinin planlanan süreden uzun sürmesi, ithalatçı ve ihracatçının ülkelerinin farklı yapı ve mantalitede olması, dil farklılıkları sebebiyle anlaşmazlık durumlarında yasaların farklı olması.(Kaymakçı, Avcı, Şen, 2007 s.370-371'den aktaran Zaim,2011,s.11)

İthalatta satıcıdan, ihracatta alıcıdan kaynaklanabilecek riskleri azaltmanın en önemli yolu karşı taraf ile ilgili iyi bir istihbarat yapılması ve ticari anlaşmanın mümkünse şartları tarafları koruyucu şekilde olan bir sözleşme çerçevesinde gerçekleştirilmesidir. İstihbarat konusunda meslek odaları, karşı tarafın bankaları, ticari ataşelikler, sigorta şirketleri ve ihracatta Eximbank sigorta programlarından yararlanılabilir. Faktoring ve Forfaiting şirketlerinin de istihbarat ağlarından yararlanılabilir. Burada unutulmaması geren nokta riski tamamıyla önlemek mümkün değildir. Ancak azaltmak mümkün olabilir. (Çınar,2002, s.1-2)

2.2.2 Taşıma Riski

İhracat veya ithalata konu olan eşyanın, ürünün taşınması sırasında doğabilecek risklerdir. Mallar gideceği noktaya geç ulaşabilir, malların modası geçebilir, sevkiyat sırasında taşınan ürünler bozulabilir.

"Genel perspektiften baktığımızda risk sadece alıcı riskinden ibaret değildir, üretilen malın fiziksel olarak satıcıdan alıcıya taşınması da değerlendirilmelidir. Malların satıcıdan alıcıya ulaşmasında kullanılan havayolu, denizyolu, karayolu güzergâhları üzerinde fiziksel kayıp ve hasarlara maruz kalması ihtimaline karşı korunması önem arz etmektedir. Alıcı ve satıcı arasında yapılan satış sözleşmelerinde malların nakliyesi sırasında sigorta ettirilmesi her iki taraf için avantaj yaratmakta; Uluslararası Ticaret Odasının belirlediği CIF, CF, CIP gibi teslim şekilleri çerçevesinde mallar sigorta ettirilerek taşıma riskine karşı korunmaktadır." (Grath,2008,s.16-17'den aktaran Zaim,2011,s.12)

Taşıma esnasında karşılaşılabilecek muhtemel riskleri önlemek adına alınabilecek önlemler; Nakliyat sigortası ile ürünler sigortalanabilir. Malların varış noktasında geç ulaşmasından kaynaklanabilecek riskleri önlemek için nakliyecinin iyi seçimi ve iyi talimat verilmesi gerekmektedir. (Çınar,2002, S.2)

2.2.3 Ülke Riski

Dış ticarette, sınır ötesi ülkeler ile yapılan ihracat ya da ithalat işlemlerinde ülkelerden herhangi birinde ihracatçının ya da ithalatçının istemi dışında karşılaşabilecekleri her türlü risk "Ülke riski"dir.

Dış ticarette karşılaşılabilecek olası ülke risklerini sıralayacak olursak; ithalatçının ülkesinde savaş hali, ihtilal veya doğal afetler gibi olaylar nedeniyle ödeme yapamaması, ithalatçının kontrolü dışında meydana gelen politik olaylar, ithalatçının mal bedelini transfer edememesi veya transferin ertelenmesi, ihracatçı ile ithalatçının ülkeleri arasında savaş çıkması, ihracatçının ülkesinde ihraç yasağı konması, hükümetlerin para politikalarına müdahaleleri sonucu mal bedelinin ödeneceği para biriminin değer kaybına uğraması. (Kaymakçı, Avcı, Şen,2007,s.372'den aktaran Zaim,2011,s13)

Bu tür riskler tamamıyla ihracatçının veya ithalatçının dışında gelişmekte olduğu için bu riskleri azaltmanın yolları biraz daha az olarak düşünülebilir. İthalatçı, ithalat yapmayı planladığı ülkenin politik ve coğrafi konumunu her an için göz önünde bulundurmalıdır. Eximbank'ın sigorta programları da önerilebilecek risk azaltma yöntemlerindendir. (Çınar,2002,s.2)

2.2.4 Kur Riski

İhracatın, ülkenin milli para biriminden farklı bir para birimiyle gerçekleştirilmesi durumunda, ithalatçı ülke para birimi ile milli para birimi arasında uzun vadede oluşacak kur farklarının yaratacağı risklerdir.

"Eğer ödemenin yapılacağı kur satıcının maliyetlerini yansıttığı fiyattan farklıysa yeni bir kur riski ortaya çıkar. Birçok durumda satıcının ana maliyetleri yerel kur cinsinden olur ki eğer başka bir kurdan faturalandırma olursa otomatikman böyle bir kur riski meydana gelir. Bu riskin boyutu döviz kuruna ve ödemeye kadar olan süreçte olağanüstü durumlara bağlıdır. Genellikle Euro, ABD Doları gibi gelişmiş ülkelerin dövizleri dünya ticaretinde kullanıldığından gelişmemiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerdeki firmalar döviz kurlarındaki değişimlerden ve anlaşmaların uzun vadeli olmasından daha fazla etkilenebilmektedir." (Grath,2008,s,25-26'den aktaran Zaim,2011,s.13-14)

Kur riskinden korunmak isteyen firmalar bazı finansman enstrümanlarından istifade edebilirler. Bunların başında döviz forwardı, future kontratları veya döviz opsiyonları, faktoring işlemleri, gelmektedir. Bu seçeneklerden yararlanmayı tercih eden firmalar bu konular üzerinde araştırma yapmalı ve kendi çalışma şartlarına en uygun olan seçeneği tercih ederek kur riskini en aza indirmelidirler. (Çınar,2002,s.2)

2.3 Dış Ticaret Finansman Yöntemleri

"İhracatçı ve ithalatçı işletmeler ihracat ve ithalatın finansmanında çeşitli krediler kullanmaktadırlar. Bu krediler yurt içi finans kurumlarından sağlanabileceği gibi yurt dışı finans kurumlarından da sağlanabiliriler. Gerek yurt içinden gerekse yurt dışından sağlanan ihracat ve ithalat kredilerinin maliyetinin, maliyet ve gider yerlerine dağıtımı önem arz etmektedir" (Gürsoy,2007,s.367'den aktaran Ketboğa, s.35)

İhracatın dış ödemeler bilançosundaki düzeltici, istihdam yaratıcı ve ekonomik gelişmeyi hızlandırıcı etkileri karşısında, gelişmiş ve az gelişmiş tüm ülkelerde ihracatı özendirme önlemlerine ve ihracatın teşvik edilmesine önem verilmektedir. İhracatçılara uygun maliyetlerle krediler verilerek ihracata finansman kolaylıkları sağlanmıştır. Sanayileşmiş ülkeler ihracatın özendirilmesine istihdam yaratıcı ve ulusal geliri arttırıcı yönünden bakarlarken, az gelişmiş ülkeler kalkınma politikalarının bir parçası olarak bakmaktadırlar. Bu nedenle hükümetler malın sevkinden önce düşük faizli finansman imkânı sağlamaktadırlar. (Seyidoğlu,2001,s.379'dan aktaran Zaim,2011,s.17)

Genellikle ithalatçılar da dış alımlarla yaptıkları mal stoklarının satılıp işletme sermayesinin nakde dönüştürülmesine kadar geçecek tüm aşamalarda, banka kredisi biçiminde finansman sağlama olanaklarına sahiptirler. (Seyidoğlu,2001, s.439'dan aktaran Ketboğa, 2012, s.37)

Ticari faaliyette bulunan bir ülkede ihracat ile başka ülkelere mal satış faaliyetlerinde bulunan, ithalat ile başka ülkelerden mal alış faaliyetlerinde bulunan firmaların bu işlemler için kullandıkları finansman yöntemlerini ihracatın finansmanı ve ithalatın finansmanı şeklinde iki incelemek mümkündür.

2.3.1 İhracatın Finansmanı

"İhracat finansmanının tanımı, ihracatın ihracat taleplerine cevap verebilmesi için gereksinim duyduğu finansman veya ihracatçının malları sevk etmeden önce ya da sevk ettikten sonra söz konusu olabilecek ihracat işlemleri ile ilgili olarak gereksindiği fonları sağlayabilmesi şeklinde ifade edilebilmektedir." (Seyidoğlu, 2001,s.379'dan aktaran Zaim,2011,s.17)

Dış ticaret işlemlerinde ithalat işlemi yapan firmalar ödemelerini yapmak için mallar elline geçtikten sonra ve ödeme vadesini en fazla uzatabilecekleri alternatifleri tercih eder. İhracatçı firmalar ise malın temini veya üretimi için ödemenin en kısa sürede yapılmasını talep eder. İthalatçının vadeli ithalatı tercih etmesi durumunda,

ihracatçının öz kaynakları yetersizse finansman kaynağına ihtiyaç duyar. İhracatın finansmanı için kullanılabilecek yöntemler, ihracat işleminin öncesinde veya sonrasında ihracat işlemi ile ilgili olarak, ihracatçının uluslararası piyasalarda rekabet edebileceği mali kaynaklara ulaşmasını sağlamak amacıyla geliştirilmektedir. (Topçuoğlu,1996,s.2'den aktaran Zaim,2011,s.18)

İhracat finansmanı, ihracat işleminin siparişinden başlayıp mal bedelinin ihracatçının hesabına geçtiği ana kadar geçen bütün aşamalardaki maliyetleri kapsamaktadır. Dolayısıyla ihracat yapan firmanın yapmış olduğu ihracat işlemi özelinde en uygun kaynağı sağlayabileceği yöntemi bulması gerekmektedir. Buna ilaveten öz kaynakları ile ihracat işlemlerini finanse edebilecek firmalar da, ihracatın teşviki sayesinde uygun maliyetleri olan finansman kaynaklarını kullanmayı tercih edebilir.

İhracat finansmanını; finansman vadesine göre (kısa, orta ve uzun vadeli), ihracat aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sonrası), finansman kaynağına göre olmak üzere üç ayrı grupta incelemek mümkündür. Uygulamada genellikle temel ayrım vade esasına göre yapılmaktadır. (Onursal, 1998, s.4'den aktaran Ketboğa,2012,s.37-38)

2.3.1.1 Kısa Vadeli İhracat Finansmanı

Kısa vadeli finansman özellikle döviz darboğazı içinde olan gelişme yolundaki ülkeler için önemli bir finansman zaman dilimidir. Bu ülkeler üreticisi oldukları ham maddeleri genellikle kısa vadeli ödeme esasına göre ihraç etmeyi tercih ettikleri için kısa vadeli kredilere ihtiyaç duyarlar. (Onursal,1998,s.5)

Kısa vadeli finansman tüketim malları ve ara malları ihracatında söz konusudur. Kredi vadesi 180 güne kadar olan süreyi kapsamaktadır. Bu süre ihracatçının malı sevk ettiği ithalatçının ülkesinin genel satış şartlarına bağlı olarak değişebilir, kurallar dâhilinde 12 ayı geçemez. Bazı gelişmekte olan ülkelerde istisna

olarak bu süre 1ila 2 yıla kadar uzayabilmektedir. (Onursal,1998,s.4'den aktaran Ketboğa,2012,s38)

Kendi içinde kısa vadeli ihracat finansmanını sevkiyat öncesi kısa vadeli finansman ve sevkiyat sonrası kısa vadeli finansman olarak iki şekilde incelebilir.

2.3.1.1.1 Sevkiyat Öncesi Kısa Vadeli İhracat Finansmanı

İhracatçılar açısından sevkiyat öncesi finansmanın süresi siparişin alınmasının ardından, hazır durumda olan bir ürünü ambalajlayıp göndermek için 15 ila 30 gün aralığında kalacak şeklide olabilir. Ancak siparişe uygun olarak üretilecek mallar için imalat süreci de işin içine gireceğinden finansman süresi daha uzun olabilir. (Onursal,1998,s.5'den aktaran Zaim,2011,s.21)

Fiili olarak ihracat finansmanına olan ihtiyaç, kesin ihracat siparişi alan firmanın söz konusu üretimi gerçekleştirebilmesi için ortaya çıkmaktadır ve ihraç edilen ürünler yüklendikten sonra sona ermektedir. İhracat siparişinin getirdiği ek maliyet yükü, üretici firmalar için olduğu kadar, daha büyük çapta ürün alımı, stoklaması ve nakliyesi gerektirmesi nedeniyle pazarlamacı firmalar için de geçerlidir. İhracata hazırlık kredileri de denilen bu krediler, üretici ve pazarlamacı firmaların ihracat siparişinin alındığı tarihle yüklemenin yapıldığı tarih arasında geçen süre için ortaya çıkan ek finansman ihtiyacını gidermek amacıyla verilmektedir. (Ketboğa,2012,s.39;Akgüç,2009,s.2'den aktaran Zaim,2011,s.21)

Gelişmekte olan ülkelerdeki ihracatçıların birçoğu yükleme öncesi finansmana fazlası ile ihtiyaç duyarlar. Bunun nedeni ihracat yapabilmek için uluslararası alanda rekabetçi (düşük) maliyetlerle ihraç edilecek ürünü üretmeye olan ihtiyaçtır. Dolayısıyla ihracatçılar en önemli önceliği yükleme öncesi finansman ihtiyaçlarına vermektedir. Bu ihtiyaç, ihracat siparişinin alındığı andan başlayıp siparişin yüklendiği ana kadar üretim, satış ve ihracata hazırlık faaliyetlerini kapsar. (Ketboğa,2012,s.38-39)

Sevkiyat öncesi kısa vadeli finansmanda kullanılan genel teknikler şunlardır;

- Kırmızı Şartlı/Yeşil Şartlı Akreditif
- Devredilebilir Akreditif
- Karşılıklı Akreditif
- Banka Kredileri
- Rehin Senedi
- Döviz Kredileri
- Prefinansman

– **Kırmızı Şartlı/Yeşil Şartlı Akreditif**

İhracatçının malları sevk etmeden önce ithalatçının mal bedelini kısmen veya tamamen peşin ödediği akreditif türleri olduğunu çalışmamızın birinci bölümünde detaylıca anlatmıştık. Kırmızı şartlı ve yeşil şartlı akreditif çeşitlerinin temel amacı, ithalatçı tarafından, ihracatçının gereksinim duyduğu fon kaynağının finanse edilmesidir. İthalatçının ülkesindeki finansman maliyetlerinin, ihracatçının ülkesindeki finansman maliyetlerine oranla daha düşük olduğu durumlarda, ihracatçıya bu akreditifler vasıtasıyla düşük maliyetli fonlar aktarılabilir. (Kardağlı,2007,s.39)

Kırmızı şartlı akreditif; ithalatçının ihracatçıya malların siparişinden sevk edilmesine kadarki süreçte ihtiyaç duyacağı finansman kaynağı için avans vermesini veya peşin ödeme yapmasını mümkün kılan akreditif türüdür. İhracatçı sevk sonrasında uygun belgeleri bankaya ibraz eder ve ödenen meblağ vesaik tutarından düşüldükten sonra geri kalan mal bedelini tahsil eder. (Ketboğa, 2012,s.40)

Yeşil şartlı akreditif; kırmızı şartlı akreditif gibi, ihracatçıya peşin ödeme yapılmasına olanak sağlar. Bu tip akreditiflerde peşin ödeme yapılabilmesi için malların depolandığını gösteren ve banka adına düzenlenmiş veya bankaya devredilmiş bir depo makbuzu gerekmektedir. (Onursal, 1998,s.5)

- **Devredilebilir Akreditif**

İhracatçı tarafından üçüncü bir lehtara devredilebilen akreditifler olduğunu çalışmamızın birinci bölümünde detaylıca anlatmıştık. Bu bölümde finansal olarak nasıl fon sağlayacağına değineceğiz.

Aracı ihracatçıların devredilebilir akreditif çeşidini tercih etmelerinin sebebi, kendilerine ihracat işlemlerini finanse etmek için verilecek fonlarını veya kendilerine kreditör kuruluşlarca tahsis edilmiş fonlarını kullanmak istememeleridir. Lehine akreditif açılan aracı ihracatçı, malları üreten imalatçı ihracatçıya, kendi komisyonunun ayrı ödendiği durumlarda tamamen, komisyonunun ayrı ödenmediği durumlarda ise kendi komisyonunu yansıttığı bir farkla akreditifi devreder. Böylece aracı ihracatçı kendi finans kaynaklarını kullanmadan ihracat işlemini finanse etmiş olur. (Onursal, 1998, s.6)

- **Karşılıklı Akreditif**

Bir ithalat akreditifinin bir ihracat akreditifi ile karşılanmasına imkan veren akreditif çeşidi olan karşılıklı akreditifi çalışmamızın birinci bölümünde detaylıca anlatmıştık. Bu bölümde finansla olarak nasıl fon sağladığına değineceğiz.

Bu akreditif türünde birinci akreditifin muhabir bankası olan banka ikinci akreditifin amir bankası olması dolayısıyla, ikinci akreditifin ihracatçısının ibraz ettiği belgeleri birinci ihracatçının belgeleri ile değiştirerek birinci akreditifin amir bankasına gönderir. Birinci akreditiften dolayı bu akreditifin ihracatçısına ödemesi gereken meblağdan ikinci akreditif dolayısıyla ikinci ihracatçıya ödeyeceği meblağı mahsup ederek aradaki farkı birinci ihracatçıya öder. Bu bir çeşit bankanın yaptığı takas işlemidir. Çünkü aynı ihracatçıya birinci akreditiften dolayı borçlu, ikinci akreditiften dolayı da alacaklıdır. Karşılıklı akreditifler bu özellikleri ile ihracatçıya kendisini finanse etme imkânı sağlar. (Erdoğan, 2000,s.40-41'den aktaran Zaim,2011,s.29)

- **Banka Kredileri**

Ticari bankaların, mali tablolarını analiz ettikten sonra uygun buldukları ölçüde limit tanıdıkları müşterilerine geçici bir destek sağlamak amacıyla sundukları kendi kendini likidite edebilen kısa vadeli kredi seçenekleri mevcuttur. Günümüzde tercih edilen, gerekli farklı vadelerde ve değişik amaçlara yönelik birçok kredi bankalar tarafından kullandırılmaktadır. İhracatçılar ihracata yönelik faaliyetlerinde ihtiyaç duydukları finansman kaynakları için yoğun bir şekilde banka kredilerine başvurmaktadırlar. Günümüzde gelişmiş olan ticari bankaların fon kaynakları dâhilinde ihracatçılara uygun maliyetli krediler ve verilen avanslar geniş bir büyüme göstermektedir. İhracatçıların kullanımı için bankaların fon teminlerinde, sağladığı kolaylıklar, yapmış olduğu ihracat teşvikleri ve gerçekleştirmiş olduğu para ve maliye politikaları ile en önemli destekleyici gücü T.C. Merkez Bankası'dır. (Zaim,2011, s.23)

İhracatçıların ihtiyaç duydukları finansman kaynaklarının temini amacıyla kullandırılan banka kredilerinin üç yolu mevcuttur; Sabit Kredi, Cari Hesap Kredisi, Açık Kredi.

- **Sabit Kredi:** Bankalar tarafından yapılan incelemeler ve değerlendirmeler sonucunda firmalara tahsis edilen limitler dâhilinde müşteriye bir defada peşin ödenen veya müşterinin cari hesabına geçirilen kredilerdir. Kredinin geri ödemeleri genellikle taksitler halinde olur ve bir taksitin ödenmemesi durumunda borcun tamamının ödenmesi gerekmektedir. Bu kredi için alınan teminatlar şahsi olabileceği gibi, hisse senedi, tahvil, devlet bonoları, ipotek ve rehin şeklinde de olabilir. Gelişmekte olan ülkelerde genellikle bu kredi sistemi tercih edilir. (Onursal,1998,s.5)

- **Cari Hesap kredisi:** Müşterinin bankasında borç ve alacaklarının izlendiği bir hesabı bulunmaktadır. Müşteri, bu hesapları üzerinden bankaların incelemeleri ve değerlendirmeleri sonucunda uygun gördüğü limit dâhilinde finansman kolaylıklarından yararlanabilmektedir. İhracatçılar da finansman ihtiyacı duyduğunda bu krediden yararlanmak

için bankaya başvuru yapar. Bu kredinin teminatları da aynen sabit kredininki gibidir. (Avcı, 1995,s146)

- **Açık Kredi:** Müşterilerin bankalardaki itibarları, limitleri dâhilinde kalmak kaydıyla imza karşılığı kullandırılan kredilerdir. Bu krediler, genellikle mal rehini veya şahsi teminat karşılığı kullandırılmaktadır. (Onursal, 1998,s.6) Bankalar açık kredi ile, ihracatçı firmaları açık hesap karşılığı sevk ettikleri mal bedelleri için kredilendirmektedir. Bu finansman yönteminde firma da banka da döviz taahhüdünde bulunmaz. İhracatçı ithalatçıya siparişi ile ilgili ticari belgeleri düzenlemekte, gerekli onayları almakta ve Gümrük Kanunu çerçevesinde gerekli işlemleri yaparak malı sevk etmektedir. Bir taraftan mal giderken diğer taraftan vesaikleri posta ile ya da bankası aracılığı ile müşterisine gönderilmesini istemektedir. İhracatçının bankası bu belgeleri tahsilat taahhüdünde bulunmadan ithalatçının bankasına göndermektedir. Bir bankanın bu belgeler karşılığında ihracatçıya kredi vermesi sadece açık kredi kapsamında müşterisini kredilendirebilmektedir. Ancak, bu durumda banka Merkez Bankasına karşı kambiyo yükümlülüğüne girmemektedir. (Güven, 1997, s.15'den aktaran Zaim,2011, s.25)

– **Rehin Senedi**

İthalatçının bankası olan amir bankanın itibarlı müşterisi adına ihracatçıya yapılacak ödemeyi üstlenmesi durumunda yapılan işlemle ilgili belgeye denir. Bu işlemde ithalatçı adına açılmış gayri nakdi nitelikte bir kredi söz konusudur. Uygulamada banka ihracatçıya ödemeyi yapar ve ödeme miktarını ithalatçıya borç olarak kaydeder. Banka bu durum karşısında, teminat amaçlı olarak, ithal edilecek malların üzerindeki hakkın veya malların satışından elde edilecek gelirin kontrolünde olmasını ister. Dolayısıyla banka, ithalatçının kredi borcunu ödeyinceye kadar geçecek süre için ithalatçıdan rehin senedi alır. Rehin senediyle ile ithalatçı borcunu ödeyene kadar ithal ettiği malların, gayri nakdi krediyi sağlayan bankaya rehin bırakıldığını belgelemiş olur. Gümrükten çekilen malları banka adına antrepoya ya

da depoya koyacağını ve kredinin vadesi dolana kadar ithalattan doğan kredi borcunu bankaya ödeyeceğini taahhüt eden bir finansman belgesidir. (Ketboğa, 2012, s.41-42)

- **Döviz Kredileri**

"Bankaların (TPKK) Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 sayılı karar ve usulleri ile belirlenmiş, yurt dışından döviz pozisyonu veya döviz tevdiat hesapları kaynaklarından yurt içinden ya da yurt dışından yerleşik kişilere döviz olarak kullandırdıkları; ödemesi Türk Lirası ya da istisnai olarak döviz olarak yapılan, riski döviz olarak izlenen, anapara ve faizleri borç alan tarafından döviz olarak ödenmesi gereken kredilerdir." (Güven,1997, s.15'den aktaran Zaim,2011,s.25)

Döviz Kredileri Belgeli Krediler ve Belgesiz Krediler olmak üzere iki şekilde düzenlenmektedir; (Özen,2009,s.11-13'den aktaran Zaim,2011,s.26)

- **Belgeli Krediler:** TPKK hakkındaki 32 sayılı karar çerçevesinde DİİB veya VRHİB kapsamında ihracat sayılan satış, ihracat ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı amacıyla ve Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yurt içinde veya yurt dışında yerleşik firmalara kullandırılan döviz kredileridir.

- **Belgesiz Krediler:** İhracata yönelik mal üreten firmalara, ihracatçılara, imalatçı ihracatçılara kullandırılan, genellikle ihracat siparişi alındıktan sonra malların sevk edilmesine kadarki geçen süre içinde ihracata hazırlık faaliyetlerinden kaynaklanan finansman ihtiyacı için kullanılan ve herhangi bir belge ile bağlantılı olmayan kredilerdir.

Döviz kredileri kullanım amaçlarına göre yurt içi ve yurt dışından sağlanan döviz kredileri olarak aşağıdaki ayrıma tutulmaktadır; (Topçuoğlu, 1996, s.6-9'dan aktaran Zaim,2011,s-26-27)

1. İhracatın finansmanı amacıyla kullanılan döviz kredileri

2. İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansman ihtiyacı için kullanılan döviz kredileri
3. Transit ticaretin finansman ihtiyacı için kullanılan döviz kredileri
4. Yatırım teşvik belgeleri çerçevesinde kullanılan döviz kredileri
5. İşletme ihtiyacı için kullanılan döviz kredileri
6. Döviz ödemesi gerektiren işlemlerin (mal ve hizmet ithalatı) finansman ihtiyacı için kullanılan döviz kredileri
7. Alınmış izinler çerçevesinde yurt dışında iş yapan işletmelerce yurt dışındaki işleri ile ilgili olarak kullanılan döviz kredileri
8. Turizm müesseseleri, seyahat acenteleri ile gemi inşa ve onarım hizmetleri için açılacak döviz kredileri
9. 3226 sayılı finansal kiralama kanunu çerçevesinde Türkiye'de faaliyet gösteren finansal kiralama şirketlerine açılan döviz kredileri
10. Uluslararası yurt içi ihalelerle ilgili işleri veya savunma sanayi müsteşarlığınca onaylanan savunma sanayi projelerini üstlenen Türkiye'de yerleşik kişilere açılacak döviz kredileri
11. Türkiye'de iş yapan yabancı işletmelerce yurt dışından kullanılan döviz kredileri
12. Bankaların kredi kartları karşılığında açtıkları döviz kredileri
13. Elektrik enerjisi santrallerini devralacak firmalara açılacak döviz kredisi

- **Prefinansman**

Prefinansman, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ve döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili hazırlanması ve gerekiyorsa işlenmesi için ihtiyaç duyulan finansmanı sağlamak üzere firmalar tarafından yurtdışındaki alıcıdan veya uluslararası piyasalardan temin edilip Türkiye'deki bankalar veya özel finans kurumları aracılığı ile yurda getirilerek alışı yapılmak suretiyle kullandırılan kredi türüdür. Bu krediler döviz olarak kullanılamaz. İstisnalar hariç azami vadesi 18 aydır. Kredinin masrafları, faizi ve anaparasının ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerden sağlanan bedeller ile ödenmesi gerekir. Bu kredi ile ithalatçını, ihracata hazırlanan malları almaktan vazgeçmesine karın bir önlem alınmış olunur. (Kaya,2013, s.318)

2.3.1.1.2 Sevkiyat Sonrası Kısa Vadeli İhracat Finansmanı

İhracatçıların ithalatçılarına sevk sonrasında kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman yöntemleri sayesinde ihraç mallarının yurt dışına sevk edilmesi ile mal bedellerinin tahsili arasında bir köprü vazifesi görülmektedir. (Ketboğa, 2012, s.42)

"Başka bir anlatımla, sevk sonrası sağlanan ihracat finansmanı, vadeli satışlarda dış satım bedelinin bir anlamda hemen tahsil edilmesine olanak sağlamaktadır. İhracatın ilk aşamasını malın üretimi, tedariki teslim yerine kadar taşınması oluşturuyorsa, ikinci aşamasını pazarlama oluşturmaktadır. Sevk sonrası finansman bir pazarlama kredisidir; bu yolla ihracatçının vadeli satıştan doğan kaynak gereksinimi karşılanmaktadır. Bu tür finansman, malın niteliğine göre (makine, donanım, uzun ömürlü taşıt, iş makineleri) ve/veya uluslararası rekabetin ağırlıkta olduğu mal satışlarında, genellikle söz konusu olmaktadır. Tanınan vadeye göre de sevk sonrası ihracat kredileri, kısa ve orta vadeli olabilmektedir. Kredi desteği, vadenin uzaması yanı sıra ihracat ürünlerinin çeşitlenmesine de olanak vermektedir. Bankalar, ihracat hazırlık kredisi şeklinde başladıkları sevk öncesi finansmanı, sevk sonrası ihracat kredisi ile sürdürebilmektedirler. Bu tür kredilerde, ihracat vesaiki (alacak hakkını temsi eden bono ve poliçeler) genellikle kredinin teminatını oluşturmaktadırlar." (Akgüç, 2009, s.3'den aktaran Zaim,2011, s.32)

Sevkiyat sonrası kısa vadeli finansmanda kullanılan genel teknikler şunlardır;

- Akreditif Kredisi
- İştira ve İskonto Kredileri
- Vesaik Mukabili Avans
- Konsinye İhracat Mukabili Avans
- Alıkonulan Para Karşılığı Avans

- **Akreditif Kredisi**

Akreditif yöntemi ile ödeme şeklinin işleyişini çalışmamızın birinci bölümünde detaylıca anlatmıştık. Akreditif belirlenen şartların yerine getirilmesine bağlı olarak verilen bir banka taahhüdüdür. Başka bir ifade ile, bir bankanın belirli bir bedeli, belirli belgeler karşılığında ve belirli bir vadede ithalatçının talep ve talimatları doğrultusunda öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, ihracatçı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul ve iştira edeceğini ve ihracatçıya ödeme yapacağını yazılı olarak taahhüt etmesidir. Akreditif bu özellikleri itibari ile açıldıktan sonra ihracatçılar tarafından faklı yollarla finansman ihtiyaçlarını gidermek amacıyla kullanılabilirler. İhracatçılar akreditif şartlarına uygun vesaiki bankasına verdiği zaman malların ithalatçıya ulaşmasını beklemeden mal bedelini tahsil edebilir. Dolayısıyla ihracatçılar sevk sonrası finansman ihtiyaçlarını bu yöntem ile giderebilirler. (Ketboğa,2012,s.42-43)

- **İştira ve İskonto Kredileri**

Vadesi gelmemiş bir senedin kredi alanının bulunduğu yerde iskonto edilmesine "iskonto", bulunduğu yerden başka bir yerde iskonto edilmesine ise "iştira denilmektedir. (Zaim, 2011, s.33)

"İştira işlemlerinden en çok kullanılan çeşitlerinden biri de âdi iştiradır. Tanımlamak gerekirse; banka kabulü, aval, garantisi taşımayan bir ihracat alacağının, ihracatçıya rücu şartıyla ve ihracatçının kredilendirilmesine istinaden iskonto edilmesi işlemine "adi iştira" denilmektedir. Adi iştirada, ihracat bedeli ödenmediği takdirde, ilgili tutar ihracatçıdan talep edilmektedir. İhracatçıya rücu edilmesi özelliği haricinde forfaiting ile biçim olarak aynıdır." (Akdeniz,2005,s.9'dan aktaran Zaim,2011,s.33)

İştira ve iskonto kredileri; vesaik mukabili ödeme şeklinde ihracat poliçelerinin (görüldüğünde ödemeli ise) bankaca satın alınması "iştira" veya ihracat poliçelerinin (vadeli ödeme ise) bankaca iskonto edilerek bakiyenin ihracatçıya

ödenmesi şeklinde ihracatçı tarafından kullanılan kredilerdir. Böylelikle ihracatçılar yükleme sonrasında finansman sağlamış olurlar. Bankalar bu kredileri kullandırırken, ihracatçının ve ithalatçının finansal durumuna bakarlar. Bunlara ilave olarak da ithalatçının ülkesinin ticari ve politik durumuna, ayrıca miktarın fazla olması durumunda malların gönderildiği ülkenin riskine göre 'İhracat kredi sigortası' desteğine ihtiyaç duyabilirler. (Onursal,1998,s.7)

Akreditiflere dayalı olarak yapılan iştira ve avans şeklindeki banka kredileri ise, ihracatçıların lehine açılan akreditifler karşılığında ibraz ettikleri vesikalı poliçelerin ya da bir poliçeye ekli olmayan akreditif belgelerinin bankalarca satın alınması ya da avansa kabul edilmesi suretiyle yapılır. (Kardağlı,2007,s.51)

- **Vesaik Mukabili Avans**

İhracatçılar ihraç edecekleri malı sevke hazır hale getirdikten sonra bedeli tahsil edecekleri döneme kadarki süreçte ihtiyaç duyacakları finansman kaynağı için bankaya başvurarak vesaik karşılığı kredi talep ederler. Banka ve ihracatçı arasında yapılan kredi anlaşması gereği, ihracatçı gerekli vesaiki bankaya tevdi ederek, mal bedelini bankadan peşin tahsil edebilir. Banka vesaikleri tahsil edeceği süre için hesap edeceği faizi mal bedelinden düştükten sonra geri kalan tutarı ihracatçıya öder. Uygulamada vesaiklerin tahsil süresine bağlı olarak faiz oranı arttırabilmekte veya azaltılabilmektedir. Bu işlemde vesaiklerin tahsil edilmemesinde dolayı ortaya çıkacak olan risk ihracatçıya aittir. (Ünay,1989,s.71-72'den aktaran Kardağlı, 2007,s.51)

- **Konsinye İhracat Mukabili Avans**

Sevkiyat sırasında herhangi bir satış söz konusu olamaması ve sevkiyatın bir ihracat siparişine dayanmaması sebebiyle konsinye satışlarda, sevkiyat öncesi finansman sevkiyat sonrası finansmana dönüştürülememektedir. Bu sebep dolayısı ile ihracatçının belge karşılığında bankadan kredi talebi söz konusu olmamaktadır. Bu güçlüğü aşmak için bankalar, malların yüklenmesinden sonra sevkiyat sonrası

finansman hesabı açarak, sevkiyat öncesi kredi, sevkiyat sonrası kredi hesabına geçirilmektedir. Dışarıdaki alıcı-satıcı tarafından mallar satılıp mal bedeli satıcıya transfer edildikçe, transfer edilen bedeller sevkiyat sonrası finansman hesabına kaydedilerek hesap dengelenmektedir. Bankalar konsinye ihracat miktarı kadar satıcıya kredi sağlarken belirli bir marj uygulamaktadır. Vadeli konsinye satışlarda, ihracatçıdan ithal ettiği malları satan alıcı-satıcının, satmış olduğu mal bedellerini ihracatçıya transfer edinceye kadar geçen sürede banka ihracatçıyı finanse etmek durumunda kalacaktır. (Kaymakçı, Avcı, Şen, 2007,s.522-523'den aktaran Osanmaz, 2008, s.14-15)

- **Alıkonulan Para Karşılığı Avans**

"Yurt dışında yapılan taahhüt işlerinde genellikle sözleşme şartları, ödemelerin belli bir miktarının, üstlenilen işin garanti süresi sonunda, yapılacağına dair hüküm ihtiva eder. Böyle bir durumda bankaların, yurtdışında belli bir süre için alıkonulan meblağ karşılığında taahhütte bulunan firmalara kısa vadeli avans vermeleri mümkündür." (Zaim,2011,s.37)

2.3.1.2 Orta Ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

Bu krediler genellikle alt yapı çalışmaları, ağır sanayi malları, hafif sanayi malları, fabrika kurma, dayanıklı tüketim malları gibi mal ve hizmet satışlarının finansmanı için kullandırılan kredilerdir. Bu tarz finansmanın sağlanabilmesi için gerekli olan şart ihtisaslaşmış bir finansal kurumun varlığıdır. Bu finansal kurumlar ve ticari bankalar birlikte hareket ederler. (Akgüç, 2009, s.3'den aktaran Zaim,2011, s.37-38)

Orta ve uzun vadeli ihracat kredilerine kapsam ve süre yönünden bakıldığında; (Onursal,1998, s.8)

- Orta vadeli ihracat kredileri "dayanıklı tüketim malları, makine ve teçhizat vb." ürünleri kapsar ve vadeleri maksimum 5 yıla kadar çıkabilir.

- Uzun vadeli ihracat kredileri "sanayi komplekslerinin kurulması, anahtar teslimi projeler vb." faaliyetleri kapsar ve süreleri minimum 5 maksimum 10 yıl aralığındadır.

Kendi içinde orta ve uzun vadeli ihracat finansmanını sevkiyat öncesi orta ve uzun vadeli finansman ve sevkiyat sonrası orta ve uzun vadeli finansman olarak iki şekilde inceleyebiliriz.

2.3.1.2.1 Sevkiyat Öncesi Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

Orta ve Uzun vadeli ihracatın finansmanı ihraç edilen malın türüne ve sözleşmenin özelliğine göre farklılık göstermektedir. (Onursal, 1998, s.7)

Sevkiyat öncesi orta ve uzun vadeli finansmanda kullanılan genel teknikler şunlardır;

- Anahtar Teslim Projelerin ve Makine Teçhizat İhracatının Finansmanı
- Taahhüt İşlerinin Finansmanı
- Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı

- **Anahtar Teslim Projelerin ve Makine Teçhizat İhracatının Finansmanı**

Ulusal ve uluslararası ticaret bankalarının işbirliği ile bu şekildeki ihracata orta vadeli (6 aydan fazla) krediler sağlanmaktadır. Anahtar teslimi projelerde ihracatçı; çizim, inşaat, tesisin kurulup çalıştırması ile yükümlüdür. Ayrıca, teçhizatın iş yapılan ülkeden temin edilmesi durumunda ihracatçı krediye ihtiyaç duyacaktır. (Onursal,1998,s.7)

- **Taahhüt İşlerinin Finansmanı**

Yüklenici firmalar taahhüt işlerinde yapacakları ön harcamalar için yükleme öncesinde finansmana ihtiyaç duyabilirler. Bankalar genellikle taahhüt işlerinde firmaların ihraç edeceği inşaat malzemelerinin tedariki için kredi vermektedirler. Taahhüt işlerinde taahhüt sözleşmeleri tahtında senet karşılığı taahhüt işlerinin yürütüldüğü ülkeden hak ediş belgelerinin transferi karşılığında bankalar yüklenicilere düşük faizli kredi vermektedirler.(Kaymakçı,Avcı,Şen, 2007, s.524'den aktaran Ketboğa, 2012, s. 46)

- **Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı**

Bankalar, müşavirlik firmalarına, istihdam ettikleri teknik ve diğer personeller için yapılan harcamaların karşılanabilmesi ve gerekli araç - gereçlerin temin edilebilmesi amacıyla kredi vermektedirler. (Onursal,1998, s.7)

2.3.1.2.2 Sevkiyat Sonrası Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

İhracatçıların, sevk ettikleri malların bedellerini orta ve uzun vadeli seçeneklerle ithalatçıdan tahsil edecekleri işlemlerde geçecek süre için finansal ihtiyaçlarını karşılaması dolayısıyla verilen kredilerdir.

"İhracatçılar, vadeli ihracat kredileri için kendi bankaları ve/veya uzman kuruluşlar ile anlaşırlar. Vadeli ihracatta kredi süresinin belirlenmesinde; ihraç mallarının tahmini ömrü, niteliği, uluslararası rekabet durumu, dış pazarın yapısı temel unsurlardır. Maksimum süreler sermaye mallarında (gemi, makine-teçhizat vb.) 5 yıl, anahtar teslim projelerinde ise 10 yıla kadar uzayabilmektedir." (Onursal, 1998, s.5)

Sevkiyat sonrası orta ve uzun vadeli finansmanda kullanılan genel teknikler şunlardır;

- Satıcı Kredileri
- Alıcı Kredileri
- Çerçeve Kredisi
- Yeniden Borç Verme Kredileri
- Ülke Kredileri (ECA Credits)

– **Satıcı Kredileri**

İhracatçının satış bedelini tahsil edinceye kadarki süreçte ihtiyaç duyduğu finansman kaynağını sağlamayı amaçlayan kredilerdir. Malı ithalatçıya gönderen ihracatçı vesaikleri bankaya ibraz ederek, mal bedeli kadar kredi talep edebilmektedir. Kredilerin geri ödemesi, ihracat sigortası yaptırılmak suretiyle veya ithalatçının bankasının garantisi temin edilerek, garanti altına alınabilir. Bu kredilere ihracat vesaik kredileri ve iştira kredileri örnek gösterilebilir. Bankalar vesaik karşılığında, döviz pozisyonlarına göre özellikle dövizin kıt olduğu dönemlerde güçlü döviz pozisyonuna sahip olabilmek için çok düşük maliyetli krediler verebilmektedir. Vesaiklerin tahsil süresi çok kısa olduğu durumlarda bu krediler faizsiz dahi olabilmektedir. Dolayısıyla kredi maliyetleri, vesaiklerin tahsil süresine ve dövizin kıt olup olmamasına bağlı olarak artıp, azalabilmektedir. (Kardağlı, 2007, s.44)

– **Alıcı Kredileri**

Alıcı kredileri genellikle orta ve uzun vadeli olarak satılan malların ihracatında uygulanan yükleme sonrası finansman niteliğindedir. (Akgüç, 2013, s.323) İhracatçının bankası, ithalatçıya kredi vererek mal bedelinin ithalatçı tarafından peşin ödenmesini sağlamaktadır. İhracatçı yaptığı sevkiyatların mal bedelini kendi ülkesindeki bankadan tahsil etmekte ve bu ödeme ithalatçı tarafından kabul edilmektedir. İhracatçı sözleşmeye uygun olarak malı sevk ettiği için sorumluluğunu bertaraf etmiş ve mal bedelini kendi ülkesindeki bankadan peşin

tahsil etme imkanına sahip olmuştur. Kredinin anapara ve faizinin ödenmesinden dolayı sorumluluk ithalatçıya aittir. İhracatçının ülkesindeki banka, ithalatçının ülkesindeki birçok malı kapsayacak şekilde kredi vermekte ve ihracatçılar satışlarına karşılık mal bedelini hemen tahsil etmektedirler. (Küçükçolak, 1998, s.124'den aktaran Kardağlı, 2007, s.44)

Alıcı kredisinin aşamaları; (Akgüç, 2013,s.324)

1. **Aşama:** İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu (genellikle Eximbank türü bir banka) ile ithalatçı arasında kredi sözleşmesi imzalanır.
2. **Aşama:** İhracatçı ile ithalatçı arasında satış sözleşmesi imzalanır.
3. **Aşama:** İhracatçı, satış sözleşmesine uygun olarak malları ithalatçıya sevk eder.
4. **Aşama:** ihracatçının ülkesindeki finansman kurumu, ihracatçıya gönderdiği malların bedelini, ithalatçı ile yaptığı kredi sözleşmesine uygun olarak, yükümlüsü ithalatçı olmak üzere ihracatçıya öder.
5. **Aşama:** İthalatçı kredi süresi boyunca, ya da kredi süresi sonunda faiz ve anapara ödemelerini finansman kurumuna yapar.

- **Çerçeve Kredisi**

Alıcı kredilerinin özel bir şekli olan çerçeve kredileri, tek bir satış sözleşmesi yerine çoğunlukla yatırım mallarını kapsayan çok sayıda sözleşmenin finansmanına yöneliktir. Genellikle uluslararası piyasalarda rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışlarında bu krediden yararlanılır. (Akgüç, 2013, s.325)

Çerçeve kredisinin aşamaları; (Akgüç,2013,s.326)

1. **Aşama:** ihracatçının ülkesindeki finansman kurumu (Eximbank türünde bir banka) ileithalatçının ülkesindeki resmi bir kurum veya bir kamu bankası arasında bir çerçeve kredisi sözleşmesi imzalanır.
2. **Aşama:** İthalatçının ülkesindeki resmi kurum ya da resmi finansman kurumu ile ithalatçılar arasında, ithalatçının ülke koşullarına uygun kredi sözleşmeleri düzenlenerek ithalatçılara kredi tahsisi yapılır.

3. **Aşama:** İthalatçılar, kredi tahsisi ardından ihracatçılarla satış sözleşmeleri imzalarlar.
4. **Aşama:** Satış sözleşmeleri ithalatçının ülkesindeki resmi finansman kurumunun ya da kamu bankasının onayına sunulur.
5. **Aşama:** Kredi koşulları gereği ise, sözleşmeler ihracatçının ülkesindeki finansman kurumunun onayına sunulur.
6. **Aşama:** Onay, ithalatçının ülkesindeki resmi kuruma veya resmi finansman kurumuna bildirilir.
7. **Aşama:** Onaydan sonra ihracatçı malları alıcıya sevk eder.
8. **Aşama:** İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu yaptıkları sevk karşılığı sözleşme bedellerini ihracatçılara öder.
9. **Aşama:** İthalatçılar mal bedellerini kendi ülkelerindeki resmi finansman kurumu ya da kamu bankasına öder.
10. **Aşama:** İthalatçının ülkesindeki kredi borçlusu kredinin anapara ve faiz ödemelerini, krediyi sağlayan ihracatçının ülkesindeki finansman kurumuna aktarır.

- **Yeniden Borç Verme Kredileri**

İhracatçının ülkesindeki finansman kurumunun, ithalatçının ülkesindeki uluslararası niteliğe sahip ticaret veya kalkınma bankalarına, ithalatçıların ihracatçının ülkesinden yapacakları yatırım malı, sanayi ürünleri veya hizmet alımlarını finanse etmek amacıyla verdiği orta vadeli kredileri kapsar. (Akgüç, 2013, s.326)

Yeniden borç verme kredisinin aşamaları; (Akgüç, 2013,s.327)

1. **Aşama:** İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu ile yabancı banka arasında kredi sözleşmesi imzalanır.
2. **Aşama:** İthalatçı kendi ülkesindeki bankaya kredi başvurusunda bulunur.
3. **Aşama:** Banka uygun görürse, ithalatçının kredi başvurusunu onaylar.
4. **Aşama:** Bankanın onayı sonrasında, ithalatçı ve ihracatçı arasında satış sözleşmesi imzalanır.

5. **Aşama:** İhracatçı satış sözleşmesindeki malları ithalatçıya gönderir.
6. **Aşama:** İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu, ihracatçıya gönderdiği malların bedelini nakden öder.
7. **Aşama:** İthalatçı kredinin faiz ve anapara taksitlerini vadesinde kendi ülkesindeki bankaya öder.
8. **Aşama:** Yabancı banka, ithalatçının ödemelerini ihracatçının ülkesindeki finansman kurumuna aktarır.

- **Ülke Kredileri (ECA Credits)**

Kendi ülkelerinden yapılacak ihracatların artmasını hedefleyen Amerika, Avrupa Ülkeleri, Japonya gibi ülkelerin, ithalat yapacak firmalara, orta vadeli finansman sağlamaya yönelik kendi ihracat kredi kurumları "Export Credit Agencies (ECA)" vasıtasıyla sunduğu ve bankalarca aracılık edilen dış ticaret finansmanı yöntemidir. ECA kuruluşları o ülke menşeli yatırım mallarının ihracatının teşvik edilmesi amacıyla ticari bankaların doğrudan üstlenmek istemedikleri muhtelif risklere karşı ihracatçılar/kredi veren bankalar lehine orta ya da uzun vadeli kredi garantisi/sigortası sağlamaktadır. (Kaya, 2013, s.335-336)

ECA Kredilerinin Tarafları; (Kaya,2013, s.336)

- İthalatçı (Alıcı)
- İhracatçı (Satıcı)
- İthalatçının Bankası (Garantör)
- İhracatçının Bankası (Kreditör)
- İhracat Kredi Kuruluşu (ExportCreditAgency-ECA)

ECA kredilerin işleyişi; genelde ithalatçılar ülkelerindeki bir banka aracılığı ile bu kredilerden yararlanmaktadırlar. İthalatçı şirket ödemeyi vadeli olarak yapar, ihracatçı şirket ise parasını aracı bankadan peşin tahsil eder.Bu yapı içerisinde ithalatçının bankası, aracı banka ile kredi anlaşması imzalar ve direkt borçlu veya garantör görevini üstlenir. Ödemelerin vadesi geldiğinde ithalatçının bankası

tarafından yapıldığı için ithalatçı firmanın riskini ithalatçının bankası üstlenmektedir. Bu krediyi kullanmak isteyen ihracatçı şirket projesi ile birlikte kendi ülkesindeki Eximbank'a başvurur ve ithalatçı şirket için orta vadeli bir kredi talep eder. Bu kredi çeşitleri ihracatçının ülkesine göre değişik isimler almaktadır. (Kaya,2013, 336)

"Birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülkede ihracat kredi kurumları aşağı yukarı aynı amaçla kurulmuştur: amaç kendi ülkelerindeki ihracatı desteklemektir. Genellikle bu kurumlar çeşitli yoldan devlet adına garanti ve sigorta sağlamaktadırlar. Anlaşmalar kendi ülkesi tarafından garanti altına alınsa bile, uzun dönemde ihracat kredi kurumları herhangi bir anlaşma bozulduğu durumda bunu yönetip kontrol altına almaktadırlar; bunu yaparken de müşterilere belli seviyelerde prim ve ceza uygulayarak piyasayı alıcı riski, yönetim riskinden korumaktadırlar. Buna ek olarak bazıları prim oranlarına yedek pay ekleyerek potansiyel kişisel kayıplarda, zararlarda ya da genel olarak ülkesel, bölgesel ödeme güçlükleri durumlarında ihracatçıyı korumaktadır."(Grath,2008,s.116'dan aktaran, Zaim, 2011,s.44)

2.3.2 İthalatın Finansmanı

Peşin mal alabilmeleri ve likidite sağlayabilmeleri için ithalatçılar tarafından kullanılabilen bir tür kredidir. Her kredinin mutlaka bir ticari işlemle bağlantısı olmak zorundadır ve kredinin şartları ithal edilen mala ve ithalatçının ihtiyacına göre değişiklik gösterebilir. (Osanmaz, 2008, s.19)

Yurtdışından mal alımı yapmak amacıyla finansman ihtiyacı duyan ithalatçıların, ithal ettikleri malları satıp borçlarını ödeyinceye kadar geçen zaman diliminde kullandıkları finansman yöntemlerin iki aşamada yapılmaktadır; (Onursal,1998,s.9)

- **İthalat Aşamasındaki Finansman:** Malın mülkiyetinin ithalatçılara geçinceye kadar geçen sürede yapılan finansmandır.

- **İthalat Sonrası Finansman:** Malın mülkiyetinin ithalatçılara geçtikten sonra, ithalatçıların malları satıp bedellerinin ödenmesine kadar geçen devam eden finansmandır.

İthalatçının ödeme yöntemine bağlı olarak hangi aşamada finansmana ihtiyaç duyacağını aşağıdaki başlıklar altında incelenebilir.

- Akreditif Kredisi
- Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi
- Mal Mukabili Ödeme İthalat Kredisi
- Aval ve Kabul Kredisi

2.3.2.1 Akreditif Kredisi

Akreditifli bir ödeme şeklinin işleyişine ve amir bankanın sorumluluklarına çalışmamızın birinci bölümünde detaylıca değinmiştik. İthalatçı malları teslim aldıktan sonraki dönemde malları satıp bedellerini kısmen veya tamamen amir bankaya ödeme yapmıyorsa, amir banka bu süreçte tahsilat yapana kadar ithalatçı lehine bir akreditif kredisi açmış bulunmaktadır. Amir banka malları temsil eden akreditif şartlarına uygun vesaikler kendisine ibraz edilene kadar ihracatçıya ödeme dolayısıyla ithalatçıdan da tahsilât yapmamaktadır. Bu süre için amir banka ithalatçı adına ihracatçıya sadece bir ödeme taahhüdünde verdiği için akreditif kredisi "gayri nakdi kredi" niteliğindedir. Amir banka tarafından ihracatçıya yapılan ödemenin ardından, mal bedelini ithalatçıdan tahsil edememesi durumunda akreditif kredisi "nakdi kredi" niteliğine dönüşür. (Onursal,1998,s.7)

Akreditif işlemlerinde sevk vesaiklerinin ibrazına kadar ihracatçıya ödeme yapılmadığından amir banka ithalatçıdan bir ödeme talebinde bulunamaz. Buna göre akreditif kredileri ithalatçı adına nakit değil, gayri nakdi olarak açılan kredilerdir. Akreditif açılması talepleri de bankalarca diğer kredilere benzer şekilde değerlendirilmeye tabi tutulur. Ancak, akreditif kredilerinde akreditif konusu mal kredinin maddi teminatını oluşturduğu için, ayrıca ithal edilecek malların satış

kabiliyetinin de göz önünde tutulması gerekmektedir. Akreditif kredilerinde ithalatçı sözleşme ile konşimentonun teminat olarak banka emrine düzenlenmesini veya ciro yoluyla bankaya devredilmesini kabul eder. Sigorta belgesi de banka emrine tanzim veya ciro edilir. Böylelikle banka kredinin geri ödenmemesi halinde malları satarak satış parasını, mallar yolda kayıp veya hasara uğramışsa sigorta tazminatını, alacaklarına karşılık tahsil edebilir. (Tumay, 1987, s.215'den aktaran, Zaim,2011, s.46)

2.3.2.2 Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi

İletişim ve taşıma teknolojisi günümüzde fazlası ile ilerlediğinden, deniz veya karayolu ile ithal edilen mallar gelmeden çok daha önce, vesaikleri bankaya gelmektedir. Bu işlemlerde önemli olan mal değil belgelerdir. İthalatçı finansman kaynağına ihtiyaç duyduğu dönemlerde malları gümrükten çekmeden bedelini ödeyerek kaynaklarını bağlamak istemeyebilir. Bu durumlarda banka, itibarlı müşterilerine ithal vesaiki karşılığı kredi kullandırır. Bu hesaptan yapacağı bir ödeme ile akreditifli ithalatta müşterinin akreditif hesabını kapatır; vesaik mukabili ithalatta da vesaik bedelini, gönderen bankaya transfer eder. İthalatçılar bazı durumlarda ise, poliçe kabulü yoluyla elde etmiş oldukları ithalat vesaiklerini teminat göstererek kredi hesabı açtırmak isteyebilirler. Bu durumda banka yine itibarlı müşterilerine ithal vesaiki karşılığı kısa vadeli kredi kullandırabilir. (Akgüç,2013,s.309'dan aktaran Zaim,2011,s.46-47)

Vesaik mukabili yapılan ithalat işlemlerinde ithalatçı adına keşide edilen poliçe "görüldüğünde ödemeli" veya "vadeli" olmasına göre farklılık arz etmektedir.

- **Görüldüğünde Ödemeli Poliçe:** İhracatçının 'görüldüğünde ödemeli bir poliçe' keşide ettiği durumlarda, ithalatçının vesaiki teslim aldığı anda mal bedelini ödemezorunluluğu vardır. İthalatçının ödemeyi hemen yaptığı durumlarda, herhangi bir ithalat kredisi söz konusu olmaz. Mallar gelinceye kadar veya malları teslim aldıktan sonra ithalatçı poliçe bedelini, bankasından kredi kullanarak ödeyebilir. Bu durumda ithalatçı için, mal

teslimine kadarki sürede 'ithalat aşaması finansmanı', malları teslim alışındansonraki sürede ise 'ithalat sonrası finansmanı' söz konusudur. Bir borç senedi imzalayarak veya yeni bir poliçeyi kabul ederek 'rehin senedi (yeddi-emin makbuzu)' karşılığında ithalatçı,malları teslim alır, daha sonra malları satınca bankaya olan kredi borcunun geri ödemesini yapar.(Onursal, 1998, s.12'den aktaran Zaim,2011,s.47)

- **Vadeli Poliçe;** İthalatçı tarafından, 'vadeli bir poliçe' kabul edilmesi durumunda, mallar geldikten sonra vade sonuna kadar bir ödeme yapılmayacaktır. Olası bir durumda ithalat sonrası finansmanaihtiyaç duyan bir ithalatçı firmaya banka, poliçe vadesinde ödenmek üzere ithalatçıdan krediye teminat olarak bir 'borç senedi' ve 'rehin makbuzu (yeddi-emin makbuzu)' temin eder ve karşılığında vesaiki devrederek malları serbest bırakır, daha sonra malları satan ithalatçı bankaya olan kredi borcunun geri ödemesini yapar. (Ünay,1989,s.57-66'dan aktaran Kardağlı,2007,s.81)

2.3.2.3 Mal Mukabili Ödeme İthalat Kredisi

Mal mukabili ödeme, ithalatçının satın aldığı malın bedelini, malın satış sözleşmesinde belirtilen varış ülkesine geldikten sonra ödemesi şeklinde ifade edilir. İthalatçı malın sevk ve teslim alınması sırasında geçen süre esnasında ihracatçı tarafından faizsiz olarak kredilendirilmiş olur. Böylece ithalatçı yaptığı ithalat işleminin finansmanı amacıyla kredi temin etme zorunluluğundan kurtulmakta, mal satıldıktan sonra ödeme yapacağı için finansman kolaylığı sağlamaktadır. Bu ödeme yöntemi, uluslararası rekabet piyasalarında alıcıların hâkim olduğu dönemlerde ortaya çıkmıştır. Bu ödeme yönteminin tercih edilebilmesi için satıcının alıcıya güvenmesi ve mali yönden güçlü olduğuna inanması gerekmektedir. İthalatçı ödeme vadesi geldiğinde banka aracılığı ile veya direk mal bedelini ödeyebilir. Mal bedelinin garanti altına alınması, ihracatçının ithalatçı üzerine çekeceği poliçenin banka tarafından kabul edilmesi veya ithalatçının kabul ettiği poliçeye bankanın aval vermesi suretiyle de mümkün olmaktadır. (Onursal, 1998,s.13)

2.3.2.4 Aval ve Kabul Kredisi

Bankanın, vadeli poliçeyi bizzat kabul etmesi veya poliçeye aval vermesiaval ve kabul kredisi' olarak tanımlanır.Bu krediler gayri nakdi özellik taşırlar. Kabul kredisinde asıl borçlu olan banka aval kredisinde kefil sıfatıyla poliçenin zamanında ödeneceğine dair ithalatçı adına garanti vermektedir.(Onursal,1998,s.13)

Aval kredisi bir gayri nakdi kredidir. İhracatçı ithalatçı üzerine çektiği ve ithalatçının kabul ettiği poliçeye banka ödeme garantisi verir ve ithalatçının vadeli alım yapmasına olanak verir. Bankanın ithalatçı için aval vermesi, satış işleminin gerçekleşmesi için gerekli şart olarak öngörülebilir. Mal bedelini güvence altına almak isteyen ihracatçı vadeli satış önerisini ilgili alacağının güvence altına alınması şartı ile kabul edebilir. Kabul kredisi ise, bir bankanın üzerine çekilen muhatabının kendi olduğu bir poliçeyi kabul etmesidir. Poliçeyi kabul eden banka, poliçeyi vadesinde ödemeyi taahhüt etmiş olur. Banka poliçeyi kabul ederek müşterisinin itibarı yerine kendi itibarını devreye sokmuş olur bu da ithalatçının vadeli mal alımını kolaylaştırmaktadır. Hem aval hem de kabul kredisinde kredi riskini üstlenen ithalatçının bankası bunu bir komisyon karşılığı yapmaktadır. Yeterli teminat alınmamışsa veya ithal edilen malların nihai kullanılışının sağlayacağı nakit üzerinde bankanın bir tür kontrol olanağı sağlanamamışsa, bankanın riski de artmaktadır. Özetle, kabul kredisinde banka poliçenin muhatabı olarak poliçeyi kabul eder, aval kredisinde ise ithalatçı tarafından kabul edilen poliçeye aval verir. Banka ihracatçıya karşı, aval kredisinde kefil, kabul kredisinde ise asıl borçlu olarak poliçenin vadesinde ödeneceğini garanti etmektedir. (Akgüç,2013,s.308'den aktaran Zaim,2011,s.49-50)

2.3.3 Eximbank

Eximbank ihracatçıyı hem ticari risklere karşı korumak üzere sigorta hizmeti hem de ihracatın finansmanı için piyasa şartlarından daha iyi kredi sağlamak üzere

kurulmuş bir devlet bankasıdır. Kısaca ihracat kredi bankası olarak bilinen Eximbank diğer gelişmiş ülkelerdeki benzerleri gibi ihracatı hem üretim aşamasında hem de ihracat sonrasında kredi vererek desteklemektedir. Eximbank ihracat kredilerinden veya sigortasından faydalanmanın ilk şartı mutlaka ihracat yapıyor ya da yapacak olmaktır. İhracat yapmayan veya yapmayacak bir işletmenin verilen kredi hizmetlerinden yararlanması mümkün değildir. Alınan kredi karşılığında mutlaka ihracat yapılmalıdır. Verilen kredinin piyasa şartlarından daha düşük olması ihracat yapılma zorunluluğunun olmasından dolayıdır. Bu krediden ilk defa ihracat yapacak firmalar faydalanabilir ve ilk ihracatları için ucuz bir fon kaynağı bulmuş olurlar. Eximbank'ın kredi kaynakları devletçe tahsis edilen kaynaklar ile doğrudan ilgilidir. Ekonomik olarak çok güçlü olan ülkeler Eximbank ve benzeri finans kuruluşlarına daha fazla kaynak sağlayarak ihracatçılarını uluslararası piyasalarda daha rekabetçi hale getirmektedirler. Bazı gelişmiş ülke Eximbankları diğer ülke ihracatçılarını da ithalatı finanse ederek destekleyebilmektedir. (Melemen, 2008,S.377)

Türk Eximbank'ın kuruluş amaçları, ana sözleşmesinin 6.maddesindeki ifadesiyle;(https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/genel/anasozlesme.pdf)

"Bankanın amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarette paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir."

Türkiye'de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimci ve müteahhit firmaları kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, garanti ve sigorta programları ile desteklemektedir. Eximbank'ın, birçok gelişmiş ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini tek bir çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkânvermektedir.(https://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrk_Eximbank)

Türk Eximbank "Sigorta" ve "Krediler" temel başlıkları altında dış ticaretin finansmanını kendi kaynakları ile sağlamaktadır. Sigorta tarafındaki faaliyetlerini direk kendisi üstlenmiştir. Kredi tarafındaki faaliyetlerini ise gayri nakdi ve nakdi olmak üzere, Döviz ve Türk Lirası cinsinden direk kendi tarafından veya bankalar aracılığı ile kullandırmaktadır. Dolayısı ile ticari bankalarla işbirliği içinde ve onları destekleyici şekilde hareket eder. İhracatçıları teşvik ederken kendi kaynaklarını belirli bankalara tahsis eder ve şartlarını bu bankalara bildirir. Kendisine limit tahsis edilmeyen bir banka Türk Eximbank kredilerine aracılık edememektedir. Türk Eximbank aracı bankayı kredilendirmiş, aracı banka da ihracatçıyı kredilendirmiş olur.(Zaim,2011,S.67-75)

Eximbank'ın faaliyetleri üç ana başlık altında toplanmaktadır: İhracat kredileri, Uluslararası krediler ve İhracat kredi sigortaları.

2.3.3.1 İhracat Kredileri

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir.(https://www.eximbank.gov.tr/TR,138/krediler.html)

Eximbank İhracat kredilerini, kısa vadeli ihracat kredileri, orta uzun vadeli ihracat kredileri, döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler şeklinde üç başlık altında toplamıştır.

2.3.3.1.1 Kısa Vadeli İhracat Kredileri:

Türk Eximbank'ın özellikle ihracata hazırlık dönemlerinde finansman gereksinimlerini karşılamak için ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, tahsis ettiği kısa vadeli ihracat kredileridir. Genellikle Türk Lirası veya döviz cinsinden, bankalar aracılığı ile veya doğrudan Türk Eximbank tarafından kullandırılmaktadır. Türkiye'nin ekonomik koşulları dolayısı ile ticari faaliyet gösteren bankaların kredi maliyetlerinin yüksek olması, ihracatçıya destek olmak için Türk Eximbank'ı çalışmalarında kısa vadeli kredilerle finansmana yöneltmiştir.(https://www.eximbank.gov.tr/TR,139/kisa-vadeli-ihracat-kredileri.html, aktaran Zaim,2011,s.77)

Kısa vadeli ihracat kredileri, Reeskont Kredileri, Sevk Öncesi İhracat Kredileri, İhracata Hazırlık Kredileri, Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri, Kobi İhracata Hazırlık Kredileri, Sevk Sonrası Reeskont Kredisi, İhracata Dönük Üretim Finansmanı Kredisi olarak yedi şekilde kullandırılmaktadır.

- **Reeskont Kredileri (RK)**

TCMB ile işbirliği içerisinde, döviz kazandırıcı hizmet veya mal ihracatında bulunan firmaların uygun maliyetli finansman kaynağı sağlanabilmesi için TL/Döviz cinsinden kullandırılan kredilerdir. Eximbank'a tanınan 15 milyar ABD Doları limit çerçevesinde kullandırılan Reeskont TL/Döviz Kredisinin (RK) azami vadesi 240 gündür. İlaveten, 120 günlük kısmı Eximbank kaynaklarından karşılanacak şekilde, 50 milyon ABD Doları'na kadar, 360 gün vadeli olarak da kullandırımimkânı sağlanmıştır. KOBİ'ler için işlem alt limiti 50.000 ABD Doları, diğer tüm firmalar için ise 100.000 ABD Doları'dır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,317/reeskont-kredisi-rk.html)

Eximbank'ın ve TCMB'nin değerlendirmeleri sonucu kredibilitesi uygun bulunan; Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSŞ), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçı-ihracatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten (sadece nihai

üreticiler) imalatçı vasfını haiz firmalar ve döviz kazandırıcı hizmet ihracı yapan firmalar reeskont kredisinden yararlanabilir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,324/genel-bilgi.html)

Reeskont Kredilerinde başvurular doğrudan Eximbank Genel Müdürlüğüne yapılmaktadır. Reeskont kredilerinin teminatlandırılması ise, Eximbank'ın kendi nezdinde gayri nakdi limit tahsis ettiği faktoring kuruluşları veya ticari bankalardan bir tanesinin avalini/cirosunu taşıyan ya da Kredi Garanti Fonu tarafından keşidecisine aval verilmiş, firmanın borçlu, Eximbank'ın alacaklı olduğu bono veya ticari bankanın aval imzası yerine bono ile birlikte devredilebilir kesin banka teminat mektubu ile sağlanmaktadır. Düzenlenen bonolarda imzaları bulunan firma ve faktoring kuruluşu, KGF veya banka yetkililerinin imza ve kaşelerinin de yer alması gerekmektedir. Aval verilmiş bonolarda veya teminat mektubunda yer alan banka/faktoring şirketi/KGF yetkililerinin imza sirkülerleri ve yetki belgeleri de bono ile birlikte Eximbanka iletilmesi gerekmektedir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,324/genel-bilgi.html)

Kredi kullandırım tarihinden itibaren 24 ay kredinin ihracat taahhüt gerçekleştirme süresi vardır. İhracat taahhüdü yükümlülüklerinin yerine getirilmemesi halinde uygulanacak masrafların karşılanması için nakit blokaj, avalli bono veya teminat mektubu ek teminat olarak verilebilmektedir. Bahsi geçen ek teminat veya nakit blokajın tutarı 0-120 gün vadeli krediler için %1,5 oranında, 121-240 gün arası vadeli kredilerde %2,75 oranında, 241-360 gün vadeli kredilerde %3 oranında kredinin tutarı üzerinden hesaplanmaktadır. DTSŞ firmalarının ise belirtilen oranlarda emre muharrer senet düzenlemeleri gerekmektedir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,317/reeskont-kredisi-rk.html)

- **Sevk Öncesi İhracat Kredileri (SÖİK)**

DTSŞ'leri hariç Türkiye'de, KKTC'de veya Türkiye'de kurulu Serbest Bölgelerde mukim imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar, Turizm faaliyeti gerçekleştiren turizm müesseseleri ve seyahat acenteleri, Uluslararası taşımacılık yapan firmalar, Yurt içinde, bedeli döviz olarak

tahsil edilmek üzere yabancılara sağlık hizmeti sağlayan firmalar, Yurt dışına yönelik iş yapan müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik firmaları, Yurt dışına yönelik gemi bakım ve onarımı gerçekleştiren firmalar, Yurt dışına yönelik yayın organlarına görüntülü veya görüntüsüz haber satışı yapan firmalar tarafından kullanılabilir. (http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soik-GenelBilgi.pdf)

İhracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullandırılan ve bütün sektörleri kapsayan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır. Aracı bankalara, Eximbank Yönetim Kurulu tarafından, TL krediler için TL bazında, döviz krediler için ABD Doları bazında genel kredi limitleri tahsis edilir. Aracı bankaların, Eximbank'ın nam ve hesabına kullandıracağı kredilerin belirli bir andaki anapara bakiyeleri toplamı, söz konusu limitler dâhilindedir. Firma limiti 25 milyon ABD dolarıdır. KOBİ'lere özel imkânlar sağlanmakta ve Eximbank tarafından sigortalı ihracatçılara faiz indirimi yapılmaktadır. Bu kredinin azami vadesi 720 gündür. (http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soikue00-ue.pdf, Zaim,2011, s.82)

Sevk Öncesi İhracat Kredileri; Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi, Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi, Sevk Öncesi TL Yatırımda Öncelikli Bölgeler İhracat Kredisi, Serbest Bölgeler Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi, KKTC Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi olmak üzere beş kredi tipi altında kullanılmaktadır. (http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soik-GenelBilgi.pdf)

- **İhracata Hazırlık Kredileri (İHK)**

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSŞ) ve Sektörel Dış Ticaret şirketleri hariç, ihracatçı, imalatçı/ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar tarafından Türk Lirası veya döviz cinsinden kullanılabilmektedir. Kredi vadesi TL krediler için azami 360 gün, döviz kredileri için azami 720 gündür. Döviz ve TL

kredilerinin toplamı olmak üzere, firma limiti 25 milyon ABD Doları'dır. (https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/13-ihk/ihk-GenelBilgi.pdf)

İhracat yapmayı planlayan bir ihracatçının malı üretmesi, tedariki paketlemesi, taşıyabilmesi için verilen kredilerdir. İhracatçılar sipariş tarihi ile yükleme yapılan tarih arasında, satın alma, tedarik, üretim için finansmana ihtiyaç duymaktadır. İhracatçıların bu süreçte gereksinim duydukları TL ve döviz ihtiyaçları Eximbank tarafından doğrudan kullandırılan İhracat Hazırlık Kredileri ile karşılanabilmektedir. Böylelikle ihracatçının, yapmış olduğu satış bağlantısı ile alakalı finansman sağlayamama, taahhüdünü yerine getirememe riski ile karşılaşması önlenir. (Akgüç,2013,s.250) İhracata hazırlık kredileri sayesinde ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların, sağlamış oldukları uygun maliyetli finansman sayesinde uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artması ve ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesi amaçlanmaktadır. (Şahin,2010,s.7'den aktaran Zaim,2011,s.86)

İhracata Hazırlık Kredilerine teminat için, kredinin anapara, faiz ve taahhüt riski toplamının % 100'ü oranında, Eximbank nezdinde gayrinakit kredi limiti olan bir bankadan Banka teminat mektubu,Kredi Garanti Fonu Kefaleti,Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri talep edilir. (https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/13-ihk/ihk-GenelBilgi.pdf)

- **Dış Ticaret Şirketleri ihracat Kredileri (DTŞ)**

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSŞ) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri tarafından Türk Lirası veya döviz cinsinden kullanılabilmektedir. Bu özellikteki firmaların ihracata hazırlık döneminde ihtiyaç duyacakları finansmanın uygun vade ve maliyet ile karşılanması ve böylelikle ihracat performanslarında artışın teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,207/dis-ticaret-sirketleri-ihracat-kredisi-dts.html)

İhracatçılar Eximbank tarafından doğrudan kullanabilmektedirler. Azami vade 720 gündür. İhracata Hazırlık Kredilerine teminat için, kredinin anapara, faiz ve

taahhüt riski toplamının % 100'ü oranında, Eximbank nezdinde gayri nakdi kredi limiti olan bir bankadan Banka teminat mektubu, Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri talep edilir. (http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/14-dts/dtsue00-ue.pdf)

- **KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri**

Küçük ve Orta Boy İşletme tanımına giren ihracatçı, İmalatçı/İhracatçı ve İhracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar tarafından Türk Lirası veya Döviz cinsinden kullanılabilmektedir. Kredilerin vade seçenekleri TL krediler için en fazla 540 gün, döviz kredileri için en fazla 720 gündür. TL ve Döviz kredilerinin toplamı olmak üzere, firma limiti 5 milyonABD Doları'dır.(https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/15-kobi/kobi-GenelBilgi.pdf)

KOBİ İhracata Hazırlık Kredilerine teminat için, kredinin anapara, faiz ve taahhüt riski toplam tutarı kadar, Eximbank nezdinde gayri nakdi kredi limiti olan bir bankadan Devlet İç/Dış Borçlanma senedi, Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Banka teminat mektubu,talep edilir. (https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/15-kobi/kobi-GenelBilgi.pdf)

- **Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (SSRK)**

İmalatçı/ihracatçı, İhracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmaların, vadeli ihracat alacaklarını Eximbank'a temlik etmesi suretiyle kredilendirilmesi işlemidir. Bu program kapsamında iskonto edilebilecek alacaklar; vadeli, herhangi bir ödeme aracına bağlanmamış, mal mukabili, vesaik mukabili veya akreditiften doğmuş ihracat alacaklarıdır. Kredinin azami vadesi 360 gündür. Kredinin teminatları; sigorta kapsamında gerçekleştirilen işlemler için: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigorta Poliçesi, Yurtiçi banka garantileri kapsamında gerçekleştirilen işlemler için: Yurtiçi banka tarafından verilen teyit/aval olarak iki farklı şekilde talep

edilmektedir. (http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/16-ssrk/ssrk-GenelBilgi.pdf)

Dış pazarlardaki yoğun rekabet ihracatçıları vadeli satış yapmaya ve vadeleri uzatmaya zorlamakta bu durumda firmanın finansman ihtiyacını ve riskini arttırmaktadır. Bu program sevk sonrası bir kredi türüdür ve malın sevki ile ihracatçının malın bedeli tahsil edeceği tarih arasındaki sürede finansman ihtiyacı sağlanmış olur. Böylelikle ihracatçılar, uluslararası piyasalarda daha rekabetçi olabilecekler ve ihracatta ürün çeşitlenmesine gidebileceklerdir (Akgüç,2013, S.295-296)

- **İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi**

İmalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz, Türkiye'de yerleşik firmalarımız, Türkiye'de üretilecek mallarının serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında yararlanabilir. ABD Doları cinsinden kullanılması planlanmaktadır. Firma azami limiti 10 milyon ABD dolarıdır. Her bir işlem için alt limit 200.000 ABD Doları, üst limit ise 3.000.000 ABD Doları'dır. Kredinin amacı; Eximbank ile Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu arasında imzalanan 1430/TF3/TU/0017 no'lu anlaşma (Two Step Murabaha Agreement) çerçevesinde; imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalarımızın Türkiye'de üretilecek mallarının serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında hammadde, ara malı ve yatırım malları alımlarına finansman sağlamaktır. Kredinin teminatı olarak kredinin anapara ve mark-up tutarının asgari %100'ü oranında asli teminat tesis edilir. Bunlar süresiz veya proje süresi ile uyumlu kesin banka teminat mektubu ve Devlet İç/Dış Borçlanma Senedi,Kredi Garanti Fonu Kefaleti'dir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,140/ihracata-donuk-uretim-finansman-kredisi.html)

2.3.3.1.2 Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri

Günümüzde vadeli ihracatların kredi süresi uzadığı için bankalar risklerin tümünü yüklenmek yerine risklerin bir kısmından kurtulma yoluna giderek uzmanlaşmış kredi kurumları ile birlikte hareket etmeyi tercih etmektedir. Orta vadeli krediler maksimum 5 yıl vadeye kadar çıkabilir. Kredi konusu mallar ise tüketim malları, makine ve teçhizat vb. olarak tanımlanabilir. Uzun vadeli kredilerin süresi ise minimum 5 maksimum 10 yıl vade aralığındadır. Kredi konusu mallar genellikle sanayi komplekslerinin kurulması, anahtar teslim projeleri vb. olarak tanımlanabilir. (Kaya, 2013, s:315)

Orta ve uzun vadeli ihracat kredileri, İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi, ihracat yönelik yatırım kredisi, marka kredisi, Avrupa yatırım bankası kredisi, yurtdışı mağazalar yatırım kredisi, özellikli ihracat kredisi, gemi inşa ve ihracatı finansman programı, olarak yedi şekilde kullandırılmaktadır.

- **İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi**

Eximbank bu kredi programı ile Türk ürünlerinin ihracatına yönelik olarak mal üreten imalatçıların, imalatçı-ihracatçıların ve ihracatçıların işletme sermayesi ihtiyaçlarına yönelik finansman kaynağı yaratmayı amaçlamaktadır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,532/ihracata-yonelik-isletme-sermayesi-kredisi.html)

Bu kredi ihracatçı, imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfına sahip Türkiye'de yerleşik şirketler tarafından kullanılabilir. Program kapsamında uygun bulunup onaylanan, kredi başvuru tarihinden azami 180 gün öncesine kadar olan sürede gerçekleştirilmiş ara mal alımı, hammadde, nihai ürün, nihai mal, ve bir aylık dönem için elektrik, su, doğal gaz, personel masrafları gibi işletme sermayesi ihtiyaçları harcama belgeleri karşılığında finanse edilmektedir. İşletmelerinbina, arsa ve kullanılmış mal alımları finanse edilmez. USD, EUR veya Türk lirası cinsinden kullanılabilen bu kredilerde firma limiti azami 50 milyon ABD

Dolarıdır. Krediye ilişkin asli teminatlar; banka teminat mektubu, Devlet iç/dış borçlanma Senedi ve KGF kefaleti şeklindedir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,533/genel-bilgi.html)

- **İhracata Yönelik Yatırım Kredisi**

Eximbank bu kredi ile Türk ürünlerinin ihracatına yönelik olarak mal üreten imalatçıların, imalatçı-ihracatçıların, makine, teçhizat ve diğer yatırım unsurlarının finansman ihtiyacını karşılamayı amaçlamaktadır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,547/ihracata-yonelik-yatirim-kredisi.html)

Bu kredi, Türkiye'de yerleşik imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfına sahip şirketler tarafından kullanılabilir. Program kapsamında uygun bulunup onaylanan makine, teçhizat ve diğer yatırım kalemleri harcama belgeleri karşılığında finanse edilmektedir. Yapılmış olan bu harcamaların, kredi başvuru tarihinden azami 180 gün öncesine kadar olan sürede gerçekleştirilmiş olması ve harcama belgeleri listesinin YMM/SMM tarafından onaylanmış olması gerekmektedir. Bina, arsa, taşıt ve kullanılmış mal alımları ile inşaat harcamaları finansman kapsamı dışındadır. USD, EUR veya Türk lirası cinsinden kullanılabilen bu kredilerde firma limiti azami 50 milyon ABD Dolarıdır. Krediye ilişkin asli teminatlar; banka teminat mektubu, Devlet iç/dış borçlanma Senedi ve KGF kefaleti şeklindedir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,548/genel-bilgi.html)

- **Marka Kredisi**

Eximbank bu kredi ile Türkiye'de mukim firmaların yurt dışında yerleşik marka alımları için gereken finansman kaynağını yaratmayı amaçlamaktadır. Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı vasfına sahip olan ve Eximbank tarafından yapılan istihbarat ve değerlendirme çalışması sonunda mali analiz, ticari etik açısından yeterli görülen, bu alanlarda faaliyet gösteren firmalar bu programdan yararlanabilir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,568/genel-bilgi.html)

Yurt dışında Türk malı/markası imajının geliştirilmesi ile moda yaratmaya veya Türk markası imajını yerleştirmeye yönelik yurt dışına açılma ve yerleşme faaliyetlerinin finansmanı amacıyla harcama belgeleri karşılığında kullandırılmaktadır. Bu program kapsamında şirketler için temin edilmiş bir üst limit bulunmamakta olup, firmaya kullandırılacak kredi tutarı, markalaşmaya yönelik yapılmış harcamalar ve satın alımlara yönelik sözleşme tutarları dikkate alınarak limit belirlenecektir. Kredi süresi 2 yıl geri ödemesiz dönem olmak üzere azami 7 yıl ve 3 yıl geri ödemesiz dönem olmak üzere azami 10 yıldır. Krediye ilişkin asli teminatlar; banka teminat mektubu, Devlet iç/dış borçlanma Senedi ve KGF kefaleti şeklindedir.(https://www.eximbank.gov.tr/TR,568/genel-bilgi.html)

- **Avrupa Yatırım Bankası Kredisi**

Avrupa Yatırım Bankası (EIB- EuropeanInvestment Bank); 27 Avrupa ülkesinin üyesi olduğu ve sermayeleri ile katıldığı, uzun dönem yatırım finansmanı sağlayan Avrupa Birliği'ne bağlı bir Finansman Kurumudur. (http://www.eib.org/about/index.htm 'den aktaran, Zaim,2011,s.101)

Bu kredi ile Eximbank ile Avrupa Yatırım Bankası arasında imzalanan Kredi Anlaşması çerçevesinde; sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri yatırım projeleri (yeni yatırım, tevsi ve modernizasyon) ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanına yönelik kaynak ihtiyaçlarının karşılanması amaçlanmaktadır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,440/avrupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi.html)

Bu krediden, Türkiye'de yerleşik KOBİ vasfına sahip ihracat amaçlı veya döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan özel sektör firmaları yararlanabilmektedir. ABD Doları veya Avro olmak üzere iki ayrı para biriminden kullandırılmaktadır. Program kapsamında tutarı 25.000.000 Avro'yu geçmeyen projeler kredilendirilmektedir. Firma limiti 12.500.000 Avro'dur. Kullandırılacak döviz cinsi Eximbank tarafından belirlenmektedir. Kredi harcama belgeleri karşılığında;

ihracatın / döviz kazandırıcı hizmetlerin finansmanı ve ihracat amaçlı yatırımlar için yerel piyasalardan sağlanacak ya da ithal edilecek makine harcamaları için kullanılmaktadır. Krediye ilişkin asli teminatlar; banka teminat mektubu, Devlet iç/dış borçlanma Senedi ve KGF kefaleti şeklindedir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,441/genel-bilgi.html)

- **Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi**

Eximbank bu kredi ile ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin arttırılmasını teminen, Türk firmalarının yurtdışında marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesine, kendi markaları ile yurt dışında açacakları mağazaların yatırım harcamaları ile değişik pazarlarda Türk menşeili her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünün doğrudan pazarlanmasına, değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları veya bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezlerinin oluşturulmasına yönelik finansman ihtiyaçlarına destek vermeyi amaçlamaktadır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,471/yurt-disi-magazalar-yatirim-kredisi.html)

Bu kredi, Eximbank tarafından uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, yurt içi ve yurt dışında daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara harcama belgeleri karşılığında kullandırılır. Kredi vadesi 1 veya 2 yılı geri ödemesiz olmak üzere azami 7 yıldır. USD, EUR veya Türk lirası cinsinden kullanılabilen bu kredilerde firma limiti azami 25 milyon ABD Dolarıdır. Krediye ilişkin asli teminatlar; banka teminat mektubu, Devlet iç/dış borçlanma Senedi ve KGF kefaleti şeklindedir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,472/genel-bilgi.html)

- **Özellikli İhracat Kredisi**

Eximbank bu kredi ile uygun bulduğu takdirde, Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten firmaların mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen mal ve hizmet projelerine finansman kaynağı yaratmayı amaçlamaktadır.(https://www.eximbank.gov.tr/TR,491/ozellikli-ihracat-kredisi.html)

Özellikli ihracat kredisi; ihraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek vermek amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullandırılmaktadır. Kredi için Eximbank tarafından doğrudan kullandırılan kredilerde uygulanan teminat unsurları aranmaktadır. Bu teminatlara ilaveten başka teminatlar da alınabilmektedir. Alınacak teminatların tutar ve kompozisyonu Eximbank tarafından işlem bazında belirlenecektir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,491/ozellikli-ihracat-kredisi.html)

- **Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı**

Eximbank bu kredi ile, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditör kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin arttırılması amaçlamaktadır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,493/gemi-insa-ve-ihracati-finansman-programi.html)

Eximbank tarafından bu krediler alıcı firma ile imzalanmış kontrat kapsamında, gemi inşa aşamasındaki harcamalar için proje bazında finanse edilir. Bu program kapsamında düzenlenecek teminat mektupları ile, geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının finansman kurumu tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler, proje konusu gemide kullanılacak makine ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri Eximbank tarafından belirlenen limit çerçevesinde garanti kapsamına alınır. Proje konusu gemiye özkaynak katkısının sağlamasını teminen, proje genelinde gemi kontrat bedelinin en az %15'ine tekabül edecek tutarda harcamanın firma özkaynaklarından yapılması ve proje konusu geminin yerli katkı oranı ya da katma değer oranının asgari %25 olması gerekmektedir. Krediye ilişkin asli teminatlar; banka teminat mektubu, Devlet iç/dış borçlanma Senedi ve KGF kefaleti şeklindedir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,494/genel-bilgi.html)

2.3.3.1.3 Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler, turizm kredisi, uluslararası nakliyat pazarlama kredisi, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri teminat mektubu programı, yurt dışı müteahhitlik hizmetleri teminat köprü kredisi, döviz kazandırıcı hizmetler kredisi, yurt dışı fuar katılım kredisi olarak altı şekilde kullandırılmaktadır.

- **Turizm Kredisi**

TÜRSAB üyesi A grubu işletme belgesi sahibi seyahat acentaları ile tur operatörleri, yurt dışından getirilen turistlere yurt içi ve yurt dışında verilen her türlü acentalık faaliyetlerine ilişkin hizmetler karşılığında, özel havayolu şirketleri, yurt dışından taşınan yolculara verilen her türlü ulaşım faaliyetine ilişkin hizmetleri karşılığında, Turizm işletmeleri, yurtdışından getirilen turistlere yurtiçinde verilen her türlü konaklama, yeme-içme, ulaşım, yurtdışı tanıtım ve pazarlama vb. hizmetleri karşılığında Türk Lirası veya döviz cinsinden kullanılabilmektedir. TL kredilerde azami vade 360 gün, Döviz kredilerde azami vade 720 gündür. Bu kredilerde firma limiti TL/Döviz kredilerinin anapara bakiyeleri toplamı 25 Milyon ABD Doları'nı aşamaz. Turizm kredilerine teminat için kredinin anapara, faiz ve taahhüt riski toplamının % 100'ü oranında, Banka teminat mektubu, Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri talep edilir. (https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/31-turizm/turizm-GenelBilgi.pdf)

- **Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi (UNPK)**

Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Uluslararası karayolu nakliyat işi gerçekleştiren,(C2 Yetki Belgesi veya L2 Yetki Belgesi veya R2 Yetki Belgesi bulunan),Uluslararası Denizyolu Taşımacılığı Uluslararası denizyolu nakliyat işi gerçekleştiren, (Gemi Tasdiknamesi / Kira Sözleşmesi bulunan), Uluslararası Havayolu Taşımacılığı Uluslararası havayolu nakliyat işi gerçekleştiren; (İşletme Ruhsatı bulunan) firmalar tarafından Türk Lirası veya Döviz Cinsinden

kullanılabilmektedir. TL kredilerde azami vade 360 gün, Döviz kredilerde azami vade 720 gündür. Bu kredilerde firma limiti TL/Döviz kredilerinin anapara bakiyeleri toplamı 25 Milyon ABD Doları'nı aşamaz. Uluslar arası nakliyat kredilerine teminat için kredinin anapara, faiz ve taahhüt riski toplamının % 100'ü oranında, Banka teminat mektubu, Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri talep edilir. (https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/32-unpk/unpk-GenelBilgi.pdf)

- **Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı**

Eximbank bu program ile müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasına ilaveten, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projelerinin teminat mektubu ile desteklenmesinin amaçlamaktadır.(https://www.eximbank.gov.tr/TR,598/yurtdisi-muteahhitlik-hizmetleri-teminat-mektubu-progra-.html)

Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği veya üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap; geçici teminat mektubu, ihalenin müteahit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu, işverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu talepleri karşılanır. Bir firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 Milyon ABD Doları'nı aşmayacaktır. Proje limiti, firma limitini aşmayacak şekilde işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami % 25'ine kadar teminat mektubu verilebilecektir. Ülke bazında teminat mektubu tahsisi toplam program limitinin % 20'sini geçmeyecektir. Düzenlenecek teminat mektubunun tutarı ve vadesi; firma, proje ve ülke limitlerinde belirtilen miktarlarla sınırlı kalacak şekilde, talep edilen mektubun türü, ihale şartnamesi ya da sözleşme metni esas alınarak işlem bazında Eximbank tarafından belirlenir.(https://www.eximbank.gov.tr/TR,599/genel-bilgi.html)

- **Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Köprü Kredisi**

Eximbank bu program ile inşaat faaliyetleri devam eden ülkelerdeki ulusal veya uluslararası işverenlerden iş almış olan ve bu projeler kapsamında 2008 ve takip eden yıllarda tahakkuk etmiş ve işveren makamlar tarafından onaylandığı halde tahsil edilemeyen alacağı bulunan müteahhitlik firmalarına kredi kullandırmayı amaçlamaktadır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,614/yurtdisi-muteahhitlik-hizmetleri-kopru-kredisi.html)

Krediye konu olan projelere ilişkin işlerin devam ettiğini ilgili ülkelerdeki Ticaret Müşaviri/T.C. Büyükelçiliği'nce düzenlenecek olan belgeler ile tevsik eden ve proje alacak tutarları Eximbank ve Türkiye Müteahhitler Birliği yetkililerinden oluşacak komite tarafından yürütülen incelemeler neticesinde belirlenen müteahhitlik firmaları bu programdan yararlanabilir. Firma limiti 25 milyon ABD Doları'dır. Tahsis edilen kredi Türk Lirası veya döviz kredisi olarak kullanılabilecektir. Kredinin vadesi azami 720 gündür. Kredi 360 (Tek Taksit) ve 720 (3 Taksit) gün vadeli kullandırılır. Eximbank nezdinde teminat mektubu limiti olan bankalardan alınan ve kredinin kullandırılacağı para cinsinden düzenlenmiş süresiz veya kredinin geri ödeme süresine uygun vadeli kesin banka teminat mektubu ya da Devlet İç/Dış borçlanma senetleri asli teminat olarak alınır. Ayrıca teminat mektuplarının vade sonunda uzatılması koşuluyla en az 15 ay vadeli olarak Eximbank'a iletilmesi de mümkündür. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,615/genel-bilgi.html)

- **Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi**

Eximbank tarafından bu program, Türkiye'de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanına yönelik olarak uygulamaya konmuştur. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,631/doviz-kazandirici-hizmetler-kredisi.html)

Eximbank tarafından yapılan istihbarat ve değerlendirme çalışması sonunda mali analiz, ticari etik açısından yeterli görülen ve bu alanlarda faaliyet gösteren firmalar bu programdan yararlanabilir. Bir firmaya tanınan azami limit tutarı 25 milyon ABD Doları'dır. Söz konusu limit ABD Doları, EURO ve TL olarak kullanılabilir. Türkiye'de yerleşik firmalara kredi konusu proje için imzalanmış sözleşme kapsamında yapacakları harcamaların finansmanına yönelik kredi, Vergi Resim Harç İstisna Belgesinin (VRHİB) kapatılması taahhüdü karşılığında proje bazında kullandırılır. Proje limiti, firma limitini ve VRHİB tutarını aşmamak kaydıyla hizmet veren ve hizmet alan firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak Eximbank tarafından proje bazında belirlenir. Kredinin vadesi, krediye ilişkin VRHİB süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla azami 720 gündür. Döviz kazandırıcı hizmetler kredisine teminat için, süresiz veya proje süresi ile uyumlu kesin banka teminat mektubu, Devlet İç/Dış Borçlanma Senedi, Kredi Garanti Fonu Kefaleti talep edilir. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,632/genel-bilgi.html)

- **Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi**

Organizatör: Yurt dışı fuar organizasyonu gerçekleştiren kuruluşlar, Milli Katılımcı: Organizatörler tarafından gerçekleştirilen yurt dışı fuar organizasyonlarına iştirak eden firmalar, Bireysel Katılımcı: T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından ilan edilen yurt dışında düzenlenen uluslararası nitelikteki sektörel fuarlara bireysel katılım sağlayan firmalar tarafından sadece Türk Lirası olarak kullanılabilir. Kredinin azami vadesi 360 gündür. Firma Limitleri A sınıfı belgeye sahip organizatörler için 2 milyon TL, B sınıfı belgeye sahip organizatörler için 1.5 Milyon TL, C sınıfı ve Geçici Belgeye sahip organizatörler için 1milyon TL Milli Katılımcı ve Bireysel Katılımcı firmalar için 200 bin TL'dir. Eximbank tarafından belirlenen firma limitini aşmamak kaydıyla, katılımcı firmalara, kredi vadesi içerisinde gerçekleştirilmesi taahhüt edilen yurt dışı fuar katılım faaliyetlerine ilişkin kredi başvuru tarihi ile kredi vadesi arasında yapılacak harcamalar toplamının % 80'ine kadar, Organizatörlere ise, kredi vadesi içerisinde gerçekleştirilmesi taahhüt edilen yurt dışı fuar organizasyon faaliyetlerine ilişkin kredi başvuru tarihi ile kredi vadesi arasında yapılacak harcamalar toplamının %30'una kadar kredi kullandırılabilir.

Kredi teminatı olarak kredinin anapara, faiz ve taahhüt riski toplamının % 100'ü oranında, Banka teminat mektubu, Kredi Garanti Fonu Kefaleti, Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri, T.C. Merkez Bankası nezdinde Kesinleşmiş DFİF Alacaklarının Temliki (%60 Oranında) talep edilir. (https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/36-ydfuar/ydfuar-GenelBilgi.pdf)

2.3.3.2 Uluslararası Krediler

Eximbank, Ülkenin dış politikası ve ekonomik hedefleri ışığında önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkiler kurabilmesine hizmet etmek için, bu ülkelere firmalarımız vasıtasıylayapılacak mal ve hizmet ihracatına, Ülke Kredi/Garanti Programı çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır. Eximbank, uluslararası ticaret yapan yurtiçi firmalarını riskten bu program aracılığıyla arındırarak, gelişen piyasalarda onlara rekabet etme ve yeni pazara giriş olanağı sağlamakta, bir diğer tarafta ülkemizin ihraç ürünlerinin çeşitlenmesine de katkıda bulunmaktadır. Kurum, ürün veya hizmet dış satışına nakdi veya gayri nakit kredi desteği sağlamaktadır. Bu kapsamda asıl olarak projeler ve yarı sermaye/sermaye ürününe ait ihracat finanse edilip, yerel yöntemlerin hazırlandığı protokoller dahilinde ham madde veya tüketim mallarının ihracatının finansmanı da mümkün olmaktadır.(Şahin, 2010, s.103'ten aktaran Zaim,2011,s.25)

2.3.3.2.1 Uluslararası Proje Kredileri

- **Kredi**

Müteahhit firmaların yurtdışında üstlendiği projeler nakdi veya gayri nakdi (garanti) kredilerle Eximbank tarafından destelenmeye çalışılmaktadır. Uluslararası Proje Kredisi, "alıcı kredisi" vasfında olup devlet güvence teminatı ile ülkeye ait kamu kurum/kuruluş/bankalarına atanabileceği gibi Eximbank yardımı ile geçerli kabul edilen bankalar ve bu bankaların güvencesi ile diğer bankalara/alıcılara

açılabilmektedir. Kurum yani ülkemizden ihracat yolu ile satılacak mal ve/veya hizmet tutarının %85'ine kadar kredi sağlayabilir. Her ne sebeple olursa olsun üçüncü ülkeler üzerinden yürütülecek ihracat Türk Eximbank'ın sağladığı finansmana konu olamaz, ancak Türkiye ve ihracata konu olmayan üçüncü ülkeler vasıtasıyla yapılacak ihracat toplamının %85'ini geçmeyecek şekilde Türk mal ve hizmet ihracının %100'ü finanse edilebilir. Projeyi uluslararası arenada üstlenecek firmaların Türk Ticaret Kanunu'na uygun, parasal yapısı güçlü, alanında deneyimli ve ticari itibarı yüksek yüklenici firmaları olmaları beklenmektedir. Yüklenici firmalar Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından verilmiş "Yurtdışı Müteahhitlik Belgesi" veya "Yurtdışı Geçici Müteahhitlik Belgesi" sahibi olmalıdır. Nakit desteği için uygun görülen kredilerin ilk teminatı devlet garantisi veya geçerli banka garantisidir. Borçlunun devlet garantisi verecek kuruluşun ya da geçerli bankanın kendisi olması durumunda ayrıca bu garantiler istenemez. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,1509/kredi.html)

- **Garanti**

Yüklenici kuruluşlar tarafından uluslararası gerçekleştirilecek projelerin kredi desteği için, yurtiçinde veya yurtdışında başka bankalardan fon bulması durumunda, kredi borç sahibinin ödemelerini teminat altına toplamak üzere Eximbank tarafından krediyi kullanan kurum lehine ve ödenek sağlayan bankaya taraf garanti mektubu düzenlenir. Yüklenici firmaların, taahhüdünü kapatması ve diğer mükellefiyetleri Uluslararası Proje Kredisi'ne benzer yapıdadır.
(https://www.eximbank.gov.tr/TR,1510/garanti.html)

2.3.3.2.2 Uluslararası Ticaretin Finansmanı

- **İhracat Alacakları İskonto Programı**

Özel İhracat Kredi Sigortası Eximbank tarafından Sevk Sonrası Risk Programı kapsamında satış sözleşmesine dayanarak ticari ve politik tehlikelere karşı

sigortası yapılan dış satım işlemlerinden ötürü, gayrikabili rücu vadeli akreditifli, kabul kredili, vesaik mukabili veya mal mukabili ödeme şekillerine göre icra edilen vadeli ihracat alacakları sevk sonrası aşamada tenzilata tabi tutulur. Bu sayede ihracatı yapacak kurum, dış satımına yönelik mal üreten imalatçı ve imalatçı-ihracatçı özelliğine sahip firmalardan yararlanabilmektedir. Ülkemizde ihracatı yapılacak Türk menşeli (gümrük beyanname formunda menşe ülke kodu 052 olan) sarf ve yatırım mamulleri finanse edilir. Özel İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı kapsamında kredilendirme oranı, hazırlanacak risk analizi hesapları sonucunda belirlenecek zarar tazmin oranı ile tespit edilecektir. Kredilendirme oranı %85 altında olmamak sureti ile hesaplanan zarar tazmin oranından "5" puan düşük olacaktır . Kredi ile alakalı asli teminat, ihracat alacaklarının Eximbank'a temlik edilmesi ve ihracat bedellerini muhteva eden Özel İhracat Kredi Sigortası kapsamında doğmuş/doğacak hakların bankaya temlikidir. iskonto tarihi itibariyle program kapsamında tüketim malları için vadesine en çok 24 ay kalan, yatırım malları için ise vadesine en çok 120 ay kalan ihracat alacaklarına iskonto uygulanır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,1542/genel-bilgi.html)

- **Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri**

Eximbank tarafından yurtiçinde yerleşik aracı bankaların yurtdışında faaliyet gösteren şube, iştirak banka ve muhabir bankaları aracılığıyla kullandırılacak alıcı kredileri; yurtdışında yerleşik ithalatçıların Türkiye'de yerleşik ihracatçılardan satın alacağı Türk menşeli malların kesin olarak ithalinin finansmanında kullandırılır. Türkiye'den ihraç edilen Türk menşeli (T.C. Gümrük Beyanname Formunda Menşe Ülke Kodu 052 olan veya Serbest Bölge İşlem Formunda menşei Türkiye olarak belirtilen) tüketim ve yatırım malları finanse edilir.Kredinin vadesi minimum 6 ay olup, tüketim malları finansmanında azami 2 yıl, yatırım malları finansmanında ise azami 7 yıl vadeli kredi kullandırılabilecektir. Kredi ABD Doları veya EURO cinsinden kullandırılır.(https://www.eximbank.gov.tr/TR,1523/genel-bilgi.html)

- **Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri**

Eximbank tarafından bu program ile kredi limiti tahsis edilmiş yurtdışında yerleşik bankalar (borçlu banka) ile imzalanan rotatif kredi anlaşmaları kapsamında Türkiye'den mal ithal etmek isteyen yurtdışında yerleşik firmalara alıcı kredisi sağlanması amaçlanmıştır. Türkiye'den ihraç edilen Türk menşeli (T.C. Gümrük Beyanname Formunda Menşe Ülke Kodu 052 olan) tüketim ve yatırım malları finanse edilmektedir. Program kapsamında tüketim malları finansmanında azami 2 yıla, yatırım malları finansmanında ise azami 10 yıla varan vadelerde kredi kullandırılabilmektedir. Kredi ABD Doları veya EURO cinsinden kullandırılır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,1572/genel-bilgi.html)

- **Devlet Garantili İşlemler**

Programın amacı, Türkiye'den Türk menşeli ürün ithal etmeyi planlayan yabancı devletlere finansman sağlamaktır. Bu bağlamda, "alıcı kredisi niteliğindeki" Program kapsamında, Eximbank borçlusu aşağıda belirtilen kuruluşlar olabilir:

- Devlet garantisi altında borçlu ülkenin hükümeti tarafından görevlendirilen kamu kuruluşları/bankaları,
- Hükümetler arası protokollerle belirlenmiş bankalar.
  (https://www.eximbank.gov.tr/TR,1630/devlet-garantili-islemler.html)

Faaliyette bulunulacak ülkeler ve bu ülkelere açılabilecek kredi limitleri Bakanlar Kurulu'nca yıllık olarak belirlenir. Eximbank; kredi ilişkisine gireceği ülkelerde almak istediği risk tutarını, projenin veya ihracat işleminin gerçekleştirileceği ve borçlunun mukim olduğu ülkenin ekonomik ve politik durumunu etkileyen her türlü güncel veriyi değerlendirerek belirler. Türkiye'den gerçekleşecek Türk menşeli dayanıklı ve dayanıksız tüketici malları ile sermaye mallarının ihracatına finansman sağlanması amaçlanır. Üçüncü ülkelerden gerçekleştirilen ihracat, Eximbank finansmanına konu edilemez. Yapılan kredi anlaşmaları çerçevesinde, dayanıklı ve dayanıksız tüketim mallarının ithalatında geri

ödeme dönemi azami 2 yıl ve sermaye malları ithalatında azami 10 yıldır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,1631/genel-bilgi.html)

- **Niyet Mektubu**

Eximbank tarafından yurtdışına ürün ihraç edecek veya uluslararası ihalelere katılacak ihracatçı firmalara, uluslararası ticaretin finansmanı programları kapsamında finansal destek sağlanabileceğini ifade eden niyet mektubu verilebilir. Niyet Mektupları İngilizce olarak düzenlenir. İhracatçı firmanın tercihine bağlı olarak "muhtemel finansman koşulları" içeren (termsheet) veya içermeyen olarak iki biçimde hazırlanabilir. Niyet Mektupları kesin bir taahhüt içermez, açılabilecek olası bir kredinin koşulları resmi başvurunun yapılacağı tarihteki şartlar dikkate alınarak belirlenir. Muhtemel finansman koşulları içeren niyet mektuplarının geçerlilik süresi 3 ay, içermeyenlerin ise 6 aydır. (https://www.eximbank.gov.tr/TR,1519/niyet-mektubu.html)

2.3.3.3 İhracat Kredi Sigortası

1989 yılında Eximbank bünyesinde uygulanmaya başlanan program ile ihracat kredi sigortası uygulamaları ihracat yapan kurum ve kuruluşların ihraç ettiği mal karşılıklarının oluşabilecek ticari ve politik tehlikelere karşı belirli oranlarda güvence altına alınması ve sigorta edilen kuruluşun Eximbank nezdinde oluşmuş/oluşacak alacak haklarını ticari bankalara temlik etmek sureti veya kambiyo senedine ilişik vadeli alacaklarını Eximbank'da veya Eximbank onayı ile diğer ticari bankalarda iskonto ettirerek düzenli nakit akışı imkânına erişmelerini amaçlamaktadır. . (https://www.eximbank.gov.tr/TR,774/genel-bilgi.html)

Yurt dışı satış işlemlerinde genel olarak peşin ödeme yapılmamakta, ürün veya hizmet alıcıya bedeli önceden tahsil edilmeden iletilmektedir. Bu veya buna benzer vadeli satış işlemlerinde vadeli ihraç bedelinin ticari ve politik tehlikeler sebebiyle malı alan kurum veya kuruluş vasıtasıyla ödenememesi ihtimali her zaman

söz konusudur. Mevzu bahis ihracat kredi sigortası programı ile bu tehlikeler yurtdışı satışı yapan firmanın üzerinden alınmaktadır. İhraç karşılıklarının ödenmesi garanti altına alındığından, ihracat kredi sigortası programları ile ihracatçıların alması gerekli bedeller karşılığında bankalardan finansman sağlaması kolaylaşmaktadır. (Akgüç,2009,s.10'dan aktaran Zaim, 2011,s.108-109)

Eximbank'ın ihracatı yapan kurum veya kuruluşları bu konuda desteklemesinin sebepleri; daha uzun vadeli ihracat yapabilme, güven duyulmayan yeni pazarlara girebilme, kendi kaynaklarından kullandıracağı krediler için teminat gösterebilme ve faiz indirimi şeklinde sıralanabilir.

Türk Eximbank bünyesinde hâlihazırda uygulanmakta olan Sigorta Programları;

- Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası
- Orta Ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası
- Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası

2.4. Dış Ticarette Kullanılan Alternatif Finans Yöntemleri

2.4.1 Faktoring

Faktoring, yüksek tutarlarda vadeli satışlar yapan şirketlerin,bu satışlarından kaynaklanan alacak haklarını "faktör" ya da faktoring şirketi olarak adlandırılan finansal kuruluşlara satması esasına dayanan bir mali hizmettir. Bir başka ifadeyle, faktoring, firmaların alacaklarından kaynaklanan haklarını özel finans kurumlarına satarak fon sağlamalarına (vadeli alacaklarını kısa sürede nakde dönüştürmelerine) olanak veren bir finansman çeşididir. Faktoring, tanımlarından da anlaşılacağı üzere ülke içindeki veya ülkelerarasındaki satışlarda uygulanabilen bir tekniktir. Ancak günümüzde dış ticaret işlemlerinde de yoğun olarak kullanılmaya başlanmıştır ve bu sebepten ötürü dış ticaret finansman tekniği olarak kabul edilmektedir. (Tomanbay, 2003, s: 172)

Bir diğer deyişle ise faktöring;alıcı, satıcı ve faktoring şirketi arasında üç taraflı bir sözleşme olup, gerek iç gerekse dış ticarette, kısa vadeli alacakların vadesinde tahsilini, istenildiği takdirde vadesinden önce alacağın belirli bir oranında peşin ödenmesini sağlayan, faktor kuruluşun işletmeye tahsilât, finansman, muhasebe ve garanti hizmetlerinin bir kaçını veya hepsini sunduğu, işletme alacaklarını aracı kuruluşa devreden alternatif bir finansman yöntemidir. (Erdemol,1992, S:11)

Faktoring, kısa vadeli alacaklar için kullanılır, genellikle vadeler 1 ila 6 ay arasındadır. Kısa vadeli ihracat alacaklarının finansmanı ve bunların tahsili ile ilgili taraflar arasında imzalanan bir sözleşmeye dayanmaktadır. İhracatçı satmış olduğu malların gelirlerini faktoring şirketine gayri kabili rücu olarak devreder. Bunun karşılığında ilgili ihracat gelirinin 80-90% kadarının faktoring şirketi tarafından peşin olarak ödenmesini sağlar. Faktoring şirketinin alacaklarını tahsil edememesi durumunda ihracatçıya rücu hakkı yoktur. Böylelikle ihracatçının tahsil edememe riskini de faktoring şirketi üstlenmiş olur. Dolayısı ile faktoring şirketleri, ihracatçıya sadece kredi değerliliği olan yabancı ithalatçılarca ödenecek mal bedellerini kabul etmektedir.

Yukarıda anlatılanlar ışığında, firmaların faktoringi kullanma sebepleri farklılık gösterebilmektedir. Bazı firmalar finansman ihtiyaçları nedeniyle bazı firmalar ise riske karşı korunma nedeniyle faktoringi kullanmaktadır.

Bankalar dış ticarette kredi verirken önce ihracatçının kredi değerliliğini inceleyerek risk analizi yaparlar ve sonuç olarak ihracatçıyı kredilendirmiş olurlar. Faktoring işleminde ise kredi ihracatçıya değil ithalatçıya verilmektedir. Faktoring sayesinde ihracatçı satış sonrasındaki bürokrasiden kurtulur ve faaliyetlerini üretim ve satış konularında yoğunlaştırır.

2.4.1.1 Faktoring'de Taraflar

Dış ticaret finansman tekniği olarak kullanılan şekli ile faktoring işleminin dört tarafı bulunmaktadır.

1. Malların satıcısı, bir diğer ifadeyle alacaklı hesapların sahibi (**ihracatçı**)
2. Malların alıcısı (**ithalatçı**)
3. Alacaklı hesapları satıcıdan devralan (**factor**)
4. Alıcıdan tahsilatı yapacak olan yurt dışındaki **(muhabir banka**)

Alıcı ve satıcı işlemin doğmasına neden olan tarafları teşkil ederken, faktor bu işlemi gerçekleştiren aracıya verilen isimdir. Üç taraf yurt içi faktoring de yer almaktadır. İşlemin uluslararası boyut kazanması ile taraflar arasına buna ek olarak alıcının ülkesinde bulunan muhabir faktor (ithalatfaktoru) katılmaktadır. Uluslararası faktoringde ihracatçı, ithalatçı, alacaklı hesapları satıcıdan devralan mahalli faktor ile alıcıdan tahsilâtı yapacak olan yurt dışındaki muhabir faktor olmak üzere dört taraf bulunmaktadır. (Yavuz, 2008, s.12)

2.4.1.2 Faktoring'in ana fonksiyonları

Faktoring şirketleri dört temel hizmet vermektedir.

- **İstihbarat**

İhracatçı, nakit gereksinimi olmadığı durumlar için de faktoring şirketlerince yapılan güvenilir istihbarat sonuçlarına göre yurtiçi ve yurtdışı müşterilerinin mali durumları hakkında kısa zamanda gerekli bilgiye sahip olabilir. Böylelikle ihracatçı firma faktoring şirketinin sunmuş olduğu istihbarat servisini kullanarak kendi bünyesinde ayrı bir bölüm kurma ve faaliyet masraflarından kurtulmuş olur.

- **Garanti**

İthalatçının iflası, konkordatosuve ödeme güçlüğüne düşmesi gibi riskler ile karşı karşıya olan ihracatçı açısından alacaklarını tahsil edememesi karşılaşabileceği en büyük risklerden biridir. İhracatçı alacaklarını faktoring şirketine temlik ederek, ithalatçının borcunu ödeyememe durumuna düşmesi karşısında alacaklarını garanti altına almış olur.

Faktoring şirketi, her bir alıcı bazında belirlenen limit, vade ve limit geçerlilik süresi dâhilinde, satıcı firmaların alacaklarını tahsil edememe riskini garanti eder. Limit artırım talepleri ve satış vadelerindeki değişiklikler satıcı firma tarafından faktor'a önceden bildirilmelidir.(Çınar, 2000, s.497)

İthalatçıya gönderilen malların kusurlu olması durumunda bu teminat geçerli olmaz.

- **Tahsilat**

Vadeli alacakların faktoring şirketine devredilmesi ile birlikte alacak hesaplarının takibi faktoring şirketi tarafından yapılır. Böylelikle ihracatçı bundan doğacak maliyetlerden kaçınmış olur ve diğer faaliyetlerine daha fazla zaman ve kaynak ayırabilir. Tahsilatta problem çıkması halinde faktoring şirketi yasal yollara başvurmada tam yetkilidir. Dolayısı ile ihracatçı bu tür takip için yapılması gereken işlemlerden de kurtulmuş olur.

- **Finansman**

Vadeli alacaklarını nakde çevirememek satıcı firma için önemli bir kaynak problemidir. Faktoring şirketi belirlemiş olduğu satıcı finansman limiti ve ödeme oranı dâhilinde satıcı firmaya ödeme yapar. Böylece firma, yabancı kaynaklar yerine tamamen kendi alacaklarından nakit sağlamış olur. (Çınar,2000, s;497)

2.4.1.3 Faktoring'in İşleyişi

Faktoringin çalışma mekanizması şu şekildedir;(Yayayürüyen, 2004, s.81)

1. Faktoring hizmeti isteyen satıcı işletme, faktoring kuruluşuna istenen belge ve bilgiler ile birlikte müracaat eder. Söz konusu müracaatta, satıcı firmanın mali tabloları, kuruluş ve son sicil gazetesini, çalıştığı bankaları, yıllık ticaret hacmini, çalıştığı vadeleri, satış yaptığı alıcılara ne kadar vade ile ne kadar limit tahsis edilmesini istediğini ve alıcı ile temas olup olmadığını faktoring şirketine bildirir.

2. Factoring şirketi, garanti vermek için alıcı firma hakkında, satıcı firmanın finans hizmeti istemesi durumunda satıcı firma hakkında gerekli incelemeleri yapar.

3. Faktoring şirketi, gerekli incelemeleri ve değerlendirmeleri yaptıktan sonra, alıcı için belirlediği garanti limitini, satıcının finans hizmeti istemesi durumunda ayıca satıcı için belirlediği finans limitini, imzalanacak sözleşmenin şartlarını, alacağı komisyon ve faktoring ücretini satıya bildirir.

4. Satıcı firma kendisine faktoring firması tarafından yapılan teklife istinaden sözleşme şartlarını, komisyon oranını, ödeme oranını ve faizi gibi koşulları belirledikleri faktoring sözleşmesini kabul eder ve iki taraf arasında sözleşme imzalanır.
5. Sözleşmenin imzalanmasından sonra satıcı müşterilerinin siparişlerini alır. Alınan her sipariş faktoring firmasına bildirilir ve onay beklenir. Alınan siparişler onaylandıktan sonra malları, mallara ait ödemenin faktoring şirketine yapılacağını belirten temlik notlu faturayı ve faktoring işlemine başlandığını belirten başlangıç mektubunu müşteriye gönderilir.

6. Satıcı firma, alıcısına gönderdiği temlik notlu faturanın bir kopyasını, faktoring temlik formunu ve diğer sevk belgelerini faktoring şirketine yollar ve böylece faktoring işlemi başlamış olur.

7. Satıcı firma finansman hizmeti istiyorsa, faktoring şirketi yapılan sözleşme şartlarına uygun olarak satıcıya ön ödemeyi yapar.

8. Faktoring şirketi fatura bedellerini vadesinde alıcıdan tahsil eder. Ön ödemenin yapıldığı durumlarda alıcıdan tahsil edilen fatura bedelinden, faktoring komisyonu, faktoring ücreti ve işlem masrafları düşülerek kalan tutar satıcının cari hesabına alacak kaydedilir.

2.4.1.4 Faktoring Maliyeti

- **Komisyon Maliyeti:**

Faktoring şirketinin alıcı firma ve piyasa hakkında yaptığı istihbarat, müşterinin kredibilite değerlendirmesi, tahsilat garantisi ve tahsilat gibi hizmetler karşılığında satıcı firma tarafından temlik edilen alacaklar üzerinden bir komisyon alır. Bu komisyon oranı anlaşma ile belirlenir alıcıların sayısı, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, faktoring yapılan ülkeler, ortalama alacak büyüklüğü, ürün cinsi, sektör gibi unsurlara bağlı olarak değişir. Komisyon oranını kendi içinde iki kısma ayırmak mümkündür. Birincisi yüklenilen risk karşılığında belirlenen komisyondur. İkincisi ise faktoring şirketinin faktoring işlemi kapsamında vermiş olduğu diğer hizmetlerin bedeli olan komisyondur. (Ketboğa, 2012,s.53-54)

- **Finansman (Faiz Maliyeti):**

Faktoring işleminde alacaklarını vadesinden önce tahsil etmek isteyen satıcı vadesi gelmemiş alacakları için faktoring şirketine önceden borç verme işlemi dolayısıyla belirli bir oranda faiz öder. Başka bir ifadeyle müşteriler henüz vadesi

gelmemiş olan alacaklarını faktoring şirketi ile anlaştıkları belirli bir oran ile iskonto ederek tahsil eder. (Ketboğa, 2012,s.53-54)

Müşterilere vadeden önce ödenen %80 oranındaki peşin ödeme maliyeti iskonto oranı olarak finansman maliyetidir. İskonto maliyeti, peşin ödeme tarihi ile peşin alacağın tahsilatının yapılacağı tarih arasındaki geçen süre için alınmaktadır. (Ceylan, Korkmaz, Turhan, 2014, s.38)

Genelde uygulanan faiz oranı, ihracat satışlarında düzenlenen faturadaki para biriminin liboruna, yurtiçi satışlarda ise güncel TL faiz oranlarına bağlı olarak belirlenmektedir.

2.4.1.5 Faktoring Türleri

- Ulusal Faktoring: Herhangi bir satıcı firmanın çek/senet veya açık hesap satışlarından doğan alacaklarının bir kısmını veya tamamını nakde çevirdiği faktoring işlemidir. Ulusal faktoring denilmesinin nedeni faktoring şirketi, alıcı ve satıcının aynı ülkede bulunmasıdır. Satıcı firma çek, senet veya açık hesap satışlarından doğan alacaklarını faktoring şirketine devrederek yararlanabilmektedir. Genel olarak finansman hizmeti amaçlı kullanılmaktadır. Garanti fonksiyonundan nadiren yararlanılır.

- Uluslararası Faktoring: Dış ticaret finansmanının konusu olan uluslar arası faktoring farklı ülkelerde olan alıcı ve satıcının gerçekleştirdiği faktoring işlemidir. Uluslararasıfaktoring işleminde alıcı, satıcı yurtiçi faktor (ihracat faktoru) ve alıcının ülkesinde bulunan muhabir faktoru (ithalat faktoru) olmak üzere dört taraf bulunmaktadır. Satıcının mal veya hizmet satışını gerçekleştireceği müşterisinin başka bir ülkede yerleşik olması sebebiyle yurtiçi faktor tam anlamıyla bir müşteri değerlemesi yapamaz. Bahsi geçen bu zorluğun daha rahat bir şekilde aşılabilmesiiçin alıcı firmanın yerleşik olduğu ülkede, alıcı firmanın değerlemesini rahatlıkla yapabilecek bir faktor ile anlaşma yapılması daha uygun olur.Muhabir faktor olarak adlandırılan bu

kuruluş, satıcıişletmenin ülkesinde bulunan faktora, alıcı işletmenin kredi alabilirlik ölçüsünü belirler ve bildirir. Böylelikle iki faktör faktoring işlemine aracılık etmiş olur.Uluslararasıfaktoring işlemindeki bu zorunluluk faktoring şirketlerinin faktoring zincirleri kurmasının temel nedeni olmuştur. (Megep, 2011, s:19)

Ulusal faktoring işleminden temel farkı ikinci bir faktora ihtiyaç duyulmasıdır.

Uluslararası faktoring ihracat faktoringi ve ithalat faktoringi olmak üzere iki gruba ayrılır.

İhracat Faktoringi:"Yurt dışına yapılan mal ve hizmet satışlarından doğmuş ve doğacak olan alacakların temliki yolu ile sağlanan finansman, alıcı adına garanti ve alacakların tahsili hizmetleridir. En basit anlamıyla açık hesap (mal mukabili) vadeli ihracatlara garanti, tahsilat ve istenmesi halinde finansman hizmetlerinin bir bütün olarak sunulmasıdır." (Ceylan,2008,s.180-183)

Faktoring şirketi ihracatçıya gayrikabili rücu (dönülemez) faktoring ve kabilirücu (dönülebilir) faktoring türleriyle fon sağlamaktadır. Dönülemez faktoring işlemi; ihracatçının temlik yolu ile devir ettiği alacaklarının, ithalatçı tarafından ödenmemesi durumunda bir daha tahsilat için kendisine geri dönülemeyeceği faktoring çeşididir. Dönülebilir faktoring işlemi ise; ihracatçının temlik yolu ile devrettiği alacaklarının, ithalatçı tarafından ödenmemesi durumunda tahsilat için kendisine geri dönülmesini kabul ettiği faktoring çeşididir.

İthalat Faktoringi: Yurt dışından vadeli, mal mukabili ve faktoring kapsamında olacak şekilde ithalat yapmak isteyen, satıcı ile alıcıbu konuda kendi aralarında anlaşır. Satıcı, kendi ülkesinde yerleşik faktor aracılığı ile alıcı ülkesinde yerleşik faktor ile iletişime geçer veihtiyaç duyulacak limitleritalep eder. Alıcının ülkesinde yerleşik faktor, limit çalışması ile

alakalı alıcı ile irtibata geçerek, gerekli bilgi ve belgeleri talep eder ve yaptığı inceleme sonucu olumluise alıcı (ithalatçı) adına limit tahsis edilir ve bu limit satıcının (ihracatçı) ülkesindeki faktor"e bildirilir. Alıcı, vadede faktor'ünbildirdiği hesap numarasına ödemeyi yapar. Böylece, ithalatçı likidite sorunlarından bağımsız mal mukabili ve vadeli ithalat yapma olanağını temin eder. (Zaim, 2011, s54) İthalat faktoring'i , ihracatfaktoring'inin tam tersi olarak düşünülebilir.

- Vadeli Faktoring: "Bu yöntemle faktor, satıcıya ödemeleri vade sonunda yapar. Faktoring işleminin ön ödeme işlevi söz konusu değildir. Ödeme yapılacak vade aylık kredili satışların ortalama vadesi bulunarak hesaplanır. Yani ihracatçıfaktör'den aylık kredili satışlarının ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilât yaptığı satıcının yapacağı satış karşılığında faktör'den bir avans almasının söz konusu olmadığı ve ödemelerin vade sürelerinin sonunda yapıldığı faktoring türüdür." (Topçuoğlu,1996, s.17'den aktaran Zaim, 2011, s.54)

- İskontolu Faktoring: Satıcının faktöre devrettiği alacaklarının vadesi gelmeden önce faktorun ödemeyigerçekleştirdiği faktoring türüdür. Faktora alacaklarını iskonto ettiren satıcı, alacakların vadesi gelmeden önce kendine nakit imkânını sağlamış olur Faktor satıcıya alacaklarının %80'i kadar ödeme yapmakta, kalan %20'yi masrafları ve komisyonu düştükten sonra vade sonunda ödemektedir. Bu tür faktoring işleminde % 80'i ön ödemeden dolayı kur riski bu oranda faktöre ait olmaktadır. Temel işlev direkt finansman ihtiyacının karşılanmasıdır.Dolayısıyla faktöring işleminin sağladığı idari hizmetlere ve riske karşı koruma işlevine ihtiyacı olmayan buna karşılık finansman sıkıntısı içinde olan işletmeler tarafından daha sık tercih edilmektedir. (Megep,2011,s.21)

- AçıkFaktoring: Satıcının müşterisine gönderdiği, alacaklarından doğan faturalara, alacağını faktöre devrettiğini ve ödemelerin vadesinde

doğrudan faktöre yapılması gerektiğini içeren bir not koyduğu faktoring çeşididir.

- Gizli Faktoring: Satıcın alıcı ile olan ilişkilerinde olumsuz bir etki yaratabileceğini düşünerek faktorün adını gizli tutar. Alıcı ödemleri direk satıcıya yapar. Satıcının ödemeleri faktore zamanında veya hiç iletmemesi ihtimali düşünülerek faktore alıcıya ihbar yetkisi verilmiştir.

2.4.2 Forfaiting

Mal ve hizmetin dış satımından kaynaklanan ve ileriki dönemlerde tahsil edilecek orta vadeli, senetli veya senetsiz bir alacağın, uygulamada bir banka tarafından garanti edilerek vadeden önce rücu hakkı olmaksızın satış yoluyla tahsil edilmesidir.(Erdemol, 1992, s:7'den aktaran,Yayayürüyen, 2004, s:88)

Genellikle vadeli mal ve hizmet dış satımından doğan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak, tahsil edilecek alacakların, daha önce bu hakka sahip olanlara(cirantalara) geri dönülmeksizin (withoutrecourse-nonrecourse), bu konuda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşuna (fortfaiter) veya bir bankayasatılması olarak tanımlanabilir. Forfaiting, vadeli olarak satış yaptıkları halde, satıcı riski taşımak istemeyen ve karmaşık hukuki belgelere dayanmaksızın hızlı biçimde finansman gereksinimlerinin karşılanmasını isteyen ihracatçıların yeğledikleri, başvurdukları bir finansman tekniğidir. (Akgüç,2013, s:368-369)

Forfating işlemlerinde alacak hakkını satın alan forfaiter, alacağın tahsil edilememe riskini üstlenirken, ihracatçı tarafındansahte belgeler düzenlenmesi, malların alıcıya sevk edilmemesi, sözleşmeye aykırı davranışta bulunulması gibi istisnai durumlar hariçalacak hakkını satan ihracatçı firmaya müracaat edememektedir. Alacak hakkını satan ihracatçı ise alacağın tahsil edilmeme riskini bankaya devrederek alacağını peşin paraya satmaktadır. (Seyidoğlu,1997,S.359'dan aktaran,Kaya 2013,S.361)

Forfaiting'in temel özelliği, ithali istenen bir yatırım malı bedelinin, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak, taksitlerle ihracatçıya ödenmesidir. İthalatçı ve ihracatçı, malın fiyatı ve ödeme koşullarını aralarında yaptıkları bir sözleşme çerçevesinde belirlerler. Malın tarafına teslimi gerçekleşen ithalatçı sonrasında banka garantisi veya avali sağlanmış borç araçlarını bankası aracılığıyla ihracatçıya bildirir.İhracatçı, beklediği mal bedelini hızlı bir şekilde nakde dönüştürmek istediği durumlarda, belli bir iskonto oranı üzerinden bir forfaiting şirketi ile anlaşır ve ilgili işleme ait sözleşmeyiimzalar. Borç araçlarının forfaiting şirketine teslimi ve iskonto işleminden sonra ihracatçının alacağının tahsiline yönelik tüm sorumluluğu sona ermekte, forfaiting şirketi ise portföyüne dâhil ettiği borç araçlarını vadesi geldiğinde muhatap durumundaki garantör bankaya iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilir. (Onursal,2011,s.1'den aktaran Zaim, 2011 s.56)

Forfaiting bir yükleme sonrası ihracat finansmanı tekniğidir. Orta ve uzun vadeli alacakların ihracatçının çalışmış olduğu garantör banka veya aracı kuruma yani forfaitera belli bir iskonto maliyeti karşılığı alacağın tamamını riskinden kurtularak devrettiği bir finansman yöntemidir. Forfating kurumu tüm borcu riskleri ile beraber üstlenir ve bunun karşılığında belirli bir iskonto oranında kendisine gelir elde ederek kalan parayı ihracatçıya vadesini beklemeden öder. Diğer finans tekniklerinden ayıran en önemli özelliği orta ve uzun vadeli kredili satışlarda devreye girebilmesidir. Vadeler on yıla kadar uzayabilmekte olduğundan ihracatçının mal satmış olduğu ülkedeki askeri, siyasi veya diğer jeolojik konumlanmadan etkilenme riskini en aza indirmesi ve belirli bir finansman maliyetine katlanarak parasını peşin alıp daha çok işine yoğunlaşmasını sağlayan bir sistemdir. İhracatçıya hiçbir şekilde rücu edilmez. (https://www.youtube.com/watch?v=oyuJWJEILdQ)

2.4.2.1 Forfaiting'in Tarafları

Forfaiting işleminde başlıca dört taraf bulunmaktadır.

- İhracatçı (Kredili Mal Satışı Yapan)
- İthalatçı (Kredili Malı Alan)

- Kredili satışı finanse eden kurum (Forfaiter)
- Kredili satışa garanti/aval veren banka

2.4.2.2 Forfaiting'in İşleyiş

Forfaiting işlemindeki aşamalar sistematik bir şekilde aşağıdaki gibidir. (Ketboğa,2012,s.61-62)

1. İhracatçı ithalatçı ile satış sözleşmesi yapar.
2. İhracatçı sözleşmeye uygun bir şekilde hazırladığı malları poliçeyle beraber ithalatçıya gönderir.
3. İthalatçı vadeli satın aldığı mallara karşılık vereceği poliçeyi aval vermesi için garantör bankaya ibraz eder ve bankasından aval alır.
4. İthalatçı gönderilen mallar karşılığında, aval verilmiş poliçeyi ihracatçıya gönderir.
5. Vadeye bağlanmış alacaklarını nakde çevirmek isteyen ihracatçı, forfaiter ile belli bir iskonto oranında anlaşır ve forfaiting sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşmede; forfaiting finansmanı konusu kredinin limiti, iskonto haddi ve taahhüt komisyon oranı gösterilir.
6. Gerekli bilgi ve belgeler ile birlikte, aval verilen poliçe ihracatçı tarafından gayrikabili rücu kaydıyla ciro edilerek forfaiting şirketine sunulur.
7. Forfaiterkendisine devredilen poliçeleriiskonto edip, masrafları düştükten sonra bedeli ihracatçıya öder.
8. Forfaiter, vadesi gelen poliçeleri tahsil edilmek üzere garantör bankaya gönderir.
9. Garantör banka, poliçeleri ödenmek üzere ithalatçıya ileterek bedelleri tahsil eder.
10. Poliçe bedelleri garantör banka tarafından forfaiter'a iletilir. Böylelikle vadeli satış bedelleri yani kredi borcu geri ödenmiş olur.

2.4.2.3 Forfaiting Maliyeti

Forfaiting maliyetini ithalatçıya olan maliyet ve ihracatçıya olan maliyet olarak iki başlık altında incelenebilir.

- **İthalatçıya Olan Maliyet;**

İthalatçının kendi bankasına ödeyeceği aval ya da garanti komisyonudur. İthalatçı ve garantör banka arasında karşılıklı anlaşılan bu ücret garanti edilen senedin itibari değerinin belirli bir yüzdesidir. Komisyon ödeme zamanları ise yine anlaşmaya veya bankanın prensibine göre üç aylık, altı aylık, devrelerin başında peşin veya yıllık peşin olarak ithalatçı tarafından bankasına ödenir. (Kaya,2013,s.365; Erdemol,1992,s.87)

İthalatçının bir kamu kuruluşu ya da çok uluslu bir şirket olması durumunda forfaiter tek başına ithalatçının riskini kabul ederek garantör bankanın avalinde ısrarcı olmayabilir. Bu durumda ithalatçının kendi bankasına ödeyeceği aval/garanti komisyonuna eşdeğerli bir komisyonu forfaiter'ın bizzat kendisi talep edebilir. Çünkü banka riski yerine ticari risk üstlenmiştir.Dolayısıyla forfaiter için ek bir risk söz konusu olmuştur ve bunu da ek bir maliyet olarak yansıtması normaldir. (Erdemol,1992, s.87)

- **İhracatçıya Olan Maliyet;**

Forfaiting finansmanında ihracatçı açısından üç maliyet söz konusudur. (Kaya,2013,s365)

- **İskonto Oranı:** İhracatçı elinde bulunan poliçe veya bonoyu anlaşmaya varılan bir oran üzerinden forfaiter'a iskonto ettirmektedir. İskonto oranı anlaşmanın yapıldığı sırada uluslararası piyasada oluşan faiz oranları civarında olmakta ve iskonto işlemi sabit bir oran üzerinden yapılmaktadır. İskonto oranını, sözleşme süresi, ithalatçının bankasının ve ülkesinin

kredideğerliliği, para ve döviz piyasasının genel durumu ve işlemin yapıldığı döviz cinsi etkilemektedir.

- **Taahhüt Ücreti:** Forfaiter, taahhüde girildiği an ile iskontonun yapılmasına kadar olan zamanda kaynaklarının belirli bir kısmını ihracatçıya ödeme yapacağı için bloke etmekte ve bu kaynaklardan bu süre içerisinde elde edeceği gelirlerden vazgeçmektedir. Forfaiter'ın bu kaybını önlemek için ödenen komisyondur. Borç araçlarının itibari değeri üzerinden yıllık veya da aylık olarak alınmaktadır.

- **Bekleme Ücreti:** Forfaiteriskonto maliyetini belirlerken ödemelerde belirli bir gecikmeyi hesaba katarak bekleme süresi için ücret talep eder. Hesaba katılan bu gecikme süresi 2-3 gündür.

2.4.3 Finansal Kiralama (Leasing)

"Finansal Kiralama bir yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen değer üzerinden kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman yöntemdir." (Kaya,2013,s.339)

Finansal kiralama bir ticaret finansmanı tekniği olarak gerek yurtiçi gerekse yurtdışı düzeyde giderek yaygınlaşmaktadır. Özellikle sermaye malı üreten firmalar ürünlerinin pazarlanmasında rekabet güçlerini artırabilmek için, müşterilerine finansal açıdan kolaylık sağlama gereği duymaktadır. İlaveten, banka kredisi kullanma olanakları kısıtlı olan firmalar için, finansal kiralama yoluyla elverişli koşullarla yatırım ve sermaye malları edinme olanağı yaratılmış ve ayrıca sağlanan bazı vergi avantajları ile finansal kiralamanın çekiciliği arttırılmıştır. Bütün bu avantajlar ışığında finansal kiralamanın müşteri kitlesi genişlemiştir. (Akgüç,2013,s. 385)

Finansal kiralama temelde sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için bir çözüm oluşturmaktadır. Finansal kiralama ile sağlanan mal firmanın mülkiyetinde olmadığından, bilançoda da görünmeyeceğinden firmanın öz kaynak/borç oranı yüksek olacak, bu da firmanın kredibilitesini yükseltecektir. Yatırım projesinin tümü finansal kiralama ile finanse edilebildiği gibi, yatırım malının satın alma bedeli dışında kalan nakliye, vergi, montaj giderleri gibi maliyete yansıyan masraflar da bu kapsamda karşılanabilmektedir. (Şahin,2008,s.105'den aktaran, Zaim,2011,s.59)

Finansal Kiralama; makine, araç gibi taşınır malların dışında taşınmaz mal statüsünde değerlendirilen gayrimenkuller için de uygulanmaktadır. Özellikle büyümekte olan şirketlerin, yatırımlarını gerçekleştirebilmek için orta ve uzun vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılayabilecekleri etkin bir yatırım yöntemidir. Kiracının ihtiyaç duyduğu, beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve tüm teknik özelliklerini uygun gördüğü makine, ekipman, yatırım malı veya diğer malların, finansal kiralama şirketi tarafından kiracının anlaştığı üçüncü kişilerden satın alınarak, kiracıya malın teslim edilmesini öngören bir anlaşmadır. Yatırım malının mülkiyeti finansal kiralama şirketinde kalarak, belirlenen kiralar karşılığında kullanım hakkının kiracıya geçirilmesini sağlayan bir finansman yöntemidir. (Kaya,2013,s.340-341)

2.4.3.1 Finansal Kiralamanın Tarafları

Finansal Kiralama işleminde 3 taraf vardır.

- **Kiracı:** finansal kiralama işlemlerinde ekipman kullanım hakkını sözleşme ile önceden belirlenen kira ödemeleri karşılığında satın alan taraftır. Hukuki işlem yapabilme yeteneğine sahip her türlü kişi ya da kuruluş finansal kiralama işlemi yapabilir.(Kaya,2013,342)

- **Satıcı:** Finansal kiralama sözleşmesi çerçevesinde finansal kiralamaya konu olan malın satın alındığı kişi veya kuruluşlardır. Satıcılar yurtiçinde veya

yurtdışında bulunabilirler. Satıcılar sattıkları malın üreticisi olabilecekleri gibi sadece ticaretini de yapıyor olabilirler. (Kardağlı,2007,s.84)

- **Finansal Kiralama Şirketi:** Kiracı tarafından seçilen ekipmanı üretici firmadan satın alarak hukuki mülkiyetini üzerinde taşıyan ve sözleşme ile önceden belirlenen kira ödemeleri karşılığında kullanım hakkını kiracıya devreden taraf. (Kaya,2013,342)

2.4.3.2 Finansal Kiralamanın İşleyişi

Finansal Kiralama işleminin işleyişi şu şekildedir: (Yayayürüyen,2004,s.74)

1.Kiracı firma tarafından kiralanacak ekipman seçilerek, fiyat ve teslim koşullarını içeren bir ön anlaşma yapılır.
2. Kiracı ve satıcı, kiralanacak ekipmanla alakalı gerekli bilgi ve belgelerleri finansal kiralama şirketine vererek kredi başvurusunda bulunur.
3. Finansal kiralama şirketi gerekli mali analizleri yaparak işlemin gerçekleşmesi için gerekli fonu oluşturur.
4. Taraflar anlaşmaya vardığı zaman finansal kiralama şirketi ve kiracı arasında noter huzurunda sözleşme imzalanır.
5. Finansal kiralama şirketi gerekli görürse kiracıdan teminat talep edebilir. Gerekli görülen teminat var ise (ipotek,rehin vb.) tamamlanır.
6. Finansal kiralama şirketi mal bedelini kiracıya öder.
7. Tescil belgesi ve gümrük onayı ile birlikte kiralanan ekipman kiracıya teslim edilir.
8. Kiracı belirlenen dönemlerdeki kiraları finansal kiralama şirketine öder ve malları kullanır.
9. Sözleşme süresi sonunda kiralanan ekipmanların daha önce sözleşmede belirlenen düşük bir bedel karşılığında kiracının mülkiyetine geçmesi sağlanır.

2.4.3.3 Finansal Kiralama Türleri

Finansal kiralama temel olarak 'finansal leasing' ve 'operasyonel leasing' olmak üzere iki ana şekilde yapılmaktadır.

Finansal Leasing: Finansal kiralama konusu malın mülkiyetinin yasal olarak finansal kiralama şirketinde kalmasında rağmen, ekonomik açıdan kiralanan mallar üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı malların fiili sahibi haline getiren uzun süreli bir finansal kiralama türüdür. (Kardağlı,2007,s.89)

Finansal Kiralama şirketi bakım ve onarım ile ilgili herhangi bir sorumluluk taşımadığı için, malın kiracıya teslimiden sonra çıkabilecek her türlü hasarın masrafı kiracı firmaya ait olacaktır. Dolayısı ile kiracı şirket, malın teslimi sırasında malın muayene ve kontrolünü yaptırmalı, malda bozukluk, eksiklik veya arıza çıkması durumunda bu problemleri finansal kiralama şirketi ile çözmelidir. Kiracı şirket mal teslim edildikten sonra finansal kiralama şirketinden bakım onarım ve hasarla ilgili herhangi bir talepte bulunamaz. İlaveten, kiralanan ekipmanın montajı, yerinin değiştirilmesi ve işletilmesi de kiracı firmanın sorumluluğundadır. (Yayayürüyen,2004,s.76)

Finansal Leasing, 'Yurtiçi Leasing' ve 'Uluslararası Leasing' olarak ikiye ayrılmaktadır:

- **Yurtiçi Leasing:** İhtiyaç duyulan yatırım malının, Türkiye'den veya dünyanın herhangi bir yerinden finansal kiralama şirketi tarafından satın alınarak kiralanmasıdır. Yurtiçi kiralama sözleşmesinde iki taraf da yurtiçindedir. (Kaya,2013,342)

- **Uluslararası Leasing:** İhtiyaç duyulan bir yatırım malının, kiracı ile farklı ülkede bulunan finansal kiralama şirketi tarafından satın alınarak kiralandığı bir yatırım finansman tekniğidir. İhracat leasingi de denilir. Bir çeşit taksitli ithalat niteliğinde olduğundan gelişmekte olan ülkelerdeki yatırımcılar tarafından sıklıkla kullanılmaktadır. (Yayayürüyen, 2004, s.77)

Operasyonel Leasing: Kiracının finansal kiralama konusu olan ekipmana belli bir dönem sonuna kadar sahip olduğu finansal kiralama türüdür. Kiralama süresi bittiğinde mal finansal kiralama şirketine geri verilir. Kiralanan ekipmanın bakım ve teknik destek yükümlülüğü genelde finansal kiralama şirketine aittir. Kiracının sorumluluğu sadece anlaşış olduğu kira bedelini ödemekle sınırlı olup, eskime ve yıpranmayla geri alınma tarihinde ortaya çıkabilecek muhtemel fiyat değişimi riski finansal kiralama şirketindedir. (Yayayürüyen, 2004,s.75)

2.4.4Sendikasyon Kredileri

Sendikasyon kredisi, iki veya daha fazla kredi veren kuruluşun bir araya gelmesi ile benzer koşul ve hükümlerle, ortak bir ajan ve ortak dokümantasyon kullanarak yüksek tutarda fona ihtiyaç duyan bir borçluya sağlanan kredidir. Bu genel tanımdan anlaşılabileceği gibi bir sendikasyon kredisinde birden çok kredi veren vardır. Eğer kredinin yapısında çeşitlilik varsa, örneğin kredi değişik kredi verenlerce fonlanan farklı vadelerdeki dilimlerden oluşuyorsa, kredinin hüküm ve koşulları her kredi veren için aynı olmayabilir. Yukarıdaki tanımda görülebilecek diğer önemli konular ise, kredide konsorsiyumu birlikte tutan ortak dokümantasyon olması ve krediyi ortak bir ajanın yönetmesidir. (Parasız,1994,s.677-678)

Sendikasyon kredilerinde taraflar temel olarak borç alan kurumlar ve borç veren katılımcı kurumlar olmak üzere ikiye ayrılır. Genellikle finansal kuruluşlar, kurumsal şirketler, kamu kurumları borç alan, lider banka, düzenleyici banka ve katılımcı bankalar ise sendikasyona iştirak eden borç veren kurumlardır.

Dünyada ticari faaliyetlerin kapsamı ve çeşitliliği arttıkça sermaye birikimine olan ihtiyaç da artmıştır.

Türkiye'de yeterli sermaye birikiminin olmayışı iç tasarrufların yatırım ihtiyaçlarını karşılayamaması nedeniyle kamu ve özel sektör kuruluşları, özellikle bankalar, yurt dışından kaynak aramaktadırlar. Yurt içi tasarruf olanaklarının yetersiz

olması ve yurt içi kaynaklardan yeteri kadar borçlanılamaması, söz konusu kuruluşların kredi için dış kaynaklara yönelmelerini zorunlu kılmıştır. Bizim gibi gelişmekte olan ülkeler için dış kaynaklar inkâr edilemeyecek kadar hayati öneme sahiptir. Ülkemizde 1980'li yıllarda kambiyo rejiminde meydana gelen liberalleşme sonucunda özel kuruluşlara da yurt dışından borçlanabilme olanağı sağlanmıştır. Bu çerçevede Türkiye özellikle 1990'lı yılların başlarında sendikasyon kredileri ile tanışmıştır. (Yılmaz,s.145)

"Sendikasyon kredileri, ülkemiz koşullarında dikkate alındığında, ihracat kredilerinin finansmanı için uygun kaynak oluşturmaktadır. Sendikasyon kredileri yoluyla, küçük, tanınmamış firmalar dahi uluslararası finansal pazarlara girebilmekte, büyük tutarlarda kredi sağlayabilmektedir. Bankalar, finans kurumları arasında riskin paylaşılması, riskin dağıtılması, kredi notu yüksek olmayan kuruluşların dahi bu tür kredilerden yaralanmasına olanak vermektedir. Çok sayıda banka veya kredi kurumunun birliğe katılması, tek bir işlemle, tek bir operasyonla büyük tutarda kaynak sağlanmasına olanak vermektedir. Sendikasyon kredilerinin, borçlu açısından maliyeti diğer alternatif finansman olanaklarına kıyasla genelde daha düşük olabilmektedir. Sendikasyon kredileri çoğunlukla 5 ila 7 yılı kapsayan orta vadeli kredilerdir. Finansal pazarlarda orta vadeli krediler genellikle değişken faizlidir. Sendikasyon kredileri güçlü, uluslararası konvertibl paralar üzerinden sağlanmaktadır. Gerek piyasa koşullarına gerek kredi kullanıcısının gereksinimlerine göre, kredinin koşulları esnek olabilmektedir. (Akgüç,2013, s:445-448'den aktaran Zaim, 2011, s.62)

2.4.5 Menkul Kıymetleştirme (Sekuritizasyon)

Menkul kıymetleştirme olarak adlandırılan finansman yöntemi, şirketin alacaklarını likit hale getirmek için, onlardan gelecek nakit akımlarını teminat göstererek menkul kıymet ihraç etmesine verilen ad olup, ihraç edilen araca da varlığa dayalı menkul kıymet denmektedir. Varlığa dayalı menkul kıymet deyimi, bir kısım varlıkların karşılık gösterilmesi suretiyle ihraç edilen menkul kıymetlerin genel

bir adı olmakla beraber, aynı deyimin dar anlamda belirli bir menkul kıymet çeşidinin adı olarak kullanıldığı haller de vardır. (Teker, 2000, s:94)

Menkul kıymetleştirmeye, ihracat alacakları, yurtdışında çalışan kişilerin gönderdikleri dövizler, yabancı kartlarla ülke içinde yapılan alışverişlere ait döviz alacakları, otomobil kredileri, kredi kartı alacakları, leasing sözleşmesinden doğan alacaklar, faktoring alacakları, konut kredileri, yabancı banka ve şahıslara ait çekler konu olabilmektedir.

Menkul kıymetleştirmede sürecinde öncelikle kaynak şirket, sahibi olduğu alacaklarını, bir havuzda toplama ve menkul kıymetleştirerek ihraç etme gayesiyle kurulmuş özel amaçlı kuruluşa devreder. Özel amaçlı kuruluş bu alacakları karşılık yapmak suretiyle menkul kıymet ihraç eder. Bunun anlamı ise, borçlanma aracı olan söz konusu menkul kıymetler vadesinde ödenmez ise bahsi geçen alacaklar bu borca karşılık teminat olarak gösterilmiştir. Satıştan elde edilen geliri ise alacakların devralınması ve ihraç masraflarına ödemektedir. Yatırımcılara menkul kıymetin anapara ve faiz ödemeleri yine özel amaçlı kuruluş aracılığı ile, alacakların borçluları tarafından ödenmesi suretiyle elde edilen nakit akımlarından yapılmaktadır. Alacaklara dair ödemelerin takibi ve tahsili ise özel amaçlı kuruluşun bir vekâlet ya da hizmet akdi çerçevesinde anlaştığı, bu hizmeti veren bir kuruluş tarafından yerine getirilmektedir. Derecelendirme şirketi tarafından alacak havuzunun kalitesi derecelendirilmektedir. Menkul kıymetleştirmede, söz konusu alacaklar sadece ihraç edilen menkul kıymetlerin vadede ödenmesine tahsis edildiği için şirketin sahip olduğu bu alacaklar şirket malvarlığından/bilançosundan çıkarılır. Kaynak şirketin bilançosundan çıkarılan bu alacaklar böylelikle şirketin mali yapısındaki meydana gelebilecek bir bozulmada durumunda menkul kıymetlerin bu olumsuzluktan etkilenmemesini sağlar. (Turan,2012, S:1-2)

Uzun vadeli varlıkların ya da alacakların likit hale getirilmesi, düşük risk taşıması dolayısıyla ucuz maliyetli kaynak sağlanabilmesi, aktiflerin bilanço dışına çıkarılarak finansal rasyoların iyileştirilmesi gibi amaçlarla yapılmaktadır. (Yılmaz, s.151)

Borçlunun mevcut ve gelecek dönemlerdeki bazı alacaklarının, kredi karşılığında borçludan teminat olarak alınması menkul kıymetleştirme ile sendikasyon kredileri arasındaki temel farktır.

2.4.6 Harici Garantiler ve Kontrgarantiler

Bankaların yabancı ülkelerde yaptıkları çeşitli işler dolayısıyla müşterilerinin üstlendikleri taahhütleri garanti etmeleri ihtiyacından kaynaklanan banka garantileri, dış ticaret işlemlerinin önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Bu garantiler ihracatçıların üçüncü kişilere karşı girdikleri çeşitli taahhütlerde firmaların itibarı yerine bankaların itibarının yerine geçmesi esası üzerine kurulmuş olup garanti edilen ihracatçının belirli bir taahhüdünü yerine getirmemesi halinde garanti lehtarının bu durumu beyan etmesi üzerine, garanti konusu tutarın ilk yazılı talepte bankaca ödenmesini gerektiren dönülemez ödeme taahhütleridir. (Erdemol,1993, S:107)

Harici Garantiler; Türkiye'de yerleşik gerçek veya tüzel kişilerin yurt dışındaki ihalelere katılabilmeleri, ihaleyi kazandıkları takdirde, ihale sonucunda imzaladıkları kontratta yer alan taahhütlerini yerine getirebileceklerini, ihracatı, taşımayı, inşaatı vb..,, yapacaklarını, yapamadıkları takdirde, sorumluluklarını belirten ve yurt dışındaki bir bankaya verilen belgelerdir. (Taşpolat,1989, S:117)

Harici garantilerde de teminat mektubunda olduğu gibi banka garantisi sağlandığı için banka ve mektubun düzenleneceği müşteri arasında bir kredi ilişkisinin bulunması gerekir. Müşteri adına ödeme taahhüdünde bulunan banka, lehtarın yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumunda, muhataba ödemeyi yapar ve alacağını kredi ilişkisinde bulunduğu lehtardan tahsil eder.

Harici garantinin tarafları; işi yaptıran ve garantinin tazmin yetkisini elinde bulunduran muhatap, işi yapacak kişi olan lehtar, harici garantiyi düzenleyen ve lehdarın kontratta taahhüt ettiği işi teminat altına alacak olan garantör banka,

garantör tarafından bankaca gönderilen garantiyi garanti vererek ya da vermeksizin muhataba ileten muhabir bankadır. (Akdeniz,2005, S.27)

Kontrgaranti ise, Türkiye'deki ihracatçı şirketlerden, yurtdışındaki alıcı şirketlerin peşin ödemeyle satın aldığı ürünlerin yüklemesi ya da yurtdışındaki işverenlerin Türkiye'deki taahhüt şirketleri tarafından yapılacak işlerinin zamanında ve istenen özelliklerde yapılacağına dair, Türkiye'de yerleşik bir banka tarafından, yurtdışındaki muhabir banka aracılığıyla ithalatçıya/işverene veren garantiden doğan veya yurt dışındaki satıcı şirketlerin, Türkiye'deki ithalatçı şirketlere mal mukabili esasına göre gönderecekleri malların bedellerinin ödeneceğine dair Türkiye'deki bankanın yurtdışındaki muhabir banka aracılığıyla ihracatçıya hitaben verilen garantiden doğan gayri nakit kredidir. (Yayayürüyen,2004, s.60-61)

"Bir Türk Bankası yurt dışındaki bir muhabirinden aldığı bir banka garantisine istinaden yurt içinde bir teminat mektubu düzenliyor veya kredi kullandırıyorsa bu işleri muhabirinin kontragarantisine dayanarak ve onun riskini üstlenerek yapıyor demektir. Bu anlamda kontrgaranti, yerel bankanın verdiği teminat mektubunun veya açtığı kredinin teminatını oluşturmaktadır." (Erdemol,1993,s. 108'den aktaran Zaim, 2011, s.64)

İthalatçı, ihracatçı daha malı göndermeden önce ödeme yaptığında, malın sevk veya teslim edilmemesi riski ile karşı karşıya kalır. Bu riskin ortadan kalkması için ihracatçının ülkesindeki bir banka kontrgaranti verir. Bunun anlamı, sevkin veya teslimin yapılmaması durumunda ödenen bedelin aynı şekilde iade edileceğine dair bir taahhütnamedir.

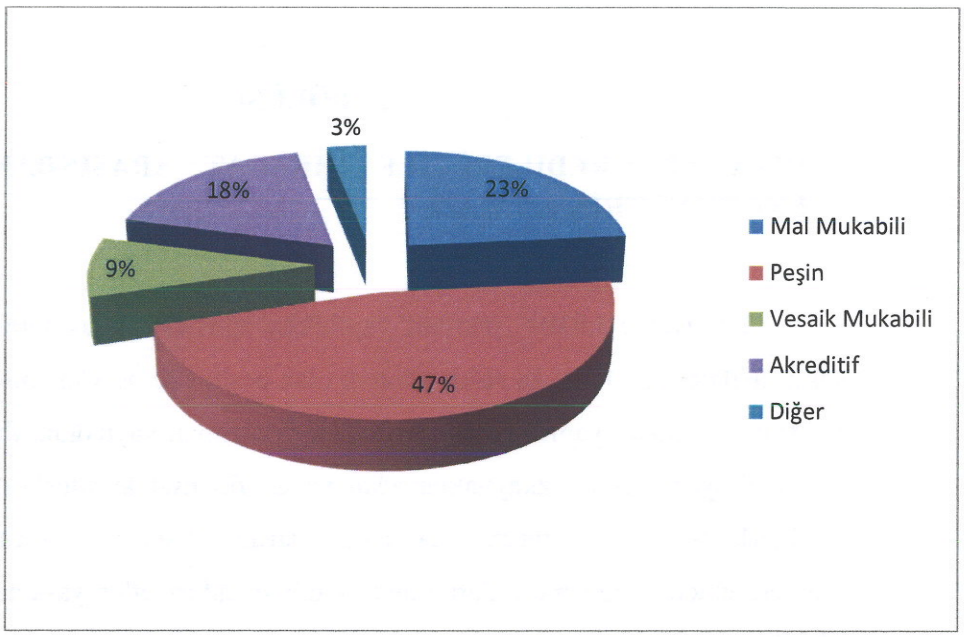
Harici garanti veya kontragaranti, başlangıçta bankalardan nakit çıkışı gerektirmeyen kredi türleridir. Garantiyi alan tarafın sözleşme şartlarına uymadığı durumlarda bankalardan nakit çıkışı söz konusu olacaktır.

III. BÖLÜM

İHRACAT KREDİLERİ İLE İHRACAT ARASINDAKİ İLİŞKİNİN EKONOMETRİK ANALİZİ

Türkiye'de ithalat işlemleri yapılırken ağırlıklı olarak tercih edilen ödeme şekli ithalatçı açısından en riskli yöntem olan peşin ödeme yöntemidir. Peşin ödeme yöntemi ile ithalat yapıldığında ithalatçılar finansman kaynağına ihtiyaç duyacaktır ve bu ihtiyacı kendi özkaynaklarından ya da finansal kuruluşlardan kullandıkları kredilerle sağlamak durumunda kalacaklardır. İlaveten ihracatçıların siparişi göndermekten vazgeçmesi durumunda ciddi mağduriyetler yaşamaları söz konusu olabilir.

Grafik 3.1'de Türkiye'nin 2003-2014 yılları arasında yapmış olduğu toplam ithalatın hangi ödeme yöntemlerine göre gerçekleşmiş olduğun görülmektedir. Detaylandırılacak olursa; bu tarih aralığında toplamda 2.092.954.009 USD ithalat yapılmış, bunu %47'lik kısmı Peşin (981.202.784 USD), %23'lük kısmı Mal Mukabili (491.060.065 USD), %18'lik kısmı Akreditif (371.021.308 USD), %9'luk kısmı Vesaik mukabili (183.214.813 USD), %3'lü kısmı ise (66.455.039 USD) diğer ödeme yöntemleri tercih edilerek yapılmıştır.



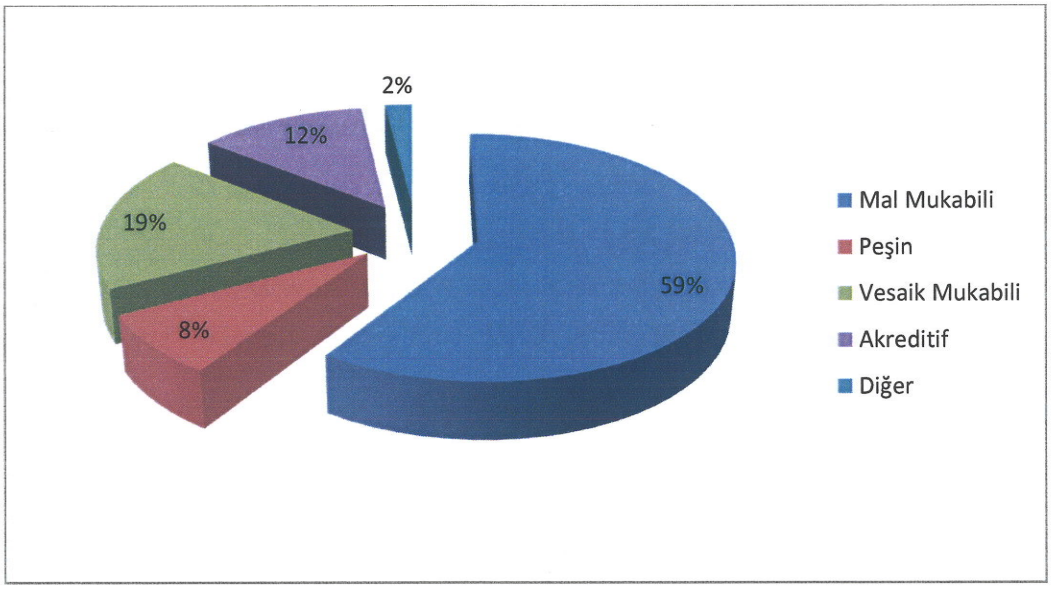
Grafik 3.1. 2003-2014 Yıllarında Türkiye İthalatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı (%)

Kaynak : TÜİK, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Türkiye'de ihracat işlemleri yapılırken en çok tercih edilen yöntem mal mukabili ödeme şeklidir. Bu yöntem ihracatçılar açısından en riskli olan yöntemdir. İhracatçılar bu yöntemde sipariş edilen malları üretmek temin etmek ve göndermek ile sorumludur. Dolayısıyla mal bedelini tahsil edemeyen ihracatçılar bu süreçte ihtiyaç duydukları finansmanı özkaynaklarından ya da finansal kuruluşlardan kredi kullanarak gidermek durumunda kalacaklardır. İlaveten ihracatçı, malın bedelini ödeyecek olan ithalatçının siparişten vazgeçme riski ile de karşı karşıyadır.

Grafik 3.2'de Türkiye'nin 2003-2014 yılları arasında yapmış olduğu toplam ihracatın hangi ödeme yöntemlerine göre gerçekleşmiş olduğu görülmektedir.

Detaylandırılacak olursa; bu tarih aralığında toplamda 1.321.537.250 USD ihracat yapılmış, bunu %59'luk kısmı Mal Mukabili (784.176.047USD), %19'luk kısmı vesaik Mukabili (242.981.048 USD), %12'lik kısmı Akreditif (162.551.810), %8'lik kısmı Peşin (105.689.930 USD), %2'lik kısmı ise (26.138.415USD) diğer ödeme yöntemleri tercih edilerek yapılmıştır.



Grafik 3.2. 2003-2014 Yıllarında Türkiye İhracatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı (%)

Kaynak: TÜİK, http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Yukarıda rakamlar vasıtasıyla da açıkça göründüğü gibi ülkemiz ithalat işlemlerinde peşin ödeme yöntemi, ihracat işlemlerinde ise mal mukabili ödeme yöntemi, yoğunlukla kullanılan ödeme şekilleri olduğu içinTürkiye ağırlıklı olarak riski üstlenen ülke durumundadır. İlaveten bu ödeme şekilleri yöntemleri dolayısı ile yurt dışı ile ticaret ilişkisinde bulunan firmaların dış ticaret finansmanına olan ihtiyaçlarını da beraberinde getirmektedir.

İhracatçıların yapmış oldukları mal mukabili işlemlerden dolayı sevk öncesi kısa vadeli finansmana ihtiyaçları olacaktır. İhracatçılar kısa vadeli ihracatın finansmanında ihtiyaçlarını karşılamak için çoğunlukta banka kredilerini tercih etmektedirler.

İhracat kredisi, dar anlamda ihracatçıya sevk öncesi ve sonrası kaynak sağlanmasıdır. İhracat kredileri, özellikle ihracat hazırlık kredileri, ihracatın gerçekleşip gerçekleşmeyeceği kesinlikle bilinmediğinden kredi riski göreceli olarak yüksek olan kredilerdir. İhracatın gerçekleşmemesi halinde, banka beklenen döviz girişinden yoksun kalmakta, bu durum bankanın döviz pozisyonunu etkilemektedir.

İlaveten, ihracat dövizlerinin, kredi veren bankalar dışındaki bankalara satılması olasılığı vardır. İhracat kredilerinde öngörülen koşullara uyulmaması nedeniyle uygulanmakta olan parasal yaptırımlar, firmalarla birlikte ihracat kredisi veren bankaları da etkilemektedir. İhracat kredilerinin, Pazar, politik ve ekonomik riskleri daha yüksektir. Bahsi geçen riskler bankaları, müşteri seçiminde daha titiz ve seçici olmaya zorlamaktadır. Bankalar da ihracat performansı yüksek, güvenilir, itibarlı ve kredi geri ödeme olanakları geniş olan büyük firmaları kredilendirmeyi tercih etmektedir. (Akgüç,2013, s.245-246)

Bu alanda uzmanlaşmış finans kurumları, doğrudan veya dolaylı olarak tahsis edilen kamusal fonlarla ihracatın finansmanına katkıda bulunmaktadır. (Akgüç, 2013, s.247)

Peki tercih edilen ihracat kredileri gerçekten ihracatı desteklemiş midir? Çalışmamızın bu bölümünde bankalar tarafından kullanılan ihracat kredileri ile ihracat arasındaki ilişki Granger Nedensellik testi ile test edilerek bu sorunun cevabı aranmaktadır.

3.1 Veriler ve Yöntem:

İhracat ve ihracat kredileri arasındaki ilişki farklı niteliklere sahip olabilmektedir. Örneğin; ihracat, ihracat kredileri üzerinde belirli bir etkiye sahip olabilir, ihracat kredilerinin, ihracat üzerinde belirli bir etkisi olabilir yahut bunlar karşılıklı etkileşim içinde olabilirler. Bu iki değişkenin arasındaki ilişkinin incelenebilmesi için 2003-2014 dönemi ihracat ve ihracat kredileri çeyrek verileri kullanılmıştır. İhracat verileri toplam yıllar itibarıyla Türkiye İstatistik Kurumu (TUİK) ve ihracat kredileri verileri banka ve sektör bilgileri istatistiki raporlar grup bilgileri (Seçilmiş Tablolar, Konsolide Olmayan (Solo Banka)) Türkiye Bankalar Birliği'nden (TBB) elde edilmiştir. İhracat ile ihracat kredileri arasında nedensellik ilişkisinin tespiti için yapılan bu çalışmada serilerin analiz edilmesi için Ewievs (7) Programı kullanılmıştır.

Bu konu hakkındaki metodoloji incelendiği zaman, seriler arasındaki nedensellik ilişkisi Granger (1969) tarafından geliştirilen nedensellik testi ile test edilemeye başlamıştır. Daha sonraki zaman dilimlerinde serilerin durağanlık düzeyleri incelenmiştir ve özellikle makroekonomik serilerin durağan olmadığı sonucuna ulaşılmıştır. Seriler durağan olmadığı zaman sahte regresyon sorunu ortaya çıkmaktadır. Sahte regresyon zaman serisi verilerine dayalı ekonometrik analizlerde serilerin durağan olmaması sebebiyle karşılaşılan en büyük sorunlardan biridir. Bu sorunun temel kaynağı serilerin trendli oluşudur. İki durağan dışı zaman serisi değişkeni arasında gerçekte ilişki olmadığı halde trendin büyük oluşundan dolayı belirlilik katsayısının (R^2) yüksek çıkmasına sahte regresyon denmektedir. Sahte regresyonun olduğu modellerde R^2 yüksek, parametreler istatistiki olarak anlamlıdır ancak modelin EKK tahmincileri tutarsız, analizler geçersiz ve modelin ekonomik yorumu oldukça güçtür. Sahte regresyon sorununa çözüm Engle ve Granger (1987) tarafından geliştirilmiştir ve bu geliştirilen çözüm hata düzeltme modeli (ErrorCorrection Model) olarak adlandırılmıştır.

Bu çalışmada Türkiye'deki bankalar tarafından kullandırılan kredilerle Türkiye'nin ihracatı arasındaki nedensellik ilişkisini incelemek için " Granger Nedensellik Testi" uygulanmıştır (Granger, 1996). Analiz yapabilmek için değişkenlerin durağan olması yani verilerin zaman etkisinden arındırılmış olması gerekmekte olup bunun için durağanlık testleri yapılmıştır. Bir değişkenin durağan olup olmadığını anlamak için kullanılan en yaygın test birim kök testidir (Gujarati,2001). Araştırmada, değişkenlerin durağanlığının test edilmesi amacıyla Genişletilmiş Dickey Fuller (ADF) testinden faydalanmıştır. Gecikme uzunluğunun bulunması için "lagcriteria" kullanılıp daha sonra EngleGrangerEşbütünleme testi uygulanıp değişkenler arasındaki eş bütünlemenin varlığı araştırılmıştır. En son olarak değişkenler arasındaki ilişkinin yönünü tespit etmek için Granger nedensellik testi uygulanmıştır.

3.2 Literatür Taraması

Doğrudan yabancı yatırımlar, hem ulusal hem de uluslararası düzeyde oldukça ilgi gören bir araştırma konusudur. Genelde ihracat ile doğrudan yabancı yatırımlar ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki nedensellik testi ile incelenmiştir.

Banka kredilerinin ikamesi olduğu düşünülen doğrudan yabancı yatırımların ihracat ile ilişkisinin yönünü ölçmek amacıyla Türkiye'ye yönelik yapılan analizler incelendiğinde farklı sonuçlara ulaşıldığı görülmüştür. (Çetin, Şeker, 2013, ss.122)

Alıcı ve Ucal (2003) çalışmasında Türkiye'nin 1987-2002 dönemine ait çeyreklik verileri kullanarak büyüme oranı, ihracat, doğrudan yabancı yatırımlar arasındaki nedensellik ilişkisi Toda-Yamamoto yaklaşımı ile test edilmiştir. Nedensellik sonuçlarına göre ihracattan ekonomik büyümeye doğru tek yönlü nedensellik bulunmuştur. Ancak doğrudan sermaye yatırımları ve ihracat arasında nedensellik ilişkisi elde edilememiştir. Doğrudan sermaye yatırımları ve ekonomik büyüme arasında da nedensellik ilişkisi olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

Şen ve Karagöz (2005) Türkiye üzerinde yaptığı çalışmada ihracat ve DYY'den GSYİH'ye doğru Granger nedenselliğini araştırmaktadır. 1994–2004 yılları arası çeyrek zaman dilimi verileri ile yapılan analizde büyüme ile ihracat arasında % 88,6'lık kuvvetli sayılabilecek bir ilişki bulunurken, büyüme ile doğrudan yabancı yatırımlar arasında yaklaşık % 54'lük orta derecede kuvvetli bir ilişki bulunmaktadır. Ekonometrik testlere göre sadece ihracat gayrisafi yurt içi hasıla için bir neden oluşturmaktadır. Diğer kombinasyonlarda anlamlı bir sonuç bulunamamış, Granger nedenselliğine rastlanmamıştır.

Karagöz ve Karagöz (2006), doğrudan yabancı yatırımlar ve ihracat verilerine ait çeyrek yıllık seriler ile 1991-2003 yıllarını kapsayan çalışmalarında eşbütünleşme ve nedensellik ilişkileri test edilmeye çalışılmıştır. Ampirik bulgulara göre, doğrudan yabancı yatırımlar ile ihracat arasında nedensellik ilişkisi tespit edilememiştir.

Altıntaş(2009), 1996-2007 dönemini kapsayan çalışmasında çok değişkenli VAR yöntemi ve Granger nedensellik analizi kullanmıştır. Çalışmada tek değişkenli modellerde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile ihracat ve ithalat arasında uzun dönem pozitif ve anlamlı bir ilişkiye rastlanmış, çok değişkenli modellerde ise sadece doğrudan yabancı sermaye ile ithalat arasında pozitif ve anlamlı bir ilişkinin varlığı tespit edilmiştir. Üç değişken arasındaki nedensellik değerlendirmesinde ise, doğrudan yabancı sermaye girişlerinin ithalat ve ihracatın nedeni olduğu ve ihracatın ithalatın nedeni olduğu şeklinde iki önemli sonuca ulaşmıştır.

Yılmazer (2010), 1991-2007 yıllarını kapsayan çalışmasında üçer aylık verileri kullanarak GSYİH, doğrudan yabancı yatırımlar, ihracat ve ithalat değerleri arasındaki ilişkiyi nedensellik testi kullanarak test etmiştir. Doğrudan yabancı yatırımlar ve ihracat arasında nedensellik ilişkisinin bulunmadığı, ithalattan doğrudan yabancı yatırımlara doğru ise tek yönlü bir nedenselliğin var olduğu bulgusuna ulaşmışlardır.

Bozdağlıoğlu ve Özpınar (2011), çalışmalarında 1992:1-2009:7 dönemi aylık verilerini kullanarak doğrudan yabancı yatırımların ihracat üzerindeki etkilerini amprik uygulamalarla araştırmışlardır. Bu ilişkinin test edilmesinde Granger nedensellik analizi ve VAR analizin'den yararlanmışlardır. Granger Nedensellik Analizi sonucunda Türkiye'de ilgili dönemde, Doğrudan Yabancı Yatırım'dan İhracat'a doğru tek yönlü bir nedenselliğe rastlanmıştır. Bununla birlikte Doğrudan Yabancı Yatırımların İhracat'a neden olduğu yönündeki hipotezlerinin desteklendiği sonucuna varmışlardır.

Göçer, Bulut ve Dam (2012), 2000-2010 dönemi aylık doğrudan yabancı yatırım geliri ve ihracat geliri serileri kullanarak sınır testi yaklaşımı ile analiz etmişlerdir. Yapılan nedensellik testi sonucunda doğrudan yabancı yatırımların ihracatın Granger nedeni olduğu ve ihracatı etkilediğini tespit etmişlerdir. Kısa dönemde, doğrudan yabancı yatırımlar ihracatı bir dönem gecikmeli olarak pozitif yönde etkilemektedir sonucuna ulaşmışlardır.

Çetin ve Şeker (2013) çalışmalarında 1980-2009 verileri kullanılarak sekiz gelişmekte olan ülke ekonomisi için doğrudan yabancı yatırım ve ihracat arasındaki nedensellik ilişkisini analiz etmişler. Bu ülkeler Türkiye, Hindistan, Pakistan, Çin, Brezilya, Tayland, Meksika ve Polonya'dır. Sonuçlar genel olarak değerlendirildiğinde, herhangi bir ülkede doğrudan yabancı yatırımlar ile ihracat arasında karşılıklı nedensellik ilişkisinin olduğuna, yani çift yönlü nedenselliğe dair ampirik bir kanıt bulunamamıştır. Ancak, tek yönlü nedensellik ilişkisi belirlenmiştir. Dolayısıyla bu çalışma bazı ülkelerde doğrudan yabancı yatırımların ihracat performansını desteklediği, bazı ülkelerde de ihracat performansındaki gelişmelerin doğrudan yabancı yatırımları etkilediği şeklindeki hipotezleri destekler niteliktedir. Ampirik bulgulardan elde edilen sonuç bazı ülkelerde doğrudan yabancı yatırımlarının ihracatın nedeni olmadığı ve diğer bazı ülkelerde ihracatın doğrudan yabancı yatırımlara neden olmadığı yönündedir. (2013, ss.137)

Literatürde model, değişken, veri bakımından farklılık gösteren çalışmalar mevcuttur fakat çalışmalar genelde firma düzeyinde mikro çalışmalardır. Farklı çalışmaların genel olarak ortak özelliği ihracat kredileri ile ihracat arasında istatiksel olarak önemli ve pozitif ilişki ortaya koymalarıdır.

İhracat ve ihracat kredileri arasındaki ilişkiyi dolaylı yollardan araştıran çalışma Abor, Agbloyor ve Kuipo (2014) tarafından yapılmıştır. Yapılan çalışma Gana'nın 1991- 2002 yılları arasında imalat sanayisini incelemektedir. Regresyon analizinde ihracat bağımlı değişken olarak alınmış olup firmanın yaşı, karlılığı, lokasyonu, faaliyet gösterdiği sektör ve kullandığı ihracat kredisi bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Analiz sonucunda ihracat kredisinin ihracat üzerindeki etkisi pozitif ve istatiksel olarak anlamlı çıkmıştır. Abor, Agbloyor ve Kuipo (2014, s. 101)'ya göre ihracat piyasasına erişmek ve büyümek için sermaye yatırımı gerekmektedir ve ihracat kredileri firmaların sermaye ihtiyacını sağlamaktadır. İhracat kredileri sayesinde büyük pazarlara ulaşan firmalar kazançlarını arttırarak daha fazla ihracat yapma olanağını bulmaktadır. İhracat kredilerinin yüksek çarpan etkisi sayesinde ihracat artarak artmaktadır.

Castagnino, D'amato ve Sangiacomo (2013) çalışmalarında 2001-2006 yılları arasında Arjantin'de ihracat yapan firmaların verisini kullanmıştır. Regresyon analizinde ihracat bağımlı değişken ihracat kredileri ve firmanın büyüklüğünü bağımsız değişken olarak almışlardır. Castagnino, D'amato ve Sangiacomo (2013, s. 20). Regresyon sonucuna göre ihracat kredisi ve ihracat arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki ortaya çıkmaktadır. Castagnino, D'amato ve Sangiacomo (2013, s. 32)'nın yaptığı süre analizine göre özellikle pazara ilk girişte firmaların krediye erişimi çok önemli, ihracata başladıklarında kullanılan kredilerin ihracat performasını arttırma katsayısı daha yüksektir. Sonuç olarak analize göre ihracat kredileri ihracat performansını olumlu olarak etkilemektedir.

Dario (2015) çalışmasında 2002-2005 yılları arasında 17 tane gelişmekte olan ülkede tarım dışında faaliyet gösteren firmaların datalarını kullanarak farklı bir analiz yapmıştır. Analizinde firmaları seçerken sektör olarak tarım dışında faaliyet gösteren bütün firmaları almıştır ve firmaları elerken finansal tablolarına erişilebilen firmaları seçmiştir. Firmaların finansal durumları için kullandıkları ihracat kredileri, firmaların kredi notunu kullanmıştır, firmaların kredi kısıtını anlamak için likidite oranını almış olup regresyon analizi yapmıştır. Analiz sonuçlarına göre makro boyutta bakıldığında daha iyi finansal sisteme sahip ülkelerde finansal kaynaklara ulaşmanın daha kolay olduğu ve bu durumun ihracatı arttırdığı ortaya çıkmaktadır. Sektörel farklara bakıldığında Ar-Ge yapan firmaların ihracat için dış kaynaklara daha çok ihtiyaç duyduğu ortaya çıkmaktadır. Ar-Ge yoğun firmaların daha iyi finansal sisteme sahip ülkelerde krediye daha kolay ulaşıldığı için ihracat performansı artmaktadır. Analize sektör ve ülke ayrımı olmadan bakıldığında ise dış kaynak kullanım oranı yüksek olan yani ihracat kredisi kullanıp ihracat yapan firmaların ihracat performansının daha yüksek olduğu ortaya çıkmaktadır Dario (2015, s. 64). Genel çalışmalara bakıldığında sektör ve ülke ayrımına bakmaksızın ihracat ve ihracat kredileri arasında pozitif ve anlamlı bir ilişki görülmektedir.

3.3 Birim Kök Testi

Serileri meydana getiren stokastik süreçlerin durağan olmaması sık karşılaşılan bir durum olduğu için amprik çalışmalarda serilerin durağanlıklarının sınanması standart haline gelmiştir. Durağanlık testleri yapılırken daha çok korelogram testi ve birim kök testleri kullanılmaktadır. Bir zaman serisi durağan değilse durağan hale gelinceye kadar farkı alınmakta ve nedensellik testinde serinin durağan hali kullanılmaktadır (Gujarati,2001).

Bu çalışmada serilerin durağan olup olmadıkları birim kök testi ile araştırılmıştır. Çalışmada ihracat verileri için yapılan birim kök testi sonuçları Tablo 3.1'de görülmektedir. Birim kök testi sonucunda ADF test istatistiğinin prob değerinin önem seviyelerinden büyük olması nedeniyle "birim kök vardır" sıfır hipotezi kabul edilerek ihracat serisinin durağan olmadığına yani birim kök içerdiğine karar verilir.

Tablo 3.1İhracat Serisinin Birim Kök Testi

		t İstatistik	**Prob Değeri**
ADF Test İstatistiği		-1.913567	0.6317
Test kritik değerleri:	1% Önem Seviyesi	-4.165756	
	5% Önem Seviyesi	-3.508508	
	10% Önem Seviyesi	-3.184230	

İhracat serisini durağanlaştırmak için birinci fark alınmıştır ve tekrar birim kök testi yardımıyla serinin durağanlığı sınanmıştır. Sonuçlar Tablo 3.2'de görülmektedir.

Tablo3.2 İhracat Serisinin Birinci Farkı Alınmış Birim Kök Testi

		t İstatistik	Prob Değeri
ADF Test İstatistiği		-8.454194	0.0000
	1% Önem Seviyesi	-4.170583	
	5% Önem Seviyesi	-3.510740	
Test kritik değerleri:	10% Önem Seviyesi	-3.185512	

Tablo 3.2'de görüldüğü üzere ihracat serisinin birinci farkı alındığı zaman birim kök testi sonucunda ADF test istatistiğinin prob değerinin önem seviyelerinden küçük olması nedeniyle "birim kök vardır" sıfır hipotezi reddedilerek serinin durağan olduğuna karar verilmektedir.

Çalışmada ihracat kredileri verileri için yapılan birim kök testi sonuçları Tablo 3.3'de görülmektedir. Birim kök testi sonucunda ADF test istatistiğinin prob değerinin önem seviyelerinden büyük olması nedeniyle "birim kök vardır" sıfır hipotezi kabul edilerek ihracat kredileri serisinin durağan olmadığına yani birim kök içerdiğine karar verilir.

Tablo 3.3 İhracat Kredileri Serisinin Birim Kök Testi

		t İstatistik	Prob Değeri
ADF Test İstatistiği		0.101844	0.9964
	1% Önem Seviyesi	-4.165756	
Test kritik değerleri:	5% Önem Seviyesi	-3.508508	
	10% Önem Seviyesi	-3.184230	

İhracat kredileri serisini durağanlaştırmak için birinci fark alınmıştır ve tekrar birim kök testi yardımıyla serinin durağanlığı sınanmıştır. Sonuçlar Tablo 3.4'de görülmektedir.

Tablo 3.4 İhracat Kredileri Serisinin Birinci Farkı Alınmış Birim Kök Testi

		t İstatistiği	Prob Değeri
ADF Test İstatistiği		-6.756067	0.0000
Test kritik değerleri:	1% Önem Seviyesi	-4.170583	
	5% Önem Seviyesi	-3.510740	
	10% Önem Seviyesi	-3.185512	

Tablo 3.4'de görüldüğü üzere ihracat kredileri serisinin birinci farkı alındığı zaman birim kök testi sonucunda ADF test istatistiğinin prob değerinin önem seviyelerinden küçük olması nedeniyle "birim kök vardır" sıfır hipotezi reddedilerek serinin durağan olduğuna karar verilmektedir.

3.4 Eş-Bütünleşme Testi

Eş bütünleşme (Cointegration) analizi, iktisadi değişkenlere ait serilerin durağan olmasalar bile uzun dönemde durağan doğrusal bir kombinasyonlarının olabileceği ve eğer varsa bunun ekonometrik analizler yardımıyla ortaya çıkarılabileceğini ileri sürmektedir. Durağan olmayan iki zaman serisi aynı derecede entegre iseler bu durumda iki seri arasında eş bütünleşme olabilmektedir. İki serinin aynı derecede entegre olması, ikisindeki trendin birbirini götürmesini ve trend faktöründen arındırılmış bir ilişkinin bulunmasını sağlamaktadır. Eş bütünleşme yaklaşımı uzun dönem serilerinde fark alma işleminden kaynaklanan bilgi kaybını ve çözümsüzlüğü önleyen bir yaklaşımdır. İki serinin uzun dönemde denge ilişkisine sahip olup olmadıkları eş bütünleme testi ile analiz edilir.

Bu çalışmada Engle-GrangerEşbütünleşme analizi yapılmıştır. İhracat değişkeni ve ihracat kredilerinin aynı derecede durağan oldukları birim kök analizi kısmında bulunmuştur. Daha sonra ihracat değişkeni ve ihracat kredileri değişkeninin durağan halleriyle yeni bir regresyon kurularak bu regresyonun kalıntılarının yani

hata terimlerinin düzey değerlerinde durağan olup olmadıklarına Tablo 3.5 yardımıyla bakılmıştır.

Tablo 3.5 Hata Terimleri Serisinin Birim Kök Testi

		t İstatistiği	Prob Değeri
ADF Test Kritik Değeri		-7.085.906	0.0000
Test Kritik Değerleri	%1 Önem Seviyesi	-4.170.583	
	%5 Önem Seviyesi	-3.510.740	
	%10 Önem Seviyesi	-3.185.512	

Tablo 3.5'e göre verilen anlamlılık düzeylerinde ADF test istatistiğinin prob değerine bakıldığı zaman "birim kök vardır" yargısını temsil eden sıfır hipotezi reddedilerek "birim kök yoktur" ve "hata terimleri serisi durağandır" kararına ulaşılmaktadır. Bu sonuç iki değişken arasında uzun dönemli bir ilişkinin yani eş bütünleşikliğin olduğunu kanıtlamaktadır.

3.5 Granger Nedensellik Testi

Değişkenler arasındaki istatistiksel ilişki iki değişken arasındaki sıkı bir ilişkiyi, bir birlikteliği ifade etmektedir. Değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisi ise, iktisat teorisi tarafından doğrulanan ilişkilerin yönlerini ortaya koymaktadır. Böylece değişkenler arasındaki nedensellik ilişkisinin iktisat teorisinden geldiği ifade edilebilmektedir. Bu doğrultuda nedensellik ilişkisi iktisat teorisi ve nedensellik analizleriyle ortaya konulabilmektedir. Nedensellik analizleri uzun dönemli zaman serilerine uygulanabilmektedir. Zaman serilerinin durağan olması gerekmektedir ancak eş bütünleşme analizi gibi aynı derecede durağan olmaları gerekmemektedir.

Bu çalışmada EngleGrangerEşbütünleme testine göre ihracat ile ihracat kredileri arasında uzun dönemde bir ilişki olduğu tespit edilmiştir. Bu tespit edilen ilişkinin yönünü analiz etmek için Granger Nedensellik testi kullanılmıştır. Granger Nedensellik testinde serilerin durağanlıkları araştırılarak, gerekirse durağanlaştırma işlemi yapılmaktadır. Daha sonra gecikme uzunlukları belirlenerek ilişkiler tahmin edilmektedir. Gecikme uzunluğunun belirlenmesi için var modeli kurularak, "lagcriteria" ile gecikme uzunluğu Tablo 3.6 yardımıyla incelenmiştir

Tablo 3.6 Gecikme Uzunluğu Belirlenmesi

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	-1405.627	NA*	9.31e+25	65.47104	65.55295*	65.50125*
1	-1401.505	7.669549	9.26e+25*	65.46535*	65.71109	65.55597
2	-1399.991	2.676371	1.04e+26	65.58096	65.99054	65.73200
3	-1396.016	6.654998	1.05e+26	65.58215	66.15556	65.79360
4	-1392.270	5.923781	1.07e+26	65.59396	66.33121	65.86584

LR: sequentialmodified LR test statistic

FPE: Final predictionerror

AIC: Akaikeinformationcriterion

SC: Schwarzinformationcriterion

HQ: Hannan-Quinninformationcriterion

Tablo 3.6'da yer alan sonuçlara göre, ihracat ve ihracat kredileri için ortak gecikme uzunluğu FPE ve AIC için 1'dir. Bu çalışmada AIC kriteri dikkate alınarak ve gecikme uzunluğunun 1 alınmasına karar verilmiştir.

Çalışmada Granger Nedensellik testi yapmak için serilerin birinci dereceden farkları alınarak serilerin durağan hali analiz edilmiştir. Sonuçlar Tablo 3.7'de yer almaktadır.

Tablo 3.7 VAR Granger Nedensellik Testi

Veri: 2003Q1 2014Q4

Gözlem Sayısı: 46

Bağımlı Değişken: D(İhracat Kredileri)

	Ki- kare Testi	Serbestlik Derecesi	Prob Değeri
D(IHRACAT)	0.375692	1	0.5399
All	0.375692	1	0.5399

Bağımlı Değişken: D(İhracat)

	Ki- kare Testi	Serbestlik Derecesi	Prob Değeri
D(IHRACATKREDI)	6.259109	1	0.0124
All	6.259109	1	0.0124

İhracat ihracat kredilerinin nedeni midir sorunsalı için;

H_0: İhracat ihracat kredilerinin nedeni değildir.

H_1: İhracat ihracat kredilerinin nedenidir.

Analiz, birinci gecikme düzeyine göre Tablo 3.7 yardımıyla göstermektedir ki %5 önem düzeyinde sıfır hipotezi kabul edilerek; ihracatın, ihracat kredilerinin nedeni olmadığı sonucuna ulaşılmıştır.

İhracat kredileri ihracatın nedeni midir sorunsalı için;

H_0: İhracat kredileri ihracatın nedeni değildir.

H_1: İhracat kredileri ihracatın nedenidir.

Analiz, birinci gecikme düzeyine göre Tablo 3.7 yardımıyla göstermektedir ki %5 önem düzeyinde sıfır hipotezi reddedilerek; ihracat kredilerinin, ihracatın nedeni olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

SONUÇ

24 Ocak 1980 kararları ile gerek ihracat gerekse ithalatta liberasyona gidilmiş, dış ticaretteki kısıtlamalar en aza indirilerek, ihracat teşvik edilmiştir. Teşvik edilen ihracat artışı ithalatı da yükseltmiştir. Bunun sebebi, ithalat liberalizasyonu olmadan ihracatta bir artış sağlanamamasıdır. 1990 yılı sonrasında artış eğilimi göstererek ortaya çıkan dış ticaret açığını önlemek amaçlı kısa vadede, ihracatı ithalata daha az bağımlı sektörlerde üretim yapmaya çalışmak, uzun vadede ise, sanayide yapısal değişim sağlayacak yeni teknolojiler içeren ve bilgi yoğun yatırım mallarının üretimini yapmaya çalışmak gerekmektedir.

Küreselleşme sürecinde sürekli gelişip rekabetçi olmak isteyen işletmeler ihtiyaçları olan finansman kaynaklarının planlanmasını doğru yaparak temin edecekleri kaynakları ve türlerini doğru seçmelidirler.

Günümüzde dünya hızla değişmekte ve tek bir pazar olma yolunda hızla ilerlemektedir. Bu hızlı ilerleyiş, değişen ve gelişen finansman yöntemlerini de beraberinde getirmektedir. Çeşitli sebeplerden dolayı ülkemizdeki finansal piyasalar gelişimlerin ve değişimlerin gerisinde kalmıştır.

Faktoring ve forfaiting yöntemleri, kredi riskinin üstlenilmesi, alacak hesabının kabulü, tahsilat ve muhasebe işleri gibi hizmetler sağladığı için bu hizmetlerin maliyetleri de faiz giderlerine ilaveten satıcıya yansımaktadır. Bu finansman yöntemlerinin de yaygınlaşabilmesi için komisyon ve faiz oranlarının mümkün mertebe aşağı çekilmesi gerekir. Alternatif finans yöntemleri ABD ve AB'de yaygın olarak kullanılmaktadır. Ülkemizdeki işletmelere, ihracat ya da ithalata konu olan malların sevk öncesi ve sevk sonrası finansmanında uygun maliyetli alternatif yöntemler üretilmeli, önerilmeli ve kullanımları teşvik edilmelidir. Böylelikle ülkemizde uluslararası piyasalarda rekabet ederken önemli avantajlar sağlayabilecektir.

Dış ticaret finansmanı amacıyla kullanılan alternatif yöntemlerin tercih edilebilmesi için, bu konuda en önemli aracı olan bankaların müşterileri doğru yönlendirmesi gerekmektedir. Dolayısı ile banka personelleri kendilerini, ödeme şekilleri, ihracat ve ithalatın finansmanı, alternatif finansman yöntemleri ve

Eximbank tarafından sağlanan krediler konusunda geliştirmelidirler. Böylelikle firmaları doğru tercih yapma konusunda yönlendirebilirler.

Gelişen finans piyasaları, birçok yeni finans yöntemini de beraberinde getirmektedir. Buna rağmen ihracatçılar, ağırlıklı olarak ihracat kredilerinden yararlanma konusundaki tercihlerinde ısrarcı olmaya devam etmektedirler. Bu konuda Eximbank'ın ihracatçılara olan desteği yadsınamaz bir gerçektir. Hatta 2008 yılında ortaya çıkan küresel finans krizinden sonra bankacılık sektörünün kredi kullandırma konusunda çekimser kalmasına rağmen, Eximbank dış ticaret işlemleri yapan firmaları kredilendirme konusunda öncülük etmeye devam etmiştir. Bundan sonrasında da Eximbank ihracatçıyı krediler konusunda desteklemeye devam etmelidir. BDDK'nın, ticari alacak sigortası yaptıran firmalara, bu alacaklarını teminat göstererek bankalardan kredi kullanmalarını destekleyici yöndeki teşvikleri beraberinde, bankaların kredilerin geri dönüşündeki belirsizlik faktöründen kaynaklanan çekimserliklerini ortadan kalkacaktır. Bu noktada risklerini azaltan bankalar, likidite sağlayabildikleri koşullarda daha uygun maliyetlerle kredi kullandırmayı tercih ederek, ihracatı desteklemeye devam etmelidir.

Bu çalışmanın amprik bölümünde, 2003-2014 Türkiye ihracat kredileri ve ihracat verileri kullanılarak, ortaya çıkacak ilişkilerin "sahte regresyon" ile sonuçlanmaması için öncelikle her bir serinin durağanlık analizleri yapılmıştır. Daha sonra ihracat kredileri ve ihracat arasındaki ilişki eşbütünleşme ve nedensellik testleri ile analiz edilmiştir. Yapılan analizde önce değişkenler arasındaki uzun dönemli ilişkinin varlığı, eşbütünleşme testi ile belirlenmiştir. Daha sonra da ihracat kredilerindeki artışın ihracatı destekleyip desteklemediğini araştırmak ve değişkenlerin arasındaki ilişkinin yönünü belirlemek için nedensellik testi yapılmıştır. Bu testin sonucunda ihracattaki artışının ihracat kredilerini etkilemediği, ihracat kredilerindeki artışın ihracatı etkilediği sonucuna varılmıştır. Başka bir ifade ile "ihracat kredileri ihracatın nedenidir" bulgusuna ulaşılmıştır. İhracat kredileri, ödeme yöntemi olarak çoğunlukla mal mukabili ödeme şeklini seçen ve kısa vadeli finansman ihtiyacı olan ihracatçılar için birinci derecede öneme sahiptir. Nedensellik analizinden elde edilen sonuçlar, ihracat kredilerinin ihracatı desteklediğini ortaya koymaktadır. Bu durumda ihracat kredilerine sağlanan teşviklerin boşa gitmediği söylenebilir.

Son olarak, unutmamak gerekir ki dış ticarette doğru hamleyi yapan kazanır. Firmalar yaptıkları işlem doğrultusunda risklerini minimize edecek en doğru ödeme yöntemini seçmeli ve bu süreçte ihtiyaç duyacakları finansman kaynaklarını en uygun vade ve maliyet ile temin edecekleri dış ticaret finansman yöntemini tercih etmeli, böylelikle tek bir Pazar haline gelmiş dünya piyasasında rekabetçi bir şekilde yer almadırlar. Bunu teminen kamusal otoriteler tarafından da ülke ekonomisine katkısı göz önüne alınarak, ihracat kredileri teşvik edilmeli, ihracatçı firmaların uygun finansman kaynağına ulaşabilmeleri için gerekli tedbirler alınmalıdır.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

AKGÜÇ, ÖZTİN, **Dış Ticaret Finansmanı**, İstanbul, Arayış Basım ve Yayıncılık,2. Baskı,2013

CEYLAN, Ali-KORKMAZ Turhan, **İşletmelerde Finansal Yönetim,** Bursa, Ekin Yayınevi, 10. Baskı,2008

CEYLAN, Ali-KORKMAZ Turhan, **Finansal Teknikler,** Bursa, Ekin Yayınevi,8.Baskı,2014

ÇINAR, Hakan, **Pratik İthalat ve İhracat İşlemleri ve Dış Ticarette Finansman Teknikleri,** İstanbul, ARC Eğitim Yayınları,2002

DURUKANOĞLU,Nihayet**Dış Ticaret Dünyası,** İstanbul, Beta Yayınları, 1.Baskı 2006

ERDEMOL, Haluk, **Faktoring ve Forfaiting Uygulamalar,** İstanbul Akbank Yayınları,1992

ERDEMOL, Haluk, **Banklarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama,** İstanbul Akbank Yayınları,1993

ERDOĞAN, İhsan. **Akreditif Sözleşmeleri**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım, 2000.

GRATH, Anders, **TheHandbook of International Trade and Finance**, London, KoganPage, 2008

GÜRSOY, Yaser **Dış Ticaret İşlemleri,** Bursa, Ekin Kitabevi, 2005

İGEME, **100 Soruda Dış Ticaret,** Ankara 2006

KAYA,Ferudun**Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi**,İstanbul Beta Yayınları, 4.Baskı 2013

KAYMAKÇI Oğuz, AVCI Nuri, ŞEN Recep, **Uluslar arası Ticarete Giriş, Teori Politika ve Uygulama**, Ankara, Nobel Yayınları, 2007

KOZLU, Cem M. **Uluslar arası Pazarlama- İlkeler ve Uygulamalar**, İstanbul Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 7.Baskı, 2000

KÜÇÜKÇOLAK, R. Ali. **Dış Ticaret İşlemlerinin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü,** İstanbul, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları, 1998

MELEMEN, Mehmet, **Uygulamalı Uluslar Arası Ticaret İşlemleri,** İstanbul, Türkmen Kitabevi, 1. Baskı, 2008

PARASI, İlker, **Para Banka ve Finansal Piyasalar,** Bursa, Ezgi Kitabevi, 5.Baskı,1994

SEYİDOĞLU, Halil, **Uluslar arası Finans,** İstanbul, Güzem Yayınları, 3.Baskı, 2001

ŞAHİN, Arif, **Türk Eximbank Kredileri ve Sigorta /Garanti Programları,** Ankara, İhracatı Geliştirme EtüdMerkezi,Şubat, 2010

ŞAHİN, Arif. **İhracata Yönelik Finansman Araçları**, Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, 2008.

TAŞPOLAT, Ali, **Banka Garantileri,** İstanbul, Erol Ofset,1989

TEKER, BAHADIR, **Sermaye Piyasası Araçları Yoluyla Gayrimenkul Finansmanı ve Yatırımı,** Ankara, Sermaye Piyasası Kurulu Yayın,1. Baskı, 2000

TOMANBAY, Mehmet **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finasmanı,** Ankara, Hatiboğlu Yayınevi, 1.Baskı 2003

TUMAY, Turhan. **Dış Ticaret Banka Tekniği**, 2. Baskı, İstanbul: Kambiyo Yayınları, 1987.

TURAN, GÖKÇEN, **Menkul Kıymetleştirme ve Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler,** İstanbul, On İki Levha Yayıncılık, 1. Baskı, 2012

ÜNAY, Vecdi **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**, İstanbul, Es Yayınları, 1986

YAVUZ, Mustafa, **İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri**, Ankara, İGEME Yayını, 2008

YETERLİLİK TEZLERİ, SEMİNER NOTLARI, ARAŞTIRMA RAPORLARI

ACAR, Ozan. "Türkiye'de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi", **Türkiye Ekonomik Politikaları Araştırma Vakfı (TEPAV) Dış Ticaretin Finansmanı Raporu, Ankara,** Temmuz 2009.

AKDENİZ, Kasım "Dış Ticaret Finansmanında Kullanılan Krediler", **TBB Eğitim Tanıtım Grubu Seminer Notları,** İzmir, 1-2 Aralık 2005

AKGÜÇ,Öztin, "Dış Ticaret Finansmanı", **TBB Eğitim Merkezi Seminer Notları,** İstanbul, 9 Ekim 2009

AVCI, Nuri. "Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı", (**Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 1995)

BAĞCIOĞLU, Reşat " Dış Ticaret Ürünleri ve Pazarlama Teknikleri" **Ziraat Bankası Eğitim Notları**, İstanbul, 2013

GÜVEN, Özcan. "Bankalarda İhracat ve İthalatın Finansmanı", **TBB Eğitim ve Seminer Notları,** İzmir, 24-27 Şubat 1997.

KARDAĞLI, Ertuğrul "Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanı", (**Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Kadir Has Üniversitesi Finans ve Bankacılık Anabilim Dalı, İstanbul, 2007)

KETBOĞA,Metin, "Dış Ticarettin Finansmanı Dış Ticaret Finansmanında Kullanılan Krediler ve Özellikleri Bu Kredileri Kullandıran Kurumların Kredileri Kullandırma Verimlikleri" (**Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, İnönü Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı, Malatya, 2012)

Milli Eğitim Bakanlığı "Dış ticaret Finansmanı" **Mesleki Eğitim ve Öğretim Sisteminin Güçlendirilmesi Projesi (MEGEP), Muhasebe Finansman Modülü,** Ankara 2011

SÖNMEZGÜL, Fidan, KÜTÜKÇÜ Yahya. "Dış Ticaret Mevzuat Semineri", **Garanti Bankası Dış Ticaret Toplantıları**, İstanbul, 8 Ekim 2013

OSANMAZ, Pınar. "Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler", (**Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul, 2008)

ÖZEN, Nahit. "Döviz ve Eximbank Kredileri", **TBB Eğitim ve Seminer Notları**, İstanbul, 1-2 Eylül 2009.

TOPÇUOĞLU, Ayşenur "Dış Ticaret Finansmanı ve Banka Kredileri", **TBB Eğitim Tanıtım Grubu Seminer Notları,** Ankara, 1996

YAYAYÜRÜYEN, Senem "Dış Ticaretin Finansmanında Bankaların İşlevleri ve Uygulamadan Örnekler", (**Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir, 2004)

ZAİM,Fatih "Türk Bankacılık Sisteminde Dış Ticaretin Finansmanı ve Türk Eximbank Örneği", (**Yayınlanmış Yüksek Lisans Tezi**, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü, İstanbul, 2011)

MAKALELER

ABOR JoshuaYindenaba, AGBLOYOR Elikplimi Komla, KUIPO Ransome (2014), Bank Finance andExportActivities of Small andMedium Enterprises, **Review of Development Finance**, sayı:4

Alıcı, Akgüç, Aslı ve Ucal, Şengün, Metlem (2003). "Foreign direct investment, exports and output growth of Turkey: causality analysis", **European Trade Study Group (ETSG) Fifth Annual Conference** içinde (ss.1-17.). http://www.etsg.org/ETSG2003/papers/alici.pdf [Erişim Tarihi: 19.06.2016].

Altıntaş, Halil (2009), "Türkiye'de Doğrudan Yabancı Sermaye Girişi ve Dış Ticaret Arasındaki İlişkinin Ekonometrik Analizi: 1996-2007", **Ankara Üniversitesi SBF Dergisi**, Cilt:64, Sayı:2, ss.1-30.

AKHAN, Süleyman "Dış Ticaretin Finansmanı" **Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Finansal Yönetim Dergisi**, İstanbul, Sayı 4

Bozdağlıoğlu E.Y. ve Özpınar Ömer (2011) "Türkiye'ye Gelen Doğrudan Yabancı Yatırımların Türkiye'nin İhracat Performansına Etkilerinin Var Yöntemi ile Tahmini" **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:13, Sayı:3,ss:39-63

CASTAGNINO Tomas, D'AMATO Laura and SANGİACOMO Maximo (2013), How Do Firms in ArgentinaGetFinancingtoExport?,**European Central Bank**, sayı:1601

Çetin, Murat ve Şeker, Fahri (2013) "Doğrudan Yabancı Yatırımlar ve İhracat İlişkisi: Gelişmekte Olan Ülkeler Üzerine Bir Nedensellik Analizi" **Eskişehir Osmangazi Üniversitesi İİBF Dergisi**, Sayı:8, ss:121-142

FAUCEGLIA Dario (2015), CreditConstraints, FirmsExportsand Financial Development: EvidenceFromDevelopingCountries, **TheQuarterlyReview of Economicsand Finance**, sayı: 55

Göçer, İsmet, Bulut, Şahin ve Dam Metin. (2012), "Doğrudan Yabancı Yatırımların Türkiye'nin İhracat Performansına Etkileri: Ekonomertik Bir Analiz, Business and Economics Research Journal, Cilt:3, Sayı:2, ss:21-40

Karagöz, Murat ve Kadir Karagöz, (2006), "Türk Ekonomisinde İhracat ve Doğrudan Yabancı Yatırım İlişkisi: Bir Zaman Serisi Analizi", **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Cilt:3, Yıl:2, Sayı:1, ss.117-126.

ONURSAL, Erkut. "Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting", **DTM Dış Ticaret Dergisi**, http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/forfaiting.doc (22.02.2011)

ÖZDEMİR,Zekai,2005, Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring Ve Forfaiting İşlemleri, Kocaeli **Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı 10

Şen Ali, ve Karagöz Murat (2005), " Türkiye'deki Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarının Büyüme ve İhracata Etkisi" , **Sosyal Siyaset Konferansları, 50. Kitap, Prof. Dr. Nevzat Yalçıntaş'a Armağan Özel Sayısı,** S: (1063-1076)

YILMAZ, Eyyüp. "Sendikasyon Kredileri", **Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi,** İstanbul, Sayı 19

Yılmazer, Mine (2010) "Doğrudan Yabancı Yatırımlar, Dış Ticaret ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Türkiye Üzerine Bir Deneme" **Celal Bayar Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:8, Sayı:1, ss:241-260

INTERNET KAYNAKLARI

Erhan Çağşırlı "Forfaiting"

https://www.youtube.com/watch?v=oyuJWJEILdQ (16.03.2016)

Avrupa Birliği Türkiye İş Geliştirme Merkezleri (ABİGEM) "Dış Ticarette Ödeme şekilleri"

http://www.abigem.org/appmanager/tr/portal?_nfpb=true&_pageLabel=pageKobiUluslararasi&nodeName=KobiUluslararasi_07 (28.12.2015)

Factoring İşleminde Taraflar Kimlerdir

http://www.kisacabilginedir2016.com/factoring-isleminde-taraflar-kimlerdir.html (01.04.2016)

Muhasebe Dersleri "Factoring"

http://www.muhasebedersleri.com/dis-ticaret/factoring.html (01.04.2016)

Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgiler

http://www.letterofcredit.biz/MT-700-swift-message-field-specifications.html (16.03.2016)

ONURSAL, Erkut. "Dış Ticaretin Finansmanında Faktoring ve Faktoring'in Hukuki

Çerçevesi", http://www.alomaliye.com/faktoring_dis_ticaretin_finans.htm (20.02.2011)

Türk Eximbank "Ana sözleşmesi"

https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/genel/anasozlesme.pdf (17.04.2016)

Wikipedia "Türk Eximbank"

https://tr.wikipedia.org/wiki/T%C3%BCrk_Eximbank (17.04.2016)

Wikipedia "Finansman"

https://tr.wikipedia.org/wiki/Finans (17.04.2016)

MT 700 Swift Massage

http://www.letterofcredit.biz/MT-700-swift-message-field-specifications.html (17.04.2016)

"Silentconfirmation nedir ?"
http://kambiyocu.blogspot.com.tr/2006/08/silent-confirmation-nedir.html (24.04.2016)

EuropeanInvestment Bank. "AboutThe EIB", http://www.eib.org/about/index.htm (21.03.2011).

TÜİK, Dış Ticaret verileri Ödeme Şekillerine göre ithalat

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 (01.03.2016)

TÜİK, Dış Ticaret verileri Ödeme Şekillerine göre İhracat

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 (01.03.2016)

TÜİK, İhracat Rakamlarının Yıllara Göre Dağılımı

http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046 (30.11.2015)

İş Yatırım, Aylar itibari ile ortalama USD kurları

http://www.isyatirim.com.tr/p_exchange_avarege.aspx (30.11.2015)

TBB, İhracat kredileri kullanım rakamları

http://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59 (30.11.2015)

Türk Eximbank " Krediler"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,138/krediler.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "Kısa Vadeli İhracat Kredileri"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,139/kisa-vadeli-ihracat-kredileri.htm (20.02.2016)

Türk Eximbank"Reeskont Kredileri"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,317/reeskont-kredisi-rk.html (20.02.2016)

Türk Eximbank"Reeskont Kredileri Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,324/genel-bilgi.html (20.02.1016)

Türk Eximbank " Sevk öncesi İhracat Kredileri Genel Bilgi"

http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soik-GenelBilgi.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank " Sevk öncesi İhracat Kredileri "

http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soikue00-ue.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank " İhracata Hazırlık Kredileri Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/13-ihk/ihk-GenelBilgi.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank " Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,207/dis-ticaret-sirketleri-ihracat-kredisi-dts.html (20.04.2016)

Türk Eximbank " Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri Uygulama Esasları"

http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/14-dts/dtsue00-ue.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank " Kobi İhracata Hazırlık Kredileri Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/15-kobi/kobi-GenelBilgi.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank " İharcataDönük Üretim Finansman Kredisi Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,141/genel-bilgi.html (24.04.2016)

Türk Eximbank " Sevk Sonrası Reeskont Kredisi"

http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/16-ssrk/ssrk-GenelBilgi.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank " Turizm Kredisi genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/31-turizm/turizm-GenelBilgi.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank "Uluslar arası Nakliyat Pazarlama Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/32-unpk/unpk-GenelBilgi.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank "Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/36-ydfuar/ydfuar-GenelBilgi.pdf (20.02.2016)

Türk Eximbank "Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,598/yurtdisi-muteahhitlik-hizmetleri-teminat-mektubu-progra-.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,599/genel-bilgi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank " Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Köprü Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,614/yurtdisi-muteahhitlik-hizmetleri-kopru-kredisi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank " Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Köprü Kredisi Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,615/genel-bilgi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,631/doviz-kazandirici-hizmetler-kredisi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,632/genel-bilgi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "ihracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,532/ihracata-yonelik-isletme-sermayesi-kredisi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "ihracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,533/genel-bilgi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "İhracata Yönelik Yatırım Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,547/ihracata-yonelik-yatirim-kredisi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "Marka Kredisi Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,568/genel-bilgi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "Özellikli İhracat Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,491/ozellikli-ihracat-kredisi.html (20.02.2016)

Türk Eximbank "Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,493/gemi-insa-ve-ihracati-finansman-programi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,494/genel-bilgi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,471/yurt-disi-magazalar-yatirim-kredisi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,472/genel-bilgi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank " Avrupa Yatırım Bankası Kredisi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,440/avrupa-yatirim-bankasi-ayb-kredisi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank " Avrupa Yatırım Bankası Kredisi Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,441/genel-bilgi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,1523/genel-bilgi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,1572/genel-bilgi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "İhracat Alacakları İskonto Programı"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,1542/genel-bilgi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Devlet Garantili İşlemler Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,1631/genel-bilgi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Uluslar arası Kredileri Garanti"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,1510/garanti.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Niyet Mektubu Genel Bilgi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,1519/niyet-mektubu.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "Uluslar arası Krediler Kredi"

https://www.eximbank.gov.tr/TR,1509/kredi.html (05.03.2016)

Türk Eximbank "İhracat Kredi Sigortaları"

(https://www.eximbank.gov.tr/TR,684/ihracat-kredi-sigortasi.html) (05.03.2016)

EKLER

Eximbank Döviz Kredi Güncel Faiz Oranları

DÖVİZ KREDİLERİ			FAİZ ORANI (%)			
			Risk<500.000 ABD Doları		Risk>500.000 ABD Doları	
Kredi Türü	Döviz	Vade	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız
SÖİK-DVZ (Sevk Öncesi İhracat Kredisi) ve İHK-DVZ (İhracata Hazırlık Kredisi)	USD	120	LIBOR+0,50	LIBOR+0,75	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00
	EUR*	120	EURIBOR+0,25	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,75
	USD	180	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25
	EUR*	180	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,75	EURIBOR+0,75	EURIBOR+1,00
	USD	360 (2 Taksit)	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25	LIBOR+1,25	LIBOR+1,50
	EUR*	360 (2 Taksit)	EURIBOR+0,75	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,25
	USD	540 (3 Taksit)	LIBOR+1,25	LIBOR+1,50	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75
	EUR*	540 (3 Taksit)	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50
	USD	360 (1 Taksit)	LIBOR+1,25	LIBOR+1,50	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75
	EUR*	360 (1 Taksit)	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50
	USD	540 (1 Taksit)	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75	LIBOR+1,75	LIBOR+2,00
	EUR*	540 (1 Taksit)	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50	EURIBOR+1,50	EURIBOR+1,75
	USD	720 (1 Taksit)	LIBOR+1,75	LIBOR+2,00	LIBOR+2,00	LIBOR+2,25
	EUR*	720 (1 Taksit)	EURIBOR+1,50	EURIBOR+1,75	EURIBOR+1,75	EURIBOR+2,00
KOBİ'ler için SÖİK-DVZ (Sevk Öncesi İhracat Kredisi) ve KOBİ İHK-DVZ (KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi)	USD	360 (2 Taksit)	LIBOR+0,50	LIBOR+0,75	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00
	EUR*	360 (2 Taksit)	EURIBOR+0,25	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,75
	USD	540 (3 Taksit)	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25
	EUR*	540 (3 Taksit)	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,75	EURIBOR+0,75	EURIBOR+1,00
	USD	360 (1 Taksit)	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25
	EUR*	360 (1 Taksit)	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,75	EURIBOR+0,75	EURIBOR+1,00
	USD	540 (1 Taksit)	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25	LIBOR+1,25	LIBOR+1,50
	EUR*	540 (1 Taksit)	EURIBOR+0,75	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,25
	USD	720 (1 Taksit)	LIBOR+1,25	LIBOR+1,50	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75
	EUR*	720 (1 Taksit)	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50
TURİZM KREDİSİ-DVZ ve ULUSLARARASI NAKLİYAT	USD	120	LIBOR+0,75		LIBOR+1,00	
	EUR*	120	EURIBOR+0,50		EURIBOR+0,75	
	USD	180	LIBOR+1,00		LIBOR+1,25	
	EUR*	180	EURIBOR+0,75		EURIBOR+1,00	
	USD	360 (2	LIBOR+1,25		LIBOR+1,50	

PAZARLAMA KREDİSİ - DVZ		Taksit)		
	EUR*	360 (2 Taksit)	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,25
	USD	540 (3 Taksit)	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75
	EUR*	540 (3 Taksit)	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50
	USD	360 (1 Taksit)	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75
	EUR*	360 (1 Taksit)	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50
	USD	540 (1 Taksit)	LIBOR+1,75	LIBOR+2,00
	EUR*	540 (1 Taksit)	EURIBOR+1,50	EURIBOR+1,75
	USD	720 (1 Taksit)	LIBOR+2,00	LIBOR+2,25
	EUR*	720 (1 Taksit)	EURIBOR+1,75	EURIBOR+2,00
	USD	720 (4 Taksit)	LIBOR+1,75	LIBOR+2,00
	EUR*	720 (4 Taksit)	EURIBOR+1,50	EURIBOR+1,75

Kredi Türü	Döviz	Vade	Sigortalı	Sigortasız
DTŞ-DVZ (Dış Ticaret Şirketleri)	USD	120	LIBOR+0,75	LIBOR+1,00
	EUR*	120	EURIBOR+0,50	EURIBOR+0,75
	USD	180	LIBOR+1,00	LIBOR+1,25
	EUR*	180	EURIBOR+0,75	EURIBOR+1,00
	USD	360 (2 Taksit)	LIBOR+1,25	LIBOR+1,50
	EUR*	360 (2 Taksit)	EURIBOR+1,00	EURIBOR+1,25
	USD	540 (3 Taksit)	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75
	EUR*	540 (3 Taksit)	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50
	USD	360 (1 Taksit)	LIBOR+1,50	LIBOR+1,75
	EUR*	360 (1 Taksit)	EURIBOR+1,25	EURIBOR+1,50
	USD	540 (1 Taksit)	LIBOR+1,75	LIBOR+2,00
	EUR*	540 (1 Taksit)	EURIBOR+1,50	EURIBOR+1,75
	USD	720 (1 Taksit)	LIBOR+2,00	LIBOR+2,25
	EUR*	720 (1 Taksit)	EURIBOR+1,75	EURIBOR+2,00

Kredi Türü	Döviz	Vade	Kar Payı Oranı
KATILIM BANKALARI SÖİK-DVZ (Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi)	USD	360 (1 Taksit)	1 YILLIK TOPIRS + 1,50
	USD	540 (1 Taksit)	1,5 YILLIK IRS + 1,50
	USD	720 (1 Taksit)	2 YILLIK IRS + 1,75

Kredi Türü	Döviz	Vade	Faiz Oranı
DÖVİZ	USD	180	LIBOR+1,25

KAZANDIRICI HİZMETLER - DÖVİZ VE GEMİ İNŞA VE İHRACATI FİNANSMAN PROGRAMI - DÖVİZ KREDİSİ	EUR*	180	EURIBOR+1,00
	USD	360 (2 Taksit)	LIBOR+1,50
	EUR*	360 (2 Taksit)	EURIBOR+1,25
	USD	360 (1 Taksit)	LIBOR+1,75
	EUR*	360 (1 Taksit)	EURIBOR+1,50
	USD	540 (3 Taksit)	LIBOR+1,75
	EUR*	540 (3 Taksit)	EURIBOR+1,50
	USD	720 (4 Taksit)	LIBOR+2,00
	EUR*	720 (4 Taksit)	EURIBOR+1,75
	USD	540 (1 Taksit)	LIBOR+2,00
	EUR*	540 (1 Taksit)	EURIBOR+1,75
	USD	720 (1 Taksit)	LIBOR+2,25
	EUR*	720 (1 Taksit)	EURIBOR+2,00

Kredi Türü	Döviz	Vade	Faiz Oranı
YURTDIŞI MÜTEAHHİTLİK HİZM.KÖPRÜ DVZ. KREDİSİ	USD	360 (1 Taksit)	LIBOR+1,75
	EUR*	360 (1 Taksit)	EURIBOR+1,50
	USD	720 (6.Ayda faiz12,18,24. ayda anapara+faiz)	LIBOR+2,00
	EUR*	720 (6.Ayda faiz12,18,24. ayda anapara+faiz)	EURIBOR+1,75

Kredi Türü	Döviz	Vade	Faiz Oranı(***)
İHRACATA YÖNELİK İŞLETME SERMAYESİ KREDİSİ - DÖVİZ	USD	Bir yılı geri ödemesiz 3 yıl	LIBOR+2,25
	EUR*		EURIBOR+2,00
	USD	Bir yılı geri ödemesiz 5 yıl	LIBOR+2,60
	EUR*		EURIBOR+2,35

Kredi Türü	Döviz	Vade	Faiz Oranı(***)
İHRACATA YÖNELİK YATIRIM KREDİSİ - DÖVİZ	USD	İki yılı geri ödemesiz 5 yıl	LIBOR+2,70
	EUR*		EURIBOR+2,45
	USD	İki yılı geri ödemesiz 7 yıl	LIBOR+2,85
	EUR*		EURIBOR+2,60

Kredi Türü	Döviz	Vade	Faiz Oranı
SEVK SONRASI REESKONT	USD / EUR*	120	LIBOR/EURIBOR+0,50

KREDİSİ			
SEVK SONRASI REESKONT KREDİSİ	USD / EUR*	240	LIBOR/EURIBOR+0,75
SEVK SONRASI REESKONT KREDİSİ	USD/EUR *	360	LIBOR/EURIBOR+1,50
REESKONT KREDİSİ	USD / EUR	120	LIBOR/EURIBOR+0,50
REESKONT KREDİSİ	USD / EUR	240	LIBOR/EURIBOR+0,75
REESKONT KREDİSİ	USD / EUR	360**	LIBOR/EURIBOR+1,50

Kredi Türü	Döviz	Vade	Faiz Oranı
MARKA KREDİSİ - DÖVİZ	USD	İki yılı geri ödemesiz 7 yıl	Faiz oranları için ilgili birim ile iletişim geçiniz.
	EUR*		
	USD	Üç yılı geri ödemesiz 10 yıl	
	EUR*		

İHRACATA YÖNELİK İŞLETME SERMAYESİ KREDİSİ - DÖVİZ		
USD		EUR
Bir yılı geri ödemesiz 3 yıl	LIBOR + 2,25	EURIBOR + 2,00
Bir yılı geri ödemesiz 4 yıl	LIBOR + 2,40	EURIBOR + 2,15
Bir yılı geri ödemesiz 5 yıl	LIBOR + 2,60	EURIBOR + 2,35
İHRACATA YÖNELİK YATIRIM KREDİSİ - DÖVİZ		
USD		EUR
Bir yılı geri ödemesiz 4 yıl	LIBOR + 2,40	EURIBOR + 2,15
Bir yılı geri ödemesiz 5 yıl	LIBOR + 2,60	EURIBOR + 2,35
Bir yılı geri ödemesiz 6 yıl	LIBOR + 2,70	EURIBOR + 2,45
Bir yılı geri ödemesiz 7 yıl	LIBOR + 2,85	EURIBOR + 2,60
İki yılı geri ödemesiz 4 yıl	LIBOR + 2,60	EURIBOR + 2,35
İki yılı geri ödemesiz 5 yıl	LIBOR + 2,70	EURIBOR + 2,45
İki yılı geri ödemesiz 6 yıl	LIBOR + 2,85	EURIBOR + 2,60
İki yılı geri ödemesiz 7 yıl	LIBOR + 2,85	EURIBOR + 2,60

Kaynakça: http://www.eximbank.gov.tr/TR,669/faiz-ve-kar-payi-oranlari.html

Eximbank TL Kredi Güncel Faiz Oranları

(19.12.2014 tarihinden itibaren kullandırılacak krediler içindir.)

TL KREDİLERİ	FAİZ ORANI (%)			
	Risk<500.000 TL		Risk>500.000 TL	
Kredi Türü	**Vade (Gün)**	**Sigortalı**	**Sigortasız**	**Sigortalı**	**Sigortasız**
SÖİK (Sevk Öncesi İhracat Kredisi) ve İHK (İhracata Hazırlık Kredisi)	120	6,09	6,34	6,34	6,59
	180	6,34	6,59	6,59	6,84
	360 (2 Taksit)	6,34	6,59	6,59	6,84
TURİZM KREDİSİ ve ULUSLARARASI NAKLİYAT PAZARLAMA KREDİSİ	120	6,34		6,59	
	180	6,59		6,84	
	360 (İki Taksit)	6,59		6,84	

Kredi Türü	Vade (Gün)	Sigortalı	Sigortasız
SÖİK-YÖB (Yatırımda Öncelikli Bölgeler) ve KKTC **	120	6,09	6,34
	180	6,34	6,59
	360 (2 Taksit)	6,34	6,59

Kredi Türü	Vade (Gün)	Faiz Oranı
REESKONT KREDİSİ *	0-30	10,10
	31-60	10,10
	61-90	10,10
	91-120	10,10
	121-150	10,10
	151-180	10,10
	181-210	10,10
	211-240	10,10
KOBİ-İHK (KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi)	360 (2 Taksit)	6,09
	540 (3 Taksit)	6,34
YURT DIŞI FUAR KATILIM KREDİSİ	360 (2 Taksit)	6,34

Kaynakça: http://www.eximbank.gov.tr/TR,669/faiz-ve-kar-payi-oranlari.html

VERİ SETİ

AYLIK ORTALAMA USD KURLARI

YIL	OCAK	ŞUBAT	MART	YIL	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL
2014	2,2272	2,2139	2,2191	**2014**	2,1230	2,1634	2,2130
2013	1,7713	1,7778	1,8111	**2013**	1,9342	1,9635	2,0210
2012	1,8413	1,7583	1,7895	**2012**	1,8127	1,7957	1,8030
2011	1,5643	1,5902	1,5798	**2011**	1,6574	1,7561	1,8002
2010	1,4732	1,5155	1,5335	**2010**	1,5406	1,5097	1,4922
2009	1,6021	1,6630	1,7119	**2009**	1,5186	1,4869	1,4915
2008	1,1765	1,1950	1,2439	**2008**	1,2131	1,1792	1,2383
2007	1,4271	1,3969	1,4081	**2007**	1,2808	1,3154	1,2630
2006	1,3330	1,3258	1,3367	**2006**	1,5540	1,4677	1,4816
2005	1,3559	1,3139	1,3142	**2005**	1,3386	1,3443	1,3404
2004	1,3472	1,3293	1,3217	**2004**	1,4544	1,4763	1,5054
2003	1,6636	1,6278	1,6687	**2003**	1,4040	1,4029	1,3786
2002	1,3660	1,3577	1,3579	**2002**	1,6623	1,6402	1,6523
YIL	**NİSAN**	**MAYIS**	**HAZİRAN**	**YIL**	**EKİM**	**KASIM**	**ARALIK**
2014	2,1294	2,0934	2,1210	**2014**	2,2587	2,2380	2,2969
2013	1,7991	1,8301	1,8999	**2013**	1,9913	2,0267	2,0667
2012	1,7872	1,8098	1,8232	**2012**	1,8028	1,7937	1,7877
2011	1,5219	1,5751	1,6031	**2011**	1,8309	1,8175	1,8700
2010	1,4930	1,5469	1,5782	**2010**	1,4246	1,4403	1,5221
2009	1,6076	1,5569	1,5461	**2009**	1,4694	1,4872	1,5070
2008	1,3019	1,2493	1,2343	**2008**	1,4969	1,5956	1,5441
2007	1,3608	1,3364	1,3210	**2007**	1,2008	1,1905	1,1780
2006	1,3360	1,4318	1,6010	**2006**	1,4811	1,4577	1,4316
2005	1,3618	1,3702	1,3602	**2005**	1,3577	1,3606	1,3518
2004	1,3630	1,5123	1,4954	**2004**	1,4906	1,4502	1,4010
2003	1,6287	1,4905	1,4254	**2003**	1,4324	1,4782	1,4333
2002	1,3206	1,3975	1,5342	**2002**	1,6554	1,6055	1,5965

Kaynakça: http://www.isyatirim.com.tr/p_exchange_avarege.aspx

YILLAR İTİBARİ İLE İHRACAT RAKAMLARI

İHRACAT	OCAK	ŞUBAT	MART	İHRACAT	TEMMUZ	AĞUSTOS	EYLÜL
2014	12.399.762	13.053.292	14.680.111	**2014**	13.344.777	11.386.829	13.583.121
2013	11.481.521	12.385.691	13.122.058	**2013**	13.059.520	11.118.301	13.060.371
2012	10.348.187	11.748.000	13.208.573	**2012**	12.830.675	12.831.395	12.952.652
2011	9.551.085	10.059.126	11.811.085	**2011**	11.860.004	11.245.125	10.750.626
2010	7.828.748	8.263.238	9.886.488	**2010**	9.564.683	8.523.452	8.909.231
2009	7.884.494	8.435.116	8.155.485	**2009**	9.055.734	7.839.909	8.480.708
2008	10.632.207	11.077.899	11.428.587	**2008**	12.595.427	11.046.830	12.793.148
2007	6.564.560	7.656.952	8.957.852	**2007**	8.937.742	8.736.689	9.038.744
2006	5.133.049	6.058.251	7.411.102	**2006**	7.067.411	6.811.202	7.606.551
2005	4.997.280	5.651.741	6.591.859	**2005**	5.763.466	5.552.867	6.814.269
2004	4.619.661	3.664.503	5.218.042	**2004**	5.632.139	4.707.491	5.656.284
2003	3.533.706	2.923.460	3.908.256	**2003**	4.236.114	3.828.726	4.114.678
2002	2.607.320	2.383.773	2.918.944	**2002**	3.103.852	2.975.889	3.218.207
İHRACAT	**NİSAN**	**MAYIS**	**HAZİRAN**	**İHRACAT**	**EKİM**	**KASIM**	**ARALIK**
2014	13.371.186	13.681.906	12.880.924	**2014**	12.891.630	13.067.348	13.269.271
2013	12.468.203	13.277.209	12.399.974	**2013**	12.053.705	14.201.227	13.174.857
2012	12.630.227	13.131.531	13.231.199	**2012**	13.190.770	13.753.052	12.605.476
2011	11.873.269	10.943.364	11.349.954	**2011**	11.907.219	11.078.525	12.477.486
2010	9.396.007	9.799.958	9.542.908	**2010**	10.963.586	9.382.370	11.822.552
2009	7.561.696	7.346.408	8.329.693	**2009**	10.095.768	8.903.011	10.054.592
2008	11.363.964	12.477.969	11.770.634	**2008**	9.722.709	9.395.873	7.721.949
2007	8.313.312	9.147.620	8.980.247	**2007**	9.895.217	11.318.798	9.724.018
2006	6.456.090	7.041.543	7.815.435	**2006**	6.888.813	8.641.475	8.603.753
2005	6.128.132	5.977.226	6.038.534	**2005**	6.772.179	5.942.576	7.246.279
2004	5.072.463	5.170.062	5.284.383	**2004**	5.867.342	5.733.909	6.540.874
2003	3.662.183	3.860.471	3.796.114	**2003**	4.824.388	3.969.697	4.595.042
2002	2.742.858	3.000.325	2.770.694	**2002**	3.501.128	3.593.605	3.242.495

Kaynakça: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

(USD ORTARALAMA KUR*USD İHRACAT RAKAMLARI)
(İHRACAT KREDİ RAKAMLARI)

YIL		3 aylık ihracat tutarı	İHRACAT KREDİLERİ	YIL		3 aylık ihracat tutarı	İHRACAT KREDİLERİ
2003	1 ÇEYREK	17.159.188,20	10.912.800,63	2009	1 ÇEYREK	40.620.719,62	27.747.957,00
2003	2 ÇEYREK	17.129.610,87	9.967.394,00	2009	2 ÇEYREK	36.472.342,84	25.487.561,00
2003	3 ÇEYREK	16.991.318,80	10.479.553,00	2009	3 ÇEYREK	38.058.174,17	24.591.295,00
2003	TOPLAM	19.364.534,79	11.858.652,00	2009	TOPLAM	43.227.549,11	23.921.452,00
2004	1 ÇEYREK	17.991.517,32	11.779.880,46	2010	1 ÇEYREK	39.217.178,16	25.064.995,00
2004	2 ÇEYREK	22.634.717,99	14.213.192,00	2010	2 ÇEYREK	44.248.409,99	29.421.140,00
2004	3 ÇEYREK	23.656.021,26	15.298.496,00	2010	3 ÇEYREK	40.897.559,16	29.749.591,00
2004	TOPLAM	26.224.939,68	14.103.290,00	2010	TOPLAM	47.127.258,05	34.119.811,00
2005	1 ÇEYREK	22.864.655,79	14.893.923,04	2011	1 ÇEYREK	49.595.936,69	39.434.383,00
2005	2 ÇEYREK	24.748.899,80	15.281.684,00	2011	2 ÇEYREK	53.501.932,54	41.000.954,00
2005	3 ÇEYREK	24.313.541,54	15.769.974,00	2011	3 ÇEYREK	58.757.611,59	42.377.592,00
2005	TOPLAM	27.075.574,90	16.119.962,00	2011	TOPLAM	65.269.045,87	37.571.586,00
2006	1 ÇEYREK	24.780.803,29	17.243.730,00	2012	1 ÇEYREK	63.347.366,99	38.920.415,00
2006	2 ÇEYREK	31.219.929,04	21.459.379,00	2012	2 ÇEYREK	70.461.307,37	41.471.179,00
2006	3 ÇEYREK	32.249.425,32	19.791.905,00	2012	3 ÇEYREK	69.653.131,42	49.102.522,00
2006	TOPLAM	35.116.831,21	19.339.619,00	2012	TOPLAM	70.983.979,55	47.368.547,00
2007	1 ÇEYREK	32.677.829,85	19.570.415,00	2013	1 ÇEYREK	66.121.859,08	49.783.571,00
2007	2 ÇEYREK	35.400.541,26	20.222.020,99	2013	2 ÇEYREK	70.288.874,60	55.102.012,20
2007	3 ÇEYREK	34.355.633,80	20.954.424,00	2013	3 ÇEYREK	73.485.516,67	61.331.163,00
2007	TOPLAM	36.812.098,58	20.115.702,00	2013	TOPLAM	80.012.647,43	65.203.937,00
2008	1 ÇEYREK	39.962.900,69	24.606.067,00	2014	1 ÇEYREK	89.092.067,89	70.541.803,00
2008	2 ÇEYREK	44.911.964,40	24.494.606,00	2014	2 ÇEYREK	84.434.745,43	70.105.232,00
2008	3 ÇEYREK	44.147.689,58	25.816.378,00	2014	3 ÇEYREK	83.024.673,74	76.147.620,87
2008	TOPLAM	41.469.438,99	27.930.327,00	2014	TOPLAM	88.841.239,46	78.609.219,00

Kaynakça: http://www.tbb.org.tr/tr/bankacilik/banka-ve-sektor-bilgileri/istatistiki-raporlar/59