

**TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI
VE TÜRK EXİMBANK**

Serdar YETKİN
(Yüksek Lisans Tezi)

Eskişehir-1996

T.C.
ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI VE
TÜRK EXİMBANK

Serdar YETKİN

YÜKSEK LİSANS TEZİ

Danışman: Prof.Dr. Nüvit OKTAY

ESKİŞEHİR

Eylül 1996

Anadolu Üniversitesi
Merkez Kütüphanesi

ÖZET

Gelişmekte olan ülkelerde ihracatı arttırmak için en büyük sorunun finansman sorunu olduğu tartışmasız bir gerçektir.

Bu gerçekten hareketle ülkemizde ihracatın finanse edilmesi, çağdaş finansman tekniklerinin ihracatçılarımız tarafından bilinmesi son derece önemlidir.

Ülkemizde ihracatın finansmanında ihracatçılarımıza olduğu kadar Devletimize de büyük görevler düşüyor. İhracat için kullandırılan kredilerde, teşviklerde ve yardımlarda bürokrasinin azaltılması, özel finans kurumları aracılığıyla gerçekleştirilen diğer finansman tekniklerinde sağlanacak kolaylıklar hep ihracatımızı arttırmaya yönelik çözümler olacaktır.

Bu çalışmamızda Türkiye’de ihracat kredi ve kredi sigortası programlarıyla 1987’den itibaren ihracatın lokomotifi olmuş Türk Eximbank’ın yeterli kaynak sağlanarak (yıldan yıla bu kaynağın arttırılarak daha da gelişmesi isteğiyle) Türkiye’de ihracatın finansmanına katkılarını anlatmaya çalıştık.

ABSTRACT

It's an undiscussable reality that financial problem is the greatest problem in order to improve export in developing countries.

For this reason it's very important for exporters to learn contemporary financial methods and how to finance the exporting system of our country.

Both exporters and our government have got important responsibilities. Credits, encouragement credits, decreasing bureaucracy, the facility of financial techniques provided by the other private financial companies are the solutions of the improvement of exporting.

With our experiment, we tried to explain the support of Eximbank in order to finance the exporting in Turkey with its exporting credits, and exporting insurance as being the great supporter since 1987. (By wishing this sources getting increased gradually every year.)

İÇİNDEKİLER

ÖZGEÇMİŞ	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER	vi
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACATIN FİNANSMANI

1. İHRACATIN FİNANSMANI TANIMI	4
2. İHRACATIN FİNANSMANI KAPSAMI	5
3. İHRACATTA ÖDEME YÖNTEMLERİ	5
3.1. Peşin Ödeme	6
3.2. Açık Hesap	8
3.3. Müşterek Hesap ve Konsinye Satış	9
3.4. Vesaik Karşılığı Ödemeler	10

1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri	38
1.2.1. Türk Eximbank Tarafından Uygulanan İhracat Kredileri	39
1.2.1.1. İslam Kalkınma Bankası İhracat Kredisi	39
1.2.1.2. Ülke Kredileri Sigortası/Garantisi Programları	40
1.3. İhracat Kredi Sigortası	41
1.3.1. İhracat Kredi Sigortası Tanımı ve Özellikleri	41
1.3.2. İhracat Kredi Sigortasının Kapsadığı Riskler	42
1.3.2.1. Ticari Riskler	42
1.3.2.2. Politik Riskler	42
1.3.2.3. Ekonomik Riskler	44
1.3.3. İhracat Kredi Sigortası'nda Eximbank'ın Uyguladığı Programlar	45
1.3.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası	45
1.3.3.2. Spesifik İhracat Kredi Sigortası	46
2. İHRACATI TEŞVİK ARAÇLARI	47
2.1. Türkiye'de İhracatı Teşvik Araçları	47
2.1.1. Vergi Resim ve Harç İstisnası	47
2.1.2. Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti	48
2.1.3. Gümrük Muafiyetli İthalat İçin Döviz Kullanımı	49
2.1.4. Enerji Teşviki	50
2.1.5. İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmetler ve Faaliyetler	50
2.1.6. Konut Fonu Muafiyeti	51
2.1.7. Geçici Kabul Rejimi ile Mal İthali	51
2.1.8. İhracat Dövizlerinden Mahsup	52
2.1.9. İhracatta KDV İstisnası	53

3.5. Mal Karşılığı (Mukabili) Ödeme	11
3.6. Kabul/Aval Kredili Ödeme	11
3.7. Alıcı Firma Prefinansmanı	11
3.8. Akreditifli Ödeme	12
3.8.1. İthalat ve İhracat Akreditifleri	12
3.8.2. Geri Dönülebilir ve Geri Dönülemez Akreditifler	12
3.8.3. Teyitli ve Teyitsiz Akreditifler	13
3.8.4. Döner Tip ve Taksitli Akreditifler	13
3.8.5. Devredilebilir Akreditif	14
3.8.6. İhtiyat Akreditifleri	15
3.8.7. Red Clause Akreditif	16
3.8.8. Yeşil Koşullu Akreditifler	16
3.8.9. Karşılıklı Akreditif	17
3.9. Karşı Ticaret	17
4. İHRACATIN FİNANSMAN ŞEKİLLERİ	17
4.1. Risk Açısından İhracatın Finansmanı	18
4.1.1. Risk Üstlenmeden Sadece Fon Sağlayarak	18
4.1.2. Fon Sağlamadan Risk Üstlenerek	18
4.1.3. Risk Üstlenerek ve Fon Sağlayarak	18
4.2. Kullanım Yeri ve Amacına Göre İhracatın Finansmanı	19
4.2.1. Yükleme Öncesi Finansman	19
4.2.2. Yükleme Sonrası Finansman	20
4.2.2.1. Kısa Vadeli Finansman	20
4.2.2.2. Orta Vadeli Finansman	21
4.2.2.3. Uzun Vadeli Finansman	21
4.2.3. İhracat Garantili Yatırım Kredileri	22
4.3. Finansmanın Sağlandığı Tarafa Göre İhracatın Finansmanı ..	22
4.3.1. Satıcı Kredileri	22
4.3.2. Alıcı Kredileri	23

4.4. Vesikalı İştirâ, Vesaik Karşılığı Avans ve İskonto	24
4.4.1. Vesikalı İştirâ	24
4.4.2. Vesaik Karşılığı Avans	25
4.4.3. İskonto	25
4.5. İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler	26

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI VE TÜRK EXİMBANK

1. TÜRKİYE'DE İHRACAT KREDİLERİ	27
1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri	28
1.1.1. Türk Eximbank Tarafından Uygulanan İhracat Kredileri	28
1.1.1.1. Hedef Pazar İhracat Kredisi	28
1.1.1.2. Kalkınmada Öncelikli Yörelere Kredisi	29
1.1.1.3. İlk Adım İhracat Kredisi	29
1.1.1.4. Dış Ticaret Şirketleri Kredisi	30
1.1.1.5. Performans Döviz Kredisi	32
1.1.2. Türk Eximbank Tarafından Aracı Bankalara Yetki Verilerek Uygulanan İhracat Kredileri	32
1.1.2.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri	32
1.1.2.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri	33
1.1.2.1.2. Sevk Önceki KOBİ İhracat Kredileri	34
1.1.2.2. Sevk Sonrası Finansman Fonu	35
1.1.2.3. KOBİ İhracat Türk Lirası Kredisi	36
1.1.2.4. KOBİ İhracat Döviz Kredisi	37
1.1.2.5. İhracat Döviz Kredisi	38

2.1.9.1. Mal İhracı	53
2.1.9.2. Hizmet İhracı	57
2.1.10. Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan Yapılan Ödemeler	58
2.1.11. Vergi İadesi	58
2.1.12. Kurumlar Vergisi İstisnası	59
2.1.13. Kaynak Kullanımı Destekleme Primi	59
2.1.14. Navlun Primi	60
2.1.15. Dahilde İşleme Rejimi	60
2.2. Bazı Avrupa Birliği Ülkelerinde İhracatta Vergi Teşvikleri ...	62
3. TÜRKİYE'DE İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI	63
3.1. Araştırma Geliştirme (AR-GE) Yardımları	63
3.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	66
3.3. Pazar Araştırması Desteği	67
3.4. Yurt Dışı Ofis, Mağaza, İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	68
3.5. Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi	69
3.6. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi	70
3.7. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları	71
3.8. Tarımsal Ürünlerde Taşıma Yardımı	72
4. TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANINDA DİĞER YÖNTEMLER	74
4.1. Factoring	74
4.1.1. Tanım ve Kapsamı	74
4.1.2. Factoring'in Sağladığı Yararlar	76
4.1.3. Dünya'da Gelişimi	76

4.1.4. Türkiye’de Factoring	79
4.2. Forfaiting	83
4.2.1. Tanım ve Kapsamı	83
4.2.2. Forfaiting Sağladığı Yararlar	84
4.2.3. Dünya’da Gelişimi	85
4.2.4. Türkiye’de Forfaiting	86
4.3. Finansal Kiralama (Leasing)	89
4.3.1. Tanım ve Kapsamı	89
4.3.2. Finansal Kiralamanın Sağladığı Yararlar	92
4.3.3. Dünya’da Gelişimi	93
4.3.4. Türkiye’de Leasing	95
4.4. Karşılıklı Ticaret	97
4.4.1. Tanım ve Kapsamı	97
4.4.2. Türleri	98
4.4.2.1. Takas	98
4.4.2.2. Kliring	98
4.4.2.3. Karşılıklı Satın Alma (Bağlı İşlem)	99
4.4.2.4. Switch (Üçlü Ticaret)	99
4.4.2.5. Buy-Back (Geri Satın Alma)	99
4.4.2.6. Buy-Sell (Satın Al Sat)	100
4.4.2.7. Donmuş Alacakların Tahsili ya da Bloke Hesapların Çözülmesi	100
4.4.2.8. Swap	101
4.4.2.9. İkili Hesap (Evidence Account)	101
5.. TÜRK EXİMBANK	101
5.1. Kuruluşu	102
5.2. Amacı	104
5.3. Faaliyetleri	105
5.4. Türkiye’de İhracatın Gelişmesinde Türk Eximbank	106

SONUÇ	109
YARARLANILAN KAYNAKLAR	112

GİRİŞ

Bir ülkenin kalkınması ve refahı büyük ölçüde gösterdiği performansa bağlıdır. Bu nedenle tüm ülkeler uluslararası ticarete büyük önem vermektedirler. Uluslararası pazarlarda yoğun bir rekabet yaşanmakta, ülkeler ihracatın gelişmesine katkıda bulunacak küçük ayrıntıları bile dikkate alarak stratejilerini belirlemektedirler.

Dünya'da her ülkenin amacı kalkınmak için daha çok ihracatta bulunmak olduğuna göre, Dünya toplam dış ticaretinin sürekli artması gerekecektir. Ancak ihracat kolay bir faaliyet değildir. İhracat karmaşık ve riskli bir işlemdir.

Finansman ihracatta en önemli faktörlerden biridir. Finansman sağlamak, sağlanan kaynakları güvenli bir biçimde kullanarak ihracatı gerçekleştirmek ve ihraç edilen mal bedeli dövizleri yurda getirmek, hem ihracatçı ve hem de ülke açısından son derece önemlidir.

İhracatın Finansmanı, uluslararası finansman özünü oluşturmaktadır. Doğabilecek önemli sorunlar arasında kur riski, alıcının finansal gücü hakkında yeterli bilgi edinilememesi, özel finansman kaynakları ve bunların maliyetleri sayılabilir.

Günümüz dünyasında ticaret serbestleştirilmeye çalışıldığı ölçüde zorlaşmakta, nakit para problemleri artmakta, alım satım işleri kredili şekle dönüşmektedir. Ülkelerin artan ölçüde kredili işlem talepleri, ihracatçıların korunması ve desteklenmesini gerektirmiştir. Firmaların dünya pazarlarındaki rekabet güçlerini koruyabilmeleri ve arttırabilmeleri için devlet yardımları ihracata yönelik finansman araçları önemli faktörler arasında yer almaktadır.

1980'lerden beri Türkiye, ihracata ağırlık veren bir kalkınma ve büyüme stratejisi izlemiş ve bu yönde önemli gelişmeler gerçekleşmiştir. Yaşanan bu gelişmeler ihracatı daha da önemli bir duruma getirmiştir. Ülkemiz ihracatının arttırılmasına duyulan gereksinim, bu sektörde faaliyet gösteren iş çevrelerine yardımcı olunmasını zorunlu kılmaktadır. İhracatçılarımızın ise ihracata yönelik uygulanan teşvik mevzuatını bilmeleri karşılaşılabilecekleri finansman ihtiyaçlarının giderilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

Ülkemiz diğer ülkelerde olduğu gibi bazı mallar için kredili alıp, kredili satma gereği duymaktadır. Özellikle son yıllarda ülkemiz bir çok Ortadoğu ve Doğu Bloku ülkesine kredili ihracat yapmaktadır. İşlemlerin bu yönde gelişmesi sonucu, bir kredi, kredi sigortası ve garantisi sağlayan kuruma olan gereksinim zorunluluk halini alarak 1987'de Türk Eximbank kurulmuş ve ihracat kredi ve sigorta programları uygulamaya başlanmış ve günümüze kadar da çeşitlendirilerek uygulanmasına devam edilmiştir.

1980 sonrası başlatılan dışa dönük sanayileşme stratejisi kapsamında 80'li yılların ilk yarısında özellikle sübvansiyon niteliğinde teşvikleme ağırlıklı olarak yer verilmiştir. 80'li yılların ikinci yarısında ülkemizin taraf olduğu uluslararası anlaşmaların gereği ve ihracata yönelik sağlıklı ve çok yönlü bir sanayi yapısının oluşturulması ilkesinden hareketle teşvik sistemimizde sübvansiyonların yerini yeni teşvik araçları almıştır.

İşte ihracat işlemlerinde finansman gereksinimi, ihracata konu olan malın bulunması veya üretilmesi aşamasından başlayarak, ihracı yapılan mal bedelinin ihracatçıya ödenmesine kadar olan süreyi içermektedir.

Bu çalışma iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümünde ihracatın ve ihracatın finansmanının tanımı yapılmış, aslında iç içe olan ve hangi kavramların ihracatın finansmanında ödeme şekli, hangi kavramların finansman şekli olduğu hep karıştırılan konulara açıklık getirilmeye çalışılmıştır.

Çalışmanın ikinci ve en önemli bölümünde Türkiye’de ihracatın finansmanına ayrılmış, kısa ve orta vadeli kredilerin ayırımına girilerek söz konusu krediler incelenmiştir. Ayrıca Türkiye’de ihracatın finansmanındaki yenilikler, ihracatçılarımızın bilmesi gerekli mevzuatlar, dünya’daki gelişmeleri ve Dünya ülkelerindeki uygulamalarla nispeten karşılaştırılarak anlatılmaya çalışılmıştır. Ayrıca ihracatın uzun vadeli ve sistematik olarak desteklenmesi görevini yerine getirmeye çalışan Dünya’daki benzeri kuruluşlar arasında saygın bir konuma sahip olan Türk Eximbank’ın kuruluşu, amacı, faaliyetleri ve Türkiye’de ihracatın gelişmesine etkisi anlatılmıştır.

Sonuç bölümünde ise Dünya Ticaret Örgütü’nün kurulması ile önümüzdeki yıllarda Dünya Ticaret hacminin artacağı, bu nedenle ihracata yönelik sanayileşme politikaları izlenmesi ve hükümet politikalarının ihracatın finansmanını sağlamasına yönelik olması vurgulanmıştır. Gümrük Birliği’ne girmemiz ve GAP projesinin de devreye girmesi sonucunda öncelikle Avrupa Birliği’ne olan ihracatımızda önemli bir artış ortaya çıkacağı, bu yüzden Türk Eximbank tarafından kullanılacak kredilerin önemi ve günün değişen koşullarına ayak uydurabilmesi zorunluluğu anlatılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACATIN FİNANSMANI

1. İHRACATIN FİNANSMANI TANIMI

Bir malın veya değerin yürürlükteki ihracat mevzuatı ile Gümrük Mevzuatı'na uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve Kambiyo Mevzuatı'na göre bedelinin (bedelsiz ihracat hariç) yurda getirilmesi veyahut Müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışlar, ihracatın tanımını ifade eder¹.

Yani ihracat, bir ülkede üretilen malların dış ülkelere satılması işlemidir. Bu işlem sürecinde, taraflardan dış alımcı (ithalatçı) genellikle mallar eline geçmeden ödeme yapmak istemez ve ödeme süresini en uzun tutan alternatifleri tercih eder. Diğer taraf ihracatçı ise işlerini yürütebilmek için ödemenin en hızlı biçimde yapılmasını ister. Dış alımcının ödeme süresinin uzun tutulduğu alternatifi tercih etmesi durumunda ihracatçının bu süre zarfında öz kaynakları yeterli değil ise finansmana gereksinimi olacaktır. Bu anlamda ihracatçının ihracat öncesi ve sonrasında ihracat işlemi ile ilgili olarak

¹ Resmi Gazete, 06.01.1996, No: 22515.

gereksinim duyduğu bu fonların sağlanmasına ‐ihracatın finansmanı‐ denmektedir².

2. İHRACATIN FİNANSMANI KAPSAMI

Türkiye ekonomisi dışa açılma yönünde yapısal bir değişim içinde bulunmaktadır. Bu sürecin itici gücü ise ihracat olmaktadır. Çünkü ihracata dayalı bir büyüme modeli benimsenmiştir. Sözkonusu bu modelin uygulanması sonucu önemli gelişmeler gösteren ihracatın bu durumuna süreklilik kazandırabilme çabaları uluslararası platformda ihracatın finansmanında ortaya çıkan yeni gelişmelerin değerlendirilmesini ve Türkiye’de uygulama olanaklarının araştırılmasını zorunlu kılmıştır. Ayrıca unutulmamalıdır ki, günümüzde sanayi ötesi dönemine girmiş bulunan gelişmiş Avrupa ülkeleri, geçen yüzyıllarda sanayi dönemi için gerekli sermaye birikimlerini büyük ölçüde çok ihracat, az ithalat gerçekleştirme politikası (merkantilist ekonomik politika) izleyerek oluşturmuşlardır. Maksimum ihracat ve minimum ithalatla sağlanan dış ödemeler fazlası bir artı değer fonksiyonu olarak ekonomilerini harekete geçirmiştir.

Ekonomisi yeterince gelişmemiş ülkelerde kalkınmanın finansmanda etkili yöntemin ihracatın artırılması olduğu tartışmasız kabul edilmiştir. Artık bu aşamada sorun ihracatın hacim olarak artırılması ve ürün çeşitlendirilmesidir³.

3. İHRACATTA ÖDEME YÖNTEMLERİ

Uluslararası ticarete konu olan kişiler birbirlerinden çok uzak bölgelerde yaşamaktadırlar. İthalatçı ile ihracatçı birbirlerini yeterince tanımıyorlardır veya

² Aziz KONUKMAN. ‐İhracatın Finansmanında Yeni Gelişmeler‐ *Finans Dünyası Dergisi*, Mayıs 1990, s.80.

³ T.İş Bankası Eğitim Müdürlüğü, ‐Factoring, Forfoiting, Leasing‐, 1990.

aralarında tam anlamıyla karşılıklı bir güven doğmamıştır. Bunun dışında ödeme şekli yoktur. “Prefinansman”, “kabul kredisi” vb. gibi bazı kavramların, ödeme şekli ile karıştırılmaması gerekir. Bunlar dış ticaretin finansmanı ile ilgili kavramlardır. Ödemenin şeklini değil zamanını belirtir⁴. Bu nedenle bankalararası ödeme yöntemleri, ihracatı dolaylı olarak finanse etme araçları oldukları için önemlidir.

Bu anlamda, konunun bütünlüğü ve benzerliği açısından uluslararası ticarete bankalararası ödeme yöntemleri ile dış ticaretin finansmanında kredi sayılacak işlemler aşağıda belirtildiği gibi birlikte ele alınarak incelenmiştir.

3.1. Peşin Ödeme

Yurt içinde olduğu gibi, iki ayrı ülkede olmalarına karşın ithalatçı ile ihracatçı arasında peşin ödeme yapılabilir. Peşin ödemede; ithalatçının mal bedelini kendi bankası aracılığı ile havale şeklinde, çek veya efektif olarak ihracatçıya ödemesi, ihracatçının da bedelini nakden aldığı malı ithalatçıya göndermesi işlemidir⁵.

Görüldüğü üzere ihracatçı açısından peşin ödeme son derece elverişli bir ödeme şeklidir. Malın hazırlanması ve gönderilmesi için gerekli olan parayı önceden almakta, böylece malı temsil eden belgelerin tahsil edilememesi riski de ortadan kalkmaktadır. Burada bütün risk alıcı üzerindedir. Ayrıca, ülkelerin ekonomik sistemlerinin farklı olması, değişik para birimlerinin kullanılması vb. nedenler dış ticareti iç ticarete oranla daha karmaşık ve daha riskli bir hale

⁴ Şenay ERYÜREK. **Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik**, Anadolu Bankası Eğitim Yayınları, No: 2, s.2.

⁵ Vecdi ÜNAY. **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**, Es Yayınları, İstanbul, 1989, s.56.

getirmiştir. Diğer yandan ödeme yöntemleri, ihracatı dolaylı olarak finanse etme araçları oldukları için önemlidir⁶.

Uluslararası ticarete uygulanacak ödeme yönteminin seçimi, ülkelerin mevzuatına, alıcı ve satıcı arasındaki ilişkilere, mal çeşidi ve tutarı gibi faktörlere bağlıdır. Örneğin; alıcı ve satıcı birbirlerini iyi tanımıyorlarsa az güvenceli ama daha az masrafsız bir ödeme şekli seçebilirler. Tutar çok yüksekse, aranacak güvencenin büyük olması doğaldır. Ya da ülkenin mevzuatı belli bir ödeme şeklini zorunlu kılıyor olabilir. Bu nedenle malın teslimi ve karşılığının ödenmesi konusunda saptanan koşullar, alıcı ve satıcının yararları açısından tam dengede olabileceği gibi bazen de taraflardan birini güvence altına almak, diğerine daha fazla risk yüklemek gibi dengesizlikler gösterebilir⁷.

Uluslararası ticarete;

-Akreditifli,

-Vesaik Karşılığı ve,

-Mal karşılığı

olmak üzere üç çeşit ödeme yöntemi bulunmaktadır.

İthalatçı açısından ise durum tersidir. Ortada bir risk vardır. İhracatçı mal bedelini peşin aldığı halde malları göndermeyebilir. Kendi ülkesinde bir mevzuat değişikliği olur ve o tür malın ülkeye girişi engellenebilir. Bu durumda peşin ödeme yapmış olunan ithalatçının güvencesi hemen hemen yoktur denilebilir⁸.

Peşin ödeme şekli, ihracatçı açısından bir ön finansman taşımakta bunun kaynağı ise alıcı olmaktadır⁹.

⁶ Cevat GERNİ. **Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri**, Türktrade Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Merkezi Yayınları, İstanbul, 1989, s.9.

⁷ ERYÜREK, **a.g.e.**, s.2.

⁸ ÜNAY, **a.g.e.**, s.56.

⁹ GERNİ, **a.g.e.**, s.2.

Uluslararası piyasalarda genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve bazen de alıcı bakımından peşin ödeme iskontolarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir¹⁰.

Peşin ödeme, T.C. Merkez Bankası'nca alım-satımı yapılan konvertibl dövizler veya Türk parası üzerinden yapılabilir. Peşin bedellerin kısım kısım veya toptan, alacaklının onayının alınması koşulu ile, iki ihracatçı firma arasında devri, Döviz Alım Belgesi'nin düzenlendiği tarihten itibaren peşin bedelin kullanım süresi içinde kalınmak ve bir defa yapılmak koşuluyla fiili ihracattan önce olanaklı bulunmaktadır. Peşin döviz karşılığında yapılacak ihracatın 1 yıl içinde gerçekleştirilmesi gerekir.

Peşin bedellerin ihracatçı adına açılmış veya açılacak Döviz Tevdiat hesabına alınması olanaksızdır.

Peşin bedeller, mal ihracı ile veya ihracat bedelleri ile mahsuben iade edilmek şeklinde (kapatılabilir) ödenebilir¹¹.

3.2. Açık Hesap

Açık hesapla yapılan bir işlemde, ödemelerin ileride yapılması için anlaşılır, ancak kesin bir vade tarihi yoktur ve alıcı ile satıcı arasındaki yükümlülüğü kanıtlayan paraya çevrilebilir bir belge de yoktur. Bu tür düzenlemeler ithalatçı için çok avantajlıdır, çünkü ithalatçının para ödemediği önce malını almasını, hatta satmasını sağlar. İhracatçının riski bir sıkışıklık olması halinde, ithalatçının ülke içi yükümlülüklerine ağırlık vermesi olasılığıdır ve yasal yollara başvurarak tahsilat yapmanın zor ve masraflı olabilmesidir. Bazı ülkelerde geçerli olan kambiyo yönetmelikleri, ithalatçıların dolar cinsinden ödeme

¹⁰ GERNİ, a.g.e., s.2.

¹¹ Geniş bilgi için (Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararın 93-32/8 Tebliği).

yapılmasına ilişkin taleplerine öncelik tanır, yani açık hesaplarla ilgili ödeme talepleri ikinci sırada gelir.

Her ne kadar açık hesap işlemleri büyük bir esneklik, daha düşük maliyet ve rekabete karşı koymak için uygun bir yöntem sağlamaktaysa da, hatırı sayılır oranda risk içerirler. Bu nedenle, açık hesap yönetimi alıcı ile satıcı arasında yıllar boyunca oluşmuş bir güven varsa piyasada bir yer edinilmişse ya da çok az veya sıfır kambiyo kuralları varsa tercih edilmelidir. Yabancı ülkelerdeki şubelere veya bağlı şirketlere yapılan satışlar, genelde açık hesap yöntemi ile yapılır. Bankalar bir satış sözleşmesine ve malların sevkedilmesi ile ilgili belgelere dayanarak ihracatçılara krediyi vermeyi tercih edebilirler¹².

AT ülkeleri arasında sıklıkla kullanılan bir ödeme yöntemidir.

3.3. Müşterek Hesap ve Konsinye Satış

Konsinye satış açık hesap uygulamasının bir benzeridir. Satıcı mallarını ithalatçıya, komisyoncuya veya dış ülkelerdeki şubelerine, satılmak için emanet olarak gönderir. Mallar satılıncaya kadar, alıcıya aittir. Alıcı sattığı malların bedelini bir banka aracılığı ile satıcıya gönderir. Satılmayan mallar da mülkiyeti satıcıya ait olduğundan geri gönderilecektir. Bu tür ödemelerin satıcı açısından bir takım riskleri vardır. Beklemeden doğan zararlar ihracatçıya aittir, piyasa koşulları nedeniyle fiyatta oynamalar olacağından bu işlemde sabit bir fiyatı saptamak oldukça zordur. Yine bu işlemde de alıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığından alacağını ve alıcının kusurundan doğan zararını karşılayacak bir garantisi bulunmamaktadır¹³.

Konsinye satışların riskli oluşu uygulamada müşterek hesap denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur.

¹² İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM. *Uluslararası Finansman, Teori ve Uygulama*, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1.Baskı, Mart-1994, s.386-387.

¹³ GERNİ, a.g.e., s.4.

Bu şekilde yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte konsinyatör satış fiyatı arasındaki farkın giderler düşüldükten sonra kalan kısmı ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında paylaşılır.

Konsinye veya müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat genellikle bir piyasaya ilk defa giren ve tanıtılmak üzere gönderilen mallar ile niteliği itibariyle satışı uzun süren, çürüyebilen ve bozulabilen mallar kapsar.

İhracatçının döviz üzerinden fatura kestiği satışlarda bu yöntem pek kullanılmaz. Bankalar da konsinye yapılan satışları finanse etmek istemez¹⁴.

3.4. Vesaik Karşılığı Ödemeler

Dış ticaretin finansmanında temel araç olarak kullanılan kambiyo senedi bir poliçe niteliğindedir. Vesaik mukabili ödemelerde, ihracatçı malları göndererek ithalatçı üzerine bir poliçe çekip sevk ettiği mallara ait belgeleri buna ilişitir ve sözkonusu vesikalı poliçeyi kendi bankası aracılığıyla ithalatçının bankasına gönderir. Satıcının bankaya vereceği “tahsil emri”nde, ithalatçının malı teslim almasını sağlayacak belgelerin ya “görüldüğünde ödenmesi” ya da “poliçenin kabul edilmesi” karşılığında verileceği açıkça belirtilir. Ayrıca tahsil emrinde ödeme veya poliçenin kabul edilmemesi halinde yapılacak işlemler, faiz, komisyon vs. giderlerin kime ait olacağı ve tahsil edilen paranın ne şekilde ödeneceği açıkça belirtilir¹⁵. Aksi halde işlemin uluslararası ödemelerle ilgili “Yeknesak Kurallar” (Uniform Rules For Collections) adlı 322 nolu yayının “Genel hükümler ve tanımlar” bölümünde belirtildiği doğrultuda işlem yapılır.

¹⁴ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.387.

¹⁵ Didem ŞENTÜRK. **Uluslararası Ticarete Bankalararası Ödeme Yöntemleri**, Garanti Bankası, Eğitim Merkezi Yayınları No: 16, Eylül 1989, s.38.

3.5. Mal Karşılığı (Mukabili) Ödeme

Satış sözleşmesinde ödeme şekli mal karşılığı olarak belirtilmiş ise, ihracatçı malları gönderir. İthalatçı malı gümrükten çekip sattıktan veya anlaşmada belirtilen sürenin geçmesinden sonra ödemeyi yapar. Bu nedenle mal mukabili ödeme ihracatçı açısından hiç bir güvence taşımaz.

3.6. Kabul/Aval Kredili Ödeme

İthalatçının ödeme taahhüdünde bulunarak, yani poliçeyi kabul ettikten sonra malların mülkiyetini eline geçirmesi için bir kabul kredisinin oluşturulması zorunludur. Ödemenin garanti altına alınması bir poliçe düzenlenmesi ile olur. İthalatçı firma ihracatçı tarafından çekilen poliçeyi kabul ettiğine ilişkin imzalar. Aynı poliçenin banka tarafından da imzalanması halinde müşterek ve müteselsil kefalet olduğundan ithalatçı mal bedelini ödemesi dahi, banka ödemek zorunda kalacaktır (Banker's Acceptance). Poliçenin, ciro edilerek, iskonto edilmesi, başkalarına devredilmesi olanaklıdır¹⁶.

3.7. Alıcı Firma Prefinansmanı

İhracat ve döviz kazandırıcı işlemler ile ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere firmaların bizzat kendilerince yurt dışındaki alıcıdan, Türkiye'deki bankalar aracılığı ile (garanti verilerek veya verilmeksizin) yurda getirilerek TL'na çevrilerek kullanılan (döviz olarak kullanılamaz), ana para, faiz ve giderlerin ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerden sağlanan dövizlerle ödenmesi gerekli en fazla 1 yıl vadeli bir kredi (finansman aracı) dır.

¹⁶ Vecdi ÜNAY. **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Yayın No: 6, İstanbul, 1989, s.142,150.

3.8. Akreditifli Ödeme

Akreditif; ihracatçının sattığı mallara ilişkin gönderme belgelerini ihracatçının bankası tarafından akreditifin açılmasına aracılık etmesi görevi verilen kendi ülkesindeki bin bankaya teslim ve bu vesaik karşılığında mal bedelinin tahsil etmesine olanak veren bir kredi işlemidir¹⁷.

3.8.1. İthalat ve İhracat Akreditifleri

Amerikan bankaları genelde ithalat ve ihracat akreditiflerini birbirinden ayırmakta ve bunlar için farklı işlemler yapmaktadır. Bir Amerikan bankası, Amerikalı bir ithalatının başvurusu üzerine ülke dışındaki bir ihracatçı lehine bir akreditif açtığına, buna “ithalat akreditifi” adı verilir. İhracat akreditifi ise, ABD’den mal alan yabancı biri ithalatçı hesabına ve Amerikalı bir ihracatçı lehine yabancı bir banka tarafından açılan akreditiftir¹⁸.

3.8.2. Geri Dönülebilir ve Geri Dönülemez Akreditifler

Geri dönülebilir bir akreditif, akreditif koşulları uyarınca ihracatçı tarafından tanzim edilen senetler muhabir banka tarafından ödenmeden önce ithalatçının bankası tarafından ödenmeden önce ithalatçının bankası tarafından iptal edilebilir. Bankalar genelde geri dönülebilir akreditif kabul etmezler; bazı bankalar geri dönülebilir akreditif açmayı reddederler, çünkü sonuçta dava açılmasından çekinirler. İthalatçının bankası (akreditifi açan banka) için temsilci olarak hareket eden muhabir banka, hiç bir yükümlülük üstlenmez. Geri

¹⁷ ÜNAY, a.g.e., s.75.

¹⁸ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.394.

dönülemez bir akreditif ise, lehdarın onayı olmazsa, belirli bir süre için iptal edilemez¹⁹.

3.8.3. Teyitli ve Teyitsiz Akreditifler

İhracatçının ülkesinde bulunan bir banka, ihracatçıya açılan akreditifi teyit ettiğinde, ihracatçının ödeme emirlerini ödeme veya kabul etmeyi üstlenmiş demektir, bu akreditife “teyitli akreditif” adı verilir. Bu teyit, ithalatçının bankası (akreditifi açan banka) ödeme yükümlülüğünü yerine getirmese bile muhabir bankanın akreditif uyarınca tanzim edilen ödeme emirlerini ödemesi zorunluluğunu getirir. Teyitsiz bir akreditif ise ihracatçıya bu ek garantiyi vermez.

İhracatçılar, akreditif açan yabancı bankayı tanımıyorlarsa teyitli akreditif açılması için ısrar ederler²⁰.

3.8.4. Döner Tip ve Taksitli Akreditifler

Eğer bir ithalatçı bir ihracatçı ile sürekli iş yapıyorsa ve ondan sürekli mal alıyorsa, genellikle ihracatçı lehine döner akreditif açılır. Döner akreditif, sona erdikten sonra belirli aralıklarla otomatikman yenilenir. Alıcı (ithalatçı), satıcıya bir döner akreditif açtırmadan önce çok dikkatli düşünerek karar vermelidir. Alıcının (ithalatçının) döner bir akreditif uyarınca oluşan yükümlülüğü sadece akreditif meblağı değildir, akreditif tutarı çarpı kaç kere otomatikman yenileneceği ile bulunan tutardan sorumludur. Döner akreditifler “birikmiş” ya da “birikmemiş” tip olabilir. Birikmiş tip bir döner akreditifte, lehdar, önceki dönemlerde tahsil edemediği bir meblağı çekmeğe yetkilidir.

¹⁹ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.394.

²⁰ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.395.

Birikmemiş bir döner akreditifte ise lehdar, önceki dönemlerde çekmediği bir meblağı izleyen dönemlerden birinde çekemez. Uygulamada döner akreditiflerin hemen hemen tamamı birikmemiş tip olarak açılır. Döner akreditif, en çok aynı firmadan sürekli mal alan veya satan firmalarca kullanılır. Örneğin perakendeciler tarafından çok kullanılır. Bir fanila ithalatçısının ayda 5.000 dolar tutarında olan döner bir akreditif kullanır. Böylece hiçbir zaman ayda 5.000 dolardan fazla ödeme yapmaz.

Taksitli akreditif, genelde birikmemiş tip akreditife benzer, ancak bir farkı vardır: satıcı herhangi bir nedenle sevkiyat yapamazsa akreditif geçersiz hale gelir ve yeni bir akreditif açılması ya da geçersiz hale gelen akreditifin uzatılması gerekir. Böylece alıcı bir kontrol üstünlüğü sağlamış olur²¹.

3.8.5. Devredilebilir Akreditif

Bir akreditif tutarının tamamı ya da bir bölümü, lehdarın talimatı ile üçüncü bir şahısa devredilebilir. Devir işlemi genelde yurt dışında temsilcileri bulunan ithalatçılar tarafından yapılır. Devredilebilir bir akreditif, ithalatçının istediği malları sipariş eden yurt dışındaki temsilci lehine de açılabilir. Temsilci malları belirlenen koşullara göre aldığı anda, akreditifi satıcıya (ihracatçıya) devreder.

Bir akreditifin hakları da devredilebilir, ancak devredilebilir olduğu hususu akreditifte açıkça belirtilmelidir. Akreditifi devir alan kişi, parayı alabilmek için akreditif koşullarına yerine getirmekle sorumludur²².

²¹ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.395.

²² İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.395.

3.8.6. İhtiyat Akreditifleri

İhtiyat akreditifi, bir malın doğrudan satın alınması için kullanılmaz. Eğer lehdar akreditif koşullarına uygun belgeleri bankaya teslim ederse, banka koşullar ne olursa olsun akreditifi ödemekle yükümlüdür. Akreditifi açtırmanın da bankaya ödeme yapması gerekir. Bu tür akreditif şu işler için kullanılır: 1-açık hesapla gönderilen malların bedelini ödemek için; 2-ihale teminatı ve kati teminat olarak; 3-avans ödeme garantileri olarak; 4-öteki türlü mali yükümlülükleri için. Son yıllarda ihtiyat akreditifleri ihale teminatı ve kati teminat olarak yaygın ölçüde kullanılmaktadır, özellikle de Ortadoğu'daki işler ve projelerde kullanılmaktadır. Satıcı, ihale fiyatından mal ya da hizmet satmayı garanti etmek için hazır bir akreditif açar. Bu akreditif, yazılı bir sözleşmede belirtilen fiyatları ve şartnameleri garanti eder ve bir ödeme emri karşılığında ödenir. İhtiyat bir akreditifi, bir sözleşmenin sona erdirilmesi halinde avans ödemelerin iade edilmesini güvence altına almak için de kullanılabilir ve bir projenin tamamlandığı zaman çalışır durumda teslim edileceğini garanti eden bir teminat olarak da kullanılabilir. Bu akreditif, alıcılar tarafından sigorta şirketi tahvillerine tercih edilir, çünkü istenildiğinde paraya çevrilebilir. İhtiyat akreditifi satıcı açısından çok risklidir, çünkü satıcı garanti olarak para yatırmış olur ve alıcı istediği zaman bunu paraya çevirebilir. Ek olarak bir şirketin çok sayıda bakiye borcu varsa, hazır akreditifler o şirketin kredi itibarını sarsabilir, çünkü bankalar bunu kredi koşullarının bozulması olarak görürler. Bazı ülkelerde özellikle büyük projelerde, ihtiyat akreditifleri uluslararası bir firmanın ihaleye girmesi ya da ihaleyi kazanması üzerine gerek görülür, bu durumda istenilen hazır akreditifi vermektense başka çare yoktur, aksi halde iş kaybedilecektir²³.

²³ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.395-396.

3.8.7. Red Clause Akreditif

Bazı durumlarda ithalatçı, sevkiyat yapılmadan önce ihracatçıya bir miktar peşin ödemeyi kabul edebilir. Bu durumda ithalatçı bankasına red clause bir akreditif açması talimatını verir. Red clause akreditifte peşin ödenecek meblağ ithalatçı ve ihracatçı arasında kararlaştırılır. Çoğu kez, ihracatçının malları sevk etmesinden önce akreditifin %75'ine kadar peşin tahsilat yapılmasına olanak tanınmaktadır. Aşağıdaki ibare red clause akreditifi belirler.

Lehdar peşinen tahsil edeceği fonları akreditif konusu olan malları satın almak ve sevk etmek için kullanacağını beyan ve taahhüd edeceği bir vesaik ekinde, boş poliçe keşide etmeye yetkilidir. Lehdar akreditifle şart koşulan vesaikin, bu akreditifin vadesinden önce ilgili bankaya teslim etmekle yükümlüdür²⁴.

3.8.8. Yeşil Koşullu Akreditif

Red Clause akreditifte doğal olarak büyük risk vardır. İhracatçı peşinen tahsilat yaptığı halde malları sevk etmeyebilir. Bu risk green clause bir akreditif kullanarak en aza indirilebilir. Green Clause akreditifte, ihracatçının peşinen tahsilat yapmasına olanak tanınmaktadır. Ancak bu peşin ödemeler malların mülkiyetini bankaya devreden ambar teslim makbuzları ile garanti altına alınmaktadır. Ambar teslim makbuzları, malın depolandığı ambar firması tarafından düzenlenir ve depolanan malların değerini belirtir²⁵.

²⁴ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.396.

²⁵ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.396.

3.8.9. Karşılıklı Akreditif

Karşılıklı akreditifler aslında aynı vesaike kapsayan iki ayrı akreditiften oluşur. Bu tür akreditif özellikle ihracatçı malı esas tedarik eden firma olmadığı durumunda sık sık kullanılır. İhracatçı ithalatçıya malı sevkedecek olan bir mümessil veya aracı olabilir. İthalatçı tarafından açıklan akreditifin sağlamlığına güvenerek ihracatçı aynı belgeleri gerekli kılan bir akreditifi, tedarik eden firma lehine açar.

Tedarik eden firma (üretici), malları akreditif koşullarına uygun olarak sevk ettikten sonra, ihracatçı tarafından açılmış bulunan akreditiften tahsilatını yapar. Buna karşılık ihracatçı da ithalatçı tarafından açılmış bulunan akreditiften tahsilatını yapar²⁶.

3.9. Karşı Ticaret

Nakit ödeme dışındaki bir ödeme şekli olan karşı ticaretin tanımı ve türlerinden ilerdeki konularımızda detaylı olarak bahsedeceğiz.

4. İHRACATIN FİNANSMAN ŞEKİLLERİ

Finansal kurumları ihracatı çeşitli şekillerde finanse etmektedirler. Bunları üç ana gruba bölerek incelemek mümkündür.

- Risk açısından ihracatın finansmanı,
- Kullanım yeri ve amacına göre ihracatın finansmanı,
- Finansmanın sağlandığı tarafa göre ihracatın finansmanı
- Diğer yöntemler.

²⁶ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.396-397.

4.1. Risk Açısından İhracatın Finansmanı

Risk ve nakit finansmanı açısından yaklaşıldığında ihracatın finansmanı üç şekilde yapılmaktadır.

- Risk üstlenmeden sadece fon sağlayarak,
- Fon sağlamadan risk üstlenerek,
- Risk üstlenerek ve fon sağlayarak.

4.1.1. Risk Üstlenmeden Sadece Fon Sağlayarak

Banka risk üstlenmeden yalnızca fon sağlar. Uygulamada Red Clause akreditifler, karşılıklı akreditifler (Back to back akreditif) bu tür finansmana örnek olarak verilebilir.

4.1.2. Fon Sağlamadan Fakat Risk Üstlenerek

Prefinansman kredilerine verilen garantiler, teyitli akreditifler, kabul kredileri bu tür finansman örnekleridir.

4.1.3. Risk Üstlenerek Fon Sağlayarak

Bankaların verdiği kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri ile factoring ve forfoiting bu grup içinde yer almaktadır. Adı geçen yöntemler ileriki sayfalarda açıklanacaktır.

4.2. Kullanım Yeri ve Amacına Göre İhracatın Finansmanı

4.2.1. Yükleme Öncesi Finansman

İhracatı yapılacak malın üreticiden alınarak bedelinin kısmen ya da tamamen ödemesine veya malı temin edecek firmaya bir ödeme yapılmasına, ihracatçı üretici ise; üretim için gerekli hammaddelerin temin edilmesine, işçilik ve diğer imalat giderlerine, ambalajlamaya ve bir kısım nakliye giderlerinin karşılanmasına yönelik finansman, yükleme öncesi finansman olarak adlandırılır.

Sevkiyat öncesi krediler süresi kredinin isteme amacına bağlıdır. Eğer ihracatçı malı bir depodan alıp paketleyerek ihraç ederse bu süre bir ay gibi kısa olabilir. Eğer ihraç edilecek mal için imalat süresinde gerekiyorsa finansman süresi bu süreçte kapsayacaktır. Sınai mallar için yükleme öncesi finansman süreci genelde 6 aydır. Bazı sanayi dallarında bu sürenin iki yıla kadar uzadığı görülmektedir²⁷.

Kredi limiti genellikle firmanın gerçekleştirmeyi amaçladığı ihracat siparişinin değeri ile sınırlandırılır. Kredi limitinin saptanmasında, üretici firmanın imalatı, pazarlamacı firmanın alım giderleri, ambalajlama, yurt içi nakliye, alıcı ve satıcı arasındaki anlaşmaya göre gümrük, vergi, sigorta giderlerinin gerektirdiği fon ihtiyacı gözönünde bulundurulmaktadır.

İhraç edilmesi teşvik edilen bazı malların üretim maliyetleri ihraç fiyatlarından fazla ise verilecek kredi ihraç bedelinden ziyade üretim maliyetine göre belirlenmektedir. İhraç değeri üretim bedelinden fazla ise ihracatçı kârı kredi ile finanse edilmez ve üretim bedeli kadar kredi verilir.

²⁷ Subidey TOGAN. 1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberilizasyonu, Türk Eximbank Araştırma Dizisi 1, Bilkent Üniversitesi, s.74.

Yükleme öncesi kredilerde en yaygın uygulanan yöntem “döner kredi limiti” (Revolving Credit Limit)dir. Bu uygulamaya göre banka finanse ettiği ihracata firmanın genel performansına göre belirli bir limiti tanır ve gerçekleştirilen her parti ihracattan sonra firmanın yeniden kredi bulma sorunu çözümlenmiş olur.

4.2.2. Yüklemeye Sonrası Finansman

Yüklemeye öncesi finansman ihracatçının işletme sermayesi için gerekirken, yüklemeye sonrası finansman özellikle uluslararası rekabetin yoğun olduğu mal ve hizmet satışlarında ve alıcı vade talebinde bulunduğu söz konusu olmaktadır.

Yüklemeye sonrası krediler malın sevki ile alıcının mal bedelini ödeyeceği tarih arasında geçecek süre içinde ihracatçının finansman ihtiyacını karşılamak üzere verilir.

Satışlarda tanınan vadenin uzunluğuna göre ihracat sonrası finansmanı kısa, orta ve uzun vadeli finansman olarak sınıflandırmak mümkündür.

4.2.2.1. Kısa Vadeli Finansman

Daha çok tüketim mallarının pazarlanmasında bankalar tarafından sağlanır. Bankalar, ihracatçının ihracata ilişkin nakliye dökümanlarını akreditifi ve diğer belgeleri göstermesi ve borucunu ödeyeceğine dair şartsız garanti vermesi halinde sözleşmenin FOB değerinin %80-90'ı kadar kredi açabilirler, kredinin süresi en az 1 yıldır. Bu tür finansmanda maddi teminat olarak akreditif, ihracat faturası, ihracat kredi sigortası ve sevkiyat belgeleri alınabilir. Kısa vadeli finansmanda akreditif karşılığı avans, doğrudan kredi factoring gibi teknikler kullanılabilir.

Politik ve ticari risklere karşı sigorta yapılırsa, politik risklerin :%90'ı, ticari risklerin %80'i sigorta kapsamındadır.

4.2.2.2. Orta Vadeli Finansman

Orta ve uzun vadeli finansman sağlanmakta ihtisaslaşmış finansman kuruluşlarının, genellikle dayanıklı tüketim malları ve hafif sanayi mallarının satışlarını finanse etmek için verdikleri kredilerdir. İhracata ithalatçı adına düzenlediği poliçeyi finansman kurumlarına kırdırarak ihtiyacı olan finansmanı sağlar. Açılan kredi satış sözleşmesinin FOB değerinin %80'i kadardır. Vade 2.5 yıl arasında değişmektedir. Faiz oranı yıllık %6-7 civarındadır. Maddi teminat olarak ihracat kredi sigortası poliçeleri, arazi ve mülk ipoteği vb. bir veya birkaçı alınabilir.

İhracat kredi sigortasıyla politik ve ticari risklerin %70-80'ini kapsamaktadır.

4.2.2.3. Uzun Vadeli Finansman

İhraç konusu, ağır sermaye malları, fabrikalar, alt yapı çalışmaları vs. olduğunda kredinin tutarı büyük ve vadesi daha uzun olmaktadır. Orta vadeli finansmandan en önemli ayrılığı kredinin vadesidir. Vade genelde 5-10 yıl arasında değişmektedir. Bazı durumlarda bu süre 15 yıla kadar uzatılabilir. Bu tür finansmanda alıcı ve satıcı finanse edilebilir. Faiz oranı yıllık yaklaşık %7'dir. Açılan kredi satış sözleşmesinin %70-80'ni kadardır. Maddi teminat olarak; satıcı kredilerinde, ihracat kredi sigortası poliçeleri, arazi, fabrika ve teçhizat ipotekleri alıcı kredilerin de ise, ithalatçı ülkeden banka kredileri ve devlet garantisi vb. bir veya birkaçı alınabilir.

4.2.3. İhracat Garantili Yatırım Kredileri

Orta ve uzun vadeli ihracat garantili yatırım projelerine verilen kredilerdir. Bu tür kredileri garanti edilen ihracatın gerçekleşmesine hizmet ettiği için ihracatın finansman kapsamında değerlendirilmesi yanlış olmaz.

4.3. Finansman Sağlandığı Tarafa Göre İhracatın Finansmanı

4.3.1. Satıcı Kredileri

Satıcının alıcıya 60 günden, altı yıla kadar vade tanıdığı yükleme sonrası kredi şeklidir. Satışlar 3-6 ay gibi kısa vadeli yapıldığı işlemlerde bu tür satıcı kredileri yaygın kullanım alanına sahiptir. İhracatçı malı vadeli olarak satmayı kabul edip malları gönderdikten sonra alacaklarını elde etmek ister. Satıcı kredi mekanizması bunu sağlar. Bu uygulamada ihracat kredisinin amacı, ihracatçının satış bedelini tahsil edinceye kadar ihtiyacı olan finansmanı sağlamasıdır. Kısa dönem mal satan (3-6 ay) bir ihracatçı malı sevkeder etmez ihracata ait belgeleri bankaya sunarak mal bedeli kadar kredi talep edebilir. Satışlardaki peşinat gözönünde bulundurularak ihraç FOB bedelinin %80-90'nı kadar kredi temin edilir. Bundan sonraki taksitlerin ödenmesine ilişkin işlemler ihracatçı ve ithalatçının bankaları arasında sürdürülür.

Bankanın ihracat bedellerini almasında bir engel çıktığında banka ihracatçıya rücu edebilir. İhracat kredi sigortasının bulunması halinde ihracatçı, bu riski sigorta kurumuna transfer eder²⁸. Taksit ödemelerinde bir aksaklık meydana geldiğinde ihracatçının bankası ihracatçıya rücu edebilir. İhracatçının, riski en aza indirmek için işin başında ihracat sigortası yapması gerekmektedir.

²⁸ TOGAN, a.g.e., s.75.

4.3.2. Alıcı Kredileri

Daha çok yatırım malı anahtar teslimi, fabrikaların ihracı söz konusu olduğunda orta veya uzun vadeli olarak bu tür krediler kullanılmaktadır.

İhracatçı yaptığı sevkiyatlar karşılığında kendi ülkesindeki bankaya giderek kredi sağlamak ve kredide ithalatçı ülkedeki alıcı tarafından borç olarak kabul edilmektedir. Yani ihracatçı ülkedeki banka alıcıya kredi açmakta, böylelikle alıcı ithalatının bedelini peşin ödemiş olmaktadır. Alıcı borcunu kendi ülkesindeki bankası aracılığıyla ihracatçı ülkedeki bankaya ödemektedir. Bu tür kredilendirmede ihracata satış anlaşmasına uygun mal tesliminden, krediyi açan banka ise alacakların tahsilinden sorumludur.

Alıcı kredilerinde ihracat bedeli dövizler bir ülkeden diğerine transfer edilmemekte ve ihracatçı ülkedeki banka tarafından ihracatçıya kolayca alacağını tahsil etme imkanı yaratılmaktadır.

Alıcı kredilerinin en önemli özelliği ihracat muamelesinin ticari ve finansal yönü arasında açık bir ayrımın bulunmasıdır. İhracatçı, malın kaliteli üretimini sağlama, zamanında teslim ve teçhizatın işlerliğini temin etmek gibi sorumlulukları yüklenmektedir. Burda ihracatçı finansal sorumluluk yüklenmek finansal sorunlardan, ihracatçının ülkesinde ithalatçıya kredi açan finansman kurumu ile ithalatçının ülkesindeki finansman kurumu sorumludur²⁹.

Çerçeve Kredileri

Bu uygulama alıcı kredisinin özel bir şekli olup, ayrı ayrı anlaşmaların finansmanını sağlamak için hazırlanmış tek bir borç anlaşmasıdır.

İhracatçı ülkedeki banka alıcı ülkeye bir çok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatçı satışlarına karşılık mal bedelini hemen tahsil edebilmektedir.

²⁹ TOGAN, a.g.e., s.75.

Çoğunlukla iç piyasa fiyatlarını aşan ve rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışında bu uygulamadan yararlanılmaktadır.

4.4. Vesikalı İştira, Vesaik Karşılığı Avans ve İskonto

4.4.1. Vesikalı İştira

Vesaik mukabili ödeme şekline göre yapılan ihracatta, satıcı mal bedelinin alıcı tarafından transfer edilmesine kadar beklemek istemezse, sevk belgelerini alıcı üzerine keşide ettiği bir poliçeye eklemek suretiyle bankaya tevdi eder ve bankadan poliçe bedelinin kendisine peşin olarak ödenmesini isteyebilir.

Banka satıcıyı krediye layık bulduğu takdirde, poliçesini satın almak, “iştira etmek” suretiyle satış tutarını kendisine peşin olarak öder.

Vesikalı iştira, satıcının malları temsil eden belgeleri bankaya rehnemesi karşılığında yapılan bir kredi muamelesidir. Bunun için malları temsil eden konşimentonun rehin cirosu ile bankaya devredilmiş olması gerekir. Ayrıca malların sigortasının yaptırılmış olması şarttır. Yine ticari tutarlarında bankaya ibrazı gerekmektedir.

İştira edilecek vesikalı poliçeler temlik cirosu ile bankaya devredilir. Banka, bu poliçeleri tahsil cirosu ile ciro ederek muhabinine tahsile gönderir.

Poliçenin muhatapça ödenmemesi durumunda banka, yalnızca bu poliçeye istinaden kredi alana müracaatla poliçenin kendisine ödenmesini talep edebilir.

Bir gayri kabili rücu akreditifin teyitsiz ve amir banka nezdinde ödenebilir olması halinde, bu akreditif altında ibraz olunan poliçeler lehdarın ülkesindeki banka tarafından iştira edilirse burada da bankaca lehdara bir vesikalı iştira kredisi açılmış olmaktadır. Açılan akreditif, krediden bağımsız olarak bu kredinin teminatını oluşturmaktadır. Banka, tahsil edeceği akreditif bedelini kredi alacağına mahsup eder aksi halde kredi alana başvurulabilir.

Vesikalı iştiraların faizi peşin olarak tahsil edilir.

4.4.2. Vesaik Karşılığı Avans

Vesaik karşılığı avanslarda vesikalı iştiralarda olduğu gibi malları temsil eden belgeler kredinin maddi teminatını oluşturur. Ancak belgelere ayrıca poliçe eklenmez.

Burada banka, vesikalı iştiralardan farklı olarak poliçe iştirası yoluyla satıcıya kredi açmamakta malları temsil eden belgelerin rehni karşılığında satıcıya avans vermektedir³⁰. Bu nedenle, vesikalı iştiralarda iştiraya kabul edilen senetlerin bankanın mülkiyetine geçmesine karşılık vesaik karşılığı kredi hesabına alınan belgeler üzerinde banka sadece rehin hakkı tesis eder.

Vesaik karşılığı avanslarda, banka belgelerin tutarının belli bir miktarını finanse eder kalan kısım satıcının öz kaynaklarıyla karşılanır. Borç alan satıcı, vesikalı iştiraların aksine, vade sonuna kadar değil, sadece borç para uhtesinde kaldığı süre için faiz öder.

Bankaca tahsil edilen vesaik tutarı krediye mahsup edilerek kalanı satıcıya ödenir. Banka, vesaik tutarının tahsil edilememesi halinde, kredi verdiği satıcıya başvurarak alacaklarının ödenmesini isteyebilir.

4.4.3. İskonto

İskonto işlemlerinde, iştiralarda olduğu gibi satıcı senedi bankaya satmakta ve iskontolu bedelini bankadan almaktadır. Uluslararası ticarete iskonto işlemleri, ithalatçıya açılan kabul kredisi ile ihracatçıya açılan iskonto kredisinin bir arada uygulanan bir türüdür. Banka, üzerinde çekilen poliçeyi

³⁰ TOGAN, a.g.e., s.75.

kabul etmekle, bir taraftan ithalatçının diğer taraftan da senedin iskonto yoluyla tekrar satılmasını kolaylaştırmak suretiyle, ihracatçının finansmanını sağlamaktadır.

İskonto edilen senetler ya vadesinin sonuna kadar iskonto eden bankanın portföyünde kalır ya da satış kabiliyetinin bulunması halinde, açık piyasadan satılmak suretiyle vadesinden önce paraya çevrilebilir. İskonto işlemleri, geniş anlamda, bankacılıkta kullanılan iştirah işlemlerini de kapsar. Bununla beraber bankacılıkta kredi alanın bulunduğu yerde ödenecek senetlerin iskonto edilmesinde “iskonto” ve bankanın bulunduğu yerden başka bir yerde ödenecek senetlerin iskontosunda ise “iştirah” deyimini kullanılmaktadır.

İskonto ve iştirah senetleri genellikle akreditifli ödemelerden kaynaklanan poliçelerdir. Her ikisinde de amaç ihracatlarının finanse edilmesidir.

4.5. İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler

Dünyada ve Türkiye’de ihracatın finansmanında yukarıda sayılanların dışında diğer yöntemler vardır. Bunlar Factoring, Forfaiting, Leasing ve Karşı Ticaret yöntemleridir. II. Bölümde bu yöntemleri detaylı olarak açıklamaya çalışacağız.

İKİNCİ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANI VE TÜRK EXİMBANK

1. TÜRKİYE'DE, İHRACAT KREDİLERİ

Batı ülkeleriyle, gelişmekte olan ülkeler uluslararası ticarete kredilere başvurmak zorundadırlar. Çünkü dış açık ve ödemeler dengesinin durumu dış ticaret sözleşmelerinde krediyi önemli bir faktör durumuna getiriyor. Bu finansman şekli ihracat işleminin ve dışarıya üretimin kalitesinin çoğu zaman başlıca belirleyicisi oluyor.

Ticari işlemlerin doğası (şekli) ve süresi boyunca farklı kredi şekilleri vardır. Bir tarafta kısa vadeli diğer tarafta ise orta ve uzun vadeli olmak üzere başlıca ihracat finansmanı kredileridir¹.

Ülkemizde de gelişmiş ülkelerde rekabet edebilmek, dış açık ve ödemeler dengesinin olumlu bir şekilde sağlanması, üretimin kaliteli olabilmesi için farklı ihracat kredileri ihracatı finanse edecektir.

¹ Simon YVES, *Techniques Financieres Internationales*, Economica, Paris 1986, s.380.

1.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Dış ticaretin gerekliliği gelişmiş ülkelerde kredi sisteminin II.Dünya savaşından sonra ortaya çıkmasına ve hızla gelişmesine yol açtı. Bir çok ülkede dış ticaretin gelişmesine yardım eden bankalar ve kuruluşlar oluşturuldu. Örneğin; Floransa’da, Fransız Dış Ticaret Bankası (BFCE) ve Dış Ticaret İçin Fransız Sigorta Şirketi (COFACE) gibi ülkemizde de Türk Eximbank bu konuda faaliyet göstermektedir. Türk Eximbank’ın öncülük ettiği kısa vadeli ihracat şekilleri aşağıdadır.

1.1.1. Eximbank Tarafından Uygulanan İhracat Kredileri

1.1.1.1. Hedef Pazar İhracat Kredisi

ABD, Kanada, Meksika, Japonya ve Güney Afrika Cumhuriyeti’ne yapılacak tekstil, konfeksiyon, saraciye, ayakkabı ve deri ürünleri ihracatının desteklenmesi amaçlanmaktadır².

Vade 180 gün, kredilendirme oranı FOB ihraç taahhüdünün %75’i, faiz oranı %40+%3 aracı banka faizi, firma limiti 80 milyar Türk Lirasıdır. Bu kredi programı ile ilgili hususlar, ileride açıklayacağımız Sevk Öncesi İhracat kredisinde belirtildiği şekilde aynen uygulanmakta idi. Ancak 15.01.1996 tarihinden itibaren Avrupa Birliği’ne uyum süreci çerçevesinde Birlik normları doğrultusunda yürürlükten kaldırılmıştır³.

² Arif ŞAHİN. **İhracata Yönelik Finansman Araçları, Türkiye’de Mevcut Uygulamalar**, İGEME-İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı, Araştırma Dairesi, Kasım 1995, s.24.

³ Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Uygulama Esaslarına İlişkin 1996/1 Nolu Açıklama, Sayı:8385.

1.1.1.2. Kalkınmada Öncelikli Yörelere Kredisi

Sevki Öncesi İhracat Kredisi programının özel bir uygulaması olarak, kalkınmada öncelikli yörelerde ve Gaziantep ilinde yerleşik ihracatçılarımız için kullandırılan özel bir kredidir. Kalkınmada öncelikli yöreler kredisinin kullanımını, faiz oranı ve firma limiti dışında tümüyle Sevki Öncesi İhracat Kredisinde olduğu gibidir. Faiz oranı %40+%3 aracı banka faizi, firma limiti 20 milyar Türk Lirasıdır. Kalkınmada öncelikli illerde yerleşik ihracatçı firmalar, kaldırılmadan önce hedef pazar ihracat kredisinden %45 faiz oranı ile faydalanmakta idiler⁴.

Yeni faiz oranları ise;

1-30 gün	%45
31-60 gün	%52
61-90 gün	%60
91-120 gün	%70
121-180 gün	%70 olarak belirlenmiştir ⁵ .

1.1.1.3. İlk Adım İhracat Kredisi

İlk defa ihracat yapacak olan girişimcilere ve iç piyasaya yönelik çalışmakta iken, ihracata dönük olarak çalışmayı planlayan firmalara, ihracata hazırlık aşamasında kullandırılmaktadır.

Vade 180 gündür, kredilerin Türk Lirası olarak ödenen bölümü için 5 milyar Türk lirası, döviz kredisi kapsamında ödenen kısmı için ise 100 bin ABD Doları'dır. Firmaların tercihine göre üç şekilde kullandırılabilir.

-FOB ihracat tutarının %75'i karşılığı TL. olarak

⁴ ŞAHİN, a.g.e., s.26.

⁵ Türk Eximbank Bülteni, Ocak 1996, Sayı: 6.

-FOB ihracat tutarının %75'i karşılığı döviz olarak

-FOB ihracat tutarının %40'ı Türk Lirası bazında, yüzde 60'ı ise döviz kredisi kapsamında kullanılabilmektedir. Bu durumda firma, %100 kredilendirme avantajından faydalanabilmektedir.

Faiz oranı;

3 ay vadeli işlemlerde libor veya fibor eksi 2.00

4 ay vadeli işlemlerde libor veya fibor eksi 2.00

6 ay vadeli işlemlerde libor veya fibor eksi 1.00

9 ay vadeli işlemlerde libor veya fibor

TL kredisi faizi;

%40+%3 aracı banka faizi⁶

İlk adım ihracat kredisi Avrupa Birliği'ne uyum süreci çerçevesinde, Birlik normları doğrultusunda, 15.01.1996 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılmıştır⁷.

1.1.1.4. Dış Ticaret Şirketleri Kredisi

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin (SDTŞ) ihracat faaliyetleriyle ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanmasını amaçlayan, kısa Vadeli Senet Reeskont Kredisi (KVS RK) ve Kısa Vadeli Döviz Kredisi (KV DK) adı altında kredi programları mevcuttur.

KVSR ve KVD kredileri için başvuran firmalara, firmaların sunacakları proje tutarlarına uygun olan Türk Eximbank tarafından belirlenen tutarlarda kredi kullanılmaktadır⁸.

⁶ ŞAHİN, a.g.e., s.26.

⁷ Türk İhracat Kredi Bankası A.Ş. Bülteni, Ocak 1996, Sayı:6.

⁸ ŞAHİN, a.g.e., s.27.

Dış Ticaret Sermaye ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'ne kullandırılmakta olan Dış Ticaret Şirketleri' (DTŞ) Kısa Vadeli Senet Reeskont Kredisi programının adı, DTŞ kısa Vadeli İhracat Kredisi olarak değiştirildi. Bu kredinin vadesi 90 gün olup yeni faiz oranları şöyledir;

1-30 gün	%50
31-60 gün	%57
61-90 gün	%65

Ayrıca daha önce Merkez Bankası Reeskont Kredisi kapsamında bu firmalarımıza kredi kullandırılırken, Türk Eximbank kaynaklarından fonlanmaya başlanan DTŞ kredisi için taahhüt kapatma zorunluluğu getirildi ve oranı yüzde 10 olarak belirlendi⁹.

DTŞ döviz kredilerinde daha önce vadelere ve sektörler göre %70 ile yüzde 100 arasında değişen kredilendirme oranı, tüm krediler için yüzde %50 seviyesinde belirlendi. Vade yapıları ve faiz oranlarında da yeni düzenlemeler gerçekleştirildi. Böylece daha önce 9 aya kadar çıkan tüm kredi vadeleri 120 gün ile sınırlandırıldı. DTŞ döviz kredilerinde yeni faiz oranları;

1-30 gün libor/fibor	0.50
31-60 gün libor/fibor	0.50
61-90 gün libor/fibor	0.25
91-120 gün libor/fibor	
121- üzeri ¹⁰ libor/fibor+0.25 ¹¹ olarak belirlenmiştir	¹² .

Her iki kredi kapsamında da taahhüdün gerçekleşme durumunun belgelendirilmesi gerekmektedir. Taahhüdün gerçekleşme durumu, ihracata aracılık eden banka ya da finansman kurumları bazında düzenlenmiş ve bu

⁹ **Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Bülteni**, Ocak 1996, Sayı:6.

¹⁰ 15.Ocak.1996 tarihinden önce kredi kullanmış olup, bu tarih itibariyle kredi vadesi 121 gün ve üzerinde olan firmalara 15.Ocak.1996'dan itibaren uygulanacak faiz oranları.

¹¹ Japon yeni cinsinden kullandırılacak kredilere, vade ayırımı yapılmaksızın uygulanacak faiz oranıdır.

¹² **Türk Eximbank Bülteni**, Ocak 1996, Sayı: 6.

banka ve finans kurumlarınca onaylanmış “Bildirim Formları” ile belgelendirilmektedir¹³.

1.1.1.5. Performans Döviz Kredisi

Bu kredi programı ile ihracata hazırlık aşamasında destek verilmesi amaçlanmaktadır. Kredide;

-İmalatçı vasfına haiz ihracatçı firmalar

-Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

-Sektörel Dış Ticaret şirketleri

-İhracatı, diğer ihracatçı firmalar aracılığıyla gerçekleştiren imalatçı firmalar yararlanabilmektedirler. Ayrıca, kredi programından faydalanabilme koşulu, geçmiş 12 aylık dönemde 250 bin dolar ve üzeri ihracatın gerçekleştirilmiş olmasıdır (Bu şart tekstil, deri, konfeksiyon, ayakkabı ve saraciye sektörlerinde 100 bin dolar olarak uygulanmaktadır). İhracat Taahhüdü de istenmektedir¹⁴.

Vade, kredilendirme oranı ve faiz oranları DTŞ döviz kredilerinde olduğu gibidir. Firma limiti 10 milyon dolardır.

1.1.2. Türk Eximbank Tarafından Aracı Bankalara Yetki Verilerek Uygulanan İhracat Kredileri

1.1.2.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri

Sevk öncesi ihracat kredisi, ihracatçı veya imalatçı vasfına haiz ihracatçı firmalarla, ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalarla (sadece nihai üreticiler), kanun, kararname ve tebliğlerle ihracı yasaklanan malların dışında

¹³ ŞAHİN, a.g.e., s.28.

¹⁴ ŞAHİN, a.g.e., s.28.

kalan ve sevk öncesi ihracat kredisinden yararlanabilecek mal listesinde adları bulunan Türk menşeli malların serbest dövizle ve Türk Eximbank'a "İhracat Kredi Sigortası" yaptırmak koşuluyla, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilir. Kredi, ihracat sayılan Yurtiçi Satış ve Teslimler, Transit Ticaret, Takas, Bağlı Muamele, Sınır ve Kıyı Ticareti hükümleri çerçevesinde yapılan ihracatlar ve 1615 sayılı Gümrük Kanunu'nun "Geçici Muaflık" ile ilgili maddeleri kapsamında ithali yapılan malzemenin ihracatı için kullanılmaz¹⁵. Krediler her türlü vergi, resim ve harçlardan muaf olup KKDF kesintisi uygulanmamaktadır. Firma limitleri 120 milyardır. Daha önce bu limit 80 milyar idi. Sevk Öncesi ihracat Kredisi, kredi kullanan firmanın vasfına ve büyüklüğüne göre iki ayrı isim altında kullanılır. Bunlar sevk öncesi ihracat kredisi ve sevk öncesi KOBİ ihracat kredisidir¹⁶.

1.1.2.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri: İhracatçı firmaların desteklenmesi amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullanılan kısa vadeli bir kredidir.

Sevk öncesi ihracat kredilerinin vadesi 120 gün olup, kredilendirme oranı ise FOB bedelinin %50'sidir.

Faiz oranları;

1-30 gün	%50
31-60 gün	:57
61-90 gün	%65
91-120 gün	%75

Söz konusu faiz oranlarına aracı banka en fazla %3 komisyon koyabilir.

İhracat taahhüdünün kapatılmasında, kullanılan bir krediye ilişkin FOB ihracat taahhüdünün kredinin vadesi içerisinde gerçekleştirilmesi ve mal

¹⁵ Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi Uygulama Esasları, (15.01.1996 Revizyonu), Sayı:1, Madde:2.

¹⁶ Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi Uygulama Esasları, (15.01.1996 Revizyonu), Sayı:1, Madde: 7.

bedelinin asgari %70'nin alışıının yapılmış olması şartı aranacaktır. (Daha önce mal bedelinin %100'ünün alışıının yapılması gerekmektedir.)¹⁷.

1.1.2.1.2. *Sevk Öncesi KOBİ İhracat Kredisi:* 1 ile 200 işçi çalıştıran küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı/ihracatçı firmaların ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçları için Halk Bankası ve Vakıfbank aracılığıyla kullandıkları kredilerdir.

İmalatçı vasfı ihraç konusu malın nihai üreticisi olduğu hususu firmanın kayıtlı olduğu odaca tastikli "Sanayi Sicil Belgesi" veya "Kapasite Raporu" veya benzeri belgelerle tespit edilecektir. İmalatçı deyimi, imalatçı vasfına haiz ihracatçıları, imalatçı deyimi işe ihracatçı vasfına haiz imalatçıları kapsamaktadır.¹⁸.

Krediden Faydalanabilme Şartları:

-Firmaların ihracatlarını Türk Eximbank İhracat Kredisi Sigortası kapsamına aldirmaları gerekmektedir. Bunun için, kredi kullanacak firmanın, Türk Eximbank'a Sigorta Teklifnamesi göndermeleri gerekmektedir.

-Firma Kredibilitesi ve ölçeğinin aracı banka tarafından uygun bulunması gereklidir.

-Ayrıca ihracat taahhüdünün gerçekleşmesinin belgelenmesi için, ihracatın süresi içinde fiilen gerçekleştirilmesi ve mal bedellerinin yasal süre içinde yurda getirilerek bankalara ya da özel finans kurumlarına satılmış olması şartı aranmaktadır¹⁹.

Faiz oranları;

1-30 gün	%50
31-60 gün	%57
61-90 gün	%65

¹⁷ Türk Eximbank Uygulama Esasları'na İlişkin 96/1 Nolu Açıklama, Sayı: 8385.

¹⁸ Deniz ŞENYURT. **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu'nda ve Türkiye'de Teşviki**, TGSD Yayını, Ankara, 1995, s.128.

¹⁹ ŞAHİN, **a.g.e.**, s.25.

91-120 gün	%75
121-180 gün	%75 ²⁰ .

Azami kullanım süresi 270 günden 180 güne indirilmiştir. Kredinin azami kullanım süresi olan 120 veya 180 günden önce yurda getirilip alışının yapılması halinde, Döviz Alım Belgesi tarihini takip eden 5 işgünü içinde Türk Eximbank'a bu belge tutarı kadar geri ödeme yapılması zorunluluğu getirildi. Daha önce vade sonunda geri ödeme isteniyordu.

Halkbank ve Vakıfbank aracılığı ile kullanılan KOBİ ihracat kredileri yürürlükten kaldırılmaktadır. Bu tarihten itibaren küçük ve orta boy işletmelere sevk öncesi ihracat kredisi kapsamında kredi kullanılacaktır²¹ ibaresiyle Türk Eximbank KOBİ ihracat kredilerini sevk öncesi ihracat kredisi kapsamına aldı. Bundan böyle bu kredi programı içinde KOBİ'lere daha yaygın biçimde kredi kullandırımı imkanı sağlandı.

KOBİ'lere yönelik kredi kullandırımı sevk öncesi ihracat kredisi kapsamına alınmasıyla birlikte, bankalara tanınan limitlerin dolması halinde daha önce öncelikli sektörler için uygulanmakta olan geçici limit tahsisi bundan böyle sade KOBİ'ler için yapılacak, böylece bankalara tanınan genel limitlerin dolu olması halinde bile, kredi kullanmak için başvuran KOBİ'lere bankalar, genel limitlerinin yüzde 30'una kadar limit ayırarak kredi kullandıracaktır²².

1.1.2.2. Sevk Sonrası Finansman Fonu

Türk Eximbank sigortası yaptıran ve alıcı limiti onayı alan ihracatçıların 360 güne kadar vadeli ihracat işlemleriyle ilgili olarak bu vadeli ihracat işlemi

²⁰ 15.Ocak.1996 tarihi itibariyle kredisini kapatmamış olan firmalara kalan süre için yeni faiz oranlarının uygulanması kararlaştırılmıştır.

²¹ **Türk Eximbank Bülteni**, Uygulama Esaslarına İlişkin 96/1 Nolu Açıklama, Sayı: 8385.

²² **Türk Eximbank Bülteni**, Ocak 1996, Sayı: 6, s.4.

dolayısıyla mallarını ihracat ettikten sonra aldıkları kambiyo senetlerini T.İş Bankası ve Akbank'a iskonto ettirebileceklerdir. Böylece ihracat bedellerini vadesinden önce tahsil ederek, yeni ihracat işlemleri için gerekli finansmana kavuşmuş olacaklardır²³.

İhracatçıların ellerindeki ticari senetler aşağıdaki iskonto oranlarından kırılmaktadır.

90 güne kadar vadeli ihracatlarda libor +0.75

180 güne kadar vadeli ihracatlarda libor+1

270 güne kadar vadeli ihracatlarda libor +1,25

360 güne kadar vadeli ihracatlarda libor+1.50

İskonto edilen kambiyo senetlerinin alıcı ülke ithalatçıları tarafından ödenmemesi halinde doğacak zararlar Türk Eximbank'ın vermiş olduğu garanti kapsamında karşılanacaktır. T.İş Bankası ve Akbank bu uygulama için 50'şer milyon dolarlık fon ayırmış bulunmaktadırlar. Bu fonlar rotatif olacak ve kullanıldıkça 50 milyon dolara tamamlanacaklardır.

1.1.2.3. KOBİ İhracat TL. Kredisi

Sevk öncesi KOBİ ihracat kredileri kapsamına alınmadan önceki şekli;

Bu kredi küçük ve orta ölçekli imalatçı-ihracatçı firmaların finansman ihtiyaçlarının T.Halk Bankası A.Ş. aracılığıyla karşılanmasını amaçlamaktadır. Firmaların ölçek belirlenmesinde çalıştırdıkları işçi sayısı esas alınacak olup buna göre; 1-150 işçi çalıştıran firmalar küçük ve orta ölçekli olarak kabul edilmektedir²⁴. Vade azami 9 aydır. Kredilendirme oranı FOB ihracat taahhüdünün %100'ü (müracaat tarihindeki T.C. merkez Bankası döviz alış kurunun TL karşılığı) firma limiti 20 milyar TL ve faiz oranı da %50+%3 aracı banka faizi şeklinde idi.

²³ Türk Eximbank Bülteni, Nisan 1996, Sayı: 7, s.8.

²⁴ ŞENYURT, a.g.e., s.129.

1.1.2.4. KOBİ İhracat Döviz Kredisi

Bu kredinin de tanımı, amaç ve yararlanma koşulları KOBİ ihracat TL kredisinde olduğu gibidir. Ancak kredi limiti firma bazında azami 1 milyon ABD dolarıdır. Kredi tutarı taahhüt edilen FOB ihracat tutarının azami %75'i oranındadır. Kredinin vadesi azami 6 ay olup 3 ay ve 4 ay vadeli de kullanılabilir.

Krediye;

3 aya kadar libor + 1,25 fibar + 1,25

4 aya kadar libor + 1,50 fibar + 1,50

6 aya kadar libor + 2,00 fibor +2 faiz uygulanır.

Halkbank Türk Eximbank'ça belirlenen faiz oranlarının üzerine azami yıllık %1 ilave ederek firmaya krediyi kullanır. Halkbank bu gelir dışında bu kredi ile ilgili hiçbir isim altında firmalardan komisyon, ücret, masraf vb. unsurları talep ve tahsil edemeyecektir²⁵.

Firma bazında kredi limiti, azami 20 milyar TL'dir. Kredinin azami tutarı; 180 gün içinde fiili olarak ihraç edeceği taahhüt edilen FOB tutarının %60'ının müracaat tarihinde T.C. Merkez Bankası döviz alış kurunun TL. karşılığıdır. Ancak bu tutar azami kredi limitini aşmayacaktır. İhracat taahhüdü kredi vadesi içerisinde fiilen gerçekleştirilecek olan ve kredi vadesi içerisinde yurda getirilerek banka veya özel finans kurumlarına satılması gereken FOB ihracat tutarını ifade eder. Kredi vadesi 180 gündür. Krediye %63 oranında faiz uygulanır. Halkbank faiz oranında üzerine azami 4 puan ilave edebilir. Halkbank bu gelir dışında bu kredi ile ilgili hiçbir isim altında firmalardan komisyon, ücret, masraf vb. unsurlar talep ve tahsil edemeyecektir²⁶. Bu kredinin kullanılabilmesi için ihracat taahhüdünün kapatılması gerekmektedir.

²⁵ ŞENYURT, a.g.e., s.129.

²⁶ ŞENYURT, a.g.e., s.129.

1.1.2.5. İhracat Döviz Kredisi

İhracat taahhüdü karşılığı kullandırılmaktadır. Söz konusu krediden ihracatçılar, imalatçılar ve hem imalatçı hem de ihracatçı olan firmalar faydalanabilmektedirler. Türk Eximbank tarafından aracı bankalar kanalıyla kullandırılmaktadır.

Kredi tutarı ve faiz oranı DTŞ döviz kredilerinde olduğu gibidir.

Kredi kullandırılırken aracı bankalar tarafından en fazla yıllık %1 puan ilave edilebilir. Kredinin kullanımında, ihracat kredi sigortası zorunluluğu bulunmamaktadır. Krediler her türlü vergi, resim ve harçlardan muaf olup, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu kesintisi uygulanmamaktadır.

Demir çelik ürünlerinin ihracatı için talep edilen krediler Japon Yeni üzerinden ve azami 6 ay vadeli olarak verilmektedir. Faiz oranı tam vadeler için TİBOR olarak uygulanmaktadır.

1.2. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri

Orta ve Uzun vadeli ihracatı finanse eden krediler 18 aydan daha uzun bir süre için ihracatçılara verilen teçhizat mallarına yönelik kredilerdir. En fazla 10 yıla kadar vade tanınır. Yine bu krediler her ülkenin oluşturduğu ihracatı finanse eden banka ve kuruluşlarca kullandırılır. Genellikle anahtar teslimi fabrika yapımlarında kamuya yönelik şantiyelerde (metro, üniversite kurma gibi) uçak ve otomobil sanayiinde ve petrol çıkarma tesislerinde kullandırılmaktadır²⁷.

²⁷ SIMON, a.g.e., s.386.

1.2.1. Türk Eximbank Tarafından Uygulanan İhracat Kredileri

1.2.1. 1. İslam Kalkınma Bankası İhracat Kredisi

İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca İKB bünyesindeki finansman programlarından “Orta Vadeli Ticaretin Finansman Fonu”na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Söz konusu program, İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkeler arasındaki ticaretin finansmanına yöneliktir.

İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelere ihracat yapan firmalar krediden yararlanabilmektedir. İhraç edilecek ürünün yerli katkı oranının en az %5 olması programdan yararlanmanın ön koşuludur. Kredilendirme oranı, ihraç bedelinin azami %80’idir. Vadesi ihraç ürünün cinsine göre 6-60 ay arasında değişmektedir. Türk Eximbank anılan program kapsamında yürütmekte olduğu aracılık faaliyetlerinin yanısıra, İKB’den temin etmiş olduğu 20 milyon İslam Dinarı (Yaklaşık 30 milyon ABD Doları) tutarındaki limit çerçevesinde, ithalatçı riskini doğrudan sütünmek suretiyle de İslam ülkelerine yönelik ihracata finansman sağlamaktadır. Bu limit çerçevesinde ithalatçıya kullandırılan kredilere ilişkin koşullar, İKB’nin uyguladığı koşullarla paralellik arz etmektedir²⁸.

Türk Eximbank, İKB bünyesinde aracılık ettiği bu krediyi ihracat işlemine ilişkin kontrat bedelinin 3 milyon ABD dolarına kadar olduğu işlemlerde %100’ünü, 3 milyon ABD dolarını aşan işlemlerde ise %80’ini finanse etmektedir. İthalatçıya tanınan geri ödeme süresi taşıma ürünleri için 6 ay, tüketim malları için 24 ay, hammadde ve ana malları için 36 ay, yatırım malları için 60 aydır. Geri ödemeler altışar aylık ve yıllık taksitlerle yapılmaktadır. Geri ödemeler Türk Eximbank’ın aracılık etmekte olduğu işlemlerde ithalatçı tarafından İKB’na Türk Eximbank’a tanınan limit çerçevesinde yapılan işlemlerde ise Türk Eximbank’a yapılmaktadır.

²⁸ ŞAHİN, a.g.e., s.32.

Bu işlemler için İKB “markup” olarak adlandırılmakta olan bir “kâr payı” almaktadır. Markup oranları ise vadesi 24 aya kadar olan işlemler için %5.5, vadesi 24 ayı aşan işlemler için %6 olarak belirlenmiştir²⁹.

1.2.1.2. Ülke Kredileri Sigortası/Garanti Programları

Bu programlarla Türk ihracatçıları/müteahhitlerinin uluslararası pazarda rekabet olanağının arttırılması ve politik risk taşıyan yeni pazarlara girişin sağlanması amaçlanmaktadır. Finansman doğrudan Türk Eximbank’ça sağlanabileceği gibi, Türk Eximbank garantisi altında ticari banka kaynaklı da olabilmektedir. Ayrıca, diğer ihracat kredi kurumları ve EBRD gibi ülkeler üstü kuruluşlar ile müşterek ya da poreler finansman sağlanabilmektedir. Kapsanma oranı ise %85’i aşmamak üzere Türk Eximbank’ça belirlenmektedir. Faiz oranı ve vade yapısı ilgili ülke bankası ile yapılan anlaşmaya göre belirlenmektedir. İşlemlerin doğası gereği, proje finansmanı; ticaretin finansmanından daha uzun bir vade yapısı gerektirmektedir. Ülke risk primi, kredilendirilen tutar üzerinden işlemin niteliğine göre, Türk Eximbank’ça belirlenmekte olup, Türk ihracatçısından ya da müteahhidinden her bir ödemede mahsup yoluyla tahsil edilmektedir.

Yararlanma koşulları;

-İhracı/yatırımını düşünülen malın/projenin ilgili ülke bankasınca gönderilmesi

-İhracata/projeye konu olan mal ve hizmetin Türk menşeli olması

-İşlemlerin ilgili ülke bankasınca açılacak gayrikabili rücu akreditifler tahtında yürütülmesi

-İhracatı yapılacak malların en az %50 yerli katkı/katma değer oranı taşıdığıının ticaret ya da sanayi odasınca tescil edilmesi

²⁹ **Türk Eximbank Bülteni**, Nisan 1996, Sayı: 7, s.4-5.

-İhracatçının/yüklenicinin Türk Ticaret Kanunu'na göre kurulmuş bir şirket olması.

1.3. İhracat Kredi Sigortası

1.3.1. İhracat Kredi Sigortası Tanımı ve Özellikleri

Dar anlamıyla İhracat Kredi Sigortası, bir kredinin geri dönüşünü sigorta etmektir. Geniş anlamıyla İhracat Kredi Sigortası, ihracatçının mal ve hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemek istemesine rağmen politik sonucu ödemede bulunmaması sebebiyle karşılaştığı zararları teminat altına alan bir sigorta türüdür. Genel anlamdaki sigortada ihraç edilen mal sigorta edildiği halde, ihracat sigortasında mal bedeli sigorta edilmektedir³⁰.

İhracat Kredi Sigortası'nı yakın ilgisi nedeniyle öncelikle "ihracat sigortası"ndan sonra da "kredi sigortası"ndan ayırmakta yarar vardır. Kredi sigortaları tüccar ve imalatçıları müşterinin iflası veya ödeme kapasitelerini kaybetmeleri nedeniyle borçlarını ödememeleri halinde maruz kalacakları mali kayıplara karşı korur. İhracat sigortaları ise, ihraç edilen malın nakliyesi sırasında meydana gelecek risklerin teminat altına alınmasıdır. İhracat kredi sigortası ihraç edilen malın bedelini klasik ihracat sigortasında sözü edilen rizikolardan tamamen ayrı olarak, daha çok politik rizikolara karşı teminat altına alan bir sigortadır. Örneğin, klasik sigorta poliçelerinin kapsamadığı savaş gibi devletler arası bir ağır rizikoyu teminat altına almaktadır³¹. Ayrıca ihracatı finanse eden bankaya ihracatçının, ihracat bedelini garanti altına alarak krediler sağlanmasına imkan tanır.

³⁰ ERDOĞAN, a.g.e., s.223.

³¹ ERDOĞAN, a.g.e., s.223.

1.3.2. İhracat Kredi Sigortasının Kapsadığı Riskler

İhracat işlemlerinde karşılaşılan riskler, ticari işlemin farklı ülkelerdeki işletmeler arasında yapılmasından dolayı yurt içi ticari işlemlerdeki risklerden farklılık göstermektedir³². Bu riskleri üç şekilde inceleyebiliriz.

1.3.2.1. Ticari Riskler

İhracat işlemlerinde, ihracatçının malların sevkinden önce, sözleşmedeki yükümlülüklerini yerine getirememesi, malların sevkinden sonra ise, ithalatçının ihracatçının ihracat sözleşmesindeki yükümlülüklerini yerine getirememesi ticari riski oluşturmaktadır. İhracat sözleşmesi yapıldıktan sonra, ithalatçı işletmenin mali durumunun bozulması sonucu iflası, ihraç edilecek malın üretiminde kullanılan girdilerdeki aşırı fiyat artışları sonucu ithalatçı işletmenin sözleşme şartlarını yerine getirememesi, üretimde kullanılan makinaların arızası, işçi hareketleri vb. nedenlerden dolayı ihracatın zamanında gerçekleştirilememesi ihracat işlemlerinde sevk öncesi ticari riskleri oluşturmaktadır³³.

1.3.2.2. Politik Riskler

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

³² Hasan BAKIR. İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları, Basılmamış Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 1995, s.114.

³³ BAKIR, a.g.e., s.114-115.

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

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

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

-Fuar ve sergiler için konsinye ihraç edilen malların geri getirilmesi imkansızlığından doğan zararlar gibi riskleri kapsamaktadır³⁴.

Politik risklerde, risk oranı çok yüksektir. Çoğu zaman sigorta şirketlerinin politik riski ölçme kriterlerinin bulunmaması ve mali güçlerinin bu riski karşılamaması nedeniyle bu tür riski devlet üstlenmektedir. Ticari riskler, politik risklere oranla daha kontrol edilebilir konumda olduğundan daha düşük teminat alınmaktadır. İhracat kredi sigortası, ihracatçının müşterisini ve ihraç edeceği ülkeyi seçerken daha sorumlu ve temkinli davranması için kredi riskinin tümünü kapsamamaktadır. Anglosakson kredi sigortası sisteminde politik risklerin %95'i, ticari risklerin ise %90'ı karşılanmaktadır³⁵.

1988 yılı Nisan ayında faaliyete ve 1 milyar ABD Dolarlık sermayesine %069 (binde altmışdokuz) payla Türkiye'nin katıldığı, Dünya Bankası grubuna dahil olan (Multilateral Investment Guarantee Agency-MIGA) "Uluslararası Yatırım Güvence Kurumu" olarak ifade edilebilen kurum;

-Dünya Bankası üyesi ülkelerin, başka ülkelerde yaptıkları yabancı sermaye yatırımlarını politik risklere karşı sigorta etmek,

³⁴ BAKIR, a.g.e., s.116.

³⁵ ERDOĞAN, a.g.e., s.225.

-Dünya Bankası'na üye ülkelerde özel yabancı sermaye yatırımlarını teşvik etmek ve arttırmak için teşvik tedbirlerini uygulamak, istişari hizmetlerde bulunmak, amacıyla kurulmuş bugüne kadar Türkiye için, Philip Morris için 50 milyon ABD \$ ve Citibank için 30 milyon ABD \$ olmak üzere 80 milyon ABD \$'lık politik riske karşı sigorta yapmıştır. Ülkemizde daha yeterince tanınmayan bu uluslararası kuruluş, Ortadoğu'da yatırım yapabilecek yatırımcılarımıza, politik risklere karşı sigorta konusunda yararlı olabilecektir³⁶.

1.3.2.3. Ekonomik Riskler

İhracat Kredi Sigortalarının kapsamında gelecekte döviz teminatı (forward exchange cover) denilen milli paralar arasındaki kur değişimlerinin ihracatçı aleyhine yaratacağı kayıpları kapsayan riskin adı ekonomik risktir. Gelecekte döviz teminatı genelde 1 yıla kadar olan vadeli satış sözleşmeleri için yapılabilmekte olup, bazen daha uzun vadeli sözleşmeler için özel uygulamalar olabilmektedir. Bu uygulamalar bankacılıktaki forward işlemleridir.

İhraç bedeli bir yabancı para Türk parası karşısında devalüe edilecek olursa ihracatçının bundan ileri gelen zararını ihracat kredi sigortası kurumu karşılar. Ancak bu tür sigortanın da kendine göre bazı şartları bulunmaktadır. Örneğin; belli "parite" değişikliğini aşan "devalüasyon"lar sigortayla güvence altına alınabilir; yabancı paranın sözleşmede kabul edilmiş olması belli bir zorunluluktan ileri gelmiş olmalıdır. Uluslararası ticarete Kredi Sigortası Kurumu'nun en önemli fonksiyonlarından biri de, alacakları risk nedeniyle dış pazarların değerlendirmelerini sağlıklı bir şekilde belirlemekle, sadece o pazara

³⁶ ERDOĞAN, a.g.e., s.225.

ihracat yapan işletmeleri değil, çeşitli dünya pazarlarında olabilecek riskler konusunda önemli bilgiler sağlamaktadır³⁷.

1.3.3. İhracat Kredi Sigortası'nda Eximbank'ın Uyguladığı Programlar

Türk Eximbank ihracatçılarımızın dış pazarlardaki rekabet imkanlarının, artırılması, karşılaştıkları politik ve ticari risklerin üstlenilmesi, yeni pazarlara girişlerinin kolaylaştırılması ve geleneksel pazarlardaki paylarının yükseltilmesi gibi önemli işlevleri etkin olarak yerine getirmektedir.

İhracatçılarımızın yeni pazarlara açılmalarının sağlanması ve mevcut pazarlardaki paylarının artırılmasının desteklenmesi amacıyla Eximbank 1989 yılından itibaren Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nı uygulamaya koymuştur. Söz konusu program yıllar itibariyle gelişerek, daha çok sayıda ihracatçımıza destek sağlar hale gelmiştir. 1995 yılı sonu itibariyle 1.560 ihracatçımız Eximbank'ın sigorta hizmetlerinden yararlanmıştır. Sigorta kapsamına alınan ihracat tutarı da 1995 yılında 2 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. Yine 1995 yılı sonuna kadar 25 bin alıcı hakkında enformasyon sağlanarak bu alıcıların mali yapıları ve ödeme alışkanlıkları incelenmiş, kredibiliteleri hakkında değerlendirme yapılmıştır. Öte yandan 1995 yılı sonu itibariyle sigortalı ihracatçılarımıza kısa ve orta vadeli işlemlerine yönelik olarak 39.1 milyon dolar tazminat ödemesi yapılmıştır³⁸.

1.3.3.1. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Bu kredinin amacı, ihracatçıların bir yıl içinde çeşitli ülkelerdeki alıcılara yapacakları kısa vadeli sevkiyatlara ilişkin ihracat bedellerinin, sevk sonrası

³⁷ ERDOĞAN, a.g.e., s.225-226.

³⁸ **Türk Eximbank Bülteni**, Ocak 1996, Sayı: 6, s.3.

dönemde ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınarak ihracatın yeni pazarlara açılması ve mevcuz pazar payının artırılması yönünde teşvik edilmesidir. Düzenlenecek poliçeler ticari bankalara teminat gösterilmek suretiyle finansman sağlama imkanı yaratılmaktadır. İhracatçıların sigorta kapsamına alınan ülkelerdeki alıcılara bir yıl içinde yapacakları 360 güne kadar vadeli sevkiyatlarının tümü ya da istedikleri bölümü tek bir poliçe ile sigorta kapsamına alınmaktadır³⁹.

Dayanıklı ve dayanıksız tüketim maddeleri, hammaddeler, tarım ürünleri ve kısa vadeli ihracata konu olan diğer mallar bu sigorta kapsamına girmektedir. Sigorta prim oranları %0,095-%2,88 arasında değişmektedir. Ancak bu oran politik riski yüksek olan bazı ülkelerde %4.5'a çıkabilmektedir.

1.3.3.2. Spesifik İhracat Kredi Sigortası

İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak beş yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını ticari ve politik risklere karşı teminat altına alan spesifik ihracat kredi sigortası ile bu güvencenin yanısıra ihracatçıların ticari bankalardan finansman teminine de imkan sağlanmaktadır⁴⁰.

İmalat ve satış sözleşmesi dışında, ihracatçı ile alıcı arasında yapılan diğer anlaşmalardan, imalat ve satış sözleşmesindeki hatalardan veya ihracatçının kusurlu davranışından kaynaklanan zararlar sigorta kapsamı dışındadır. Sigorta prim oranları alıcının türü, alıcının bulunduğu ülkenin risk kategorisi, sevk öncesi ve sonrası süreleri dikkate alınarak belirlenmektedir. Sigorta

³⁹ ERDOĞAN, a.g.e., s.235-236.

⁴⁰ ŞAHİN, a.g.e., s.35.

kapsamında ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların %80-95'i kapsanmaktadır⁴¹.

2. İHRACATI TEŞVİK ARAÇLARI

2.1. Türkiye’de İhracatı Teşvik Araçları

2.1.1. Vergi, Resim ve Harç İstisnası

İhracatı ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerin finansmanında kullanılmak kaydıyla T.C. Merkez Bankası ve bankaların kullanacağı krediler, sigorta şirketlerinin ve diğer kuruluşların ihracatla ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar, ihracatı teşvik belgesine istinaden yapılacak ithalat, ihracat karşılığı ödenecek vergi iadeleri ve diğer ödemeler ile ihracatla ilgili diğer işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kağıtlar, banka ve sigorta muameleleri vergisinden, 488 sayılı kanunla ihdas edilen damga vergisinden, 492 sayılı kanun gereğince alınan harçlar ve diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar ile 80 sayılı kanuna göre alınan hal rüsumundan istisna edilmektedir⁴². Teşvik belgeli ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetler vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılabilir. İhracat kredileri ile ilgili olarak alınacak teminatlar (teminat mektubu, ipotek, garanti, kontrgaranti vb.) herhangi bir limite bağlı olmaksun vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılır⁴³.

⁴¹ ŞAHİN, a.g.e., s.36.

⁴² Arif ŞAHİN. a.g.e., s.4.

⁴³ Medeni DERKUNT. “İhracatı Teşvik Tedbirleri I” **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, Ekim 1995, Sayı: 34, s.21.

2.1.2. Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti

İhracatı teşvik belgesine istinaden yapılacak ithalat gümrük vergisi ve fonlardan muafır. Gümrük muafiyetli ithalatta süre 3 aydır. Teşvik belgesinde aksine bir hüküm belirtilmediği sürece Gümrük Vergisiyle fon bedelleri teminata bağlanarak belirtilen süreler içerisinde ithalata izin verilir⁴⁴.

Belge kapsamında yapılacak ithalatta teminat ihracatı teşvik belgeleri kapsamında yapılacak ithalat teminata bağlıdır. Teminat ithalata ilişkin ilgili mevzuat uyarınca tahsil edilmesi gereken Gümrük Vergisi veya Fon tutarında alınır ve aşağıdaki unsurlardan bir veya bir kaçından oluşur.

a-Para

b-Bankalar tarafından verilen teminat mektupları

c-Hazine tahvil ve bonoları

Ancak,

-Dış ticaret sermaye şirketleri ile sektörel dış ticaret şirketlerinin müracaat tarihinden önceki takvim yılı içerisinde gerçekleştirdikleri ihracatı kadar.

-İmalatçı-ihracatçı firmaların, ihracat süresi (ek süreler dahil) müracaat tarihinden geriye doğru bir yıl içerisinde giren ve ihracat taahhüleriyle kapatılmış ihracatı teşvik belgeleri kapsamında toplam 1.000.000 A.B.D. dolarından az olmamak üzere gerçekleştirdikleri ihracatı kadar.

İhracatı teşvik belgesi yapacakları ithalatlara teminat yerine geçmek üzere bu ithalattan doğacak gümrük vergisi ve fon tutarının %1'i; Türk Eximbank nezdinde bulunan "teminat sigortası" hesabına yatırılmasından sonra gümrüklerce müsaade edilir⁴⁵.

⁴⁴ ŞAHİN, a.g.e., s.5.

⁴⁵ ŞAHİN, a.g.e., s.5.

2.1.3. Gümrük Muafiyetli İthalat İçin Döviz Kullanımı

Firmalara, ihracatı teşvik belgeleri kapsamında ihracı taahhüt edilen mallarla ilgili (kendilerinin ve/veya yan sanayicilerinin ihtiyacı olan) hammadde, yardımcı madde, ambalaj malzemeleri ve işletme malzemeleri (üretim makinalarının yedek parçası dahil) ile üretim konusu ile ilgili makina ve teçhizat (kullanılmış dahil) ithali için döviz kullandırılabilir⁴⁶.

Proje kapsamı ithal ve ihraç konusu malın özelliğine göre Dış Ticaret Sermaye şirketleri, Sektörel Dış Ticaret şirketleri ile imalatçı-ihracatçılara proje ve/veya global bazda ihracatı teşvik belgesi düzenlenebilir. İhracatçılara iş proje bazında ihracatçı teşvik belgesi düzenlenmektedir.

Kullandırılacak Döviz Oranları

-Bedelli geçici kabule ilişkin ihracatı teşvik belgelerinde %80

-Global ve/veya proje bazında düzenlenen gümrük muafiyetine ilişkin ihracatı teşvik belgelerinde %60'dır. Bu oran içinde kalmak kaydıyla işletme malzemeleri için %5 ve yalnız imalatçı-ihracatçılara üretim konusu ile ilgili makina ve teçhizat ithali için %10.

-Yurt dışında bina, fabrika vb. tesislerin yapımını üstlenen firmalarca FOB ihraç taahhüdünün %50'si oranında döviz kullandırılabilir. Bu oran azami yarısı tutarında makina ve teçhizat ithal edilerek hiçbir işleme tabi tutulmadan tesis bünyesinde kullanılmak üzere ihraç edilir.

-İmalatçı-ihracatçıların monte edilmemiş veya yedek parça şeklinde gerçekleştirecekleri ihracat taahhüdüleri ile ilgili ithal taleplerinde döviz kullanım oranı %50 olup, değişikliğe tabi tutulmadan gönderilecek parçaların tutarı, bu oranın %25'ini geçmemektedir.

⁴⁶ Medeni DERKUNT, "İhracatı Teşvik Tedbirleri II", **Mükellefin Dergisi**, Kasım 1995, Sayı: 35, s.22.

2.1.4 Enerji Teşviki

İmalatçı-ihracatçı firmalar ihraç edilen mamülün üretimi için sarfedilen,
 -Elektriği Türkiye Elektrik Kurumu (TEK) ve/veya bu kurumun belirleyeceği usul ve esaslar çerçevesinde TEK dışındaki kuruluşların elektrik üretimi, iletimi, dağıtımı ve ticareti ile görevlendirilmesi hakkındaki 3096 sayılı kanun hükümlerince görev verilmiş şirketler ile Bakanlar Kurulunca imtiyaz verilmiş şirketlerden,

-Doğalgazı ve sıkıştırılmış petrol gazını (LPG) ilgili kurumlardan.

Avrupa Birliği'ne üye ülkelerdeki fiyatları da dikkate alarak para ve kredi kurulunca belirlenen oranda indirimli olarak,

Fuel-oil'i ise Türkiye'deki rafinelerden ve/veya bunların pazarlama şirketlerinden gümrük vergisiyle ithalde alınan her türlü fondan (Akaryakıt Tüketim Vergisi ve KDV hariç) muaf olarak alabilirler.

Enerji indirimi ve/veya muafiyeti uygulamasında ihracata teşvik belgesi aranmaz. İhracat sayılan satış ve teslimler çerçevesinde gerçekleştirilen ihracatlar enerji indirimi ve/veya muafiyetinden yararlandırılmaz⁴⁷.

2.1.5. İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmetler ve Faaliyetler

İhracat sayıları satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler çerçevesinde gümrük vergisi ve fon muafiyeti ile vergi, resim ve harç istisnasından yararlanmak isteyen ihracatçılar, 95/7 sayılı Tebliğ hükümleri çerçevesinde müsteşarlığa müracaat ederek ihracatı teşvik belgesi almak zorundadırlar. İhracatı teşvik belgesine müracaat tarihi ile belge tarihi arasında

⁴⁷ DERKUNT, "İhracatı Teşvik Tedbirleri I", a.g.e., Sayı: 34, s.25.

yapılan işlemlere muafiyet veya istisna uygulanamaz. Ancak bu süre içerisinde yapılan hizmet ve faaliyet taahhüt sayılabilir.

Bu esaslar çerçevesinde düzenlenecek belgeler ile ilgili taahhüt ve tahsis değerlerinin hesabında satış belgesinin düzenlendiği tarihteki T.C. Merkez Bankası döviz satış kuru esastır⁴⁸.

2.1.6. Konut Fonu Muafiyeti

İhracatı teşvik kararının 9'uncu maddesinde Gümrük tarife numaraları (27.09, 27.10, 27.11, 27.12.10, 27.12.20-90, 27.13.11, 12.20.90) gösterilen malların Türkiye üzerinden üçüncü ülkelere yönelik karayolu taşımalarında, gümrük giriş ve çıkışlarında yapılması gereken konut fonu tahsilatına müsteşarlardan ihracatı teşvik belgesi almak kaydıyla muafiyet uygulanabilir. Bu muafiyetin uygulanabilmesi için yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonuna beher metrik ton için 1 ABD doları karşılığı TL. yatırılması gerekir. Bu amaçla düzenlenen belgeler kapsamında kredi kullandırılmaz.

İlgili gümrük idareleri, ihracatı teşvik belgesinde öngörülen miktarları aşmamak kaydıyla konut fonuna yapılacak kesintiye, çıkışı yapılan malın Gümrük Tarife Numaraları (GTİP), isim miktar ve birimi ihracatı teşvik belgesi üzerine işleyerek muafiyet uygularlar⁴⁹.

2.1.7. Geçici Kabul Rejimi ile Mal İthalı

1615 sayılı Gümrük Kanunu'nun 118'inci maddesi hükmü gereğince yapılacak bedelli geçici kabul talepleri müsteşarlık tarafından 95/7 sayılı tebliğ

⁴⁸ DERKUNT, "İhracatı Teşvik Tedbirleri II" a.g.e., Sayı: 35, s.25.

⁴⁹ DERKUNT, "İhracatı Teşvik Tedbirleri II" a.g.e., Sayı: 35, s.38.

hükümleri çerçevesinde yürütürler. Bedelsiz geçici kabul talepleri ise Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı'nın belirleyeceği usul ve esaslar çerçevesinde adı geçen müsteşarlıkça değerlendirilir⁵⁰.

Geçici kabulde ithal süresi, aksi belirtilmedikçe ihracatı teşvik belgesi ihraç süresi (ek süreler dahil) bitiminden 3 ay öncesine kadardır. İşlenmek üzere geçici olarak ithal edilen eşyanın mamul veya yarı mamul halde ihraç edilmesi halinde, ithalat sırasında Gümrük Vergi ile Fon bedeli karşılığında alınan teminat (Katma Değer Vergisi ile ilgili alınan teminat dahil) ilgili gümrük idaresi tarafından ihracatçıya, gerçekleşen ihracata tekabül eden oranda iade edilir.

Geçici kabul esasları dahilinde yapılacak ithalat ve ihracat işlemleri ihracatı teşvik belgesinde Kayıtlı Gümrükler Baş Müdürlüğü'ne bağlı gümrük idarelerince yapılır⁵¹.

2.1.8. İhracat Dövizlerinden Mahsup

Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı hükümleri çerçevesinde yayımlanan tebliğ hükümlerine göre ihracat bedelinden ithalat bedelinin mahsubu mümkündür.

Mahsup işlemleri ile ilgili döviz alım ve satım belgelerinin düzenlenmesinde işlem tarihindeki döviz alış kurları uygulanır. İthalat bedellerine mahsup edilen dövizler ihracat taahhütlerine sayılır⁵².

⁵⁰ DERKUNT, "İhracatı Teşvik Tedbirleri II" **a.g.e.**, Sayı: 35, s.23.

⁵¹ ŞAHİN, **a.g.e.**, s.6.

⁵² ŞAHİN, **a.g.e.**, s.6.

2.1.9. İhracatta KDV İstisnası

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi (KDV) Kanunu'nun 11'nci maddesinde ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurtdışındaki müşteriler için yapılan hizmetler KDV'den istisna edilmiştir. Bununla birlikte ihraç edilen mal ve hizmetin meydana getirilmesi ile ilgili her türlü mal ve hizmet alımları nedeniyle yüklenilen vergilerin indirilememesi halinde indirilemeyen verginin mükelleflere iade edileceği hususu da aynı kanununun 32'nci maddesinde belirlenmiştir.

Kanununun 11/1-C maddesinde ise ihraç edilmek şartıyla imalatçılar tarafından kendilerine teslim edilen mallara ait Katma Değer Vergisi'nin ihracatçılar tarafından ödenmeyeceği, mükelleflerce tahsil edilmeyen ancak ilgili dönem beyannamesinde beyan edilecek olan bu verginin, vergi dairesince tarh ve tahakkuk ettirilerek tecil olunacağı belirtilmektedir. Malların ihracatçıya teslim tarihini takip eden ay başından itibaren üç ay içerisinde ihraç edilmesi halinde, tecil edilen vergi terkin edilecektir. Tecil veya terkin edilen bu vergiler hakkında ihracatçılar bakımından Kanununun 32'nci maddesi uygulanmamaktadır.

Bu açıklamalar çerçevesinde Katma Değer Vergisi Kanunu'nda yer alan ihracat istisnası mal ihracı ve hizmet ihracı olarak ikiye ayırmak suretiyle incelemek gerekmektedir⁵³.

2.1.9.1. Mal İhracı

- İhracat istisnası uygulamasından sadece "ihracatçı"lar yararlanmaktadır.
- İhracat istisnasından yararlanabilmek için ihracattan önce vergi

⁵³ ŞAHİN, a.g.e., s.38.

dairesine başvurulmasına ve herhangi bir belge verilmesine ve alınmasına gerek bulunmamaktadır.

-İhraç edilen mal ve hizmet bedeli, ihracın gerçekleştiği veya hizmetin verildiği vergilendirme dönemine ait beyannamede yer alan “Teslim ve Hizmet İşlemlerinin Karşılığı Teşkil Eden Bedel” içerisinde beyan edilecek ve “İhracat İstisnası” bölümüne yazılmak suretiyle, bedelden indirilecektir. Ayrıca ihracat edilen mallar ve hizmet ifaları için düzenlenen fatura ve belgelerde KDV tahakkuk ettirilmeyecek ve gösterilmeyecektir.

-İhraç edilen mal ve hizmetin meydana getirilmesi ile ilgili her türlü mal ve hizmet alımları dolayısıyla yüklenilen Katma Değer Vergisi, ihracatın gerçekleştirilmesi beklenilmeksizin, ait oldukları dönemde indirim konusu yapılabilmektedir. Bu vergiler, daha önce indirilip, indirilmediğine bakılmaksızın ihraç teslimlerinin yapıldığı ve hizmetin ifa edildiği vergilendirme dönemine ait beyannamede “İhracat Teslimleri ve Bu Teslimlere İlişkin Hizmetler ile Yurtdışındaki Müşteriler İçin Yapılan Hizmetler” satırında “Yüklenilen Katma Değer Vergisi” olarak beyan edilecektir. İhracatın yapıldığı dönem beyannamesindeki bilgiler çerçevesinde indirilemeyen bir vergi kalması halinde bu kısım, ihracatın bünyesine giren vergi ile sınırlı olarak iade edilebilecektir.

-İhracat istisnasının uygulanacağı dönem tesbitinde, malların fiilen yurtdışına çıkarıldığı tarih esas alınmaktadır. Özellikle iç gümrüklerden yapılan yüklemelerde, yüklemenin tamamlandığı tarihi esas alarak, beyannamelerin buna göre düzenlenmesi problemlere neden olabilmektedir. İstisnanın hangi dönem beyannamesinde beyan edileceği konusunda, gümrük çıkış beyannamelerinde yüklemenin tamamlandığı tarih değil, “Beyanname Muhteviyatı Mallar.... Tarihinde.... Gümrük Kapısından Yurtdışı Edilmiştir.” şeklinde yer alan tarihin esas alınması gerekmektedir.

-Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın yaptığı tanım kapsamına giren imalatçılar, ihraç kaydıyla teslim ettikleri malların tümünü kendileri imal etmeyebilirler. Diğer bir anlatımla imalatçılar, ihracatçıya ihraç kaydıyla teslim ettikleri malların bir kısmını piyasadan hazır olarak satın alabilirler. Bu durumda imalatçılar bizzat ürettikleri mallar için tecil-terkin uygulaması yapılabilecektir.

Ancak piyasadan hazır olarak alınıp, satılan mallar için tecil-terkin işlemi uygulanmayacaktır. Katma Değer Vergisi Kanununun 11/2. madesine dayanılarak, imalatçı tanımını kapsamına girmeyen mükelleflerin Dış Ticaret Sermaye Şirketi sayılan kuruluşlara ihraç kaydıyla yaptıkları teslimler için de tecil-terkin uygulaması çerçevesinde işlem yapılması Maliye Bakanlığı'nca kabul edilmiştir.

-Kanunun 11/1-c bendi uyarınca yapılan bu satışlar sırasında düzenlenecek faturalarda Katma Değer Vergisi'nin ayrıca gösterilmesi ve mal ihraç kaydıyla teslim edildiğinden KDV'nin tahsil edilmediğini belirten bir şerh konulması gerekmektedir.

-İmalatçılar tarafından, imal ettikleri mallardan ihraç edilmek kaydıyla ihracatçılara yapılan teslimler nedeniyle hesaplanan KDV ihracatçılar tarafından ödenmemektedir. İmalatçılar tarafından bu şekilde yapılan teslimlerde malın cinsi, niteliği ve miktarı bakımından herhangi bir sınırlama söz konusu değildir. Ancak, bu şekilde satın alınan malların niteliğinde bir değişiklik yapılmaksızın aynen ihracı şarttır. Ambalaj maddelerinin ihraç edilerek başka bir malın ambalajı olarak kullanılmak üzere tecil-terkin kapsamında satışı mümkün değildir.

-İhraç kaydıyla satın alınan (tecil-terkin kapsamında) bu malların satın alındığı tarihi izleyen 3 ay içerisinde T.C. gümrük hattını geçmesi şarttır. İhracatın bu süre içinde gerçekleşmemesi, tecil edilen vergilerin gecikme zammının %50 fazlasıyla tahsilini gerektirmektedir. İhraç kaydıyla teslim edilen

malın mücbir sebepler nedeniyle bu süre zarfında ihraç edilememesi halinde tecil edilmiş olan vergi tecil faizi ile birlikte tahsil edilmektedir.

İhraç edecekleri malları Kanununun 11/1-c maddesi çerçevesinde Katma Değer Vergisi ödemeksizin teslim alan ihracatçılar, ilgili dönem beyannamesine “İhraç Kaydıyla Satın Alınan Mallara Ait Bildirim” formunu imalatçılar ise bu satışlar için beyannamelerine “İhraç Kaydıyla Satılan Mallara Ait Bildirim” formunu ekleyeceklerdir. İhracatçıların bu şekilde satın aldıkları mallar için hesaplanan KDV’ni indirim veya iade hakları bulunmamaktadır. Daha açık bir deyimle ihracatçıların ödemedikleri bu vergileri indirmeleri veya iade olarak talep etmeleri söz konusu değildir.

-İhraç kaydıyla teslim edilen mal bedeli üzerinden hesaplanan, ancak ihracatçıdan tahsil edilmeyen vergi, imalatçının beyannamesinde “Hesaplanan Katma Değer Vergisi” içerisinde beyan edilecektir. Bu vergi “Tecil Edilebilir Vergi”dir. Mükellefin dönem beyannamesinin sonucu ortaya çıkan “Ödenmesi Gereken Vergi”nin, tecil edilebilir vergiden fazla olması halinde, tecil edilebilir verginin tümü “Tecil Edilecek Vergi” niteliğini kazanacaktır. Arta kalan kısım ise vergi dairesine ödenecektir. Tecil edilen bu vergi ihracatın gerçekleşmesini müteakip gerekli belgelerin ibrazı üzerine terkin edilecektir.

Dönem beyannamesinde ödenmesi gereken vergi tecil edilebilir vergiden daha az ise “Ödenmesi Gereken Vergi” tutarı kadar olan kısım tecil edilecek, ihraç kaydıyla teslim bedeli üzerinden hesaplanan ancak tecil edilmeyen kısım ihracatın gerçekleştiği dönemde, ihraç kaydıyla mal tesliminde bulunan mükellefe idae edilecektir.

-Tecil-terkin uygulaması kapsamında satış yapılabilecek mükelleflerin, bu esasa başvurmadan ve Katma Değer Vergisi ödenmek suretiyle genel hükümler çerçevesinde işlem yapmaları mümkün bulunmaktadır. Ancak bu şekilde ödenen verginin, malı teslim eden mükellef tarafından ilgili vergi dairesine genel esaslara göre beyan edilip ödenmesinden Vergi Usul

Kanunu'nun 11'nci maddesi gereğince malı satan ve alan mükellefler birlikte müteselsilen sorumlu olmaktadır.

2.1.9.2. Hizmet İhracı

Hizmet ihracatında KDV istisnası uygulanabilmesi için aşağıdaki dört şartın birlikte gerçekleşmiş olması zorunludur.

1.Hizmet Türkiye'de yurt dışındaki bir müşteri için yapılmış olmalıdır;

Yurt dışındaki müşteriden kasıt, hizmet sunulan kişinin ikametgahı, işyeri, kanuni ve iş merkezinin yurt dışında bulunması veya yurt içinde bulunan bir firmanın, yurt dışında kendi adına müstakil olarak faaliyet gösteren şube, acenta, temsilci ve bürosunun olması gerekmektedir.

2.Fatura veya benzeri nitelikteki belge yutdışındaki müşteri adına düzenlenmelidir;

Yapılan hizmet ile ilgili olarak düzenlenecek fatura veya benzeri belgenin, yukarıda özellikleri açıklanan yurt dışındaki bir müşteri adına olması zorunludur.

3.Hizmet bedeli, döviz olarak Türkiye'ye getirilmelidir;

Yurt dışındaki müşteri için yapılan hizmete ait bedelin, Türkiye'ye döviz olarak getirilmesi zorunludur. İstisnadan yararlanacak olanın döviz alım bordrosu veya dövizin Türkiye'ye getirildiğini teşvik eden, kambiyo mevzuatına göre geçerli diğer bir belge ile bunu teşvik etmesi gerekmektedir.

4.Hizmetten yurt dışında yararlanılmalıdır;

İstisnanın uygulanabilmesi için hizmetten yurt dışında yararlanılmış olması gerekir. Diğer bir anlatımla, yurt dışındaki müşteri için verilen hizmetin bu müşterilerin, Türkiye'deki faaliyetleri ile ilgisinin olmaması gerekmektedir.

Hizmet ihracı nedeniyle yüklenilen vergilerin iade ve mahsubunda da gümrük çıkış beyannameleri hariç, mal ihracının tevsikinde aranan belgeler aranmakta ve aynı prosedür uygulanmaktadır.

İhracatta Katma Değer Vergisi iadesine ilişkin bu genel hükümler, haklarında sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlediği veya kullandığı konusunda rapor bulunmayan mükellefler açısından geçerlidir. Haklarında bu yolda bir tespit bulunan mükelleflerin verecekleri teminat ve iade prosedürü konusunda 38 seri No.lu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği'ndeki açıklamalar doğrultusunda işlemler yürütülmektedir.

2.1.10. Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan Yapılan Ödemeler

İhracat potansiyeli taşıyan, yurt içi talebin üzerinde bir kapasitesi olan ve destekleme yapıldığı takdirde önemli bir ölçüde ihracat geliri sağlayabilecek bir kısım mallar için, ihraç edilmesi halinde miktar üzerinden (adet, fon) destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödemeler yapılmaktadır. Günümüzde kaldırılmıştır. Ancak halen ödemeler devam etmektedir.

2.1.11. Vergi İadesi

İhracatta vergi iadesi aracının uygulanması 27.Haziran.1963 tarih ve 261 sayılı kanun ile başlatıldı. İlk ödeme ise T.C. M.B. tarafından 1964 mart ayında yapıldı. Amaç, özellikle geleneksel olmayan ihraç ürünlerine ihracatta rekabet gücü kazandırmak üzere, üretim aşamasında ödenen çeşitli vergi, resim ve harçların, ihracat yapılması durumunda ihracatçıya geri ödenerek ihracatın teşvik edilmesidir⁵⁴.

⁵⁴ “İhracat Teşvikleri ve Uygulamaları”, **Ekonomik Forum Dergisi**, Haziran 1995, s.17.

Bu aracın uygulanması, 1984'den sonra gittikçe azalan bir seyir izlemiş, 1988 yılı sonunda da kaldırılmıştır. Bu uygulamanın büyük oranda amacına ulaştığı görülmüştür. Ancak vergi iadesi gibi doğrudan sübvansiyon uygulamaları ihracata yönelmeye amaçlayan bir çok gelişmekte olan ülkede iç fiyatları, dış fiyatlar düzeyine indirebilmek için ilk elde başvurulmuş uygulamalardır. Bu tür uygulamalar yapay bir rekabet gücü oluşturduğu için iç ve dış fiyat farkının yapısal nedenlerini ortadan kaldırabilmesine olanak tanımaktadır. Bu nedenle sanayide yapısal nedenlere bağlı, yerleşik bir fiyat düşüşü sağlanana kadar geçici ve tedrici olarak uygulanmaktadır⁵⁵.

2.1.12 Kurumlar Vergisi İstisnası

1980 yılı kararları ile uygulaması başlatılan vergisel bir ihracat teşvik aracı olan kurumsal vergisi istisnası, ihracatçıların ihracatla ilgili kurum kazançlarından belirli aralarda indirim yapılması imkanı sağlanmaktadır. Bu araçtan özellikle sanayi ürünleri ile su ürünleri, yaş meyve, sebze, dış navlun gelirleri ve döviz şeklindeki bazı turizm gelirleri istisnadan yararlanmıştır. İlk önceleri %20 ile başlayıp, 1990'da %16'ya, 1991'de %12'ye, 1992'de ise %8'e indirilmiştir⁵⁶.

2.1.13. Kaynak Kullanımı Destekleme Primi

15.12.1984 tarihli Bakanlar Kurulu kararı ile kaynak kullanımı destekleme fonu kurulmuştur. Amaç belirlenen hedeflere göre, hem ihracat hem yatırımları açısından kaynak kullanımını desteklemektedir. 1984 tarihli karara göre çıkarılan tebliğde gerçekleştirilen ihracata tekabül eden net döviz

⁵⁵ "İhracat Teşvikleri ve Uygulamaları",*Ekonomik Forum...*, a.g.e., s.17.

⁵⁶ "İhracat Teşvikleri ve Uygulamaları",*Ekonomik Forum...*, a.g.e., s.18.

getiren DFİF primi tahsil olunan malların ihracatında %2 teşvik belgesi ihracat sayılan satış ve teslimlerde %4, diğer malların ihracatında %4 destekleme primi ödenmesi öngörülmüştür⁵⁷.

1986'da prim oranları azaltılmış ve 1986 yılı 1 Kasım'da oranlar sıfıra indirilmiştir⁵⁸.

2.1.14. İhracatta Navlun Primi

İhracatçıya ulaşım sübvansiyonu için 1986'da ihdas edilmiş olup, para ve kredi kurulunun 7.4.1986 tarih ve 86/6 sayılı kararına dayanmaktadır. Ödemeler ton başında Türk bayraklı gemilerde 3-12 dolar, yabancı bayraklı gemilerde 1,5-6 dolar'dır. D.F.İ.F.'den prim ödemesi Türk bayraklı gemilerde yapılan ihracatta, Kuzey Afrika ülkeleri için 3 dolar, Doğu Amerika sahilleri ve Uzak Doğu için 8 dolar, Avustralya ve Batı Amerika sahilleri için 12 dolardır⁵⁹.

2.1.15. Dahilde İşleme Rejimi

1 Ocak 1996 tarihinden itibaren teşvik belgeli ihracat teşvikleri için (eski ihracatı teşvik mevzuatına uygun olarak ihraç edilen mamüllerin üretiminde kullanarak ithal maddelerinde) sağlanan gümrük muafiyeti bu defa sadece üçüncü ülkeler için uygulanacaktır.

Dahilde işleme rejimi; ithalata şartlı muafiyet sistemi, eşdeğer eşya kullanımı ve ithalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi sisteminden oluşmaktadır.

⁵⁷ "İhracat Teşvikleri ve Uygulamaları",*Ekonomik Forum...*, a.g.e., s.19.

⁵⁸ Rıdvan KARLUK. *Türkiye Ekonomisi*, Eskişehir, 1994, s.249.

⁵⁹ KARLUK, a.g.e., s.249.

İthalatta şartlı muafiyet sistemi, firmalara dahilde işletme izin belgeleri kapsamında ihraç edecekleri mamüllerin üretimi için gerekli olan girdilerin, teminatları olarak ithal etme imkanı sağlamaktadır.

Bu rejim eşdeğer eşya kullanımı ile de serbest dolaşımdaki hammadde kullanılarak yapılacak ihracatı takiben her türlü vergiden muaf olarak ve teminat alınmaksızın ithalat imkanı sağlamaktadır.

Geri ödeme sisteminde ise, ithalat rejimi çerçevesinde her türlü vergisi ödenerek serbest dolaşıma giren malların kullanılması ile üretilen mamüllerin dahilde işleme izin belgesi kapsamında ihracı halinde ithalat esnasında tahsil edilen bu vergiler geri ödenmektedir.

5.1.1996 tarihli resmi gazetede yayınlanan 96/1 sayılı dahilde işleme rejimi tebliğine istinaden Dahilde İşleme İzin Belgesi alınarak yararlanılır.

Dahilde işleme izin belgesi süresi Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca proje konusu malın özelliğine göre belirlenir. Bu süre 12 ayı geçemez. Ancak, müsteşarlık mamulün özelliklerini dikkate alarak bu süreyi kısaltabilir.

Dahilde işleme izin belgesine, belgede taahhüt edilen ihracatın %50'sinin gerçekleştirilmesi halinde 3 ay ek süre verilebilir. Gemi inşaa, komple fabrika, tesis vb. için düzenlenen dahilde işleme izin belgelerine ise imdat seyrine göre 1 yıla kadar ek süre verilebilir. Bu süreden yararlanmak isteyen firmalar, ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliklerine müracaat ederler. Ayrıca, mevzuatta belirtilen mücbir sebepler dikkate alınarak ek süre verilebilir. İhracat ürünlerinin üretiminde kullanılan üçüncü ülke menşeyli girdiler için OGT oranında fark giderici verginin ihracat esnasında ödenmesi kaydıyla bu malların A.B. ülkelerine ihracı mümkündür⁶⁰.

⁶⁰ Arif ŞAHİN. İGEME, **İhracata Yönelik Finansman Araçları Türkiye'de Mevcut Uygulamalar** kitabına ek olarak hazırlanan değişiklikler.

2.2. Bazı Avrupa Birliği Ülkelerinde İhracatta Vergi Teşvikleri

İngiltere’de;

İhraç mallarında KDV uygulaması yok, Gümrük Vergisi iadesi var. Ve ihracata ilişkin olarak yapılan eğlence masraflarının vergiden düşülebilmesi mümkün⁶¹.

İtalya’da;

İhracat KDV’den muaf tutulmuştur. İhracatla diğer indirek vergilerin alınmaması veya iade edilmesi söz konusu, bazı makina ve benzeri malların ihracatında vergi iadesi var. Bir sene içinde ihraç edilecek ithal mallarının vergiden muaf tutulması sz konusu ve iki adet vergisiz serbest bölge olanakları var⁶².

Almanya’da;

İhracatta KDV iadesi ve gümrük iadesi var. İki tane gümrükler muaf serbest liman, ana şirketin yararlanmasına uygulanabilen dış şubelerin zararlarının belli bir miktarı için vergiden düşülebilen ihtiyat ayrılması söz konusu⁶³.

Fransa’da;

İhracatta KDV’nin iadesi ve gümrük iadesi, orta ve küçük ölçekli firmaların ihracatlarını arttırmak üzere birleşmeleri halinde vergilerinde indirimler, Fransız olmayan alıcılara verilen orta vadeli kredilerden doğacak riskleri kapatmak için vergiden düşürülebilir. İhtiyat ayrılması, yurt dışı satışların, araştırmaların veya enformasyon bürolarının zararlarına karşılık

⁶¹ 21.yy.Doğru Türkiye, Geleceğe Dönük Bir Atılım Stratejisi, TÜSİAD, İstanbul, Kasım 1992, s.102.

⁶² 21.yy.Doğru..., a.g.e., s.103.

⁶³ 21.yy.Doğru..., a.g.e., s.101.

vergiden düşürülebilir. İhtiyat ayrılması ve başka ülkelerde ödenen Kurumlar Vergisi'nin mahsubu yapılmaktadır⁶⁴.

3. İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

“İhracata Yönelik Devlet Yardımları” kapsamında belirlenen teşvik araçları, 11.Ocak.1995 tarih ve 22168 numaralı Resmi Gazete’de yayınlanan “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” ile tespit edilmiştir.

3.1. Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımları

Sanayi kuruluşlarının, araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projelerinin uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmesidir.

Desteklenecek AR-GE Faaliyet Aşamaları:

- a.Kavram Geliştirme,
- b-Teknolojik/Teknik ve ekonomik yapılabilirlik etüdü,
- c-Geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları ve benzeri çalışmalar,
- d-Tasarım ve çizim çalışmaları,
- e-Prototip üretimi,
- f-Pilot tesisin kurulması,
- g-Deneme üretimi,
- h-Patent ve lisans çalışmaları,
- ı-Satış sonrası sorun giderme hizmetleri.

AR-GE Desteğinin Özellikleri:

- Destekten faydalanacak AR-GE faaliyetlerine ilişkin harcamaların en

⁶⁴ 21.yy.Doğru..., a.g.e., s.101.

fazla %50'si karşılanabilmektedir.

-Destek süresi proje bazında en çok 3 yıldır.

-TÜBİTAK tarafından incelenerek uygun bulunduktan sonra Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın (DTM) uygun görüşüne sunulmaktadır.

-Kuruluşların AR-E faaliyetlerinin desteklenebilmesi için söz konusu harcamaların ölçülebilir olması ve faturalandırılmış olması gerekmektedir.

-TÜBİTAK tarafından proje bazında AR-GE harcamalarına uygulanarak "destekleme oranı" ile bu oran üzerinden hesaplanan "toplam destek tutarı" belirlenerek DMT'ye intikal ettirilmektedir.

-Desteklenen projeye ilişkin ödemeler DMT'nin uygun görüşüne istinaden T.C. Merkez Bankası tarafından yapılmaktadır.

-Destekten yararlanmak isteyen kuruluşlar, taleplerini altışar aylık dönemler itibariyle TÜBİTAK'a yapmaktadırlar.

-Kuruluşlar, taleplerinde bir önceki dönemle ilgili proje bazında AR-GE harcamalarını belgelemeleri gerekmektedir.

-Sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresi 2 yıl olup, projelerden sağlanacak sermaye desteği 1 milyon doları aşmamaktadır.

AR-GE Projeleri Kapsamında Desteklenecek Faaliyetler:

a. Personel giderleri (araştırmacılara ve özellikle araştırma faaliyetlerinde istihdam edilen teknisyenlere ilişkin olanlar)

b. Özellikle araştırma faaliyetleri için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri,

c. Özellikle araştırma faaliyetleri için kullanılan danışmanlık hizmeti ve buna eşdeğer hizmet alım giderleri.

d. Ülke içinde AR-GE kurum ve kuruluşlarına (üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı AR-GE birimleri, özel sektör AR-GE kuruluşları vb.) yaptırılan AR-GE hizmet giderleri,

e.Patent başvuru giderleri,

f.Doğrudan AR-GE faaliyetleri ile ilgili malzeme alımı vb. alım giderlerini içermektedir.

Ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine sermaye desteği

Desteklenecek Faaliyetler:

Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile “Stratejik Odak Konuları Projeleri”nin desteklenmesidir.

“Stratejik Odak Konuları Projeleri” ülkemizde mevcut sanayi yapısı teknoloji ve insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda, teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.

Yararlanma Koşulları:

Belirtilen kriterlere uygun projesi olan bir kuruluş, bunun gerektiği AR-GE harcamalarının karşılanması için hazırladığı çalışma programı ve bütçe önerisini Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı’na (TTGV) sunmaktadır.

Vakıf tarafından incelenerek desteklenmesine karar verilen ve Müsteşarlığın onayladığı projelerin yürütülmesi için projeyi getiren kuruluş ile vakıf yetkilileri arasında sözleşme yapılır. Bu sözleşme koşullarına göre projenin uygulanması için gerekli AR-GE harcamalarının %50’sine kadarlık kısmı için Müsteşarlığın uygun görüşüne istinaden Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından sermaye desteği sağlanmaktadır.

Öneriler proje bütçesinin %3’ü oranında bir pay, projeyi öneren kuruluş tarafından sözleşme tarihinde TTGV’ye nakten ödenmektedir.

Özellikleri:

-Sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresi 2 (iki) yıl olup,

projelere sağlanacak sermaye desteği 1 milyon ABD dolarını aşamaz.

-Stratejik Odak Konuları projeleri için azami süre 1 (bir) yıl ve azami destek miktarı 100.000 (yüzbin) ABD dolarını aşamaz.

-Stratejik Odak Konularındaki projelerin desteklenmesinde Müsteşarlığın uygun görüşü alınmaktadır.

-Bu tür projelerin tüm giderleri sağlanacak destekle karşılanmaktadır.

-Projenin ticari uygulamaya geçmesi durumunda projeye sağlanan destek geri ödenmektedir⁶⁵.

3.2. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Ulusal ve uluslararası çevre koruması mevzuatlarının neden olduğu maliyet artışlarının azaltılmasına yönelik, sabit yatırım dışı çevre amaçlı faaliyetlerin desteklenmesidir.

Desteklenecek Faaliyetler:

1.Firmanın ürün ve ambalajının sonuçları olumlu laboratuvar testlerine ilişkin faturalandırılmış harcamalarının %50'si (1000 \$'ı geçmemek kaydıyla)

2.Firmanın ürününe ve ambalajına uluslararası çevre standardına uygunluk belgesi ve logosu olması halinde faturalandırılmış harcamaların %50'si (1000 \$'ı geçmemek kaydıyla)

3.Çevre korumasına yönelik tesislerin bulunan Organize Bölgelerinde, bu tesislerden yararlanan firmalar ile hassas eko sistemlerin bulunduğu bölgelerde atık kontrolüne yönelik kamu yönetimindeki ortak harcamalarına ilişkin katılımların, firma başına yıllık 2000 doları geçmemek kaydıyla, faturalandırılmış kısmının %25'i desteklenmektedir.

⁶⁵ ŞAHİN, a.g.e., s.10-11-12.

Firmaların Sözkonusu Destekten Yararlanabilmesi İçin İlgili İhracatçı Birliklerine İbraz Etmek Zorunda Oldukları Belgeler:

- a. Desteklenen faaliyetlerin harcamalarına ilişkin faturalar,
- b. Laboratuvar testlerinin olumlu sonuçlarını gösterir belgeler,
- c. Ürün ve/veya ambalajın uluslararası çevre standardına uygunluk belgesi ve/veya logosu alındığına ilişkin belge⁶⁶.

3.3. Pazar Araştırması Desteği

İhracatımızın geliştirilmesini teminen, hedef pazarlarda ürün ve firma tanıtımı için Devlet desteği sağlanmasıdır.

DMT tarafından tespit edilecek hedef pazara yönelik Pazar Araştırma Desteğinden küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ile bu tür işletmelerin biraraya gelerek oluşturdukları Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) yararlanabilmektedir. Tanıtım faaliyetlerini de içermektedir. “Yapılabilirlik Raporu” ile İhracatçı Birliği’ne başvurulması gerekmektedir.

Desteklenecek Faaliyetler:

1. Firma temsilcisinin 500 \$’a kadar ilgili ülkeye gidiş-dönüş THY uçak bileti,

2. Tanıtım yapılacak ülkeye gitmeden önce bir hafta ve o ülkede tanıtım faaliyetlerinde bulunduğu süre içerisinde, Ticaret Müşavirliklerince uygun görülen basın ve reklam araçlarında yer alacak 300 \$’ı geçmemek kaydıyla tanıtım harcamaları,

3. Söz konusu ülkeye götürülen numune ürünün THY ile taşıma masraflarının, 50 \$’ı geçmemesi kaydıyla %50’si,

Yararlanma Koşulları:

Bu kararın kapsamındaki tanıtım yapılmasında en geç 6 ay içerisinde ihracatçının üyesi olduğu İhracatçı Birliği’ne;

⁶⁶ ŞAHİN, a.g.e., s.12-13.

- a.Kullanılmış olan gidiş-dönüş uçak bileti,
- b.Tanıtım yapılan ülkedeki reklam masrafı faturası,
- c.Uçak ile numune taşıma faturası,
- d.O yıla ait üyesi olduğu İhracatçı Birliği'ne ait aidat makbuzu ibrazı zorunludur.

-Bir firma veya şirket en fazla 2 kez aynı pazara yönelik tanıtım faaliyetinde bulunabilir.

-Harcamaların fatura ile belgelendirilmiş olması şarttır⁶⁷.

3.4. Yurt Dışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Firmanın yurt dışı ofis-mağaza açmaları ve işletmeleri halinde doğan işletme ve tanıtım giderleri için Devlet Desteği sağlanmasıdır.

Desteklenecek Faaliyetler:

1-Yurt dışı ofis ve mağazaların sabit varlıklarının alımından doğacak masrafların 5000 \$'ı geçmemek kaydıyla %10'u,

2.Yurt dışı ofis ve mağazaların kira masraflarının yıllık 10.000 \$'ı geçmemek kaydıyla %50'sinin,

3.Yurt dışında ofis ve mağazaları olan firmaların ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetlerinden doğan reklam giderlerinin yıllık 10.000 \$'ı geçmemek kaydıyla %20'sinin karşılanmasıdır.

-Bu destekten ilgili ofis ve/veya mağaza en fazla 2 yıl süre ile yararlandırılmaktadır.

-Yurt dışında ofis ve mağazalarının desteklenmesine yönelik ödemeler DMT tarafından tespit edilecek kriterler çevresinde yapılmaktadır. Ancak harcamaların fatura ile belgelendirilmiş olması şarttır. (Söz konusu harcamaların,

⁶⁷ ŞAHİN, a.g.e., s.14.

Ticaret Müşavirliklerinden ve Konsolosluklardan doğru olduklarını gösterir teyidin alınması gerekmektedir.

Ödeme tarihinden itibaren en geç 1 ay içerisinde bulunduğu ülkedeki Ticaret Müşavirliği'ne veya Müşavirliğin olmadığı yerlerde Konsolosluga müracaat edilmelidir. Sonrasında üyesi olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne en geç 6 ay içerisinde müracaat edilmelidir⁶⁸.

3.5. Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılım Desteklenmesi

Yurt dışında düzenlenecek fuar/sergilere katılarak ihraç ürünlerimizin yurt dışına tanıtımı amacıyla gerekli desteğin sağlanmasıdır.

Desteklenecek Faaliyetler:

1. Milli Katılımlarda İştirakçi Firmaların Desteklenmesi:

Yurt dışında düzenlenen fuar/sergiler için, Müsteşarlıktan yeterlilik belgesi alarak, Türkiye adına milli katılımı gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonunda sözkonusu fuarlara iştirak eden firmaların organizatör firmaya metrekare üzerinden ödeyecekleri 30 metrekareye kadarki katılım ücretlerinin %40'ı katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halükarda firma başına 5.000 \$'ı aşamaz.

2. Bireysel Katılımlarda Firmaların Desteklenmesi:

Yurt dışı fuarlara bireysel olarak katılan firmaların;

- a. Fuarı düzenleyen kuruluşa ödeyeceği yer kirası, stand inşası ve dekorasyonuna ilişkin giderlerin 3 metrekareyi geçmemek kaydıyla %40'ı,
- b. Fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak, beher metrekare için 75 kg'ı veya 1/4 metreküpü geçmeyecek şekilde hesaplanarak nakliye giderlerinin %40'ı ödenir.

⁶⁸ ŞAHİN, a.g.e., s.14.

-Ödenecek miktar firma başına 6.000 \$'ı geçemez. (Hangi fuarların destekleneceği DMT tarafından tespit edilmektedir.)

-Milli düzeyde ve bireysel katılımlarda hangi fuarların destekleneceği, madde ve ülke bazındaki ihracat politikaları esas alınarak Müsteşarlıkça tespit edilecek kriterler çerçevesinde belirlenmektedir.

-Bir firmaya aynı fuar için 3 defadan fazla destek verilmemektedir⁶⁹.

3.6. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi

Uluslararası nitelikteki yurt içi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılım artırılması amacıyla DMT'ce gerekli desteğin sağlanmasıdır.

Desteklenecek Faaliyetler:

1.Ticaret Müşavirliğince uygun görülen yayınlarda, organizatör firmaların fuar öncesi yapacakları yurtdışı tanıtım (basın-yayın, radyo, TV reklamları, afiş, broşür, basın toplantısı) faaliyetleri,

2.Organizatör firma tarafından önerilen ve Ticaret Müşavirlikleri'nce uygun görülerek fuara davet edilen bazı önemli yabancı alıcıların (ülke başına iki kişiyi geçemez) yol giderleri,

3.Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek, seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışmalara ilişkin masraflardır.

Ayrıca, diğer destek sağlayacak faaliyetler ise;

a.Fuarın Ticaret Müşavirlikleri'nce tanımı

b.Fuarın ve organizatör firmanın DMT'ce desteklendiğinin teşviki

Desteklenecek Uluslararası Nitelikteki Fuarlarda Aranılan Kriterler;

a.Fuarın -Tekstil konfeksiyon, halı,

⁶⁹ ŞAHİN, a.g.e., s.14-15.

- Deri (ayakkabı dahil),
- Taşıt araçları ve yan sanayii,
- Gıda ve gıda teknolojisi,
- Elektrik-elektronik sanayii,
- Madeni eşya sanayii,
- Toprak sanayii,
- İnşaat malzemeleri,
- Mobilya sanayii ürünlerine yönelik olması,

b.Fuarın en az üç defadır yapıyor olması,

c.Bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 25'i yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması, gerekmektedir⁷⁰.

3.7. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Taşıma yardımıyla yararlanan ürünler listesindeki tarım ürünlerinin ihracatında, ihracatı müteakip Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan hizalarında gösterilen ABD karşılığı Türk Lirası ihracat iadesi olarak ödenir.

Başvuru Esasları;

Bu ödemelerden yararlanabilmek için; fiili ihraç tarihinden (Gümrük Beyannamesi'ndeki (GB) yüklemenin bitim tarihi) itibaren en geç bir yıl içerisinde, ibrazı zorunlu belgelerle birlikte doğrudan Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'na müracaat edilmesi gerekmektedir.

Özellikleri:

Ödemelerde ABD Dolarının Türk Lirasına çevrilmesinde ödeme tarihindeki T.Cumhuriyet Merkez bankası döviz alış kuru esas alınır. ABD Doları dışındaki paralar, Gümrük Beyannamesinin tescili tarihindeki çapraz kurlara göre ABD dolarına çevrilir.

⁷⁰ ŞAHİN, a.g.e., s.15-16.

İhracat İadesinin Hesaplanması:

Bu kararda yer alan tarım ürünlerinin ihracatında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenecek ihracat iadesinin belirlenmesinde, beher sevkiyat için miktar barajı dikkate alınmaktadır.

İhracat İadesi, mamulün FOB ihraç bedeli üzerinden, ilgili mamulün karşısında gösterilen azami ödeme oranını aşamaz. Aştığı takdirde azami ödeme oranı uygulanır.

İhracat İadesinden Yararlanılamayan Durumlar:

İhracat iadesi yardımından yararlanan ürünler listesinde yer alan mamullerin,

a.ithalat rejimi çerçevesinde ithal edilmiş ve yurt içinde serbest dolaşımda bulunan (yeni ve kullanılmış) yabancı malların ihracatında,

b.Transit ticaretinde,

c.Sınır ve kıyı ticaretinde,

d.Bedelsiz ihracatında,

e.Bağlı muamele ve takasında,

f.İhracat sayılan yurt içi satış ve teslimlerinde,

g.Türkiye'deki serbest bölgelere yapılan ihracatta

Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ihracat iadesi ödemesi yapılmaktadır⁷¹.

3.8. Tarımsal Ürünlerde Taşıma Yardımı

Taşıma yardımından yararlanan ürünler listesindeki Tarımsal Ürünlerde Taşıma yardımı kapsamında belirlenen teşvik araçları 29.Eylül 1995 tarih ve 22419 numaralı Resmi Gazete'de yayımlanan Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 95/9 sıra numarası ile düzenlenmiştir.

⁷¹ ŞAHİN, a.g.e., s.16-17-18.

Taşıma Yardımından Yararlanan Ülke Grupları

Taşıma Yardımından Yararlanan ürün listesinde belirtilen tarım ürünlerinin taşımalarında aşağıda belirtilen oranlarda ihracatçılara fiili ihracatı müteakip Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödeme yapılır.

-Avrupa, Kuzey Afrika, Ortadoğu ülkeleri	: 25 \$ Ton
-Afrika (Kuzey Afrika ülkeleri hariç)	
Yakındoğu'da yer alan ülkeler	: 33 \$ Ton
-Amerika kıtasında yer alan ülkeler	: 35 \$ Ton
-Uzakdoğu ve Okyanusya ülkeleri	: 35 \$ Ton

Özellikleri:

Tarımsal Ürünlerde Taşıma Yardımı kapsamında 0701.90.21 ve 0701.90.29 GTİP'lerinde yer alan patates ihracatında yapılacak ödemelerde, beher sevkiyat için %25, 08.05 (0804.90.12 hariç) GTİP'inde yer alan turunçgil ihracatına yapılacak ödemelerde, beher sevkiyat için %90 miktar barajı dikkate alınır.

Ödemeler tüm teslim şekillerinde yapılır.

Yetkili Mercî:

Tarımsal Ürünlerde Taşıma Yardımı'n uygulanmasına ilişkin düzenlemeler yapılmasında ve ortaya çıkacak ihtilafların sonuçlandırılmasında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilidir.

Uygulama Tarihleri

Tarımsal Ürünlerde Taşıma Yardımı, 1.10.1995 tarihi ile 31.12.1995 tarihleri arasında yürürlükte kalır⁷².

⁷² ŞAHİN, a.g.e., s.19-20.

4. TÜRKİYE'DE İHRACATIN FİNANSMANINDA DİĞER YÖNTEMLER

4.1. Factoring

4.1.1. Tanım ve Kapsamı

Factoring büyük miktarlarda vadeli satış yapan ihracatçıların bu satışlardan doğan alacak haklarının Factor ya da Factoring şirketi olarak adlandırılan finansal kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyettir⁷³.

Factoring işleminin konusunu tüketim malları, kısa vadeli yatırım malları ve hizmet edimleri oluşturur. Factoring'in konusunu 30-180 gün arasındaki alacaklar oluşturur. Bu bir kısa vadeli alacakların finansmanı biçimidir. Genel kural olarak alacağın %80-90'ı finanse edilmekte ve faturaya bağlı olmaktadır.

Factoring işlemiyle Factoring şirketi, müşterinin (ihracatçının) hem nakit sağlanan finansmancısı, hem borçluların defterini tutan muhasebecisi ve hem de alacağını tahsil edememesinin riskini üstlenen teminat verenidir. İhracatçıya bir maliyeti vardır. Bu maliyet ödeyeceği faiz, komisyon ve harçlardan oluşmaktadır.

Factoring şirketi devraldığı alacakların muhasebesinin tutulması, borçluya ihtarda bulunulması, alacağın tahsili ve gereğinde cebri icra yoluyla elde edilmesi gibi hizmetleri de üstlenir.

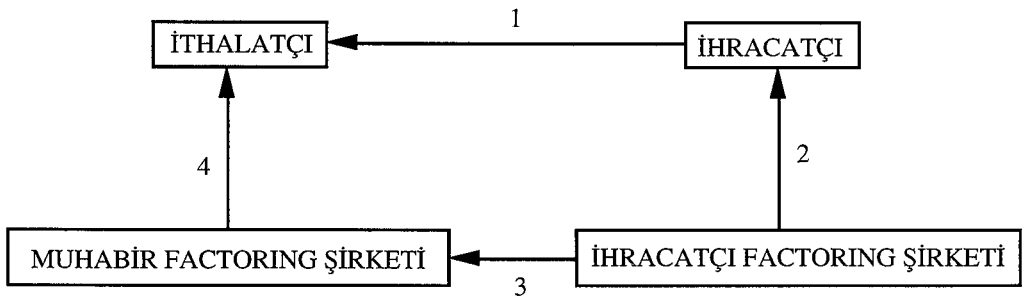
Genel olarak Factoring'i ulusal ve uluslararası olmak üzere iki ana gruba ayırabiliriz.

Ulusal factoring aynı ülkede faaliyet gösteren alıcı, satıcı ve factor kuruluş arasında yapılan factoring işlemidir.

⁷³ Aziz KONUKMAN, "Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye'deki Uygulama", **Finans Dünyası Dergisi**, Aralık 1990, s.13.

Ulusal Factoring'den farklı olarak borçlunun yabancı bir ülkede olması halinde ise uluslararası factoring söz konusu olmaktadır. Ancak ulusal factoringde alıcı, satıcı ve factor şeklinde üç taraf bulunmasına karşın, uluslararası factoringde borçlunun ülkesindeki muhabirin de devreye girmesiyle dört taraf yer almaktadır⁷⁴.

Uluslararası Factoring İşlemi



1.İhracatçı ve ithalatçı arasında bir sözleşme yapılır.

2.İhracat Factoring'inde müşteri (ihracatçı) belli bir ülkedeki borçlu karşısında mal tesliminden ileri gelen alacağını kendi ülkesindeki ihracatçı factoring şirketine satar ve temlik eder. (İhracatçı ile ihracatçı factoring şirketi arasında bir sözleşme yapılır.)

3.İhracatçı factoring şirketi söz konusu alacağını, borçlunun (ithalatçının) ülkesindeki kendi factoring muhabirine satar.

4.İthalatçının ödeme kabiliyetinin araştırılması, ithalatçı factoring şirketi tarafından yapılır. İthalatçı factoring şirketi borçlunun ödememe riskini tamamen veya kısmen belli alacaklar için üstlenmesi mümkündür. (Genellikle borçlunun ödememesinin riskini belli bir limite kadar üstlenir.)⁷⁵.

⁷⁴ İhsan ERSAN. **Uluslararası Factoring ve Türkiye**, Banka ve Sermaye Piyasası, Haziran 1986, s.30-31.

⁷⁵ ŞAHİN, a.g.e., s.44.

4.1.2. Factoring'in Sağladığı Yararlar

Factoring dünyada çok uzun bir süreden beri kullanılan pratik, çağdaş bir finansman tekniğidir. Ülkemizde factoring'den söz edildiğinde akla hemen ihracat ve ihracattan doğan alacakların factor'a satılması gelmektedir. Ancak gelişmiş ülkelerde bu konu, yani uluslararası factoring, genel factoring başlığının sadece bir bölümüdür. Başka bir deyişle, ülkemizde henüz çok sınırlı iç ticaret factoringi gelişmiş ülkelerde yaygın olup, factoring aslında doğuşu ve gelişmesini önce iç ticarete borçludur. Uluslararası factoring bütünün bir cüzü olup onun ülke dışındaki uzantısından ibarettir. İtalya'da yerel factoring 73,5 milyar ABD \$'ı uluslararası factoring 1.5 milya ABD \$'dır. Ülkemizde ancak 1988'li yıllardan sonra kullanılan ancak halen iyi tanınmaması ve hukuksal altyapısının olmaması nedeniyle, büyük bir seviyeye ulaşamamıştır. 1988 yılında 3 milyon ABD \$ olan factoring hacminin, 1991 yılında 183 milyon ABD \$ yükselmesi, oran olarak bir başarıyı ifade etmesine rağmen, bu hizmetin avantajlarının iyi anlaşılması ve gerekli altyapısının oluşması halinde bu rakamların çok daha yükselmesi mümkündür⁷⁶.

4.1.3. Dünya'da Gelişimi

Factoring ilk kez Anglo-Sakson ülkelerinde yürürlüğe konmuştur. 1300'lü yıllarda yün kumaş ihraç eden İngiliz ihracatçıları, alıcıların ödeme yapacakları hususunda güvence vererek alacaklarını daha sonra "Factor" adı verilen finans kuruluşlarına satıyorlardı. Bu yöntem 1930'larda Amerika'nın tekstil ithalatında yeniden ortaya çıkmıştır. O dönemde Amerika'da bazı "factoring" şirketleri İngiltere'deki tekstil atölyelerini temsil ederek, mallarını

⁷⁶ Niyazi ERDOĞAN. *Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi-Çağdaş Finansman Teknikleri*, Aralık 1995, s.166-167.

satmış ve fatura tutarlarını alıcılardan tahsil ederek atölye sahiplerine aktarmışlardır. 1973 sonunda Dünya petrol krizinden sonra yeniden büyük bir gelişme göstermiş⁷⁷.

ABD’de firmaların factoring yolunu seçmelerinin asıl nedeni kredinin sigortası, Avrupa’da ise finansman temel amaç olmuştur. Günümüzde Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve bir çok uzak doğu ülkesindeki yerel ve uluslararası satış yapan her boydaki firmanın talep ettiği bir finansal hizmet paketi haline gelmiştir.

1980 yılı istatistiklerine göre dünyadaki yıllık factoring cirosu 58 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu miktarın %48,27’lik dilimi (28 milyar dolar) sadece ABD’de oluşurken, bakiye %51,73 (30 milyar dolar) diğer ülkelere dağılmıştır. Bu karşılaştırma 1980’den itibaren factoring sisteminin uluslararası bir özellik kazandığının kanıtıdır. Ancak ülkeler arası ticaret ve vergi yönetmeliklerinin farklılığı uygulamada bazı teknik sorunları beraberinde getirmekte ve factoringin hızla gelişmesini engellemektedir. Bu zorluklara karşın günümüze kadar büyüme sürecini devam ettiren factoring firması zincirlerinden sadece 4 adedinin 1985 ciroları toplamı 100 milyar doları, ABD dışı hacmi ise %60’ları geçmiştir.

Uluslararası ticarete ticari bankaların sağladığı sevk öncesi finansman, köprü kredileri, satıcı kredileri vs. gibi geleneksel finansman imkanlarının halen yaygın olarak kullanılması, uluslararası factoringin geçmiş yıllara nazaran göreceli bir artış göstermesine neden olmaktadır.

Batıdaki gelişmelere baktığımızda son yıllarda factoring, dünyasındaki gelişmenin ekonomideki genel büyümeden daha hızlı olduğu görülmektedir. Bu gelişmenin nedenleri şunlardır:⁷⁸

-Factoring hizmetinin yeni endüstrilere ve yeni coğrafi alanlara verilmesi,

⁷⁷ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.364-365.

⁷⁸ ERDOĞAN, a.g.e., s.148.

- Bilgisayar kullanımının artması ve teknolojik gelişmeler,
- Büyük ticaret bankalarının üretilen factoring hizmet kazançlarının yüksek oluşu,
- Factoring şirketleri hakkındaki yanlış anlaşılmanın factorlerce özel bir tanıtım ile ortadan kalkmasıdır.

Tablo 1: Yıllar İtibariyle Dünya Factoring Gelişimi

Yıllar	Factoring Ciroosu (Milyar ABD\$)
1980	55.0
1983	66.9
1984	71.0
1985	85.3
1986	104.1
1987	136.5
1988	160.1
1989	195.0
1990	249.0
1991	266.3

Son yıllarda tüm dünyada özellikle Avrupa'da firmalar genel bir nakit sıkışıklığı içine girmişlerdir. Bunun sonucunda mal satın alan kuruluşlar vadeli mal satan kuruluşları tercih eder duruma gelmişlerdir. Mal satmak isteyen firmalar ve sattıkları malları finanse edebilmek için işletme sermayelerini müşterilerinden olan alacaklarına bağlamak zorunda kalmışlardır. İşte

factoringin en önemli özelliği bu noktada kendini göstermiş ve firmalara “alacakları kadar finansman” olanağı sağlama konusunda önemli katkılarda bulunmaya başlamıştır. Gerçekten de firmaların factoring yoluyla elde ettikleri finansman olanağı satıcı firmaya açılan bir kredi şeklinde olmadığından limiti olmayan bir fon olanağı olarak düşünölmektedir. Firmalar mal sattığı kadar finansmanı factoring kuruluşlarından alabilmekte, bu finansman kredi niteliğinde olmadığı için bilançosunda görünmemektedir. Bu üç unsur gerçekten de factoringin yaygınlaşmasında önemli katkılarda bulunmuş, yakın bir gelecekte de factoringin önemli bir finans kaynağı olarak yerini alacağı görüşlerini kuvvetlendirmiştir.

4.1.4. Türkiye’de Factoring

Türkiye’de bir çok finansal hizmetin ve ürünün ilk olarak bankalar tarafından uygulanmasında olduğu gibi factoring hizmetlerinde bankaların öncülük ettiğini görmekteyiz.

Factoring ile ilgili yasal düzenlemenin olmaması ve mevcut yasalar çerçevesinde bu işlemin yürütölmeye çalışılması uygulamada bir takım sorunları da beraberinde getirmektedir. Factoring ile ilgili özel bir mevzuat bulunmadığından, kurulan factoring şirketleri faaliyetlerini Borçlar Kanunu (madde 162-172) ve Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde yürütmektedirler⁷⁹.

Türk parasının kıymetini koruma hakkındaki 32 sayılı karar ve buna göre yayımlanan tebliğler içinde de factoring ile ilgili hükümlere rastlanmaktadır. Türkiye’de de halen sadece ihracatta factoring işlemleri yapılmaktadır.

⁷⁹ A.Fuat AZDURAL, “Factoring İşlemleri ve Türkiye’deki Durumu”, **Vergi Raporu**, Vergi Denetlemeleri Derneği Yayını, Ağustos-Eylöl 1995, Sayı: 18, s.60-61.

Factoring Türkiye’de henüz yasal bir zemine oturtulmamış olmasına rağmen factoring şirketlerinin kuruluşu ve işleyişinde gayri resmi olarak yetkili olan Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı 27.06.1994 tarihinde yayınlanan kanun hükmünde kararname ile yasal olarak yetkilendirmiştir. H.D.T.M. ilk önceleri factoring firması kuruluşunda %50 banka ortaklığını şart koyarken daha sonraları bu şartı kaldırmıştır⁸⁰.

Factoring çağdaş bir finansman aracı ve bu finansman işlemini çevreleyen alacaklı için piyasada açılma ve genişleme alanı sağlayan bir uygulama tekniğidir. Yurdumuzda bu hizmetin niteliklerinin ne olduğu tam olarak anlaşılmıştır, denilemez. Çoğu kişi, kuruma duraksama ile bakmaktadır. Halbuki factoring yurdumuzda borç ödeme disiplinini kurarak önemli bir yarar sağlar. Bu kurumun bir an önce orta ve küçük ölçekli işletmelere doğru yayılması şarttır.

Sektör yeni olmanın sıkıntılarını yaşamaktadır. Bunlar arasında, factoringin yeterince bilinmemesi hatta yanlış anlaşılma gelmektedir. İhracatçıların, bütün satışlarına ilişkin alacak haklarını factor kuruluşu devretmek yerine yalnızca riskli alacaklarını devretme yoluna gittikleri yakınması bulunmaktadır. Elbette böyle olunca, yabancı ülkedeki factor kuruluşları riskli alacaklar için teminat vermekten çekinmektedirler.

Yurt içi satışlara yönelik factoring işlemlerinin pek az olduğu Türkiye’de bu işi illegal olarak “senet mafiacılığı” adı altında yaygın bir şekilde kullanılmaktadır. Piyasanın yasal unsurlarla disipline edilmemesi, borçlu firmaların risklerinin iyi veya kötü olarak kategorize edilmesini güçleştirmektedir.

Çok kısa bir süre geçmesine rağmen, çoğu Factors Chain International’e (FCI) üye altı factoring kuruluşu bulunan ülkemizde halen bu konuda yasal bir düzenleme getirilmemiş olup işlemler Borçlar Kanunu, Türk Ticaret

⁸⁰ AZDURAL, a.g.e., s.61.

Kanunu, Kambiyo mevzuatı, 3182 Sayılı Bakanlar Kanunu, ödünç para verme işlemlerini düzenleyen 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname, Gelir Vergisi Kanunu, Kurumlar Vergisi Kanunu, Damga Vergisi Kanunu ve Gider Vergisi Kanunlarının ilgili genel hükümleri çerçevesinde yürütülmektedir⁸¹. Bu açıdan bakıldığında Leasing'e tanınan bir takım teşvik ve kolaylıkların factoringe tanınmadığını söylemek mümkündür. Uygulayıcılar gerek fonlama maliyetlerinin düşürülmesi için vergi ve primlerin kaldırılması gerekse ihracata sağlanan teşviklerden, yatırım indirimlerinden faydalandırılmasının factor kuruluşlarının piyasada daha etkili çalışabileceklerini belirtmektedirler. Mevcut kambiyo mevzuatına göre ihracat bedelinin %70'inin fiili ihracattan en geç 90 gün içinde yurda getirme zorunluluğu factoring hizmetlerinin daha uzun süreler için verilmesini güçleştirmektedir.

 Dünya ticaretinde yoğun olarak kullanılan factoring ülkemize geç gelmiştir. Özellikle 1992 yılında gerçekleştirilmesi tasarlanan ortak pazar birliği AET'ye üyelik mücadelesi veren Türkiye ekonomisi üzerinde etkili olacak zira bu tarihten sonra ye ülkeler arasındaki ticaret açık hesap şeklinde gerçekleşecektir. Factoring gerek finansman gerekse güvenlik açısından bu tür ticarete olumlu katkılar sağlayacaktır.

Factoring'in sadece bir finansman tekniği olmayıp, verdiği ek hizmetlerle işletmelere olan katkıları ile ilgili bölümde detaylı olarak anlatılmıştır. Satıcılar için gerekli bilgiler vererek onların satış ve pazar paylarının artmasına, güven esasına dayalı olduğundan garantili satışlardaki ilave masraflardan kurtulup alıcılara daha cazip gelebilecek açık hesap tarzında satış yapmalarına, firmanın nakit akışının iyileşmesine, alınacak avansla işletme sermayesinin daha iyi kullanılmasına, tahsildeki alacakların ve bununla ilgili muhasebe yükünün ortadan kalkmasına, muhasebe, istihbarat, tahsilat işleri, haberleşme, hukuki masraflar, ihracat sigortası masrafı gibi daha çoğaltılabilecek masrafların

⁸¹ ERDOğAN, a.g.e., s.170.

kalkmasına olanak sağlayan factoring hizmetinin, kaynak sıkıntısı çeken ülkemiz işletmeleri için pratik ve güvenli bir yol olacağı açıktır. Ayrıca factoring, kısa vadeli tüketim mallarının satışından doğan alacakların ödenmesini garanti eden bir sistem olarak ülkemizin tekstil, gıda ürünleri, plastik, kimya, elektronik gibi sektörlerdeki ihracat kalemleri içinde uygun bir işlemdir⁸².

Yapılan bir araştırmaya göre, tüketim malları esaslı beş ana sektör itibariyle (mensucat, giyim eşyası ve mobilya, gıda maddeleri, madenler, sınai ve kimyasal maddeler, cam ve cam eşya mamülleri) vadeli ve senetli satışların oranı dikkate alınarak 1990 yılı için 21 trilyon TL'lık, 1991 yılı içinde 32,2 trilyon TL'lık yurt içi factoring potansiyelinin tesbiti yapılmıştır. Aynı araştırmada ithalat factoringi potansiyelinin 1990'da 2.512 milyon ABD \$, 1991 yılında 2.888 milyon ABD \$ olacağı tahmin edilmiştir. İhracatta ise tahmin edilen factoring potansiyelleri 1990 yılında 1.483 milyon ABD \$, 1991 yılında ise 1.774 milyon ABD \$'dır.

Görüleceği üzere ülkemizdeki factoring potansiyeli küçümsenmeyecek kadar yüksektir. Özellikle küçük ve orta boyutlu firmaların gerek iç ve gerekse dış pazar paylarının arttırılmasında factoring önemli bir rol üstlenebilir. Devletin, bu türden işletmelerin korunması ve geliştirilmesi yönünde politikalarının mevcut olması, factoringin ülkemizde gelişme potansiyelinin yüksek olduğunu ortaya koymaktadır.

Factoring'in gelişmesine katkı sağlayacak en önemli husus, işlemin hukuksal altyapısının bir an önce günün koşullarına uygun hale getirilmesidir. Bu yöndeki çalışmalar henüz bitmemiştir. Unutmamak gerekir ki başka yollarla gerçekleşmeyecek olan kârlı ve hızlı büyümeyi gelişmiş, ülkelerde küçük işletmeler factoring hizmetini kullanarak gerçekleştirmişlerdir⁸³.

82 ERDOĞAN, a.g.e., s.171.

83 ERDOĞAN, a.g.e., s.171.

Sonuç olarak factoring bir güvenç kurumudur. Factoring kurum ve kuruluşlar arasında güveni yerleştirerek ticaret dünyasına değerli bir hizmet vermektedir⁸⁴.

4.2. Fortaiting

4.2.1. Tanım ve Kapsamı

Forfaiting özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edebilecek olan alacakların bir bankaya veya bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşu tarafından satın alınmasıdır. Söz konusu işlemde genellikle ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet veya poliçeler kullanılmakta ve işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır⁸⁵.

Forfaiting, özellikle vadeli altı aydan başlayan yatırım malları ihracatında kullanılan bir finansman tekniğidir⁸⁶.

Forfaiting bir yükleme sonrası finansman yöntemidir. Burada forfaiter risk alır ve fon sağlar. Forfaiting, tam konvertibl para birimlerinden herhangi birisi cinsinden (örneğin ABD Doları, Alman Markı, İsviçre Frangı gibi) belirlenmiş olan orta vadeli dış satım alacaklarının, rûcu etmeksizin ve sabit bir oran üzerinden iskonto edilmesidir. Genelde kredi riski yüksek olan alacaklar için kullanılan bir finansman yöntemidir⁸⁷. Teorik olarak her türlü alacak Forfaiting'e konu olabilirse de emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari

⁸⁴ Muzaffer EGESÖY, "Factoring'ın (Alacak Edinimi-ALED) Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişi", **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, Ocak 1994, Sayı: 13, s.9.

⁸⁵ Beratiye ÖNCÜ. **Forfaiting Uygulaması**, İGEME, Ankara 1988, s.2.

⁸⁶ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM. **a.g.e.**, s.367.

⁸⁷ KONUKMAN, "Dış Ticaretin Finansmanı I", **a.g.e.**, s.15.

alacaklar daha güvenceli oldukları için bu alanda yaygın olarak kullanılmaktadır⁸⁸.

4.2.2. *Forfaiting'in Sağladığı Yararlar*

Forfaiting dış ticaretin finansmanı açısından önemli bir açığı kapatmakta, dış ticaretin gelişmesine bu yönüyle katkı sağlarken, diğer finansman türlerine oranla kullanımı pratik, bürokrasisi az olmaktadır. Bu hizmetleri başlıklar altında belirtmek gerekirse;

a.Ödememe riskinin üstlenilmesi Forfaiting'in temel özelliğidir. Forfaiter, alacağını “rûcu hakkı olmaksızın” kendisine devreden satıcının alacağını tahsil edememe riskini tümüyle üstlenmektedir. Satıcı, borç tahsili için zaman harcamamaktadır.

b.Aracı, itibarlı bir banka ya da devlet kuruluşunun vereceği “aval veya şartsız garanti”nin Forfaiter için bir garanti olmasının ötesinde, bu garanti ile iskonto edilmiş ticari senetlerin ikincil piyasalarda kolayca işlem görmesini sağlamaktadır.

c.Forfaiting orta vadeli bir finansman türü olup, bankaların değişken faizli diğer orta vadeli finansmanların aksine “sabit faiz” uygulandığından finansman bu süre için faiz riskini ortadan kaldırmaktadır. Ayrıca kur riski ve ülke riskini de forfaiter üstlenmektedir.

d.Forfaiting işlemleri, kolay, hızlı ve sabit olup, bürokrasisi diğer finansman usüllerine oranla çok azdır. O nedenle iş alma, yani mal pazarlama aşamasında bile kolayca fiyat alınabilir-verilebilmektedir⁸⁹.

⁸⁸ Vecdi ÜNAY. **Bankalara Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**, Ekonomik ve Sosyal Yayınları A.Ş., No:6, İstanbul 1989, s.177.

⁸⁹ ERDOĞAN, **a.g.e.**, s.179-180.

4.2.3. Dünya’da Gelişimi

Son yıllarda dünya ticaretinde gözlenen gelişmeler ve köklü değişimler; daralan yatırım malları pazarı açısından umut bağlanan Doğu Avrupa, Sovyetler Birliği’nin dağılmasından sonra Türk Cumhuriyetleri ve gelişmekte olan ülke alıcılarının uzun vadeli kredi istemleri ihracatçıları artan belirsizlik doğrultusunda yeni ve güvenli yöntemler arayışına itmiştir.

Forfaiting, pazarın kökeni, dünya yapısının önemli ölçüde değişme gösterdiği 1950’li yılların sonlarına ve 60’lı yılların başlarına kadar uzanmaktadır. Bu yıllarda özellikle yatırım mallarında satıcı pazarlarının giderek alıcı pazarları şekline dönüşmesi batı ve doğu ülkeleri arasında ticaretin yeniden doğuşu, dış ticaret engellerinin ve kambiyo kontrollerinin hafifletilmesi, dış ticarete serbestleşme eğilimlerinin güçlenmesi, gelişmekte olan ülkelerle olan dış ticaretin önem kazanması, dünya ticaretinde hızlı bir büyümeye olanak vermiştir. Dünya ticaretinde bu gelişme ile birlikte ithalatçının geleneksel 90 veya 180 günlük kredilerden daha uzun süreli kredi talebinde bulunma eğilimi de güçlenmiştir. Özellikle gelişmekte olan ülkelere büyük tutarlarda yatırım malları satışı konusunda, Batılı firmalar bu pazarların doğurduğu finansal sorunları da gözönünde tutarak bu tür satışları kendi kaynaklarının artan süreli satıcı kredileri ile finanse etmekten kaçınmışlardır. Ayrıca varolan bankalar ve uyguladıkları geleneksel finansman yöntemleri de ihracatçıların isteklerini, gereksinimlerini karşılamakta yeterli olamamıştır. Böyle bir ortamda forfaiting, uluslararası finans alanında artan isteklerin, gereksinimlerin karşılanması için bir finansman tekniği olarak geliştirilmiştir⁹⁰.

Bankacılık ve uluslararası ticaretin finansmanında batı dünyasının önde gelen merkezlerinden olan İsviçre, 1960’lı yılların başında forfaiting işlemine

⁹⁰ Türkiye İş Bankası, “Factoring, Forfaiting, Leasing”, Eğitim Müdürlüğü Yayınları, s.67.

de öncülük etmiştir. Ancak 1970'lerin başından itibaren Euro Pazarlarında gelişmesi ile Londra forfaiting faaliyetlerinin en önemli merkezi olmuştur. Uluslararası forfaiting piyasasında yakın zamana kadar Almanya ve İtalya en büyük pay almış; bu ülkeleri İsviçre, İngiltere ve Avusturya izlemiştir. Ancak son yıllarda ABD, Kanada, Güney Kore ve bazı Latin Amerika ülkeleri ihracatın finansmanında forfaitingden daha fazla yararlanılması için ihracatçıları teşvik etmeye başlamışlardır⁹¹.

4.2.4. Türkiye'de Forfaiting

Forfaiting ülkemiz için oldukça yeni bir finansman tekniğidir. İhracatın finansmanında son yıllarda gerek yabancı ve gerek Türk bankalarının ilgi duyulmaktadır.

T.P.K.K. hakkındaki 32 sayılı karar ve bu karara ilişkin İhracat Rejimi Kararları ve İhracat yönetmeliği konuya mevzuat yönünden açıklık getirmektedir.

-Kabul kredisi esasına göre satışta poliçeler en çok 180 gün vadeli ve konvertibl bir döviz cinsi üzerinden düzenlenmiş olacaktır. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan izin almak suretiyle satış anlaşmasında belirtilen sürelerde tahsil edilmek üzere kredili ihracat yapılabilir. Kredili ihracattan alacaklar poliçeye bağlanmayabilir.

-Poliçeler ve kredili ihracattan akreditife bağlı alacaklar,

-Keşideciye rûcü edilemeyeceği (without recourse) şartını taşımak,

-İskonto oranı uluslararası para piyasasında geçerli oranları geçmemek şartıyla yurt dışındaki banka ve kuruluşlara iskonto ettirilebilir.

Poliçelerin muteber bir bankanın avalini veya garantisini taşıması veya alacağın muteber bir bankanın dönülmez, akreditifinden doğması halinde

⁹¹ Türkiye İş Bankası, a.g.e., s.69.

iskonto işlemi yurt içindeki bankalar tarafından da yapılabilir.

İskonto yapıldığında, senet bedelinin tamamı üzerinden döviz alım belgesi, iskonto tutarı içinde döviz satım belgesi döviz alış kurundan düzenlenir. Döviz alışının yapılmasından sonra kambiyo taahhüt hesabı kapatılır.

Buna göre, Türk ihracatçısı, kredili ihracat dolayısıyla alıcıdan aldığı yabancı bankanın avalini taşıyan emre yazılı senetleri kendi bankasına “teminatsız-without recourse” kaydıyla, yani ödememeleri halinde kendisine başvurulmaması koşuluyla, ciro ederek satmak suretiyle bankasından finansman sağlayabilir. Aksi halde, ihracatçının bu senetleri, bankacı aracılığı ile yurt dışında iskonto ettirerek vadelerinden önce paraya çevirmesi de olanaklıdır⁹².

Forfaiting konusunda bir değerlendirme yapıldığında Türkiye açısından iki piyasa sözkonusu olmaktadır. Bir, Türkiye’de vadeli mal satımı sonu ihracatçının bütün riskinin alınması ve mal bedelinin ihracatçıya hemen ödenmesini sağlayan ülke içi piyasa, iki, vadeli malı satın alan Türk ihracatçısına ait poliçe ve emre yazılı senetlerin satıldığı yurt dışı piyasalar, forfaitingde ithalatçının saygınlığı çok önemlidir. Daha önce de belirtildiği gibi ülke riski ve ticari riskler belirli bir zaman dilimine yönelik olarak forfaiterce üstlenilir. Doğal olarak da bu kurumlar güvenilir ülke ve şirketlere ait ticari senetleri satın almak istemektedirler. Bu açıdan bakıldığında yurt dışındaki Türk piyasasının giderek canlandığı ve genişlediği görülmektedir. Türk bono ve poliçeleri rahatlıkla el değiştirebilmekte ve talep görmektedir. Bu Türk ihracatçıları için yeni malı ithal etmek istediğinde malın pahalı olması nedeni ile bir kısmını peşin ödeyip kalanı kredi alabilir. Karşı tarafında kabul etmesi halinde bir Türk bankasının bu senetlere aval vermesi gerekecektir. Bu banka,

⁹² Turhan TÜMAY. **Dış Ticarete Banka Tekniği**, Kambiyo Yayınları, İkinci Baskı, İstanbul 1987, s.171-172.

senetleri yabancı ülkedeki satıcının bankasına gönderecek, bankada senetleri emanete alacaktır. Malların teslimi gerçekleşince ihracatçının kullanımına sunacaktır. İhracatçının bu aşamada iki seçeneği bulunmaktadır. Ya senetleri vadesi gelinceye kadar portföyünde bekletecek veya forfaiting hizmeti veren bir kuruluşa satarak nakit para elde edebilecektir. Forfaiter de elde ettiği bu senetleri elinde tutabileceği gibi, ikincil piyasada satmayı da tercih edebilir⁹³.

Senetlerin ikinci el piyasasında kabul görmesi ithalatçının saygınlığı ile doğru orantılıdır. Forfaiter forfaiting süresince belirli riskler taşıdığından güvenilir, bilinen ülke ve şirketlere ait ticari senetler alacaklardır⁹⁴. Genelde Türk ihracatçıların, riski gelişmiş ülkelere göreceli olarak daha riskli ve uluslararası ticarete problem yaratan ülkelere kredili mal satabilmeleri, ileri ülkelerin dış ticaretin finansmanında önemli payı olan forfaitingin (Almanya'nın 1987 yılı ihracatı finansman işlemlerinin yaklaşık %46'sı) ülkemizde uygulanabilirliğini zorlaştırmaktadır. Esasen ülkemizin gerek poliçe ve bono ile ilgili mevzuatı ve gerekse ihracat mevzuatı kredili ihracat için büyük bir engel değildir.

Son yıllarda, yurt dışında önemli projeleri başarıyla gerçekleştiren taahhüt firmalarının, yabancı firmalarla rekabet etmelerini sağlayacak bir imkan olarak forfaitingin gelişme potansiyeli bulunmaktadır. Türk Eximbank'ın ülke risklerini saptaması ve Türk bankaların bu vadedeki finansmana olanak sağlayacak kaynak ve organizasyon sağlaması, yeterli uzman personel yetiştirilmesi bu olguyu hızlandıracaktır. Ülkemizde birkaç bankaca belli ve kısıtlı miktarda (İş Bankası, Garanti Bankası) ve proje bazında başlatılan forfaiting işlemlerinin Londra ve Zurich gibi önemli merkezlerinde olduğu gibi uzman bankaların piyasaya etkin olarak girmesi halinde, artma şansı bulunmaktadır. Ülkenin döviz ihtiyacı arttıkça ihracatı ve ihracatın finansmanına olan desteği zorunlu kılacak, son yıllarda Türk bankacılığındaki

⁹³ Beratiye ÖNCÜ. **Forfaiting Uygulaması**, İGEME, Ankara 1988, s.75-76.

⁹⁴ ERDOĞAN, **a.g.e.**, s.196.

olumlu gelişmeler ışığında dünya ticaretinde kullanılan, çağdaş tekniklerin yurdumuzda yoğun kullanılabilir hale getirecektir. Böylelikle de dış ticaret işlemleri ile uğraşan kişi ve kuruluşlar, uluslararası ticaret faaliyetlerinden dolayı karşı karşıya bulunacakları mali risklerini kontrol altına alabilme imkanına kavuşacak, globalleşen ve son derece etkileşim içinde bulunan dünya ticaretinin iyi birer oyuncusu haline geleceklerdir⁹⁵.

4.3. Finansal Kiralama (Leasing)

4.3.1. Tanım ve Kapsamı

İşletmeler faaliyetlerini sürdürebilmek ve yatırımlarını gerçekleştirebilmek için ihtiyaç duydukları varlıkları satın almak yerine dönemler itibariyle sabit ödemelerde bulunarak kiralama yoluyla edinebilmektedirler. İşletmelerin bu amaçlar doğrultusunda başvurdukları finansman amaçlı kiralama yöntemi finansal kiralama (leasing) olarak adlandırılmaktadır⁹⁶.

Finansal kiralama orta ve uzun vadeyle satılan sermaye malları kiralmasını sağlayan bir finansman yöntemidir⁹⁷.

Bir yatırımın değerinin ona sahip olmaktan değil de, kullanım hakkından doğduğu fikrinin yaygınlaşması ile birlikte, varlıkların devri anlamına gelen kiralama, işletmeler tarafından faaliyetlerinde kullanılacak varlıkların elde edilmesinde giderek daha sık kullanılan bir yöntem olmuştur. Kiralama ile, kiralamaya konu olan varlığın hukuki sahibi birbirinden ayrılmış olmaktadır.

Leasing faaliyetlerindeki taraflardan kiralayan durumundaki şirketler çeşitli varlıkların kiralmasına aracılık eden uzmanlaşmış mali kuruluşlar

⁹⁵ ERDOĞAN, a.g.e., s.196.

⁹⁶ ŞAHİN, a.g.e., s.46.

⁹⁷ KONUKMAN, "Dış Ticaretin Finansmanı I", a.g.e., s.17.

olabildiği gibi, tek bir mal üzerinde yoğunlaşan ve genellikle üretici firmanın uzantısı olarak faaliyet gösteren kuruluşlar da olabilmektedirler. Temel fonksiyonları orta ve uzun vadeli finansman sağlamak olan bu kuruluşların kullandıkları kaynaklar, öz kaynaklardan, bankalardan sağlanan kaynaklardan, çeşitli dış kaynaklar ile sermaye piyasasından sağlanan kaynaklardan oluşmaktadır. Kiracı durumundaki şirketler ise her türlü yatırımları için gerekli olabilecek taşınır ve taşınmaz değerleri satın almak yerine kiralama yoluyla elde edebilmektedirler. Yatırım yapan kuruluşlar için %10 oranında finansman sağlayan leasing, tarımda hizmetler kesimine ve sanayinin bir çok sektörüne kadar her alanda uygulama alanı bulabilmektedir⁹⁸.

Günümüzde teknoloji süratle gelişmektedir. Bunun sonucunda da işletmeler mevcut yatırımlarını yenilemek ve çağdaş hale getirmek zorunda olup, yeterli finansman kaynağı temin edemeyenler çoğu kez rekabet şansını yitirmekte ve piyasadan çekilmektedirler. Yüksek teknoloji isteyen yatırım malları aracılığı ile varlıklarını sürdüren bir yatırımcının, uzun süreli bir finansman darboğazı yaşayarak bu mallara sahip olmak yerine, daha az bir finansman yükü getirecek bir finansman yöntemini kullanmak isteyecek, kiralayacağı malların üretimi sonucunda oluşan getiri ile kira bedelini ödeyecek böylelikle daha ekonomik, prosedürü ve maliyeti diğer finansman araçlarına göre daha az bir sisteme sahip olacaktır. Zira sabit sermaye yatırımlarının finansmanı için gerekecek ve orta ve uzun vadeli kredilerin tesis edilmesinin zorluğu ve belli kriterler aranması, finansal kiralama sistemine talebi arttırmaktadır.

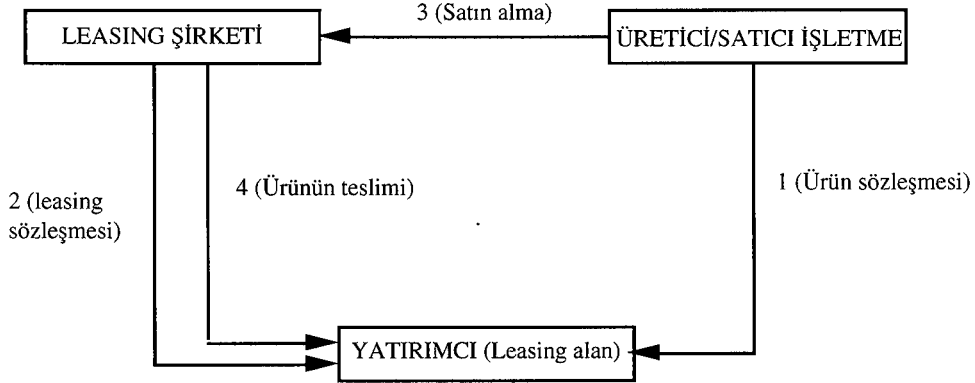
Finansal kiralama (leasing) yoluyla bir yatırımda firmaların borç öz kaynak dengesi bozulmamakta, böylelikle de kredili finansman imkanlarını da ortadan kaldırmaktadır. Ayrıca ana para ve faiz ödemelerini kapsayan kira taksitleri vergi azaltıcı bir unsur olarak, yaratılan fonların bir kısmının işletmede kalıp, yeni yatırımlara yönlendirilmesini sağlamaktadır. Kısacası yatırım

⁹⁸ ERDOĞAN, a.g.e., s.197-198.

mallarının sadece kullanım hakkı ile yetinen yatırımcı hem fonlarını duran varlıklara bağlamaktan kurtularak yeni yatırım alanlarına yöneltecek, hem de yatırımlarının yeni teknolojiye uyumunu ayrı bir finansman yükü altına girmeden sağlamakta ve kiralama malın üretiminde oluşan kazanç yatırımını kendi kendini finanse etmektedir⁹⁹.

Leasing işlemine yatırımcı, leasing ve üretici/satıcı işletme olmak üzere üç taraf katılmaktadır.

Leasing İşleminin İşleyişi



1. Yatırımcı kiralamak istediği varlığı bizzat seçerek fiyat ve diğer koşullar için anlaşır.

2. Yatırımcı varlığın satılması için leasing şirketi ile leasing sözleşmesi imzalar. (Leasing şirketi yatırımcının ödeme kabiliyeti ile söz konusu malın tekrar satımı olanaklarını araştırır. Sonu olumlu ise yatırımcı, bir leasing sözleşmesi imzalar.)

3. Leasing şirketi üretici firmadan varlığı satın alır.

4. Kiralanacak ürün yatırımcıya teslim edilir. Leasing sözleşmesine göre yatırımcı kiralama bedellerini leasing şirketine ödeyecektir.

⁹⁹ ERDOĞAN, a.g.e., s.198.

4.3.2. Finansal Kiralamanın Sağladığı Yararlar

Finansal kiralama sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde yatırımların gerçekleştirilmesi için gerek duyulan finansmanı sağlayan alternatif bir yöntem olarak kullanılmakta ve bu yönüyle de, özellikle kaynak yapıları orta ve uzun vadeli fonlama için yetersiz ekonomilerde küçük ve orta büyüklükteki işletmeler bu yöntemle yatırımlarını yapıp, faaliyetleri sonunda elde ettikleri gelirlerle yatırım bedelini geri ödemektedirler.

Ekonomik durgunluğun önemli nedenlerinden biri kaynak kıtlığıdır. Finansal kiralamanın ekonomiye en net ve etkili katkısı, kıt finansman kaynaklarının doğrudan makina ve teçhizatların yatırımında kullanılmasıdır. Bu yöntemle sağlanan finansman aynı bir kredi olduğundan, bu kaynakların gerçek yatırımlara kanalize edilmesinin denetimi çok kolaydır. Oysa diğer banka kredilerinin nakit olması dolayısıyla amaç dışı kullanımı mümkün olup, bu kıt kaynakların yitirilmesi mümkündür. Bu yöntemin ekonomiye katkıları şöyle sıralanabilir:¹⁰⁰

a. Finansal kiralama sağladığı esnek finansman sistemi ile özellikle küçük ve orta büyüklükteki işletmeler için fayda sağlar. Yüksek enflasyon yaşanan ekonomilerde banka ve finans kuruluşları orta ve uzun vadeli kredi vermek istememekte, ayrıca bu vadelere değişen oranlı faizlerle kredi kullanmak, yatırımın maliyetlerinde önemli sapmalara neden olabilmekte, başlangıçta kârlı görünen bir proje bu özelliğini yitirebilmektedir. Finansal kiralama sistemi esas itibariyle yeni yatırımın sağlayacağı nakit akışı üzerinde yoğunlaştığından bankaların klasik kredi analizi, risk ve garanti anlayışından farklıdır. Bu yöntem işletmelerin yatırım kararlarını hızlandırmakta ve işletmelerin daha kolay yenilenmesini sağlamaktadır.

¹⁰⁰ ERDOĞAN, a.g.e., s.207-208.

b.Finansal kiralama, finansman maliyetini azaltarak yatırımlar için gerekli sabit oranlı fon kaynaklarının miktarını arttırmakta, gelişmekte olan ülkeler için çok önemli olan kısa vadeli fon arzı ile uzun vadeli fon talebi arasındaki boşluğu doldurarak işletmelerin kısa dönemli fonlara olan bağıllığını azaltmaktadır.

c.Finansal kiralama sanayi ve mali politikaların uygulanmasına yardımcı olur. Finansal kiralama likit mali kaynakların sabit sermayeye dönüşmesine yardımcı olduğu gibi, ekonominin durgunluk dönemlerinde, vergilendirme alanındaki teşviklerin artırılması ve etkili kullanılabilmesiyle ekonomide istikrarın sağlanmasına katkıda bulunur. Avustralya, İngiltere ve ABD'deki uygulamalar finansal kiralama politikalarının işletmelere en fazla fona ihtiyaçları oldukları zamanda finansman sağlayarak ekonominin durgunluktan kurtulmasında yaptığı katkılar ile bunu kanıtlamışlardır.

d.Bu yöntemle yapılan son teknolojik yatırımlarla yüksek kaliteli malların üretilmesi, ülke mallarının gerek dış pazarlarda ileri ülke malları ile rekabet gücü kazanmasına ve bu suretle de ihracat dövizlerinin artmasına gerekse de iç tüketicilerin tercihlerine olumlu katkılar sağlamasına neden olmaktadır.

e.Finansal kiralama ülkeye, dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman sağlamaya imkan vermektedir¹⁰¹.

4.3.3. Dünya'da Leasing

1930 büyük ekonomik bunalımı sonrası ABD ve sonraları Batı Avrupa'da çeşitli nedenlerden dolayı ortaya çıkan finansal zorlukları aşmak için başvurulan bir finansman türü olan leasing; çok yaygın bir dış ticaret

¹⁰¹ ERDOĞAN, a.g.e., s.208.

finansman yöntemi haline gelmiş olup, esasen proje finansmanında en tercih edilen yöntemlerden birisidir.

Leasing terimi ilk defa 1877 yılında ABD’de Bell Telefon Şirketi tarafından telefonların müşterilerine kiralanması sonucunda literatürde kullanılmaya başlanmıştır. Yine 1880 yılında resmen United Shoe Company (Amerikan Ayakkabı Şirketi) ayakkabı makinelerini ayakkabıcılara kiralamaya başlamıştır. Bu tarihte üretici, leasing işlemini başarılı bir pazarlama aracı olarak kullanmıştır.

Çağdaş anlamdaki ilk kiralama şirketi 1952 yılında “United States Leasing Corporation” kurulmuş, aynı şirket daha sonra Kanada’da “Canada Dominion Leasing Corporation 1960’da ise İngiltere’de bir İngiliz finansman firması ile beraber “Mercantile Leasing Company” şirketlerini iştirak yoluyla kurmuştur. 1960’ların başında Avustralya’da, 1961’de Fransa ve İtalya’da, 1962’de ise Almanya’da ilk kiralama şirketleri kurulmuştur. 1963 yılında ilk Japon Kiralama Şirketi olan “Orient Leasing Company” kurulmuştur¹⁰².

Bu işlemlerin arkasından IBM, REMINGTON, INTERNATIONAL CIGAR MACHINERY COMPANY gibi şirketler ürünlerini satmak yerine kiralamaya başlamışlar ve bu işlemler günümüzde de devam etmektedir. Bazı ülkelerde leasing yoluyla yapılan yatırımlar toplam yatırımların %30’una ulaşmaktadır¹⁰³.

1973 sonunda ortaya çıkan petrol krizinin, gelişmekte olan ülkelerin dış finansman olanaklarını kısıtlaması, bu ülkelerde orta ve küçük ölçekli firmaların finansmanında, bu ülkelere teknoloji ve yabancı sermaye girişlerinde “leasing” önemli rol oynamaya başlamıştır.

¹⁰² ERDOĞAN, a.g.e., s.199.

¹⁰³ A.I. TERRY and S.P. AMEMBAL. **The Handbook of Leasing Techniques and Analysis**, Petiocelli Book, New York 1982, s.182.

Öte yandan 1970’li yılların başlarında Dünya Bankası, Uluslararası Finans Kurumu (IFC) aracılığıyla gelişmekte olan Türkiye’de dahil 15 ülkenin talepleri doğrultusunda bu ülkelere “leasing” konusunda yardımcı olmaya başlamıştır¹⁰⁴.

Leasing işlemleri 1973 petrol şokunun yatırımlar üzerinde olumsuz etkisi nedeniyle yavaşlamış, 1980’li yıllarda uluslararası pazarlara girmek için önemli bir enstrüman olmuş, takip eden yıllarda kiralamadaki vergi avantajları gibi teşviklerin kısıtlanmasıyla bir yavaşlama meydana gelmesine karşın, daha önce de belirttiğimiz gibi yatırımcının yatırımları için daha az özkaynak ayırmasına ve bu nedenle de işletmeyi daha likit hale getiren bu sisteme talep devam etmiştir. Bazı ülkelerde bu sistem aracılığıyla sağlanan varlıklar sabit varlık yatırımları içinde çok önemli tutarlara ulaşmaktadır. Bu tutarlar oran olarak ABD’de %35, İngiltere’de %28, Fransa’da %25, Japonya’da %5, Almanya’da %5, İsviçre’de %3’tür. Ayrıca ABD’de 3500, Almanya’da 300, Japonya’da 150, İngiltere’de 100 kadar finansal kiralama şirketi faaliyet göstermektedir¹⁰⁵.

4.3.4. Türkiye’de Finansal Kiralama

Dünya’da alternatif finansman tekniği olarak yaygın ve yoğun kullanılan finansal kiralama ülkemizde kısa geçmişine göre aşama kaydetmesine rağmen, halen istenen düzeyde değildir. Gelişmiş ülkelerde sabit sermaye yatırımlarının yaklaşık %20’si finansal kiralama yoluyla finanse edilirken ülkemizde bu oran %2’ler seviyesindedir. Finansal kiralama günümüzde en yaygın şekilde ABD’de kullanılmakta, ülkedeki sabit yatırımların %35’inden fazlası finansal kiralama yoluyla yapılırken, İngiltere’de bu oran %28, Almanya ve Fransa’da %25, Yunanistan’da %1’lerdedir.

¹⁰⁴ İker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, a.g.e., s.361.

¹⁰⁵ ERDOĞAN, a.g.e., s.199.

Ancak gelişmiş ülkelerde bile yaygın kullanılması uzun bir süre olan finansal kiralamanın, ülkemizde çok yeni bir geçmişi olmasına rağmen gelinen noktaları için ümit vermektedir¹⁰⁶.

Yüksek enflasyon oranı, sermaye piyasasının henüz gelişmemiş olması, tartışmalı ülke riski, teknolojik gelişmeleri izleme zorlaması olmayan iç pazar üretimi, kurumsal ve yasal yapı noksanlığı gibi nedenler, hukuki mülkiyeti ekonomik mülkiyetten (kullanma hakkından) daha avantajlı bir hale getirmiş ve kiralamanın yaygınlaşmasını önlemiştir. Ülkemizde finansal kiralama, alternatif bir finansman metodu değil, sadece başka yöntemlerin geçerli olmadığı durumlarda başvurulan bir iktisap şekli olmuştur. Finansal kiralamanın yaygınlaşmasını engelleyen bir diğer neden de toplumdaki gelişmiş mülkiyet duygusudur¹⁰⁷.

Ülkemizde finansal kiralamaya benzer bir uygulamayı ilk defa gerçekleştiren kuruluş, İslam Kalkınma Bankası'dır. Faize dayalı kredi sistemi ile çalışmak istemeyen Arap ülkelerinin finansman kuruluşları ile ilişki ancak bu yolla kurulabileceğinden 1977 yılında büyük bir sınıai kuruluşun yatırım ihtiyacı finansal kiralama yoluyla karşılanmıştır. Hükümet, temelde Arap dünyası ile ekonomik ilişkileri geliştirmek amacıyla faizsiz sistemle çalışan "Özel Finans Kurumları"nın faaliyetlerini düzenlemek amacıyla 16.12.1983 tarih ve 83/7506 sayılı kararnameyi çıkarmış, bu kurumların fonlarını kiraya verebileceğini veya kredi ile satacağı yatırım mallarının temininde kullanabileceğini hükme bağlamıştır. Ayrıca önceki bölümlerde bahsedilen teşviklerle de finansal kiralamanın gelişmesi desteklenmeye çalışılmıştır¹⁰⁸.

Leasing'in Türkiye'de fiilen hayata geçmesi 28 Haziran 1985 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan 3226 sayılı finansal kiralama yasası ve 146 sayılı

¹⁰⁶ ERDOĞAN, a.g.e., s.212.

¹⁰⁷ ERDOĞAN, a.g.e., s.212-213.

¹⁰⁸ ERDOĞAN, a.g.e., s.213.

gelir vergisi tebliği ile gerçekleştirilmiştir. Geçmiş uygulamada, kiralama yoluyla sağlanan makine ve teçhizat teşvik tedbirlerinden yararlandırılmamakta idi. Teşviklerden yararlanamayan kiracı yatırımcı, yatırımını kredi ile gerçekleştiren diğer bir yatırımcı karşısında haksız bir rekabete sokulmakta ve finansal kiralama yatırımcı için caydırıcı olmaktaydı. Ancak bu gibi sakıncalar, finansal kiralama uygulamalarına getirilen düzenlemeler ile giderilmiş bulunmaktadır¹⁰⁹.

Ülkemizde ilk olarak 1986 yılında iktisat finansal kiralama kurulmuş, bunu 1987 yılında Yapı Kredi Bankası ve Halk Sigorta ortaklığıyla kurulan Yapı Kredi Leasing A.Ş. ile Mengerler Finansal Kiralama A.Ş. izlemiştir. Bugün ülkemizde 35'i aşkın leasing firması faaliyet göstermektedir.

3226 sayılı finansal kiralama kanununun içeriğinden temelde düşük maliyetlerle yatırım imkanlarını arttırmak, eski ve verimsiz makine ve teçhizat yerine teknolojisi yeni ve daha verimli makineleri satın almak yerine kiralarak işletmeyi daha kârlı kılmak, ülkeye daha fazla nakit ve yatırım olarak yabancı sermaye girişini teşvik etmenin amaçladığını çıkarmak mümkündür. Bu kanun ile finansal kiralamanın hukuksal altyapısı oluşturulmuştur. Her konudaki düzenlemelerde olabilecek sorunlar bu kanun içinde geçerli olup finansal kiralamanın ülke ekonomisi için gerekli olduğu gerçeğinden hareketle kısa zamanda ek düzenlemelerle bu sorunlar giderilmektedir.

4.4. Karşı Ticaret (Counter Trade)

4.4.1. Tanım ve Kapsamı

Mal, hizmet ve teknoloji satışı karşılığında ödemenin nakit esasında başka şekillerde yapıldığı ticaret usullerine genel olarak Karşılıklı Ticaret denir¹¹⁰.

¹⁰⁹ ERDOĞAN, a.g.e., s.213.

Karşı ticaret ya da finansal takas finans alanında yeni keşfedilmiş bir teknik değildir. Mazisi çok eskilere dayanır. Ancak 1958'de dünyanın belli başlı paralarının konvertibilitelerine kavuşmaları sonucu ortaya çıkan geniş finansal kolaylıklar karşısında karşı ticaret miktarında azalmalar olmuştur. Ancak 1981'den beri dünyayı saran resesyona enerji fiyatlarında ortaya çıkan ani yükselişler, yükselen faiz oranları ve dünya hammadde fiyatlarında hasıl olan gerilemelere bağlı olarak karşı ticaretin önemi yeniden artmıştır¹¹¹.

4.4.2. Türleri¹¹²

4.4.2.1. Takas

Tarihte kullanılan en eski ticaret yöntemi olan takas yaklaşık olarak eşit değerdeki mal, hizmet ve teknolojinin değiştirilmesidir. Günümüzde iki yanlı (yalın) takas, üç yanlı, dört yanlı takas şekilleri sözkonusu olabilmektedir.

4.4.2.2. Kliring

Dört yanlı takastaki aynı ülke ihracatçı ve ithalatçıların birbirlerini arayıp bulma ve tek tek anlaşmalarıyla ilgili sürecin yarattığı zaman kaybı ve ek maliyetleri ortadan kaldırmak için araya iki ülkenin Merkez Bankaları ya da yetkili bankaları ya da kliring ofisleri girince kliring tekniği ile alışveriş sağlanmış olur.

¹¹⁰ Nüvit OKTAY. **Karşılıklı ticaret Sistemi-Dünya'daki ve Türkiye'deki Uygulaması**, Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 232, Eskişehir 1987, s.9.

¹¹¹ İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, **a.g.e.**, s.381-382.

¹¹² İlker PARASIZ-Kemal YILDIRIM, **a.g.e.**, s.381-382.

4.4.2.3. Karşılıklı Satın Alma (Bağlı İşlem)

Basit takasın satış ve karşı satış şeklinde iki ayrı işleme bölünmesi ve bunların birbirlerinden bağımsız iki ayrı sözleşmeyle yapılması ve bu iki sözleşmenin bir protokolle birbirine bağlanması işlemine karşılıklı satın alma işlemi denilmektedir. Karşılıklı satın alma anlaşmasındaki her bir işlemde ödeme döviz cinsinden yahılır. İki ödeme akımı birbirine kısmen ya da tümüyle dengelendiği için net döviz kaybı ya da kazancı çok az olmaktadır. Bu işlemde banka kredilerinden ve dış ticaret sigorta işlemlerinden yararlanılması mümkündür.

4.4.2.4. Switch (Üçlü Ticaret)

Üçlü ticareti en iyi şekilde, iki yanlı takasla olan farkını ortaya koyarak açıklayabiliriz. Üçlü ticarete bir A ülkesi ihracatçısı B ülkesi ithalatçısına X malını ihraç eder. Karşılığında B'nin C ülkesi (ya da Switch şirketi) hem B'nin Y malına ihtiyacı olabilir, hem de A'nın talep edebileceği Z malını üretebilir. Bu durumda B'den Y malını C ithal eder, Y malının bedelini B yerine, ondan alacaklı olan A'ya Z malı ile öder.

Dünyada Switch işlemleri özellikle 2.Dünya Savaşı'ndan sonra İsviçre ve Avusturya'da yerleşik Switch şirketlerince başlatılmıştır.

4.4.2.5. Buy-Back (Geri Satın Alma)

Buy-Back anlaşmaları aracılığıyla bir ülkedeki kamu ya da özel sektör firmalarından bir diğer ülkedeki kamu ya da özel sektör firmalarına makine, teknolojik bilgi veya tüm olarak fabrika satıp karşılığında herhangi bir döviz

çıkışına gerek olmadan bunların kullanım sürecinin sonucu üretilen mallar satın alınır.

4.4.2.6. Buy-Sell (Satın Al-Sat)

Prekompansasyon ya da vadeli satın alım olarak adlandırılan bu yöntem şöyle işler. Döviz sıkıntısı olan bir ülkenin Y şirketinin başka bir ülkenin X şirketinden mal ithal edebilmesi için, X şirketi önce Y'den döviz karşılığı mal ithal ederek Y'ye finansman olanağı sağlar. İthalatın bedelini özel bir hesaba yatırır. Bu bedele eşdeğer miktarda malı Y'ye ihraç eder. Bedelini özel hesaptan tahsil eder. Böylece kendi parasıyla kendisine ödemedede bulunmuş olur.

4.4.2.7. Donmuş Alacakların Tahsili Ya Da Bloke Hesapların Çözülmesi

Bir şirketin bir ülkeden dışarıya transfer edemediği ya da likit hale dönüştürmediği varlıklara bloke para denir. Uygulamada karşılaşılan en çok donmuş alacak şekline dönüşmüş ihraç bedelleri şeklindeki bloke hesaplarıdır. Bloke hesapların çözümünde şu yöntemler uygulanmaktadır.

- Borçlu ülkeye giden turistlerin harcamalarından karşılama
- Yabancı firmaların bloke alacaklarını film yapımı, basım ve yayın işleri vb. yollarla tahsil etmeleri
- Borçlu ülkelerde doğrudan yabancı sermaye yatırımında bulunma
- Borçlu ülkede fason imalat yaptırımı
- Bloke hesapların swapı ya da satışı.

4.4.2.8. Swap

Buradaki anlamıyla swap ek ulaştırma maliyetlerinden kaçınmak için uluslararası satışlara konu homojen malların (petrol, kahve, bakır) satıcıların değiş-tokuş etme işlemidir. Örneğin 1983’de SSCB, Küba ve Venezüella, B.Almanya arasındaki petrol swapında Sovyet petrolü B.Almanya’ya Venezüella petrolü de Küba’ya gönderilerek önemli ölçüde maliyet tasarrufu sağlanmıştır.

4.4.2.9. İkili Hesap (Evidence Account)

Aralarında bir dizi karşılıklı alışveriş olan iki farklı ülkedeki şirketin uluslararası işlem yapan bankalarında açılan bu alışverişlerin kaydedildiği hesap ikili hesaptır. Genellikle çok uluslu şirketlerin ana firması ve herhangi bir ülkedeki bağlı şirket arasındaki ilişkiler ikili hesap çerçevesinde ele alınmaktadır.

5. TÜRK EXİMBANK

Türkiye’de ihracatın finanse edilmesi ve ihracat gelirinin sigortalanmasına yönelik çalışmaların başlangıcı, düşünce aşamasında olmak üzere, 1950’li yılların başlarına kadar gitmektedir. Ancak, 1987 yılı ortalarına kadar geçen süre içinde hazırlanan muhtelif taslaklar ve kanun tasarıları

uygulamaya sokulmamış, konu beş yıllık kalkınma planında yer almasına rağmen bir sonuç elde edilememiştir¹¹³.

1980'li yılların başından itibaren ihracatta görülen büyük gelişmeler; ihracat miktarının artması, ihracat gelirinin yükselmesi, ihraç edilen ürünlerin çeşitlenmesi, ihracat yapılan ülke sayısının çoğalması ve ihracatın bileşiminin sanayi ürünleri lehine değişmesi, konuyu bir kez daha gündeme getirmiştir. Bunun sonucu olarak, 1986 yılı sonlarında, Devlet Yatırım Bankası'nda ihracatın finansmanı ve ihracat gelirinin sigorta edilmesi ile ilgili çalışmalara başlanılmış, ardından 31 Mart 1987 tarihli Resmi Gazete (mükerrer)'de yayınlanan 3332 sayılı kanun ile Bakanlar Kurulu'na, Devlet Yatırım Bankası'nı mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurt içi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında yeniden düzenleme yetkisi verilmiştir¹¹⁴.

5.1. Kuruluşu

31.3.1987 gün ve 19417 Mükerrer Sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan 3332 numaralı Kanunun verdiği yetkiye dayanılarak, Bakanlar Kurulunun 17.6.1987 tarih ve 87/11914 sayılı (R.G. 21.8.1987 tarih ve 19551 sayı) kararı ile belirlenen esaslar dahilinde; Devlet Yatırım Bankası, Tüzel Kişiliği devam etmek suretiyle, Özel Hukuk Hükümlerine tabi bir Anonim Şirket haline

¹¹³ Bülent VARLIK. "Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank", **Finans Dünyası Dergisi**, Aralık 1990, s.25.

¹¹⁴ VARLIK, **a.g.e.**, s.25.

dönüştürülmüştür¹¹⁵.

Anılan Bakanlar Kurulu kararı ile belirlenen esaslar, Türk Ticaret Kanunu ve Bankalar Kanunu göz önünde tutularak hazırlanan ana sözleşme mevcut yönetim kurulunca Türk Ticaret Kanunu'nun anonim şirketlerin kuruluşuna ilişkin hükümleri uygulanmaksızın ticaret siciline tescil ve ilan ettirilir.

Bankanın ünvanı “Türkiye İhracat Kredi Bankası Anonim Şirketi”dir. Kısaca “Türk Eximbank” olarak anılacaktır.

Bankanın Merkezi Ankara'dadır. Banka faaliyetlerinin gerektirdiği hallerde Yönetim Kurulunun kararı ile Türk Ticaret Kanunu, Bankalar Kanunu ve diğer ilgili mevzuat hükümlerine göre yurt içinde ve yurt dışında, şube, irtibat büroları ve temsilcilikler açabilir. Bankanın ilgili olduğu Bakanlık, Başbakanlıktır.

Bankanın sermayesi 2 Trilyon Türk Lirasıdır. Bu sermaye herbiri 1.000.000.-Türk Lirası değerinde 2.000.000 adet nama yazılı hisseye ayrılmış olup, tamamı başlangıçta Hazinece taahhüt edilmiştir. Hisseler (A) ve (B) grubu olmak üzere iki gruptan oluşur.

(A) grubu hisseler Hazine'ye ait olup, sermayenin en az %51'ini teşkil eder.

(B) grubu hissesler sermayenin %49'unu teşkil etmekte olup, Hazinece kamu ve özel sektör bankaları ve benzeri finansman kuruluşları ile sigorta şirketlerine diğer gerçek ve tüzel kişilere devredilebilir¹¹⁶.

Ocak 1996'da bankanın nominal sermayesi 2 trilyon Türk Lirasından 15 trilyon Türk Lirasına yükselmiştir. Bankanın ödenmiş sermayesi de 4,9 trilyona

¹¹⁵ Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Ana Sözleşmesi, Madde: 1.

¹¹⁶ Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Ana Sözleşmesi, Madde: 9.

yükselmiştir¹¹⁷.

5.2. Amacı

İhracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir¹¹⁸.

5.3. Faaliyetleri

Bankanın yapabileceği faaliyetler aşağıda sayılmıştır¹¹⁹.

a.Mal ve hizmet ihracatını, sevk öncesi ve sonrası aşamalarında kısa, orta ve uzun vadeli alıcı ve/veya satıcı kredileri ve diğer krediler ile finanse eder.

b.İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıların yurt içi ve yurt dışı banka ve finans kurumlarından sağlayacakları krediler için garantiler verir.

c.Yurt dışı müteahhitlik hizmetleri ile dış yatırımların geliştirilmesi için kredi açar, finansmanına katılır, sigorta ve garanti sağlar.

¹¹⁷ Türkiye İhracat Kredi Bankası Bülteni, Sayı: 7, Nisan 1996, s.2.

¹¹⁸ Türk Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde: 7.

¹¹⁹ Türk Eximbank Ana Sözleşmesi, Madde: 7.

d.Mal ve hizmet ihracatında, ihracatçıların ticari ve siyasi riskler nedeniyle ortaya çıkabilecek zararlarını teminat altına almak ve ihracatçılara bu konuda güvenceler sağlamak suretiyle ihracatı teşvik etmek üzere ihracat kredi sigortası yapar, garanti verir.

e.Yurt içi ve yurt dışı bankalara ve finans kurumlarına ihracata yönelik krediler açar, garantiler verir.

f.Yurt dışına yapılacak finansal kiralama işlemlerini kredilendirebilir ve konuda garanti verebilir.

g.İhracat veya döviz kazandırma amacına yönelik olarak yurt içi yatırım malı imalat ve satışını kredilendirebilir.

h.Yurt içi ve yurt dışı finansman kuruluşları ile para ve sermaye piyasalarından kaynak sağlar.

1.1.2.1985 tarihli Ana Statü ile DYB'ye verilen görevleri bu ana sözleşmenin geçici 1.maddesine göre yerine getirir.

j.Sigorta acenteliği yapabilir.

k.Resmi ve özel kurum, kuruluş ve bankalar ile kredi açtığı, finansmanına katıldığı, garanti verdiği ve sigorta ettiği gerçek ve tüzel kişi, kurum ve kuruluşlardan faaliyetleri ile ilgili her türlü belge ve bilgi isteyebilir, kredi, garanti ve sigorta ilişkisi olan müşterinin uygulamalarını takip ve kontrol edebilir.

l.Banka kendi ihtiyacı için gayrimenkullere sahip olabileceği/kiralayabileceği gibi, alacaklarının tasfiyesi amacıyla a gayrimenkuller iktisap edebilir. Ayrıca banka açılan kredi ve verilen garantiler karşılığında gayrimenkul ipoteği de dahil olmak üzere her türlü teminatları alabilir.

m.Döviz pozisyonu tutar döviz fonları bulundurur, her türlü kambiyo işlemleri yapar.

n.T.C. Merkez Bankası'ndan avans ve reeskont kredileri alabilir, TL. ve (veya döviz üzerinden) menkul kıymet ihraç edebilir.

o.Banka kuruluş amacına dönük faaliyette bulunacak olan kurulmuş ve kurulacak şirketlere iştirak edebilir. Menkul kıymetler satın alabilir satar ve satışına aracılık edebilir.

ö.Banka fonksiyonlarını yerine getirmek için araştırma geliştirme ve teknik eğitim çalışmaları yapar veya yatırımcıya teknik yardım verir.

p.Amaçlarının gerçekleşmesine yardımcı olacak her türlü iş ve işlemleri yapar.

5.4. Türkiye'de İhracatın Gelişmesinde Türk Eximbank

Gerek iç, gerekse uluslararası piyasalarda gösterdiği gelişmeler nedeniyle Türk Eximbank'ın ekonomik sistemimiz içindeki en dinamik kuruluşlardan biri olduğu söylenebilir.

Türkiye'nin 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliği sürecini tamamlamış olmasıyla beraber kısa ve orta vadede; tekstil/hazır giyim ve gıda/işlenmiş tarım ürünleri başta olmak üzere bazı sektörlerde ihracatın önemli boyutlarda artması, en dinamik sektörlerden biri olan yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sektörünün atağa kalkması, Avrupa Birliği üyesi ülkelerde büyük ölçekli projeleri üstlenmesi beklenmektedir. Bu muhtemel gelişmelerin sonucu olarak ihracatın uzun vadeli, kalıcı uluslararası standartlarda sigorta ve özellikle orta vadeli kredi, garanti sistemleri ile desteklenmesi daha büyük

önlem arz etmektedir.

Bu arada Gümrük Birliği'nden olumsuz yönde etkilenme olasılığı bulunan ve ekonomimizin en dinamik kesimini oluşturan, küçük orta ölçekli firmalara da şimdiye kadar olduğundan daha fazla destek verilmesi zorunluluğu ortadadır.

Karşı karşıya olduğumuz somut gerçekler, Türk Eximbank'a kısa ve orta vadede büyük görevler yüklenmektedir. Kısa vadeli görevler şimdiye değin sürdürülen faaliyetlerin devamı yönündedir. Ancak Türk Eximbank'ın uluslararası teamüller doğrultusunda orta ve uzun vadeli hedeflerine bir an önce ulaşması da kaçınılmaz bir zorunluluktur.

Bilindiği gibi gelişmiş ülkelerin ihracat finansman kuruluşları, genellikle orta ve uzun vadeli faaliyetler ile ilgili olarak kredi ve sigorta işlemleri gerçekleştirmektedir. Ülkemizde de Türk Eximbank'ın mümkün olan en kısa zamanda, kısa vadeli ticaretin finansmanını büyük ölçüde ticari bankalara bırakması ağırlıklı olarak garanti ve sigorta hizmetleri ile ihracatlarımızı ticari ve politik risklere karşı koruyan orta ve uzun vadeli kredi işlemlerinde yoğunlaşan bir kuruluş haline dönüşmesi gerekmektedir. Ancak orta ve uzun vadeli işlemler daha güçlü bir kaynak yapısını gerektirmektedir. Nitekim, Türk Eximbank'ın kaynaklarının arttırılması hükümetimizin öncelikli görevleri arasında yer almaktadır.

Kurulduğu günden bu yana aşamalı olarak uygulamaya koyduğu kredi, garanti ve sigorta programları ile ihracatın gelişmesine katkıda bulunan Türk Eximbank, önümüzdeki yıllarda da ihracatçılarımızın gereksinimlerini daha yakından izleyerek uzun vadeli ve belirli sistemler üzerine oturan

kurumsallaşmış bir ihracat destek sisteminin oluşturulmasında daha aktif bir rol alma durumundadır¹²⁰.

SONUÇ

Uruguay Round'da alınan son kararlar ve Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulması ile önümüzdeki yıllarda dünya ekonomisinin canlanacağı ve dünya ticaret hacminin artacağı öngörülmektedir. Ülkemizin dış ticareti de bu gelişmelerden olumlu etkilenmesi, özellikle kota uygulamalarının kaldırılıyor olması, ülkemiz gibi tekstil ihracatçısı gelişmekte olan ülkeler açısından yararlı sonuçlar doğuracaktır. Avrupa Birliği'ne tam üyeliğe geçiş öncesi, Gümrük Birliği'ne girmemiz, ülkemizin dünya ekonomisindeki büyümenin aynı oranlarda devam etmesi ve Batı Avrupa ülkelerinin dünya ticareti içindeki paylarını korumaları koşullarında, bu ülkelerle olan ticaretin önümüzdeki yıllarda önemli oranlarda artacağı tahmin edilmektedir.

1995 sonu itibariyle 21,6 milyar dolar olarak gerçekleşen ihracatımızın, 2000 yılına kadar bölgemiz ve dünya ticaretindeki gelişmelere bağlı olarak yaklaşık iki katını aşması beklenmektedir.

Türkiye, 1980'li yılların başından itibaren izlediği dışa açılma ve dünya ekonomisi ile bütünleşme politikaları sonucunda, 2000'li yıllarda daha yüksek ihracat performansına ulaşmayı ve istikrar içinde kalkınmayı hedeflemektedir. Aynı hedef doğrultusunda, dış ticaret politikaları açısından, özellikle para ve

mal piyasalarında istikrarın sağlanması ile birlikte, ihracata yönelik sanayileşme politikaları izlenmesi, hükümet politikalarının ihracatın finansmanını sağlamasına yönelik ve bu politikaların “sürdürülebilir” olması şarttır. Ancak önerilen politikaların eş zamanlı ve birbirleri ile uyum içinde uygulanması da gerekmektedir.

— Gümrük Birliği’ne girmemiz ve GAP projesinde devreye girmesi sonucunda, öncelikle Avrupa Birliği’ne olan ihracatımızda önemli bir artış ortaya çıkacaktır.

— Avrupa Birliği’ne 2000’li yıllarda ihracatımızın 20,5 milyar dolara ulaşacağı ve bunun yaklaşık %50’sini tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin oluşturacağı tahmin edilmektedir. Ancak gerek Türkiye’nin Gümrük Birliği’nin dinamik etkilerinin bir sonucu olarak elde edeceği faydalar, gerek 2000 yılında GAP’ın tümüyle faaliyete geçirilmesiyle, sanayiye yönelik tarım ürünleri üretiminde sağlanacak artışların, ihracatımızı 2000 yılında 10 milyar dolar artırarak toplam 50 milyar dolara çıkacağı beklenmektedir.

— AB ile Gümrük Birliği’ne girmemiz sonucu, ihracata doğrudan parasal yardımlar yerine, uluslararası normlara uygun devlet desteklerinin uygulanması gerekmektedir.

Ülkemiz toplam üretimin %90’ını gerçekleştiren Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler’in (KOBİ’ler) toplam ihracatımızdaki payı %7-8 civarındadır. Önemli ihracat potansiyeline sahip olan KOBİ’lerin büyümek için desteğe ihtiyaçları vardır. KOBİ’lerin ihracat esnasında karşılaştığı en büyük sorun finansman ihtiyaçlarının karşılanmasında ve riskin azaltılmasında forfaiting, factoring vb. gibi modern finansal tekniklerin devreye sokulması ve bu konularda bilgilendirilmesi, potansiyel pazarlar hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, ürünlerinin yeni pazarlarda gerektiği gibi tanıtılması ve uluslararası düzeyde organize edilen faaliyetlere katılımın desteklenmesini içeren pazar

araştırmasına yönelik devlet yardımının etkin bir şekilde uygulanması gerekmektedir.

Bu nedenle Türk Eximbank'ın kullandırđıđı veya uyguladığı kredi programlarının günün değişen koşullarına uygun hale getirilmesi ve gerektiğinde arttırılabilmesi zorunlu görülmektedir.

KAYNAKÇA

- AZDURAL, A.Fuat : “Factoring İşlemleri ve Türkiye’deki Durumu”, **Vergi Raporu**, Vergi Denetmenleri Yayını, Ankara, Ağustos-Eylül 1995, Yıl:3, Sayı:18.
- BAKIR, Hasan : İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 1995.
- DERKUNT, Medeni : “İhracatı Teşvik Tedbirleri (I)”, **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul, Ekim 1995, Sayı:34.
- DERKUNT, Medeni : “İhracatı Teşvik Tedbirleri (II)”, **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul, Kasım 1995, Sayı: 35.
- EGESOY, Muzaffer : “Factoring’in (Alacak Edinimi-ALED) Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişi”, **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul, Ocak 1994, Sayı:13.

EKONOMİK FORUM DERGİSİ, İstanbul, Haziran 1995.

- ERDOĞAN, Niyazi : **Uluslararası İşletmelerde Mali risk ve Yönetimi-Çağdaş Finansman Teknikleri**, İstanbul, Aralık 1995.
- ERSAN, İhsan : “Uluslararası Factoring ve Türkiye”, **Banka ve Sermaye Piyasası**, İstanbul, Haziran 1986.
- ERYÜREK, Şenay : **Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik**, Anadolu Bankası Eğitim Yayınları, No:2.
- GERNİ, Cevat : “Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri”, **Türktrade**, Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Merkezi Yayınları, İstanbul 1989.
- KARLUK, Rıdvan : **Türkiye Ekonomisi**, Eskişehir, 1994.
- KONUKMAN, Aziz : “İhracatın Finansmanında Yeni Gelişmeler”, **Finans Dünyası Dergisi**, Mayıs 1990.
- KONUKMAN, Aziz : “Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye’deki Uygulama”, **Finans Dünyası Dergisi**, Aralık 1990.
- OKTAY, Nüvit : **Karşılıklı Ticaret Sistemi-Dünya’daki ve Türkiye’deki Uygulaması**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 232, Eskişehir 1987.
- ÖNCÜ, Beratiye : **Forfaiting Uygulaması**, İGEME-İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, 1988.

- PARASIZ, İlker-
YILDIRIM, Kemal : **Uluslararası Finansman, Teori ve Uygulama,**
Ezgi Kitabevi Yayınları, 1.Baskı, Bursa, Mart 1994.
- RESMÎ GAZETE : 06.01.1996, No:22515.
- ŞAHİN, Arif : **İhracata Yönelik Finansman Araçları,**
Türkiye’de Mevcut Uygulamalar, İGEME-
İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Araştırma ve
Geliştirme Başkanlığı Araştırma Dairesi, Kasım 1995.
- ŞENTÜRK, Didem : **Uluslararası Ticarete Bankalararası Ödeme**
Yöntemleri, Garanti Bankası, Eğitim Merkezi
Yayınları No:16, İstanbul, Eylül 1989.
- ŞENYURT, Deniz : **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa**
Topluluğu’nda ve Türkiye’de Teşviki, TGSD
Yayını, Ankara 1995.
- TERY A.İ.-
AMEMBOL S.P. : **The Handbook of Leasing Techniques and**
Analysic, Petrocelli Book, N.Y. 1982.
- TOGAN, Subidey : **1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış**
Ticaretin Liberizasyonu, Türk Eximbank
Araştırma Dizisi 1.
- TÜMAY, Turhan : **Dış Ticarete Banka Tekniği,** Kambiyo Yayınları,
İkinci Baskı, İstanbul 1987.

KAYNAKÇA

- AZDURAL, A.Fuat : “Factoring İşlemleri ve Türkiye’deki Durumu”, **Vergi Raporu**, Vergi Denetmenleri Yayını, Ankara, Ağustos-Eylül 1995, Yıl:3, Sayı:18.
- BAKIR, Hasan : İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları (Yayınlanmamış Doktora Tezi), Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir, 1995.
- DERKUNT, Medeni : “İhracatı Teşvik Tedbirleri (I)”, **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul, Ekim 1995, Sayı:34.
- DERKUNT, Medeni : “İhracatı Teşvik Tedbirleri (II)”, **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul, Kasım 1995, Sayı: 35.
- EGESOY, Muzaffer : “Factoring’in (Alacak Edinimi-ALED) Nitelikleri, Yapısı ve İşleyişi”, **Mükellefin Dergisi**, Lebib Yalkın Yayınları, İstanbul, Ocak 1994, Sayı:13.

EKONOMİK FORUM DERGİSİ, İstanbul, Haziran 1995.

- ERDOĞAN, Niyazi : **Uluslararası İşletmelerde Mali risk ve Yönetimi-Çağdaş Finansman Teknikleri**, İstanbul, Aralık 1995.
- ERSAN, İhsan : “Uluslararası Factoring ve Türkiye”, **Banka ve Sermaye Piyasası**, İstanbul, Haziran 1986.
- ERYÜREK, Şenay : **Uluslararası Ticarete Ödeme Şekilleri ve Vesaik**, Anadolu Bankası Eğitim Yayınları, No:2.
- GERNİ, Cevat : “Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri”, **Türktrade**, Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Merkezi Yayınları, İstanbul 1989.
- KARLUK, Rıdvan : **Türkiye Ekonomisi**, Eskişehir, 1994.
- KONUKMAN, Aziz : “İhracatın Finansmanında Yeni Gelişmeler”, **Finans Dünyası Dergisi**, Mayıs 1990.
- KONUKMAN, Aziz : “Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye’deki Uygulama”, **Finans Dünyası Dergisi**, Aralık 1990.
- OKTAY, Nüvit : **Karşılıklı Ticaret Sistemi-Dünya’daki ve Türkiye’deki Uygulaması**, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Yayın No: 232, Eskişehir 1987.
- ÖNCÜ, Beratiye : **Forfaiting Uygulaması**, İGEME-İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Ankara, 1988.

- PARASIZ, İlker-
YILDIRIM, Kemal : **Uluslararası Finansman, Teori ve Uygulama,** Ezgi Kitabevi Yayınları, 1.Baskı, Bursa, Mart 1994.
- RESMİ GAZETE : 06.01.1996, No:22515.
- ŞAHİN, Arif : **İhracata Yönelik Finansman Araçları, Türkiye’de Mevcut Uygulamalar,** İGEME-İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı Araştırma Dairesi, Kasım 1995.
- ŞENTÜRK, Didem : **Uluslararası Ticarete Bankalararası Ödeme Yöntemleri,** Garanti Bankası, Eğitim Merkezi Yayınları No:16, İstanbul, Eylül 1989.
- ŞENYURT, Deniz : **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin Avrupa Topluluğu’nda ve Türkiye’de Teşviki,** TGSD Yayını, Ankara 1995.
- TERY A.İ.-
AMEMBOL S.P. : **The Handbook of Leasing Techniques and Analysis,** Petrocelli Book, N.Y. 1982.
- TOGAN, Subidey : **1980’li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu,** Türk Eximbank Araştırma Dizisi 1.
- TÜMAY, Turhan : **Dış Ticarete Banka Tekniği,** Kambiyo Yayınları, İkinci Baskı, İstanbul 1987.

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Ana Sözleşmesi.

Türkiye İhracat Kredi Bankası Bülteni, Ocak-1996, Sayı: 6.

Türkiye İhracat Kredi Bankası Bülteni, Nisan 1996, Sayı:7.

Türkiye İhracat Kredi

Bankası A.Ş. : Uygulama Esaslarına İlişkin 1996/1 Nolu Açıklama,
Sayı: 8385.

Türkiye İhracat Kredi

Bankası A.Ş. : Sevk Öncesi İhracat Kredisi Uygulama Esasları
(15.01.1996 Revizyonu), Sayı:1.

TÜSİAD (Kasım 1992) : 21.yy.Doğru Türkiye, Geleceğe Dönük Bir Atılım
Stratejisi, Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği,
İstanbul.

Türkiye İş Bankası : “Factoring, Forfaiting, Leasing”, Eğitim
Müdürlüğü Yayınları, Ankara 1990.

Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Kararın 93-32/8 Tebliği.

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

VARLIK, Bülent : “Dış Ticaret Finansmanında Türk Eximbank”,
Finans Dünyası Dergisi, Aralık 1990.

YVES, Simon : “Techniques Financieres Internationales”,
Ekonomica, Paris, 1986.