

**T.C.**  
**KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**FİNANS VE BANKACILIK ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET VE FİNANSMANI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**ERTUĞRUL KARDAĞLI**

**İstanbul, 2007**

**T.C.**  
**KADIR HAS ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**FİNANS VE BANKACILIK ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARET VE FİNANSMANI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**ERTUĞRUL KARDAĞLI**

**DANIŞMAN: PROF. DR. AHMET YÖRÜK**

**İstanbul, 2007**

**T.C.**  
**KADİR HAS ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**  
**FİNANS VE BANKACILIK ANABİLİM DALI**

**TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET VE FİNANSMANI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**ERTUĞRUL KARDAĞLI**

**DANIŞMAN: PROF. DR. AHMET YÖRÜK**

**Tez Jüri Üyeleri :**

**Adı ve Soyadı :**

**İmzası**

**Prof. Dr. Ahmet YÖRÜK**

.....

**Prof. Dr. Erol ÜÇDAL**

.....

**Doç. Dr. Yıldız Y. GÜZEY**

.....

**Tez Sınav Tarihi : 17.09.2007**

## İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	iv
TABLolar DİZİNİ .....	viii
KISALTMA LİSTESİ.....	x
ÖZET .....	xi
ABSTRACT .....	xii
GİRİŞ .....	1

### BÖLÜM I

TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNE GENEL BİR BAKIŞ .....	3
--	---

1. TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ .....	3
1.1. 1980 ÖNCESİ DIŞ TİCARET .....	3
1.1.1. İHRACAT.....	7
1.1.2. İTHALAT .....	9
1.2. 1980 SONRASI DIŞ TİCARET .....	10
1.2.1. İHRACAT .....	11
1.2.2. İTHALAT .....	17

### BÖLÜM II

DIŞ TİCARETE AİT ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ .....	25
---	----

2. DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ .....	25
2.1. PEŞİN ÖDEME .....	26
2.2. MAL MUKABİLİ ÖDEME .....	26
2.3. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME .....	27
2.4. KONSİNYASYON YOLU İLE ÖDEME .....	27
2.5. KABUL KREDİLİ ÖDEME .....	28
2.6. AÇIK HESAP YOLU İLE ÖDEME .....	29
2.7. AKREDİTİFLİ ÖDEME .....	29
2.7.1. AKREDİTİFTE TARAFLAR .....	30
2.7.1.1. AKREDİTİF AMİRİ .....	30

2.7.1.2. AKREDİTİF LEHDARI .....	30
2.7.1.3. AMİR BANKA-ARACI BANKA .....	31
2.7.1.4. İHBAR BANKASI .....	31
2.7.2. AKREDİTİF İŞLEMLERİ .....	33
2.7.2.1. AKREDİTİFİN AÇILMASI .....	33
2.7.2.2. AKREDİTİF VESAİKİNİN İBRAZİ .....	33
2.7.2.3. AKREDİTİFİN ÖDENMESİ .....	34
2.7.3. AKREDİTİF ÇEŞİTLERİ .....	35
2.7.3.1. KABİLİRÜCU (DÖNÜLEBİLİR) AKREDİTİF .....	35
2.7.3.2. GAYRİ KABİLİRÜCU (DÖNÜLEMEZ) AKREDİTİF .....	35
2.7.3.3. TEYİTLİ VE TEYİTSİZ AKREDİTİF .....	36
2.7.3.4. ROTATİF AKREDİTİF .....	36
2.7.3.5. DEVREDİLEBİLİR-DEVREDİLEMİYEN AKREDİTİF .....	37
2.7.3.6. BÖLÜNEBİLİR-BÖLÜNEMEYEN AKREDİTİF .....	38
2.7.3.7. RED CLAUSE AKREDİTİF .....	38
2.7.3.8. GREEN CLAUSE AKREDİTİF .....	39
2.7.3.9. KARŞILIKLI AKREDİTİF .....	39
2.7.3.10. STAND-BY AKREDİTİF .....	40

## **BÖLÜM III**

<b>DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI .....</b>	<b>41</b>
---------------------------------------	-----------

<b>3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMAN MEKANİZMALARI .....</b>	<b>41</b>
---	-----------

<b>3.1. İHRACATIN FİNANSMANI .....</b>	<b>42</b>
--	-----------

<b>3.1.1. SEVKİYAT ÖNCESİ KREDİLER .....</b>	<b>45</b>
--	-----------

<b>3.1.1.1. YURTIÇİ KAYNAKLI KREDİLER .....</b>	<b>45</b>
---	-----------

<b>3.1.1.1.1. ULUSAL PARA CİNSİNDEN (TL esaslı krediler) .....</b>	<b>45</b>
--	-----------

<b>3.1.1.1.2. DÖVİZ ESASLI KREDİLER .....</b>	<b>46</b>
---	-----------

<b>3.1.1.2. YURTDIŞI KAYNAKLI KREDİLER .....</b>	<b>47</b>
--	-----------

<b>3.1.1.2.1. PREFİNANSMAN KREDİLERİ .....</b>	<b>47</b>
--	-----------

<b>3.1.1.2.2. RED CLAUSE AKREDİTİF .....</b>	<b>49</b>
--	-----------

<b>3.1.1.2.3. EMTİA KARŞILIĞI KREDİLER .....</b>	<b>49</b>
--	-----------

<b>3.1.2. SEVKİYAT SONRASI KREDİLER .....</b>	<b>50</b>
---	-----------

3.1.2.1. YURTIÇİ KAYNAKLI KREDİLER .....	50
3.1.2.1.1. VESAİK KARŞILIĞI KREDİ .....	50
3.1.2.1.2. İSKONTO ve İŞTİRA KREDİLERİ .....	51
3.1.2.1.3. FORFAİTING .....	52
3.1.2.1.3.1. FORFAİTING'İN İŞLEYİŞİ .....	53
3.1.2.1.3.2. FORFAİTING FİNANSMANININ TARAFLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ .....	56
3.1.2.1.3.3. FORFAİTING FİNANSMANINDA RİSKLER VE ALINACAK ÖNLEMLER .....	60
3.1.2.1.3.4. TÜRKİYE'DE FORFAİTING UYGULAMASI .....	61
3.1.2.1.4. FACTORİNG .....	64
3.1.2.1.4.1. FACTORİNG'DE TARAFLAR .....	65
3.1.2.1.4.2. FACTORİNG YÖNTEMİNİN TEMEL FONKSİYONLARI .....	65
3.1.2.1.4.3. FACTORİNG FİNANSMANININ TARAFLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ .....	66
3.1.2.1.4.4. FACTORİNG ÇEŞİTLERİ .....	68
3.1.2.1.4.5. FACTORİNG İŞLEMİNİN MALİYETİ .....	73
3.1.2.1.4.6. ULUSLARARASI FAKTÖRLER ZİNCİRİ (CHAIN INTERNATIONAL – FCI) .....	73
3.1.2.1.4.7. TÜRKİYE'DE FACTORİNG UYGULAMALARI .....	73
3.1.2.2. YURTDIŞI KAYNAKLI KREDİLER .....	76
3.1.2.2.1. YABANCI KAYNAKLI İHRACAT KREDİLERİ .....	77
3.2. İTHALATIN FİNANSMANI .....	79
3.2.1. AKREDİTİF KREDİSİ .....	79
3.2.2. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME .....	80
3.2.3. MAL MUKABİLİ ÖDEME .....	81
3.2.4. AVAL ve KABUL KREDİSİ .....	82
3.2.5. LEASİNG .....	82
3.2.5.1. LEASİNG'DE TARAFLAR .....	83
3.2.5.2. LEASİNG İŞLEMİNİN İŞLEYİŞİ .....	84
3.2.5.3. LEASİNG İŞLEMİNİN TARAFLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ .....	85
3.2.5.4. LEASİNG ÇEŞİTLERİ .....	88
3.2.5.5. TÜRKİYE'DE LEASİNG .....	92

## BÖLÜM IV

### İHRACAT KREDİ SİGORTASI KURUMLARI ve TÜRK EXİMBANK ..... 97

<b>4. İHRACAT KREDİ SİGORTASI</b> .....	<b>97</b>
<b>4.1. İHRACAT KREDİ SİGORTASI İLE KAPSANAN RİSKLER</b> .....	<b>98</b>
<b>4.2. İHRACAT SİGORTASI YAPAN KURULUŞLAR</b> .....	<b>100</b>
4.2.1. DEVLET İHRACAT KREDİ SİGORTASI .....	101
4.2.2. ÖZEL SİGORTA KURUMLARI .....	102
<b>4.3. İHRACAT KREDİ SİGORTASI KURUMLARININ</b> <b>YAPABİLECEKLERİ İŞLER</b> .....	<b>102</b>
<b>4.4. DÜNYA'DA İHRACAT KREDİ VE KREDİ SİGORTASI</b> <b>UYGULAMALARI</b> .....	<b>103</b>
4.4.1. JAPONYA .....	104
4.4.2. İNGİLTERE .....	105
4.4.3. ALMANYA .....	107
4.4.4. AMERİKAN EXİMBANK .....	109
<b>4.5. TÜRKİYE'DE EXİMBANK VE PROGRAMLARI</b> .....	<b>112</b>
4.5.1. TÜRK EXİMBANK'IN YAPISI .....	112
4.5.2. TÜRK EXİMBANK'IN AMAÇLARI .....	115
4.5.3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDAKİ ROLÜ .....	115
4.5.3.1. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ PROGRAMI .....	117
4.5.3.2. DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMET ve FAALİYETLER İLE ORTA ve UZUN VADELİ İHRACAT KREDİ PROGRAMLARI .....	120
4.5.3.3. TÜRK EXİMBANK ve İSLAMİ KALKINMA BANKASI İŞBİRLİĞİ İLE SUNULAN İHRACAT İTHALAT KREDİSİ .....	122
4.5.3.4. İHRACAT KREDİ SİGORTASI ve ÜLKE KREDİ / GARANTİ PROGRAMLARI .....	122
<b>5. SONUÇ</b> .....	<b>130</b>
<b>KAYNAKÇA</b> .....	<b>132</b>

## TABLÖLAR DİZİNİ

1.1. 1965-1979 YILLARI ARASINDA DIŞ TİCARET ENDEKSLERİ .....	5
1.2. 1965-1979 YILLARI ARASINDA DIŞ TİCARETİN YAPISI (milyon \$) .....	7
1.3. 1965-1979 YILLARI ARASINDA DÜNYA VE TÜRKİYE İHRACATI (milyon \$) .....	8
1.4. 1963-1979 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İHRACATININ BAŞLICA SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI(milyon \$) .....	9
1.5. 1960-1980 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATININ ANA MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI(milyon \$) .....	10
1.6. 1980-2006 YILLARI ARASINDA DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (milyon \$) .....	12
1.7. 1980-2006 ARASINDA TÜRKİYE İHRACATININ BAŞLICA SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI(milyon \$) .....	14
1.8. 1980 SONRASI DÜNYA VE TÜRKİYE İHRACATI (milyon \$) .....	17
1.9. 1980-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATI(milyon \$) .....	18
1.10. 1980-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATININ BAŞLICA SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI(milyon \$) .....	21
1.11. 1980-2006 YILARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATININ ANA MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI(milyon \$) .....	23
3.1. DÜNYA VE TÜRKİYE FACTORİNG TOPLAMININ 1990-2006 YILLARI ARASINDAKİ GELİŞİMİ (milyon \$) .....	75
3.2. 2001-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE'DE LEASİNG SEKTÖRÜNÜN GENEL YAPISI .....	95
4.1. TÜRK EXİMBANK KREDİ SİGORTA GARANTİ PROGRAMLARI .....	116
4.2. KISA VADELİ İHRACAT KREDİLERİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI .....	117
4.3. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA SİGORTALANAN SEVKİYAT TUTARI (milyon \$) .....	123
4.4. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA SİGORTALANAN SEVKİYATIN ÜLKE GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI (%).....	124



<b>4.5. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA</b>	
<b>SİGORTALANAN SEVKİYATIN SEKTÖREL DAĞILIMI (%) .....</b>	<b>124</b>
<b>4.6. ORTA ve UZUN VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA</b>	
<b>SİGORTALANAN İŞLEM TUTARI ( milyon \$ ) .....</b>	<b>125</b>
<b>4.7. ÜLKE KREDİ/GARANTİ PROGRAMLARI ( milyon \$ ) .....</b>	<b>127</b>

## KISALTMA LİSTESİ

- A.B.D.** : Amerika Birleşik Devletleri
- AKA** : Allgemeine Kreditversicherung Aktiengesellschaft
- BDDK** : Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
- DİBS** : Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri
- DTM** : Dış Ticaret Müsteşarlığı
- DTÖ** : Dünya Ticaret Örgütü
- ECGD** : Export Credits Guarantee Department
- EXIP** : Exporter Insurance Policy
- FCI** : Factors Chain International
- FİDER** : Finansal Kiralama Derneği
- FOB** : Free on Board
- GSMH** : Gayri Safi Milli Hasıla
- HDTM** : Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
- İ.K.B.** : İslam Kalkınma Bankası
- İSO** : İstanbul Sanayi Odası
- İTO** : İstanbul Ticaret Odası
- JBIC** : Japan Bank for International Co-operation
- KfW** : Kreditanstalt für Wiederaufbau
- KİT** : Kamu İktisadi Teşebbüsü
- OECD** : Organisation for Economic Co-operation and Development
- TCMB** : Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
- TÜİK** : Türkiye İstatistik Kurumu
- TÜRSAB** : Türkiye Seyahat Acentaları Birliği

## ÖZET

Bu çalışma, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yüksek lisans tezi olarak hazırlanmıştır. Tezin konusunu, Türkiye'de dış ticaret ve finansmanı teşkil etmektedir. Çalışmamızın birinci bölümünde, Türkiye'nin dış ticareti; 1980 öncesi ve 1980 sonrası dönemleri olmak üzere incelenmiş, ikinci bölümünde, dış ticarete ödeme şekilleri; peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, konsinyasyon yolu ile ödeme, kabul kredili ödeme ve akreditifli ödeme başlıkları altında ele alınmıştır.

Üçüncü bölümde dış ticaretin finansman mekanizmaları; ihracatın ve ithalatın finansmanı olmak üzere iki başlık altında incelenmiştir. Çalışmamızın dördüncü yani son bölümünde ise ihracat kredi sigortası konusu incelenmiş; Dünya'daki başlıca ihracat kredi sigortası kurumları, Türk Eximbank'ın yapısı, amaçları ve sigorta programları ele alınmıştır.

## **ABSTRACT**

This study has been prepared as; graduate Thesis of Kadir Has University Institute of Social Sciences. Our dissertation represents the foreign trade and financial markets.

On the first chapter the course focuses on defining the external trade of Turkey before all else 1980's and after all. Payout variations on foreign trade, terms cash, cash-against-goods payment, payment against documents, consignment payments, draft payment and letter of credits are the main contents on the second chapter.

Under the third chapter; Foreign Trade Financing Scheme; will be examined and this topic will come under two separate headings as; financing of imports and export.

The last part of the course mentions about export credit insurance; leading export credit insurance organizations, the corporate profile of Turk Eximbank / purposes and scheme for insurance.

## GİRİŞ

Türkiye ekonomisinde 1980 sonrası dönemde en önemli değişimler dış ekonomik ilişkiler anlamında gerçekleşmiştir. Dış ticaret işlemlerinde serbestleşme ve ekonominin dışa açılması bu değişimin en önemli öğeleri olmuştur.

Dış ticaretin serbestleşmesi iki açıdan önemlidir. Bunlardan birincisi, ekonominin belirli bir süreç içinde dış rekabete açılmasıdır. İthalatın liberalleşmesi, yabancı ürünlerin iç pazara girmesini ve uluslararası rekabet bakımından bu pazarlara taşınmasını, ihracatın özendirilmesini ve yerli ürünlerin dış pazarda rakipleriyle rekabete girmesini sağlayacaktır. Liberalleşmenin ikinci yönü ise, gelenekselleşmiş sanayi stratejisinden uzaklaşılmasıdır.

24 Ocak 1980 kararları ile “İhracata Yönelik Büyüme” modelini benimseyen Türkiye, bu politikaların uygulama bulmasıyla hem ihracat hem de ithalat yapısında önemli değişimleri de yaşamaya başlamıştır.

24 Ocak Kararları ile ülkemizin ticari ilişkileri de önemli bir değişime uğramıştır. Diğer ülkeler ile mal ve hizmet alım-satımı artmış, iş gücü ve sermaye hareketlerinin akışı önemli ölçüde hız kazanmıştır. Böylece dış ticaretimiz hacim kazanmaya başlamıştır. Dış ticaretimizin hacim kazanmasıyla birlikte finansal piyasalarımızın da önemi artmıştır. Finansal piyasalarımızda verilen hizmetler, dünya finans piyasalarına uyum sağlamaya başlamış ve bu piyasalarla entegrasyon süreci başlamıştır. Özellikle dış ticaret alanında verilen hizmetler artmış ve daha aktif bir politika benimsenmiştir.

Bu çalışmada; ağırlıklı olarak, 1980-2006 döneminde dış ticaret yapısındaki değişim ve gelişmeler, finansal piyasalarda faaliyet gösteren kuruluşların dış ticarete sundukları hizmetler ve ürünler ile devletin dış ticaretteki rolü ele alınmıştır.

Birinci bölümde, dış ticaret yapısındaki dönüşüm ele alınmakta, 1980 öncesi ve 1980 sonrası dönemdeki ithalat-ihracat kalemleri; TÜİK, DTM gibi kurumlar tarafından hazırlanan raporlardan yararlanılarak analiz edilmektedir.

İkinci bölümde, dış ticarete ödeme şekilleri incelenmektedir. Özellikle, en yaygın ödeme şekli olan akreditifli ödeme kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır. Bunun yanında alternatif ödeme şekilleri olan peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, konsinyasyon yolu ile ödeme ve kabul kredili ödeme konuları incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, dış ticaretin finansman mekanizmaları ele alınmıştır. İhracatın ve ithalatın finanse edilmesi usulleri, yurtiçi ve yurtdışı kaynaklı krediler incelenmiştir. Özellikle factoring, forfaiting ve leasing sistemleri kapsamlı bir şekilde anlatılmıştır.

Dördüncü yani son bölümde ise, gelişmiş ülkelerde ve ülkemizdeki ihracat kredi sigorta kuruluşlarının programları incelenmiştir. Özellikle Türk Eximbank'ın yapısı, amaçları ve kredi programları sektörel raporlar ve sayısal verilerle desteklenerek incelenmiştir.

## **BÖLÜM I**

### **TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİNE GENEL BİR BAKIŞ**

#### **1. TÜRKİYE’NİN DIŞ TİCARETİ**

1980 yılı, Türkiye için ekonomi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır. 1980’li yıllara kadar ithal ikamesine dayalı stratejiler benimsenip uygulanmıştır. Birinci ve ikinci petrol krizleri sonrasında dünya ekonomik konjonktüründeki olumsuzluklara paralel olarak Türk ekonomisinde yaşanmaya başlayan dış ödeme ve enflasyon sorununun aşılması için, “24 Ocak Kararları” olarak bilinen ekonomik istikrar programı uygulanmasına neden olmuştur. Bu istikrar programı ile beraber Türkiye, “İthal İkamesine Dayalı Sanayileşme Stratejisi”ni terk ederek, “İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi”ni benimsemiştir.

##### **1.1. 1980 ÖNCESİ DIŞ TİCARET**

Bu dönemde; Türkiye her ne kadar dış ekonomik ilişkilerine önem vermişse de, çeşitli iç ve dış ekonomik ve sosyal nedenler bu konuda istenilen sonucun elde edilmesine imkân tanımamıştır. Cumhuriyet’in kuruluşundan itibaren Lozan Anlaşması bazı hükümlerden dolayı ekonomiye doğrudan müdahale edemeyen Cumhuriyet hükümetleri liberal bir dış ekonomik ilişkiler düzenine eğilimli hale gelirken büyük dünya bunalımı başlamıştır. Bunalım, diğer dünya devletlerinde olduğu gibi Türkiye’de de devletin ekonomiye ve dış ilişkilerine müdahalesini zorunlu kılmıştır. 1.Beş Yıllık Sanayi Planı gereği kurulan Kamu İktisadi Teşebbüs(KİT)leri kâr gayesi güden özerk kuruluşlar olarak başarılı sonuçlar elde etmişler ve bunalımın uluslararası konjonktürdeki etkilerinin hafifletilmesi ile Türkiye için yeni bir dışa açılma şansı doğmasına karşılık 2. Dünya Savaşı’nın başlaması bu şansı ortadan kaldırmıştır. <sup>1</sup>

Türkiye 2.Dünya Savaş’ına bilfiil katılmamakla birlikte, bu savaşın etkilerinden büyük zarar görmüştür. Bir milyon kişinin silahaltında tutulması mecburiyeti toplam üretim ve tüketim üzerinde etkili olduğu kadar devletin masrafları da çok artmış, yeni vergiler

---

<sup>1</sup> TÜRKAY Mehmet, 2003, Türkiye’de Kapitalizmin Gelişme Dinamikleri, *İktisat’ın Dama Taşları III*, 3 Aralık 2003 İ.Ü. İktisat Fakültesi. İstanbul Kurtiş Matbaacılık, s.14-15

konulmasını, hazinenin tasarruf bonoları çıkartarak borçlanmasını gerektirmiştir. Ancak bu borçların ödenmesinde zorluk çekildiğinden emisyonu başvurulmuş ve piyasadaki para miktarı artırılarak, Türk parasının satın alma gücü devamlı surette düşmüştür. Tarımsal üretimin düşmesiyle birlikte ithalatın da savaş nedeniyle azalması sonucunda; tüketimin sınırlanması ve bazı maddelerin dağıtım ve belgeye bağlanması zorunluluğu doğmuş, fiyatlar genel seviyesinin aşırı derecede yükselmesi üzerine, 18.01.1940 tarihinde yürürlüğe konulan 3780 sayılı Milli Korunma Kanunu hükümete o dönemin zorunlu kıldığı olağanüstü yetkiler vermiştir.

Bu Kanun hükümete, fabrikalarda üretilen malları değer fiyatını ödemek şartıyla el koyup stok etmek, fabrikalara el koyup işletmek, mal ihracatında satış şartlarını tayin etmek, halkın ihtiyaçlarıyla ilgili olarak iktisadi ve ticari faaliyette bulunmak üzere devlet müesseseleri kurmak gibi çok çeşitli ve geniş yetkiler vermiştir. Savaş yıllarının getirdiği olağanüstü koşullarda alınan bu tedbirler nedeniyle iç piyasalarda arz ve talebin serbest şekilde işleminin ve fiyatların buna göre oluşmasının mümkün olmayacağı açıktır.<sup>2</sup>

Savaş sonrası uluslararası dengenin serbestçe oluşan iktisadi ilişkiler yardımı ile daha çabuk kurulabileceğinden hareket eden Batılı ülkelerin bu tezine Türkiye de ayak uydurmuştur. Nitekim 7 Eylül 1946'da gerçekleştirilen Cumhuriyet tarihinin ilk devalüasyon kararı, bir istikrar programından çok, savaş sonrası döneme ve yeni ekonomi politikalarına uyum sağlamaya, ithalatı kısımaya ve ihracatı arttırmaya yönelik önlemleri kapsamıştır. Bu dönemde Milli Korunma Kanunu'nun uygulaması hafifletilmiş, bazı yetkiler daraltılarak Kanunun yürürlükte olup olmadığı hissedilmez hale getirilmiştir.

1950'lerde ülkemiz ekonomi yönetimine liberal fikirlerin yerleşmesi, Türkiye'ye dış yardımların artması, tarımda makineleşme, bunun etkisiyle ekim alanlarının hızla genişletilmesi, iyi ürün yıllarının birbirini izlemesi ve Kore Savaşı'nın yarattığı yüksek dünya konjonktürünün etkisiyle, ülke ekonomisinde hızlı bir gelişme başlamıştır. Fakat sabit kur politikası uygulamasının başarısız olması, enflasyonun hızla yükselmesi,

---

<sup>2</sup> DTM KONJOKTÜR İZLEME DAİRE BAŞKANLIĞI, 2004, *Türkiye Dış Ticaretinin Yapısal Değişimi*, Erişim: 10 Ocak 2006 (WWW document). URL: <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/KonjokturIzlemeDb/1939don.doc>



döviz sıkıntısının ortaya çıkması, Amerika Birleşik Devletleri'nin yardımı kısıması ve devalüasyon konusunda baskıların artması sonucunda hükümetin, 4 Ağustos 1958 tarihinde yürürlüğe koyduğu istikrar kararları ile Türk Lirası devalüe edilmiş, para arzı kontrol edilmeye çalışılmış, KİT'lerin Merkez Bankası'ndan finansmanına kısıtlama getirilmiş, KİT ürünlerine zam yapılarak KİT'lerin zararları azaltılmaya çalışılmış, kamu harcamaları kısılarak bütçe açıkları daraltılmış ve ithalatta liberasyona gidilmesi amaçlanmıştır.<sup>3</sup>

Dış ticaret işlemlerine getirilen liberalleşme sonucunda ithalat artmış, ihracatta beklenen gelişme olmamıştır. Bunun sonucunda dış ticaret açığı büyümüştür. Yeni dış krediler yardımı ile dış denge az da olsa düzelmesine rağmen ekonomik bir durgunluk ortaya çıkmış ve bu durgunluk planlı dönemin başına kadar devam etmiştir.

Aşağıdaki tabloda Türkiye'nin dış ticaretinin planlı dönemdeki gelişmesi 1965 yılı temel alınmak suretiyle endeksler halinde verilmiştir.

**TABLO 1.1. 1965-1979 YILLARI ARASINDA DIŞ TİCARET ENDEKSLERİ**

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET HACMİ	DIŞ TİCARET AÇIĞI	İHR./İTH.ORANI(%)
1965	100	100	100	100	81.8
1966	106	126	117	210	68.3
1969	116	143	129	244	67
1970	127	166	148	332	62.1
1972	191	273	236	626	56.7
1973	284	365	329	712	63.1
1974	330	660	513	2.075	40.6
1975	302	828	593	3.084	29.6
1978	493	804	665	2.140	48.8
1979	487	886	708	2.600	44.6

**KAYNAK: TÜİK DIŞ TİCARET VERİLERİ ( tarafımızca hesaplanmıştır )**

Yukarıdaki tablo incelendiğinde, dış ticaretin 1974 sonrasında bir sorun olmaya başladığı görülmektedir. Petrol fiyatlarındaki hızlı artış, Kıbrıs Savaşı, yurtiçi sosyal ve

<sup>3</sup> VAROL, Müge G., 2003, *Türkiye İhracatının Gelişimi*, DTM Dergisi, Erişim: 12 Şubat 2006 (WWW document). URL. <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/muge.doc>

siyasi istikrarsızlık nedeni ile bozulmaya başlayan ekonomik durum, 1974 sonrası ihracatın olduğu yerde sayması, ithalatında hızla genişleyerek ticaret açığını umulmadık boyutlara çıkarması ile çıkmaza girme belirtileri göstermeye başlamıştır. Bu nedenlerin varlığı ile bu durum 1978 ve 1979 yıllarında daha da kötü bir hal almış ve siyasi iktidarın 1979 sonrasında değişmesine neden olmuştur. Bu dönemde, beş yıllık kalkınma planlarında hedef seçilen büyüme hızına varmak için iç tasarrufları dış kredilerle destekleme yolu benimsenerek dış ilişkilerin programlanması yoluna gidilmiştir.

İkinci planın uygulanmaya başlaması, özellikle 1970 yılında alınan yeni ekonomi-ithal ikâmecî politika kararları ve devalüasyon sonucu ekonomide ve özellikle dış ticarete önemli bir canlanma görülmüştür. İhracat gelirleri 1 milyar \$'ı aşmış, işçi döviz girdileri de alınan ekonomik kararlara paralel olarak artmış, Türk ekonomisine 2,5 milyar \$'lık bir döviz birikimi yaratmış ve dışa açılma konusunda yeni bir fırsat ele geçirilmiştir. Fakat 1972-1973 sonrası başlayan siyasi istikrarsızlık nedeni ile ekonomi politikaları olumsuz yönde etkilenmiş; yabancı sermaye girişleri durma noktasına gelmiş ve 1974 yılında ortaya çıkan Kıbrıs bunalımı ile bu olumsuzluk daha da kötü bir hâl alarak, dışa açılma konusunda ele geçirilen fırsat bir kez daha kaçırılmış, dışa açılma 1980 yılına kadar ertelenmiştir.<sup>4</sup>

1965-1980 dönemi dış ticaretin yapısını incelediğimizde, ihracatın 1965-1970 döneminde olduğu yerde saymasına karşın, 1970 sonrasında alınan iktisadi kararlara paralel olarak önemli bir sıçrama göstererek 1,5-2 milyar \$ düzeyine varmıştır. Aynı dönemde ithalatta da ihracat rakamlarına paralel olarak gelişme görülmüş ve 1970'lere kadar 700-800 milyon \$ olan fatura, 1970 sonrası önemli ölçüde artarak 4-5 milyar \$'a ulaşmıştır.

---

<sup>4</sup> VAROL, MÜGE G., 2003, *Türkiye İhracatının Gelişimi*, DTM Dergisi, Erişim: 12 Şubat 2006 (WWW document). URL. <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/muge.doc>

**TABLO 1.2. 1965-1979 YILLARI ARASINDA DIŞ TİCARETİN YAPISI (milyon \$)**

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET HACMİ	İHRACATIN PAYI(%)	İTHALATIN PAYI(%)	DIŞ TİCARET DENGESİ
1965	463	572	1.035	44.7	55.3	-109
1966	491	718	1.209	40.6	59.4	-227
1967	522	685	1.207	43.3	56.7	-163
1968	496	764	1.260	39.4	60.6	-268
1969	537	801	1.338	40.1	59.9	-264
1970	588	948	1.536	38.3	61.7	-360
1971	677	1.171	1.848	36.6	63.4	-494
1972	885	1.563	2.448	36.2	63.8	-678
1973	1.317	2.086	3.403	38.7	61.3	-769
1974	1.532	3.778	5.310	28.9	71.1	-2.246
1975	1.401	4.739	6.140	22.8	77.2	-3.338
1976	1.960	5.129	7.089	27.7	72.3	-3.169
1977	1.753	5.796	7.549	23.2	76.8	-4.043
1978	2.288	4.599	6.887	33.2	66.8	-2.311
1979	2.261	5.070	7.331	30.8	69.2	-2.809

**KAYNAK:** TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )

Görülmektedir ki, 1974 yılında yukarıda değinilen nedenlerden dolayı açılmaya başlayan dış ticaret makası, 1978-1979 yıllarında bir nebze olsun durakalmaya girmiştir. Ancak bu dönemde böyle bir olayın gerçekleşmesi, ithalatta kısıntıya gidilmesi ve ihracatın bir miktar arttırılması ile mümkün olmuştur.

### 1.1.1. İHRACAT

Dünya ticaretinin hızla genişlediği bir dönemde Türkiye ihracatının durgunluk içine girmesi, ihracatın dünya ihracatı içindeki payını 15 yıllık dönemde yaklaşık olarak yarı yarıya azaltmıştır. Bu durum Türkiye'yi dünya ekonomisine açılma konusunda oldukça

zor bir durumla karşı karşıya bırakmıştır. Bu durumu aşağıdaki tablodan da izlemek mümkündür.

**TABLO 1.3. 1965-1979 YILLARI ARASINDA DÜNYA VE TÜRKİYE İHRACATI(milyon \$)**

YILLAR	DÜNYA İHRACATI	TÜRKİYE İHRACATI	TÜRKİYE İHR./DÜNYA İHR.(%)
1965	165.400	464	0.28
1966	181.300	490	0.27
1967	190.600	523	0.27
1968	212.900	496	0.23
1969	243.500	537	0.22
1970	280.300	588	0.21
1971	312.600	677	0.22
1972	376.600	885	0.23
1973	524.000	1.317	0.25
1974	771.700	1.532	0.20
1975	796.500	1.401	0.18
1976	906.700	1.960	0.22
1977	1.030.500	1.753	0.17
1978	1.190.500	2.288	0.19
1979	1.500.000	2.261	0.15

**KAYNAK: DTÖ, TÜİK ( tarafımızca hesaplanmıştır )**

Türkiye'nin ihracatındaki bu olumsuz tablonun nedenleri, önceleri sabit kur politikası sonucu Türk lirasının aşırı değerlenmiş olması, sonraları ise dünya konjonktürünün aleyhte seyridir.<sup>5</sup> Konjonktürün müsait olduğu döneme rastlayan 1970 devalüasyonu ihracatı genişletmiş, 1975 sonrasına gelindiğinde enflasyonist politikaların yarattığı iç talep genişlemesi ve Türk lirasının aşırı değerlenme içine girmesi, ihracatın tekrar durgunluğa dönmesinde büyük etkiye sahiptir. İhracatın bu kadar yavaş gelişmesinde tarımsal mallara dayanan yapısı da etkili olmuştur. Sınaî malların toplam ihracat

<sup>5</sup> GEDİZ ve YALÇINKAYA, 2005, Türkiye'de İhracat Projeksiyonu, *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Sayı 3,s.14

içindeki payı 15 yılda iki katına çıkabilmiş, tarımsal mallar ihracatı ise %60 civarındaki payını korumuştur.

1960-1980 yılları arasında dış ticaretimizin başlıca sektörler itibariyle dağılımına baktığımızda tarım ve hayvancılığın toplam ihracatımız içindeki payının 1963 yılında %79,4, 1965 yılında %78,1967 yılında %81,6, 1972 yılında %68,6, 1977 ve 1979 yıllarında %59,4 olduğu görülmektedir.

Aynı yıllar arasında madencilik ve taşocakçılığı sektörünün payı ise 1963 yılında %3,1965 yılında %4,5, 1967 ve 1972 yıllarında %4, 1977 yılında %7,2 ve 1979 yılında %5,9 olarak gerçekleşmiştir.

Sanayi ürünlerinin 1960-1980 yıllarında toplam ihracatımız içindeki payı sırasıyla 1963 yılında %17,6, 1965 yılında %17,5, 1967 yılında %14,3, 1972 yılında %27,4, 1977 yılında %33,4 ve 1979 yılında %34,7 olmuştur.

**TABLO 1.4. 1963-1979 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İHRACATININ BAŞLICA SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI (milyon \$)**

YILLAR	İHRACAT	TARIM VE HAYVANCILIK	(%) Pay	MADENCİLİK VE TAŞOCAĞI	(%) Pay	SANAYİ	(%) Pay
1963	368	292	79.4	11	3	65	17.6
1965	464	361	78	21	4.5	81	17.5
1967	522	426	81.6	21	4	75	14.3
1972	885	607	68.6	35	4	243	27.4
1977	1.753	1.041	59.4	126	7.2	586	33.4
1979	2.261	1.343	59.4	133	5.9	785	34.7

**KAYNAK: TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )**

### 1.1.2. İTHALAT

Her ne kadar ithalatın en önemli finans kaynağı ihracat sayılsa da, devamlı sağlanan dış krediler sayesinde ihracat çok yavaş gelişirken ithalat 1972 yılından 1977 yılına kadar

ortalama %30 artmıştır. Daha sonraları ihracatın duraklaması sonucu, zorunlu olarak ithalat artışı frenlenmiş ve artış hızı 1978 ve 1979 yıllarında sırasıyla %20 ve %10,4 olmuştur.

İthalattaki hızlı artışın en önemli nedeni petrol fiyatlarındaki hızlı tırmanış ve bunun yarattığı dünya enflasyonudur. Ancak petrol sorunu ve dünya bunalımı yalnızca ithalatı geliştirmekle kalmamış, ithalatın yapısını da önemli ölçüde değiştirmiştir.<sup>6</sup> Şöyle ki, 1972 yılında toplam ithalat içinden %50,4 pay alan yatırım malları, 1980 yılına gelindiğinde toplam ithalat içinden %20 dolayında bir pay elde etmiştir. Aynı dönemde hammadde ithalatının payı %45 düzeyinden %78 seviyesine yükselmiştir. Görülmektedir ki, bu değişimde petrol ithalatının ve yüksek petrol fiyatlarının önemli etkisi vardır. Durumu aşağıdaki tablodan da izlemek mümkündür.

**TABLO 1.5. 1960-1980 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATININ ANA MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI(milyon \$)**

YILLAR	İTHALAT	YATIRIM MALLARI	(%) Pay	TÜKETİM MALLARI	(%) Pay	HAMMADDE VE ARA MAL.	(%) Pay
1960	468	244	52,2	44	9,5	179	38,3
1972	1.563	783	50,4	73	4,7	707	45,2
1977	5.796	2.255	38,9	178	3,1	3.363	58
1978	4.599	1.591	34,6	133	2,9	2.875	62,5
1979	5.069	1.597	31,5	96	1,9	3.376	66,6
1980	7.909	1.581	20	170	2,1	6.158	77,9

KAYNAK: TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )

## 1.2. 1980 SONRASI DIŞ TİCARET

1980 öncesi yaşanan ekonomik sıkıntılar sonucunda ödemeler dengesi üzerinde oluşan baskıyı gidermek amacıyla bir süre kısıtlayıcı dış ticaret politikaları ve ithal ikâmecî sanayileşme politikaları uygulanmıştır. Ancak beklenenin aksine, ithal ikâmecî

<sup>6</sup> TOBB, 1998, *Ekonomik Forum*, s.198-202

sanayilerin dışa bağımlılığı sebebiyle ithalat önemli oranda artmış ihracatta ise beklenen gelişme sağlanamamıştır.

1977 yılında kritik bir hâl alan ödemeler dengesi açığına ve diğer ekonomik sorunlara çözüm bulmak amacıyla 1977-1980 yılları arası dönemde birçok ekonomik tedbir alınmıştır. Uygulanan ekonomi politikalarının hedefler; ihracatın artırılması, enflasyonun düşürülmesi ve KİT'lerin açıklarının bütçe üzerindeki yükünün ortadan kaldırılması olmuştur. Ancak alınan önlemler ekonomideki kötüye gidişi durduramamış ve 24 Ocak 1980'de alınan kararlarla Türkiye ekonomisinde yeni bir dönem başlamıştır.<sup>7</sup>

Bu dönemin en büyük özellikleri; ihracata dayalı kalkınma modelinin benimsenmesi, Türk ekonomisinin dışa daha açık hale getirilmesi ve serbest piyasa kurallarının bütün yönleriyle uygulanmaya çalışılmasıdır. Bu dönemde günlük döviz kuru uygulamasına geçilmiş, dış ticaret serbestleştirilmiş, yabancı sermaye teşvik edilmiş, ithalat kademeli olarak libere edilmiş, ihracatı teşvik amacıyla çeşitli önlemler alınmıştır. Bu politikalara bağlı olarak Türk ekonomisi dışa daha açık ve rekabetçi bir yapı kazanmıştır.<sup>8</sup>

### 1.2.1. İHRACAT

Ekonomik istikrar tedbirleri ve dış ticaret politikasındaki değişiklik ile birlikte 1980 yılında 2,9 milyar \$ olan ihracat, 1981 yılında 4,7 milyar \$'a,ithalat 7,9 milyar \$'dan 8,9 milyar \$'a yükselmiştir. Aynı dönemde dış ticaret açığı 4,99 milyar \$'dan 4,23 milyar \$'a gerilemiştir

---

<sup>7</sup> KAZGAN, Gülten, 1985, *Ekonomide Dışa Açık Büyüme*, Altın Kitaplar, s.42, İstanbul

<sup>8</sup> KESKİN, Fahrettin, 1986, *63. Yılında Türkiye Ekonomisi*, Tükelmat A.Ş. s.106, İzmir

**TABLO 1.6. 1980-2006 YILLARI ARASINDA DIŞ TİCARET DEĞERLERİ (milyon \$)**

YILLAR	İHRACAT	İTHALAT	DIŞ TİCARET HACMİ	DIŞ TİCARET DENGESİ	İHR/İTH
1980	2.910	7.909	10.820	-4.999	36,8
1981	4.703	8.933	13.636	-4.230	52,6
1983	5.728	9.235	14.963	-3.507	62,0
1984	7.134	10.757	17.891	-3.623	66,3
1985	7.958	11.343	19.301	-3.385	70,2
1986	7.457	11.105	18.562	-3.648	67,2
1987	10.190	14.158	24.348	-3.968	72,0
1989	11.625	15.792	27.417	-4.167	73,6
1990	12.959	22.302	35.261	-9.343	58,1
1991	13.594	21.047	34.641	-7.453	64,6
1992	14.719	22.871	37.590	-8.152	64,4
1993	15.348	29.429	44.777	-14.081	52,2
1994	18.105	23.270	41.375	-5.165	77,8
1995	21.637	35.709	57.346	-14.072	60,6
1997	26.261	48.558	74.819	-22.297	54,0
1998	26.974	45.921	72.895	-18.947	65,3
1999	26.587	40.671	67.258	-14.084	65,4
2000	27.774	54.502	82.276	-26.728	51,0
2001	31.334	41.399	72.733	-10.065	75,7
2002	36.059	51.553	87.612	-15.494	70,4
2003	47.252	69.339	116.591	-22.087	68,1
2004	63.167	97.539	160.706	-34.372	64,7
2005	73.476	116.774	190.250	-43.298	62,9
2006	85.479	138.290	223.768	-52.811	61,8

**KAYNAK: TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )**

1980 yılında rekor düzeye varan dış ticaret açığının, 1983 ve 1984 yıllarında hafif sapmalar göstermesine rağmen sürekli düşüş kaydetmiştir.

Bu dönem zarfında ihracatın arttırılmasına yönelik olarak yürürlüğe konulan düzenlemelerin yanı sıra ihracatçılara; vergi iadesi, gelir vergisi istisnası, döviz tahsisi, gümrük muafiyetli hammadde ithalatı ve ihracat kredileri gibi bazı parasal ve mali teşvikler de sağlanmıştır. İhracatın kredi ve sigorta yolu ile desteklenmesi kapsamındaki mekanizmaların geliştirilebilmesi, Türk ihracatçıların dış pazarlarda rekabet gücünün



arttırılması ve Türkiye'nin ihracata yönelik stratejisinin desteklenmesi amacıyla 1987 yılında Türk Eximbank kurularak faaliyete geçirilmiştir.<sup>9</sup>

Uygulanan politikaların etkisiyle ülkemiz dış ticaret hacmi ve ürün kompozisyonunda önemli değişiklikler meydana gelmiştir. 1980 yılında 2,9 milyar \$, 1985 yılında 8 milyar \$ olan ihracatımız 1990 yılında 12,9 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır. Burada değinilecek bir başka nokta ise, 1980 öncesi ihracatımızdaki değişimlerin düzensiz olduğu halde; 1980-2000 yılları arasındaki değişimlerin düzenli olarak artış ya da azalış göstermiştir.

Bunun sebebi; ihracatımızda geleneksel ürünlerin hâkim olduğu dönemde, ihracatımızdaki değişimler tarımsal ürün bolluğuna ya da azlığına, dolayısıyla bu ürünlerin talep elastikiyetleri yüksek olduğu için uluslararası piyasa fiyatlarına bağlı kalmıştır. Ancak sanayi ürünlerinin toplam ihracatımız içindeki payının arttığı ve hâkimiyet kurduğu dönem olan 1980 sonrası ihracat artışı düzenli bir seyir takip etmiştir. Öyle ki, 1980-2000 yılları arasında ürün kompozisyonunda da önemli değişiklikler meydana gelerek ihracatımız içinde tarım ürünlerinin payı gerilemiş, sanayi mallarının payında ise çok önemli artışlar meydana gelmiştir.<sup>10</sup>

Planlı dönemin başlangıcı olan 1963 yılında ihracatın %79'u tarım ve hayvancılık, %18'i sanayi ürünlerinden oluşmaktayken, 1980 yılına gelindiğinde bu oranlar sırasıyla %57 ve %36 olarak gerçekleşmiştir. Tarımsal ürünlerin ihracat gelirindeki nispi payı, bu tarihten sonra izlenen teşvik politikalarına ve döviz kurlarındaki ayarlamalara paralel olarak gerileyerek 1995 yılında %11'e düşmüştür. Buna karşılık sanayi ürünlerinin payı 1980 yılında %36 düzeyindeyken, 15 yılsonunda 1995 yılında %87 düzeyine, 2005 yılında ise %94'e yükselmiştir.

Türkiye'nin tarımsal ürün ihracatı içinde en önemli yeri bitkisel ürünler tutmaktadır. Başlıca bitkisel ürünler arasında pamuk, tütün, fındık ve üzüm gelmektedir. Madencilik ve taşocakçılığı ürünleri ihracatı 1990 yılında 326 milyon \$, 1995 yılında 405 milyon \$ ve 1997 yılında 424 milyon \$ olmuştur. Sanayi ürünlerinde lokomotif sektör, dokuma

<sup>9</sup> EKONOMİK FORUM, 2001, İhracata Dört Koldan Teşvik, *Ekonomik Forum*, İstanbul, s.40-41

<sup>10</sup> GEDİZ ve YALÇINKAYA, 2005, Türkiye'de İhracat Projeksiyonu, *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Sayı 3, s.18

ve giyim sanayi ürünleridir. Ortalama olarak Türkiye ihracatının üçte birden fazlasını bu alt sektör ürünleri oluşturmaktadır. Daha sonra demir ve çelik sanayi ürünleri gelmektedir.

İhracatta ortaya çıkan bu değişimleri, ihracatın yapısını yıllar itibariyle aşağıdaki tablodan da incelemek mümkündür.

**TABLO 1.7. 1980–2006 ARASINDA TÜRKİYE İHRACATININ BAŞLICA SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI(milyon \$)**

YILLAR	İHRACAT	TARIM VE HAYVANCILIK	(%) Pay	MADENCİLİK VE TAŞOCAK.	(%) Pay	SANAYİ	(%) Pay
1980	2.910	1.672	57,4	191	6,6	1.047	36
1985	7.958	1.719	21,6	244	3,1	5.995	75,3
1988	11.662	2.341	20,1	377	3,2	8.944	76,7
1989	11.625	2.126	18,2	413	3,6	9.086	78,2
1990	12.959	2.347	18,1	326	2,5	10.285	79,4
1993	15.348	2.365	15,4	238	1,6	12.745	83
1994	18.105	2.457	13,6	272	1,5	15.363	84,9
1995	21.636	2.307	10,7	405	1,9	18.923	87,5
1997	26.245	2.893	11	424	1,6	22.928	87,4
2000	27.775	1.659	6,3	400	1,4	25.517	92,3
2001	31.334	1.976	6,4	349	1,1	28.826	92,5
2002	36.059	1.754	4,9	387	1,1	33.701	94
2003	47.253	2.104	4,5	469	1	44.378	94,5
2004	63.167	2.525	4,2	649	1	59.579	94,8
2005	73.476	3.314	4,6	810	1,1	68.813	94,3
2006	85.478	3.451	4,1	1.146	1,3	80.205	94,6

KAYNAK: TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )

1994 yılında TL'nin yüksek oranda değer kaybetmesi, Türkiye'nin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü olumlu yönde etkilemiş ve 1994–1995 yıllarında ihracat iyi bir performans göstererek %18 ve %19,5 oranında artış göstermiştir.<sup>11</sup>

1997 yılında yaşanan Uzakdoğu krizinin; bölge ülkeleri başta olmak üzere, özellikle ülkemizin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülke ekonomilerine büyük çaplı olumsuz yansımaları olmuştur. Kriz sonrasında, 1996 yılında ihracatımız içinde %4 paya sahip olan bölge ülkelere yönelik ihracatımız, bu ülkelerin ekonomilerinde ortaya çıkan sıkıntıdan kaynaklanan iç talep azalmasına bağlı olarak önemli ölçüde azalmıştır. Bunun yanı sıra, başta tekstil olmak üzere birçok sektörde ülkemizin en önemli rakibi konumunda bulunan bu ülkelerin kriz sonrasında para birimlerinde %60'a varan devalüasyonlar yapmaları ülkemiz rekabet gücünün nispi olarak etkilenmesine yol açmıştır. Ancak ihracatımız 1997 yılında bir önceki yıla göre daha hızlı gelişme göstererek %13,1 oranında artması ve 26,2 milyar \$'a çıkmasının asıl sebebi, Uzakdoğu krizine rağmen, dünya hâsılasında kaydedilen önemli ölçüde büyüme sonucunda artan dış talep olmuştur.

Uzakdoğu krizinin etkileri Rusya Federasyonu'na da yansımıştır. İhracatımız içinde 1997 yılında %8'lik paya sahip olan Rusya Federasyonu'nda yaşanan ekonomik kriz, ülkemiz ekonomisini etkilemiştir. 1998 yılında ihracat bir önceki döneme göre %12,4 artarak 30 milyar \$ olmuştur. 1999 yılı 17 Ağustos depremi çerçevesinde, hem ekonomik hem de sosyal açıda büyük sıkıntılar yaşanan bir yıl olmuştur. Deprem bölgesinin ülkemizin en önemli sanayi ve ticaret bölgesi olması nedeniyle depremin etkilerinin daha fazla hissedilmesine neden olmuştur. Deprem nedeniyle iç talebin büyük oranda gerilemesi ve binlerce işyerinin zarar görmesi neticesinde Cumhuriyet tarihinin en büyük küçülmelerinden biri gerçekleşmiş ve 1999 yılında GSMH bir önceki yıla göre %6,1 oranında azalmıştır. Buna bağlı olarak 1989 yılından bu yana sürekli artış gösteren ihracat 1999 yılında bir önceki yıla göre %12 oranında azalarak 26,6 milyar \$'a gerilemiştir.<sup>12</sup>

---

<sup>11</sup> AKSOY ve COŞKUN, 2004, Türkiye'nin Yakın Dönem Dış Ticaretindeki Değişmeler, *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, Cilt 24, Sayı 3, s.399

<sup>12</sup> AKSOY ve COŞKUN, 2004, Türkiye'nin Yakın Dönem Dış Ticaretindeki Değişmeler, *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, Cilt 24, Sayı 3, s.404

Yukarıda saydığımız nedenlerden ötürü, ihracatımız; 1997-1999 yılları arasında durağan bir hâl almıştır. 1997 yılında 26,2 milyar \$ olan ihracatımız 1999 yılında ancak 26,6 milyar \$ olmuştur.

Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonrasında döviz kuru ve faiz oranlarında görülen aşırı dalgalanmalar sonucunda, yatırım ve tüketim harcamalarında da önemli dalgalanmalar meydana gelmiş, iç talepte yaşanan gerileme ve satışların düşmesi ise reel sektörü olumsuz yönde etkilemiştir.<sup>13</sup> İç piyasadaki daralma ve gerçekleştirilen devalüasyon sonucu ortaya çıkan görece kur avantajı, ihracatımızın bir önceki yıla göre %12,4 artarak 31,3 milyar \$'a yükselmesine neden olmuştur.

2002 yılı gerek dünya gerekse Türkiye ekonomisi ve ihracatında ciddi düzelmelerin ve artışların sağlandığı bir yıl olmuştur. 2002 yılında ihracatımız başarılı bir performansla bir önceki yıla göre %15,4 artarak 36 milyar \$'a ulaşmıştır. İhracatımız 2003 yılında da büyümesini sürdürmüş ve %30,7 oranında artarak 47,3 milyar \$'a ulaşmıştır. 2004 yılında ihracat bir önceki yıla göre %33,7 artarak 63,1 milyar \$'a yükselmiştir. 2005 yılına gelindiğinde ise ihracatımız bir önceki yıla göre %15 artarak 73,5 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır.

2003 ve 2004 yıllarında ihracatımızın bu oranlarda artış göstermesinde rol oynayan faktörler; 2001 yılında yaşanan krizin ardından terk edilen sürünen kur politikasının sonrasında gelen yüksek devalüasyon ve buna bağlı olarak gelişen makro ekonomik koşulların reel ücretler üzerinde baskı yaratması, uluslararası piyasalarda rekabet etme gücünün yurtiçi üreticileri daha verimli çalışmaya yöneltmesi, önceki yıllara göre nispeten kısıtlı olan iç tüketim talebi, düşen enflasyona paralel olarak azalan faiz oranları ve uluslararası piyasalarda A.B.D.dolarının Euro karşısında değer kaybetmesidir.<sup>14</sup>

Dış ticaret hacmi 2003 yılında bir önceki yıla oranla %33,1 oranında bir artış göstererek 87,6 milyar \$'dan 116,6 milyar \$'a yükselirken, 2004 yılında yaklaşık %37,8 oranında

<sup>13</sup> VOYVADA ve YELDAN, 2002, *Türkiye Ekonomisi İçin Kriz Sonrası Alternatif Uyum Stratejileri*, Ankara, Erişim: 11 Temmuz 2005 (WWW document). URL: [http://www.bilkent.edu.tr/~yeldane/V&Yerc2002\\_1.pdf](http://www.bilkent.edu.tr/~yeldane/V&Yerc2002_1.pdf)

<sup>14</sup> GÜNEY ve RUMELİ, 2001, *Seçilmiş Göstergeler Işığında Yakın Dönem Türkiye Ekonomisi Gerçeği*, ATO Yayınları, Ankara

artış kaydederek 160,7 milyar \$'a yükselmiştir. 2005 yılına geldiğimizde %17,2 oranında artarak 190,2 milyar \$'a yükselmiştir. 2006 yılında ise 223,8 milyar \$ seviyesine yükselmiştir. 2003, 2004, 2005, 2006 yıllarında meydana gelen dış ticaret açıkları ise sırasıyla 22,1 milyar \$, 34,4 milyar \$, 43,3 milyar \$ ve 52,8 milyar \$ olmuştur.

Dünya ihracatında Türkiye'nin yerine baktığımızda, aşağıdaki tablodan da inceleneceği üzere, Türkiye ihracatının dünya ihracat hacmi içerisindeki yerinin 1980 öncesi %0,15'lere kadar düştüğü, 1980 sonrası uygulanan politikaların sonucunda artarak; 1984 yılı sonu itibariyle %0,45'e, 2006 yılında ise %0,60'a yükseldiği görülmektedir.

**TABLO 1.8. 1980 SONRASI DÜNYA VE TÜRKİYE İHRACATI (milyon \$)**

<b>YILLAR</b>	<b>DÜNYA İHRACATI</b>	<b>TÜRKİYE İHRACATI</b>	<b>TÜRKİYE İHR./DÜNYA İHR.(%)</b>
1980	1.867.800	2.910	0,16
1984	1.902.800	7.134	0,37
1985	1.191.800	7.958	0,50
1997	6.897.000	26.261	0,38
1998	6.665.000	29.974	0,45
1999	6.950.000	26.587	0,38
2000	7.827.000	27.775	0,35
2005	12.589.000	73.476	0,59
2006	14.231.000	85.478	0,60

**KAYNAK: DTÖ, TÜİK ( tarafımızca hesaplanmıştır )**

## **1.2.2. İTHALAT**

Türkiye, 1980 yılına kadar ithal ikâmesine dayanan ve sadece yerli üretimin bulunmadığı veya yetersiz kaldığı hallerde ithalata izin veren bir dış ticaret politikası izlemiştir. Bunun doğal sonucu Türkiye'nin geleneksel ithalatı, ağırlıklı olarak; enerji hammaddesi, makine ve ulaşım araçları ve kimyasal ürünlerden oluşan bir mal

kompozisyonu çizmiş, diğer alanlarda ise ilke olarak piyasa yabancı rekabete kapalı tutularak, yerli sanayi korunmaya çalışılmıştır.

Ancak, 1984 yılından itibaren uygulanmaya başlanan dışa açık ekonomi politikalarının en önemli unsurlarından biri olarak dış ticarete ithal ikâmecî politikalar yerini, rekabete açık ve ihracata dayalı sanayileşme stratejisine terk etmiştir. 80’li yılların ikinci yarısı ve 90’ların başında hızlanan ve halen de devam eden gümrük indirimleri, bürokratik işlemlerin azaltılması, şeffaflık, sadelik gibi bir dizi yapısal ve kurumsal yenilikle ithalat gerek mal bileşimi ve menşeye çeşitliliği, gerekse değer ve hacim olarak giderek büyümüştür.<sup>15</sup>

Bazı küresel ve bölgesel gelişmeler, bu bağlamda DTÖ’ nün kurulmasını ve Türkiye’nin AB ile gümrük birliğine gitmesi, ithalat politikasının şekillenmesinde uluslararası faktörlerin payının göreceli olarak artmasına yol açmıştır.

**TABLO 1.9. 1980-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATI(milyon \$)**

YILLAR	İTHALAT	ARTIŞ YÜZDESİ
1980	7.909	
1986	11.105	40,4
1987	14.158	27,4
1990	22.302	57,5
1994	23.270	-20,9
1995	35.709	53,4
1997	48.558	11,3
1998	45.921	-5,4
1999	40.671	-11,4
2000	54.503	34
2001	41.399	-24
2002	51.553	24
2003	69.340	35,4
2004	97.540	41
2005	116.774	19
2006	138.290	18

**KAYNAK: TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )**

<sup>15</sup> ÖZBEY, Funda R., 2000, Türk Sanayileşme Sürecinde Bütünleştirilmiş Strateji, *Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi*, Cilt.2, Sayı:1, s.79

İthalatın 1990 yılına kadar gelişimi incelendiğinde, ithal ikâmecî politika terk edilmesine ve dışa açık bir dış ticaret politikası uygulanmasına rağmen, ithalat 1986 yılına kadar oldukça düşük düzeyde artmıştır.1987 yılında ise %27,4 gibi yüksek bir oranda artarak 14 milyar \$'ı aşmıştır.

1990 sonrası dönemde ithalatta görülen artış eğiliminin temelinde, 1995 yılında DTÖ Anlaşmasının, 1996 yılında da Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinin yanı sıra, ekonomik gelişmeler de etkili olmuş ve yüksek oranlı milli gelir büyümesine paralel olarak ithalatta da artış görülmüştür. Nitekim yabancı mallara yönelik ithal talepleri sonuç itibariyle gelire bağlı olduğundan, genellikle milli gelirin arttığı ya da azaldığı zamanlarda ithalat da artmış ya da azalmıştır.

1994 yılında yaşanan ekonomik kriz sonucu GSMH %6,1 oranında küçülmüş, buna paralel olarak aynı yıl ithalat da %20,9 oranında azalarak 23,3 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Kriz sonrası 3 yılda ortalama %8 oranında büyüyen milli gelirle uyumlu olarak ithalat da 1995 yılında %53,4, 1996 yılında %22,2, 1997 yılında ise %11,3 oranında artarak sırasıyla 35,7; 43,6 ve 48,6 milyar dolar olmuştur.

1998 yılından itibaren dünyada giderek derinleşen ekonomik krizler ve yurt içinde izlenen makro ekonomik politikalar sonucunda; milli gelir artışında bir gerileme, ithalatta ise düşüş meydana gelmiştir. Söz konusu yılda milli gelir büyüme hızı önemli ölçüde yavaşlayarak %3,9 olmuş, ithalat ise %5,4 azalarak 45,9 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. 1999 yılında ise yaşanan Marmara depremi ekonomik ve sosyal yönden büyük çöküntüye neden olmuş, iç talep azalmış, milli gelir %6,4 azalmıştır. Aynı eğilim ithalatta da yaşanmış ve %11,4 oranında gerileyerek 40,7 milyar \$ olmuştur.

2000 yılında milli gelirin büyüme hızı %6,1 olarak gerçekleşmiş, reel faizlerde önemli düşüşler sağlanmış, tüketim talebindeki artışa bağlı olarak da imalat sanayi üretimi artmıştır. Kriz sonrası canlanmayla birlikte 2000 yılında ithalatta da önemli bir artış görülmüş, ithalat %34 oranında artarak 54,5 milyar \$ olmuştur.

Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonrasında döviz kuru ve faiz oranlarında görülen aşırı dalgalanmalar sonucu yatırım ve tüketim harcamalarında önemli dalgalanmalar meydana gelmiş, iç talepte yaşanan gerileme ve satışların azalması reel sektörümüzü olumsuz yönde etkilemiştir. Bu gelişmeler sonucunda 2001 yılında ülkemiz milli geliri %9,4 gibi yüksek oranlı bir düşüş yaşamış, buna bağlı olarak da aynı yılın ithalatı bir önceki yıla göre %24 oranında azalarak 41,4 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.<sup>16</sup>

2002 yılı gerek dünya gerekse Türkiye ekonomisinde düzelmelerin yaşandığı bir yıl olmuştur.2002 yılında milli gelir bir önceki yıla göre %7,9 artış göstermiş, ithalat da milli gelirdeki artışa bağlı olarak %24'lük bir artışla 51,5 milyar \$'a yükselmiştir.

2003 yılında ise milli gelir bir önceki yıla göre %5,9 büyümüş, büyüme ihracata bağlı olarak ara malı ihtiyacı doğurmuş, dolayısıyla aramalı ithalatı artmıştır. Ayrıca EURO-\$ paritesinde, 2003 yılında EURO lehine yaşanan gelişmenin de etkisiyle ithalat bir önceki yıla oranla %42,4 artarak 69,3 milyar \$'a yükselmiştir. 2004 yılında ise azalan faizler ve kolaylaşan kredi imkânlarına bağlı olarak artan tüketim talebi, ithalatı arttıran en önemli etken olarak karşımıza çıkmaktadır. 2004 yılında ithalat bir önceki yıla göre %41 artarak 97,5 milyar \$'a yükselmiştir. 2005 yılında ise, artan petrol fiyatlarının da etkisiyle ithalat bir önceki yıla göre %19 oranında artarak 116 milyar \$'a yükselmiştir. 2006 yılına gelindiğinde, ithalat bir önceki yıla göre % 18 artarak 138 milyar \$'a yükselmiştir.

2000-2005 yılları arasındaki ithalat artışlarının her ne kadar milli gelir artışı ve ekonomik koşulların düzelmesiyle ilişkisi olsa da, beş yıllık dönemde petrol fiyatlarındaki ani yükselişlerin de bu artışta payı büyüktür. Öyle ki, 2000-2006 yılları arasında petrol ve türevlerinin ithalat faturası büyük ölçüde fiyat artışları nedeniyle 9,5 milyar \$'dan 24 milyar \$'a yükselmiştir.2000-2006 yılları arasında ithal edilen petrol ve türevi miktarı fazla değişmezken, ithal edilen petrolün değeri devamlı yükselmiştir.<sup>17</sup>

İthalatın sektörel olarak değerlendirilmesi yapıldığında, 1980 yılında Türkiye ithalatında en büyük ikinci payı %25,1'lük bir oranla madencilik ürünleri (petrol) almaktaydı. Aynı

<sup>16</sup> KAYALAR, Tuncer, 2003, Cumhuriyetin 80. Yılında İhracatımızda Son Gelişmeler, *Dış Ticaret Dergisi*, Ekim 2003, s.5

<sup>17</sup> KEYDER, Nur, 2006, İthalatın Yapısal Değişimi, *Referans Gazetesi*, s.16



ürün grubu içinde yer alan enerji hammaddeleri 1980 yılı ithalatının önemli bir bölümünü oluşturmaktaydı. Bu ürünün ithalat içindeki payının yüksek olmasının nedeni, yerli ürünle ikame edilemeyen enerji hammaddesinin zorunlu olarak ithal edilmesidir. 1980 yılında Türkiye'nin ithalatında en büyük grubu ise, %42 oranındaki payı ile sanayi ürünleri oluşturmaktaydı. Aynı yılda tarım ürünlerinin ithalat içindeki payı %5'ti.

Türkiye ithalatının sektörel dağılımın yer aldığı Tablo.10'un incelenmesinden de görüleceği üzere, 1980-2006 yılları arasında, Türkiye'nin ithalatının sektörel yapısında önemli değişiklikler meydana gelmiş ve madencilik ürünlerinin 1980 yılında %25 olan payı 2006 yılında %15,8'e gerilerken, sanayi ürünlerinin payı %42'den %79'a yükselmiş, tarım ürünlerinin payı %5'ten %1,9'a gerilemiştir. Bu gelişmede Türkiye'nin 1980 sonrası ithalat politikasını kademeli olarak liberalleştirilmesi etkili olmuştur. Türkiye'nin sanayi üretimindeki artışa paralel olarak da özellikle makine-ekipman, ara girdi ve hammadde ithalatında önemli artışlar görülmüştür.

**TABLO 1.10. 1980-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATININ BAŞLICA SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI(milyon \$)**

YILLAR	İTHALAT	TARIM VE HAYVANCILIK	(%) Pay	MADENCİLİK VE TAŞOCAK.	(%) Pay	SANAYİ	(%) Pay
1980	7.909	395	4,9	1.985	25,1	3.332	42,1
1990	22.302	1.987	8,9	4.569	20,5	14.313	64,2
1995	35.707	2.011	5,6	6.711	18,8	24.413	68,4
1996	43.626	2.165	4,9	5.081	11,6	35.207	80,7
1999	40.671	1.648	4,1	4.245	10,4	33.935	83,0
2000	54.503	2.123	3,9	7.096	13,0	44.200	81,0
2005	116.774	2.801	2,4	16.321	13,9	94.208	80,6
2006	138.290	2.613	1,9	21.968	15,8	109.255	79,0

**KAYNAK: TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )**

Sanayi ürünlerinde, gümrük birliği ile birlikte topluluk menşeli ürünlerinde tahsil edilen gümrük vergilerinin kaldırılması, ayrıca üçüncü ülke menşeli sanayi mallarının

ithalatında uygulanan gümrük vergisi oranlarının kademeli olarak arttırılmasıyla birlikte; 1995 yılında 35,7 milyar \$'lık ithalatın 24,4 milyar \$'lık bölümü sanayi grubu ve 6,7 milyar \$'lık bölümü de madencilik grubu olmak üzere toplamda %87,2 sanayi merkezli ithalattan oluşmaktayken, 1996 yılında %22 oranında artışla 43,6 milyar \$'a ulaşan ithalatın; 35,2 milyar \$'lık bölümü sanayi grubu ve 5,1 milyar \$'lık bölümü de madencilik grubu olmak üzere, toplamda %92,3 sanayi merkezli gerçekleşmiştir.2006 yılında ithalat 138 milyar \$'a yükselirken, sanayi ve madencilik ürünlerinin toplam payı %94,8'e yükselmiştir.

Tarım ürünlerinin ithalat artışında, her yıl artan nüfusa ve talebe rağmen, tarım ürünleri üretim miktarlarının istenilen seviyede arttırılamaması, zaman zaman yaşanan olumsuz iklim koşulları, bitki ve hayvan hastalıkları nedeniyle üretimde meydana gelen düşüşler, önemli rol oynamışsa da, artışın asıl nedeni; tarımsal hammadde ithalatında imalat sanayinin girdi talebinin artması ve bu artan talebin yurtiçi üretimle karşılanma imkânının olmamasıdır.<sup>18</sup>

Türkiye'nin ithalatının anamal gruplarına göre dağılımı incelendiğinde, 1980 yılında yatırım mallarının ithalat içinden aldığı pay %20, tüketim mallarının aldığı pay %2,1, hammaddelerin aldığı pay %77,9 olarak gerçekleşmiştir.

1980 yılından sonra tüketim ve yatırım mallarının ithalat içindeki payında önemli dalgalanmalar olmamıştır. Hammadde ithalatının payında dönem içinde meydana gelen azalma ve artışların; petrol ithalatımızda ortaya çıkan azalma veya artışın yanında, dünya petrol fiyatlarının bu dönemde genellikle bir dalgalanma sürecine girmesiyle açıklanabilir.<sup>19</sup>

1980-1998 yılları arasında hammadde ve ara mal ithalatının, genel ithalat içindeki payı sürekli düşerken, 1998 yılından itibaren bu mal grubunun ithalat içindeki payı artmaya başlamıştır. 1998 yılında bu mal grubunun ithalat içindeki payı %64'e, 1999 yılında %66'ya, 2001 yılında %74'e yükselmiştir.

---

<sup>18</sup> GEDİZ ve YALÇINKAYA, 2005, Türkiye'de İhracat Projeksiyonu, *Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi*, Sayı 3,s.22

<sup>19</sup> AKSOY ve COŞKUN, 2004, Türkiye'nin Yakın Dönem Dış Ticaretindeki Değişmeler, *Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi*, Cilt 24, Sayı 3, s.409

2006 yılında ise ithalatımızın %71'i hammadde ve ara mal ithalatından oluşmaktadır. Özellikle 2000-2006 yılları arasında petrol fiyatlarındaki artış, 1980-1998 yılları arasında bu mal grubunun ithalat içindeki payının azalış trendini tersine çevirerek ithalat içindeki payının devamlı olarak artmasına neden olmuştur.

**TABLO 1.11. 1980-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE İTHALATININ ANA MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI(milyon \$)**

YILLAR	İTHALAT	YATIRIM MALLARI	(%) Pay	TÜKETİM MALLARI	(%) Pay	HAMMADDE VE ARA MAL	(%) Pay
1980	7.709	1.581	20	170	2,1	6.158	77,9
1985	11.343	2.603	22,9	905	8	7.835	69,1
1988	14.335	3.989	27,8	1.110	7,8	9.236	64,4
1989	15.792	3.845	24,3	1.389	8,7	10.538	66,8
1990	22.302	5.919	26,5	2.939	13,2	13.444	60,3
1991	21.047	6.154	29,2	2.829	13,4	12.064	57,3
1992	22.870	6.866	30	2.937	12,8	13.068	57,1
1993	29.430	9.671	32,9	4.063	13,8	15.696	53,3
1994	23.270	6.962	29,9	2.730	11,7	13.596	58,4
1995	35.708	10.488	29,4	4.414	12,4	20.805	58,3
1996	43.625	13.443	30,8	7.114	16,3	23.067	52,9
1997	48.585	15.075	31	8.714	17,9	24.794	51
1998	45.921	11.027	24	5.320	11,6	29.560	64,4
1999	40.671	8.729	21,6	5.063	12,5	26.553	65,9
2000	54.502	11.365	20,9	6.928	12,8	36.010	66,3
2001	41.399	6.940	16,9	3.813	9,3	30.301	73,8
2002	51.553	8.400	16,5	4.898	9,6	37.656	73,9
2003	69.339	11.326	16,4	7.813	11,3	49.735	72,3
2004	97.539	17.397	17,9	12.100	12,5	67.549	69,6
2005	116.774	20.345	17,5	13.965	12	81.648	69,9
2006	138.290	23.145	16,8	16.009	11,5	98.592	71,3

KAYNAK: TÜİK ( <http://www.tuik.gov.tr/VeriBilgi.do> )

Dış ticaretimizin hangi ülke gruplarıyla yapıldığını incelediğimizde; Türkiye, geleneksel olarak OECD ülkeleriyle ticaret yapmaktadır. 24 OECD ülkesi 1970 ve 1980 yıllarında Türkiye'nin ihracat ve ithalatından sırasıyla %78 ve %69 oranında pay almıştır. 1980'li yıllarda OECD ülkeleri, dış ticaretimizde ilk sırayı almaya devam etmişlerdir. Fakat görece olarak paylarında az da olsa bir düşme olmuştur. 90'lı yıllarda pay yeniden artarak 1995 yılında ihracatımızda %61, ithalatımızda %66 oranına ulaşmıştır. Anılan ülke grubunun 1997 yılında ihracatımız içindeki payı ise %59,4 olarak gerçekleşmiştir. 2006 yılında ise ihracatımızın %63,7'si OECD ülkelere yapılmıştır.

OECD içinde AB ülkeleri önemli bir yer tutmaktadır. 1970 yılında AB ülkelere ihracat, toplam içinde %50'lik bir paya sahiptir. Bu oran 1981 ve 1982 yıllarında %33 ve %31 seviyesine inmiştir. Bu gelişmede, dünya petrol fiyatlarındaki artışın önemli etkisi vardır. Türkiye'nin ihracatında AB ülkelerinin payı 1983'ten sonra yeniden artmaya başlamış, 1985'te %40, 1990 yılında %55, 1999 yılında %58 ve 2006 yılında %56 olmuştur. AB ülkelerinden ithalatın, toplam ithalatımız içindeki payı, 1980 yılında %40, 1996 yılında %56 ve 2006 yılında %43 olarak gerçekleşmiştir. AB ülkeleri arasında gerek ihracatımızda gerekse ithalatımızda en önemli paya sahip olan ülke Almanya'dır.

1980'li yılların başından itibaren Orta Doğu ve Kuzey Afrika'daki İslam ülkelerinin dış ticaretimizdeki paylarında hızlı bir artış gözlenmiştir. 1980 Eylül ayında patlak veren İran-İrak savaşının başlamasıyla hız kazanan ilişkiler, bu iki ülkeyle yapılan dış ticaret hacmini hızla arttırmıştır. 1983 yılında İran, Almanya'yı geride bırakarak Türkiye'nin dış ticaretinde ilk sırayı almıştır.

1980'li yılların sonuna doğru Türkiye'nin İslam ülkeleriyle olan dış ticaret hacmi daralmaya başlamış, 1981'de toplam ihracatımızın %42'si bu ülkelere yönelikken, 1996'da %32 ve 2006 yılında %17'ye kadar düşmüştür. Benzer gelişme ithalatta da görülmüştür. 1981 yılında toplam ithalatımızda İslam ülkeleri %40'lık bir paya sahipken, 1985 yılında bu oran %33'e, 1990 yılında %17'ye, 1996 yılında %14 ve 2006 yılında %13 olmuştur. Bu gelişmeler ve genel eğilim, dünya petrol fiyatlarının, bu ülkelerle dış ilişkilerimizi olumsuz yönde etkilediğini ortaya koymaktadır.

## **BÖLÜM II**

### **DIŞ TİCARETE AİT ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ**

#### **2. DIŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ**

Uluslararası emtia ticareti, uluslararası ödemelerin en büyük bölümünü teşkil etmektedir. Uluslararası ticarete satılan malların bedelleri konvertibl dövizlerle ödenir. Ödemeler uluslararası işlem yapan bankalar aracılığı ile yapılır. Mal bedelinin ödenmesini sağlayan çeşitli ödeme şekilleri vardır.

Ödeme şekillerinin bazıları daha çok alıcının, bazıları da daha çok satıcının yararına olduğundan mal bedelinin hangi ödeme şekline göre ödeneceği taraflar arasında yapılacak pazarlık ve varılacak anlaşma sonucunda belli olur.

Genellikle mal bedeli ödenmesinin sevkiyattan sonra yapılması tercih edilir. Ancak sipariş edilen malın üretilmesi için gerekli finansmanın oluşturulması eğer sözleşme hükümleri içinde yer alıyorsa mal bedelinin bir kısmı veya tamamı satıcıya peşin ödenir. Bu durumda satıcıya güvenilmesi veya garanti sağlanması gerekir.

Satıcının mallar sevk edilir edilmez ödemenin yapılacağından emin olmak istemesine karşı alıcı da, satış sözleşmesinde kararlaştırılan nitelikteki malın belirlenen yerden süresi içinde sevk edilmesi ve malın gümrüklerden çekilebilmesi için belirli vesaikin gerekli süre içinde ibraz edilmesi halinde satıcıya ödemenin yapılmasını arzular.

Keza satıcı, alıcının güvenilir ve mali durumunun güçlü olması karşısında satış konusu mala ait ödemenin sevkiyat yapıldıktan veya malın varışından sonra ibraz edeceği sevk vesaiki mukabilinde yapılmasına ya da vadeli bir poliçenin kabulü karşılığında ödemenin belli bir süre sonra yapılmasına, ya da alıcı tarafından mal satıldıktan sonra ödemeye rıza gösterebilir.

Uluslararası uygulamada kullanılan çeşitli ödeme sistemleri bu farklı isteklerin gerçekleştirilmesine olanak sağlamaktadır.

## 2.1. PEŞİN ÖDEME

Peşin ödeme; ithalatçının mal bedelini kendi bankası aracılığı ile havale şeklinde veya çek ya da efektif olarak ihracatçıya ödemesi, ihracatçının da bedelini tahsil ettiği malı ithalatçıya göndermesi suretiyle gerçekleşir.<sup>20</sup> Peşin ödeme, özellikle satıcı açısından en elverişli ödeme şekli olup, günümüzde dünya piyasalarında egemen olan yoğun rekabet ortamı içinde satıcıların yani ihracatçıların, bunu alıcılara yani ithalatçılara kabul ettirmeleri neredeyse imkânsızdır. Bundan dolayı bu ödeme şekli sınırlı bir tahsilat ve finansman çeşididir. Çünkü bu finansman türünde, dış satımcı edimini bile yerine getirmeden parasına kavuşurken, bütün yük ve risk ithalatçıya yüklenmektedir. Bu tür ödemeler genellikle ihracatçının tekel durumunda olduğu zaman veya alıcı tarafından peşin ödeme iskontolarının çekici olduğu durumlarda söz konusu olabilmektedir.

Böyle bir ödeme biçimi, ihracatçı açısından bir tür kredidir. Öyle ki, böyle bir durumda ithalatçı bakımından üretim maliyeti finansmanına katılma söz konusu olmaktadır. Bu yöntemle, ödeme gerçekleştirecek olan ithalatçı mal bedeli olan meblağı kendi ülkesindeki bir bankaya ulusal para cinsinden yatırır ve bankada ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya ödeme talimatı verir.

## 2.2. MAL MUKABİLİ ÖDEME

Bu tür ödemede mal peşin olarak gelmekte ve ithalatçı mala ait belgeler kendisine ibraz edildiğinde ödemede bulunmaktadır. Belgeler doğrudan doğruya ihracatçıya gönderilebildiği gibi bir aracı bankanın kullanılması da mümkündür ve günümüzde bu yol takip edilmektedir. Bu ödeme şekli ithalatçı açısından en avantajlı olan yoldur.<sup>21</sup> Zira tüm finansman ve risk yükü ihracatçının üzerindedir. Malın bedelini tahsil etmeden gönderen ihracatçı, bunun karşılığında herhangi bir teminat sahibi olmayıp, riski üstlenmekte; malı ithal eden ithalatçı ise parayı ödediğinde malı peşin olarak almaktadır ki, herhangi bir riski söz konusu olmamaktadır. Bu tür ödemede ithalatçı firmanın ihracatçı firma ile sıkı işbirliği içinde olması, ihracatçı tarafından çok iyi tanınması ve ithalatçının güvenilir olması gerekmektedir.

<sup>20</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.56, İstanbul

<sup>21</sup> ÜNAY, Vecdi, 1988, *Bankalarca İç ve Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, T.C. Ziraat Bankası Matbaası, s.49, Ankara

### 2.3. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME

Bu tür ödeme biçiminde, satıcı; malların mülkiyetini temsil eden belgeyi bankasına verir ve malı yollar, malların mülkiyetini temsil eden ve bankaya tevdi etmiş olduğu belgenin ancak mal bedelinin tahsilinden sonra ithalatçıya verilmesini şart koşar. Burada mal bedelinin tahsili şart olmayıp, bunun yerine öngörülmüş ise kabul açıklamasının yapılması da yeterlidir.

Malın mülkiyetini temsil eden belgeyi alan ihracatçının bankası, ithalatçının ülkesindeki muhabir bankaya bu vesaiki, yukarıda belirtilen şartta uygun olarak, yani malların bedelinin tahsil edilmesi veya öngörülmüş ise kabul açıklamasının yapılmasına müteakip verilmesini şart koşarak tevdi eder. Bu arada banka da, ihracatçının ithalatçıya karşı doğacak alacak hakkının kendisine devredilmesini sağlar. Uygulamada genellikle bu aşamada vesaiki bankaya tevdi eden ihracatçı avans alır ki, bu bir tür kredidir. Belgelerin tahsili ile bankaların ihracatçıya vermiş olduğu avans şeklindeki kredi de kapanmış olmaktadır ki, uygulamada bu krediye vesaik karşılığı kredi denmektedir.

Vesaik karşılığı ödeme işleminde alıcı, belge kendisine sunulduğu anda malı görmemiş olsa dahi mal bedelini ödemek zorundadır. Bu tür bir işlemde gerek ithalatçının bankası ve gerekse muhabir bankanın herhangi bir sorumlulukları bulunmayıp, bu sorumsuzluk satış işleminin aksamaksızın gelişmesini garanti etmesi ile ilgilidir.<sup>22</sup> Alıcının, belgelerin ilk ibrazında ya da malların ülkeye varışında ödemeyi yapacak şekilde hazırlık içinde bulunması gerekmektedir. İhracatçı için ise, bu sonucu beklemek ve bu gelişmeye güvenmekten başka bir seçenek yoktur. Burada ithalatçının malı kabul edip etmeme riski ihracatçıya aittir.

### 2.4. KONSİNYASYON YOLU İLE ÖDEME

Bu tür ödemede, mal ithalatçının ülkesine önceden gelmekte, ithalatçı da malın satışını yaptıkça satış bedelinden kendi komisyonunu düşmekte ve kalan miktarı malı ihraç eden kişiye göndermektedir. Diğer bir deyişle, konsinyasyon açık hesaba yakın bir

---

<sup>22</sup> GÜPGÜPOĞLU, Memduh, 1986, *Dış Ticaret ve Bankalar*, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, s.95, Ankara

tahsilat ve finansman şeklidir. İhracatçı malın mülkiyetinin kendi üzerinde kalması koşulu ile mal alıcının ülkesinde satılincaya kadar tahsilat yapmamayı kabullenir. Bu yolla yapılan satışın finansmanı da tümü ile ihracatçıya ait olmaktadır.<sup>23</sup>

Bu tür işlemlerde, mülkiyeti malın satışına kadar saklı tutmak sureti ile ihracatçı, rizikosunu azaltmaktadır. Ancak, alıcı malı giderleri satıcıya ait olmak üzere her an geri gönderebilir. Mal, alıcının ihmalden veya hava koşulları nedeniyle hasar görebilir veya alıcının ülkesindeki politikada, dış ticarete veya kambiyo mevzuatında meydana gelen değişmelerden dolayı satılamayan malların geri gönderilmesi engellenmiş olabilir. Bu yöntemde ithalatçının malları satıp mal bedelini ödememesi durumunda ihracatçının mal bedelini tahsil etmesi yasal yollardan da olsa güçleşmektedir.

Bütün bu riskler karşısında konsiyon yolu ile ihracat; ancak, ihracatçı tüm mal ve kredi rizikolarını kabul etmesi ve alıcı firma ile ülkeye tamamıyla güvенеcek durumda ise yapılmalıdır. Bu nedenle birçok ülkede konsinyen yolu ile ihracat bakanlığın veya resmi kuruluşların iznine bağlıdır.

## 2.5. KABUL KREDİLİ ÖDEME

Bu işlemde, ihracatçı malları göndermesini müteakip malın faturasına ve ithalatçı ile yapmış olduğu anlaşmaya uygun olarak ithalatçı üzerine keşide edeceği poliçeye diğer yükleme belgelerini ekler ve kabul edilmesi için ithalatçıya arz edilmesi üzere kendi bankasına teslim eder. Banka da ithalatçının bulunduğu ülkedeki muhabir banka aracılığıyla ithalatçının poliçeyi kabul etmesini sağlar. Daha sonra poliçeyi kabul eden ithalatçı malını teslim almak üzere gerekli belgeleri bankadan alabilir. Poliçe vadesinde de poliçe bedelini kendi ulusal para cinsi üzerinden ülkesindeki Merkez Bankası veya döviz tutma yetkisi olan bir bankaya öder ve transfer edilmesini sağlar. İhracatçı ise, ithalatçı tarafından imzalanan poliçeyi, vadesi gelmeden kullanmak istediği takdirde, poliçeyi bir bankada iskonto ettirebilir.<sup>24</sup> Bu işleme uygulamada forfaiting denmektedir. Bu konuya sonraki bölümde yer verilecektir.

<sup>23</sup> APAK, Sudi, 1993, *Uluslararası Bankacılık ve Finans Sistemleri*, Emlak Bankası Yayınları, s.102, Ankara

<sup>24</sup> KATIPOĞLU, Bilge Nur, 1999, *Dış Ticaretin Finansmanı*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Sayı.1 s.46, İstanbul



## 2.6. AÇIK HESAP YOLU İLE ÖDEME

Dış ticaretin en basit şekli, açık hesap karşılığı satıştır. Taraflardan herhangi birinin sözleşmeye taraf olmaktan başka herhangi bir güvencesi yoktur. Çok basit olarak, işlem; satıcının sözleşmeye uygun olarak edimini yerine getirmesi, alıcının da sözleşme şartlarını yerine getirmesi gerekmektedir.

Peşin hesap ihracatçı için ne kadar çekici ise açık hesap da ithalatçı için o kadar ilgi çekici ve avantajlıdır. Zira açık hesap yolu ile gerçekleştirilen ihracattan finansman, ihracatçının öz kaynaklarından karşılanmakta veya ihracatçının kendisinin bulacağı kaynaklardan karşılanmaktadır. Bu yolla ödemede, ihracatçı sevk ettiği malın faturasını ve belirli zamanlarda toplam alacağını gösteren hesap özetini müşterisine yollar. Alıcı da banka vasıtası ile borcuna mahsuben ödemede bulunur.<sup>25</sup>

İthalatçı mal bedelini ödemediği takdirde, ihracatçının elinde poliçe ve benzeri bir evrak bulunmaması, dolayısıyla açık hesap yoluyla çalışmak; ihracatçı açısından büyük riziko taşımaktadır. Bu tür ödeme, yüksek riziko nedeni ile uluslararası şirketlerin çeşitli ülkelerdeki firmaları arasında kullanılan bir yöntemdir. Bu nedenle, bu tür ödeme birçok ülkede resmi makamların iznine bağlıdır.

## 2.7. AKREDİTİFLİ ÖDEME

Dış ticarete en çok uygulanan ödeme yolu olan akreditifli ödeme şeklinde, mal bedelinin ödenmesi bir veya daha fazla banka tarafından garanti altında olduğu için, ihracatçının menfaatleri önceki ödeme şekillerine göre daha iyi korunmuş olmaktadır.

Akreditifin çok çeşitli tanımları bulunmaktadır. Akreditif, bir tarife göre; yabancı bir ülkeden getirilecek mal için ithalat yapan işletme adına aracı bankacı, malın teslim edilmesine ilişkin belgelerin kendisine gönderilmesi şartıyla yapılan havale işlemidir. Bir başka tarife göre de, akreditif; satıcı ile yaptığı satış sözleşmesinin yerine getirilmesi için satıcıya bazı şartlar altında belli bir paranın verilmesi konusunda alıcının bir bankayı aracı kılmasıdır. Bir diğer tarife göre de, akreditif; ihracat ve ithalat

---

<sup>25</sup> EKREN, Nazım, 1987, *Uluslar arası Bankacılık*, İş Bankası Yayınları, s.66, Ankara

firmalarının itibarları yerine bir banka itibarının konulması yoluyla, malın gönderilmesi ile birlikte mal bedelinin satıcıya ödenmesini sağlamaktır. Böylelikle, taraflardan birinin satış sözleşmesine uymaması yüzünden diğer tarafın zarara uğraması engellenir. Alıcıya da ithalat bedelinin ödenmesi açısından zaman kazandırmaktadır.<sup>26</sup>

Hangi tarif dikkate alınırsa alınsın, akreditif; ihraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır.<sup>27</sup>

Kısaca özetlemek gerekirse, akreditif; bankaların uluslararası ticareti kolaylaştırmak için verdikleri bir hizmettir. Amaç alıcı ve satıcıya garanti vermek ve akreditif şartlarına uyulduğu takdirde ödemeyi gerçekleştirerek, malın mülkiyetini devretmektir.

## **2.7.1. AKREDİTİFTE TARAFLAR**

### **2.7.1.1. AKREDİTİF AMİRİ**

Akreditifi açtıran kişi olup, malın alınması için satıcı ile sözleşme yapar ve akreditifin açılmasını kararlaştırır. Akreditifi açan bankanın, malı ithal eden ile ihraç eden arasında yapılan sözleşme ile ilgisi bulunmamaktadır. Amir, akreditife dayanarak lehdara ödeyeceği miktarı bankanın ilk talebinde ödemeyi taahhüt eder.

### **2.7.1.2. AKREDİTİF LEHDARI**

Lehine akreditif açılan şahıstır. Akreditif lehdarının şartları yerine getirerek poliçe keşide etmek ve akreditifle yüklenilen şartların yerine getirilmesini isteme hakkı vardır. Malın satıcısı akreditif belgesinden yararlanan kişi olmaktadır.

---

<sup>26</sup> AKHAN, Süleyman, 1986, *Dış Ticaretin Finansmanı*, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Finansal Yönetim Dergisi, Sayı.4, s.52, İstanbul

<sup>27</sup> ATABEY, Ayşegül, 2004, *Dış Ticaret (Ders Notları)*, Atlas Kitabevi, s.167, Konya

### 2.7.1.3. AMİR BANKA-ARACI BANKA

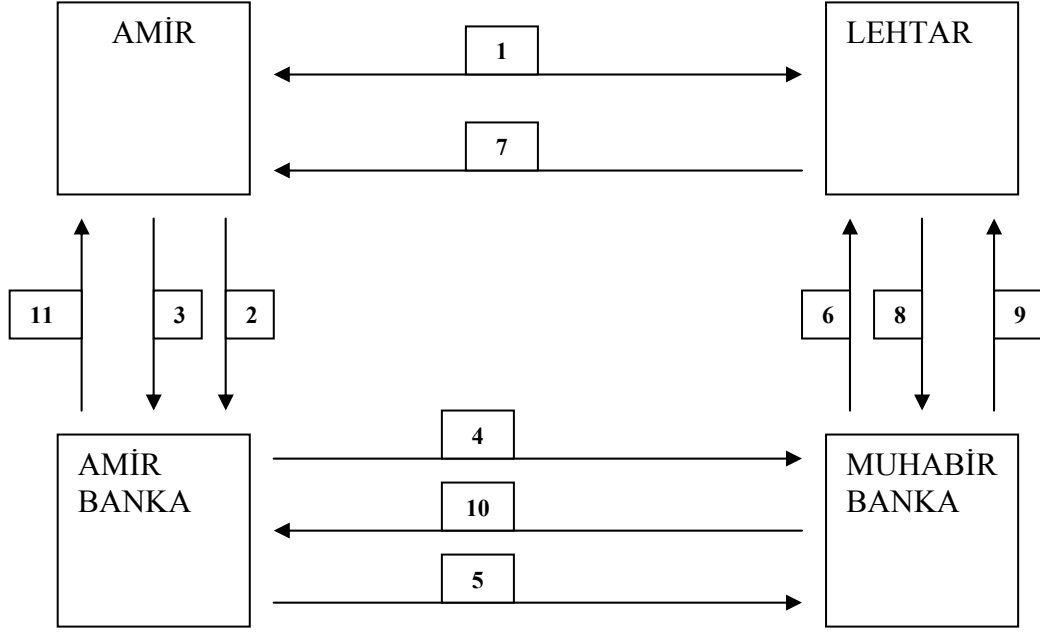
Akreditif amirinden aldığı talimata dayanarak akreditifi açan bankaya *amir banka* denir. Bu bankanın sorumluluğu akreditifin şartlarına bağlıdır. Banka, akreditifin şartlarına tamamen uyulup uyulmamış olduğunu son derece titizlikle araştırmak zorundadır. İhracatçı, akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ödeme yapmakla yükümlüdür. Ödemeyi, ihracatçıya dönüş hakkı olmaksızın yapar. İthalatçının isteği üzerine henüz akreditif açılmadan ihracatçıya veya muhabirine ön bilgi verebilir.

Aracı banka, akreditife dayanarak, lehdarın bulunduğu ülkede ödeme yapan ve/veya akreditife dayalı poliçeye kabul imzası koyan banka olup genellikle akreditifi açan amir bankaların o ülkedeki *muhabir bankası*dır. Sorumluluğu amir bankanın sorumluluğu kadar önemlidir. Akreditif koşullarına karşı gelinirse, ihracatçı; hem amir bankaya hem de muhabir bankaya tavır koyabilir.

### 2.7.1.4. İHBAR BANKASI

Akreditifin açıldığını ihracatçıya bildirir. Ancak, akreditifi ihbar etmeye karar verdiğinde, ihbar ettiği akreditifin gerçek olup olmadığını kontrol etmeye özen gösterir. Eğer akreditifi ihbar etmemeyi tercih ederse Amir bankaya bu konuda gecikmeksizin bilgi verir. Akreditifte, ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Bir anlamda postane görevini üstlenmiştir.

## ŞEMA 2.1. AKREDİTİF İŞLEMİNİN İŞLEYİŞİ



- 1.İhracatçı ve ithalatçı arasında satışın akreditifli yapılacağına ilişkin sözleşme yapılır.
- 2.İthalatçı amir bankaya ihracatçı lehine kredi açma talimatı verir.
- 3.Akreditif bedeli amir bankaya ödenir.
- 4.Amir banka ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya kredinin açılacağını ihbar ederek teyit ister.
- 5.Muhabir banka kabulünü bildirir.
- 6.İhracatçının ülkesindeki muhabir banka akreditifin açıldığını ihracatçıya bildirir ve ihracatın yapılmasını teyit eder.
- 7.İhracatçı malları yükler.
- 8.İhracatçı yükleme belgelerini muhabir bankaya ibraz eder.
- 9.Muhabir banka belgelerin akreditif koşullarına uygunluğunu kabul ettikten sonra ödemeyi lehtara yapar.(ciro ya da poliçe söz konusu olabilir)
- 10.Muhabir banka belgeleri ithalatçının ülkesindeki amir bankaya gönderir.
- 11.Amir banka belgelerin akreditife uygunluğunu belirledikten sonra, belgeler amire teslim edilir.

Sonuç olarak; İthalatçı, nakliyeciyeye taşıma belgelerini göndererek malı teslim alır.

Yukarıda şema halinde açıklanan akreditif işlem akışını, daha geniş olarak aşağıda açıklamaktayız.

## **2.7.2. AKREDİTİF İŞLEMLERİ**

### **2.7.2.1. AKREDİTİFİN AÇILMASI**

Akreditifin açılması şu aşamalardan oluşmaktadır:

Alıcı ve satıcı ödemenin akreditifle yapılması konusunda anlaşma yaparlar. Satıcı durumundaki ihracatçı, akreditifin gelmesini istediği kendi ülkesindeki bankasını alıcıya bildirir.

İthalatçı kendi bankasına yani amir bankaya, lehtarını satıcı olmak üzere bir akreditif açması konusunda talimat verir.

Akreditifi açan amir banka, ihracatçının ülkesindeki bir bankaya-ki bu banka büyük ihtimalle amir bankanın o ülkedeki muhabir bankasıdır-akreditifi ihbar eder ve teyitli akreditif ise teyit etmesi talimatını verir.

İhbar eden banka satıcıya akreditifin gelmiş olduğunu ve akreditif ayrıntılarını bildirir.

### **2.7.2.2. AKREDİTİF VESAİKİNİN İBRAZİ**

- İhracatçı, akreditifi aldıktan, koşullarını inceleyip uygun bulduktan sonra, malları yükleyip gönderir.
- Malların sevk edilmesinden sonra, ihracatçı sevkıyatı belgeleyen ve ithalatçının malını gümrükten çekebilmesi için gerekli vesaiki akreditifi ihbar eden kendi ülke bankasına gönderir.
- Vesaikleri alan muhabir banka, vesaikin akreditif şartlarına uygunluğunu araştırır. Eğer vesaikleri akreditif şartlarına uygun bulursa akreditifin şekline göre ödeme yapar veya kabul eder.

- Vesaikin akreditif şartlarına uygunluğunu araştırıp, ödemeyi yapan banka bu vesaikleri amir bankaya gönderir.

Amir banka da kendisine muhabir bankaca ulaştırılan vesaiki kontrol eder ve akreditif şartlarına uygun bulursa;

A) Akreditif şartlarına göre ödemeyi yapar. Eğer, vesaik ihracatçı tarafından amir bankaya gönderilmişse ödeme kendisine yapılır. Ödeme bir başka banka tarafından ihracatçıya, amirden bedel geleceği beklentisi ile kredi olarak yapılmışsa, amir banka ödemeyi bu bankaya yapar.

B) İhbar eden banka, önceden kararlaştırılmış ise, akreditifi teyit eden veya ödeme, kabul ve iştiraya yapan bankaya ödemeyi yapar.

### **2.7.2.3. AKREDİTİFİN ÖDENMESİ**

Kendisine vesaik gönderilen amir banka, bu vesaikin akreditif şartlarına uygun olduğunu saptadıktan sonra, bu vesaiki akreditif bedelinin ödenmesi veya bir başka şekilde ödemenin yapılacağı belirlendikten sonra akreditifi açan ithalatçıya yani akreditif amirine verir. Burada ödeme söz konusu olabileceği gibi, ihracatçı ile yapılan anlaşmaya uygun olarak işlem kredi olabilir ki, bu durumda ithalatçı ödeme yapmaz, sadece poliçeyi kabul ederek imzalar. Bunun yanında ithalatçı ile amir banka arasında bir kredi ilişkisi bulunabilir ki bu durumda ithalatçının isteği üzerine amir banka vesaik bedelini muhabir bankaya ödedikten sonra, mal bedelini (akreditif bedelini) ithalatçıdan tahsil etmez, yani; kendi kaynaklarından ödeme yapar. Ancak böyle bir durumda kredi ilişkisi söz konusu olduğu için ithalatçı akreditif bedeli olan meblağ kadar bir senet düzenleyerek bankaya verir, yani borçlu olur. Senedin vadesinde, ithalatçı; hem akreditif bedelini ve hem de bu bedeli kullandığı süre için bankaya belirli oranda bir faiz verir.

Malı ithal eden kişi, bankadan aldığı vesaik ile malını gümrükten çektirebilir.

### 2.7.3. AKREDİTİF ÇEŞİTLERİ

#### 2.7.3.1. KABİLİRÜCU (DÖNÜLEBİLİR) AKREDİTİF

Dönülebilir akreditif, akreditif bankasının bildirimde öngörülen şartların lehtar tarafından süresinde yerine getirilmesi durumunda akreditif bedelini ödemek yükümlülüğünün dönme şeklinde iradi bozucu şarta bağlanmış olduğu akreditif türüdür.<sup>28</sup> Kabilirücu akreditiflerde ihracatçı açısından yüksek risk olması sebebiyle ihracatçılar tarafından kabul edilmeyen akreditiflerdir. Çünkü kabilirücu akreditif açan ithalatçıya güvenerek mal satın almış veya üretimi olan ihracatçı, ithalatçının kendisine haber vermeksizin veya haber vererek akreditifi iptal etmesi halinde ihraç etmeyi düşündüğü malı ihraç edemeyecek; büyük zararlara uğrayacaktır ve bu konuda herhangi bir garantisi bulunmamaktadır.

Belgelerin ihracatçı tarafından muhabir bankaya ibraz edilmesi durumunda, akreditifin bankaca ya da ithalatçı tarafından iptal edilmesi veya değiştirilmesi mümkün değildir. Sevk belgeleri ihracatçı tarafından bankaya ibraz edildikten ve bankaca akreditif koşullarına uygunluğu saptanarak ödemede bulunulduktan sonra, iptal ya da değişiklik bildirim yapılsa bu ödeme geçerlidir ve amir banka bu ödemeyi muhabir bankaya yapmak zorundadır. Eğer satış sözleşmesinde, açılacak akreditifin gayri kabilirücu olduğu açıkça belirtilmemişse, akreditif; kabilirücu türünde açılmış olur.

#### 2.7.3.2. GAYRİ KABİLİRÜCU (DÖNÜLEMEZ) AKREDİTİF

Gayri kabilirücu akreditif, akreditif bankasının, akreditif şartlarına uygun olan belgelerin lehtar tarafından süresinde görevli bankaya veya akreditif bankasına ibrazı durumunda, akreditif bedelini ödeme yükümlülüğünde olduğu ve dönme hakkının bulunmadığı akreditif türüdür.<sup>29</sup>

İhracatçı, akreditifte yer alan şartları tamamen yerine getirmesi halinde, akreditifi açan banka tarafından; görüldüğünde ödenmesi kaydı taşıyorsa, ödemenin yapılacağı; vadeli

<sup>28</sup> BOZKURT, Sevgi, 2006, *Akreditifin Uygulanması*, Seçkin Yayınevi, s.33, Ankara

<sup>29</sup> BOZKURT, Sevgi, 2006, *Akreditifin Uygulanması*, Seçkin Yayınevi, s.34, Ankara

ödeme kaydı taşıyorsa, akreditifte belirtilen vadede ödemenin yapılacağı; akreditif bir poliçe karşılığı ise poliçelerin kabul edileceği; şeklinde ödemenin yerine getirilmesini taahhüt etmektedir. Bu tür akreditif ancak tarafların kabulü olduğu takdirde değiştirilebilir veya iptal edilebilir.

### **2.7.3.3. TEYİTLİ VE TEYİTSİZ AKREDİTİF**

Akreditifi açan banka ihracatçı tarafından yeterince tanınmıyorsa, ihracatçı kendisini güvende hissetmek için çekeceği poliçenin ödeneceği konusunda kendi ülkesindeki bir bankadan teminat ister. Teyitli akreditif, akreditif açılışını duyuran bankanın, kendi teyit yazısını da eklemek suretiyle ödeme konusunda lehdara karşı kendisinin sorumluluk üstlendiği akreditif şeklindedir. Burada akreditif lehdarı yani ihracatçı ihbar yapan bankaya karşı da, akreditifi açan bankanın taahhüdüne ilave olarak, doğrudan bir talep hakkı elde eder.

Sadece gayri kabilirücu akreditifler teyitli açılabilir. Bu tür teyit işlemi, hem amir bankanın hem de muhabir bankanın kesin taahhüt altına girdiğini gösterir. Ancak, bankalar teyit için ayrıca komisyon aldıklarından ek bir mali külfet getirirler ve ithalatçılar genelde teyitli akreditiflerden kaçınırlar.<sup>30</sup>

### **2.7.3.4. ROTATİF AKREDİTİF**

Rotatif akreditif şartları gereğince bir miktarı veya tamamı kullanıldıkça herhangi bir değişikliğe lüzum kalmaksızın eski miktar dâhilinde yenilenen akreditiflerdir. Yenilemenin amacı, ihracatçının akreditiften aynı şartlarda yararlanarak ilk akreditif şartlarına uygun olmak koşuluyla yeniden ihracat yapabilmesidir.<sup>31</sup>

Bu tür akreditifler genellikle aynı cins malı tek bir ihracatçıdan kısım kısım ithal eden ithalatçı tarafından açılır. Rotatif akreditif zamana göre ve değere göre ilişkilendirilebilir. Zamanla ilişkili olan akreditif ikiye ayrılır:

---

<sup>30</sup> KAYA, Salih, 2003, *Uluslararası Bankacılık Uygulamaları (Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamaları) ICC-UCP 500+ eUCP*, Nobel Yayınevi, 1.baskı, s.50, Ankara

<sup>31</sup> TÜRKİYE İŞ BANKASI YAYINLARI, 2001, *Uluslararası Ticaret Uygulamaları*, Yayın no.61, s.74, İstanbul



**Kümülatif rotatif akreditif;** ilk dönemde kullanılmayan miktar, takip eden dönemlere taşınır.

**Kümülatif olmayan akreditif;** belli bir dönemde kullanılmayan miktar geçerliliğini yitirir ve bir sonraki dönemlere aktarılmaz.<sup>32</sup> Örneğin; ayda 30.000 ABD dolara kadar kullanılmak üzere ve 10 ay süreli olarak açılmış bir akreditifte 2. aya ait 30.000 ABD dolarlık kısım kullanılmaz ise bu kısım 3. ayda kullanılabilmekte ve 3. ay toplam 60.000 ABD dolarlık akreditif bedeli kullanılabilir.<sup>33</sup>

Değerle ilgili olan rotatif akreditifte ise, belirli geçerli dönem içinde kullanıldıktan sonra aynı şekilde ve miktarda yenilenir.

#### **2.7.3.5. DEVREDİLEBİLİR-DEVREDİLEMİYEN AKREDİTİF**

Devredilebilir akreditifte, lehine bir akreditif açılan bir ihracatçı kendi ülkesindeki üçüncü bir şahısa yani akreditifte adı geçenden başka ikinci ya da daha fazla ihracatçıya akreditifi devredebilir. Devirde, ilk akreditifteki esas şartlar değiştirilmemekte sadece miktar, mal fiyatı, akreditif vadesi ve son tarihi tarafların kabulü ile değiştirilmektedir.<sup>34</sup>

Bir akreditif, ancak; akreditifi açan banka tarafından devredilebilir olduğu açıkça belirtildiği takdirde devir ve temlik edilebilir. Akreditifin ilk lehdarı, ikinci lehdarın faturalarından eksik olan kısımları kendi faturalarıyla tamamlar ve akreditifin bu kısmını alabilir. Akreditif amiri ile lehdarın ve devredilen üçüncü şahsın adları birbirine ve şartların da yeni lehdara banka tarafından bildirilmesi gerekir. Akreditif devir olunca, birinci lehdar alıcı durumuna gelmiş olur. Bu sebeple banka, birinci lehdarı alıcı olarak göstererek ikinci lehdar için yeni bir akreditif açar.<sup>35</sup>

Bu tür akreditifler sadece bir kez devredilebilir. İkinci lehdar tekrar üçüncü bir lehdara açılan akreditifi devredemez. Sadece gayri kabilirücu akreditifler devredilebilir.

<sup>32</sup> TÜRKİYE İŞ BANKASI YAYINLARI, 2001, *Uluslararası Ticaret Uygulamaları*, Yayın no.61, s.75, İstanbul

<sup>33</sup> BOZKURT, Sevgi, 2006, *Akreditifin Uygulanması*, Seçkin Yayınevi, s.39, Ankara

<sup>34</sup> KAYA, Arslan, 1995, *Belgeli Akreditifte Lehtarın Hukuki Durumu*, Beta Yayınları, s.209, İstanbul

<sup>35</sup> KAYA, Arslan, 1995, *Belgeli Akreditifte Lehtarın Hukuki Durumu*, Beta Yayınları, s.216, İstanbul

Devredilebilir akreditif aynı zamanda ***nakledilebilir akreditif*** hükmünü taşımaktadır. İthal edilecek malın, ihracatçı tarafından doğrudan sağlanmasına imkan olmayan durumlarda kullanılan ve başka bir ülkeye transferi mümkün olan akreditife ***nakledilebilir akreditif*** denir.

#### **2.7.3.6. BÖLÜNEBİLİR-BÖLÜNEMEYEN AKREDİTİF**

Devredilebilir akreditifler kısımlara bölünerek çeşitli ihracatçılara bölünebilir akreditif olarak devredilebilirler. İthalatçının dışarıdan satın almak istediği malları tek bir firma sağlayamıyorsa, bölünebilir akreditif açılarak çeşitli firmalarla ticaret yürütülebilir. İthalatçı firma yabancı ülkelerdeki bir tek firma veya temsilcisi lehine akreditifi açtırarak zamandan ve masraftan tasarruf etmiş olur.<sup>36</sup>

#### **2.7.3.7. RED CLAUSE AKREDİTİF**

Bu tür akreditifte akreditif talimatında belirtilen özel bir hükme dayanarak muhabir banka, ihracatçı sevk belgelerini ibraz etmeden avans ödemesinde bulunur. Bu tür akreditife "redclause" denme sebebi akreditif mektubunda talimatın kırmızı mürekkeple yazılmasıdır. Akreditif talimatındaki bu hükme dayanılarak verilen avans teminat aranmaksızın makbuz ya da benzeri belgeler karşılığında verilmektedir. İhracatçıya verilen avans, malların sevkinde aracı bankaya verilen belgelerin bedelinden kesilerek kapatılmaktadır. Bu akreditifin amacı; ihracatçıyı malın sevk yada üretiminden önce finanse etmektir.<sup>37</sup>

Bu akreditif gereği ihracatçıya ödenecek tutar, akreditifin tam değeri veya belli bir oranında olabilir. Genellikle ithalatçı bu akreditifi bir garanti karşılığı yada çok yakın tanıyıp güvendiği firmalara açar. Çoğu kere ithalatçı sağladığı bu ön finansman nedeni ile ihracatçıdan bir indirim ister.

---

<sup>36</sup> KAYA, Salih, 2003, *Uluslararası Bankacılık Uygulamaları (Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulaması) ICC-UCP 500+ eUCP*, Nobel Yayınevi, 1.baskı, s.54, Ankara

<sup>37</sup> REİSOĞLU, Seza, 1995, *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif*, Nobel Yayınevi, s.97-98, Ankara

Eğer ihracatçı yüklemeyi yapmaz ve avansı geri ödemezse muhabir banka amir bankadan faizi ile birlikte kendisine geri ödeme yapılmasını ister. Aynı şekilde amir banka da ithalatçıdan talepte bulunacaktır.

#### **2.7.3.8. GREEN CLAUSE AKREDİTİF**

Malı göndermeden önce akreditif bedelini temin etmek isteyen lehtar gren clause akreditif türü ile de bu isteğine kavuşabilir. Banka, malların henüz gönderilmemiş olsa dahi kullanıma hazır hale getirildiğini ve bir kısmını umumi bir mağazaya veya üçüncü bir kişinin ambarına teslim edildiğini gösteren belgelerin ibrazı mukabilinde ödemede bulunur.<sup>38</sup>

Red clause ve green clause akreditiflerin temel amacı, ithalatçı tarafından ihracatçının finanse edilmesidir. İhracatçının ülkesindeki kredi faizlerinin, ithalatçının ülkesindeki faizlere oranla yüksek olduğu durumlarda, bu tür akreditifler kanalıyla düşük maliyetli fonlar ihracatçılara aktarılabilir.

#### **2.7.3.9. KARŞILIKLI AKREDİTİF**

Karşılıklı akreditif ihracatçının lehine açılan akreditifin devredilebilir olmadığı zaman veya devredilse bile devir işleminin gerektirdiği ticari koşulları sağlamadığı zaman kullanılır. İhracatçı ihraç ettiği malları kendisi üretmiyorsa ve yurtdışındaki bir üreticiden ödeme karşılığı satın almak durumundaysa karşılıklı kredi gündeme gelir.<sup>39</sup>

Bu durumda ihracatçı yabancı üretici lehine bir akreditifin açılması için bankasına talimat verir. Bankasına teminat olarak da ithalatçının kendisi lehine açtığı akreditifi gösterir. Ülkemizde reeksport veya transit ticaret yoluyla yapılan ihracatta ve mahsup yoluyla yapılan transit ticarete karşılıklı akreditif kullanılmaktadır. Bu noktada bir ithalat akreditifin karşılığını bir ihracat akreditifi teşkil etmektedir. Reeksportta ihracatçı, bir ülkeden almış olduğu bir malı diğer bir ülkeye satacaktır. Malı ithal

---

<sup>38</sup> TEKİNALP, Gülören, 2004, *Milletlerarası Özel Hukuk Bağlama Kuralları*, Beta Yayınları, s.149, İstanbul

<sup>39</sup> REİSOĞLU, Seza, 1995, *Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif*, Nobel Yayınevi, s.98-99, Ankara

ederken akreditif açar aynı zamanda aynı malı satacağı ülkedeki ithalatçı tarafından da kendisi için bir akreditif açılır. Bu durumda ihracatçının bankasında bir depo hesabı oluşur. İhracat bedeli döviz yurda geldiğinde, ithal bedeli tahsil olduktan sonra, kalan kısım ihracatçıya ödenir.<sup>40</sup>

#### **2.7.3.10. STAND-BY AKREDİTİF**

Bu tip akreditifler bir ödeme aracından çok bir garanti gösterme aracıdır. Taraflar arasında yapılan sözleşmelerde (genellikle müteahhitlik sözleşmeleri), taraflardan birisinin (müteahhit firma) yükümlülüklerini yerine getirmemesi durumuna karşın, diğer tarafın (işveren) garanti olarak bir teminat istemesi sonucu teminat gösterimi için bankalarca müteahhit taraf adına açılan kredilerdir.

---

<sup>40</sup> SERBEST, Selahattin, 2004, Uluslararası Bankacılık ve Finansman Dersi, *Akreditif Çeşitleri*, 20 Ekim 2004, Kadir Has Üniversitesi, İstanbul

## BÖLÜM III

### DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

#### 3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMAN MEKANİZMALARI

En genel anlamı ile dış ticaret finansmanı, ihracatçının ve/veya ithalatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede dış ticaret finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, dış ticaretin finansmanı, geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir.<sup>41</sup>

Dış ticarete ihracatçıların finansman ihtiyacı genellikle uzun dönemde ortaya çıkarken, ithalatçıların finans problemleri kısa süreli özellik göstermektedir. Şöyle ki; yurt dışından mal ithal edecek ithalatçılar bu mal bedelini genellikle çok kısa sürelerde, malın ihracatçı ülkeden ithalatçı ülkeye nakledilmesi için gerekli olan süre sonunda ödemek zorundadır. Ancak ithalat kredili olarak yapılmış ise, ödeme süresi poliçe vadesi sonuna kadar uzayabilmektedir. Buna mukabil ihracatçılar için aynı durum söz konusu değildir. Yurtdışına herhangi bir malın ihracatını gerçekleştirmek isteyen bir ihracatçı, her şeyden önce, malı bularak hazırlamak durumundadır. Bunun için ya üretim yapacaktır, ya da ihraç edeceği malı toplamak zorundadır. Şüphesiz ki; herhangi bir malı ihraç etmek isteyen bir ihracatçı, ihraç edeceği malı üretmesi, ihraca hazır hale getirmesi, gerekli işlemleri yaparak sevk etmesi ve mal bedelini tahsil etmesi kısa sürelerde mümkün değildir. Aynı şekilde malın özelliğine göre, imal edilme söz konusu olmasa bile, malın satın alınarak hazır hale getirilmesi uzun süre gerektirmektedir.<sup>42</sup>

Finans konusunun bu sürelerle çok yakından ilişkisi bulunmaktadır. Dış ticaretin finansmanı niçin bu kadar önem taşımaktadır? Bu soruya cevap verecek olursak, her

---

<sup>41</sup> ÖZDEMİR, Zekai, 2005, Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(10) 2005*, s.195

<sup>42</sup> AKHAN, Süleyman, 1986, *Dış Ticaretin Finansmanı*, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Finansal Yönetim Dergisi, Sayı.4, s.57, İstanbul

şeyden önce dış ticaretle uğraşan firmalar çeşitli özellikler göstermektedir. Bazı firmalar, ithalatı kendi üretiminde kullanmak amacı ile bazı firmalar yurt içinde satmak amacı ile yapmaktadırlar. Bunun yanında, ihracatçı firmalardan bazıları kendi üretimlerini ihraç ederken, bazıları da diğer firmalara veya şahıslara aracılık etmekte ya da onların mallarını satın almakta ve ihraç etmektedirler. Buna ek olarak, bazı firmalar da bir ülkeden ithal ettiği malı, bir başka ülkeye ihraç etmektedirler. Bu durumda, her firmanın finans ihtiyacı farklı özellikler gösterecektir. Bu finans ihtiyacı uluslararası satış şekillerine ve ödeme usullerine bağlı olarak; ya ithalatçı veya ihracatçının imkânları ile ya da para piyasasında önemli yere sahip olan banka ve benzeri finans kuruluşları tarafından giderilecektir.

Dış ticaretin finansmanını iki ana başlık altında incelemek mümkündür.

- İhracatın Finansmanı
- İthalatın Finansmanı

### **3.1. İHRACATIN FİNANSMANI**

İhracat işlemlerinde finansman ihtiyacı, ihracata konu olan malın, temini veya üretimi işlemlerinden başlayıp, ihraç edilen mal bedelinin ihracatçıya ödenmesine kadar olan süreyi kapsamaktadır. Uygulamada, bu süre içinde ortaya çıkan finans ihtiyacı iki aşamada söz konusu olmaktadır.

- Sevkiyat (yükleme) Öncesi Finansman
- Sevkiyat (yükleme) Sonrası Finansman

#### ***Sevkiyat (yükleme) Öncesi Finansman***

İhraç edilecek malın üreticiden alınarak, bedelinin kısmen veya tamamen ödenmesi veya malı imal edecek firmaya bir ön ödeme yapması, üretim için gerekli hammaddenin yurt içi veya dışından sağlanması, işçilik ve diğer imalât giderleri, ambalajlama ve bir kısım nakliye giderinin karşılanmasına yönelik finansman, yükleme öncesi finansmanı kapsamaktadır.

Bu dönem için verilen kredilere ***ihracata hazırlık kredileri*** adı verilmektedir.

***İhracata hazırlık kredileri***; ortada henüz ihraç edilecek mal olmadığı için büyük risk taşımaktadır. Normal bir firmada dahi, ihracat için üretime geçilmesi ile normal üretim miktarından daha fazla mal talep edilmesi, talep edilen üründe ihracatın yapılacağı pazarlara göre değişiklik yapılması, yurt içi nakliye ve ambalaj değişikliği gibi birçok nedenlerden dolayı ek finansman ihtiyacı ortaya çıkmaktadır.<sup>43</sup>

Yükleme öncesi kredi limiti, genellikle firmanın gerçekleştirmeyi amaçladığı ihracat miktarı ile sınırlandırılır ve finansman için öz kaynak katkısı aranır. Kredi limiti ise, ihracatçının, ihraç edilecek malın, ihraç pazarının ve ithalatçının özelliklerine göre belirlenir.

Hazırlık kredileri ile ilgili diğer bir husus da kredi vadesinin genel olarak kısa, ancak ithalat işlemlerinde görülen kredilere nazaran oldukça uzun olduğudur. İhracat, bir üretim dönemi boyunca ardı ardına sevk edilen partiler halinde yapılması durumunda, kredi kısım kısım kullanılabilir ve vade aynı kalmakla birlikte her kısmın süresi ayrı ayrı belirlenir. Yükleme öncesi dönemde; uygulamada, en çok rastlanan finansman türü döner kredilerdir. Bu tür finansmanda, banka, ihracatçının genel durumuna göre bir kredi limiti saptar ve gerçekleştirilen her parti ihracattan sonra, firmanın yeniden kredi bulması sorunu kendiliğinden çözümlenmiş olur. Ayrıca, firma ihtiyaç duyduğu kadar kredi kullanma olanağı için, finans masrafları da asgari düzeyde gerçekleşecektir.<sup>44</sup>

### ***Sevkiyat (yükleme) Sonrası Finansman***

İhraç malının sevk edilmesinden, bedelinin ödenmesine kadar geçecek sürede finans ihtiyacını karşılamak üzere verilen kredilerdir. Bu krediler tarafları açısından iki ana gruba ayrılmaktadır.

- Satıcı kredileri(ihracatçılara açılan krediler)

<sup>43</sup> GÜVEN, Ozan, 1993, *İhracat-İthalat İşlemleri*, Es-Al Yayınları, s.48, İzmir

<sup>44</sup> İTO, 1986, *İhracat Eğitim Seminerleri*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No.1986-10, 26-28 Mayıs 1986, İstanbul

- Alıcı kredileri (ithalatçıya açılan krediler)

**Satıcı kredileri;** İhracatçıya satış bedelini tahsil edinceye kadar finansman sağlamayı amaçlamaktadır. Malı sevk eden ihracatçı gerekli belgeleri bankaya ibraz ederek, mal bedeli kadar kredi talep edebilmektedir. Bu tür kredilerde, kredinin anapara ve faizinin geri ödenmesinden ihracatçı sorumludur. Kredilerin geri ödenmesi, ihracat sigortası yaptırılmak suretiyle veya alıcının bankasının garantisi temin edilerek, teminat altına alınabilir. İhracat vesaik kredileri ve iştirak kredileri satıcı kredilerine örnek gösterilebilir.<sup>45</sup> Bankaların döviz pozisyonlarına göre, özellikle dövizin kıt olduğu dönemlerde, güçlü döviz pozisyonuna sahip olabilmek için, bankalar tarafından çok düşük maliyetli vesaik karşılığı kredi verebilmektedirler. Hatta bu kredi vesaiklerin tahsil süresi çok kısa olduğu durumlarda faizsiz dahi verilebilmektedir. Burada, kredi maliyeti, dövizin kıt olup olmamasına, vesaiklerin tahsil süresine bağlı olarak artıp, azalabilmektedir.

**Alıcı kredileri;** İhracatçının bankası, alıcı durumundaki ithalatçıya kredi vererek mal bedelinin alıcı tarafından peşin ödenmesi sağlanmaktadır. Bu tür bir işlemde, ihracatçı yaptığı sevkiyatlar karşılığında kendi ülkesindeki bankadan mal bedelini tahsil etmekte ve bu ödeme alıcı tarafından kabul edilmektedir. Burada, ihracatçı sözleşmeye uygun olarak malı sevkettiği için sorumluluğunu bertaraf etmekte ve mal bedelini kendi ülkesindeki bankadan peşin tahsil etme imkanı bulmaktadır. Kredinin anapara ve faizinin ödenmesinden dolayı sorumluluk ithalatçıya ait olmaktadır. İhracatçının ülkesindeki banka, alıcının bulunduğu ülkeye birçok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatçılar satışlarına karşılık mal bedelini hemen tahsil etmektedirler.<sup>46</sup>

İhracatta görülen bir diğer finans şekli de gelişmiş ülkeler arasındaki ticarete sıkça başvurulmuş factoring işlemidir ki bu işlem aşağıda diğer kredi türleri ile birlikte ele alınacaktır.

İhracatın finansmanında, gerek yükleme öncesi gerekse yükleme sonrası uygulamada görülen finans şekillerini aşağıdaki gibi toparlayabiliriz.

<sup>45</sup> İTO, 1993, *İhracat İşlemleri*, İstanbul Ticaret Odası Yayını, s.62, İstanbul

<sup>46</sup> KÜÇÜKÇOLAK, R.A.,1998, *Dış Ticaret İşlemlerinin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü*, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayını, s.124, İstanbul



- Sevkiyat öncesi krediler
- Sevkiyat sonrası krediler

### **3.1.1. SEVKİYAT ÖNCESİ KREDİLER**

Sevk öncesi ihracat kredileri ihracatçıya; ihraç konusu malın üretim ve hazırlanması veya hizmetin sağlanması amacıyla, Borçlu Cari Hesap, Senet Karşılığı Avans veya Ürün ve Mal Karşılığı Avans şeklinde, en fazla 1 yıl vadeli olarak, serbest dövizle ihracat taahhüdü karşılığı Yeni Türk Lirası üzerinden kullanılır. Bankanın kaynaklarından kullanılan Sevk öncesi ihracat kredileri, müşterinin onaylı nakdi kredi limitleri içinde kullanılır.<sup>47</sup>

Sevkiyat öncesi krediler kaynakları itibariyle;  
Yurtiçi kaynaklı  
Yurtdışı kaynaklı krediler diye ikiye ayırabiliriz.

#### **3.1.1.1. YURTIÇİ KAYNAKLI KREDİLER**

Bu grup krediler kullanılan para cinsine göre;

Ulusal para cinsinden(TL esaslı) krediler  
Döviz esaslı krediler olarak ikiye ayırabiliriz.

##### **3.1.1.1.1. ULUSAL PARA CİNSİNDEN (TL esaslı krediler)**

İhracat yapmak isteyen ihracatçılar, ülkelerinde bulunan bir bankaya başvurarak yapacakları bir sözleşme ile elde edecekleri kredi ile ihracatı düşünülen malın üretimini veya piyasadan toplanmasını gerçekleştirir. Bu tür krediler için genellikle teminata senet verilir. Ancak bazı durumlarda, firmanın güvenilirliği göz önünde bulundurularak sadece sözleşmeye alınan imza yeterli kabul edilebilmektedir. Bu kredi türünde risk unsuru oldukça yüksek olması dolayısıyla, bu tür krediler bankalar tarafından aşırı bir

---

<sup>47</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.142, İstanbul

titizlikle verilmektedir.<sup>48</sup> Uygulamada bu kredi, malların imal edilmesinden veya satın alınmasından sonra bir umumi depoya sevk edilmek üzere konulduğunda, malları temsil eden belgeler bankaya teslim edilir ve bankaca bu mallar üzerine rehin konularak emtia karşılığı krediye dönüştürülür.

### 3.1.1.1.2. DÖVİZ ESASLI KREDİLER

Konvertibl bir para cinsinden açılan türde kredilerdir. Uygulamada döviz kredisi diye adlandırılmaktadır. Bu tür krediler, bankalarca ihracatta kullanılmak amacıyla sanayici veya ihracatçılara, ihracatı teşvik kapsamı içerisinde açılan nakit veya gayri nakdi kredilerdir. Bu kredilerin kaynağını; bankaların kasalarında bulunan döviz mevcutları, döviz tevdiat hesapları ve muhabirlerden sağlanan döviz kredileri oluşturmaktadır. İhracat yapmak isteyen ihracatçılar, bir bankaya başvurarak ihracat bedeli dövizlerle kredinin kapanması koşulu ile döviz kredisi talep ederler.<sup>49</sup> Döviz kredilerini Türk Lirası olarak kullanılmak da mümkündür. Bu kredinin faizi, baz alınan döviz cinsi üzerinden, genellikle LIBOR esaslı olarak hesaplanır. Bu kredinin maliyetini sadece LIBOR oluşturmamakta bunun yanında taahhüt komisyonu ve spread da maliyet unsurları olarak görülmektedir. Döviz kredileri, döviz olarak kullanıldığı takdirde, ihracat bedeli dövizlerle krediye karşılık olarak mahsup yapmak mümkündür.<sup>50</sup>

Döviz kredilerinde vade genellikle 1 yıldır. Vade, tahsis edilen kredinin kullanımında işlemeye başlar. Kredinin kısım kısım kullanılması halinde her kullanım tarihi ayrı bir vade başlangıcıdır. Kullanılan döviz kredileri, kredinin kullanıldığı banka dışında bir başka bankaya getirilmesi mümkündür. Ancak, istenilirse; ihracat bedeli dışında gelen dövizlerin tamamı istenilen bankaya devredilerek döviz kredi hesabı kapatılabilir. Bunun yanında, ihracat bedeli dövizlerde ise dövizlerin alışı yapıldığından dövizlerin kredinin kullanıldığı bankaya devri imkânsız olmakta ve bu durumda kredi YTL ile kapatılmaktadır. Kredinin kullanıldığı döviz cinsi dışında bir döviz ile kredinin kapatılması mümkündür.<sup>51</sup>

<sup>48</sup> TUMAY, Turhan, 1986, *Mevzuat ve Teknik Yönleriyle İhracat*, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş İktisadi Araştırmalar Bölüm Başkanlığı, s.36, İstanbul

<sup>49</sup> BELKIS, Seval, 1990, *Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetimi*, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı, Yayın No.11, Avcıol Matbaası, s.87, İstanbul

<sup>50</sup> BERK, Niyazi, 1990, *Finansal Yönetim*, Bilim Teknik Yayınevi, s.154, İstanbul

<sup>51</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.146, İstanbul

Sonuç olarak döviz kredisini, yabancı para birimi üzerinden alınan ve alacaklısına yabancı para olarak geri ödenmesi taahhüt edilen nakdi veya gayri nakdi krediler olarak tanımlanabilir.

### **3.1.1.2. YURTDIŞI KAYNAKLI KREDİLER**

Yurtdışı kaynaklı krediler, bankalarca veya ihracat yapacak olan kişilerce yurtdışındaki bir finansman kuruluşundan veya ithalat yapacak olan ithalatçıdan elde edilen ve ihracatın gerçekleştirilmesinde kullanılan kredilerdir.

#### **3.1.1.2.1. PREFİNANSMAN KREDİLERİ**

Prefinansman (ön finansman), ihracatçıların yapacakları ihracatın finansmanında kullanılmak üzere yüklemekten önce yurtdışından döviz olarak sağladıkları avans paralarıdır. İthalatçılar, genellikle rekabet şartları ağır olmayan bazı özel malların satın alınması için ihracatçıya avans ödemeyi kabul ederler. İhracatçılar ise, çoğunlukla iç piyasadaki kredi sıkıntısı veya dış piyasalara oranla oldukça pahalı olan kredi maliyetleri nedeni ile bu tür dış finans kaynağına başvurabilirler. İhracatçılar bu krediyi kendileri bulabildikleri gibi, uygulamada sıkça görüldüğü gibi bir bankaca sağlanmış prefinansman kredilerini kullanabilmektedirler. Bu krediler genellikle kısa vadeli, azami 1 yıl vade ile açılan kredilerdir.<sup>52</sup>

İhracatın finanse edilmesi amacı ile getirilecek dövizlerin Merkez Bankası tarafından alım satımı yapılan konvertibl dövizlerden veya efektiflerden olması gerekmektedir.<sup>53</sup>

İhracatın finansmanında kullanılacak prefinansman kredi dövizleri;

- Havale

---

<sup>52</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.161, İstanbul

<sup>53</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.162, İstanbul

- Çek
- Yabancı para
- Red clause / Kırmızı şartlı akreditif

olarak yurda getirilebilir.

Efektif ve çek şeklinde olan prefinansman dövizlerinin, yurtdışında yaşayanlar, ihracatçılar veya ihracatçı adına hareket eden üçüncü şahıslar tarafından getirilmesi de mümkündür. Bu şekilde getirilen efektiflerin prefinansman olarak bankalara satılabilmesi için bunların yurtdışından getirilmiş olduğunun pasaport kaydı veya gümrük deklarasyonu ile aracı bankalara belgelenmesi şarttır.<sup>54</sup>

Prefinansman kredileri ihracat ve diğer döviz kazandırıcı işlemlerin finansmanında kullanılmak zorundadır. Hesabın kapatılması da döviz ile olmalıdır. Prefinansman kredilerinin döviz olarak kullanılması mümkün değildir. İlgili ihracatçılara, prefinansman dövizinin, Türk lirasına çevrildiği tarihteki alış kurundan karşılığı Türk lirasının ödenmesi şarttır.<sup>55</sup>

İhracatın gerçekleşmemesi halinde yurtdışından gelen prefinansman dövizlerinin iadesi taraflar arasındaki sözleşmeye istinaden serbestçe belirlenecektir.

Bir yıllık azami süresi içinde kalmak şartıyla, prefinansman konusu dövizlerin ihracatçılar arasında devredilmesi mümkün bulunmakta, ancak, dövizlerin kısım kısım veya birden fazla ihracatçıya devri mümkün olmamaktadır. Gerek ihracatın yapılamaması, gerekse dövizlerin süreleri içinde ve kredi vadesi içinde getirilmemeleri halinde prefinansman dövizlerinin iadesi söz konusu olduğunda prefinansman kredileri vadelerinde cari satış kurlarımızdan Türk lirası karşılıkları ilgili firmadan tahsil edilerek transfer edilecektir.

---

<sup>54</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.162-163, İstanbul

<sup>55</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.165-166, İstanbul

### 3.1.1.2.2. RED CLAUSE AKREDİTİF

Başlangıçta peşin ödemeye izin veren akreditif şartının kırmızı renkte yazılması nedeni ile bu isim verilmiştir. Söz konusu akreditifler, ödünç verme veya peşin çekme şartını taşımak üzere iki şekilde açıklanabilir.

Ödünç verme şartını taşıyan red clause akreditiflerde, ihracatçının bankasının, akreditifi açan yabancı muhabirinin akreditif taahhüdüne dayalı olarak lehdar ihracatçıya akreditif karşılığında yükleyeceği malların ön finansmanında kullanmak üzere ulusal para üzerinden avans (kredi) vermesi söz konusudur. Bu avans, ihracat yapılarak ihracat belgeleri verildiği zaman, aksi halde vadesinin bitiminde akreditifin paraya çevrilmesi suretiyle kapatılabilir. Böylece, ihracatçının bankası tarafından ihracatçıya avans olarak ödenmiş olan para, bu süre boyunca ihracatçının bankasının kendi kaynaklarından karşılanır.<sup>56</sup>

Peşin ödeme şartını taşıyan red clause akreditiflerde ise, yüklemenden önce peşin olarak ödenecek paranın akreditiften derhal çekilerek ihracatçıya ödenmesi mümkün bulunmaktadır. Bu nedenle, sadece peşin çekme şartına tabi olan red clause akreditiflerin prefinansman esaslarından yararlanması mümkündür.

Red clause akreditiflerin lehdarları genellikle, alıcıların yabancı ülkelerdeki temsilcileri veya alıcılar adına hareket etmeye yetkili kişiler oluşturmaktadır. Bugün ihracatın ön finansmanından, dış piyasalarda güvene dayalı ilişkileri olan ihracatçılar ile uluslararası rekabet gücüne sahip bazı özel malların üreticilerinin en fazla yararlandıkları görülmektedir.

### 3.1.1.2.3. EMTİA KARŞILIĞI KREDİLER

Emtia karşılığı kredi, bankalarca kredi değerliliği olan bir emtianın yapılan ekspertiz sonucu oluşacak değerinin belirli bir bölümünün, emtianın bankaca rehini karşılığında

---

<sup>56</sup> INTERBANK YAYINLARI, 1998, *Uluslararası Ticarete Bankalararası Ödeme Yöntemleri*, Eğitim Bölümü Yayınları, No.19, s.149, İstanbul

müşteriye ödenmesidir. Teminat, müşterinin borcunu vadesinde ödeyememesi durumunda bankaya teminatı nakde dönüştürerek kredinin kapatılması hakkını verir.<sup>57</sup>

Hemen belirtmek gerekir ki, ihracata hazırlık kredisi kullanan ihracatçılar da bu krediden yararlanabilmek için hazırladıkları malları bir mağazaya tevdi etmeleri gerekmektedir.

### **3.1.2. SEVKİYAT SONRASI KREDİLER**

İhracata konu olan malları üreterek veya üreticiden satın alarak hazır hale getiren ihracatçı, bu aşamadan sonra malların alıcıya sevk edilmesi ve mal bedelinin tahsil edilmesi sırasında finans ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu finans ihtiyacı aşağıda belirtildiği şekillerde giderilebilmektedir. Yükleme sonrası finansmanı da yurtiçi kaynaklı krediler ve yurtdışı kaynaklı krediler diye iki gruba ayırabiliriz. Bunun yanında devletçe ihracatı teşvik kapsamı çerçevesinde, sağlanan bazı kolaylıklar(vergi iadesi, prim gibi) da ihracatçılara bir nevi finans kaynağı oluşturmaktadır.

#### **3.1.2.1. YURTIÇİ KAYNAKLI KREDİLER**

Bankalarca veya uluslararası ticareti kolaylaştıran kuruluşlarca, ihracatın finanse edilebilmesi için yapılabilir. Bu aşamada finansman; kredi şeklinde olabildiği gibi uluslararası ticarete yer alan bazı kuruluşlar tarafından da ihracatın finanse edildiği görülmektedir. Bu aşamada görülen finansman şekillerini aşağıdaki gibi açıklayabiliriz.

- Vesaik karşılığı kredi
- İskonto ve iştirah kredisi
- Forfaiting
- Factoring

##### **3.1.2.1.1. VESAİK KARŞILIĞI KREDİ**

İhracat malını sevke hazır hale getiren ihracatçılar, bu dönemde finansman ihtiyaçları için bankaya başvurarak vesaik karşılığı kredi talep ederler. Banka ve ihracatçı arasında

---

<sup>57</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.69, İstanbul

yapılan kredi anlaşması gereği, malını ihraç edecek olan ihracatçı gerekli vesaiki bankaya tevdi ederek, mal bedelini bankadan peşin tahsil edebilir. Ancak, tahsil edeceği bedel mal bedelinin tamamı olmayıp, bankanın vesaiklerin tahsil edileceği süre için hesap edeceği faiz bu bedelden düşülecektir. Fakat uygulamada, vesaiklerin tahsil süresine bağlı olarak faiz oranı artırılabilir veya azaltılabilmektedir. Burada vesaiklerin tahsil edilememesinden dolayı ortaya çıkacak olan risk ihracatçıya ait olmaktadır.<sup>58</sup>

### 3.1.2.1.2. İSKONTO ve İŞTİRA KREDİLERİ

Aval ve kabul kredileri bir yandan ithalatın finansmanında hizmet etmekle beraber, öte yanda bankalarca aval verilen ve kabul edilen senetlerin iskontosu yoluyla ihracatın finansmanını da kolaylaştırırlar.

İskonto işlemleri geniş anlamda bankacılıkta kullanılan iştıra 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 ‘ıştıra’ deyimini kullanılmaktadır. Dış ticaretin finansmanında kullanılan iskonto ve iştıra senetleri genellikle akreditifli ödemelerden kaynaklanan poliçelerdir. Her iki finansman türünde de ihracatçıların finansman gayesi güdülür.<sup>59</sup>

Akreditiflere dayalı olarak yapılan iştıra ve avans şeklindeki banka finansmanları ihracatçıların lehlerine açılan akreditifler karşılığında kambiyo ibraz ettikleri vesikalı poliçelerin ya da bir poliçeye ekli olmayan akreditif belgelerinin bankalarca satın alınması ya da avansa kabul edilmesi suretiyle kullandırılırlar. Bu gibi finansmanlar görüldüğünde ödenecek (vadesiz) veya poliçe iştırası yoluyla (vadeli) ödenmesi öngörülen akreditifler karşılığında yapılmaktadır.

İskonto kredileri, ihracatçılara kredili ihracat bedelleri için alınan senetlerin vadesinden önce paraya çevrilmek istenmesi halinde bankalara iskonto ettirilmeleri dolayısıyla söz

---

<sup>58</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.71-72, İstanbul

<sup>59</sup> GÜVEN, Özcan, 1993, *İhracat-İthalat İşlemleri*, Es-Al Yayınları, s.66, İzmir

konusu olmaktadır. Uluslararası bankacılıkta iskonto kredileri daha çok forfaiting işlemleri ve kabul akreditifleri ile ilgili olarak kullanılmaktadır.

Buna karşılık, ülkemizden kabul akreditifler karşılığında kredili olarak yapılan ihracatta akreditif şartlarına göre ülkemizdeki teyit bankası üzerine çekilerek bu bankaca kabul edilen poliçelerin yurt içinde ya da dışındaki bir bankaya iskonto ettirilmesi mümkündür.

### 3.1.2.1.3. FORFAİTING

Dünya ticaretinde gelişmelere paralel olarak, dışalımın geleneksel 90 veya 180 günlük kredilerden daha uzun süreli kredi istemine bulunma eğilimi güçlenmiştir. Özellikle gelişmekte olan ülkelere büyük tutarlarda yatırım malları satışı konusunda, batılı firmalar bu pazarların doğurduğu finansal sorunları da göz önünde tutarak, bu tür satışları kendi kaynaklarından artan süreli satıcı kredileri ile finanse etmekten kaçınmışlardır. Böyle bir ortamda forfaiting, uluslararası finans alanında isteklerin karşılanması için bir finansman tekniği olarak yaratılmıştır.<sup>60</sup>

Forfaiting, genellikle mal ve hizmet dışsatımından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek bir alacağın, daha önce bu hakkı olmaksızın satın alınmasıdır. Dışsatım işlemlerinden doğan genellikle orta süreli, uygulamada bir banka garantisince güvenceye alınmış senetli ya da kayıtlı alacakların kesin satışı şeklinde de tanımlanabilir. Forfaiting'de alacak hakkını satın alan banka veya finansman kurumu tahsil edilememe riskini de üstlenmekte, alacak hakkını satana karşı müracaat hakkına sahip bulunmamaktadır. Alacak hakkını satan genellikle dışsatımcı olup, dışsatımcı söz konusu işlemle tahsil edilememe riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya ait olmak üzere alacağını peşin para ile satmaktadır.<sup>61</sup>

Genellikle satın alınan alacaklar poliçe veya emre muharrer senet şeklinde senede bağlanmış alacaklardır. İhracattan doğan hakların satışa konu olabilmesi için alacakların

---

<sup>60</sup> KATIPOĞLU, Bilge Nur, 1999, *Dış Ticaretin Finansmanı*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Sayı.1, s.50, İstanbul

<sup>61</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.177-178, İstanbul



forfaiting yeteneğine sahip olması, diğer bir ifade ile poliçedeki hakların banka garantisi, devlet garantisi ya da gayri kabilirücu akreditif ile güvence altına alınması gereklidir. Alacak hakkını satan (ihracatçı) forfaitist, bu hakkı satın alan banka ise forfaiter olarak adlandırılmaktadır.

Forfaiting'de, ticari senedin(poliçe veya bononun)satın alınması peşin olarak faiz ödenmesini gerektirir. Diğer bir deyişle banka, kredinin vadesini göz önünde bulundurarak sabit bir faiz haddi üzerinden senet tutarını iskonto etmekte, böylece kredi süresine ilişkin faiz peşin olarak senet tutarından indirilmektedir. Dışsatımcı, forfaiting işlemi ile kredili mal satışını, peşin ödeme şekline dönüştürmektedir. Alacağı tahsil etme yükünden ve tahsil edilememe riskinden kurtulan dışsatımcının başlıca sorumluluğu, satış sözleşmesine uygun olarak malı üretmek ve süresinde malı teslim etmek olmaktadır.<sup>62</sup> Tüm işlem için başlangıçta sabit bir faiz ödenmesi, ileride oluşabilecek faiz oranlarındaki artış riskine karşı da dışsatımcıyı korumakta ve bir finansman yöntemi olarak forfaiting çekiciliğini arttırmaktadır.

### 3.1.2.1.3.1. FORFAİTING'İN İŞLEYİŞİ

Dışsatım finansmanında forfaiting yöntemi dört taraf arasında işlemektedir,

- Dışsatımcı (ihracatçı) (forfaitist)
- Dışalımcı (ithalatçı)
- Alacak hakkını satın alan banka (forfaiter)
- Aval veren veya alacağı garanti eden banka

İhracatçı, kredili mal karşılığı aldığı ve bir banka tarafından aval verilmiş veya garanti edilmiş poliçe veya bonoyu, müracaat hakkı olmaksızın bir bankaya (forfaiter) iskonto ettirerek, kredili satışını derhal paraya çevirmektedir. Dışalımcı, belirli bir tarihte mal bedelini aval veya garanti veren bankaya ödemektedir.

---

<sup>62</sup> ÖZDEMİR, Zekai, 2005, Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(10) 2005*, s.211-212

Forfaiting işlemine giren, alacak hakkını satın alan bankada vade bitiminde ticari senetleri, aval veren veya ödemeyi garanti eden bankaya ibraz ederek, senet tutarlarını tahsil etmektedir.

Forfaiting işleminde, ithalatçı tarafından kabul edilmiş belirli bir vadenin söz konusu olduğu borç araçlarını (poliçe, bono) hemen tahsil edebilme amacıyla ihracatçı, bir forfaiter'e (banka veya finans kuruluşu) başvurarak borç araçlarını belli bir maliyet karşılığında iskonto ettirmekte, dolayısıyla tüm tahsilat işlemleri ve risklerden kurtulmaktadır. Ayrıca, borç araçlarının forfaitere devrini müteakip ihracatçı bu araçların ödenmemeleri durumunda rahatsız edilmemek, bir başka ifadeyle borç araçlarını rücusuz satmak istemektedir. İhracatçı için rücusuz satış, forfaiter için önemli bir riski beraberinde taşımaktadır. Çünkü forfaiter'in sahte dokümanlar, şartlara uygun olmayan malların alıcıya sevk edilmesi, vb. istisnalar dışında satıcıya başvurusu mevzu bahis değildir. Daha çok yatırım mallarının finansmanında başvuru olan forfaiting günümüzde artık tüketim malları finansmanına yönelik faaliyetlerde de kullanılmaya başlanmıştır.<sup>63</sup> Bu işlemin ihracatçıya sağladığı en önemli avantaj, iskonto faizinin, forfaiting kuruluşu ile anlaşılan oran üzerinden işlem sürecinde sabit tutulmasıdır. Diğer taraftan, tüm riskleri rücusuz olarak aracıya (forfaiter) devreden ihracatçı, likiditesini programladığı düzeyde tutabilmekte ve sorumluluğunu, malı satış sözleşmesine uygun olarak üreterek ithalatçıya zamanında teslim etmekle sınırlandırmakta, firmasının gelişmesi için zorunlu olan yeni pazarlar arama ve satış imkanlarını, dolayısıyla kar marjını artırma konularına daha fazla eğilme imkanlarına sahip olabilmektedir.<sup>64</sup>

Forfaiting işleminde; poliçe bulunması genellikle tercih edilmekle beraber, uygulamada her zaman şart değildir. Aracı (forfaiter), riski uygun gördüğü takdirde sadece akreditifin temlik yoluyla ihracatçının iskonto talebini değerlendirebilmektedir. Ayrıca, tüm işlemlerde borç enstrümanlarının avalli olması da aranmamakta, ithalatçının kredibilitésinin yeterli olduğu durumlarda da avalli olmayan senet, poliçe ve bonolar da aynı işleme tabi tutulabilmekte, aynı yöntem sadece akreditifin bulunduğu durumlara da uygulanabilmektedir.

---

<sup>63</sup> ERSAN, İhsan, 1985, *Forfaiting ve Türkiye*, Para ve Sermaye Dergisi Temmuz 1985, s.32, İstanbul

<sup>64</sup> AKGÜÇ, Öztin, 1986, *Dışsatım Finansmanında Bir Yöntem 'Forfaiting'*, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi Ocak 1986, s.27

Forfaiter, forfait edilmiş kıymetleri satın alındığında orta vadeli bir yatırım yapmış sayılır. Forfaiter tüm riski üstlenmek istemediği ve/veya bu yatırıma kaynaklarını bağlamak istemediği anda bu yatırımı başka birine satabilir, bu kişi başka bir forfaiter de olabilir. Bu işlem, “ikincil piyasa (secondary market)” olarak isimlendirilmektedir. Forfaiting kağıtlar için ikincil piyasa olarak Londra, halen en aktif piyasadır. Ancak, ilk piyasa ile ikincil piyasayı tümüyle ayrı tutmamak gerekmektedir. Çünkü forfaiter’lerin çoğu her iki piyasaya da aktif olarak çalışmakta, bir diğer ifadeyle bazı forfait kağıtları satmakta bazı forfait kağıtları ise yatırım portföyüne dâhil etmektedirler. Forfaiter’ce satın alınan herhangi bir taahhüt tamamıyla onun malıdır. Poliçe ve bono gibi borç araçları, kolaylıkla ciro edilebildiği ve nispeten likit aktifler olduğu için, forfait piyasa, kredi ve yatırım piyasasına eşdeğer bir piyasa niteliği taşımaktadır. Forfait kağıtlarla yatırım yapmanın cazibesi, bu finansman şeklinin diğer orta vadeli yatırım araçları ile karşılaştırıldığında daha fazla gelir sağlamasından kaynaklanmaktadır.<sup>65</sup>

Forfait finansmana olan talep, faiz oranlarının düzeyi ile yakından ilgilidir. Zira forfait finansman sabit faizli bir finansman şekli olduğu için faiz oranlarının yükseldiği zamanlarda forfait’e karşı talep artmakta, faiz oranlarının düştüğü ve likiditenin fazla olduğu dönemlerde ise forfait’e talep azalmakta ve piyasaya daha az kağıt arz edilmektedir. Diğer taraftan, faizlerin değişimi yanı sıra bu kabil bir finansmana olan talep, daha çok firmaların orta vadeli riskli taahhütlerini ikame etme isteğine bağlıdır. Bu risk tahmin fonksiyonu, forfaiter’in değişik sanayi kollarına yayılmasına yardımcı olmaktadır.

Forfaiting’de vadeli satışların süresi; altı ay kadar kısa ve on yıl kadar uzun olabilmekte, uygulamada süreler iki ila beş yıl arasında değişmekte, normal olarak ödemeler altı ayda bir yapılmaktadır. Forfaiting işlemlerinde en yaygın kullanılan para birimleri ABD Doları, Alman Markı ve İsviçre Frangı’dır. Son yıllarda İngiliz Sterlini, Hollanda Florini, Japon Yeni ve İsveç Kronu, vb. para birimleri ile yapılan işlemlerde de artış kaydedilmiştir. Anılan para birimlerinin ülkeler arasında kısıtlamaya tabi olmaksızın kolayca transfer edilebilmeleri, forfaiting’de bu para birimlerinin önem kazanmasına yol açmıştır. Forfaiting finansmanı ile yapılan ihracat tutarları; yüz bin ila yüz milyon ABD

---

<sup>65</sup> BAYRAKTUTAN, Yusuf, 1992, “*Factoring ve Forfaiting*”, A.Ü. İİBF Dergisi, Cilt.9 Sayı.3-4, s.166

Doları arasında değişebilmekte ise de genellikle uygulama bir ila beş milyon ABD Doları arasındadır.<sup>66</sup>

*Forfaiting'de alacak hakkını satın alan banka (forfaiter) üç işlev görmektedir;*

- Dışalıcının kredi değerliliğini saptama
- Finansman sağlama
- Tahsil edilememe riskini üstlenme

### **3.1.2.1.3.2. FORFAİTING FİNANSMANININ TARAFLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

Forfaiting, dünya ticaretinin canlandığı, faiz hadlerinin oynak olduğu, alternatif finansman yollarının çok çekici olmadığı bir dönemde, ihracatçıya sabit faizli, alacağın tahsil edilememe riski de üstlenilerek bir finansman olanağı sağlar.

Bir forfait işleminde ihracatçı, ithalatçı forfaiter ve garantör olmak üzere dört taraf vardır. İşlemden elde edilen yararlar ve işlemin sakıncaları taraflar açısından aşağıda değerlendirilmiştir:

#### **A- İhracatçı yönünden**

Forfait işleminin ihracatçıya sağladığı avantajlar ve dezavantajlar aşağıdadır:

##### **1- Avantajlar**

- Borç araçları (poliçe ve bono), forfaiter (veya banka) tarafından genellikle sabit bir iskonto oranı uygulanarak satın alındığından, bu işlem ihracatçıya sabit faizli bir finansman imkanı sağlamakta ve ihracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir.

---

<sup>66</sup> ERDEMOL, Haluk, 1992, *Factoring ve Forfaiting*, Akbank Ekonomi Yayınları, s.77, İstanbul

- İhracatçı, vadeli satışını derhal nakde çevirebildiğinden likiditesini arttırmakta, yeni yatırımlar için finans kaynaklarını serbestleştirmekte ve banka borçlanmasını azaltmaktadır. Finansman forfaiterçe ihracatçıya rücu hakkı olmadan sağlandığından ihracatçının ileride bir sorunla karşılaşabilmesi söz konusu değildir.
- İhracatçı, önceden ithalatçı hakkında istihbarat yapmak, ülke risklerini değerlendirmek, alacağını tahsil etmek vb. gereksiz işlemlerinden kurtulmakta, bu kabil görevleri forfaiter yükümlenmektedir. Diğer taraftan, forfaiting, ihracatçının karşılaşması muhtemel ticari riski (ithalatçının vade sonunda mal bedelini ödememesi), transfer riski (resmi kısıtlamalar sonucu mal bedelinin transfer edilememesi) ve kur riskini ortadan kaldırdığı için forfaiting işleminde kredi sigortasına ihtiyaç kalmamaktadır.
- İhracatçı, tüm işlemlerinde "forfait" uygulamak zorunda olmayıp, muhtelif ihracat kalemlerinde farklı finansman teknikleri uygulayabilir. Forfaiting'de kredi işlemleri süratli bir şekilde tamamlanabilmekte, garantörün forfaiterçe kabul edilebilir olması durumunda işlem bir kaç saat gibi kısa bir sürede sonuçlanabilmektedir.
- Diğer ticari borçlanmaların aksine forfaiting finansmanı gizlilik içinde yürütülmektedir. İhracatçı, finansman yükünü bildiği için, bu kabil vadeli bir satışta finansman yükünü kısmen veya tamamen ithalatçıya aktarabilmektedir. Ayrıca, bilanço analizi açısından, alacaklar gözükmeyeceği için, ihracatçı yeni krediler temin edebilme olanağına sahiptir.

## **2- Dezavantajlar**

- İhracatçı, alıcı ülkenin bono, poliçe, garanti ve aval konularındaki güncel mevzuatını izlemek ve yeterince bilmek, borç araçlarının doğru düzenlenmesini ve garanti edilmelerini sağlamakla yükümlüdür. Fakat uygulamada bu husustaki sorumluluk yine forfaiter'e yüklenmektedir. Diğer taraftan, ihracatçının, garantörün güvenilir olduğu hususunda forfaiter'i ikna etmekte zorlukla karşılaşabilmesi de mümkündür.
- Diğer finansman yöntemleriyle kıyaslandığında forfaiting'in maliyeti yüksektir. Çünkü forfaiter tüm riskleri üstlendiği için, borç veren diğer finans kurumlarına göre daha yüksek bir marj uygulayacaktır.

## **B- İthalatçı yönünden**

Forfait işleminin ithalatçıya sağladığı avantaj ve dezavantajlar aşağıdadır:

### **1- Avantajlar**

İthalatçı açısından muamelelerin basit oluşu, hızlı yürümesi ve sabit faizli finansman niteliği önemli avantajlardır. Ayrıca, ödemeler hemen olmadığı için, ithalatçının bankasındaki kredi sınırının (credit-line) tüketilmesi-aval ve garantiler dışında-daha az olacaktır.

### **2- Dezavantajlar**

Aval ve garantilerin ithalatçının kredi limitini belirli bir ölçüde azaltması, ithalatçının garanti ücreti ödemesi ve forfaitier'in uyguladığı yüksek marjlar ithalatçı yönünden dezavantajlar olarak sayılabilir. Diğer taraftan, kullanılan borç araçlarının (poliçe ve bono) yasal durumu da ithalatçı açısından olumsuzluk yaratabilir. Çünkü bu borç araçları mutlak bir borç yükleyen soyut belgeler olup, satın alınan mallarla ilgili herhangi bir anlaşmazlık ödemeleri bağlamamaktadır. Zira bir anlaşmazlığın ortaya çıkması durumunda, ithalatçının ihracatçıdan zararı tazmin etmesini gerektirecek şekilde ödemeleri yasal olarak durdurması mümkün değildir. Bu nedenle, uygulamada, ithalatçı, herhangi bir anlaşmazlığı belli bir ölçüde giderebilme amacıyla sözleşme değerinin küçük bir kısmına şartlar koyabilme ve bu kısmı forfait finansmanı dışında tutabilme imkanına sahiptir.

## **C- Forfaitier yönünden**

Forfait işleminin forfaitier'e sağladığı avantaj ve dezavantajlar aşağıdadır:

### **1- Avantajlar**

Muamele vesaikinin oldukça basit ve süratle hazırlanabilir mahiyette olması, satın alınan aktiflerin ikincil piyasada kolayca değerlendirilebilmesi, ithalatçı ve ihracatçı açısından dezavantaj olan yüksek marjların temini forfaitier'in başlıca avantajlarıdır.

## **2- Dezavantajlar**

Ödemelerdeki bir gecikmede forfaiter, ödemelerin yapılması konusunda herhangi bir tarafa başvuramamaktadır. Bu nedenle, forfaiter'in müşterisinin iş yaptığı ülkelerin konuyla ilgili mevzuatlarını iyi bilmesi gerekmektedir. Ayrıca, garantörün kredi değerliliğini kontrol etme sorumluluğu da forfaiter'a aittir. Diğer taraftan, forfaiter, poliçe ve bonoların ödenmesini hızlandırma olanağına sahip değildir. Çünkü normal ticari ikraz anlaşmalarında, ödemeleri hızlandırma hükümleri standart bir özellik olmasına rağmen, poliçe ve bonoların yasal özelliği, benzer bir uygulamayı zımnen engellemektedir. Forfaiter, opsiyon ve taahhüt dönemleri ile bono ve poliçelerin vade dönemlerinde, tüm fon sağlama ve faiz risklerini üstlenmektedir. Bu durum ise, diğer ticari borçlanmalara göre (değişken faiz uygulanmadığı için) çok önemlidir. Kur, ülke, ticaret kısıtlamaları vb. risklerin tümü forfaiter'in üzerinde olduğundan, forfaiter riskleri yayma ve hafifletme yolları aramaktadır. Örneğin: forfaiter; kur riskinden kaçınabilmek amacıyla genellikle uluslararası piyasalarda istikrarlı paralar üzerinden düzenlenmiş senetleri tercih etmekte, transfer riskini önlemek için risk analizi yanı sıra ülkelere göre dağılılan çeşitlenmiş bir portföye yönelerek riski dağıtmaktadır. Büyük tutarlı işlemlerde ise sendikasyona veya borç araçlarının ikincil piyasada satışına yönelmek alınabilecek diğer önlemler arasındadır.

## **D- Garantör yönünden**

Forfait işleminin garantör'e sağladığı avantaj ve dezavantajlar ise aşağıdadır:

### **1- Avantajlar**

Garantör'ün, forfait işleminde, faiz geliri temin etmesi ve hizmetleri için de ücret alması avantajlarıdır.

### **2- Dezavantajlar**

Forfait işleminde, garantörün sadece bir dezavantajı olup, bu da garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlü olmasıdır. Garantör, sözleşme ile ilgili herhangi bir anlaşmazlıkta ödemeleri geciktiremez. Garantör, borç araçlarında yazılı tutarları ithalatçıdan talep etmeye mutlak olarak yetkilidir.

### 3.1.2.1.3.3. FORFAİTING FİNANSMANINDA RİSKLER VE ALINACAK ÖNLEMLER

Birçok finansman tekniğinde olduğu üzere bir dış satım finansman tekniği olan forfaiting işleminde kendi içinde bazı riskleri bulundurmaktadır. Bu riskleri genel hatlarıyla incelediğimizde;

**1) Politik Risk;** ithalatçının ülkesinde savaş, isyan olması, moratoryum ilan edilmesi, devletin olağanüstü önlemler alması, diplomatik ilişkilerin kesilmesi politik riski doğurur ve sonuçta ihracatçının zarara uğramasına yol açar.

Forfaiting işleminde bu risk banka üzerinde kalır, banka bunun kendi üzerinde kalmasını istemiyorsa sigorta ettirebilir.

**2) Transfer Riski;** ithalatçının ödemesine rağmen, o ülkenin kambiyo kontrolleri, ödeme koşulları döviz imkanları yetersiz olduğu için para transfer edilemez.

**3) Kur Riski;** ödemenin ithalatçının ülkesinde dolanım gücüne sahip paradan farklı bir para cinsinden yapılmasından kaynaklanır. Vadeli işlem söz konusu olduğundan, dövizin fiyatı anlaşmanın yapıldığı tarih ile ödemenin yapıldığı tarih arasında önemli ölçüde değişime uğrayabilir.

Forfaiting'de süre genellikle 5-7 yıla kadar uzandığından, kur riski de artmaktadır. Bu yüzden bankalar genellikle ABD doları, EURO, İsviçre Frangı gibi güçlü paralar üzerinden düzenlemiş senetleri satın almaktadırlar. Zayıf paralar karşılığında forfaiting işleminde banka, ihracatçının yükümlülük altına girme koşulu aramaktadır.

**4) Ticari Risk;** Borçlunun veya ticari senede aval ve ödeme garantisi verenin ödeme gücüğü içine düşmesi veya ödeme niyetinde olmamasından kaynaklanmaktadır.

Forfaiting işleminde senetleri satın alan bankanın ülke riski ve garanti veren bankanın ödeme gücünü gerçekçi bir şekilde değerlendirmesi gerekmektedir. Bunun için her ülke



ve banka için gerçekçi kredi limitleri tanımak ve bu limitleri ekonomideki gelişmelere göre ayarlamak, riski azaltıcı bir önlem olarak görmektedir.<sup>67</sup>

**5) Faiz Riski;** Söz konusu işlemde ticari senetler sabit bir faiz ile iskonto edilmekte olmasına karşın, vade içerisinde faizlerin yükselmesi mümkündür. Faizlerin yükselmesi, sabit faizli forfaiting işlemlerinin bankalar açısından riskini arttırmaktadır.

Banka faiz riskini azaltmak için kaynakları ile kredilerin aynı ölçüde sabit faizli olmasına dikkat etmeli, aralarında boşluk bırakılmamalıdır.

Forfaiting işlemine giren banka açısından önemli konulardan biri, imza tasdili, ithal lisansları, diğer gerekli izinler, damga vergisi yükümlülüğünü gösteren makbuzlar gibi belgeleri incelemesidir. Belgelerde eksiklik olmaması ve bunlar üzerindeki imzaların yetkili organlarca tasdik edilmesi şarttır.

#### **3.1.2.1.3.4. TÜRKİYE'DE FORFAİTING UYGULAMASI**

Forfaiting konusunda bir değerlendirme yapıldığında ülkemiz yönünden iki piyasa söz konusudur. Birincisi; Türkiye'de vadeli mal satımı sonucu ihracatçının tüm riskinin alınması ve mal bedelinin ihracatçıya hemen tediyesini sağlayan ülke içi piyasa, ikincisi ise; vadeli mal satın alan Türk ithalatçısına ait borç araçlarının (poliçe ve bono) satıldığı yurtdışı piyasalar. Forfaiting'de ithalatçının itibarı çok önemlidir. Dolayısıyla, forfaiter'ler güvenilir, bildikleri, tanıdıkları ülkelerin tanınmış firmalarına ait borç araçlarını satın almak istemektedirler. Bu açıdan bakıldığında yurt dışındaki Türk piyasasının giderek canlandığı ve geliştiği gözlenmektedir. Türk firmalarına ait poliçe ve bonoların kolaylıkla el değiştirebilmesi ve de taleple karşılaşmaları, ithalatçılarımız için yeni kredi limitleri demektir. Türk ithalatçıları, kredili mal ithal etmek istediklerinde mal bedelinin bir kısmını peşin ödeyip kalanını kredili olarak alabilmektedirler. Karşı tarafın kabul etmesi halinde bir Türk bankasının borç araçlarına aval vermesini müteakip bu banka, senetleri yabancı ülkedeki ihracatının bankasına

---

<sup>67</sup> KUNTALP, Erden, 1971, *Karışık Muhtevalı Akit*, Es Yayınları, s.17, Ankara

göndermekte, banka da senetleri emanete almakta, malların teslimi gerçekleşince senetleri ihracatçıya teslim etmektedir.<sup>68</sup>

İhracatçı, senetleri vadesi gelinceye kadar portföyünde tutabileceği gibi, bir forfaitier'e satarak senetleri nakde dönüştürebilmektedir. Türkiye için halen uluslararası piyasada giderek artan bir forfaiting piyasası bulunmaktadır. Yabancı finans çevrelerine göre, ülkemiz dış ticareti forfaiting ile finansmana yönelmekte, ancak forfaiting klasik yapısından çıkıp orta vadeli işlemlerden kısa vadeli işlemlere kaymaktadır. Buna neden olarak da; Türkiye'nin sermaye malı ihraç eden bir ülke olmadığı, doğan finansman ihtiyacının önemli bir bölümünün kısa vadeli ve sevkiyat öncesi finansman olduğu ileri sürülmektedir.

Türkiye'nin 1980 yılından itibaren uygulamaya koyduğu ihracata yönelik sanayileşme ve dışa açılma politikaları yanı sıra ihracatını parasal teşvikler yerine kredilerle desteklenmesi anlayışı sonucu bankalar da Türk ihracatçılarının ihtiyaçlarının karşılanması için yeni finansal hizmetler sunmaya başlamışlar, bunun bir sonucu olarak sanayileşmiş ülkelerde uzun yıllardan beri uygulanmakta olan birçok bankacılık tekniği gibi forfaiting'de Türk bankacılığının gündemine girmiştir.<sup>69</sup>

Uluslararası piyasalarda önemli pazar payları elde eden Türk ihracatçıları, değişik ithalatçı ülkelerle ve onların çeşitli talepleriyle karşılaşmaktadır. Günümüz dünyasında ticaret serbestleştirilmeye çalışıldığı ölçüde güncelleşmekte, nakit para sorunları çoğalmakta, alım-satım işlemleri kredili şekle dönüşmektedir. Dolayısıyla, ülkelerin artan ölçüde kredili işlem talepleri de, nakit paraya ihtiyacı olan ihracatçıları yeni korunma ve destek yönlerine itmektedir. Ülkemiz de diğer ülkelerde de olduğu gibi bazı malları kredili alıp, bazı malları ise kredili satma ihtiyacı duymaktadır. Özellikle, son yıllarda Türkiye birçok ülkeye kredili ihracat yapmaktadır. İşlemlerin bu yönde gelişmesi sonucu bir kredi, kredi sigortası ve garantisi sağlayan bir kuruma olan ihtiyaç zorunluluk halini alarak Türk-Eximbank'ın kurulmasına yol açmıştır.<sup>70</sup>

---

<sup>68</sup> KILIÇKAYA, Hüsamettin, 1991, *Forfaiting*, HDTM Dergisi No.8, s.62, Ankara

<sup>69</sup> CEYLAN, Ali, 1995, *Finansal Teknikler*, Ekin Yayınları, s.95, Bursa

<sup>70</sup> ONURSAL, Erkut, 2003, *Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting*, Dış Ticaret Dergisi Ekim 2003, s.9-10, Ankara

Forfaiting ile dış ticaretin finansmanı uzman bankacılığı gerektirdiğinden, bu kabil işlemler Londra, Zurich, vb. önemli bankacılık merkezlerinde yoğunlaşmıştır. Ülkemizde bankacılık sektörü büyük bir gelişme içinde olduğundan, yakın bir gelecekte ülkemizde forfaiting işlemlerinin artacağı şüphesizdir. İç piyasadaki bazı güçlülere rağmen, ülkemizdeki bazı Türk özel bankaları ile yabancı bankaların Türkiye'deki şubeleri forfaiting uygulamasına başlamışlardır. Hâlihazırda, bu bankalar tanıdıkları ülke ve ithalatçılar için güvenilir bankaların avali ile forfaiting hizmeti vermektedirler. İskonto faizi ülkelerin risklilik durumuna göre değişmekte olup, kur riskinin azaltılması için genellikle güçlü para birimleri üzerinden düzenlenmiş poliçeler forfaiting'e konu olmaktadır.

Ülkemizde yürürlükteki İhracat Rejimi Kararı ve Kambiyo Mevzuatı, ihracat türlerinden birisi olan kredili ihracatta, forfaiting uygulamasına imkan vermektedir. İhracat konusu malların sevkini müteakip mal bedelinin Kambiyo Mevzuatı'nda belirlenen normal süreleri aşacak şekilde ihracatçıya ödenmesine olanak sağlayan bir ihracat şekli olan kredili ihracat uygulaması ülkemizde uluslararası bankacılık teamüllerine göre yürütülmekte, ihracatçılar ve yetkili bankalar mal bedeli dövizlerin satış sözleşmelerinde belirlenen süreler dahilinde ülkemize getirilmesi için gerekli önlemleri almakla yükümlü kılınmışlardır.<sup>71</sup> Kredili ihracatta; mal bedeli dövizlerin taksitleri için (yurt dışındaki güvenilir bir bankanın vereceği teminat, garanti ve kontrgaranti veya aval karşılığında) konvertibl bir döviz cinsinden alıcı tarafından bir borç senedi düzenlenmektedir. Mal bedelini vadesinden önce tahsil etmek isteyen satıcının, bu borç senedini, yetkili bir banka aracılığı ile yurt dışında bir muhabir bankaya veya muteber bir kredi kuruluşuna veyahut yurt içindeki bankalara iskonto ettirebilmesi mümkün olup, satıcıya, forfaiting işlemi sayesinde finansman temin edebilme olanağı sağlanılmıştır.

Kredili ihracatta, satış sözleşmesindeki sürelerle uygun bedellerin tahsili için poliçe veya bono düzenlemesi halinde, bu poliçe ve bonoların iskonto ve tahsiline ilişkin hususlarda "kabul kredili ödeme" şekline göre işlem yapılır. Kambiyo Mevzuatı hükümleri uyarınca; konvertibl bir döviz cinsi (veya Türk Lirası) üzerinden düzenlenecek bir poliçenin ciro edildiği tarihteki iskonto oranının, uluslararası para piyasalarında geçerli

---

<sup>71</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Es Yayınları, s.183-184, İstanbul

faiz oranını aşmaması kaydıyla yurt içinde veya dışındaki bankalara iskonto ettirilmesi mümkündür. Kabul kredili işlemlerde, satıcının talep ve kabul etmesi durumunda poliçe'nin tabi tutulduğu hükümler dahilinde bono'nun da kullanılması mümkün bulunmaktadır.

Ülkemizde henüz istenilen yaygınlığa kavuşmayan forfaiting, ağırlıklı olarak ihracatçılar tarafından kullanılmakta olup, kullanım genellikle, demir-çelik, çimento, petro-kimya, elektronik sanayi ve ilaç sektöründe yoğunluk kazanmaktadır. Ancak, ihracat dışında inşaat taahhüt alacakları da iskonto edilerek nakde çevrilebilmektedir. Özellikle, Rusya, Orta Asya ülkeleri, Tunus, Irak ve İran'da faaliyette bulunan Türk inşaat firmaları tarafından forfaiting yoğun bir şekilde kullanılmaya başlanmıştır.<sup>72</sup> Bu ülkelerde faaliyetlerini sürdüren firmalar, bu ülkelerin taşıdıkları ekonomik ve siyasi riskler nedeniyle, vadeli alacaklarını iskonto ettirerek nakde çevirmektedirler.

#### **3.1.2.1.4. FACTORİNG**

Factoring genellikle kısa vadeli satışların cari olduğu tüketim malları satışında alacak hakkını özel bir finansman kuruluşuna satmak suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finansman tekniğidir.<sup>73</sup>

Factoring işlemleri ile uğraşan özel finans kurumlarına factor veya factor şirketi ve bunların yaptıkları hizmetlere de factoring denilmektedir. Factoring işlemlerine taraf olan ihracatçılar genellikle büyük kredi kuruluşlarıdır. Factoring finansmanı doğrudan bir banka kredi türü olmamakla beraber, ülkemizde ve özellikle Batı'da birçok ticaret bankası factoring şirketlerindeki sermaye iştirakleri nedeniyle, bu tür finansmanlarda mali destek sağlamaktadır.<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> ÖZDEMİR, Zekai, 2005, Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(10) 2005*, s.220

<sup>73</sup> ERDEMOL, Haluk, 1992, *Factoring ve Forfaiting Uygulamaları*, Akbank Ekonomi Yayınları, s.11, İstanbul

<sup>74</sup> ERDEMOL, Haluk, 1992, *Factoring ve Forfaiting Uygulamaları*, Akbank Ekonomi Yayınları, s.21, İstanbul

Factoring faaliyetleri, kredili ihracat bedellerinin finansmanı ve bunların tahsili ile ilgili hizmetlerden oluşmaktadır. Bu finansman ve hizmet işlemleri, faktör şirketi ile ihracatçı şirket arasında akit edilen bir sözleşmeye dayandırılır. Factoring sözleşmelerine göre, ihracatçı ithalatçılarda tahsili gereken alacaklarını faktöre kesin olarak satar. Böylelikle, factoring şirketi ihracatçının alacaklarını bunların tahsil edilememesinden doğacak riskleri de üstlenmek suretiyle devralmaktadır. Bu nedenle de birçok faktör şirketi ihracatçılara aralarındaki sözleşme gereği kredi değerliliği olan yabancı ithalatçılarda ödenecek faturaları factoring'e kabul etmektedirler.

#### **3.1.2.1.4.1. FACTORİNG'DE TARAFLAR**

Yurtiçi factoring sözleşmesinde üç taraf vardır; Alacaklı (satıcı) firma, alacakları devralan Factoring şirketi (factor), Borçlu firma. Uluslararası factoring sözleşmesinde ise dört taraf vardır; alacaklı firma, alacakları devralan Factoring şirketi, borçlu firma, ithalatçı ya da borçlunun kendi ülkesinde bulunan muhabir banka ve kuruluş. Factoring işleminden factoring şirketi, factor ücreti, komisyon veya finansman ücreti alırken, satıcı firma vadeli alacaklarını belirli bir faiz oranı üzerinden iskontolu tahsil eder.<sup>75</sup>

#### **3.1.2.1.4.2. FACTORİNG YÖNTEMİNİN TEMEL FONKSİYONLARI**

Factoringin, tahsilat, finansman ve garanti (alacak yönetimi) olmak üzere başlıca üç fonksiyonu vardır. Tahsilat factoringin temel fonksiyonudur; diğer fonksiyonlar, taraflarca imzalanan factoring sözleşmesi sayesinde belirlenmektedir.

Factoring şirketi, satıcının kısa vadeli alacaklarını devir alır ve mal/hizmet satış bedelinin %80'ini vadesinden önce satıcıya ödeyerek, satıcının alacaklarını kredilendirir. Satıcı factoring ile ticari alacaklarını likit haline dönüştürdüğünden likidite sıkıntısı ile karşılaşmaz.

Factoring şirketlerinin bir alacağı devir alabilmesi için ön koşul, alacağın bir mal veya hizmet satışından kaynaklanıyor olmasıdır. Eğer fiilen bir satış işlemi yapılmıyorsa,

---

<sup>75</sup> BAYRAKTUTAN, Yusuf, 1992, "Factoring ve Forfaiting", A.Ü. İİBF Dergisi, Cilt.9 Sayı.3-4, s.167

fatura düzenlenmiş olsa da factoring işlemi kabul edilmez. Factoring şirketleri ödemeyi ön ödeme ve iskonto yöntemlerinden biri ile yapar. Ön ödeme yönteminde satıcı, malları alıcıya gönderdikten sonra mallar ile ilgili fatura düzenlenir ve faturanın bir sureti factoring şirketine gönderilir. Factoring şirketi, bu fatura karşılığında satıcının alacağıın %80'ini (sözleşmede belirlenen limitler dahilinde) satıcıya öder. Kalan miktarı olası riskler karşılığı olarak tutar. Factoring şirketi, vadesi geldiğinde tahsilatı yaptıktan sonra fatura tutarının %20'lik bölümünden faiz ve komisyon giderleri düşülerek kalan bakiye satıcıya ödenir.<sup>76</sup>

Factoring, işletmelere iskonto bedeli karşılığında vadesinden önce alacağı tahsil ederek, nakit ihtiyaçlarını karşılama imkanı vermektedir. Bunun yanında factoring hizmeti satıcı firmaya nakit akışlarını kontrol altına alma imkanı sağlar ve şirket düzgün nakit akışı sayesinde, üretimin arttırılması, araştırma geliştirme giderlerine daha fazla pay ayırma, yeni pazarlama imkanlarının araştırılması türünden konular üzerinde daha fazla yoğunlaşma imkanı bulmaktadır.

### **3.1.2.1.4.3. FACTORİNG FİNANSMANININ TARAFLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

#### **1- Avantajlar**

##### **A- Satıcı İşletmeye**

- İhracatçıların faturaları konusu ticari alacaklarının tamamı kesin olarak factor şirkete devredildiğinden, ihracatçı açısından bunların tahsili ile ilgili risk ve külfet ortadan kalkmaktadır.
- İhracatçı şirket, faturalarının bedellerini alıcılardan tahsil edilmesini beklemeksizin, hemen tahsil edebildiğinden, nakit akımında mevsim hareketlerinin doğurduğu eşitsizlikler ortadan kaldırılabilir.
- Kambiyo riski ortadan kalkmaktadır.

---

<sup>76</sup> ERDEMOL, Haluk, 1992, *Factoring ve Forfaiting Uygulamaları*, Akbank Ekonomi Yayınları, s.22, İstanbul

- İdarecilerin zamanlarını hesap ve borç tahsilatları için harcamalarına gerek yoktur.
- Satıcı açısından eline hemen geçen para, belirli yükümlülüklerini yerine getirmede ve likidite problemini çözmede ona yardımcı olacaktır.
- Orta ve küçük çapta dış ticaret firmalarının dış pazarlara girişi kolaylaştırır. Küçük firmaların yapamayacağı dış Pazar araştırmasını factor kuruluşu yapar.

## **B- Müşterilere**

- Müşteriler, factoring şirketlerinin istihbarat departmanları vasıtasıyla gerek sektörel gerekse firma bazında oldukça stratejik bilgilere sahip olurlar.
- Müşteriler kendilerini kötü niyetli satışlardan korumuş olurlar.
- Müşteriler, factoring şirketinin bilgi potansiyelinden yararlanmış olurlar.
- Müşteriler olası nakit sıkışıklığı veya sıkıntı dönemlerinde karşılarında bir finans kurumunun varlığının vermiş olduğu rahatlık içinde hareket ederler. Satıcının alacaklarını ciro ya da temlik etmesi halinde alacaklıları ile iletişim bozuklukları meydana gelecektir. Factoring bu olumsuzluğu gidererek, satıcının vadeli alacaklarını factoring şirketine devretmesi ile borcun nereye/kime ödeneceği nitelik kazanmaktadır.

## **C- Factoring şirketlerine**

- Factoring şirketleri, factoring alanında uzman olmakta ve rekabet üstünlüğü kazanmaktadır.
- Factoring şirketleri sektöre kazandırdıkları yeni müşterileri vasıtası ile factoring alanında faaliyet gösteren diğer finans kuruluşlarına potansiyel müşteri kaynağı yaratmakta ve müşteri bazında riskin diğer factoring şirketlerine dağılmasına sebep olmaktadır.
- Factoring şirketlerinin sunduğu hizmetler birçok işletmenin kendileri ile iş yapmasına neden olur ve factoring şirketinin faaliyet kârı artmaktadır.
- Factoring işlemlerinde kredi bazındaki bürokratik işlemlerinin kısa olması tercih edilmesine sebep olmaktadır.

- Factoring şirketleri öz kaynaklarını müşterilerine kullandırarak piyasadaki faiz oranlarından daha yüksek fiyat kullanımı yapmakta ve bu sayede kârlılığını arttırmaktadır.<sup>77</sup>

## **D- İhracatçılara**

Bir factoring şirketi ile bağlantılı olmak koşuluyla yurtiçi factoring de satıcı işletmelere sağlanan faydaların tamamı ihracatçılara verilir. Müşterilerin dil sorunu, müşterilerin bulunduğu muhabir factoring şirketi ile bağlantıya girmesi ile sorun çözülür.

## **2- Dezavantajlar**

- Müşteri factoring şirketine factoring harcı ödemektedir. Factoring şirketinin satıcı işletmeye yaptığı ödemeler ve diğer hizmetler için “factoring harcı” ve alacağın tahsil edilmeme riskinin üstlenilmesinden dolayı “delkrede harcı” ödenmektedir.
- Factoring tutucu işletmeler tarafından tehlikeli bir finansman tekniği olarak görülmektedir. Factoringe başvuranlar gerçekte likit olan alacaklarını satarak, işletme likiditesinin azalmasına neden olmaktadır.
- Uygun bir muhabir factoring şirketinin bulunamaması.

### **3.1.2.1.4.4. FACTORİNG ÇEŞİTLERİ**

#### **Örtülü Factoring**

Örtülü işlem tarzında alacakların factoring şirketine devri (temliki) örtülü olarak gerçekleştirilmekte, yeni temlikin borçluya bildirilmesinden vazgeçilmektedir. Factor, örtülü factoringde yeni alacaklı olarak belirmediği için, ne borçluya kendi adına ihtarda bulunabilir, ne de alacağı bizzat tahsil edebilir. Factoring şirketi, ancak müşteri

---

<sup>77</sup> ERDEMOL, Haluk, 1992, *Factoring ve Forfaiting Uygulamaları*, Akbank Ekonomi Yayınları, s.63-65, İstanbul



üzerinden, yani dolaylı olarak ihtarda bulunabilir. Bununla beraber, müşteri kendisine yapılan tüm ödemeleri, derhal factoring şirketine havale etmekle yükümlüdür.<sup>78</sup>

### **Rücu Etme Esasına Dayanan Factoring**

Bu tür factoring satıcıya, satış kayıtları yönetim, tahsil hizmeti ve finansman sağlamakta, fakat alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence vermemektedir.

### **Fatura İskontosu veya Sırdaş Factoring**

Ticaret kredi (satış kredisi) taleplerini karşılamak için finansmana ihtiyacı olan, fakat idari hizmete veya riske karşı korunmaya ihtiyacı bulunmayan satıcılar için factor'lerin yoğun olarak verdikleri bir hizmettir.

### **Toptan Factoring**

Çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun tümünü toptan esas ile factore devretmesinden ileri gelmektedir.

### **Acenta Factoringi**

Borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansman sağlanan bu türde satıcı, kendi ismine benzer bir ismi olan ve factorun sahip olduğu bir şirkete borçları temlik eder. Bu şirket factor adına ve onun acentası olarak hareket eder, tahsilat takibini yapar.

### **Açıklamayan (ihbarsız) Factoring**

Borçların forcece satın alınması sırasında borçlulara ihbarın yapılmadığı, bu nedenle satıcının factorun ajanı olarak tahsilat yaptığı bu türde factor borcun ödenmemesi riskine karşı kısmi koruma sağlar.

---

<sup>78</sup> TOROSLU, M. Vefa, 1999, *Factoring İşlemleri ve Muhasebesi*, Beta Yayınları, s.32, İstanbul

## **Bildirimsiz Factoring**

Alıcıya ödeme bildiriminin yapılmadığı çalışma biçimidir. Bu uygulamada satıcı, vadeli satışını nakde çevirmekte, alıcı riskini factore devretmekte ancak vade tarihinde tahsilat takibini kendisi yapmaktadır.

## **Toplu İskonto**

İşletmenin o anda elinde bulunan kısa vadeli alacaklarının factor tarafından satın alınarak yalnızca finansman sağlanan çalışma biçimidir.

## **Uluslararası Factoring**

Alıcı işletme, satıcı işletme ve factoring şirketi arasındaki factoring işleminin ayrı ülkelerde faaliyet göstermesi durumunda gerçekleşecek factoringe denir. Uluslararası factoring ile yurtiçi factoring arasında satıcı işletmeler açısından fark yoktur ve alacakların tahsilâtı, finansmanın sağlanması ve riskin yüklenilmesi için satıcı işletmenin muhatabı kendi ülkesindeki factordür. Fakat factoring şirketi için yurtiçi factoring ile uluslar arası factoring arasında fark vardır. Uluslararası factoringde factoring şirketi, farklı ülkelerde bulunan alacakların tahsilatında ilgili yabancı ülkelerdeki muhabir factoring şirketi ile bağlantıya girmek durumunda kalacaktır. Uluslararası factoring işlemleri, yurtiçi factoring işlemleriyle aynıdır.<sup>79</sup> Sadece uluslararası factoring işlemlerinde ihracatçı, ithalatçı, yurtiçi factoring şirketi ve muhabir factoring şirketi olmak üzere dört taraf vardır. Factoring işlemlerinde bu dört tarafın ortak hareket etmesi ile birlikte talepte bulunulan işlem prosedürü işlemeye başlar. Uluslararası factoring işlemlerinde süreç aşağıdaki gibidir:

- i.** İhracatçı kendi ülkesindeki factoring şirketi ile bir sözleşme yapar.
- ii.** İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
- iii.** İhracatçı yurtdışından gelen mal taleplerini yurt içindeki factoring şirketine bildirir ve ithalatçı hakkında bilgi ister.

---

<sup>79</sup> İTO, 1998, *Sorularla Factoring*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın No.1998-67, s.22, İstanbul

- iv. Yurtiçindeki factoring şirketi, ithalatçı ile ilgili bilgileri muhabir factoring şirketine verir.
- v. İhracatçı malları ithalatçıya gönderir.
- vi. İhracatçı nakit ihtiyacına göre isterse kendi ülkesindeki factoring şirketinden ön ödeme alabilir.
- vii. Faturaların vadesi geldikçe ödemeler ithalatçı tarafından muhabir factoring şirketine yapılır.
- viii. Muhabir factoring şirketi yaptığı tahsilattan kendi komisyonunu düşerek kalan tutarı ihracatçının ülkesindeki factoring şirketine gönderir.
- ix. İhracatçının ülkesindeki factoring şirketi muhabir factordan tahsil ettiği tutardan ön ödeme yapılmışsa yapılan ön ödeme tutarı, finansman faizi ve factoring komisyonu düşüldükten sonra kalan tutar satıcı işletmeye öder. Muhabir factoring şirketi ithalatçı hakkında gerekli araştırmaları yapar ve ithalatçının kredibilitesi yüksek ise ihracatçının ülkesinde şirketine onay verir.
- x. Factoring şirketi, ihracatçıya vereceği hizmetleri ve maliyetlerini bildirerek limit onayı verir.

### **Yurtiçi Factoring**

Alıcı işletme, satıcı işletme ve factoring şirketi arasındaki factoring işleminin aynı ülkede yapılmasına denir. Yurtiçi factoringde factoring şirketi, satıcı işletme ve işletme olmak üzere üç taraf vardır. Yurtiçi factoring sürecinin işleyişi aşağıda sırası ile açıklanmıştır:

**i. Factoring Şirketine Başvuru:** Yurtiçi factoringden faydalanmak amacı isteyen satıcı işletmeler, işletmelerine ait hesap özetleri, borçluların isim ve adres listesi, alacaklıların dökümü, kredi talebi gibi belgelerle birlikte factoring şirketine başvurur.

**ii. Teklif:** Factoring şirketi bu başvuru talebini değerlendirmeye alır, kredi komitesinin onayına sunar ve sonra satıcı işletmeye bir teklif sunar. Aday satıcı işletmenin ve borçluların kredi değerliliklerine göre belirlenmiş çalışma koşullarını, işletmeye yapabileceği hizmetlerin çeşidini ve fiyatlamanın yer aldığı teklifi satıcı işletmeye sunar.

**iii. Factoring Sözleşmesi:** Komisyon oranı, ödeme oranı ve faiz gibi konularda sözleşme şartları belirlenir ve daha sonra satıcı işletme ile işlem yapılacak aşamaya gelinir.

**iv. Onay:** Factoring sözleşmesi imzalanır ve satıcı işletmenin siparişleri alınır. Bu siparişlerin tamamı factoring şirketine bildirilir ve onay beklenir.

**v. Malların Borçluya Gönderilmesi:** Alınan siparişler onaylandıktan sonra satıcı işletme malları borçluya gönderilir.

**vi. Faturaların Temliki:** Satıcı işletmeye ait alacakların tamamı factoring şirketine devri gerçekleştiğinde her fatura düzenlenmesinde ayrı ayrı devir işlemi yapılmaz. Faturaların üzerine yapıştırılacak etiket ile borçluya ihbar edilmesi gereklidir. Etiket faturaların aslına ve bir suretine yapıştırılır ve “Alacak Temliki İhbar Formu” ekinde factoring şirketine verilir. Factoring şirketi faturanın ikinci suretini kendisinde tutar ve aslını borçluya verir.

**vii. Ön Ödeme:** Factoring şirketi satıcı işletmenin nakit ihtiyacına ve sözleşme şartlarına uygun olarak genelde %80’i aşmayan oranda ön ödeme yapar. Satıcı işletmenin almış olduğu ön ödemenin factoring şirketine devir etmiş olduğu alacakların %80’ini geçmemesi en önemli noktayı oluşturur.

**viii. Fatura Bedelinin Tahsili:** Factoring şirketi faturayı vadesi geldiğinde borçludan tahsil eder. Satıcı işletme fatura vadesi ile ilgili ihtilaf çıkmaması için faturaların üzerine ödeme tarihini yazmak zorundadır. Ön ödeme yapılması halinde borçlulardan tahsil edilen fatura bedelinden masraflar düşülür, kalan tutar müşterinin factoring şirketindeki hesabına kaydedilir.

**ix.** Factoring şirketi tahsil ettiği fatura tutarından, ön ödeme yapılmışsa yapılan ön ödeme tutarı, finansman faizi ve factoring komisyonunu düşer ve kalan tutarı işletmeye öder.

#### **3.1.2.1.4.5. FACTORİNG İŞLEMİNİN MALİYETİ**

Factoring hizmet ve parayı bir arada düşündüğü sürece, iki ücret söz konusudur. İlki, satışlardan alınan factoring komisyonudur. Bu komisyon factorün kredileri kontrolü, kredi riskini, alacak hesabının kabulü, tahsilat ve muhasebe işleri ile ilgili hizmet sonucu aldığı ücrettir.

İkincisi, müşterinin borç para aldığı günle alıcının faturaları ödeyeceğinin beklendiği gün arasındaki süre için uygulanan faizdir. Komisyon aylık olarak, ay içinde factörlenmiş satış miktarı temel alınır. Factor ticaretteki kredinin rizikosunu, işlem yapabileceği fatura sayısı ve kredi miktarını tespit eder. Bunlar ve diğer değişkenler göz önünde tutularak komisyon oranı satışların %0,75 ile %3 arasında değişir. Factoring faizi, alıcının faturayı ödemesinden önce verilen avansa uygulanır. Bu oran %2 ile %2,5 arasında değişir.

#### **3.1.2.1.4.6. ULUSLARARASI FAKTÖRLER ZİNCİRİ (CHAIN INTERNATIONAL – FCI)**

1968 yılında uluslararası nitelikli, uluslararası faktörler zinciri “Factors Chain International” adlı kuruluş kurulmuştur. Bu kuruluşun amacı taraf ülkeler arasındaki işlemlerin geliştirilmesini sağlamak ve bu konulardaki sorunları çözmektir. 54 ülkeden 160 factoring şirketinin üye olduğu FCI İcra Komitesi Başkan Yardımcısı Rengin Ekmekçiöğlü'dür. FCI'a üye kuruluşlar, dünya factoring cirosunun %46'sını gerçekleştirmektedir. FCI üyesi Türk kuruluşları, Koç Faktoring Hizmetleri A.Ş., Akbank T.A.Ş., Demir Faktoring A.Ş., Deniz Faktoring A.Ş., Dış Ticaret Faktoring A.Ş., Garanti Faktoring, Gisad Faktoring A.Ş., Oyak Bank A.Ş., Pamuk Faktoring A.Ş., TEB Faktoring A.Ş., Toprak Faktoring A.Ş., Vakıf Finans Faktoring Hizmetleri, İş Faktoring Finansman Hizmetleri, Yapı Kredi Faktoring A.Ş.'dir.

#### **3.1.2.1.4.7. TÜRKİYE'DE FACTORİNG UYGULAMALARI**

Factoring kavramı bir finans tekniği olarak ülkemiz bankacılık terminolojisine ilk kez 1983 yılında “Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile

girmiştir. Bu kararname'nin 3.maddesi, factoring'i "mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakların temellük edilerek, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunularak finansman sağlanması" diye tanımlanmakta, bu işle uğraşmak üzere kurulan şirketleri de "factoring şirketleri" olarak adlandırmaktadır.<sup>80</sup>

Türkiye'de 1988 yılında düzenlenen ve ilk yetkilendirilmiş bir şirketle 1990'da işlemlere başlanan factoringin zamanla popüleritesi artmış, işlem hacmi 1999 yılında 5,25 milyar \$'a ulaşmış ve bu büyümesi devam etmiştir. 2001 yılında Türkiye'de gerçekleşen toplam factoring işlem hacmi 3,7 milyar \$ olurken, bu toplamın 990 milyon \$'ı ihracat işlemlerinden 2,7 milyar \$'ı iç piyasa işlemlerinden oluşmuştur. 2005 yılına gelindiğinde ise Türkiye'de oluşan 14 milyar dolarlık factoring işlem hacminin 2,4 milyar doları ihracat işlemlerinden, 11,6 milyar doları ise iç piyasa işlemlerinden meydana gelmiştir.<sup>81</sup>

Factoring sektörünün 2006 yılını yaklaşık %30'luk artışla 19 milyar USD dolarlık işlem hacmiyle kapatmıştır. 2006 yılındaki cironun 3,4 milyar USD'si ihracat işlemlerinden 15,6 milyar USD'si ise iç piyasa işlemlerinden oluşmuştur.

Yurtiçi ticaretinin önemli bir kısmının vadeli olması, yüksek oranlı enflasyonun devamlı olarak şirketlerde işletme sermayesi sorununu yanında getirmesi, ülkemiz ekonomisinin ihracata yönelik oluşu, ihraç ürünlerinin büyük bir bölümünün factor edilebilir nitelikte olması, uluslararası ticaretin vadeli (açık) hesap şekline dönüşmesi ve akreditifli ödeme şeklinin giderek azalması factoring ihtiyacını arttırmaya devam etmektedir.<sup>82</sup>

Hazine müsteşarlığı verilerine göre, Türkiye'de kurulan factoring şirketlerinin sayısı, 1992 yılında 14, 1994 yılında 63, 1995 yılında 45 ve 1999 yılında 93'e yükselmiştir. Bu şirketlerden 37'si Factoring Derneği üyesidir ve bu 37 üyeden, 22'si bir bankanın iştirakidir. 93 adet factoring şirketinden 16'sı, dünyanın en büyük factoring zincir kuruluşu FCI üyesidir.

---

<sup>80</sup> EGESÖY, Muzaffer, 1995, *Factoring Uygulamalarına İlişkin Yasal Düzenleme*, Mükellefin Dergisi, Şubat 1995, Sayı.26, s.19, İstanbul

<sup>81</sup> LEVENT, B. Belgin, 2006, *Büyümede İlk 3'e Girdi*, Capital Dergisi Sayı.284, s.12, İstanbul

<sup>82</sup> İTO, 1998, *Sorularla Factoring*, İstanbul Ticaret Odası Yayınları, Yayın no.1998-67, s.45, İstanbul

**TABLO 3.1. DÜNYA VE TÜRKİYE FACTORİNG TOPLAMININ 1990-2006 YILLARI ARASINDAKİ GELİŞİMİ ( milyon \$ )**

YILLAR	DÜNYA	FCI ÜYELERİ	TÜRKİYE	
			YURTDIŞI	TOPLAM
1990	244.327	98.938	90	100
1991	266.370	104.537	128	183
1992	264.309	106.907	168	454
1993	260.844	110.908	270	970
1994	294.926	130.166	220	870
1995	296.139	161.802	300	958
1996	359.081	170.236	450	1.769
1997	451.869	191.410	550	3.582
1998	536.395	219.656	750	4.750
1999	558.574	245.354	748	5.266
2000	580.172	277.122	921	5.943
2001	617.108	281.612	990	3.552
2002	760.463	350.190	1.260	4.476
2003	950.490	464.019	1.413	6.663
2004	1.161.290	591.209	2.093	10.733
2005	1.199.525	681.842	2.352	13.959
2006	1.213.569	765.298	3.414	19.110

**KAYNAK:** FCI ( <http://www.factors-chain.com/> )

Ülkemizde factoring hizmetlerinden en çok yan sanayi şirketleri, küçük ve orta ölçekli şirketler; sektörler itibariyle de en çok sanayi, tekstil, gıda, hizmetler sektörü, otomotiv, makine ve teçhizat, yedek parça, büro makineleri, sağlık ve temizlik sektörleri ile yayıncılık sektörleri yararlanmaktadır.

Yukarıda genel hatları ile söz ettiğimiz factoring, ülkemiz finans piyasalarında yeni yeni kullanılmaya başlanan bir finansman tekniğidir. Özellikle 2000 Kasım ve 2001 Şubat aylarında yaşanan kriz döneminde birçok banka kuruluşunun ticari kredi işlemlerini durdurması ile birlikte firmalara finansman destek sağlama misyonu factoring

kuruluşlarına geçmiştir. Krizler ile birlikte piyasadaki pazar payını sürekli genişleten factoring kuruluşları birçok firma için vazgeçilmez bir finansman tekniği olarak kullanılmaya başlanmıştır. Faiz oranlarının yüksek olduğu dönemlerde, oldukça yüksek karların elde edildiği bu sektör, enflasyon rakamlarına paralel bir şekilde faiz oranlarının düşmesi sonucu birçok kuruluşun karlılığını olumsuz yönde etkilemekle beraber uzun dönemde birçok kuruluşun yapısında yapılacak olan değişikliklerin habercisi durumundadır. 2005 yılı başı ile birlikte denetimi Hazine Müsteşarlığı'na yapılan factoring piyasasında tüm yetkinin BDDK'ya devir olması ile yeni bir döneme girmiştir.

Factoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır.

2007 yılında sektörün hacminin %30 büyüyerek, 24 milyar USD'ye ulaşması beklenmektedir. FactoTürk Genel Müdürü Sefer Altıoğlu'na göre 2007 yılı sektör için daha kolay bir yıl olacaktır. Daha mobil hareket edebilecekleri için kârlılık ve işlem hacmi açısından iyi bir yıl geçireceklerini söyleyen Altıoğlu, "Geçen yıl ki dalgalanma sonrasında bankaların bireysel kredilerinin artış hızında azalma ve toplamda düşüşler gözlemlendi. Biz de ise hem hacim, hem de kârlılık arttı" demektedir.<sup>83</sup> Bu yıl belirli dalgalanma beklenmese bile muhtemel inişler çıkışlar olacağını söyleyen Altıoğlu'na göre bu nedenle bankalar daha muhafazakâr bir tutum sergileyecek ve bu da factoringde işlem hacmi yaratacaktır.

### **3.1.2.2. YURTDIŞI KAYNAKLI KREDİLER**

Mal ihraç etmek isteyen ihracatçılara, ithalatçının bulunduğu ülkedeki bankalar kredi açmaktadır ki bu krediler sayesinde ihracatçılar mallarını peşin satma imkânı bulmaktadırlar. Yurtdışındaki bankalar ihracatçıya mal bedelini peşin olarak ödemekte ve finansman yükü ihracatçının üzerinden kalkmaktadır.

---

<sup>83</sup> REFERANS, 2006, *Factoring yüzde 30 büyüyecek*, 22 Aralık 2006, s.11



Dünya ekonomisi ve buna bağlı olarak uluslararası kredi işlemlerinde gelişme, bankaların değişen koşullara uygun olarak organizasyon yapılarını uyarlamaları zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır. Bankaların işlemlerini ulusal pazarla sınırlamalarını veya uluslararası pazarlara yönelmelerini, genellikle pazar yapısı ve müşteri ihtiyaçları belirler. Bankaların müşterileri olan firmaların yurtdışı pazarlara yönelmeleri, müşterilerini ve pazar paylarını kaybetmek istemeyen bankalar için dışa yönelme zorunluluğunu ortaya çıkarmıştır.

Gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ticareti arttırıcı politikalarının en önemli aracı, uygun maliyet koşullarında ihracat kredilerinin mevcudiyetidir. Geniş ölçekli ihracat işlemlerini kendi kaynaklarından finanse edemeyen ihracatçılar bu konuda hükümetin ve diğer finansal kuruluşların yardımına başvurmuştur.

Ülkemiz işletmelerinin yurtdışına yaptıkları satışlar ve bu pazarlardan satın alma şeklindeki faaliyetleri nedeniyle kredi talepleri de yıllar itibariyle artış göstermiştir. Buna paralel olarak birçok ülke tarafından uygulanan esnek kur sisteminin yaygınlaştırılması, sermaye hareketleri kontrolünün hafifletilmesiyle uluslararası pazarlarda rekabet de hız kazanarak devam etmektedir.

Bankalarımız da dış pazarlardaki bu gelişler sonucunda belirli ölçülerde yurtdışı kaynaklı kredi işlemlerine yönelmişlerdir. Dış ticaretin gerektirdiği temel kredi işlemlerini, uluslar arası işlemleri aktif bir şekilde sürdüren yabancı bankalara terk etmek ülkemiz ekonomisini olumsuz yönde etkileyecektir. Bu nedenle bankalarımızın yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda daha fazla kurumsallaşması ve tanınması gerekmektedir. Bunun sonucu olarak bankalarımız için kârlılığı yüksek yeni iş olanakları ortaya çıkmakta ve işlem hacimleri genişlemektedir.

#### **3.1.2.2.1. YABANCI KAYNAKLI İHRACAT KREDİLERİ**

Ticaret bankaları mevduat sahipleri ile kredi kullananlar arasındaki aracıdır. Bu bankalar aynı zamanda kendi özel amaçları için dış kredilere gereksinim duyarlar. Bu kurumların talep nedenlerinin başında özellikle firmalara verdikleri orta ve uzun vadeli

kredilerin finansmanında temel olarak yararlanmaları gelmekte ve ayrıca ulusal işlemleri finanse etmek de başka bir nedeni teşkil etmektedir.

Bir bankanın kredi işlemleri için yurtiçi veya yurtdışı pazarlardan fon araması kârlılık ilkesi ile yakından ilgilidir. Faiz oranları, kur garantisi, muhtelif vergiler ve ek harcamalar ele alındığında yabancı para toplama maliyeti yurtiçinden daha düşükse bir banka yurtdışı pazarlardan para bulacaktır.

İhracat kredileri, ihracatçı firmalara kullanılan, kredi tutarı kadar dövizin ihracat bedeli karşılığı olduğu belgelenerek Türkiye'ye getirilmesi zorunlu olan kredilerdir. YTL İhracat kredileri bankalar tarafından kullanılırlar. Merkez bankası ve Eximbank bankalara belirli limitler tespit etmektedir. Bankalar bu limitler içerisinde müşterilerine bu kredileri vermektedir.

İhracat kredisi kullandırımında; firmanın ihracat deneyimi, bilgi, beceri ve başarısı, üretim ve depolama kapasiteleri, ihracatı yapılan malların iç ve dış pazar koşulları, ihraç bağlantı veya anlaşmalarının miktar, kalite ve fiyat yönünden uygun olup olmadığı, ihracat programı ve dış alımcılarla olan ilişkileri, dış alıcıların yapıları, firmanın taahhütlerine bağlılığı, kullanılacak kredinin zamanında ve ihraç bedelleriyle ödenip ödenmeyeceği konularında banka tarafından detaylı inceleme yapılır. İhracatın performansı ve kredi değerliliği ile gösterilen teminatların kredi kullandırılmasında dikkate alınması gerekir.<sup>84</sup>

İhracat kredilerinin vadesi, akreditif şartları veya ihracat bağlantı belgelerindeki ihracat süresine göre belirlenir ve kredinin vadesi bankalar tarafından genellikle 1 yıl olarak kullanılır. Banka ihracat kredisi kullandırımında akreditif şartı veya bağlantı belgelerine göre ihracatın belirli zaman dilimleri içerisinde ve partiler halinde yapılması gerektiği durumlarda, 1 yıl içerisinde ihracı yapılacak bölüm için kredi kullanır, gelecek ihracat bedelleri ile kredi limitinin boşalacak kısmı yine 1 yıllık süreyi geçmeyecek şekilde sonraki partilerin finansmanında kullanılabilir.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> TOMAMBAY, Mehmet, 1995, *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*, Hatiboğlu Yayınları, s.144, Ankara

<sup>85</sup> ERDEM, Kaya, 1987, *Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanında Banka Sistemi*, Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Merkezi, Seminerler Dizisi No.1987/2, s.53, İstanbul

### **3.2. İTHALATIN FİNANSMANI**

İthalatın finansmanı; geniş anlamda, firmaların dahildeki yatırımları için gereksinim duydukları yatırım mallarının ithalatında kullanılan ve genellikle ticari bankalar veya kalkınma bankaları tarafından sağlanan “dış kredileri” kapsamı yanı sıra “karşılıklı ve devredilebilir akreditifler, akreditif kredileri, vesaik mukabili ithalat kredileri, alıcı kredileri, aval ve kabul kredileri, leasing vb.” finans imkanlarını da kapsamaktadır. Bu bölümde sadece bankaların normal bir ithalat faaliyetini finanse etme şekilleri üzerinde duracağız.

Bankalar, ithalatçıları ithal ettikleri malları satın borçlarını ödeyinceye kadar herhangi bir sürede finanse edebilmektedirler. Bankalarca ithalatın finansmanı iki aşamada yapılmaktadır:

#### ***İthalat Aşamasındaki Finansman:***

Malın, ithalatçının mülkiyetine geçinceye kadar olan sürede yapılan finansman.

#### ***İthalat Sonrası Finansman:***

Malın, ithalatçının mülkiyetine geçtikten sonra malın satılıp bedellerinin ödenmesine kadar devam eden finansman türüdür.

İthalatçının hangi aşamada finansmana gerek duyacağı, ödeme yöntemine bağlı olduğundan, ithalatın finansmanını aşağıdaki başlıklar altında incelemek mümkündür:

#### **3.2.1. AKREDİTİF KREDİSİ**

Bir akreditifin açılmasını müteakip genellikle akreditif bedelini amir banka derhal ithalatçıdan tahsil eder. Bu durumda, ithalatçı ile amir banka arasında bir kredi ilişkisi söz konusu değildir.

Eğer, amir banka; akreditif bedelinin bir kısmını tahsil ederse veya malların teslim alınması veyahut malların satılıp bedellerinin ödenmesine kadar ithalatçıdan hiçbir tahsilatta bulunmuyorsa bu durumda kısmen veya tamamen ithalatçı lehine bir akreditif kredisi açılmış bulunmaktadır.

Akreditifli ödeme şeklinde, malları temsil eden vesaikler ibraz edilinceye kadar ihracatçıya ödeme yapılmamakta, dolayısıyla ithalatçıdan da tahsilat yapılmamaktadır. Bu süre içinde, amir bankanın yetkili banka aracılığıyla ihracatçıya (lehdar) bir ödeme taahhüdü söz konusudur. Bu şekildeki akreditif kredisi “gayri nakdi kredi” niteliğindedir.<sup>86</sup>

İlgili vesaik ithalatçıya ulaşınca kadar geçen sürede açılan akreditif kredisi “ithalat aşamasında finansman”dır. Bu aşamada finansmanın teminatını (eğer konşimento veya sigorta poliçesi banka adına düzenlenmiş veya ciro edilmişse) amir bankanın mallar üzerindeki mülkiyet hakkı oluşturmaktadır. Aksi halde, ithalatçıdan amir banka ayrı bir teminat talep edebilir. Amir bankaca, lehdara yapılan ödemeyi müteakip, mal bedelinin ithalatçıdan tahsil edilmemesi durumunda “nakdi kredi” işlemeye başlamıştır.

Sevk belgelerinin ithalatçıya ulaşması, ithalatçının mal bedelini amir bankaya ödemesini müteakip normal olarak akreditif işlemi sona ermektedir. Ancak, akreditif bedeli malların satılmasından sonra bankaya ödenecek ise, bu durumda amir banka, ithalatçıyı borçlandıracak ve “rehin senedi (yeddi-emin makbuzu)” karşılığında sevk belgelerini ithalatçıya teslim edecektir. Rehin senedi, ABD ve İngiltere dışında, borçluluğu tevsik eden kesin bir belge olmamakla birlikte, finanse ettiği mallar üzerindeki hak sahipliğini göstermektedir. İthalatçının bu kabil borçlandırılarak finansmanına ise “ithalat sonrası finansman” denilmektedir.<sup>87</sup>

### 3.2.2. VESAİK MUKABİLİ ÖDEME

İthalat vesaik mukabili yapıldığında, ithalatçı adına keşide edilen poliçe'nin “görüldüğünde ödemeli” veya “vadeli” olmasına göre kredi ilişkisi farklılık arz etmektedir.

#### ***a) Görüldüğünde Ödemeli Poliçe:***

İhracatçı, “görüldüğünde ödemeli bir poliçe” keşide ederse, ithalatçı vesaiki teslim aldığı anda mal bedelini ödemek zorundadır. İthalatçı, ödemeyi derhal yaparsa, herhangi bir ithalat kredisi söz konusu değildir. İthalatçı, mallar gelinceye kadar veya malları

<sup>86</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.157, İstanbul

<sup>87</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Es Yayınları, s.77, İstanbul

teslim aldıktan sonra poliçe bedelini, bankasından kredi temin ederek ödeyebilir. Bu durumda, mal teslimine kadar “ithalat aşaması finansmanı”, malları teslim alışı müteakip ise “ithalat sonrası finansmanı” söz konusudur.<sup>88</sup>

İthalatçı, bir borç senedi imzalayarak veya yeni bir poliçe’yi kabul ederek “rehin senedi (yeddi-emin makbuzu)” karşılığında malları teslim alır, daha sonra malları satınca banka borcunu (kredi) kapatır.

#### **b) Vadeli Poliçe:**

İthalatçının, “vadeli bir poliçeyi” kabul etmesi durumunda, mallar geldikten sonra vade sonuna kadar bir ödeme yapılmayacaktır. Eğer, ithalatçı, bir ithalat sonrası finansmana ihtiyaç duyarsa, banka poliçeyi vadesinde ödemek için ithalatçıdan krediye teminat olarak bir “borç senedi” ve “rehin makbuzu (yeddi-emin makbuzu)” karşılığında vesaiki ithalatçıya devrederek malları serbest bırakır, daha sonra ithalatçı malları satınca banka borcunu (kredi) kapatır.<sup>89</sup>

### **3.2.3. MAL MUKABİLİ ÖDEME**

Mal mukabili ödeme, alıcının satın aldığı malın bedelini, malın satış sözleşmesinde belirtilen varma yerine gelmesinden sonra ödenmesi şeklini ifade eder. Mal mukabili ödemede, malın sevk edilip ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra sevk vesaiki, tahsil için satıcı tarafından yetkili bankaya verilmektedir. Malın teslim alınmasını müteakip, malın zilyetliği hukuken alıcıya geçmekle birlikte malın mülkiyeti, sevk vesaikinin yetkili bankaca yurt dışındaki muhabetine gönderilmesi ve alıcının mal bedelini ödemesi üzerine, alıcıya devrolunmaktadır. Alıcının, malı varış limanı gümrüğünden çekip satması ve ödemededen kaçınması veya ödeme yapmaması söz konusu olabileceği için bu tür ödeme satıcı açısından fazla risk taşımaktadır.<sup>90</sup>

Mal mukabili ödemede, malın sevk ve teslim alınması sırasında geçen süre esnasında satıcı, alıcıya faizsiz kredi vermiş durumundadır. Böylece, alıcı ithalatın finansmanı

---

<sup>88</sup> UZUNOLA, Sadi, 1996, *Yeni Finansman Teknikleri*, Ekonomik Araştırmalar Merkezi, s.21, İstanbul

<sup>89</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Es Yayınları, s.57-66, İstanbul

<sup>90</sup> ÇELİKER, Kamil, 1988, *Dış Ticaretin Finanse Edilmesi*, İ.Ü. Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul

amacıyla kredi temin etme zorunluluğundan kurtulmakta, mal satıldıktan sonra ödeme yapacağı için finansman kolaylığı sağlamış bulunmaktadır.

Mal mukabili ödeme, uluslararası rekabet piyasasında, alıcıların hâkim olduğu dönemlerde ortaya çıkmıştır. Satıcının bu ödeme şeklini seçebilmesi için, alıcıya güvenmesi ve mali yönden güçlü olduğuna inanması gerekir. Böyle bir güven, ancak uzun yıllar birbirleriyle düzenli olarak ticaret yapmış kişiler arasında oluşmaktadır.

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

#### **3.2.4. AVAL ve KABUL KREDİSİ**

Bankanın, vadeli poliçeye aval vermesi veya bizzat poliçeyi kabul etmesi “*aval ve kabul kredisi*” olarak adlandırılır. Aval ve kabul kredileri, “*gayri nakdi*” nitelik arz ederler. Çünkü banka “*aval kredisi*”nde kefil, “*kabul kredisi*”nde asıl borçlu sıfatıyla ihracatçıya karşı poliçenin zamanında ödeneceğine dair ithalatçı adına “*garanti*” vermektedir.<sup>91</sup>

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

#### **3.2.5. LEASİNG**

European Leasing Association tarafından yapılan tanıma göre; leasing (finansal kiralama), belirli bir süre için leasing veren (kiralayan) ile leasing alan (kiracı) arasında yapılan ve leasing alan tarafından seçilip leasing veren tarafından üreticisinden satın alınan malın mülkiyetini leasing verende, kullanımını ise belirli bir kira karşılığında leasing alanda bırakan bir anlaşmadır.

---

<sup>91</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Es Yayınları, s.142-143, İstanbul

Amerika Birleşik Devletleri'nde Federal Accounting Standart Board tarafından yayımlanan Federal Accounting Standart no.13'e göre bir kira sözleşmesinin finansal kiralama olabilmesi için aşağıda belirtilen beş kriterden en az birinin bulunması gerekmektedir.<sup>92</sup>

- 1) Kiralama sözleşmesinin, kiralanan malın mülkiyetinin sözleşmenin bitiş tarihinde kendiliğinden kiracıya geçeceğini ön görmesi.
- 2) Kiralama sözleşmesinin, kiracıya kiralanan malı sembolik bir bedelle satın alma hakkı vermesi.
- 3) Kira süresinin, kiralanan malın ekonomik ömrünün en az %75'ine eşit olması.
- 4) Kiralama süresi boyunca kiracının ödeyeceği kiraların iskonto edilmiş bugünkü değerleri toplamı kiralanan malın piyasa değerinin en az %90'ına eşit olması.
- 5) Kiralama sözleşmesinin konusu olan gayrimenkul malın kiracının belirlediği özel gerekler için satın alınmış veya inşa edilmiş ve kiracının ve başkaları tarafından düşük olması.

Bu şartlardan biri mevcut ise kira sözleşmesi finansal kiralama olarak kabul edilmektedir.

3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu<sup>93</sup>, finansal kiralama sözleşmesini;<<Kiralayanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka surette temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartıyla kira bedeli karşılığında kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir.>> şeklinde tanımlamıştır.

### 3.2.5.1. LEASİNG'DE TARAFLAR

Yukarıda yaptığımız tanımlardan da anlaşılacağı üzere finansal kiralama işleminde 3 taraf vardır;

Kiracı (leasing alan), kiralayan (leasing veren) ve satıcı (leasing konusu malı leasing verene satan).

<sup>92</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, Es Yayınları, s.157, İstanbul

<sup>93</sup> 22.06.1985 tarih ve 18795 sayılı Remi Gazete'de yayınlanmıştır.

### ***Leasing şirketi (kiralayan, lessor)***

Leasing şirketi kiracı tarafından seçilen malı üretici firmadan satın alarak leasing sözleşmesi kiralayan şirkettir. 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'na göre leasing işlemlerine Finansal Kiralama Şirketleri, Özel Finansal Kurumları, Yatırım ve Kalkınma Bankaları yapabilmektedir.

### ***Satıcı (imalatçı, supplier)***

Leasing sözleşmesi çerçevesinde leasing şirketi tarafından leaseinge konu olan malın satın alındığı kişi veya kuruluştur. Satıcılar yurtiçinde veya yurtdışında bulunabilirler. Ayrıca satıcılar sattıkları malın üreticisi olabilecekleri gibi sadece ticaretini de yapıyor olabilirler.

### ***Kiracı (lessee)***

Leasing sözleşmesi çerçevesinde leasing şirketinden malı kiralayan kişi veya kuruluştur. Hukuki işlem yapabilme yeteneğine sahip olan bütün gerçek yada tüzel kişiler kiracı olabilirler.

### **3.2.5.2. LEASING İŞLEMİNİN İŞLEYİŞİ**

Leasing sürecinin işleyiş süreci şu şekildedir:

- i.*** Kiracı firma tarafından yatırım malı seçilerek satıcı firma ile fiyat ve teslim koşullarını içeren bir ön anlaşma yapılır.
- ii.*** Proje, finansman sağlanması aşamasına geldiğinde yatırımcı firma bir leasing şirketine başvurur. Değerlendirme için gerekli bilgi ve belgeleri leasing şirketine verir.
- iii.*** Leasing şirketi gerekli mali analizleri yaparak yatırımcı firmaya bir teklifte bulunur.



*iv.* Gerekli görürse yatırımcı firmadan teminat talep edebilir.

*v.* Anlaşmaya varıldığı zaman leasing şirketi ile yatırımcı firma arasında noter onaylı leasing sözleşmesi imzalanır. Yatırımların teşvikli olması durumunda leasing sözleşmesi imzalandıktan sonra Hazine Müsteşarlığına başvurularak teşvik belgesi leasing şirketine devredilir.

*vi.* Leasing şirketi mal bedelini satıcı firmaya öder.

*vii.* Leasing konusu mallar kiracıya teslim edilir.

*viii.* Kiracı, leasing sözleşmesinde belirlenen kiralari leasing şirketine öder ve malları kullanır.

*ix.* Sözleşme süresinin sonunda ya mallar kiracı tarafından sözleşmede daha önceden belirlenen düşük bir bedel ile satın alınır, ya leasing sözleşmesi daha düşük bir kira tutarı ile uzatılır, ya da mallar kiracı tarafından leasing şirketine iade edilir.

### **3.2.5.3. LEASİNG İŞLEMİNİN TARAFLAR AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ**

#### **A- YARARLARI**

##### **1. Leasing'in Kiracı Açısından Yararları**

*Az Formalite;* Leasing işlemlerinde kredi süreci banka kredilerine oranla daha kolay ve daha hızlı sonuçlandırılmaktadır. Bu sayede kiracı enflasyon, kur artışı, faiz değişimleri gibi olumsuz faktörlerden korunmuş olmaktadır.

*Yatırımın %100 Finansmanı;* Leasing yöntemi ile yatırımların %100'e yakını finanse edilebilmektedir. Kiracı tarafından talep edilmesi durumunda malın nakliyesi, sigortası, montajı gibi masrafları da kapsayacak şekilde finansman sağlanmaktadır.

**Az Teminat;** Leasing işlemleri banka kredilerine oranla daha az bir teminat ile gerçekleştirilebilmektedir. Bunun en büyük nedeni sözleşme süresi boyunca kiralanan malın mülkiyetinin leasing şirketine ait olmasıdır.

**Malın Mülkiyetine Sahip Olabilme;** Kiracı, kira döneminin sonunda leasing'e konu olan mala önceden sözleşmede belirlenen sembolik bir bedel ile sahip olabilmektedir.

**Kredi Değerliliği;** Leasing işlemi bir kredi olmadığı için bilânçoda gözükmemektedir. Bu durumda firma bilânçolarının borç/özkaynak oranını etkilememekte ve firmaların kredi değerliliğine olumlu etki yapmaktadır. Böylece firmaların diğer kredi olanakları saklı kalmaktadır.

**K.D.V. Avantajı;** Genel KDV oranı %17 olmasına rağmen, leasing yolu ile yapılan işlemlerde bu oran %1 olmaktadır. Bu da firmalara önemli bir maliyet avantajı sağlamaktadır.<sup>94</sup>

**Likit Kaynakların Alternatif Kullanımı;** Firmalar ihtiyaç duydukları malları leasing yolu ile temin etmeleri durumunda, satın almada kullanacakları fonları işletme sermayesi olarak kullanmak veya getirileri yüksek alternatif yatırım araçlarında değerlendirme şansı elde ederler.

**Ödemede Esneklik;** Leasing işleminde kiracılar kendi nakit akışlarına göre esnek ödeme planları seçebilmektedirler. Gelirleri mevsimsel olarak dalgalanma gösteren kiracılar, bu dönemlere uygun olarak değişken ödeme planları tercih edebilirler.

**Düşük Maliyet;** Leasing işlemlerinde ticari kredilerde olduğu gibi %5 Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi ile %3 Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu bulunmamaktadır.

---

<sup>94</sup> VURAL, Mahmut, 2000, *Finansal Kiralama İşlemlerinde KDV Uygulaması*, Active Dergisi Ekim-Kasım 2000, s.12

## 2. Leasing'in Kiralayan Açısından Yararları

**Karlılık Oranı Yüksek**; Finansal kiralama kiraya veren açısından satış seçeneğine göre daha yüksek bir karlılık oranı sağlayabilmektedir. Kiracının sözleşme süresi sonucunda satın alma hakkını kullanmaması durumunda, kiralayan, finansal kiralama konusu malı devralarak yeniden değerlendirme olanağı elde edebilir.

**Risk Oranını Düşürür**; Kiralayan, finansal kiralamaya konu malın mülkiyetini elinde bulundurduğundan riske uğrama olasılığı daha düşüktür. Kiracının ödeme güçlüğü içine girmesi veya iflas etmesi durumunda kiralayanın sözleşmeyi feshederek malın zilyetliğini her zaman geri alabilir.

**Teşviklerden Yararlanmaya Olanak Sağlar**; Yatırım Teşvik Belgesi kapsamındaki yatırımların tamamının veya bir kısmının finansal kiralama yoluyla gerçekleştirilmesi durumunda kiralayan, kiracının yararlanacağı teşviklerden Hazine Müsteşarlığı'nca belirlenecek esaslar çerçevesinde yararlanır.

## 3. Leasing'in Ülke Ekonomisi Açısından Yararları

**Finansman Maliyetlerinin Düşmesini Sağlar**; Leasing uygulaması yeni yatırımlar için gerekli olan finansman arzının artmasına ve finansman maliyetlerinin düşmesine olanak tanımaktadır. Sermaye birikiminin yeterli düzeyde olmadığı ülkelerde leasing, yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için bir çözüm olmaktadır. Leasing sayesinde özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların finansman ihtiyaçları sağlanmaktadır.

**İşsizliğin Azalmasına Katkıda Bulunur**; Leasing yoluyla gerçekleşen yatırımlar sonucunda yeni istihdam alanları doğmakta ve böylece ülkedeki işsizlik azalmaktadır.

***Yabancı Sermayeden Yararlanılmasını Sağlar;*** Leasing yoluyla yurt dışından her türlü makine ve teçhizatın getirilmesi, risk faktörü nedeniyle ülkeye gelmekten çekinen yabancı sermaye için daha güvenli bir seçenek olabilmektedir.

## **B- SAKINCALARI**

***Kullanım Serbestliğinin Kısıtlanması;*** Leasing yönteminde leasing'e konu olan malın kullanım serbestliği satın alma yöntemine göre daha sınırlıdır. Kiracı mal üzerinde yapmak istediği her türlü değişiklik için önceden leasing şirketinden izin almak zorundadır.

Leasing yönteminde firmalar diğer borçlanmaları için leasing'e konu sabit varlığı mülkiyetine sahip olmadıkları için ipotek ettirme şansına sahip olamamaktadırlar.

***Kur Riski;*** Leasing yönteminde taksitlerin yabancı para cinsinden belirlenmesi durumunda kiracı açısından kur riski doğmaktadır.

***Hurda Değerinden Yararlanamama;*** Leasing yönteminde kiracı, kiraladığı malın hurda değerinden yoksun kalmaktadır. Bundan dolayı hurda değeri yüksek olan malların satın alınması kiralanaşına oranla daha avantajlı alabilmektedir.

***Yeniden Değerlemeden Yararlanamama;*** Yeniden değerlendirme imkanından yararlanma hakkı, amortismanına tabi iktisadi kıymeti aktifinde bulduran firmada bulunmaktadır. Leasing işlemlerinde sabit kıymet leasing şirketinin aktifinde bulunduğu için bu imkandan kiracı yerine leasing şirketi yararlanmaktadır.

### **3.2.5.4. LEASİNG ÇEŞİTLERİ**

#### **Faaliyet Leasing'i**

Faaliyet leasingi kısa süreli bir leasing çeşidi olup, kira süresi leasing konusu malların ekonomik ömürlerinden daha az olmaktadır. Bu nedenle leasing sözleşmesinin gerektirdiği kira ödemelerinin toplamı, kiralanan malların maliyet bedelinin tümünü karşılamamaktadır. Bu tür leasingde kiralanan malların bakım yükümlülüğü leasing

şirketinde olmaktadır ve bakım onarım masrafları ya kira bedeline ilave edilmekte ya da bu masraflar için ayrı bir sözleşme düzenlenmektedir. Faaliyet leasingi kiracıya sözleşmeyi iptal etme hakkı tanımaktadır. Bu sayede kiracıya teknolojik bakımdan modası geçmiş malları geri verme hakkı sağlanmış olmaktadır. Faaliyet leasingi gemi, uçak taşıt araçları, bilgisayar gibi varlıklara uygulanmaktadır. Faaliyet leasingine operasyonel leasing, işletme leasingi veya kısa süreli leasing de denmektedir.

### **Finansal Leasing**

Leasing konusu malın mülkiyet hakkının yasal olarak leasing şirketinde kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan mallar üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı malların fiili sahibi haline getiren uzun süreli bir leasing türüdür.

### **Dolaylı – Dolaysız Leasing**

Dolaylı leasingde bir leasing şirketi imalatçı veya satıcıdan leasinge konu olan malı satın alarak leasing sözleşmesi çerçevesinde kiracıya devretmektedir. Dolaysız leasingde ise imalatçı veya satıcı araya leasing şirketini sokmadan işlemi bizzat kendisi gerçekleştirir.

### **Taşınır – Taşınmaz Leasing**

Taşınır leasing her türlü taşınır mallar için leasingi kapsamaktadır. Taşınmaz leasing bir taşınmazın alımı veya kiralınması yanında arsa arazi gibi taşınmazlar üzerine bina inşa edilmesi ve binanın mülkiyetinin leasing şirketinde kalmak üzere kiralınmasıdır.

### **Kaldıraçlı Leasing**

Büyük sermaye harcamaları gerektiren yatırımların kiralınmasında kullanılır. Leasing şirketi, leasinge konu olan malların satın alınması için gerekli fonların büyük bir kısmını kredi kurumlarından temin etmektedir. Malın mülkiyeti leasing şirketindedir. Bu yöntemde az miktarda para riske atılarak maliyeti yüksek bir varlığın mülkiyeti elde edilir.

## **Satış ve Geri Kiralama**

Genellikle firmaların nakit sıkışıklığının ön planda olduğu dönemlerde uygulanan bir yöntemdir. Arazi, bina, makine ve teçhizat sahibi olan firma, sahip olduğu varlığı bir finans kurumuna satmakta ve aynı anda satın alan kuruluştan tekrar belirli bir süre için kiralamaktadır. Böylece hem varlığın kullanım hakkını elde etmekte hem de ihtiyacı olan nakde kavuşmaktadır. Bu işlem sonucunda firmanın bilânçosunda sabit varlıklar azalmakta, buna karşılık dönen varlıklarda artış olmaktadır.

## **Kapalı ve Açık Uçlu Leasing**

Kapalı uçlu leasing, sözleşme süresi sonunda leasing konusu malın mülkiyetinin kiraya verene ait olduğu leasing'dir. Bu tür leasing de kiracının yatırıma sahip olma olanağı yoktur.

Açık uçlu leasing'de önceden belirlenen koşullar çerçevesinde leasing konusu malın mülkiyeti sözleşme süresi sonunda kiracıya geçmektedir.

## **Yüzde Leasing'i ( Percentage Leasing )**

Yüzde leasing'de kiracı, kira tutarlarına ilave olarak bir önceki dönem gelirlerinin belli bir yüzdesini kira olarak ödemektedir. Kiracının kar düzeyi önceden belirlenen minimum miktarın üstüne çıktığı zaman kiracıdan ek ödeme talebinde bulunulur. Bu tür leasing sözleşmelerinin yapılış nedeni leasing şirketlerinin kendilerini enflasyon riskine karşı koruma çabalarıdır.

## **Döner – Devresel Leasing**

Döner leasing'de leasing konusu malın teknolojik ömrünün sözleşme süresinden daha kısa olması nedeniyle malın belirli bir süre sonra değiştirilmesi öngörülmektedir.

Devresel leasing'de ise böyle bir şey söz konusu değildir. Aynı mal sözleşme süresi boyunca kiracı tarafından kullanılmaktadır.

### **Trampa Leasing ( Swap Leasing )**

Trampa leasing’de kiracının, leasing’e konu makine ve teçhizatın bakım ve onarım masraflarından korunabilmesi ve bakım ve onarım ile ilgili zaman kaybına uğramaması için söz konusu malları değiştirebilmesine olanak verilmektedir.

### **Geniş Kapsamlı Leasing (Blanket Leasing)**

Geniş kapsamlı leasing’de belirli bir mala ilişkin leasing sۆzleşmesi yapılmamaktadır. Burada leasing şirketi ile kiracı arasında bir çerçeve anlaşması yapılmaktadır. Bu anlaşma çerçevesinde kiracıya belirli tutara kadar alternatifler sunulmaktadır. Bu yöntemde kiracı leasing konusu olacak malı seçme konusunda daha esnek davranabilmektedir.

### **Deneme Süresi Leasing’i (Trial Period Leasing)**

Deneme süreli leasing’de yapılan leasing sۆzleşmesinde kiracıya 6 ay ile 1 yıl arasında deneme süresi tanınır. Bu sayede kiracı leasing konusu malın seçiminde hata yapıp yapmadığı konusunda değerlendirme yapma olanağına sahip olur ve sۆzleşmenin devam edip etmeyeceğine karar verir.

### **İş Ortaklığı ile Leasing (Joint Venture Leasing)**

Bu yöntemde leasing konusu malın pahalı olması veya bir firmanın ihtiyacının üstünde kapasiteye sahip olması durumunda, leasing konusu mal birden fazla kiracı tarafından kiralanmaktadır.

### **Yurtiçi Leasing**

Yurtiçi leasing, leasing şirketi tarafından leasing’e konu olacak malların yurtiçinden veya yurtdışından temin edilerek yurtiçindeki kiracıya kiralanması yöntemidir. Bu yöntemde önemli olan sۆzleşmeye taraf olan kiracı ve leasing şirketinin yurtiçinde olmasıdır.

### 3.2.5.5. TÜRKİYE'DE LEASİNG

Modern anlamda 1930'lu yıllarda A.B.D.'de, İkinci Dünya Savaşı sonunda ise Avrupa Ülkelerinde uygulanmasına başlanan leasing, ülkemizde sınırlı bir biçimde ancak 1977 yılında tanınmaya başlanmıştır. Faize karşı olan Arap ülkeleri ile ekonomik ilişkilerin yoğunlaştırılması çabalarının artması sonucu, bu ülkeler ile ilişkilerin leasing kurumu aracılığıyla geliştirilmesinin yerinde olacağı düşüncesinden hareketle ilk kez 1977 yılında ülkemizde büyük bir sanayi kuruluşunun yatırım kredisi talebinin bir Arap bankası tarafından karşılanması yoluna gidilmiştir.<sup>95</sup>

Arap ülkeleri mali kuruluşları ile ilişkiler ancak 1981 yılında hareketlenmiş, ülkemizde “kar ve zarara katılma hesabı akdi” karşılığında gerçek ve tüzel kişilerin yatıracakları fonlar ile “özel finans kurumları” kurulması 1983 yılında (83/7506 sayılı) Kararname ile kararlaştırılmış, bu kurumların topladıkları fonları “yatırım ekipmanları temin edilmesinde, bu ekipmanların firmalara taksitle satılmasında veya kiraya verilmesinde” kullanabilecekleri belirtilmiş, dolayısıyla açık olmamakla beraber, “leasing”e değinilmiştir. 1984 yılında, bu kurumların tesisine yönelik “Özel Finans Kurumları Hakkında (83/7506 sayılı) Kararname eki Karara ilişkin Tebliğ”de; “leasing, mal ve hizmet üretimine yönelik teçhizatın, mülkiyeti kurumda kalmak koşulu ile sözleşme serbestisi dahilinde işletmelere kiraya verilmesidir” diye tanımlanmıştır.<sup>96</sup>

Leasing kavramına, ülkemiz teşvik tedbirleri uygulamasında da yer verilmesine rağmen ticari yaşamda yeni olan bu finansman türünün yararlı olup olmayacağına ilişkin tereddütlerin yanı sıra sistemin işlerliği konusundaki güvensizlik ortamı nedeniyle ülkemizde 1985 yılına kadar leasing'in yaygın bir biçimde uygulamasına geçilememiştir. Yepyeni ve çok avantajlı bir finansman alternatifi oluşturmasına, orta vadeli kredi ve öz kaynakların dengeli bir şekilde kullanımına olanak sağlamasına rağmen leasing kavramı; ülkemiz mali piyasalar sektörüne, ancak 1985 yılında “Finansal Kiralama Kanunu” ile girmiştir. 1980 yılına kadar ülkemizde sanayi yatırımları sadece devlet ve Merkez Bankası kaynakları üzerinden sübvansede edilirken, 1980 yılından itibaren uygulamaya konulan ekonomik politikalar sonucu

---

<sup>95</sup> AKÇA, H. Ali, 1991, *Finansal Kiralama ve Türkiye'de Gelişimi*, HDTM Dergisi Ocak 1991, No.1 s.3, Ankara

<sup>96</sup> SERBEST, Selahattin, 2004, *Leasing, Uluslararası Bankacılık ve Finans Dersi Notları*, 03.11.2004, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü



sübvansiyonların kaldırılmasını müteakip ticari bankaların sübvansiyon olanaklarının sınırlanmış olduğu bir ortamda, sabit sermaye yatırımlarının finansmanı için leasing'in bir araç olarak devreye sokulması bu kanun ile amaçlanmıştır.

Leasing; Türkiye'nin bünyesi ve gelişmesinde önemli bir rol üstlenmiş olup, yatırımcıların finansman temini için yönlendikleri ciddi bir kaynak durumundadır. Son yıllarda, Türkiye'de leasing sektörü, bankacılık sistemine yakın miktarda orta vadeli kredi verir hale gelmiştir. Faaliyetteki leasing şirketlerinin çoğunun ticari bankaların iştiraki olduğu göz önünde tutulursa, leasing şirketleriyle birlikte bankaların orta vadeli kredi verme imkanları artmış bulunmaktadır.<sup>97</sup> Leasing, taksitli bir ödeme şekli için, yatırımcının planlama ve hesap yapmasını kolaylaştırmakta, kiralar; kiracının ödeme gücüne göre, farklı dönemlerde farklı miktarlarda ayarlanabilmekte, sabit olan kiralar faiz oranlarındaki değişikliklerden etkilenmemekte, ayrıca leasing şirketlerinin teminat şartlarının banka teminatlarına kıyasla ağır olmayışı (zira ödemelerde bir aksama ortaya çıkınca leasing şirketi malı derhal geri alabilmektedir) leasing'i cazip hale getirmektedir.

Ülkemizdeki leasing şirketlerine yönelik taleplerin giderek fazlaşması ortaya kaynak sorununu çıkarmaktadır. Zira sektörün yurt içinden kaynak temin ederek kendisini finanse etmesinin yeterli olmayışı sonucu bu sektör; faaliyetlerinin, büyük bir bölümünü yurt dışından sağladığı kaynaklar ile yürütmektedir.

BDDK verilerine göre sektörde kayıtlı 73 finansal kiralama şirketi, 4 katılım bankası, 10 yatırım bankası mevcuttur. Bu şirketlerden yaklaşık 35 adeti aktif olup, Finansal Kiralama Derneği ( FİDER ) üyesi şirket sayısı 39'dur. FİDER üyesi şirketler sektördeki işlem hacminin yaklaşık %95'ini gerçekleştirmektedir.

Leasing sektörünün 2002 yılındaki işlem hacmi 1,3 milyar \$, 2003 yılı işlem hacmi ise bir önceki yıla göre %63 artışla 2,1 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. 2002 yılında finanse edilen proje sayısı 19.383, 2003 yılında finanse edilen proje sayısı ise 24.233 olarak gerçekleşmiştir.

---

<sup>97</sup> KOBİEFOR, 2007, *Leasing KOBİ'ye Cansuyu*, KOBİEFOR Dergisi Nisan 2007, s.2, İstanbul

2003 yılında finanse edilen ekipmanların içerisinde en büyük pay %68 ile makine ve teçhizat yatırımlarından oluşmaktadır.

Sektörler bazında baktığımızda 2003 yılında finanse edilen projelerin %61'i imalat sanayinde faaliyet gösteren kuruluşlara, %35'i ise hizmet sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlara gerçekleştirilmiştir. İmalat sanayinin içinde en büyük oran %39 ile tekstil sektörüne aittir. Hizmet sektöründe en yüksek pay ise %25 ile inşaat, %15 ile ise taşımacılık sektörüne yapılan leasing işlemlerinden oluşmaktadır. Bu dağılım 2002 yılında %59 imalat, %37 hizmet sektörü olarak gerçekleşmiştir.

2004 yılında işlem hacmi 2,9 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir.2003 yılındaki işlem hacmine göre %35'lik artış kaydedilmiştir. 2004 yılında 28.581 adet proje finansmanı sağlanmıştır. Finanse edilen sektörler ve ortalama işlem hacmine baktığımızda finansal kiralamanın ağırlıklı olarak KOBİ'ler tarafından kullanıldığı görülmektedir.<sup>98</sup>

2004 yılında finanse edilen ekipmanların içerisinde en büyük pay %71 ile makine ve teçhizat yatırımlarından oluşmaktadır.

Sektörler bazında baktığımızda 2004 yılında finanse edilen projelerin %51'i imalat sanayinde faaliyet gösteren kuruluşlara, %42'si hizmet sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlara gerçekleştirildi. İmalat sanayinin içinde en büyük oran %15 ile tekstil sektörüne aittir. Hizmet sektöründe en büyük pay ise %13 ile inşaat, %8 ile taşımacılık sektörüne aittir.

2005 yılında işlem hacmi dolar bazında bir önceki yıla göre %46 artış göstererek 4,3 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. 2005 yılında sektörün finanse ettiği proje sayısı 37.278 olmuştur. Finanse edilen ekipmanlar içerisinde en büyük pay diğer yıllarda olduğu gibi %73 ile makine ve teçhizat yatırımlarında oluşmaktadır.

Sektörler bazında baktığımızda 2005 yılında finanse edilen projelerin %46'sı imalat sanayinde faaliyet gösteren kuruluşlara, %45'i ise hizmet sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlara gerçekleştirildi. İmalat sanayinin içinde en yüksek paylar sırasıyla tekstil, gıda, kâğıt ve metal sanayine aittir. Hizmet sektöründe ise inşaat, taşımacılık ve sağlık sektörleri başta yer almaktadır.

---

<sup>98</sup> FİDER, 2004, *Sektörel Analiz*

2006 yılında leasing sektörünün işlem hacmi bir önceki yıla göre %24 büyüyerek 5,3 milyar \$ olmuştur. 2006 yılı içerisinde sektörün finanse ettiği proje sayısı 42.963 olmuştur. Finanse edilen ekipmanlar içerisinde en büyük pay diğer yıllarda olduğu gibi %74 ile makine ve teçhizat yatırımlarından oluşmaktadır.

Sektörler bazında baktığımızda 2006 yılında finanse edilen projelerin %43'ü imalat sanayinde faaliyet gösteren kuruluşlara, %48'i ise hizmet sektöründe faaliyet gösteren kuruluşlara gerçekleştirilmiştir. İmalat sanayinin içinde en büyük pay tekstil sektörüne aittir. Hizmet sektöründe en yüksek paylar sırasıyla inşaat ve taşımacılık sektörleri başta yer almaktadır.

**TABLO 3.2. 2001-2006 YILLARI ARASINDA TÜRKİYE'DE LEASİNG SEKTÖRÜNÜN GENEL YAPISI**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>(Milyon ABD Doları)</b>						
Leasing İşlem hacmi(milyon ABD Doları)	721	1.600	2.400	3.000	4.300	5.300
<b>MAL GRUPLARINA GÖRE DAĞILIM(%)</b>						
Makine ve Teçhizat	64	69	68	71	73	74
Kara, Deniz, Hava, Ulaşım Araçları	10	16	16	15	13	12
Bilgisayar ve Büro Ekipmanları	17	10	9	7	6	5
Gayrimenkul	9	5	7	7	8	9

**KAYNAK: FİDER SEKTÖR RAPORLARI ([www.fider.org.tr](http://www.fider.org.tr))**

FİDER Genel Sekreteri Müge Karışman, 2007 yılında leasing sektöründe %15'lik bir artış hedeflendiğini söylemektedir. Leasing sektörünün de içinde bulunduğu banka dışı mali kuruluşların düzenleme ve denetleme yetkisinin BDDK'ya geçtiğini anlatan Karışman, "Bu doğrultuda BDDK banka dışı mali kuruluşlara ilişkin bir takım düzenleme hazırlıkları içinde. İlk olarak Ekim 2006'da bu kuruluşların kuruluş ve faaliyet esaslarına ilişkin bir yönetmelik yayımlandı. Hâlihazırda yine bu kuruluşlara yönelik bir kanun çalışması BDDK'nın gündeminde" demektedir. Bu kanun çalışması çerçevesinde dünyada yaygın olarak kullanılan operasyonel leasing, yazılım leasingi, sat ve geriye leasing vb. diğer leasing tekniklerinin Türkiye'de uygulanabilmesine yönelik

mevzuat düzenlemeleri beklenmektedir. Karışman, sektörün olan bu düzenlemelerin gerçekleştiği takdirde işlem hacminin 2 katına çıkabileceğini dile getirmektedir.<sup>99</sup>

---

<sup>99</sup> KOBİEFOR, 2007, *Leasing KOBİ'ye Cansuyu*, KOBİEFOR Dergisi Nisan 2007, s.3, İstanbul

## BÖLÜM IV

# İHRACAT KREDİ SİGORTASI KURUMLARI VE TÜRK EXİMBANK

### 4.İHRACAT KREDİ SİGORTASI

İhracatçı dış ticarete alıcı riski, ülke riski, taşıma riski ve kur riski gibi birçok risklerle karşı karşıyadır. Alıcı ve ülke riskinden korunma devletin veya devletin desteklediği kurumların sigorta etmesi ile sağlanır.<sup>100</sup>

İhracatçının ihraç ettiği mal veya hizmet karşılığını alamaması durumunda karşılaştığı zararları teminat altına alan bir sigorta türüdür. Bu sigorta şekli temelde ihracatın arttırılmasını sağlayan sistem olup, iki açıdan yerine getirilmektedir.<sup>101</sup>

- İhracatçının dış alıcıya karşı sigortalanması. Bu şekilde ihracatçının alacağı ticari ve politik riskler belirli limitler içinde garantiye alınır.
- İhracatın finansmanında bankaya garanti verilmesi ve ihracatçıların ihtiyaç duyacağı kredilerin sağlanmasına yardımcı olunması.

Resmi ihracat kredi sigortası kuruluşunun temel amaçları:

- i. Mal bedelinin ödenmemesi riskine karşı yeterli sigortalamanın sağlanması.
- ii. Devletin adına çalıştığı için yerel hükümetin amaçları ile örtüşecek şekilde desteğin sağlanması.

İhracat kredi sigortasıyla, ihracatçının yabancı ülkedeki alıcısına satmış olduğu mal veya hizmetin bedeli teminat altına alınmıştır. İhracatçı mal veya hizmetini, peşin olarak bedelini tahsil etmek değil, mal tesliminden veya hizmetin yapılmasından belli bir süre sonra, bedelinin ödenmesi kaydını kabul ederek satmış bulunmaktadır. Böylece

<sup>100</sup> BAĞRIAÇIK, Atila, 2004, *Dış Ticaret İşlemleri*, Bilim Teknik Yayınevi, s.529, İstanbul

<sup>101</sup> İGEME Raporu, 2003, *İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi*, s.12

ihracatçı, satılan malın veya yapılan hizmetin bedeli kadar alıcısına kredi vermiş olmaktadır ki, ihracat kredi sigortası bu kredinin teminatıdır.

Kredi sigortası, yurtdışı alıcının ödeme yeteneğini yitirmesi, ödeme isteğinin olmaması ya da politik bir takım sınırlama, yasaklama ve engellerin ortaya çıkması durumunda kredi veren bankayı da güvenceye almaktadır. Ayrıca, ihracat bedellerinin geciktirilmesi sonucu para birimleri arasındaki dengenin bozulması nedeniyle ortaya çıkan kur riski de ilgili sigorta kapsamına girmektedir.

İhracat kredilerinin devlet destekli bir kuruluş ile karşılanması, başka kredi kuruluşlarının da katılımını sağlamakla beraber başka şekilde kullanılamayacak fonları da aktif duruma getirir. İhracat kredi sisteminin bir ülke açısından önemini şu şekilde sıralayabiliriz;

- İhracatçı sigorta kuruluşu aracılığıyla, yurt dışındaki alıcı hakkında gerekli bilgileri alabilir ve bu şekilde daha etkin anlaşmalar yapabilir.
- İhracat kredi sigortası kurumunun uluslararası kuruluşlara üye olması, ihracatı yönlendirme açısından yardımcı bir etkidir.
- İhraç mallarının dış pazarlarda rekabet edebilmesi için gereken şartların oluşturulmasını sağlar.
- Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların yeni ve bilinmeyen pazarlara cesaretle girebilmesi yönünde destek sağlar.
- İhracat Kredi Sigortası, uluslararası para piyasalarındaki hareketler, transfer gecikmeleri gibi genel problemleri ve güçlükleri garanti altına alır.

#### **4.1. İHRACAT KREDİ SİGORTASI İLE KAPSANAN RİSKLER**

İhracat sadece yurt dışına malların satışını kapsamaz aynı zamanda, hizmetlerin yerine getirilmesi, patent satışı, danışmanlık hizmetlerinin sağlanması, yeni pazarlara giriş çalışmaları ve teçhizatların finansal kiralamasını da kapsar. Malların satışında sigortalanabilmesi için malların ulusal menşeli olması, sermaye mallarının satışında ise tatmin edici miktarda milli emek ve malzemeyi içermesi gerekliliği vardır.

Genel anlamda İKS, ticari riskler ve politik (siyasi) riskler olmak üzere iki tür riski karşılar.

**Ticari riskler**, alıcı ve satıcının kontrolü dahilindeki, malların kredili satışından doğan risklerdir. Bu tür riskler genellikle alıcının iflası, ödemenin geciktirilmesi, alıcının ihrac konusu malın bir kısmını veya tamamını (alıcının kendi hatasından dolayı) almaktan vazgeçmesi şeklinde olur. Bazı sistemlerde hükümet kuruluşları için ödemenin geciktirilmesi konusu ticari olmayan risk kapsamına alınmaktadır.

Ticari riskleri çeşitlerine göre şu şekilde sıralayabiliriz;<sup>102</sup>

- Alıcının ödeme gücünü kaybetmesi ( iflas ve konkordato ),
- Alıcının mal veya hizmet bedelini belirli bir vadede ödememesi,
- Malların yüklenmesinden sonra sevkiyatın yarım kalması veya seyir tarifesinin değiştirilmesi ile ihracatçının, ilave navlun veya sigorta masrafı ödeyerek kayba uğraması,
- Geçerli sebep olmadan alıcının sevk edilen malları kabul etmemesi,
- İhracattaki ödeme şekillerinden olan vesaik mukabilinde, ihrac işlemi ile ilgili belgelerin alıcı tarafından kabul edilmemesi.

Birçok sistem, ihracatçıya, ‘kontrat’ veya ‘yükleme öncesi’ sigorta diye adlandırılan yükleme öncesi ve malların yüklenmesi döneminde de ‘yükleme sigortası’ ile risklerin kapsanmasını sağlar. Kontrat veya yükleme öncesi sigorta, genellikle alıcının belirlediği özelliklerde üretim yapan ihracatçılar için ve tekrar satışı zor olan mallar için yapılır.

**Politik (siyasi) riskler**, ticari olmayan riskler, savaş, ihtilal veya hükümetlerin aldığı kısıtlayıcı tedbirler gibi çeşitli politik olaylardan kaynaklanan risklerdir. Bu tür riskleri daha geniş ve kapsamlı olarak çeşitlerine göre sıralayabiliriz;<sup>103</sup>

---

<sup>102</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.299-300, İstanbul

<sup>103</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.300, İstanbul

- Alıcı firmanın kendi ülkesinde ödeme yapmasına rağmen, mal bedelinin tahvil veya havale bedelinin gecikmesi veya ödenmemesi,
- Alıcı ve satıcı konumundaki her iki ülkenin arasında savaş çıkması,
- Savaş halk isyanı gibi nedenlerden ötürü gönderilen mala el konulması veya mal bedelinin geciktirilmesi veya ödenmemesi,
- Mal bedelinin ödeneceği yabancı para biriminin kur kaybına uğraması,
- Alıcının bulunduğu ülke hükümetinin ithalata yasaklar koyması,
- Malın sevk edildiği hükümetin ihracata ilişkin yasaklar getirmesi.

İhracat kredi sistemin kapsamı dışında olan bazı durumlar da mevcuttur.

Bunlar;

- Sigorta şirketlerinin teminat aldığı riskler,
- Alıcının ithal izni alamamasından dolayı mal bedelini ödeyememesi,
- Alıcının acentesinin veya bankasının ödeme gücünü kaybetmesi veya ödeme yapmaması,
- İhracatçının sorumluluğu altında olan konularda risk doğuran sebeplerin ortaya çıkması,
- İhracatçı ile alıcı arasında satış anlaşması çerçevesinde malın durumu hakkında anlaşmazlık çıkması,
- Alıcının ihracat veya ithalat rejiminin gereğini yerine getirmemesinden dolayı risk unsurunun oluşması,
- Malın sevk edildiği veya alıcının bulunduğu ülke kanunlarına uymayan nitelikteki satış mukavelesi yapılmasından dolayı, ihracatçının kayba uğraması.

#### **4.2. İHRACAT SİGORTASI YAPAN KURULUŞLAR**

Gelişmiş ülkelerde uzun yıllardan beri uygulanmakta olan ihracat sigortaları; sigortanın kuvertürü, risklerin ve karşıladığı teminatların önemi dolayısıyla, genellikle bir kamu görevi sayılarak;



- Ya bir devlet kuruluğu tarafından,
- Veya devlet adına ve hesabına hareket eden bir sigorta şirketi tarafından,
- Ya da devlete ait özerk bir şirket, kamu kuruluğu tarafından,

yürütölmektedir.

#### **4.2.1. DEVLET İHRACAT KREDİ SİGORTASI**

İhracat kredi sigortası yapan kuruluşlar, genellikle kamu teşebbüsleridir. Çünkü ihracat kredi sigortasını klasik sigorta anlamında değerlendirmek mümkün değildir. Bu sigorta türünde güvence altına alınan rizikolar klasik sigorta hukukunun güvence dışı bıraktığı rizikolardır. İç savaş, isyan, ihtilal ve transfer imkânsızlıkları gibi rizikolar ihracat kredi sigortasına konu olmaktadır. Ayrıca, bu kurumlar bazı hallerde kredi vermek suretiyle de ihracatı teşvik ederler. Bu kuruluşlara, prim tahsilatının dışında, devletçe de yardım yapılır. Bu sebeplerle, ihracat kredi sigortası genellikle kamu teşebbüsleri tarafından yürütölür.<sup>104</sup>

Batılı ölkelerde ihracatı özendirme önlemleri arasında yer alan ihracat kredi sigortasının uygulanmasında geliştirilen farklı yöntem ve sistemlerden yararlanılmaktadır. Bu sistemleri dört grupta sınıflandırmak mümkündür.

- Yurtdışı kredi işlemlerinde ortaya çıkan bütün risklerin bir kamu kuruluşu tarafından devletçe sigorta edilmesi. Bu sistemi İngiltere, Japonya, İsveç ve Belçika benimsemişlerdir.
- Politik ve transfer risklerinin devlet tarafından ticari risklerin ise devletin de katıldığı özel sigorta kurumunca ortaklaşa sigorta edilmesi. Bu sistemi Fransa ve Hollanda benimsemişlerdir.

Fransa'da kredi sigortasının da önemli bir işlevi olan Cofage'nin ortaklarının önemli bir bölümü devletleştirilen bankalar ve sigorta kurumlarına aittir. Cofage'nin devlet adına

---

<sup>104</sup> KATIPOĞLU, Bilge Nur, 1999, *Dış Ticaretin Finansmanı*, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, Sayı.1, s.57, İstanbul

verdiği garantiler ve bunlara ilişkin zarar ve tazminatlar hazinece ayrılmış bir fondan ödenir.

Tüm risklerin devlet adına bir özel kuruluş tarafından sigorta edildiği sistem Almanya tarafından uygulanmakta, bu sigorta kurumu aynı zaman diğer işlemler de yapan bir aracı şirket niteliğindedir.

Devletin ihracat kredi sigortasındaki temel işlevi, ihracat pazarlarının uzun süreli güvenceye alınması için özel sigorta kurumlarınca üstlenmeyen ve özellikle politik risklerin tahmininin güç olduğu durumlarda önem kazanmaktadır.

Genel olarak Norveç'te ve Batı Avrupa ülkeleri için Belçika'da uygulanan sistemde, devlet, ihracat kredilerinin sigortalarını reasürör olarak desteklemektedir.

#### **4.2.2. ÖZEL SİGORTA KURUMLARI**

Batılı ülkelerde devlet sigorta kurumlarının yanı sıra özel sigorta kurumları da kredi sigortası ile ilgilenmektedir. Örneğin Almanya'da Gerling Konzern, Allgemeine Kreditversicherung Aktiengesellschaft ( AKA ) gibi özel kuruluşlar politik ve sosyal risk unsurları dışında ortaya çıkan değişimleri özellikle maliyet artışlarını sigorta etmektedirler.<sup>105</sup>

Son zamanlarda kamu sigorta kuruluşları yanında özel sigorta kurumları da politik ve sosyal riskleri sigorta ettirmektedirler. Gelişmiş finansman merkezlerinde bu faaliyetler sigorta şirketlerine önemli tutarda gelirler sağlamaktadır.

#### **4.3. İHRACAT KREDİ SİGORTASI KURUMLARININ YAPABİLECEKLERİ İŞLER**

İhracat kredi sigortası kurumları;

- Mal ve hizmet ihracından doğan alacakları,

---

<sup>105</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.301, İstanbul

- Ülke için temel bir ekonomik yarar sağlayan ithalattan doğan alacakları,
- Yabancı ülkelerde yapılan yatırımların maruz kaldıkları rizikoları sigortayla güvence altına alır.

Bu gibi kurumların ayrıca, döviz kuru değişikliğine karşı sigorta ve devlet hesabına sigorta sözleşmeleri de yaptıkları görülmektedir. Burada alıcının niteliğinin bir önemi yoktur. Alıcı, kamu kuruluşu da olabilir.

#### **4.4. DÜNYA'DA İHRACAT KREDİ VE KREDİ SİGORTASI UYGULAMALARI**

Çoğu OECD ülkesi, küçük ölçekli işletmeleri desteklemek için ihracat kredi kuruluşları aracılığıyla özel ihracat planları ve hizmetlerini gerçekleştirmiştir. Bilgi programları, “fast-track” uygulama yöntemleri ve özel ihracat sigorta ve garantileri bunların arasında sayılabilir. Bu desteklere rağmen, külfetli yöntemler ve evrak işleri, uygulanan politikaların karmaşıklığı ve yüksek maliyet, riski karşılamadaki yetersizlik, yetersiz ihracat kredileri ve küçük ölçekli ihracatın yeterince desteklenememesi yaşanan en yaygın şikâyet konularıdır.<sup>106</sup>

Finansman, uluslararası ticaretin temelidir ve dünyanın resmi ihracat kredi kuruluşları kredi sağlanması, garanti verilmesi ve sigortalanması gibi fonksiyonların gerçekleşmesinde önemli rol oynar. OECD'ye üye 26 ülkeyi kapsayacak şekilde yapılan araştırmada, iki yıldan uzun vadeli ihracat kredileri ve kredi garantileri esas alınmıştır. Küçük ölçekli firmaların ihracat işlemlerini geliştirmek amacı ile kesintisiz işlemler, bilgi servisleri ve ihracat ile ilgili özel ürünler gibi pek çok girişim gerçekleştirilmiştir.

Ülkelerin çoğunda ihracatçıların çoğunluğu küçük ölçekli firmalardır. İhracat kredi ürünleri ve servislerinin kalitesinin ve etkiliğinin artırılmasına yönelik her türlü çaba öncelikle söz konusu firmalar yararınadır. Özellikle İngiltere, Kanada gibi gelişmiş ülkeler, ihracat sigortası ve ihracatın finansmanı konularında küçük ölçekli ihracatçıyı bilinçlendirmeyi misyon edinmiştir.

---

<sup>106</sup> İSO, 2001, *İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri*, İstanbul Sanayi Odası Yayınları 2001/10, s.27, İstanbul

#### 4.4.1. JAPONYA

Japonya, Batı tipi kapitalist modelden farklı ekonomik gelişim modeli uygulamakta olup, ihracat teşvikinde de bu modele paralel olarak ihracat kredi sigortasına yoğun destek vermektedir. Bunun önemli göstergesi olarak, ihracat kredi sigortası kullanım yüzdesi açısından dünyada birinci sırada yer alması görülmektedir. Ticaret ve yatırım sigortaları, daha önceleri uluslar arası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından yönetilirken, Japon firmalarına daha etkin hizmet verebilmek için Nisan 2001 itibarı ile bağımsız yönetim kurumu olan Nippon ihracat ve yatırım sigortası ( NEXI ) tarafından idare edilmeye başlamıştır.<sup>107</sup>

NEXI'nin sermayesi 104,4 milyon Japon Yeni olup, kaynağı Ekonomi, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'dır. NEXI ihracat kredi politikalarını yapılandırma sorumluluğunu da bu bakanlık ile paylaşmaktadır.

NEXI ihracat kredilerinin geri ödenmesini sigortalar. Bu sigortalama ticari bankaların deniz aşırı projelerin uzun vadeli finansmanında normalde isteksiz olmamalarına karşın, onların olumlu bir tutum içerisinde olmalarını olanaklı kılar. Uluslararası işbirliği ile ilgili Japon Bankası ( JBIC ), ticari bankalar, iş ile ilgili topluluklar ve NEXI ihracatın finansmanı ile ilgili fonların kullanımını sağlar. Özellikle JBIC ( Japan Bank for International Co-operation ) bankadan bankaya kredilemenin ve NEXI'nin kapsayamadığı alıcı kredilerinin garanti programlarının yürütülmesini sağlar. JBIC, Japon Eximbank ile Denizaşırı Ekonomik Dayanışma Fonu ( OEFC )'nin birleşmesi ile oluşan kamu finansman kurumudur.

Maksimum yükümlülük limiti, sermaye ve rezervin 10 katına eşittir. JBIC sabit faiz oranları ile 10 yıllık bir dönem için Trust Fund Büro'dan borçlanabilir. Uluslar arası Sermaye Piyasalarında tahvil ihraç etme otoritesine sahiptir. JBIC'nin yabancı para cinsinden borç vermesi, gelecekte teslim piyasaları ve yabancı para cinsinden fon

---

<sup>107</sup> MAH, Jai S. ve Chris Milner, 2005, *The Japanese Export Arrangements: Promotion or Subsidisation*, Blackwell Publishing Ltd., s.232

ihracından faydalanılarak Yen kaynakları ile fonlanır. NEXI ve JBIC dışında ihracatı finanse eden başka bir organizasyon yoktur.<sup>108</sup>

JBIC'nin özel sektörle ilişkisine bakıldığında, ihracat kredilerini ticari bankalarla ortaklaşa sağlar. JBIC tarafından finanse edilen kredilerin %70'i mal veren veya hizmet sunana sağlananlardır.%60'ı ise doğrudan kredilerdir.

İhracat kredi sigortası aşağıda sözü edilen durumlarda Japon firmasının yükleme yapamadığı durumlarda karşılaşıacağı zararı tazmin etmeyi amaçlamaktadır.

- Savaş, devrim, ithalat kısıtlaması veya yasaklaması veya doğal afet gibi mücbir sebepler.
- İthalatçının iflası.

Eğer yukarıdaki sebeplere dayanıyorsa ihracatçının yükleme sonrası zararı da tazmin edilir.

İhracat kredi sigortası, Japon Ticari Bankalarının yurt dışı alıcılara Japon firmalarından alım yapabilmesi amacı ile sağladığı alıcı kredilerinde gerek ticari risk, gerek politik riskten kaynaklanan geri ödememe kayıpların tazmini kapsar.

Prensip olarak, ödemede gecikme yapan veya riskli ülkelere ihracat kredisi verilmez. NEXI alıcı ülkeleri kredibilitesine göre sınıflandırır. Primler sigortanın çeşidine, alıcı ülkenin ve alıcının kredibilitesine göre değişir.

Ticari ve politik risklere karşı, yükleme öncesi kapsanan %80, yükleme sonrası kapsanan ise %95,7 oranındadır.

#### **4.4.2. İNGİLTERE**

İngiltere, son yirmi seneden beri ihracatı teşvik amacı ile ihracat kredi sigortasını en yoğun kullanan ülkeler arasındadır.

---

<sup>108</sup> OECD2004, *Supplement*

ECGD ( Export Credits Guarantee Department ), İngiltere'nin ihracat kredi garanti departmanı olup, misyonu hükümetin uluslararası politikalarını dikkate alarak ihracatçıya yardımcı olarak mal ve hizmet satışını arttırmak, yurt dışına yatırım yapmak isteyen İngiliz firmalarına garanti, sigortalama desteği sağlayarak oluşabilecek zararlara karşı korumaktır. ECGD hem ihracatçıyı alıcısının ödememe riskine karşı, hem de bankaları vadeli satışlardaki ön ödeme finansmanında gerek alıcının gerek ihracatçının ödememe riskine karşı korur.

Destekleyici İşlemler:

- Alıcılar, borçlular ve ülkeler hakkında ticari ve ekonomik bilgiye sahip olmak,
- Prim oranlarını saptamak,
- Risk kontrol metotlarını belirlemek,
- Primin toplanması,
- Borçların ödenmesi,
- Gelir-gider masrafı ve rezervlerin hesabının tutulması ve diğer ülkelerdeki benzer kurumlarla ilişkilerin sürdürülmesi.

Şeklinde gerçekleşmektedir.

ECGD Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'na karşı sorumlu bir kamu kuruluşudur. 1991'de yürürlüğe giren İhracat ve Garantileri Anlaşması'na göre, ECGD verdiği her garanti için bakanlığın onayını almakta yükümlüdür. Uygulamada, Hazine ECGD'ye risk yönetim sistemindeki kısıtlamaları göz önüne alacak şekilde rutin işlemleri yürütmesi konusunda tam yetki vermiştir.

ECGD, bireysel proje bazındaki anlaşmalar için ihracatçılara doğrudan sigortalama hizmeti sunmaktadır. Kapsanan riskler ise, alıcının iflası, ödeme güçlüğü içinde olması, anlaşma şartlarını yerine getirememek, ödemelerde gecikme gibi ticari ve politik risklerden korunmayı sağlayacak şekilde İhracat Sigorta Poliçesi ( EXIP- Exporter Insurance Policy ) sunulur.

Sigortanın kapsamı malların üretildiği dönemde oluşan maliyetler ve kontratın kapsamında alıcı ile ilgili miktarlar ile sınırlıdır. Maksimum oran %95'dir. Fakat ihracatçılar daha düşük bir oranı seçmekte serbesttir.

- Yatırım Sigortası: ECGD'nin yatırım sigortası planı, yurtdışında gerek hisse senedi olarak gerek kredi olarak yatırım yapan firmaları kapsar. Savaş riski, istimlak ve havalelerde kısıtlamalar gibi risklere karşı teminat altına alınır. Maksimum teminat süresi 15 yıl olup, uygulanan prim oranı %7 ve %25 arasındadır.
- Ticari Vadeli Döviz İşlemlerinde Kolaylık Sağlayan Teminat: ECGD, vadeli döviz işlem piyasasını kullanan ihracatçılara yönelik ihale sistemini çalıştırır. Uygulanan primin dengesi ihaleden kontrat dönemine kadar olan süreyi kapsar. ECGD tarafından teminat altına alınan ortalama ihale süresi 7 ile 8 ay arasındadır. Uygulanan prim ise minimum %3,9'dur.
- Kısa Vadeli Reasürans: ECGD, ulusal çıkara dayalı kısa vadeli işlemler için reasürans şansı sağlar.

#### **4.4.3. ALMANYA**

Resmi ihracat kredi sigortası planına bakıldığında, federal hükümet hem politik, hem ticari risk taşır. Bir zorunlu konsorsiyum devlet adına aynı zamanda devlet hesabına sigorta işlerini yönetmek adına yetkilendirilmiştir. Bu konsorsiyum iki kuruluştan oluşur. Bir özel sigorta şirketi olan Hermes ve konsorsiyumu yöneten ortak olarak PWC Deutsche Revision AG'dir.

Teminat için başvurular öncelikle konsorsiyum tarafından incelemeye alınır. Hermes genellikle 2,5 milyon EURO değerine kadar olan başvuruları değerlendirir ve Bakanlıklararası Komitenin İhracat Garantileri için yönergesini baz alarak karar alır. Daha fazla değeri olan kontratlar için, Bakanlıklararası Komite de tartışıldıktan sonra Ekonomik İlişkiler ve Teknoloji Bakanlığı tarafından karar alınır.

Bakanlıklararası Komite, Ekonomik İlişkiler Bakanlığı ve Ekonomik İşbirliği ve Gelişim Bakanlığı temsilcilerinden oluşmaktadır. Bunun yanı sıra Kreditanstalt für Wiederaufbau ( KfW ), Ausfuhrkredit-Gesellschaft mbh ( AKA), ihracat işi ile uğraşan uzmanlar ve bankacılık sektöründen temsilciler de yer almaktadır. Ekonomik İlişkiler ve Teknoloji Bakanlığı fonksiyonel olarak sorumluluğa sahip olmasına rağmen, 2,5 milyon EURO'nun üzerindeki uygulamalarda Komitede tartışılır ve ona göre karara bağlanır. Konsorsiyum sadece devletin adına ve hesabına hareket eder.<sup>109</sup>

Hükümet sağladığı imkanların yanı sıra, özel sigorta şirketleri de kendi hesapları için ihracat kredi sigortası sağlar. Bununla birlikte, bu teminat, ticari risklerle sınırlıdır ve genellikle hemen hemen diğer gelişmiş ülkelerle ticareti kapsar.

Kural olarak, ihracat kredi sigortası, KfW'nun ihracatı teşvik fonları ve KfW tarafından verilen karma kredilerin finansmanı ile ilgili bir ön koşuldur. Hükümetin sigortalaması yeniden finansman kaynaklarının dolaşımını kolaylaştırır. Bunun yanı sıra, faiz oranlarında kayda değer bir düşme sağlanmaz. Finansman masrafları ile ilgili herhangi bir düşme sigorta primi ile hemen hemen aynıdır. Hermes teminatı üretim sürecinde ihracatçının maliyetlerinin %90'ının finansmanını karşılar.<sup>110</sup>

KfW 1948'de kurulmuş olup, ilk görevi Marshall yardımını idare etmek oluşturur. Böylece Avrupa İyileşme Programı adı altında en acil yeniden yapılanma projelerinin finansmanını sağlamıştır. Bugün ise ekonomik politikalar ile ilgili sorumluklara sahip bir banka olarak karşımıza çıkmaktadır. Almanya'nın ekonomisine yatırım kredileri, ihracat kredileri ve garantileri sağlayarak teşvik ettiği gibi, gelişmekte olan ülkelerle Alman finansman işbirliği çatısı altında, federal hükümetin yararına olacak şekilde kredi ve teminat imkanlarını genişletmektedir.

KfW faaliyetleri için gerekli fonları, hamiline enstrümanlar çıkararak ve iç dış sermaye piyasasında kredi alarak sağlamaktadır. Kredi taahhütlerinin ufak bir kısmı kamu bütçesinin ödeneklerinden finanse edilmektedir.

---

<sup>109</sup> ÇETİNKAYA, Ç. Mukadder, 2001, *İhracat Kredi Sigortası ve Türk Eximbank Uygulaması*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İşletme Anabilim Dalı Muhasebe Finansman Bilim Dalı, İstanbul

<sup>110</sup> ÜNAY, Vecdi, 1989, *Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri*, ES Yayınları, s.301, İstanbul



### ***İhracatçılar için teminat:***

Kullanılmakta olan 3 çeşit teminat vardır.

- Alman ihracatının kısa, orta veya uzun vadeli işlemi için veya Alman ihracat işlemine bağlı Alman bankası tarafından verilen orta veya uzun vadeli kredi için verilen tek işlemlik teminat.
- Alman ihracatçının belirli bir yabancı alıcı ile gerçekleştirdiği yıllık satış için çok işlemlik devredilebilir teminat.
- Alman ihracatçının yurt dışındaki alıcılara yaptığı tüm kısa dönemli işlemler için geniş kapsamlı teminat.

Genel kural olarak, teminat riskin %100'ünü kapsayamaz. Reasürans gibi özel durumlarda %100 kapsama olabilir. İhracatçı riskin bir kısmını paylaşmak durumundadır. Kural olarak, politik risk için %5'ini, ticari risk için %15'ini, ödenmeme riski için %15'ini paylaşacaktır. Alıcı kredileri için ise paylaşım %5'tir. İhracatçı daha düşük bir prim oranında, daha az teminat oranı paylaşımı için başvurabilir. Bu durumda, söz konusu teminat belirli bir kota ile sınırlandırılmaktadır.

#### **4.4.4. AMERİKAN EXİMBANK**

İhracatçıya destek, malın üretim öncesinden başlayarak, üretimi, pazarlaması ve nihai tüketiciye ulaşımı sürecinde çeşitli yöntemler kullanılarak çeşitli kurumlarca sürdürülmektedir. Ama günümüzde ihracata destek veren kurumlar denildiğinde ihracata finansman sağlayan kurumlar ağırlıklıdır. Özellikle, nakdi ve gayri nakdi kredileri ile eximbank, ihracatı teşvike lokomotif rolü üstlenmiştir.<sup>111</sup>

Amerikan Eximbank, bu alanda ilk olmanın özelliğini taşıyarak diğer eximbanklara model olmuştur. Kuruluşundaki amaç finansman ihtiyacı duyan ihracatçılara kredi, kredi sigortası ve garanti bazında destek vermektir. Özellikle uluslararası ticarete tecrübesi olmayan küçük işletmelere düşük finansman bedeli ile fırsat tanır.

---

<sup>111</sup> TÜRK EXİMBANK, 1997, *1987-1997 Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl*, Türk Eximbank Kasım 1997, s. 53, Ankara

Eximbankın finansman araçları iki stratejik amacı karşılayacak şekilde dizayn edilmiştir. Rekabetle iç içe olan işlemlere finansal destek sağlanmasının yanı sıra özel sektörün finansman ihtiyacını karşılamakta güçlük çektiği işlemlere de destek vermeyi amaç edinmiştir. Eximbank, kredi, garanti, kredi sigortası ürünleri ile OECD'nin yönergesine uyumludur. İhracat kredisi finansman desteği ile ilgili kredi, garanti, işletme sermayesi ve ihracat kredi sigortası olmak üzere Eximbank ürünlerinin hepsi finansal açığı kapatmak üzere kullanılmaktadır. Yüksek risk taşıyan piyasalar ve Amerika'daki küçük ihracatçı işletmeler Eximbank'ın belirlediği tanımın kapsamındadır.

Eximbank'ın dış ticaretin finansmanındaki rolü ihracatçılara sunduğu finansman seçenekleri ile anlaşılır.

### **İşletme Sermayesi Kredisi:**

İhracat öncesi finansman sağlayarak ihracatçıya rekabet avantajının yanı sıra likidite sağlar, likiditesi sayesinde yeni işleri kabul etmesi uluslar arası platformda yer alması kaçınılmaz olacaktır.<sup>112</sup>

#### ***Avantajları***

- İhracat siparişlerini tam olarak yerine getirmek
- İhracat ile ilgili stok ve alacakları nakde çevirebilmek
- Finansmana geçişi genişletmek

#### ***Yararlanacak ihracatçıların özellikleri***

- Amerika'da yerleşik bir firma olması
- En azından bir yıllık faaliyet geçmişi olması
- Net varlık değerinin pozitif olması

---

<sup>112</sup> [http://www.exim.gov/products/work\\_cap.html](http://www.exim.gov/products/work_cap.html) Erişim: 22 Mart 2007

## **Kredi Garanti Programları**

Eximbank Amerikan mallarının ve hizmetlerinin uluslar arası alıcılar tarafından satın alınması için gerekli finansmanı sağlayarak ihracatçıya destek verir.

Uluslar arası alıcılar, uygun bir finansman olanağı bulamama veya 1-2 yıldan daha uzun vadelerdeki finansmana uygun faiz ödemesi sağlayamama durumunda, Eximbank kredi garanti programları sayesinde uygun finansman elde edebilir.

### ***Faydaları***

- Borç verenlerin uluslar arası alıcılara kredi sağlaması
- Ticari ve politik riskin %100'ünü karşılaması
- Uygun finansman seçenekleri ve geri ödeme şartları
- İşlem hacminde sınır olmaması
- Orta ve uzun vadeli uygun finansman

## **Eximbank Kredi Sigortaları**

Eximbank kredi sigortaları uluslar arası riski minimize ederek ihracatçının uluslar arası alıcılara kredi sunmasına, işletme sermayesi fonlarını harekete geçirmesini sağlayarak ihracat satışlarının artmasına neden olur.

### ***Faydaları***

- Geri ödenmeme riskini azaltmak
- Alıcılara uygun kredi şartlarını sağlamak
- İhracatçının yeni pazarlara güvenle girişini sağlamak
- Nakit akışını hızlandırmak

Eximbank kredi sigortası iflas gibi nedenlerle alıcının geri ödeme riskini kapsadığı gibi savaş ya da paranın değiştirilememesi gibi belirli politik riskleri de kapsar. Bu ürün

peşin ödeme, akreditif ve diğer vesaike dayalı satışlara alternatif olmuştur. İhracatçının riskini minimize ederek uluslar arası piyasalara uluslar arası alıcılara ulaşmasını kolaylaştırır. Bugünün küresel piyasalarında ihracatçı açık hesap finansman ile satışlarını arttırabilir.

***Kısa Vadeli Sigortalamada:*** Malların Amerika'dan yüklenmesinin ve malların en azından %50'sinin Amerikan menşeli olmasını zorunlu kılar.

***Orta Vadeli Sigortalamada:*** Genellikle kontrat değerinin %85'i sigortalanır. Ama içeriğinin %15'inden fazlası yabancı menşeli ise sadece Amerika menşeli kısmı sigortalanır. Eximbankın ayrıca çevre ile dost ihraç ürünleri ile ilgili programı mevcuttur. Yenilenen enerji kaynakları ile ilgili ihracatta bunların arasındadır. Kredi standartlarında ise; ister kısa vadeli olsun ister orta vadeli olsun tüm kredi sigorta başvuruları objektif kredi kriterlerine tabiidir.

#### **4.5. TÜRKİYE'DE EXİMBANK VE PROGRAMLARI**

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurtdışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini arttırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir.

##### **4.5.1. TÜRK EXİMBANK'IN YAPISI**

Gelişmekte olan bir ülke olarak ihracatçılarımız ihracatın finansmanında önemli sorunlar yaşamaktadır. Bu sorunlar gerek reel sektörden gerek mali piyasadan kaynaklanmakta olup, üretimi ve ihracatı doğrudan etkilemektedir. İhracatçı firmaların büyük bir kısmını KOBİ'ler oluşturmakta olup öz kaynaklara bağımlı bir yapı sergiler. Uluslararası piyasalarda dezavantaj olarak nitelenen bu durumu engellemek amacıyla, 3332 sayılı yasanın verdiği yetkiye istinaden Bakanlar Kurulu'nun 87/11914 sayılı kararı ile 21 Ağustos 1987'de Türk Eximbank kurulmuş ve ihracat destekleme

faaliyetlerine 1988'de başlamıştır.<sup>113</sup> Eximbank kredilerinin, ihracat finansmanındaki olumlu katkısı gittikçe artmaktadır. Eximbank'ın faaliyetlerinin çerçevesi, Başbakan ya da Devlet Bakanı'nın başkanlığında önemli ekonomik birimlerin müsteşar seviyesindeki yöneticilerinin de yer aldığı Türk Eximbank Yüksek Danışma ve Kredileri Yönlendirme Kurulu'nun onayladığı yıllık programlarda karara bağlanır. Eximbank programlarının limitlerinin işlem bazında tahsisinde yetki Türk Eximbank Yönetim Kurulu ve Genel Müdürlük'tedir. Eximbank programlarıyla ihracatçıya, dış müteahhitlere, yatırımcılara ve nakliyecilere hizmet vermektedir. Türk Eximbank'ın kaynakları sermaye girişlerinden, yurt içi bankalardan, Euro-sendikasyon kredilerinden, tahvil ve banka bonusu ihraçlarından ve uluslararası finans kurumlarından sağlanmaktadır.<sup>114</sup>

Türk Eximbank, gerek ihracatçılara finansman imkanı sağlayan kredi programları, gerekse ihracatçıların/müteahhitlerin politik ve ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkan tanıyan sigorta ve garanti programları ile ülkemiz ihracatının, döviz kazandırıcı işlemlerinin ve uluslararası girişimlerinin desteklenmesinde kurumsallaşmış bir resmi ihracat destek kurumudur. Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşundan farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır.

Türk Eximbank, kurulduğu yıl olan 1987'den bu yana ihracat sektörüne 46 milyar dolar nakdi kredi, 43 milyar dolar sigorta/garanti olmak üzere toplam 89 milyar dolar destek sağlamıştır.

İhracat sektörü ile yakın bir işbirliği içerisinde faaliyetlerini sürdüren Türk Eximbank, ihracat sektörünün talep ve ihtiyaçlarını da dikkate alarak sürekli yeni programlar uygulamaya koymakta, mevcut programlarında değişiklikler yaparak sektörün gereksinimlerini karşılamaya çalışmaktadır. Banka, ihracat sektörüne yılda ortalama 7-8 milyar dolar tutarında nakdi kredi ve sigorta/garanti desteği sağlamaktadır. Yaygın olarak kullanılan kısa vadeli ihracat kredileri ile yılda ortalama 3.000 ihracatçı firma finanse edilmekte olup, bu firmalar Türkiye ihracatının % 60'ını gerçekleştirmektedir.

<sup>113</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.13

<sup>114</sup> DPT İKTİSADİ SEKTÖREL VE KOORDİNASYON GENEL MÜDÜRLÜĞÜ, 2004, *Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu*, Mayıs 2004, s.265, Ankara

1980'li yılların başında yaklaşık 3 milyar dolar olan ihracatımızın bugün ulaştığı 76 milyar dolarlık seviyesinde, ihracatçılarımızın büyük gayretlerinin yanı sıra Türk Eximbank'ın da son derece önemli katkısı bulunmaktadır.<sup>115</sup>

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ)'in, ülkemiz ekonomisi içerisindeki yerinin önemine istinaden, Türk Eximbank da KOBİ'lere özel önem vermekte ve tüm kredi uygulamalarında KOBİ'lere öncelik tanımaktadır. Bunun sonucunda, Banka'dan kredi kullanan firmaların yaklaşık % 70'i KOBİ niteliğinde olup, Türk Eximbank kredilerinden aldığı pay % 38-40'dır. KOBİ'lerin, ticari banka kredilerinden aldığı pay ise sadece % 5 düzeyindedir.<sup>116</sup>

Türk Eximbank, ihracat kredileri yanında ihracatçılarımıza ve yurt dışı yatırımcılarımıza sunduğu sigorta imkanı ile de ihracatın finansmanında önemli bir rol üstlenmiştir. Ülkemizde, ihracat kredi sigortası hizmetinde öncü kuruluş olan Türk Eximbank, sigorta programları ile 176 ülkeye yapılan ihracatı, ithalatçı firma ve ithalatçının ülkesinden kaynaklanan ticari ve politik risklerden doğan zararlara karşı sigorta teminatı altına almaktadır. İhracat kredi sigortası ayrıca, ihracatçıların finansman sağlamasını kolaylaştırıcı bir teminat vasfı da taşımaktadır. İhracatçılarımız poliçelerini teminat olarak göstererek bankalardan daha kolay finansman temin edebilmektedir.

Türk Eximbank'ın asli görevlerinden biri de yurt dışında proje üstlenen yatırımcılara ve müteahhitlik sektörüne orta/uzun vadeli kredi/garanti desteği sağlamaktır.<sup>117</sup> Bu doğrultuda, Ülke Kredi/Garanti Programı ile ihracatçı ve müteahhitlerimizin yeni ülkelere açılmalarına ve ticari/politik risk taşıyan pazarlarda güvence altında iş yapabilmelerine olanak sağlanmaktadır. Bu hizmetleri ile Türk Eximbank, özellikle komşu ülkelerle olmak üzere, hedef pazar niteliğindeki ülkelerle olan dış ticaretimize önemli bir katkı sunmaktadır. Ülke Kredi/Garanti Programları çerçevesinde 1989'dan bu yana başta Rusya ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri olmak üzere 21 ülkeye toplam 2,2 milyar ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır.<sup>118</sup> Yurt dışında faaliyet gösteren

---

<sup>115</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.5

<sup>116</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.28-29

<sup>117</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.4-5

<sup>118</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.24

Türk müteahhitlik sektörünün ulaştığı 60 milyar dolarlık iş hacminde, açılan bu kredilerin rolü büyük olmuştur.

Bugün Türk Eximbank tarafından 18'i kredi ve 7'si sigorta/garanti olmak üzere toplam 25 farklı program uygulanmaktadır. Banka'nın müşteri portföyünü ise; imalatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı, turizm firmaları, yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitlik ve nakliye firmaları oluşturmaktadır.<sup>119</sup>

#### **4.5.2. TÜRK EXİMBANK'IN AMAÇLARI**

Türk Eximbank'ın amaçları kuruluş statüsü ile aşağıdaki gibi belirlenmiştir.<sup>120</sup>

- İhracatın geliştirilmesi
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması
- İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması
- Girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması
- İhracatçılara, yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitlere ve yatırımcılara dış piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması
- Yurtdışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi şeklinde özetlenebilir.

#### **4.5.3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDAKİ ROLÜ**

Türk Eximbank; kısa, orta ve uzun vadeli ihracat kredileriyle, ihracat kredi sigorta ve garantileriyle, ihracatçıları ve dış piyasada çalışan müteahhitleri destekleyen ihracat finansmanında kurumsallaşmış bir ihtisas bankası olarak faaliyet göstermektedir.

---

<sup>119</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.1

<sup>120</sup> YÜCEL, Mustafa, 1999, *Türk Eximbank'ın İhracat Destek Programları*, Müsiad Yayınları, s.16, İstanbul

**TABLO 4.1. TÜRK EXİMBANK KREDİ SİGORTA GARANTİ PROGRAMLARI**

Kısa Vadeli İhracat Kredi Programı	Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler ile Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Programları	Türk Eximbank ve İslam Kalkınma Bankası İşbirliği ile Sunulan İhracat ve İthalat Kredileri	İhracat Kredi Sigortası ve Ülke Kredi / Garanti Programları
Sevk Öncesi İhracat Kredileri (YTL / Döviz)	Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredileri (YTL / Döviz)	İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansmanı Programı	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı
Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	Turizm Pazarlama Kredisi	İslam Kalkınma Bankası İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi	Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları
Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri (YTL / Döviz)	Özellikli İhracat Kredisi		Ülke Kredi / Garanti Programı
İhracata Hazırlık Kredileri ( YTL /Döviz)	Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı		Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı
KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri	Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi		Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Sevk Öncesi Dönem Risklere İlişkin Sigorta Programı
Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı	Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi		
	Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı		

**KAYNAK: Kredi Sigorta Garanti Programları Kitapçığı, Türk Eximbank, Mart 2005**



#### 4.5.3.1. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ PROGRAMI

TABLO 4.2. KISA VADELİ İHRACAT KREDİLERİNİN SEKTÖREL DAĞILIMI

Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sektörel Dağılımı ( % )					
Sektörler	2002	2003	2004	2005	2006
Tekstil/Hazır Giyim	41	42	42	37	33
Makine/Elekt.r.Cih./Madeni Eşya	13	12	12	16	17
Demir-Çelik	10	8	7	10	9
Gıda/Tarım/Hayvancılık	9	9	8	7	10
Diğer	27	29	31	30	31
TOPLAM	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

KAYNAK: TÜRK EXİMBANK ( [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm) )

Son beş yılın değerleri incelendiğinde, tekstil sektöründe kendi içinde yüzdesel olarak düşme görülmesine rağmen diğer sektörlerle kıyaslanınca en yoğun kısa vadeli ihracat kredi kullanıcısı olduğu görülmektedir. Diğer sektörlerde ise hem yıllar itibari ile hem de kendi içlerinde çok büyük bir değişim görülmemektedir. Kısa vadeli ihracat kredi çeşitleri aşağıda detaylı bir şekilde açıklanmaktadır.<sup>121</sup>

##### i. Sevk Öncesi İhracat Kredileri (YTL/ Döviz)

Türk Eximbank kredileri içerisinde 1989 yılından bu yana tüm ihracatçılara ticari bankalar aracılığıyla kullandırılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde %65-67'lik paya sahip olan kredilerdir. Bu krediler, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullandırılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır. Bu sistemin en önemli fonksiyonu ise, çok sayıda firmaya yönelik kredi işleminin yürütülebilmesine imkan sağlamasıdır. Kredilendirme oranı FOB ihraç taahhüdünün tamamını kapsar. YTL kredilerin vadesinde üst limit 360 gün olup; kredinin anaparası iki eşit taksitte olmak üzere 180 günlük dönemlerde; faizi ise eşitlik aranmaksızın yine

<sup>121</sup> TÜRK EXİMBANK, 2005, *Kredi Sigorta Garanti Programları Kitapçığı*, Mart 2005, Ankara

180 günlük dönemler halinde ödenir. Döviz kredilerinde vade ise 360-540 gündür. USD, EUR, JPY, GBP cinsinden döviz kredisi kullandırımı yapılır.<sup>122</sup>

## **ii. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi**

Sevk öncesi finansman ihtiyaçlarının karşılanması için, imalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalar yaptıkları satış kontratına ya da sipariş formuna istinaden kabul kredileri veya gayrikabilirücu akreditifli işlemlerinde borçlu olarak düzenleyecekleri ve bir bankanın avalini taşıyan bonoları iskonto ettirerek kredi sağlarlar. Bu tip kredide, senetlerin tümü iskonto edilir. Bonoların iskontoya kabul edilebilmesi için vadesine maksimum 180 gün kalmış olması gerekmektedir. Firma bazında senetlere uygulanacak limit en fazla 5 milyon YTL'dir.

## **iii. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri (YTL / Döviz)**

Dış Ticaret Sermaye Şirketi ve Sektörel Dış Ticaret Şirketi ünvanına sahip ve kredibilitesi Türk Eximbank tarafından onaylanan firmalara ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri için ihraç taahhüdü karşılığında kullandırılır.<sup>123</sup> Vadesi maksimum 180 gün olup, 120 gün de opsiyon tanınmaktadır. Limiti söz konusu firmanın son senedeki ihracat performansı, limit kullanım oranı, kredibilitesi gibi unsurlar göz önünde bulundurularak hesaplanır. Teminat olarak ise Devlet İç ve Dış Borçlanma Senetleri, TCMB nezdinde onaylanmış prim alacakları ve T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde onaylanmış KDV alacakları kabul edilmektedir.

## **iv. İhracat Hazırlık Kredileri ( YTL / Döviz )**

İhracatçıların Türk Eximbanktan direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan İhracata Hazırlık Kredileri ile ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslar arası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesi amaçlanmaktadır. Kredi başvurusundan geriye dönük bir yıllık ihracat performansı en az 200.000 Amerikan Doları olan veya ihracata

<sup>122</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.162-165, İstanbul

<sup>123</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.166-167, İstanbul

yeni başlayan firmalar bu krediden faydalanabilir. Kredilendirme oranı ihrac taahhüdünün tamamını kapsar. Kredinin vadesi maksimum 360 gündür. Teminat olarak, DİBS, TCMB nezdinde onaylanmış prim alacakları ve T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde onaylanmış KDV alacakları kabul edilmektedir.<sup>124</sup>

#### **v. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri**

İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve 1 ila 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen, gayrimenkul hariç sabit sermaye tutarı 2.000.000 Amerikan Doları karşılığı YTL'yi aşmayan küçük ve orta ölçekli imalatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalara ihrac taahhütleri karşılığında doğrudan kullandırılan YTL / döviz cinsinden kredilerdir. Kredilendirme oranı FOB ihrac taahhüdünün tamamını kapsamakla birlikte vadesi azami 1 yıldır. Söz konusu firmanın maksimum kullanabileceği döviz ve YTL cinsinden kredi miktarı toplamı 100.000 Amerikan Dolarıdır. Teminat olarak kredinin faiz dahil olmak üzere toplamının yarısı kadar teminat mektubu ve anaparaya denk gelecek miktarda bono istenir.<sup>125</sup>

#### **vi. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı**

Türk Eximbank, gayrikabili rücu vadeli akreditiflerle ilgili alacakları ve kabul kredili işlemlerde poliçe veya bonoya dayalı alacakları TCMB nezdinde reeskont ederek kredilendirme yapar. Bu kredideki amaç sevk sonrası finansman ihtiyacını karşılamaktadır. Söz konusu senetlerin tamamı iskonto edilebilir. Vadesine en fazla 6 ay kalmış ihracat alacakları iskonto edilir. Firma esas alındığında azami limit 5.000.000 YTL'dir. Teminat olarak DİBS, TCMB nezdinde onaylanmış prim alacakları, T.C. Maliye Bakanlığı nezdinde onaylanmış KDV alacakları ve ithalatçı adına yurtiçi veya yurtdışı bir bankanın garantisi kullanılır.<sup>126</sup>

---

<sup>124</sup> AYDOĞUŞ, İsmail, 2000, *Türkiye'nin AB İle Bütünleşmesi Sürecinde Devlet Yardımları*, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Yayınları, s.153, Afyon

<sup>125</sup> AYDOĞUŞ, İsmail, 2000, *Türkiye'nin AB İle Bütünleşmesi Sürecinde Devlet Yardımları*, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Yayınları, s.153-154, Afyon

<sup>126</sup> AYDOĞUŞ, İsmail, 2000, *Türkiye'nin AB İle Bütünleşmesi Sürecinde Devlet Yardımları*, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Yayınları, s.155, Afyon

#### **4.5.3.2. DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMET ve FAALİYETLER İLE ORTA ve UZUN VADELİ İHRACAT KREDİ PROGRAMLARI**

##### **i. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredileri ( YTL/ Döviz )**

Türkiye’de faaliyet gösteren, son senenin navlun performansı en az 500.000 ABD Doları olan, vergi resim harç istisnası belgesi sahibi ve taşımacılık şekline göre yetki belgesi olması gibi özelliklere sahip uluslar arası nakliyat firmalarının finansmanı için döviz taahhüdü karşılığında Türk Eximbank tarafından direkt kullanılır. Kredilendirme oranı döviz taahhüdünün tamamını kapsar. Vadesi maksimum 360 gündür. Son senenin navlun tutarının %20’si limit olup ilgili krediyle riski azami 2.000.000 Amerikan Doları’dır. Teminat olarak ise banka teminat mektubu ve/veya DİBS kullanılır.<sup>127</sup>

##### **ii. Turizm Pazarlama Kredisi**

İhracat ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerini kredi, garanti ve sigorta programları ile destekleyerek ülkemizin döviz girdisinin artmasına önemli katkılarda bulunan Türk Eximbank, bu doğrultudaki çalışmalarını çeşitlendirerek sürdürmek amacıyla Turizm Pazarlama Kredisi programını uygulamaya koymuştur. Kredi YTL ve döviz cinsinden kullanılmaktadır. Türkiye’de faaliyet gösteren, son sene performansında 500.000 ABD Doları’na denk döviz kazandıran, TÜRSAB üyesi A grubu belgeli seyahat acenteleri ile işletme ruhsatına sahip özel havayolu şirketlerinin finansman ihtiyacı için direkt kullanılır. Teminat olarak banka/özel finans kurumu teminat mektubu veya DİBS kullanılır.<sup>128</sup>

##### **iii. Özellikli İhracat Kredisi**

Türkiye’de faaliyet gösteren firmaların var olan kredi programlarına uymayan mal ve hizmet projeleri için orta vadeli finansman ihtiyacının karşılanmasıdır. Teminat olarak

<sup>127</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.181-182, İstanbul

<sup>128</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.184-185, İstanbul

banka teminat mektubu ve/veya DİBS kullanılır. Kredi kullandırma FOB taahhüdünün %80'ini geçemez.

#### **iv. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı**

Gemi inşası ve ihracatı için faaliyet gösteren Türk firmalarına gerek inşa aşamasında gerek yurtdışı piyasada rekabet gücünün artırılması amacıyla kredi kullandırılmasıdır. Teminat olarak banka teminat mektubu, DİBS ve/veya söz konusu geminin ipoteği kullanılır.<sup>129</sup>

#### **v. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi**

Türk menşeli ürünlerin uluslar arası pazarda doğrudan pazarlanmasını desteklemek amacıyla satış mağazaları ve alışveriş merkezleri yapılması ile ilgili finansman ihtiyacının direkt karşılanmasıdır. Kredilenme oranı olarak yatırım tutarının maksimum %85'i kullanılır. Kredi vadesi 7 yıl olup, projenin niteliğine göre bu süre değişebilir. Teminat olarak banka teminat mektubu ve DİSB kullanılır.

#### **vi. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi**

Merkezi Türkiye'de olup, faaliyetlerini uluslar arası platformda gerçekleştiren firmalara proje niteliğindeki hizmetlerinin finansmanı için kullanılır. Kredilendirme oranı maksimum %85'ini oluşturur. Söz konusu firmanın limiti maksimum 4.000.000 ABD Doları'dır. Teminat olarak da banka teminat mektubu ve DİBS kullanılır.

#### **vii. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı**

İnşaat sektöründeki firmaların yurtdışındaki projeleri ile ilgili geçici teminat, kesin teminat ve avans teminat mektubu isteklerini karşılar. Firma limiti maksimum 25.000.000 ABD Doları olup kredi koşulları firma, proje ve ülke limitlerine dayanarak Türk Eximbank tarafından belirlenir. Teminat olarak Türk bankalarının kontrgarantisi gerekmektedir.

---

<sup>129</sup> ŞAKAR, Birgül, 2006, *Banka Kredileri ve Yönetimi*, Beta Yayınları, s.178, İstanbul

#### **4.5.3.3. TÜRK EXİMBANK ve İSLAM KALKINMA BANKASI İŞBİRLİĞİ İLE SUNULAN İHRACAT İTHALAT KREDİSİ**

##### **i. İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansman Programı**

Sevk sonrası nitelikte bir alıcı kredisi olup kaynağını İslam Kalkınma Bankası'ndan almakta olan ihracat finansman programıdır. Kısım 1, Türk Eximbank'ın İKB'na aracılık ettiği işlemler olup ihraç tutarının tümü finanse edilir. Kısım 2 ise İKB'nın Türk Eximbank'a tanıdığı limit kadar, riski Eximbank'a ait işlemlerle ilgili olup finansman oranı %85'tir. Malın cinsine bağlı olarak vade 120 aya kadar uzayabilir. Teminat olarak Kısım 1 için İKB tarafından; Kısım 2 için ise Eximbank tarafından kabul edilebilecek herhangi bir bankanın garantisidir.

##### **ii. İslam Kalkınma Bankası İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi**

İhraç taahhüdüne esas olan malın, hammadde, ara ve yatırım malları ithalatı için İKB tarafından finansman sağlanmasıdır. Kredi koşullarına bakıldığında ithal tutarının en fazla %80'inin kredi olarak kullanıldığı görülür. Malın cinsine bağlı olarak 9 ile 30 ay arası vade tanınır. Firma limiti maksimum 2.000.000 EURO, minimum 100.000 EURO'dur. Teminat olarak banka teminat mektubu ve DİBS kullanılır.

#### **4.5.3.4. İHRACAT KREDİ SİGORTASI ve ÜLKE KREDİ / GARANTİ PROGRAMLARI**

##### **i. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı**

İhracatçıların girdikleri yeni piyasalarda rekabet üstünlüğünü sağlayabilmeleri ve mevcut piyasalarda paylarını arttırabilmelerine olanak tanır. Aynı zamanda poliçeyi teminat göstererek ticari bankalardan finansman imkânı elde etmelerini sağlar. Söz konusu poliçe süresi 1 yıl olup, bu zaman zarfında gerçekleşecek tüm sevkiyatları kapsar. Maksimum süre 360 gün olup, aksine bir hüküm olmadıkça zarar tazmin oranı %90'dır. Prim oranları ise alıcının ülkesinin risk grubuna, alıcıya ve ödeme şekline bağlı olarak %0.05 ile %4 aralığında uygulanır. Bu poliçe, hem ticari hem de politik riskleri kapsar.

**TABLO 4.3. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA SİGORTALANAN SEVKİYAT TUTARI**

<b>YILLAR</b>	<b>Sigortalanan Sevkiyat Tutarı ( Milyon ABD Doları )</b>
1989	8
1990	29
1991	57
1992	870
1993	1.444
1994	1.776
1995	2.059
1996	3.497
1997	2.980
1998	2.977
1999	3.001
2000	2.952
2001	2.811
2002	2.706
2003	3.056
2004	3.553
2005	4.173
2006	4.253
<b>TOPLAM</b>	<b>42.202</b>

**KAYNAK: TÜRK EXİMBANK ( [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm) )**

İhracat kredi sigortasının uygulamaya başlatıldığı 1989 senesi değeri, 2006 yılı değeri ile kıyaslandığında artış hızının büyük olduğu görülmektedir. İhracat teşvik aracı olarak kısa vadeli ihracat sigortasının kullanımının artması, ihracat bedellerinin tahsilâtında yaşanan risklerin azalması açısından olumlu bir gelişmedir. Ancak gerçekleşen ihracat değerlerine bakıldığında ihracat kredi sigortasının daha yaygın kullanılması beklenmektedir.

**TABLO 4.4. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA SİGORTALANAN SEVKİYATIN ÜLKE GRUPLARINA GÖRE DAĞILIMI (%)**

Ülkeler	2002	2003	2004	2005	2006
Avrupa Birliği	60	60	63	60	60
Diğer Avrupa Ülkeleri	10	11	9	11	12
K.Amerika / Japonya	14	12	10	9	8
Ortadoğu/K.Afrika	10	10	12	13	13
Diğer	6	7	6	7	7
<b>TOPLAM</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

KAYNAK: TÜRK EXİMBANK ( [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm) )

AB'ye olan ihracat oranımıza paralel görünümde bir tablo ortaya çıkmaktadır. İkinci sırada ise en riskli bölgelerden biri olana Ortadoğu/Kuzey Afrika yer almaktadır. Bu tablo, en çok ihracat yapılan ve en riskli kabul edilen bölgeler kredi sigortası kapsamına alındığını göstermektedir.<sup>130</sup>

**TABLO 4.5. KISA VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA SİGORTALANAN SEVKİYATIN SEKTÖREL DAĞILIMI (%)**

Sektörler	2002	2003	2004	2005	2006
Tekstil/Hazır Giyim	51	48	42	39	35
Makine/Elekt.Cih./Madeni Eşya	19	20	23	25	26
Demir-Çelik	14	15	14	12	12
Gıda/Tarım/Hayvancılık	4	5	5	5	5
Diğer	12	12	16	19	22
<b>TOPLAM</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

KAYNAK: TÜRK EXİMBANK ( [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm) )

<sup>130</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.24



Tekstil sektörü diğer sektörlerle kıyaslandığında kısa vadeli ihracat kredi sigortasını yoğun kullanıyor görünse de kendi içinde düşüş yaşamaktadır. Buna karşın makine/elektrikli cihazlar/madeni eşya sektöründe artış görülmektedir.

## ii. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları

Yatırım ve sermaye mallarının teşvik edilmesi amacıyla kullanılmakta olup, ihracatçıya rekabet üstünlüğü, riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkanı ve poliçenin teminat gösterilmesiyle ticari bankalardan finansman elde edilmesini sağlar. Maksimum süresi 5 yıl olup zarar tazmin oranı %85 ile %95 aralığındadır. Prim oranları ise alıcının ülkesinin risk grubu, alıcı, ödeme şekli ve elde edilecek garantiler kapsamında oluşturulur. Bu poliçe de ticari ve politik riskleri kapsar. Poliçe süresi, ihraç işlem süresine bağlıdır.

**TABLO 4.6. ORTA ve UZUN VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI KAPSAMINDA SİGORTALANAN İŞLEM TUTARI ( milyon \$ )**

YILLAR	Sigortalanan İşlem Tutarı ( Milyon ABD Doları )
1990	5
1991	49
1992	24
1993	20
1994	5
1995	
1996	15
1997	16
1998	13
1999	19
2000	
2001	
2004	41
2005	8
<b>TOPLAM</b>	<b>215,2</b>

KAYNAK: TÜRK EXİMBANK ( [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm) )

Orta ve uzun vadeli ihracat kredi sigortası programı sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracını kapsadığından, kısa vadeli ihracat kredi sigortasına göre daha az yaygın kullanılmaktadır. İhracatçı firmalar daha çok Orta-Batı Asya Cumhuriyetleri'ne yapacakları orta ve uzun vadeli ihracatlarında sevkiyat sonrasında oluşabilecek politik risklere karşı teminat altına almak amacı ile tercih etmektedirler.<sup>131</sup>

### **iii. Ülke Kredi Garanti Programı**

Türkiye'nin ekonomik açıdan önem taşıyan ülkelerle olan ilişkilerinde kalıcılığı sağlamak için bu ülkelerde gerçekleşecek projelere ve ihracata finansman olanağı sağlamasıdır. Bu programdaki hedef Türk firmalarını olabildiğince riskten arındırmak ve rekabet şansını arttırmaktır.<sup>132</sup> Bu program kapsamındaki nakdi kredi ve garanti sağladığı gibi müteşebbislere de niyet mektubu vermektedir.

Kredi koşullarını OECD Uzlaşması kurallarına ve DTM tarafından yayınlanan İhracat-96/12 sayılı resmi destekli ihracat kredilerine ilişkin tebliğ esas alınarak belirlenir. Faiz oranı, kredinin vadesi, borçlunun, garantörün, ülkenin riski ve Türk Eximbank'ın fonlama maliyeti esas alınarak toplam vade işlem bazında hesaplanır. Proje ve mal bedelinin %85'ine kadar finansman sağlanır.

---

<sup>131</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.27

<sup>132</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.24

**TABLO 4.7. ÜLKE KREDİ/GARANTİ PROGRAMLARI**

<b>YILLAR</b>	<b>Kullandırım ( Milyon ABD Doları )</b>
1989	263,6
1990	163,7
1991	396,7
1992	47,8
1993	288,8
1994	241,6
1995	71,2
1996	97,6
1997	110,3
1998	144,4
1999	196,5
2000	52,0
2001	22,0
2002	21,3
2003	34,3
2004	4,1
2005	8,0
2006	21,5
<b>TOPLAM</b>	<b>2.185,4</b>

**KAYNAK: TÜRK EXİMBANK ( [http://www.eximbank.gov.tr/html\\_files/istatistik.htm](http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm) )**

Türk Eximbank 1989 yılı itibariyle ülke kredi/garanti programını çok yoğun bir şekilde kullanmaya başlamıştır. Türk ihracatçıların Orta ve Güney Asya, Orta ve Doğu Avrupa, Afrika ülkeleri, Kafkas ve Balkanlara olan ihracatlarında, mal kredisi ve proje kredisi şeklinde kullanılmakta olup, bugüne kadar ülke kredileri bazında gerçekleşen tahsilat tutarı 2 milyar ABD Doları'nı aşmaktadır.<sup>133</sup>

<sup>133</sup> TÜRK EXİMBANK FAALİYET RAPORU, 2005, s.24

#### **iv. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigorta Programı**

Türk müteahhitleri teminat mektuplarını sigorta poliçesiyle koruma altına alır. Söz konusu firmaların hatası olmaması kaydıyla ve poliçe sonucu ortaya çıkabilecek olaylar sonucunda teminat mektubunun haksız nakde çevrilmesiyle, tazminata konu olan tutarın belli bir kısmını sigorta sözleşmesindeki şartların ve sınırlar içinde zararı karşılar. Zarar tazmin oranı ve prim tutarı işlem bazında hesaplanır. Bu program 2004 yılından itibaren yürürlüğe konmuştur.

#### **v. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Sevk Öncesi Dönem Risklere İlişkin Sigorta Programı**

Sigortalının sözleşme şartlarına uyması koşulu ile satış kontratında belirtilen malın henüz teslim edilmeyen kısmı ile ilgili yapılan harcamaların, bu sigorta kapsamında ticari ve politik risklere karşı ve belirli limitler dahilinde sigorta yaptırmasıdır. Bu sigorta programı sevk öncesi dönem ticari ve politik riskleri kapsamakta olup zarar tazmin oranı %90'dır. Ticari risklerden kaynaklanan zarar için 1 ay; politik risklerden kaynaklanan zarar için 4 ay kadar zararın kesinleşmesine ilişkin bekleme süresi vardır. Alıcının ülkesinin risk grubu ve alıcının türüne bağlı olarak %0.04 - %0.87 prim oranı uygulanır.

Devlet Bakanı Kürşat Tüzmen, Eximbank'ın 2007 yılı hedeflerini; Yüksek Danışma ve Kredilendirme Kurulu üyeleri ve Türk Eximbank Genel Müdürü Ahmet Kılıçoğlu'nun katıldığı basın toplantısında açıkladı.<sup>134</sup>

Türk Eximbank'ın, ihracat sektörüne sağladığı desteği 2007 yılında da arttırarak sürdürmeyi hedeflediğini belirten Tüzmen, “ Bu çerçevede 2007 yılında ihracat sektörüne 4,1 milyar doları nakdi kredi ve 4,9 milyar doları sigorta ve garanti olmak üzere, toplam 9 milyar dolarlık destek sağlanması öngörülmüştür” dedi.

---

<sup>134</sup> SABAH GAZETESİ, 22.01.2007

Yeni pazarlara açılma ve mevcut pazarlarda payın arttırılması amacıyla, özellikle Asya Cumhuriyetleri, Afrika ülkeleri ve komşu ülkelere, İhracatın Arttırılması Stratejisi çerçevesinde orta-uzun vadede kredi açılması ve politik riskin üstlenilmesinin önem kazandığını belirten Tüzmen, bu çerçevede diğer ülke ihracat destek kurumlarıyla rekabetçi ortamda çalışan Türk Eximbank'ın, bu ülkelere açacağı kredilere ilişkin prosedür ve onay mekanizmasında yeterli özerkliğe kavuşması gerektiğini söylemiştir.

## 5. SONUÇ

Türkiye’de dış ticaretin gelişimine baktığımızda, 1980’li yıllara kadar ulusal sanayinin gelişimini ve korumacılığı ön plana çıkaran “İthal İkamesine Yönelik Büyüme Modeli” benimsenmiştir. 24 Ocak 1980 ekonomik istikrar kararlarında gerek ihracat gerekse ithalatta liberasyona gidilerek, dış ticaretteki kısıtlamalar en aza indirilmiş, ihracat teşvik edilmiştir. 1980’den sonra ihracatımızda meydana gelen artışa bağlı olarak ithalatta yükselmiştir. Bunun nedeni; ihracatta bir artışın, ithalat liberalizasyonu olmadan sağlanamamasıdır. Ancak ülkemizde ihracat artışının ara malı ithaline olan bağımlılığının arttığı, yatırım malı ithaline olan bağımlılığın ise azaldığı, rekabet gücünü arttırıcı yeni teknolojik gelişmelerin ülkeye hızla ve yoğun bir biçimde girmesinin sağlanamadığı görülmektedir.

1990 yılında ortaya çıkan ve artma eğilimleri taşıyan dış ticaret açığı ile ilgili olarak, kısa vadede ihracatı ithalata daha az bağımlı olan sektörlerde üretim ve ihracat artışı sağlamaya çalışmak önemli bir boyut olarak görülebilir. Uzun vadede ise, sanayide yapısal değişim sağlayacak bilgi yoğun ve yeni teknolojiler içeren yatırım mallarına yönelik üretim faaliyetleri ön plana çıkarılmalıdır. Özellikle birçok sektörde yatırım malı girdisi olarak kullanılan ve diğer sektörlerde de verimlilik artışı sağlayabilecek olan kalite artışı, üretim süresinin kısaltılması, üretimde esneklik ile ilgili değişimler yaratabilen ve ülkemizin kaynak yapısına ters düşmeyen stratejik sektörlerin teşviki önem taşımaktadır.

Ayrıca modern teknolojilerle donanmış, ihracata yönelik ya da ihracatçı sektörlerin yoğun girdi talep ettikleri, uluslararası fiyat yapısına kısa vadede ulaşma potansiyeli gösteren sektörlerin öncelikli olarak, belli bir süre için proje ve üretim aşamasında teşviki ve desteklenmesi olumlu bir yaklaşım olacaktır.

Globalleşme süreci içerisinde, işletmeler sürekli gelişip rekabet edebilir durumda olmak istiyorlarsa, ihtiyaç duydukları fonların planlanmasını yaparak fonların sağlanacağı kaynakları ve türlerini tespit etmeli ve bunların kullanılmasını ulusal ve uluslararası boyutta tasarlamaları gerekmektedir.

Dünyanın hızla değiştiği ve tek bir pazar olma yolunda hızla ilerlediği günümüzde de finansman teknikleri de hızla değişmekte ve gelişmektedir. Ancak, ülkemizdeki finansal piyasalar çeşitli nedenlerle bu değişimin ve gelişimin gerisinde kalmıştır.

Ülkemizdeki bankacılık sektörü; yakın geçmişte makro ekonomik ortamdan kaynaklanan yüksek enflasyon, istikrarsız kur, yüksek faiz politikaları, reel ekonomi faaliyetlerinin aleyhine çalışan ranta dayalı spekülâtif kazançlara yol açan para politikaları nedeniyle, bankalara alternatif olarak çalışan bazı kurumların gelişmesini engellemiştir. Bundan dolayı başta KOBİ'ler olmak üzere birçok firma geleneksel finansman sistemi olan bankacılık sektöründen verimli bir şekilde yararlanamamaktadır.

Reel sektörde faaliyet gösteren firmalarımıza, dış ticarete konu olan malların sevk öncesi ve sevk sonrası finansmanında uygun maliyette kaynak oluşturacak alternatif modeller üretilmesi ve sunulması gerekmektedir. ABD ve AB'de yaygın şekilde kullanılan alternatif finansman modelleri ülkemizde de faaliyete geçirilmelidir. Çünkü alternatif finansman modelleri üretimde yeni teknolojilerin kullanılmasına olanak sağlayarak ülkeye olan katma değer katkısını arttıracaktır. Böylece ülkemiz, diğer ülkelere göre rekabette önemli avantajlar elde edecektir.

İktisadi büyümenin ve ihracatın devamlılık kazanarak artması için firmalarımız AR-GE çalışmalarına önem vermeli, pazar araştırmalarını iyi yapmalı, üretimde verimliliği sağlamalı, katma değeri ve gelir esnekliği yüksek malların imalatına yönelmelidirler. Ayrıca yeni pazarlar aranmalı, dış ticaretin en kolay yapılabildiği ülkelerin komşu ülkeler olduğu göz önüne alınırsa komşularımızla olan dış ticaret ilişkilerimizi geliştirmeliyiz.

Son olarak, Türkiye'de önceliğin fiyat istikrarı olduğunu belirtmemizde yarar vardır. Fiyat istikrarına ulaşmadan hiçbir şey yapmak mümkün değildir. İstikrarlı büyüme sağlanamaması, ihracat odaklı politikaların sadece belirli bir dönem ihracatı arttırabilmesinin sebebi enflasyondur. Türkiye'de enflasyon olduğu sürece ne büyüme ne istihdam ne ihracat ne mali sistemin sağlığı ne de kamu maliyesinde işlerlik mümkün değildir.

## KAYNAKÇA

### KİTAPLAR

- APAK, Sudi **Uluslararası Bankacılık ve Finans Sistemleri**, Ankara, Emlak Bankası Yayınları,1993
- ATABEY, Ayşegül **Dış Ticaret ( Ders Notları )**, Konya, Atlas Kitabevi, 2004
- AYDOĞUŞ, İsmail **Türkiye'nin AB ile Bütünleşmesi Sürecinde Devlet Yardımları**, Afyonkarahisar Kocatepe Üniversitesi Yayınları, Afyon, 2000
- BELKIS, Seva **Kredilendirme Süreci ve Kredi Yönetimi**, İstanbul, Avcıol Matbaası, 1990
- BERK, Niyazi **Finansal Yönetim**, İstanbul, Bilim Teknik Yayınevi, 1990
- BOZKURT, Sevgi **Akreditifin Uygulanması**, Ankara, Seçkin Yayınevi, 2006
- CEYLAN, Ali **Finansal Teknikler**, Bursa, Ekin Yayınları, 1995
- EKREN, Nazım **Uluslararası Bankacılık**, Ankara, İş Bankası, Yayınları 1987
- ERDEMOL, Haluk **Factoring ve Forfaiting**, İstanbul, Akbank Ekonomi Yayınları,1992
- GÜNEY Ö. ve RUMELİ M. **Seçilmiş Göstergeler Işığında Yakın Dönem Türkiye Ekonomi Gerçeği**, Ankara, ATO Yayınları, 2001
- GÜPGÜPOĞLU, Memduh **Dış Ticaret ve Bankalar**, Ankara, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları
- GÜVEN, Ozan **İhracat-İthalat İşlemleri**, İzmir, Es-Al Yayınları, 1993
- KAYA, Arslan **Belgeli Akreditifte Lehtarın Hukuki Durumu**, İstanbul, Beta Yayınları, 1995
- KAYA, Salih **Uluslararası Bankacılık Uygulamaları ( Bankalarda Ticaret Uygulaması ) ICC-UCP 500+eUCP**, Ankara, Nobel Yayınevi, 2003
- KAZGAN, Gülten **Ekonomide Dışa Açık Büyüme**, İstanbul, Altın Kitaplar,1985
- KESKİN, Fahrettin **63. Yılında Türkiye Ekonomisi**, İzmir, Tükelmat A.Ş.,1986
- KÜÇÜKÇOLAK, R.Ali **Dış Ticaret İşlemlerinin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İstanbul, İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Yayınları, 1998
- REİSOĞLU, Seza **Türk Hukukunda ve Bankacılık Uygulamasında Akreditif**, Ankara, Nobel Yayınevi,1995
- ŞAKAR, Birgül **Banka Kredileri ve Yönetimi**, İstanbul, Beta Yayınları, 2006
- TEKİNALP, Gülören **Milletlerarası Özel Hukuk Bağlama Kuralları**, İstanbul, Beta Yayınları, 2004
- TOMAMBAY, Mehmet **Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı**, Ankara, Hatiboğlu Yayınları, 1995
- TOROSLU, M. Vefa **Factoring İşlemleri ve Muhasebesi**, İstanbul, Beta Yayınları,1999
- ÜNAY, Vecdi **Bankalarca İç ve Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri**, Ankara, T.C. Ziraat Bankası Matbaası, 1988
- ÜNAY, Vecdi **Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi İstanbul**, Es Yayınları,1986
- YÜCEL, Mustafa **Türk Eximbank'ın İhracat Destek Programları**, İstanbul, Müsiad Yayınları, 1999



## MAKALELER

- AKÇA, H. Ali **Finansal Kiralama ve Türkiye’de Gelişimi**, HDTM Dergisi, Ocak-1991
- AKGÜÇ, Öztin **Dışsatım Finansmanında Bir Yöntem ‘Forfaiting’**, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Ocak-1986
- AKHAN, Süleyman **Dış Ticaretin Finansmanı**, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Finansal Yönetim Dergisi, İstanbul, 1986
- AKSOY B.ve COŞKUN C. **Türkiye’nin Yakın Dönem Dış Ticaretindeki Değişmeler**, Gazi Eğitim Fakültesi Dergisi, Cilt 24, Sayı 3, 2004
- BAYRAKTUTAN, Yusuf **Factoring ve Forfaiting**, Anadolu Üniversitesi İİBF Dergisi, Cilt.9, 1992
- EGESOY, Muzaffer **Factoring Uygulamasına İlişkin Yasal Düzenleme**, Mükellefin Dergisi, Şubat 1995
- ERDEM, Kaya **Türkiye’de Dış Ticaretin Finansmanında Banka Sistemi**, Türkiye Dış Ticaret Araştırma Merkezi, 1987
- ERSAN, İhsan **Forfaiting ve Türkiye**, Para ve Sermaye Dergisi, Temmuz-1985
- GEDİZ B.ve YALÇINKAYA M.H. **Türkiye’de İhracat Projeksiyonu**, Celal Bayar Üniversitesi Yönetim ve Ekonomi Dergisi, Cilt.11 Sayı.1, 2004
- KAYALAR, Tuncer **Cumhuriyetin 80. Yılında İhracatımızda Son Gelişmeler**, Dış Ticaret Dergisi, Ekim 2003
- KATIPOĞLU, Bilge Nur **Dış Ticaretin Finansmanı**, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Dergisi, İstanbul, 1999
- KEYDER, Nur **İthalatın Yapısal Değişimi**, Referans Gazetesi, 2006
- KILIÇKAYA, Hüsamettin **Forfaiting**, HDTM Dergisi, Ocak-1991
- LEVENT, B.Belgin **Büyümede İlk 3’e Girdi**, Capital Dergisi, Sayı.284, 2006
- ONURSAL, Erkut **Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting**, Dış Ticaret Dergisi, Ekim-2003
- ÖZBEY, Funda R. **Türk Sanayileşme Sürecinde Bütünleştirilmiş Strateji**, Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi, Cilt.2, Sayı:1,2000
- ÖZDEMİR, Zekai **Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri**, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi Cilt.10, 2005
- TUMAY, Turhan **Mevzuat ve Teknik Yönleriyle İhracat**, Yapı ve Kredi Bankası İktisadi Araştırmalar Bölüm Başkanlığı, 1986
- TÜRKAY, Mehmet **Türkiye’de Kapitalizmin Gelişme Dinamikleri**, Aralık 2003
- UZUNOLA, Sadi **Yeni Finansman Teknikleri**, Ekonomik Araştırmalar Merkezi, 1996
- VURAL, Mahmut **Finansal Kiralama İşlemlerinde KDV Uygulaması**, Aktive ACADEMY Dergisi, Ekim-2000

## DERGİLER VE GAZETELER

KOBİEFOR	Leasing KOBİ'ye Cansuyu, Nisan-2007
REFERANS	Factoring Yüzde 30 Büyüyecek, 22.12.2002
SABAH	Eximbank'tan İhracata 9 milyar \$ destek, 22.01.2007

## YARARLANILAN İNTERNET ADRESLERİ

- <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/KonkokturIzlemeDb/1939don.doc>
- <http://www.dtm.gov.tr/dtmadmin/upload/EAD/TanitimKoordinasyonDb/muge.doc>
- [http://www.bilkent.edu.tr/~yeldane/V&Yerc2002\\_1.pdf](http://www.bilkent.edu.tr/~yeldane/V&Yerc2002_1.pdf)
- [http://www.exim.gov/products/work\\_cap.html](http://www.exim.gov/products/work_cap.html)
- <http://www.eximbank.gov.tr>
- <http://www.tuik.gov.tr>
- <http://wto.org>
- <http://www.factors-chain.com/>

## DİĞER KAYNAKLAR

ÇETİNKAYA, Ç. Mukadder	İhracat Kredi Sigortası ve Türk Eximbank Uygulaması, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2001
DPT	Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu, Ankara, 2004
EKONOMİK FORUM	İhracata Dört Koldan Teşvik, İstanbul, 2001
FİDER	Sektörel Analiz, 2004
INTERBANK YAYINLARI	Uluslararası Ticarete Bankalararası Ödeme Yöntemleri, İstanbul, 1998
İGEME RAPORU	İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi, 2003
İSO	İhracata Yönelik Devlet Yardımları ve Eximbank Kredileri, İ.S.O. Yayınları, 2001/10
İTO	Sorularla Factoring, İstanbul, 1998
İTO	İhracat İşlemleri, İstanbul, 1993
İTO	İhracat Eğitim Seminerleri, İstanbul, 1986
OECD	Suplement, 2004
SERBEST, Selahattin	Uluslararası Bankacılık ve Finans Ders Notları
TOBB	Ekonomik Forum, 1998
TÜRK EXİMBANK	Faaliyet Raporu, 2005

TÜRK EXİMBANK

TÜRKİYE İŞ BANKASI  
YAYINLARI  
TÜRK EXİMBANK

**Kredi Sigorta Garanti Programları Kitapçığı,**  
Ankara, 2005

**Uluslararası Ticaret Uygulamaları,** İstanbul,2001

**1987-1997 Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl,**  
Ankara, 1997