



anadolum
e K a m p ü s
ve

anadolu mobil

dilediğin yerden,
dilediğin zaman,
öğrenme fırsatı!



(ekampus.anadolu.edu.tr)



(mobil.anadolu.edu.tr)

ekampus.anadolu.edu.tr



Takvim



Duyurular



Ders
Kitabı (PDF)



Epub



Html5



Mobi
Kitap



Sesli Kitap



Canlı Ders



Video



Ünite
Özeti



Sesli Özet



Sorularla
Öğrenelim



Alıştırma



Çözümlü
Sorular



Deneme
Sınavı



Tartışma
Forumu



Çıkmış Sınav
Soruları



Sınav Giriş
Bilgisi



Sınav
Sonuçları



Öğrenci
Toplulukları



AOS DESTEK
AÇIKÖĞRETİM DESTEK SİSTEMİ

Açıköğretim Sistemi ile ilgili
merak ettiğiniz her şey AOS Destek Sisteminde...

- Kolay Soru Sorma ve Soru-Yanıt Takibi
- Sıkça Sorulan Sorular ve Yanıtları
- Canlı Destek (Hafta İçi Her Gün)
- Telefonla Destek

aosdestek.anadolu.edu.tr

AOS DESTEK Sistemi İletişim ve Çözüm Masası

0850 200 46 10

www.anadolu.edu.tr



/AOFAnadolum



/Anadolu_Univ



instagram.com/anadoluuniv

Bölüm 1

Temel Kavramlar

öğrenme çıktıları	1. Önemli Kavramlar 1. Bilgi, enformasyon ve veri kavramlarını ayırt edebilme	2. Bilgi İşleme Modeli ve Bilgi İşleme Süreçleri 2. Bilgi işleme süreci ve aşamalarını örneklerle tanımlama
	3. Bilgisayarların Bileşenleri 3. Bilgisayarları oluşturan bileşenleri sıralayabilme	4. Bilgi İşleme ve Teknoloji 4. Bilgi işleme sürecinde teknolojinin oynadığı rolü açıklayabilme
	5. Sosyal Hayatta Teknoloji 5. Teknolojinin sosyal yaşam üzerindeki etkilerini tanımlayabilme	

Öğrenme çıktıları

Bölüm içinde hangi bilgi, beceri ve yeterlikleri kazanacağınızı ifade eder.

Bölüm Özeti

Bölümün kısa özetini gösterir.

Sözlük

Bölüm içinde geçen önemli kavramlardan oluşan sözlük ünite sonunda paylaşılır.

Karekod

Bölüm içinde verilen karekodlar, mobil cihazlarınız aracılığıyla sizi ek kaynaklara, videolara veya web adreslerine ulaştırır.

Tanım

Bölüm içinde geçen önemli kavramların tanımları verilir.

Dikkat

Konuya ilişkin önemli uyarıları gösterir.

Neler Öğrendik ve Yanıt Anahtarı
Bölüm içeriğine ilişkin 10 adet çoktan seçmeli soru ve cevapları paylaşılır.

Öğrenme Çıktısı Tablosu

Araştır/İlişkilendir/Anlat-Paylaş

İlgili konuların altında cevaplayacağınız soruları, okuyabileceğiniz ek kaynakları ve konuyla ilgili yapabileceğiniz ekstra etkinlikleri gösterir.

Yaşamla İlişkilendir

Bölümün içeriğine uygun paylaşılan yaşama dair gerçek kesitler veya örnekleri gösterir.

Araştırmalarla İlişkilendir

Bölüm içeriği ile ilişkili araştırmaların ve bilimsel çalışmaları gösterir.

Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki

Editör

Prof.Dr. Aslı AFŞAR

Yazarlar

BÖLÜM 1 Prof.Dr. Aslı AFŞAR

BÖLÜM 2, 3, 4, 6 Prof.Dr. Serpil ALTINIRMAK

BÖLÜM 5 Dr.Öğr.Üyesi Çetin POLAT

BÖLÜM 7, 8 Dr.Öğr.Üyesi İlkay BADURLAR

T.C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ YAYINI NO: 4014

AÇIKÖĞRETİM FAKÜLTESİ YAYINI NO: 2795

Bu kitabın basım, yayım ve satış hakları Anadolu Üniversitesine aittir.
“Uzaktan Öğretim” tekniğine uygun olarak hazırlanan bu kitabın bütün hakları saklıdır.
İlgili kuruluştan izin almadan kitabın tümü ya da bölümleri mekanik, elektronik, fotokopi, manyetik kayıt
veya başka şekillerde çoğaltılamaz, basılamaz ve dağıtılamaz.

Copyright © 2020 by Anadolu University

All rights reserved

No part of this book may be reproduced or stored in a retrieval system, or transmitted
in any form or by any means mechanical, electronic, photocopy, magnetic tape or otherwise, without
permission in writing from the University.

Öğretim Tasarımcısı

Doç.Dr. Canatay Hacıköylü

Grafik Tasarım ve Kapak Düzeni

Prof.Dr. Halit Turgay Ünal

Dil ve Yazım Danışmanı

Öğr.Gör.Dr. Nilay Girişen

Ölçme Değerlendirme Sorumlusu

Öğr.Gör. Nurcan Tepecik

Grafikerler

Gülşah Karabulut

Ayşegül Dibek

Dizgi ve Yayına Hazırlama

Nihal Sürücü

Gözde Soysever

Süreyya Çelik

Yasin Narin

Gülşah Sokum

Burak Arslan

Murat Tambova

Dilek Özbek

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE TEŞVİKİ

E-ISBN

978-975-06-3790-2

Bu kitabın tüm hakları Anadolu Üniversitesi'ne aittir.

ESKİŞEHİR, Haziran 2020

2506-0-0-0-2009-V01

BÖLÜM 1

İşletmelerin Finansman Kaynakları



Giriş	3
Özkaynakla Finansman	3
İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre	
Özkaynakla Finansman	4
Otofinansman	6
Özkaynakla Finansmanın Avantajları	
ve Dezavantajları	7
Yabancı Kaynakla Finansman	9
Kısa Vadeli Yabancı Finansman	
Kaynakları	9
Kısa Vadeli Ticari Krediler	
(Satıcı Kredileri)	9
Orta Vadeli Yabancı Finansman	
Kaynakları	11
Uzun Vadeli Yabancı Finansman	
Kaynakları	13
İşletmelerin Uzun Vadeli Finansman	
Kısa Vadeli Finansman Tercihi	16
Uzun Vadeli Finansmanda Kullanılan	
Özkaynak ile Yabancı Kaynak	
Arasındaki Farklılıklar	17

BÖLÜM 2

Dış Ticarete Başlıca Finansman Yöntemleri



Giriş	27
Prefinansman Kredileri ve Post	
Finansman Kredileri	27
Prefinansman Kredileri	27
Post Finansman Kredileri	29
Ticari Bankalar ve Merkez Bankası	
Tarafından Sağlanan Diğer Krediler	30
İştira ve İskonto Kredileri	30
Gayri Nakdi Krediler	30
Yurt Dışı Krediler	34
Avrupa Birliği Kaynaklı Krediler	35
Diğer Yurtdışı Kaynaklı Krediler	36
Özel Kesimden Sağlanan Krediler	41
Finansal Kuruluşlardan Sağlanan	
Krediler	41
Proje Finansmanı	42

BÖLÜM 3

Dış Ticarete Alternatif Finansman Yöntemleri



Giriş	53
Leasing (Finansal Kiralama)	53
Leasing'in Gelişim Süreci	54
Leasing İşleminde Taraflar	55
Leasing Süreci	55
Leasing Türleri	56
Leasinge Konu Mallar	59
Leasing İşleminin Avantaj ve	
Dezavantajları	59
Finansal Leasing İşlemlerinin	
Ekonomiye Etkisi	60
Faktoring	62
Faktoring Sözleşmesi Tarafları	62
Faktoring İşleminin Temel	
Fonksiyonları	63
Faktoring Türleri	64
Faktoringin Avantaj ve Dezavantajları	
.....	66
Forfaiting	68
Forfaiting İşleminin Tarafları	69
Forfaiting İşleminin İşleyişi	69
Forfaiting İşleminde Karşılaşılan Riskler..	
.....	71
Forfaiting İşleminin Avantajları ve	
Dezavantajları	71

BÖLÜM 4

Türk Eximbank Kredi, Sigorta ve Garanti Programları



Giriş	83
Türk Eximbank Kredileri	83
Kısa Vadeli İhracat Kredileri	84
Orta ve Uzun Vadeli İhracat	
Kredileri	87
Döviz Kazandırıcı Hizmetler	
Kapsamındaki Krediler	90
Alıcı Kredileri	95
Uluslararası Proje Kredileri	95
Uluslararası Ticaretin Finansmanı	96
Alacak Sigortası	98
Kısa Vadeli Alacak Sigortası	98
Hazine	100
Forward	100
Opsiyon	101
Faiz Swapı	101

BÖLÜM 5**Dış Ticarete
Kullanılan Teslim
Şekilleri**

Giriş	111
Dış Ticarete Ürünün	
Taşınması ve Teslimi	111
Uluslararası Ticaret Odası	
(ICC) ve INCOTERMS®	111
Taşıma ve Teslimde	
Önemli Belgeler	115
Dış Ticarete Taşıma ve Teslim	
Faaliyetleriyle İlgili Temel	
Kavramlar ve Maliyet Kalemleri	119
Dış Ticarete Teslim Şekilleri	121
Deniz ve İç Su Yolları	
Taşımacılığında Teslim Şekilleri	122
Tüm Ulaşım Yolları İçin	
Teslim Şekilleri	123

BÖLÜM 6**Dış Ticarete
Ödeme Şekilleri**

Giriş	133
Dış Ticarete Kullanılan Finansman Belgeleri ..	133
Police	133
Bono (Promissory Note)	134
Aval (Acceptance)	134
Kontrol ve Numune Alma Yetkisi	
(Inspection and Sampling Order)	134
Antrepo Makbuzu	
(Warehouse Receipt)	134
Teslim Emri (Delivery Order)	134
Rehin Senedi (Trust Receipt)	134
Dış Ticarete Ödeme Şekilleri	135
Peşin Ödeme (Cash Payment)	136
Mal Mukabili Ödeme (Açık Ödeme) ..	137
Vesaik Mukabili Ödeme	138
Kabul Kredili Ödeme	141
Konsinye İhracat	142
Karşı Ticaret (Counter-Trade)	143
Akreditifli Ödeme	145

BÖLÜM 7**Dış Ticarete Devlet
Yardımları**

Giriş	157
İhracata Yönelik Devlet Yardımları	157
Mal Sektörlerine Yönelik Devlet	
Yardımları	158
Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet	
Yardımları	167
İthalat Politikaları Önlemleri ve İthalata	
İlişkin Uygulamalar	170
Yerli Üreticileri İthalattan	
Kaynaklanan Haksız Rekabete veya	
İthalat Artışlarına Karşı Korumak	
Amacıyla Alınan Önlemler	170
Sanayicilerin ve Yurtiçi Piyasa	
İhtiyaçlarının Teminine Yönelik	
Politika ve Uygulamalar	171
Ürün Güvenliği Uygulamaları	172
Diğer Destek Uygulamaları	174
Dahilde İşleme Rejimi (DİR)	174
Hariçte İşleme Rejimi (HİR)	175
Vergi, Resim ve Harç İstisnası	175
Esnaf ve Sanatkârlara Sunulan Faiz	
İndirimli Kredi Desteği	176
Serbest Bölgelerde Yatırım ve	
Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri..	176
Lisanslı Depoculuk Sistemine Yönelik	
Destekler	177
Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü	177

BÖLÜM 8**Dış Ticareti Teşvik
Eden Kuruluşlar**

Giriş	187
Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar ..	187
Ticaret Bakanlığı	187
İhracatçı Birlikleri	188
Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)	189
İktisadi Kalkınma Vakfı (İKVV)	190
Türk Patent ve Marka Kurumu	
(TÜRKPATENT)	191
Türkiye Bilimsel ve Teknolojik	
Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)	192
Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri	
Geliştirme ve Destekleme İdaresi	
Başkanlığı (KOSGEB)	194
İhracat – İthalat Bilgi Platformu	195
Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası	
Kuruluşlar	195
Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel	
Anlaşması (GATT)	196
Dünya Ticaret Örgütü (World Trade	
Organization, WTO)	196
Dünya Bankası Grubu (The World	
Bank, WB)	198
Uluslararası Para Fonu (International	
Monetary Fund, IMF)	200
Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma	
Konferansı (UNCTAD)	201
Bölgesel Kalkınma Bankaları	202

Sevgili öğrenciler,

Dünyada dış ticaret hacmi İkinci Dünya Savaşı sonrasında hızlı bir artış eğilimine girmiştir. Bu gelişme sadece mal piyasalarında olmayıp, hizmet ve iş gücü piyasalarını da kapsamaktadır. Dışa açık ekonomi politikaları ile büyüme ve kalkınmasına yön veremeyen çalışan ülkelerde dış ticaret önemli bir ekonomik faaliyettir. Dış ticaret, uluslararası bir boyut taşıdığı ve ulusal ve uluslararası kurallara göre gerçekleştiği için karmaşık bir yapıya sahiptir.

Hem tüketim hem de üretim açısından ithalat yapabilmek için döviz ihtiyacı vardır, döviz gelirlerinin artması açısından da en önemli kaynakların başında ihracat gelmektedir. İhracat bir ekonomi için sadece döviz kazandırıcı bir unsur anlamına gelmemektedir. Döviz kazandırıcı yanı temel etken olmakla birlikte, bunun yanında ekonominin kalkınması bakımından da etkileri bulunmaktadır. Ekonomide ihracatta meydana gelen gelişmeler, ekonomik kalkınma üzerinde olumlu etkiler oluşturarak gelişmeyi uyarıcı bir rol oynayabilir. Fakat yalnız başına ihracatın gelişimi ile ekonomik kalkınma gerçekleşmemektedir. İhracat yoluyla elde edilen gelir eğer ekonomik kalkınma için gerek duyulan yatırımlara dönüştürülemez ve ekonomide ihracattaki gelişmenin uyarıcı bir rol oynamazsa, ekonomik kalkınma üzerinde ihracat artışının olumlu bir etkisi olmayabilir. İthalat ve ekonomik kalkınma arasında da sıkı bir etkileşim bulunmaktadır. Bu etkileşimin yönü ithalatın yapısına bağlı olmaktadır. Bir ülkenin ithalatında tüketim malları ağırlıktaysa, bu durum ülkenin kalkınmasına değil, sınırlı kaynakların dışarıya aktarılması sonucu gelirin azalmasına neden olabilir. Eğer ithalat daha çok sermaye malı ve ara malından oluşmakta ise bu kalkınmanın ilk dönemlerinde pozitif bir etkiyle ülke kalkınmasına olumlu etki yapabilir. Fakat bu durumda da sermaye malı ithalinin devamlılık kazanmaması, yani belirli zamandan sonra sözkonusu ülkelerin sermaye mallarını da üretecek duruma gelmelerinin sağlanması gerekmektedir.

Dış ticaret işlemi yapsın ya da yapmasın tüm işletmelerin en önemli konularından biri işletmenin varlıklarını hangi kaynaklar ile finanse edeceğidir. Dış ticaretin finansmanı, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir. Dış ticaretin finansmanı, ihracatın finansmanı ve ithalatın finansmanı olarak ikiye ayrılır. Gelişmekte olan ülkeler açısından ihracatın finansmanı nispi olarak daha önemlidir.

Uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte dış ticaret finansman teknikleri de gelişmiştir. Sermaye gerektiren dış ticaret işlemleri kaynakların kısıtlı olması ve özkaynak kullanımının da yüksek maliyetli olması nedeniyle güçleşmektedir. Finans kaynaklarının hangi alana yöneltileceği hususunda etkili dış ticaret finansman şirketleri yaygınlaşmıştır.

Ülkelerin dış ticaretlerini kolaylaştırmaya yönelik yürüttükleri çalışmalar son yıllarda büyük bir artış göstermiştir. Bu artışta, uluslararası örgüt ve kuruluşların yaptıkları çalışmalar ve başarılı ülke uygulamaları etkili olmuştur. Dış ticaretin ülke ekonomilerine ve dünya ekonomisine olan katkıları göz önüne alındığında; ülkelerin dış ticaretinin artırılması ve geliştirilmesi, küresel anlamda ise ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla ulusal ve uluslararası düzeyde faaliyet gösteren çok sayıda finansal ve ekonomik kuruluş, kurum ve anlaşmalar uygulamaya sokulmuştur.

Dış ticaret politikaları kapsamında ülkeler devlet yardımları da uygulamaktadır. Dış ticarette devlet yardımlarının amacı, mal ve hizmet piyasalarında ihracatçıları yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler ihraç etmeye yönlendirmek, ihracat gelirlerini artırmak, ihracatçıların uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artırılmasına destek olmaktır. İthalatta ise yerli üreticileri ithalattan kaynaklanan haksız rekabete karşı veya ithalat artışlarına karşı korumak, arz sıkıntısı yaşanan ürünlerde gümrük vergisi indirimi veya muafiyeti şeklinde uygulamalar ile piyasanın veya hammadde/ara malı ihtiyacı olan sanayicilerin bu ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamaktır.

Bu kitap, işletmelerin finansman kaynakları, Türkiye’de dış ticarette başlıca finansman kaynakları, alternatif finansman yöntemleri, Eximbank kredileri, dış ticarette kullanılan teslim ve ödeme şekilleri, dış ticarette devlet yardımları ve dış ticaret teşvik eden kuruluşlar konuları üzerine kurgulanmıştır. Dış ticaretin finansmanını bu başlıklarla sınırlandırmak mümkün değildir ancak kitabın kısıtları nedeniyle belirtilen bu konular açıklanmıştır. Bu kitap dış ticaretin finansmanı ve teşvikler konusunda ihtiyaç duyulan bilgileri, öğrencilerimize ve konuya ilgi duyan kişilere aktarmak üzere hazırlanmıştır. Uzaktan öğretim tekniğine göre bir ders kitabı olarak tasarlanan ve hazırlanan bu kitabın ünitelerinin yazılmasında, konuyla ilgili çeşitli kaynaklardan yararlanılmıştır. Bu kaynaklar her ünitenin sonunda gösterilmiştir, ünitelerdeki konularla ilgili daha fazla bilgi edinmek isteyenler bu kaynaklardan yararlanabilir.

Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki kitabı; koordinatör, editör, yazar, tasarım ve dizgi ekibinden oluşan çok sayıda kişinin ortak çalışması sonucunda hazırlanmıştır. Öncelikle değerli yazarlarım olmak üzere bu kitaba emeği geçen ve katkı sağlayanlara teşekkür eder, öğrencilerimize başarılar dilerim.

Editör

Prof.Dr. Aslı AFŞAR

■ Bölüm 1

İşletmelerin Finansman Kaynakları

öğrenme çıktıları

Özkaynakla Finansman

- 1 İşletmelerin özkaynakla finansman kaynaklarını açıklayabilme

Yabancı Kaynakla Finansman

- 2 İşletmelerin yabancı kaynakla finansman kaynaklarını ifade edebilme

Anahtar Sözcükler: • Özkaynak • Otofinsanman • Borçla Finansman • Tahvil • Pay Senedi



GİRİŞ

İşletmelerin en önemli konularından biri işletmenin varlıklarını hangi kaynaklar ile finanse edeceğidir. Finanslama kararında işletme yöneticilerinin daha az risk ve daha fazla getiri veya daha az maliyet ilkesine göre hareket ettikleri varsayılır. Seçilecek finansman kaynağının işletmenin amacına uygun olması ve işletme değerini artırıcı bir özellik taşıması gerekir.

Finans yöneticisi ihtiyaç duyulan fonu sağlamada işletme içi ve işletme dışı finansman kaynaklarından yararlanmaktadır. İşletme dışı fon kaynaklarına yabancı kaynaklar, işletme içi fon kaynaklarına da özkaynaklar denilmektedir. Yabancı kaynaklar, işletmenin belli bir süre sonra ödemek üzere üçüncü kişilerden sağladıkları kaynaklardır. Özkaynaklar ise işletme sahip ve ortaklarının yatırmış olduğu, işletmenin kendi kaynaklarıdır. Genel olarak yabancı kaynağın işletme için daha az maliyetli olduğu buna karşılık daha fazla risk taşıdığı, özkaynağın ise daha yüksek bir maliyeti (fırsat maliyeti) olmasına rağmen daha düşük riski olduğu unutulmamalıdır.

İşletmelerin kullanabilecekleri fonlar, kaynaklarına veya vadelerine göre incelenebilir. Fonları, kaynağına göre; özkaynak ve yabancı kaynak olarak sınıflandırmak mümkündür. Aynı şekilde, vadelerine göre bir ayırım yapılacak olursa fon kaynakları, kısa, orta ve uzun vadeli kaynaklar olarak sınıflandırılabilir. Finansman kaynakları yabancı kaynak ve özkaynak şeklinde basit olarak ayrılrsa da bugün işletmelerin kullandığı çok çeşitli finansman araçlarını göz ardı edemeyiz. Bu bölümde işletmelerin özkaynak ve yabancı kaynakları üzerinde durulacaktır.

ÖZKAYNAKLA FİNANSMAN

İşletmenin özkaynakları, ortaklar tarafından işletmeye tahsis edilen sermaye ile faaliyetler sırasında oluşan kârdan ayrılan dağıtılmamış kârlar, karşılıklar ve yedek akçelerden oluşmaktadır. İşletmelerin sahip veya ortakları tarafından gerek kuruluş sırasında gerekse daha sonra sermaye artışı ile konmuş olan sermaye, özkaynaklardan sağlanmış olan sermayedir.

✓ İşletme sahip ve ortaklarının, işletmeye yapmış oldukları sermaye yatırımlarının tutarı, işletmenin özkaynaklarını ya da özsermayeyi oluşturur.

✓ Özkaynaklar = (Varlıklar – Borçlar) olarak ifade edilebilir.

İşletmelerde yaygın olarak kullanılan temel kaynak özsermayedir. Ödenmiş sermaye ve şirket fonlarından oluşan özsermaye olmadan hiçbir ticari işletme faaliyet gösteremez. Özsermaye finansman fonksiyonunun yansısı ortakların işletmedeki haklarını da gösterir. İşletmenin varlığı, belirlenmiş minimum ödenmiş sermayenin yerine getirilmesi ile mümkündür. Söz konusu tutar, işletmenin hukuki şekli ve faaliyetin niteliğine göre değişir. Özsermaye, işletme ile ilgili çevrelere karşı bir garanti fonksiyonunu da yerine getirir. Özellikle alacaklıların güvencesi için özsermaye düzeyi önemlidir. Bu durum, işletmenin varlığını sürdürebilmesi ve risklere karşı korunması açısından da önemlidir. Zira yükümlülüklerini yerine getiremeyen bir şirketin iflası istenebilir.

Başlangıç sermayesinin yerine getirilmesi ya da sermaye artırımları ile sağlanan kaynaklar finansman fonksiyonunu üstlenir. Özellikle üretim ve satışların fonlanması, işletmede sürekli bir nakit akış sürecinin sürdürülmesini gerektirir. Faaliyet sonucu yaratılan kaynakların bir bölümü ortaklara kâr payı olarak dağıtılırken alıkonan kârlar işletmenin rezervlerini güçlendirir. Özkaynakları güçlü bir işletmeye kreditorler kolaylıkla kredi sunarlar. Böylece işletmenin özkaynakları kredibilite (kredi değerliliği) fonksiyonunu da yerine getirir. Bu da aynı zamanda kredi koşulları için belirleyicidir. Güçlü bir özkaynak, işletmeye duyulan güveni artırır. İşletme ile ilgili çevreler; alıcılar, satıcılar, kreditorler finansal yapısı sağlam işletmelerle uzun süreli iş bağlantılarını sürdürürler. Personel de aynı şekilde güçlü ve istikrarlı işletmeleri tercih eder.



dikkat

İşletmeler için özkaynak, önceden belirlenmiş bir yaşam süresine sahip olmayan finansal bir araç olarak tanımlanabilir. Özkaynağın önceden belirlenmiş bir yaşam süresine sahip olmaması vadesinin sonsuz olduğu anlamına gelmektedir.

Özkaynaklar, işletmeye bağımsız karar alma ve serbest hareket etme hakkı sunar. Yapılan anlaşmalar sonucu doğan borç yükümlülükleri, vergi borçları, işletmenin bağımsızlığını sınırlar. Ancak işletme, yükümlülüklerini yerine getirdiğinde tekrar bağımsız hareket etme hakkını elde eder. Bir işletmenin özkaynak tutarını, sektör, işletme büyüklüğü, teknolojiye uyum esnekliği, sorumluluk ilişkileri, sermaye devir hızı ve yönetimin finansman tercihleri belirler.

İşletmelerin Hukuki Yapılarına Göre Özkaynakla Finansman

Özkaynakla finansman dediğimizde ilk aklı gelen pay senedi ihracıdır. Ancak hukuki yapıları itibarıyla her işletme pay senedi ihraç edemez. Bu nedenle işletmelerin hukuki yapılarına göre özkaynak ile finansmanın özelliklerine bakmak gereklidir (Kılıç, 2017: 317)

- **Tek Kişi İşletmesi:** Kurulması en kolay olan tek kişi işletmelerinde girişimci, yönetici, işletme sahibi aynı kişidir. Bu işletmelerin sahibi istediği zaman özkaynak ekleyip istediği zaman çekebilmektedir. Ayrıca işletme sahibi kârı işletmede tutarak özkaynak artışı için kullanabileceği gibi kârı kendi kişisel ihtiyaçları için de kullanabilir.
- **Adi Ortaklık:** İki veya daha çok kişinin sermaye ve mallarını birleştirmesi söz konusudur. Tüzel kişiliği yoktur ve finansal kararlar bütün ortakların oy birliği ile alınır. Ortakların işletmeye eşit miktarda sermaye koyma zorunluluğu yoktur. İşletme kârının dağıtımı ya da özkaynağa eklenmesi konusunda ortaklar birlikte karar verir.
- **Kollektif Ortaklık:** Özkaynak, ortakların koymuş olduğu sermaye ile sağlanmaktadır. Özel bir hüküm yoksa ortaklar eşit sermaye

ile işletmeye ortak olurlar. Kâr dağıtımında da aynı durum söz konusu olup kâr ortaklar arasında eşit dağıtılır.

- **Komandit Ortaklık:** Komandit ortaklıklarda komandite ve komanditer olmak üzere iki ortaklık şekli söz konusudur. Özkaynak açısından komandite ortak sınırsız sorumluluğa sahipken komanditer ortağın belirli bir sermaye ile sınırlı sorumluluğu bulunmaktadır. Düşük risk ile ortaklığa girmek isteyen komanditer ortak özkaynak artışına destek olur. İşletmenin elde ettiği kârın özkaynağa eklenmesi, zararın hesaplara geçirilmesi ve işletmeye ilave sermaye konulması gibi durumlarda komandite ortakların koymuş oldukları sermaye tutarlarında değişiklik olabilmektedir. Komanditer ortaklara ise genel olarak kâr payları nakden ödenir.
- **Limited Ortaklık:** Limited ortaklık sermaye ortaklığıdır. Bu nedenle ortakların sorumluluğu koydukları sermaye ile sınırlıdır. Ortakların kişisel servetleri alacaklılara karşı sorumluluk alanına girmez. Kâr payı özsermayeye eklenebilir, kâr payı dağıtımı ya da sermaye geri ödemesi ile sorumluluk azaltılabilir.
- **Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Ortaklık:** Komandit ortaklığa benzemekle birlikte komanditer ortak sayısı daha çoktur. Özkaynak ile finansman sağlanması gerektiğinde yeni birçok komanditer ortak alınabilir. Sermayesi paylara bölünmüş komandite ortaklıklar da anonim ortaklıklar gibi pay senedi ihraç edebilirler ancak bunu halka arz yoluyla yapamazlar.
- **Anonim Ortaklık:** Anonim ortaklıklarda özkaynak ile finansman sağlanmanın en çok kullanılan yolu pay senedi ihracıdır. Pay senedi, işletmelerin sermaye piyasaları aracılığıyla uzun vadeli fon sağlamalarının bir aracıdır. Bir işletmenin pay senedini almak, o işletmenin ortağı olmak ve kârdan pay almak anlamına gelmektedir. Aynı zamanda bazı sorumluluklar da getirmektedir. Yeni kurulan bir işletmede ya da sermaye artırımında iştirak taahhüdünde bulunan bir ortak yükümlülüğünü yerine getirmek mecburiyetindedir.

✓ Pay senetleri, anonim ortaklıklarca ihraç edilen ve anonim ortaklık sermaye payını temsil eden kıymetli evrak niteliğinde senetlerdir.

Anonim şirketler sermaye piyasalarından pay senedi ve tahvil gibi finansal araçlar yoluyla fon sağlama ayrıcalığına sahiptirler. Anonim şirketler ile birlikte sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler ve özel kanunla kurulan kurumlar da (KİT'ler, sigorta şirketleri, Merkez Bankası, bankalar vb.) pay senedi ihraç edebilirler. Ancak pay senedi ihracı bazı prosedürleri nedeniyle çok da kolay olmayan bir finansman yöntemidir.

Pay senetlerinin üzerinde yazılı değeri nominal değeri olarak adlandırılır. İşletmeler pay senedini nominal değerinden ihraç edebilecekleri gibi bazen nominal değerinin altında ya da üstünde ihraç fiyatları da olabilir. Yeni pay senedi ihracında, eğer işletmenin önceden çıkarmış olduğu pay senedi mevcutsa mevcut ortakların payları oranında nominal değer üzerinden yeni pay senedi alma hakları vardır. Bu durumda çıkarılacak pay senetleri nominal değeri ile eski ortaklara satılır.

İşletmeye borç vermenin aksine ortak olmak daha risklidir, zira ortaklık niteliğindeki yatırımların ileride yaratacağı nakit akımları borcun aksine belirsizdir. Pay senedi getirisinin iki önemli unsuru olan temettü ve pay senedinin satılması sonucu elde edilecek sermaye kazancı önceden bilinecek tutarlar değildir. Pay senedi yatırımları daha riskli olduğundan ortakların getiri talepleri de borç verenlere oranla daha yüksek olmaktadır ki bu da pay senedi ile finansmanı daha yüksek maliyetli bir kaynak yapar. Öyleyse sermaye yapısı içinde daha ucuz bir kaynak olan borcun payının artırılmasının sermaye maliyetini düşürebileceği öne sürülebilir. Ancak borç şirket için ucuz bir kaynak olmakla birlikte, şirket kaynak yapısı içerisinde borca daha fazla yer verdikçe finansal riski artar ve bu da özkaynak şeklinde fon sağlayanların üslendikleri riskin ve buna bağlı olarak da getiri taleplerinin artmasına neden olur. Bu nedenle bir işletme için sermaye maliyetinin minimum olduğu optimum bir sermaye yapısının olup olmadığı önemli bir tartışma konusu olmuştur. Optimal sermaye yapısı sermaye maliyetinin minimum (ve dolayısıyla şirket değerinin maksimum) olduğu borç özkaynak

bileşimidir. Sermaye yapısı teorisi finansman alternatifleri arasında seçim yaparken finans yöneticilerinin hangi faktörleri dikkate almaları gerektiğini ve borç-özsermaye arasındaki optimal bileşimin ne olduğunu sorgular.



Özkaynakla finansman yönetiminde, şirket ortaklık payının satışı karşılığında şirket hissesine sahip her ortak, şirket yönetiminde oy hakkına sahip olacaktır. Pay senedi ile kaynak edinimi şirketin oy hakkının genişlemesine, dağılmasına neden olur. Bu nedenle şirket yönetiminin kontrolünü kaybedilebilir. Aynı zamanda ortak sayısının artması, hisse başına kazancın düşmesine ve net kârın daha fazla ortak tarafından paylaşılmasına neden olur. Pay senedi finansman yönteminde ihraç giderleri, borçlanmaya göre daha yüksektir. Pay senedi ihracının borçla değişimi olanaklı olmadığı için sermaye birleşiminin akışkanlığı da minimize edilmiş olur.

6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu'nun 486'ncı maddesi ile anonim şirketlerin pay senedi bastırması konusu düzenlenmiş, hamiline yazılı pay senetlerinin çıkarılması zorunlu kılınmış iken nama yazılı pay senetleri için bu zorunluluk ön-görülmemiştir.

6102 sayılı Kanun'un 486/2 maddesine göre payları hamiline yazılı anonim şirketler pay bedelinin tamamının ödenmesi tarihinden itibaren üç ay içinde pay senetlerini bastırıp pay sahiplerine dağıtmak zorundadır. Madde 486/3 uyarınca ise nama yazılı paylar için pay senedi çıkarılması azlığın talebine bağlıdır. Buna göre, şirket sermayesinin en az onda birini, halka açık şirketlerde ise yirmide birini oluşturan pay sahipleri talepte bulunursa, nama yazılı pay senedi bastırılacak ve tüm nama yazılı pay senedi sahiplerine dağıtılacaktır.

Hamiline veya nama yazılı pay senedi çıkarılmasının ilk adımı esas sözleşmedeki sermaye ile ilgili maddenin, uyumlu olması şarttır. Eğer uyumlu değilse hemen esas sözleşmede bu hususta değişiklik yapmak gerekir.

Esas Sözleşme uyumlu ise yönetim kurulu kararı alınır ve pay senetleri bastırılır.

Otofinansman

Otofinansman, bir işletmenin kendi gücü ile özkaynak yaratmasıdır. Otofinansman, elde edilen kârın tümünün veya bir kısmının dağıtılmayarak işletme bünyesinde bırakılmasıyla oluşur.

✓ İşletmelerin elde ettikleri net kârın tümünün ya da bir kısmının ortaklara dağıtılmayarak işletme bünyesinde bırakılmasına bir başka deyişle dağıtılmayan kârlarla ek fon yaratılmasına ya da işletmenin finanse edilmesine otofinansman denir.

İşletme içinde de yaratılan fon, işletmeye yeniden yatırılan nakit, amortisman artı kâr payı olarak dağıtılmamış kârlardır. İşletme parayı kâr payı olarak dağıtmak yerine nakdi alıkoyduğu zaman, hissedarların işletmedeki yatırımlarını artırmış olur. Özellikle küçük ve orta büyüklükte olan ve kredi olanakları sınırlı olan işletmeler için fon sağlamada otofinansman başlıca yoldur. İşletmeler bu şekilde sermaye ihtiyacına gerek duymadan ya da yeni ortak almalarına gerek kalmadan fon sağlamaktadırlar. Bununla birlikte otofinansman ile işletmeye sabit bir yük getiren faiz ödemelerinden kaçınılmış olur.

Otofinansman açık ve gizli olarak iki şekilde yapılabilir. Açık otofinansman, kârların dağıtılmayarak bilançoda gösterilmesi ile gerçekleşmektedir. Kârlar dağıtılmıyor ve bireysel işletmeler ile şahıs şirketlerinde sermaye hesaplarında tutuluyor ve anonim şirketlerde yedek akçe hesaplarına geçiriliyorsa bu gibi durumlarda otofinansmanın açık şekli söz konusudur. Açık otofinansmanın kapsamına şunlar girer:

- **Dağıtılmayan Kârlar:** İşletmenin yılsonundaki net kârının ortaklara dağıtılmayıp işletmede tutulan kısmıdır.

- **Yedekler:** Yedekler, işletmenin istikrarını sağlamak amacıyla mal fiyatlarındaki ani düşüşler veya krizler gibi önceden kestirilemeyen zararlara karşılık olarak kârdan ayrılır ve belli kurallara uyularak kullanılır. Yedekler, kanuni ve ihtiyari olmak üzere ikiye ayrılır. Kanuni yedekler, Türk Ticaret Kanunu'na göre, işletmelerin ayırmak zorunda olduğu yedeklerdir.
- **İhtiyari Yedek Akçe:** İşletmelerde ihtiyari yedek akçe ise sözleşmede gösterilen yerlerde kullanılmak ve amaçların gerçekleştirilmesi için ayrılır. Özellikle, gelişme ve genişleme yedek akçeleri, işletmenin en önemli iç finansman kaynağını oluşturur. Yönetim Kurulu'nun teklifi ve Genel Kurul'un vereceği karar üzerine, genişleme amaçları için net kâr payının bir kısmı pay sahiplerine dağıtılmaz, işletmede bırakılıp genişleme ve gelişme hedefleri için ayrılır.
- **Karşılıklar:** Karşılıklar, hesap dönemi sonunda karşılaşılabilecek mümkün olan muhtemel giderler için ayrılır. Karşılık ayırmak için, belli bir hukuki yükümlülüğün varlığı gerekmez. Bu konuda kuvvetli bir olasılığın varlığı, karşılık ayrılmasını haklı kılan bir neden olabilir.

Gizli otofinansman, gizli yedek akçe ayrılması yoluyla yapılır. Gizli yedekler, genellikle bilançoda varlıkların değerinin olduğundan düşük, amortisman oranlarının yüksek, şüpheli alacakların kabarık veya kaynaktaki yükümlülüklerin artırılmasıyla yaratılır. Otofinansmanla fon sağlamak, genelde işletmeler için yararlı bir finansman yöntemidir. Günümüzde işletmeler, finansman gereksinimlerinin büyük bir bölümünü otofinansmanla karşılamaktadır. Çünkü otofinansman, işletmelerin finansal bağımsızlıklarını arttırmakta, kredi verenler için emniyet görevi görmektedir. Ancak otofinansmanın aşırı yapılması, işletme için sakıncalar doğurabilir. Özellikle, halka açık şirketlerin küçük ortakları, kâr dağıtılmadığında sermaye piyasasına olan güvenlerini kaybedebilir. Söz konusu sakıncalar şunlardır: Aşırı otofinansman, ortakları uzun süre kârdan yoksun bırakacağı için, ortakların hoşnutsuzluğuna ve pay senetlerinin piyasadaki değerinin düşmesine neden olabilir. Otofinansman, işletmeye kaynaklarını rasyonel olmayan bir biçimde kullanma olanağı verebilir (Korkmaz, 2019: 124).

**dikkat**

İşletmeler uzun vadeli fon gereksinimlerinin bir kısmını oto finansman yoluyla sağlamaktadır. İşletmeler, kuruluşundan sonra, yasal şekline göre yeni ortaklar alarak ya da pay senedi ihracı yoluyla özkaynaklarını artırabileceği gibi elde edilmiş kârları faaliyetlerin finansmanında kullanarak da özkaynaklarını güçlendirebilir.

Özkaynakla Finansmanın Avantajları ve Dezavantajları

Özkaynakla finansmanın avantajları şunlardır:

- Özkaynak finansmanı ile geri ödenecek borç yoktur. Bu, başlangıç aşamasındaki ve kâr elde etmeyen işletmeler için önemlidir, büyüyen işletmelere de yatırımlara daha fazla para aktarma özgürlüğü verir.
- İşletmenin kredibilitesi yoksa özkaynak, borç finansmanından daha uygun olabilir.
- Ortakların koyduğu sermaye, kredi verenler için bir güvencedir. Bu sermaye, işletmeye açılacak krediler için de bir ölçüdür. Yeterli miktarda özkaynağa sahip bir işletme, kredi koşulları yönünden de pazarlık gücüne sahiptir.
- İşletmeler özkaynak finansmanı ile daha bilgili veya deneyimli bireylerle ortaklıklar

oluşturabilir. Bu da işletmenin bilgi ve iş açısından potansiyel olarak yararlanmasına olanak tanır.

- Bu şekilde sağlanan fonların kullanımı, yabancı kaynakta olduğu gibi zamanla sınırlı değildir. Özkaynağın sabit ödeme vadesi olmadığından, sağlanan kaynak sürekli kullanıma açıktır. Özsermaye sahipleri yönetimde söz hakkına sahiptir.

Özkaynakla finansmanın dezavantajları şunlardır:

- Net kârın paylaşılmasında yeni ortaklar, mevcut ortaklarla eşit haklara sahip olabilir. Kâr paylaşımı olacaktır ancak işletme finansal destekçilerin iş zekası ve deneyimleri olarak getirdikleri değerden faydalaniyorsa faydalı bir değiş tokuş da olabilir.
- Pay senedi finansmanı için ödenecek bedel ve tüm potansiyel avantajları, şirketin kontrolünün paylaşımını gerektirir. İşletmenin mevcut ortakları, yeni ortak alınması ile oy haklarını bölüşmek zorunda kalır.
- Sahipliği paylaşmak ve başkalarıyla çalışmak zorunda kalmak, vizyon, yönetim tarzı ve iş yürütme yollarında farklılıklar olması durumunda bir miktar gerilime ve hatta çatışmaya yol açabilir.
- Kâr payları, tahvil faizi gibi vergi matrahından işletme gideri olarak düşülemez (Akgüc, 2011: 754-755).



Yaşamla İlişkilendir

COVID-19'un İşletmelere Olan Finansal Etkileri ve Çözüm Önerileri

COVID-19 virüsünden etkilenen nüfus sayısı hızla artmaya devam ederken, dünya genelinde ise küresel salgının yarattığı endişe artmakta ve işletmeler ciddi şekilde etkilenmekte. Bu nedenle işletmelerin proaktif olarak hem operasyonel hem de finansal açıdan yaşanan sıkıntılara karşı direnç göstermesi ve potansiyel riskleri önlemek adına kararlı adımlar atmaları gerekiyor.

Yeni finansmanı mevcut sermaye yapımıza nasıl yerleştiririz?

- Mevcut kredi sözleşmeleri gözden geçirilmeli ve ilave borçlanma kapasitesi analiz edilmeli.
- Ek borçlanma için gereken potansiyel teminat kaynakları belirlenmeli (gayrimenkul, envanter, alacaklar, diğer ipoteksiz varlıklar, iştirakler vb.).
- Yeni finansmanı destekleyecek teminat oluşturmak için, ticari alacak temliki, envanter, iştirak hissesi gibi alternatif teminat yöntemleri denenmeli.
- Mevcut finansman yapısı ilave bir kaynağın sağlanmasını veya teminat verilmesini sınırlandırıyorsa gerekli onay talep süreci acil olarak başlatılmalı.

Nereden, hangi şartlarda borçlanabiliriz?

- Birçok işletme için mevcut kredi veren bankalar en iyi başlangıç noktası olacaktır ve mevcut paydaşlardan talep edilecek olan destek hızlı bir şekilde formüle edilmelidir.
- Bu dönemde işletmeler COVID ile mücadelede sağlanan devlet finansman teşviklerinden azami ölçüde faydalanmalıdır. Kamu tarafından sağlanan Çek kredisi, KGF kredisi, 3 aylık maaş kredisi vb. finansman alternatifleri değerlendirilmelidir. Ekonomik İstikrar Kalkanı Önlemleri arasında, banka kredi anapara ve faiz geri ödemelerinde 3 ay erteleme ve ilave finansman desteği, ihracatçılara sunulan stok finansmanı desteği, Kredi Garanti Fonu desteği, temerrüt durumunda mücbir sebep uygulanması, asgari ücret desteği, kısa çalışma ödeneği, vergi teşvikleri, reeskont kredilerinde vade uzatımı, çek ödeme destek kredisi ve Ekonomik İstikrar Kalkanı Kredi Desteği vb. imkânlar bulunmaktadır.
- Ayrıca kamu bankaları tarafından KOBİ'lere yönelik İşe Devam Kredi Desteği ile Türk bankaları tarafından dönemsel olarak etkilenen sektörlerde faaliyet gösteren işletmeler için 1 yıla yakın ödemesiz dönem içerecek şekilde yapılandırma imkânı ve personel ödemeleri için ilave limit imkânı sağlanmaktadır.
- Bunlara ilave olarak esnek, yaratıcı ve hızlı bir şekilde fonlama sağlayabilecek, uygun şartlar ve vadelere kredi çözümleri sunan alternatif finansman kurumları, özel kredi fonları, aile ofisleri ve uluslararası kurumsal kredi veren özel durum fonları değerlendirilebilir.

Önerilen yaklaşım:

- Sürdürülebilir finansmanın sağlanması için alternatif seçeneklerin göz önünde bulundurulması faydalı olacaktır.
- Nakit akış tahminlerinin likidite sorunlarına işaret etmesi durumunda varlık bazlı finansman, rotatif kredi, işletme sermayesi finansmanı, alternatif finansman seçenekleri, birleşme ve satın alma gibi alternatif opsiyonların değerlendirilmesini öneriyoruz.
- COVID-19 ile ilgili finansman ihtiyacı aciliyet sebebiyle işletmeler için standart bir finansman olmayabilir ve uzman deneyimi ve rehberliği gerektirmektedir.
- İşletmelerin yönetim kurulları ve kredi verenler, finansman ihtiyacının ve olası senaryoların bağımsız bir danışman tarafından test edildiğinden ve iyi anlaşıldığından emin olmak isteyecektir.
- Bu çerçevede teminatlı ve teminatsız kredilerin yapılandırılmasında deneyimli, likidite ve işletme sermayesi iyileştirmelerine odaklanmış deneyimli ekipler görevlendirilmesini tavsiye ederiz.

Kaynak: Deloitte (2020), COVID-19'un İşletmelere Olan Finansal Etkileri ve Çözüm Önerileri <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/tr/Documents/financial-advisory/COVID-19-un-isletmelere-olan-finansal-etkileri.pdf> Erişim Tarihi: 28.04.2020

Öğrenme Çıktısı

1 İşletmelerin özkaynakla finansman kaynaklarını açıklayabilme

Araştır 1

İşletmelerin özkaynakla finansmanı tercih etmelerinin nedenlerini araştırınız.

İlişkilendir

Türkiye'de işletmelerin özkaynakla finansmana erişimi ile dünyadaki rakiplerinin özkaynakla finansmana erişim yollarını araştırınız.

Anlat/Paylaş

Türkiye'deki işletmelerin halka açılma oranlarını araştırıp paylaşınız.

YABANCI KAYNAKLA FİNANSMAN

Yabancı kaynaklar, işletmenin belli bir süre sonra ödemek üzere üçüncü kişilerden sağladıkları kaynaklardır. İşletmelerin yabancı kaynak ve özkaynak olmak üzere iki temel finansman kaynağı vardır. Bu iki kaynaktan yabancı kaynağın maliyeti özkaynak maliyetinden daha düşüktür. Borç verenler ortaklara göre daha az risk aldıkları için daha az getiri talep ederler. Zira borç verenlerin şirketin gelirleri ve varlıkları üzerinde öncelik hakları vardır ve borç nitelikli yatırımlar faiz ve anapara ödemesi şeklinde önceden kesin olarak bilinen nakit akışları yaratırlar. Şirketlerin borç verenlere karşı yükümlülüklerini yerine getirmemeleri şirketin iflasının istenmesi gibi ciddi yasal sonuçları doğurur. Nakit akımlarının belirliliği ve ödenmesinin yasal güvence altında olması nedeniyle borç verenlerin aldığı risk daha düşüktür ve buna bağlı olarak daha düşük getiri talep ederler. Ayrıca faizin vergiden düşülebilir olması borç maliyetini azaltıcı bir etki yaratır. Bu nedenlerle borç özkaynağa oranla daha ucuz bir kaynaktır. Yabancı kaynaklar vadelerine göre kısa, orta ve uzun vadeli kaynaklar olarak sınıflandırılabilir.

Kısa Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları

Bir işletmenin finansman kaynakları süre açısından en genel olarak kısa, orta ve uzun vadeli olarak ayrılabilir. İşletmelerde kullanılan kısa vadeli kaynaklar, süresi bir yıldan az olan borçlar ve menkul kıymetleri kapsamaktadır. İşletmeler tarafından kısa vadeli kaynaklar, genellikle işletme sermayesi, özellikle alacak ve stokların finansmanında kullanılmaktadır ve bir yıl içinde geri ödenmektedir. Bu kaynaklardan yatırımların gecikmemesi için geçici bir süre duran varlıkların finansmanında da yararlanılabilir. Kısa vadeli kaynakların, duran varlıkların finansmanında devamlı kullanılması özellikle durgunluk ve faizlerin yükseldiği dönemlerde işletme için sakıncalıdır.

Bir işletmenin kısa vadeli yabancı finansman kaynakları altı gruba ayrılabilir:

- Kısa süreli ticari krediler (satıcı kredileri)
- Kısa süreli banka kredileri
- Finansman bonoları
- Factoring
- Menkulleştirme
- Diğer kısa süreli kaynaklar

Kısa Vadeli Ticari Krediler (Satıcı Kredileri)

Satıcı kredileri, herhangi bir nakit ödeme söz konusu olmadan satıcının alıcıya belirli ödeme süresi tanınması şeklinde sunulur. Alıcı açısından bu, aynı zamanda peşin ödeme iskontosundan vazgeçmek anlamındadır. Genellikle işletmeler, ham madde, malzeme ya da mal alışlarının önemli bir bölümünü satıcı firmalardan kredili olarak yaparlar. Başka bir deyişle, stokların finansmanında kısa süreli satıcı kredilerinden yararlanırlar. Satıcı kredileri yurt içinden olabileceği gibi, yurt dışından da sağlanabilir. Diğer finansman kaynaklarından yararlanma olanakları sınırlı bulunan küçük veya yeni kurulmuş işletmeler için satıcı kredileri en önemli finansman kaynağını oluşturur.

✓ **Satıcı kredileri:** Dışalıcıların hâkim olduğu bir piyasada, dışsatım yapabilmek amacıyla dışalıcılara vade tanınmasıdır.

Finansman kaynağı olarak satıcı kredilerinin üstünlüklerini; sağlanmasında kolaylık, esneklik, formalite azlığı, bazı durumlarda maliyetin düşük olması, yenilenme, vadelerinin uzatılması şeklinde açıklayabiliriz. Bunun yanı sıra satıcı kredilerinin sakıncalı yönleri ise bazı durumlarda maliyet yüksekliği, aşırı kullanıma elverişli olmasıdır. Bu tür kredilerin teminatı, işletmenin ticari itibarıdır. Bazı ülkelerde ayrıca satıcı mülkiyeti de korunmaya çalışılır.

Kısa Vadeli Banka Kredileri

Ticari bankalar tarafından müşterilere sunulan krediler değişik açılardan sınıflandırılabilir. Sözelimi niteliklerine göre nakdi ve gayrinakdi, güvence esasına göre teminatl ve teminatsız, süre açısından kısa, orta, uzun vadeli, kullanım amacına göre tüketim, yatırım ve işletme kredileri ayrımı yapılabilir.

İşletmeler genel olarak işletme sermayesi ihtiyacını karşılamak, belirli dönen varlıkları özellikle stokları ve müşterilerinden alacakları finanse etmek için kısa süreli banka kredilerine başvururlar. İşletme için sakıncalı olsa da bazen uzun süreli kaynak sağlanıncaya kadar geçici bir süre duran varlıkların finansmanı için de bu kaynaktan yarar-

lanılabilir. Stokların ve kredili satışlardan doğacak alacakların finansmanı için alınan krediler, stokların paraya çevrilmesi ya da alacakların tahsil edilmesi sonucu, banka kredilerinin geri ödenmesi mümkün olmaktadır.

Bankalar, risk üstlenerek bankadan fon çıkışı olmadan, ödeme garantileri yoluyla işletmelere finansman, özellikle vadeli alım yapma olanağı sağlarlar. Akreditif açma, poliçe kabulü, teminat mektubu, ödeme garantisi gibi gayri nakdi krediler de verirler.

Kısa vadeli finansmanın en basit ve en yaygın kaynağı bir bankadan teminatsız bir kredidir. İşletme, kredi limitini aştığı sürece istediği zaman borç alabilir ve geri ödeyebilir. Bu tür düzenlemelere kredi

limiti denir. Kredi limitleri genellikle yıllık olarak gözden geçirilir ve işletmenin kredibilitesi kötüleşirse banka kredinin iptalini isteyebilir. Çoğu banka kredisinin süreleri sadece birkaç aydır. Örneğin, işletme stoklarda mevsimsel bir artışı karşılamak için krediye ihtiyaç duyabilir ve sonra mal satıldıkça kredi geri ödenir.

Birçok kısa vadeli kredi teminatsızdır ancak bazen işletme varlıklarını güvenlik olarak sunabilir. Bankalar kısa vadeli kredi kullandığında genellikle teminat alacaklar, stoklar veya menkul kıymetler gibi likit varlıklardan oluşmaktadır. Örneğin, bir işletme alacak hesapları ile teminat altına alınan kısa vadeli borç almaya karar verebilir. Müşterileri faturalarını ödediğinde krediyi geri ödemek için toplanan parayı kullanabilir.

Bunun yanı sıra banka kredilerinin sakıncalı yönleri ise banka kredilerinden ancak belirli nitelikteki işletmelerin yararlanabilmesi, genellikle güvence istenmesi, bazı durumlarda maliyetinin yüksek olması, kredilerin süresinde ödenmemesi durumunda bazı bankaların katı, zorlayıcı tasfiye yollarına başvurusudur.



Finansman Bonoları

Borçlanma Araçları Tebliği'nde "finansman bonosu", ihraççıların Tebliğ hükümlerine göre borçlu sıfatıyla düzenleyip sattığı ve nominal değerinin vade tarihinde veya vade tarihine kadar taksitler halinde yatırımcıya geri ödenmesi taahhüdünü içeren, vadesi 30 günden az, 364 günden fazla olmayan borçlanma aracı olarak tanımlanmıştır. Finansman bonoları, ihraççı tarafından belirlenen vadeye uygun iskonto oranları ile iskonto edilerek bulunan fiyat üzerinden satılır. Finansman bonolarının kupon ödemeli olarak ihracı mümkündür.

✓ Finansman bonoları; genellikle büyük firmalar, bankalar ve finans kuruluşları tarafından basılıp ihraç edilen ve işletmelerin kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla çıkarılan borç senetleridir.

Finansman bonoları, ihraççı tarafından belirlenen vadeye uygun iskonto oranları ile iskonto edi-

lerek bulunan fiyat üzerinden satılır. Finansman bonolarının kupon ödemeli olarak ihracı mümkündür. Finansman bonolarının vadesi 1 yıldan fazla olamaz. Finansman bonoları, ihraççı tarafından belirlenen vadeye uygun iskonto oranları ile iskonto edilerek bulunan fiyat üzerinden satılır. Halka arz edilmek suretiyle satışa sunulan finansman bonolarının satışında uygulanacak vadeye uygun iskonto oranları yıllık bazda hesaplanarak, satışın yapılacağı yerlerde satış süresi içerisinde ihraççı tarafından duyurulur.

Finansman bonosundan daha çok belirli iş kollarındaki tanınmış, kredi değerliliği yüksek, büyük şirketler yararlanabilmektedir. Finansman bonusu ile fon sağlanmasının üstünlükleri; alternatif yöntemlere göre maliyeti düşük olabilir, formalitenin ve zamanın kısılması, limit olmaması, çıkaran şirkete prestij ve ismini yaygın şekilde duyurma olanağıdır.

Bunun yanı sıra finansman bonusu çıkarılmasının sakıncalı yönleri ise belirli iş kollarında tanınmış, itibarı yüksek büyük şirketlerin yararlanabilmesi, kısa süreli bonoların alıcılarının sınırlı olması, bonoların sürelerinde ödenmesi zorunluluğudur.

Faktoring

Faktoring işlemi en geniş biçimde; işletmelerin mal ve hizmet satışından doğmuş veya doğacak kısa süreli ticari alacaklarının faktör adı verilen bir finans kurumu tarafından satın alınarak satış bedelinin vadesinde tahsilinin üstlenilmesi, istenildiğinde vadeden önce belirli bir oranda peşin ödemenin yapılması, tahsil edilememe riskinin karşılanması ve alacak muhasebesinin tutulmasıdır. Faktoring; müşteri, borçlu ve faktoring şirketi olmak üzere genel olarak üç taraflı bir işlemdir. Müşteri, mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları için faktoring hizmetini talep eden taraftır. Borçlu, mal ve hizmeti vadeli olarak satın alan veya alacak olan taraftır. Faktoring şirketi ise faktoring hizmeti veren taraftır.

İşletmeler mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacaklarını faktoring şirketine temlik ederler, faktoring şirketi belirli bir oranda komisyon bedeli veya faktör ücreti karşılığında satıcı firmaya ön ödemede bulunur, faktoring şirketi alacaklarla ilgili her türlü tahsilat işlerini yürütür ve borçlu işletme borcunu ödeyemediği takdirde tüm ticari riski üstlenir. Müşteri açısından bu işlem, alacakların vadesinden önce paraya çevrilmesini ifade eder. Böylece satıcı yerine artık bir kredi kurumu alacaklı olmaktadır. Bu nedenle, faktör üç rol oynamaktadır: alacakların tahsilatını yönetir, kötü borçların sorumluluğunu üstlenir ve finansman sağlar.



dikkat

Dış ticaret işlemlerinde factoring yoluyla finansman konusu “Ünite 3”te ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Menkulleştirme

Menkulleştirme, tek başına pazarlanabilir niteliği olmayan bazı varlıkların birleştirilip bir portföy ya da havuz oluşturulması ve bu portföyün pazarlanarak menkul değere dönüştürülmesidir. Finans literatüründe menkulleştirme (securitization) olarak yer alan, 1980’lerde büyük gelişmeler gösteren bu yatırım alternatifi için ülkemizde de 1992 yılında yasal çerçeve koşulları belirlenmiştir. Menkulleştirme, gelecekte gerçekleştirilecek belirli nakit akımları güvence gösterilerek, finansal piyasalardan borçlanma olanağı sağlayan bir transformasyon

teknikidir. Söz konusu teknik özellikle bankalara kredi veren diğer kamu ya da özel kuruluşlara önemli avantajlar sağlar.

SPK tarafından 2018 yılında “Varlığa veya İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler (VİDMK) Tebliği” yayımlanmıştır. Tebliğde, Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler (VDMK), varlık finansmanı fonunun veya ipotek finansmanı kuruluşunun devralacağı varlıklar karşılık gösterilerek ihraç edilen varlığa dayalı menkul kıymetleri ifade etmektedir. İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler (İDMK) ise konut finansmanı fonunun veya ipotek finansmanı kuruluşunun devralacağı varlıklar karşılık gösterilerek ihraç edilen ipotek dayalı menkul kıymetleri kapsamaktadır. VDMK ve İDMK birlikte VİDMK olarak da anılmaktadır. Konut finansmanı fonu (KFF), İDMK karşılığında toplanan paralarla, İpoteğe Dayalı Menkul Kıymetler sahipleri hesabına inançlı mülkiyet esaslarına göre fon içtüzüğü ile kurulan ve tüzel kişiliği olmayan malvarlığı; Varlık Finansmanı Fonu (VFF) ise Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler karşılığında toplanan paralarla Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler sahipleri hesabına inançlı mülkiyet esaslarına göre fon iç tüzüğü ile kurulan ve tüzel kişiliği olmayan malvarlığı olarak tanımlanmaktadır.

Diğer Kısa Süreli Finansman Kaynakları

Diğer kısa süreli finansman kaynakları, bazı işletmelerin kaynak yapısında önemli yer tutabilir. Bu kaynaklar; ödenecek giderler, ödenecek vergi, harç ve sigorta primleri, müşterilerden alınan avanslar, alınan depozito ve teminatlar, geri satın alma anlaşmaları, teşvik fonlarından devletçe verilen işletme kredileri, ana kurum veya bağlı kuruluşlardan alınan kısa süreli krediler, özel finans kurumlarından sağlanan kısa süreli finansman olanaklarıdır.

Orta Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları

Orta-uzun vadeli finansman kaynakları sabit varlık alımı veya işletme sermayesinin süreklilik gösteren kısmının finansmanında kullanılır. Genelde vadesi iki ile beş yıl arasında değişir ancak süreleri bir yıl ile sekiz, en fazla on yıl arasında değişen yabancı kaynaklar da orta vadeli finansman

kaynakları olarak tanımlanabilir. Ancak bu ayrım bir ölçüde öznellik taşımakta, ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir.

Bir işletmenin başlıca orta vadeli finansman kaynakları şunlardır:

- Orta vadeli banka kredileri
- Dönen (rotatif) krediler
- Orta vadeli satıcı kredileri
- Orta vadeli tahviller
- Euro krediler
- Leasing
- Forfaiting
- Diğer orta vadeli finansman kaynakları

Orta Vadeli Banka Kredileri

İşletmelerce orta vadeli banka kredilerin başlıca kullanım alanları; sabit sermaye yatırımlarını finanse etmek, mevcut duran varlıkların ekonomik değerlerini artırıcı esaslı bakım-onarım ve yenileme giderlerini karşılamak, net işletme sermayesini artırmak, mevcut bir borcun ödenmesini sağlama, iştirakte bulunma, başka bir işletmeyi satın alma.

İşletmelerde orta vadeli banka kredi kullanılmasının alternatif kaynaklara göre üstünlüklerini şöyle sıralayabiliriz; kredi ve fonlara gereksinim duyulan sürenin uyumlu olması, yönetimin paylaşılmaması, sağlanmasında kolaylık ve elverişlilik, maliyetin düşük olması, formalitelerde basitlik, finansal kaldıraçtan yararlanma olanağı, esneklik ve zamanlama, kredinin dönemsel taksitler halinde ödenmesidir.

İşletmelerde orta vadeli banka kredi kullanılmasının sakıncaları; özkaynakla finansmanın aksine belirli sürede geri ödeme zorunluluğu, tahvil çıkarılmasına kıyasla bu kredilerin daha kısa süreli olması, bu kredinin kullanımı ile finansal kaldıraç işletme aleyhine çalışırsa özkaynakla kârlılık oranını azaltmasıdır.

Dönen (Rotatif) Krediler

Rotatif krediler kısa vadeli açık kredi limitine benzer. Müşteri belli bir üst sınıra kadar kredi kullanabilir. Vade genelde beş yıl olup bu sürede müşteri limiti dâhilinde kalmak şartı ile istediği gibi borçlanır, borcunu kapatarak tekrar borçlanabilir.

Dönen krediler, orta vadeli banka kredilerinden farklı olarak önceden saptanmış kredi limiti

aşılmamak kaydıyla yinelenen borç alma ve geri ödemelere olanak verir. İşletme, geri ödeme yaptıkça tekrar saptanan kredi limitine kadar borçlanma hakkına sahip olur. Dönen krediler, finansmanda esneklik sağlar, gelecekte krediye ihtiyaç duyacağını tahmin eden fakat bunun zamanını ve tutarını kestiremeyen işletmeler açısından çok yararlıdır.

Orta Vadeli Satıcı Kredileri

İşletmeler, özellikle maddi duran varlıkların finansmanında orta ya da uzun vadeli satıcı kredilerinden yararlanmaktadır. İşletme bir makine ve teçhizat satın aldığı anda genellikle bunun bedelini orta vadede ödemek ister. Özellikle de yurt dışından satın alınan makine ve teçhizat bedeli satıcının da onay vermesiyle orta vadede ödenebilir. Böyle bir durumda, bazen satıcı işletmenin çalıştığı banka araya girerek gerekli finansmanı yapar ve alıcıya kredi açmış olur. Yurtiçi alımlarında yerli bir bankanın araya girmesi istenebilir. Eğer makine ve teçhizatı satan yerli bir işletme ise menkul kıymet veya gayrimenkul rehni de yapabilir. Makine ve teçhizat karşılığı orta vadeli krediler, genellikle kredi değerliliği düşük, küçük ve orta ölçekli işletmeler tarafından kullanılmaktadır.

Orta vadeli banka kredilerine benzer şekilde bir geri ödeme planına bağlı olarak dönemsel taksitlerle geri ödenmektedir. Genellikle satın alınan maddi duran varlığın bedelinin bir kısmı peşin olarak ödenmekte kalanı taksitde bağlanmaktadır.

Orta Vadeli Tahviller

Tahvil bir borç senedidir, işletmeler özellikle duran varlıklarının bir kısmını finanse etmek için, ihtiyaç duydukları fonları menkul kıymet ihraç ederek sağlayabilir. Ancak her işletme tahvil çıkaramaz. Tahvil çıkarımı daha çok büyük işletmeler için söz konusu olmaktadır. Bir işletmenin tahvil çıkarabilmesi için, işletmenin hukuki yapısının anonim şirketi statüsünde olması ve sermaye piyasası kanunun belirttiği yasal mevzuata uyması gerekir. Ayrıca, işletmenin tahvil ihracı yoluyla rahat bir şekilde fon elde edebilmesi için, finansal yapısının ve borçlanma derecesinin kabul edilebilir seviyede olmasına ve gelişmiş bir sermaye piyasasına ihtiyacı vardır.

✓ Tahvil; bir yatırımcının devlet veya kurumsal işletmelerin finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla onlara belirli bir süre değişken ya da sabit bir faiz oranı ile borç verdiği ve vade sonunda faiz getirisi elde ettiği bir yatırım biçimidir. Vadesi 1 yıldan fazla olan tahvil, yazılı bir senettir. Tahvil sahibi olan yatırımcı, tahvil ihraççısının alacaklısı konumundadır.

Bir forfaiting işleminin dört katılımcısı vardır. Bunlar: ithalatçı, ihracatçı, borcun (poliçe, bono vb. senedin) ödeneceğini garanti eden banka, alacak hakkını (police, bono vb. senedi) satın alan forfaiter.



dikkat

Dış ticaret firmalarında leasing ve forfaiting konusu Ünite 3'te ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Leasing

Leasing, belirli bir süre için, kiralayan ve kiracı arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini kiralayanda, kullanımı ise kiracıda bırakan ve belirlenen değer üzerinden sözleşme süresi sonunda malın mülkiyetinin kiralayandan kiracıya geçmesini sağlayan orta vadeli bir finansman yöntemidir.

Leasing borçla finansmanın ikamesidir, özellikle işletmelerin kısa ve orta vadeli finansman seçeneklerini zenginleştirir ve böylelikle işletmeler için finansman seçeneklerinin alanını genişletir. İşletmeler açısından büyük sermaye birikimi gerektirmeden yeni yatırımlar yapma olanağını sağlayan leasing, gelişmiş ülkelerde sabit sermaye yatırımlarının finansmanında önemli oranda pay almaktadır.

Forfaiting

Uluslararası piyasalarda artan rekabet, ihracatçıların ithalatçılara daha uzun vadeli mal satmalarına neden olmaktadır. Bunun sonucu olarak, ihracatçılar, alacaklarını tahsil edememe, faiz ve kur riski gibi ilave riskler yüklenmektedir. Forfaiting, mal ve hizmet ihracatından doğan ve gelecekte tahsil edilecek bir alacağın, vadeden önce satılarak tahsil edilmesidir. Alacağın satıcısına "forfaitist", devralan kuruluşa ise "forfaiter" denir.

Senetli ve senetsiz her türlü alacak forfaiting işlemine konu olabilir. Uygulamada forfaiting işlemi daha çok poliçe ve bono gibi senetler üzerinden yapılmaktadır. Forfaiting vadesi 3 ay ile 10 yıl arasında değişebilir. Forfaiting, daha çok orta-uzun vadeli ve sabit faizli bir ihracat finansmanı yöntemidir.

Uzun Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları

Uzun vadeli yabancı kaynak ihtiyacı, genelde işletmelerin kuruluşu sırasında ve büyük girişimlerde bulundukları zamanlarda ortaya çıkar. Bu konuda alınacak bir karar, uzun yıllar işletmenin faaliyeti ve kârı üzerinde etkili olur.

Uzun vadeli yabancı kaynakların işletmeye sağladığı üstünlükler şunlardır:

- Yeni ortak alınmaması nedeniyle yönetim paylaşılmaz.
- Kredi için yapılan ödemeler vergi matrahından gider olarak düşülebilir.
- Finansal kaldıraç olumlu çalışıyorsa, özkaynağın kârlılığı artırılabilir.
- Yabancı kaynağa faiz ödemek, pay senetlerine kâr payı ödemekten daha ucuz olabilir.

Yabancı kaynaklardan uzun vadeli fon sağlamanın işletme açısından yararları olduğu gibi sakıncaları da vardır. Bu sakıncalardan bazıları şunlardır:

- Faiz ödemeleri işletmenin likiditesini bozabilir.
- İşletmenin kredi kullanımı arttığında kredinin maliyeti de artar.
- Alınan fonların belli bir tarihte geri ödemesi söz konusudur.

Uzun vadeli finansmandaki en temel ayırım borç ve özkaynak ayırımıdır. Bununla birlikte pay senedi karşılığı değiştirilebilir borç senetleri gibi hibrit enstrümanların ortaya çıkmasıyla borç ve özkaynak arasındaki sınır giderek ortadan kalkmaya başlamıştır. İşletmeler zamanla artan finansman araçları ile birlikte ihtiyaç duydukları uzun vadeli fonları dezavantajlarına katlanmadan kullanmanın yollarını aramaktadır.

Sermaye piyasası gelişmiş olan ekonomilerde işletmelerin borçlanma ile uzun vadeli kaynak sağlamada en çok başvurdukları yollardan biri tahvil ihraç etmektir. İşletmeler benzer şekilde uzun vadeli finansman ihtiyacını pay senedi ihracıyla da sağlayabilirler. Bazı durumlarda ise işletmeler oto-f finansman yoluyla özkaynaklarını artıracakları gibi, finansal kurumlardan uzun vadeli borç alarak yabancı kaynaklardan fon sağlamaktadırlar.

✓ Para ve sermaye piyasaları menkul kıymetlerin vade süresine göre ayrılmıştır. Para piyasaları vadesi 1 yıldan az olan piyasalar, sermaye piyasaları ise vadesi 1 yıldan uzun olan piyasalardır.

✓ Sermaye piyasaları, fon sahibi kişilerin yani yatırımcıların birikimlerini, belli bir getiri beklentisi ile yatırım araçlarında değerlendirdiği piyasadır. Fon ihtiyacı olan kişiler ise, sermaye piyasasını kullanarak, ihraç ettikleri hisse senedi veya borçlanma senetleri aracılığıyla finansman sağlarlar.

Bir işletmenin başlıca uzun vadeli yabancı finansman kaynakları şunlardır:

- Uzun vadeli banka kredileri
- Tahvil
- Dönüştürülebilir menkul kıymetler
- Diğer uzun vadeli finansman kaynakları

Tahvil

İhraççıların Borçlanma Araçları Tebliği hükümlerine göre borçlu sıfatıyla düzenleyip sattığı ve nominal değerinin vade tarihinde veya vade tarihine kadar taksitler halinde yatırımcıya geri ödemesi taahhüdünü içeren, vadesi 365 gün veya daha uzun olan borçlanma aracı tahvil olarak tanımlanmıştır. Tahvil vadelerinin uzunluğu ülkeden ülkeye farklılık gösterse de genellikle beş yıl ve daha uzun vadeli olarak çıkarılmakta ; faiz ödemeleri de üç ayda bir, altı ayda bir ve yılda bir kuponlara bağlı olarak yapılabilmektedir.

Özel sektör tahvilleri, işletmeler tarafından ihraç edilen tahvillerdir. Söz konusu tahviller, devlet tahvillerinden farklı olarak geri ödenmeme riski

taşırlar. Diğer bir ifadeyle, ihraççı şirketin finansal açıdan sorun yaşaması durumunda, tahvil yatırımcısı açısından, önceden belirlenen anapara ve faiz ödemelerinin gerçekleştirilememe riski söz konusudur. Geri ödenmeme riski ihraççı şirketin yapısına ve tahvilin vadesine göre farklılık göstermektedir.

Tahviller iskontolu, primli ve/veya kupon ödemeli olarak satılabilir. Tahvillerin nominal değeri, vade tarihinde bir defada veya vade içinde taksitler halinde ödenebilir. Tahvillere ödenecek faiz oranı ile ödeme koşullarına ilişkin esaslar, ihraççılar tarafından belirlenir. Söz konusu unsurlarda, kanuni zorunluluklar ve fiili imkânsızlıklar saklı kalmak kaydıyla değişiklik yapılmaması esastır. Ancak yurt içinde halka arz edilmeksizin ihraç edilen borçlanma araçlarının faiz, vade gibi koşullarında değişiklik yapılması, bu değişikliklere yazılı onay veren yatırımcılar bakımından mümkündür. Yurt içinde halka arz edilmek suretiyle ihraç edilen borçlanma araçlarının koşullarında değişiklik yapılmak istenmesi durumunda ise buna ilişkin esaslar Kurulca belirlenir.

İhraç edilmiş tahviller, ihraççı tarafından geri alınabilir. Geri alınan bu tahvillerin vade boyunca satılması, elde tutulması veya vadeden önce Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK) nezdinde gerekli işlemlerin yapılması suretiyle iptali mümkündür. Kurul, bu işlemler için ihraççı türleri bazında farklı esaslar belirleyebilir. Tahvillerin ihraççı tarafından geri alınmasının borsa dışında gerçekleştirilmesi durumunda, bu işlemlerde uygulanacak geri alım ve satım fiyatlarının ihraççının internet sitesinde açıklanması gerekir. Bu bağlamda, gerçekleştirilecek işlemlerin yatırımcılar arasında eşitsizlik yaratmayacak şekilde gerçekleştirilmesinden ihraççı sorumludur.



dikkat

MKK, Sermaye Piyasası Kurulu tarafından kaydedilmesine karar verilmiş sermaye piyasası araçları için Türkiye'nin Merkezi Saklama Kuruluşudur. MKK, Türkiye Sermaye Piyasası araçları için hak sahibi bazında tam kaydedilme modelini uygulamaktadır.

Tahvilin değerini ve bunun sonucunda bir tahvilin başka bir tahvile göre talebinin yüksekliğini doğuran etmenler şu şekilde sıralanabilir:

- Tahvilden sağlanacak gelir
- Tahvili çıkaran işletmenin geliri
- Tahvilin risk durumu

Yatırımcılar açısından bir tahvilin değerini etkileyen en önemli etken, tahvilden sağlanacak olan gelirdir. Bu gelir, faiz ve tahvilin alım satım ya da alım günü ile itfa günü arasındaki fiyat farkından oluşmaktadır. Tahvili çıkaran işletmenin geliri incelenirken ise faizin kazanılma sayısı, işletmenin nakit olmayan giderleri ve tahvilin risk durumu göz önünde bulundurulmalıdır.

Dönüştürülebilir Menkul Kıymetler

Dönüştürülebilir menkul kıymetler yatırımcıya elinde bulunan menkul kıymeti önceden belirlenmiş fiyat ve şartlara göre pay senedi ile değiştirme hakkı sağlamakta dolayısıyla sermaye kazancı elde etme olanağı sağlamaktadır. İhraççı şirket açısından bakıldığında ise dönüştürülebilir menkul kıymetlerin avantajları şunlardır:

- Pay senedi ihracı yerine dönüştürülebilir menkul kıymet ihracı, pay senetlerin cari fiyatlarla ihraç edilmesini önleyerek özkaynağın zayıflatılmasını engellemekte ve uzun bir dönem için mevcut hissedarların oy kullanma haklarının saklı tutulmasına olanak tanımaktadır.
- Pay senedi ihracı yerine dönüştürülebilir menkul kıymet ihracı, pay senedi ihraç dönemini erteleyerek, gelecekte daha yüksek fiyatların oluşmasını sağlayacaktır.
- Dönüştürülebilir menkul kıymetler kendini likidite eden borç niteliği taşımaktadır. Vade geldiğinde ödemenin pay senedi ile yapılması, fonların şirket bünyesinde kalmasını sağlamaktadır.

Pay Dönüştürülebilir Tahviller

Borçlanma Araçları Tebliğinde paya dönüştürülebilir tahvil (PDT), ihraççı ortaklığın sermaye artırımını suretiyle çıkaracağı paylara veya izahnamede veya ihraç belgesinde belirtilen esaslar çerçevesinde temin edilen ihraççı paylarına dönüştürme hakkı veren borçlanma aracı olarak tanımlanmıştır. PDT'nin vadesi 365 günden az olamamaktadır. PDT'lerin paylara dönüştürülmesi vade başlangıç tarihinden itibaren en erken 365 gün sonra yapılabilir.

PDT'lerin paya dönüştürülmesi PDT'nin nominal değeri üzerinden gerçekleştirilir. İzahnamede veya ihrac belgesinde belirtilmesi kaydıyla PDT'nin dönüştürme tarihinde ödenecek olan faiz tutarı da nominal değere eklenerek dönüştürme işlemine tabi tutulabilir. Dönüştürme gününe kadar işlemiş faizler ise PDT sahiplerine nakden ödenir. PDT'lere ilişkin Tebliğ'de dikkat çeken bir husus dönüştürme giderlerinin tamamının ihracı gerçekleştiren şirkete ait olmasıdır. Diğer bir ifade ile dönüşüm sırasında PDT'leri satın alan yatırımcılar dönüşüm masrafı ödemezler.

PDT'lerin halka arz edilerek satılacak olması durumunda, ihraççının; paylarının borsada işlem görmesi, kayıtlı sermaye sisteminde olması ve ortaklık yönetim kurulunun pay sahiplerinin yeni pay alma haklarının sınırlandırılması konusunda esas sözleşme ile yetkili kılınmış olması zorunludur. Bu zorunluluk ile PDT'lerin sermaye artırımını suretiyle paya dönüştürülmesi sürecindeki sürecin hızlandırılması hedeflenmiştir.

Değiştirilebilir Tahviller

Borçlanma Araçları Tebliği'nde değiştirilebilir tahvil (DET); ihraççı tarafından çıkarılan ve payları borsalarda işlem gören diğer ortaklıklara ait paylarla değiştirme hakkı veren borçlanma aracı olarak tanımlanmıştır.

DET'in vadesi 365 günden az olamaz. PDT ihracına paralel olarak DET'lerin paylarla değiştirilmesi vade başlangıç tarihinden itibaren en erken 365 gün sonra yapılabilir. DET'lerin paylarla değiştirilmesi nominal değer üzerinden gerçekleştirilir. Değiştirme gününe kadar işlemiş faizler ise DET sahiplerine nakden ödenir ve değiştirme giderlerinin tamamı ihraççıya aittir.

İhraççı tarafından yükümlülüklerin tam olarak yerine getirilmesine rağmen değiştirme hakkını kullanmayan DET sahiplerinin değiştirme hakları ortadan kalkar ve bu durumdaki DET sahipleri anapara ve işlemiş faizleri alırlar.

Diğer Uzun Vadeli Finansman Kaynakları

İşletmelerin pay senedi, tahvil, otofinansman dışında yararlanabileceği birçok uzun vadeli finansman kaynağı bulunmaktadır. Bunlardan bazıları sendikasyon kredileri, Eurotahviller (Euro-bond), yabancı tahviller, girişimciler için iş melekleridir.

Çok uluslu şirketlerin proje finansmanı için birçok hükümetin de cari işlemler açıklarını karşılamak için uzun vadeli fonlara ihtiyacı vardır. Bu kadar büyük boyutlu krediler için, hiçbir banka söz konusu borcu ödünç veremeyecek veya riske girmeyecektir. Bu nedenlerle sendikasyon kredileri popüler hâle gelmiştir. Sendikasyon kredisi; iki ya da daha fazla kredi veren kuruluşun bir araya gelmesiyle benzer hüküm ve koşullarla, ortak dokümantasyon ve ortak bir ekonomik aktör (lider banka) kullanılarak, büyük miktarda fon talep edene sağlanan kredidir. Eğer kredinin yapısında çeşitlilik varsa, mesela kredi değişik kredi verenlerce fonlanan farklı vadelerdeki dilimlerden oluşuyorsa, kredinin hüküm ve koşulları her kredi veren için aynı olmayabilir. Burada önemli olan kredide konsorsiyumunu birlikte tutan ortak dokümantasyon olması ve krediyi ortak bir aktörün yönetmesidir. Lider banka diğer bankaları krediye katılmaya davet eder. Sendikasyon kredileri için ödenecek ücretlere, diğer yönetim giderlerinin yanı sıra, ön yönetim ücreti, taahhüt ücreti, ajans ücretleri vb. dâhildir.

Euro tahviller (Euro-bond); Devlet ya da şirketlerin, kendi ülkeleri dışında kaynak sağlamak amacıyla, uluslararası piyasalarda yabancı para birimleri üzerinden satışa sundukları, genellikle uzun vadeli borçlanma aracıdır. Euro tahvillerin işlem gördüğü piyasaya Euro-tahvil piyasası denilmektedir. Başta Amerikan doları olmak üzere, euro, Japon yeni, İsviçre frangı gibi döviz cinsleri üzerinden ihraç edilmektedir. Vade 5-30 yıl arasındadır. Uzun vadeli tahvil olmalarından dolayı, kuponlu olarak ihracı yapılır. Kuponlar sabit faizlidir, yılda bir kupon ödemelidir. Vade sonu beklenmeden piyasa koşulları içinde nakde çevrilebilir.

Yabancı tahviller: Bir işletme, hükümet veya hükümet kuruluşunun belirli bir piyasada satılmak üzere, o ülkenin para birimi cinsinden ihraç ettiği borçlanma araçlarıdır.

Euro tahvillerin özel bir şekli, değişken faizli tahvillerdir. Bu tahviller yatırımcısına sabit oran yerine değişken bir oranda faiz ödemesi yapmaktadırlar. Değişken faizli tahviller işlerinin büyük bir kısmını değişken sabit faiz oranlarıyla yürüten finansal kuruluşlar tarafından tercih edilmektedir.

Değişken faizli tahviller, varlıklar ve borçlar arasında dengeye ulaşmak için bir yol olmaktadır.

Yüksek büyüme potansiyeli veya yeni kurulmuş olan işletmelerin yararlanabileceği uzun vadeli finansman kaynaklarından biri girişim sermayesidir. Girişim sermayesinde kullandırılan fonlar genellikle büyük paketler halinde ve hem borç hem de özkaynak olarak sağlanmaktadır. Girişim sermayesi şirketleri yatırım yaptıkları şirketlerin nihai olarak büyümesini hedeflediklerinden yatırımlar genellikle 5-10 yıl boyunca sabittir. Söz konusu uygulamada sermayedarlar çoğunlukla yönetim danışmanlığı da sağlamaktadırlar.

✓ Girişim Sermayesi (Private Equity) fon fazlası olan şahıs veya kurumsal yatırımcıların; yatırım ihtiyacı içindeki şirketlere yatırım yaparak bu şirkette pay sahibi olması ve şirketin büyümesi ve değer kazanmasıyla bu payları satarak kar etmesi amacıyla taşıyan yatırım şeklidir. Şirkete yapılan yatırım risk sermayesinde olduğu gibi pay satın alınması şeklinde olmaktadır.

İşletmelerin Uzun Vadeli Finansman Kısa Vadeli Finansman Tercihi

Toplam sermaye yükümlülüğü, uzun veya kısa vadeli finansman yoluyla karşılanabilir. Uzun vadeli finansman toplam sermaye ihtiyacını karşılamadığında, işletmenin farkı telafi etmek için kısa vadeli sermaye artırması gerekir. Uzun vadeli finansman toplam sermaye yükümlülüğünü aştığında, işletme kısa vadeli yatırımlar için fazladan nakite sahiptir. Böylece, toplam sermaye yükümlülüğü göz önüne alındığında, uzun vadeli finansman tutarı, işletmenin kısa vadeli borçlu mu yoksa borç veren mi olduğunu belirler.

Çoğu finans yöneticisi varlık ve yükümlülüklerinin vadelerini eşleştirmeye çalışır. Yani, uzun vadeli borçlanma ve özkaynak ile tesis ve makine gibi uzun ömürlü varlıkları finanse ederler. Dönen varlıkları, kısa vadeli banka kredileriyle veya kısa vadeli ticari borç gibi kısa vadeli borçlanmalarla finanse edilmektedir.



İşletmenin kısa vadeli finansal planlama sorununun niteliği, ortaya çıkardığı uzun vadeli sermaye miktarıyla belirlenir. Büyük miktarlarda uzun vadeli borç ya da adi pay senedi ihraç eden ya da kazançlarının büyük bir kısmını elinde tutan bir işletme, kalıcı fazla nakdi olduğunu bulabilir. Diğer işletmeler nispeten az, uzun vadeli sermaye artırmakta ve kalıcı kısa vadeli borçlular olarak ortaya çıkmaktadır. Çoğu işletme, tüm sabit varlıkları ve mevcut varlıkların bir kısmını özkaynak ve uzun vadeli borç ile finanse ederek altın bir ortalama bulmaya çalışır. Bu tür işletmeler yılın bir kısmında nakit fazlası yaratabilir ve yılın geri kalanında borç alabilirler. Kısa vadeli finansal planlama için başlangıç noktası, nakit kaynakları ve kullanımlarının anlaşılmasıdır. İşletmeler alacak hesapları üzerindeki tahsilatları tahmin ederek, diğer nakit girişlerini ekleyerek ve tüm tahmini nakit harcamalarını çıkararak net nakit gereksinimlerini tahmin eder. Tahmin edilen nakit bakiyesi günlük operasyonları karşılamak ve beklenmedik durumlara karşı bir tampon sağlamak için yetersizse ek finansman bulması gerekecektir. Finans yöneticisi, nakit gereksinimleri, faiz oranları, belirli kaynaklardan finansman sınırlamaları ve benzeri konulardaki farklı varsayımların sonuçlarını araştırmalıdır. İşletmeler bu sürece yardımcı olmak için giderek daha fazla bilgisayarlı finansal modeller kullanmaktadır.

Kısa vadeli finansman elde etmek daha kolaydır, maliyeti düşüktür ve uzun vadeli finansmandan daha esnektir. Ancak, kısa vadeli finansman borçluyu faiz oranındaki dalgalanmalara karşı hassas hale getirir, yeniden finansman gerektirir ve geri ödemesi daha zordur. Genel olarak önerilen, kısa vadeli finansmanın ek işletme sermayesi, kısa ömürlü varlıkları finanse etmek veya uzun vadeli projelerde geçici finansman olarak kullanılmasıdır.

Uzun vadeli finansman ise uzun vadeli varlıkları veya projeleri finanse etmek için uygundur.

Uzun Vadeli Finansmanda Kullanılan Özkaynak ile Yabancı Kaynak Arasındaki Farklılıklar

Uzun vadeli finansmanda kullanılan yabancı kaynak ve özkaynağın işlevleri temelde aynı olsa da bu finansman tercihlerinin farklı özellikleri vardır. Anonim şirketlerde genel olarak özkaynak pay senetlerini, yabancı kaynak ise tahvilleri ifade etmektedir. Özkaynak ile yabancı kaynak arasındaki ilk farklılık, yabancı kaynağın alacaklıya anlaşmalı bir nakit akış seti kazandırmasıdır. Yani, işletme alacaklılarına karşı birtakım nakit akışları ile yükümlü olmaktadır. Özkaynakta ise böyle bir durum söz konusu değildir.

İkinci farklılık, yabancı kaynağın nakit akışlarında önceliğe sahip olmasıdır. İşletmenin tasfiyesi durumunda, önce borçlulara alacakları ödenir, daha sonra özkaynak sahipleri (hissedarlar ya da ortaklar), işletmenin tüm yükümlülükleri ödendikten sonra kalan nakit akışından hak iddia edebilirler. Ayrıca, işletme mali dönem sonunda kâr elde edemese bile alacaklılarına faiz ve anapara ödemelerini yapmak durumundadır. Özkaynak sahipleri ise şirket kâr etse dahi eğer kâr dağıtımına karar verilmemişse temettü talebinde bulunamazlar.

İşletmenin özkaynakla finansman yönetimini seçmesi durumunda, işletme herhangi bir sabit ödeme yükü ile karşı karşıya kalmaz. İşletme kâr elde etmediği sürece hissedarlarına hiçbir ödeme yapmak zorunda değildir. Yabancı kaynak finansmanında ise işletme kâr elde etsin etmesin borcun getirdiği faiz yükünü ödemek zorundadır. Özkaynak finansmanında sağlanan kaynağın sabit ödeme vadesi olmadığından, sağlanan kaynak sürekli kullanıma açıktır. Borçlanmada ise borç belli bir vade sonunda geri ödenmek zorundadır. Ayrıca işletmenin pay senedi ihracı firmanın sermaye piyasasında değer kazanmasına olanak vereceğinden şirketin kredibilitesi artar. Bu nedenle özkaynak finansmanı işletmenin daha sonraki kaynak ihtiyacında olumlu etki yapabilir.

Üçüncü ayrım, borcun vergi avantajına sahip olmasıdır. Faiz giderleri vergi indirimine sahip olduğundan vergi tasarrufu sağlarken kâr payı ödemeleri vergi sonrası nakit akışlarından yapılır. Bu yüzden özkaynağın vergi avantajı yoktur.

Dördüncü ayırım, borcun belirli bir vadeye sahip olmasıdır. Borç için faiz ödemeleri ve anapara geri ödemesi önceden belirlenmiş bir vadeye bağlıdır. Ancak özkaynak için vade genellikle sonsuzdur. Son ayırım ise yönetimde rol alma konusundadır. Özkaynak sahipleri işletmenin yönetiminde aktif rol alabilirken borç sahipleri yönetimde söz sahibi değildir.

Ekonomi ciddi bir durgunlukla karşılaştığında daha yüksek borç oranı daha fazla şirketin finansal sıkıntıya düşmesi demektir. Fakat tüm şirketler bir dereceye kadar bu riskle yaşarlar ve bundan daha az riskin olduğu sonucu çıkarılamaz. Borcun riskleri kadar yararları da vardır. Şirketler borçlandıklarında faiz ödemesi yapmayı ve anaparayı geri ödemeyi taahhüt ederler. Ancak bu sorumluluk sınırlıdır. Borçların faiz ödemeleri maliyet kabul edilir ve dolayısıyla vergi öncesi kârdan ödenir.

Gelişmiş finansal sistemlerde işletmeler, tahvil ihracı veya uzun vadeli borçla finansman yön-

temini kullanarak sermaye tedarikine giderler. Bunun temel nedeni, sermaye yapısında finansal kaldıraç değerlendirilerek ortalama sermaye maliyetini minimize etmek ve böylece işletme değerini yükseltmektir. Borçlanma maliyeti, işletmenin ortalama sermaye maliyetini minimize etme olanağı yanında finansal sisteme olumlu bir sinyal de verebilir. Borçlanma yöntemi ile kaynak ediniminde firmanın projesine finansal piyasalar da olumlu sinyal verir. Şöyle ki proje potansiyel kârlı ve ödeme gücü yüksek olduğu için firma borçlanabiliyor diye düşünülür. Pay senedi yöntemi ile fon tedariki, işletmenin gelecek potansiyelinden kesin emin olmadığından, sabit sorumluluk getiren finansman yönteminden kaçınıldığı şeklinde sinyal verebilir. Bu tür olumsuz sinyaller işletmenin pay senetlerinin pazar fiyatlarının düşmesine neden olur ve ileride işletmenin sermaye ediniminde olumsuzluk yaratabilir.



Araştırmalarla İlişkilendir

Neden Artan Vergi Oranları İşletmeleri Borçla Finansmana Özendirir?

İşletme finansmanının borçlanma yoluyla mı özkaynaklar ile mi sağlanacağı veya ne oranda borç ne oranda özkaynakla sağlanacağı; sermaye maliyetinin azaltılması amacını gerçekleştirmek bakımından verilecek en temel kararlardan biridir.

Bu çalışmada yapılan değerlendirmelerden elde edilebilecek sonuçlar şu şekilde sıralanabilir:

- Borçlanmanın vergi tasarrufu etkisi vardır. Özkaynak maliyetlerinin (dağıtılan kârlar) aksine, faiz giderlerinin vergi matrahından indirilebiliyor olması; vergi matrahının, dolayısıyla da borçlanmanın gerçek maliyetlerinin azalmasıyla sonuçlanmaktadır. Borçlanmanın gerçek maliyetlerindeki azalma, ağırlıklı ortalama sermaye maliyetini azaltarak, şirket değerini (ortakların menfaatini) artırmaktadır.
- İşletmelerin borçlanmanın vergi tasarrufu etkisinden ne oranda etkileneceği, kurumlar vergisi veya gelir vergisi mükellefi olmalarına göre farklılık gösterecektir.
- Vergi tasarrufu etkisi, işletmenin ancak vergilendirilebilir bir kazancının olması durumunda anlamlıdır. Zarar eden bir işletme, istisnalar dışında, vergi tasarrufundan yararlanamaz.
- Faiz giderleri dışında, amortismanlar ve karşılıklar gibi vergi matrahını azaltan olanaklar da vergi tasarrufu olanağı sağlar. Bu olanaklardan yeterince yararlanan işletmeler için vergi tasarrufu etkisi düşüktür veya sıfırdır. Çünkü faiz giderleri dışındaki bazı gider tahakkukları, matrahı düşürme (vergiden kaçınma) olanağı sağlayarak matrahı sıfıra da indirebilir.
- Borçlanmanın vergi tasarrufu etkisi yanında, iflas maliyetlerini artırıcı etkisi de olabilir.
- İşletmeler vergi tasarrufu etkisinden yararlanmak için borçlarını sınırsızca artıramazlar.
- Optimal sermaye yapısını sağlayan borç/özkaynak oranı, marjinal vergi tasarrufu etkisinin, marjinal iflas maliyetlerine eşit olduğu düzeyde oluşur.

- Borçlanmanın gerçek maliyetleri, borçlanma faiz oranlarına ve vergi oranlarına bağlı olarak değişir.
- Borçlanma faiz oranları arttığında, borçlanmanın gerçek maliyetleri de artar. Ancak bu artış, borçlanma faiz oranlarındaki artıştan daha küçüktür.
- Vergi oranları arttıkça borçlanmanın gerçek maliyetleri azalır. Ancak meydana gelen azalma oranı, vergi oranlarındaki artış oranından daha küçüktür.
- Borçlanma faiz oranlarının ve vergilerin aynı zamanda ve aynı oranda artırılması durumunda borçlanma maliyetleri artmaktadır. Gerçek borçlanma maliyetleri önce artmakta sonra azalmaktadır. Sağlanan vergi tasarrufu tutarı artan oranlarda yükselmektedir.

Kaynak: Sayılğan, G. ve Doğan, M. (2005). Neden Artan Vergi Oranları İşletmeleri Borçla Finansmana Özendirir? Bankacılar Dergisi, S.52, s.37.



Öğrenme Çıktısı

2 İşletmelerin yabancı kaynakla finansman kaynaklarını ifade edebilme

Araştır 2

İşletmeler açısından borçla finansmanın yarattığı finansal tehdit nedir? Araştırınız.

İlişkilendir

Türkiye’de işletmelerin sektörlere göre yabancı kaynak kullanımını araştırıp yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türkiye’de yabancı kaynak kullanımındaki sıkıntıları araştırıp paylaşınız.

1

İşletmelerin özkaynakla finansman kaynaklarını açıklayabilme

Özkaynakla Finansman

İşletmelerde yaygın olarak kullanılan temel kaynak özkaynaktır. İşletmenin özkaynaklarını, ortaklar tarafından işletmeye tahsis edilen sermaye ile faaliyetler sırasında oluşan kârdan ayrılan dağıtılmamış kârlar, karşılıklar ve yedek akçeler oluşturmaktadır. Özkaynak finansman fonksiyonunun yanı sıra ortakların işletmedeki haklarını da gösterir. Bu tutar, işletmenin hukuki şekli ve faaliyetin niteliğine göre değişir. Özkaynak, işletme ile ilgili çevrelere karşı bir garanti fonksiyonunu da yerine getirir. Özellikle alacaklıların güvencesi için özkaynak düzeyi önemlidir. Bu durum, işletmenin varlığını sürdürebilmesi ve risklere karşı korunması açısından da önemlidir. İşletme anonim şirket ise pay senedi gibi menkul değerler çıkarılarak daha kolay özsermaye sağlanabilir. Pay senetleri küçük değerlerle ihraç edilerek çok sayıda kişiden büyük miktarda kaynak sağlanabilir. İşletme anonim ortaklık değilse pay senedi ihraç ederek özkaynak sağlamayacağı için yeni ortaklar bulunması gerekir. Ancak limited ya da diğer ortaklıklarda ortak sayısı az olduğu için az ortakla büyük kaynak ihtiyacının karşılanması kolay değildir.

İşletmeye borç vermenin aksine ortak olmak daha risklidir zira ortaklık niteliğindeki yatırımların ileride yaratacağı nakit akımları borcun aksine belirsizdir. Pay senedi getirisinin iki önemli unsuru olan temettü ve pay senedinin satılması sonucu elde edilecek sermaye kazancı önceden kesinlikle bilinecek tutarlar değildir. Pay senedi yatırımları taşıdıkları risk itibarı ile daha riskli olduğundan ortakların getiri talepleri de borç verenlere oranla daha yüksek olmaktadır ki bu da pay senedi ile finansmanı daha yüksek maliyetli bir kaynak yapar. Öyleyse sermaye yapısı içinde daha ucuz bir kaynak olan borcun payının artırılmasının sermaye maliyetini düşürebileceği öne sürülebilir. Ancak borç, şirket için ucuz bir kaynak olmakla birlikte, şirket kaynak yapısı içerisinde borca daha fazla yer verdikçe finansal riski artar ve bu da özsermaye şeklinde fon sağlayanların üslendikleri riskin ve buna bağlı olarak da getiri taleplerinin artmasına neden olur. İşletmelerde, kârların dağıtılmayarak bilançoda gösterilmesiyle ya da bilançoda varlıkların değerinin olduğundan düşük, amortisman oranlarının yüksek, şüpheli alacakların kabarık veya kaynaktaki yükümlülüklerin artırılmasıyla yani otofinansmanla da özkaynak sağlayabilmektedirler. Özkaynağın avantajları kısaca; özkaynak finansmanı ile geri ödenecek borç yoktur. Yeterli miktarda özkaynağa sahip bir işletme, kredi koşulları yönünden de pazarlık gücüne sahiptir. İşletmeler özkaynak finansmanı ile daha bilgili veya deneyimli bireylerle ortaklıklar oluşturabilir. Özkaynağın sabit ödeme vadesi olmadığından, sağlanan kaynak sürekli kullanıma açıktır. Özsermaye sahipleri yönetimde söz hakkına sahiptir. Özkaynağın dezavantajları kısaca; net kârın paylaşılmasında, yeni ortaklar, mevcut ortaklarla eşit haklara sahip olabilir. Pay senedi finansmanı için ödenecek bedel ve tüm potansiyel avantajları, şirketin kontrolünün paylaşımını gerektirir. Sahipliği paylaşmak ve başkalarıyla çalışmak zorunda kalmak, vizyon, yönetim tarzı ve iş yürütme yollarında farklılıklar olması durumunda bir miktar gerilime ve hatta çatışmaya yol açabilir. Kâr payları, tahvil faizi gibi vergi matrahından işletme gideri olarak düşülemez.



Yabancı kaynaklar, işletmenin belli bir süre sonra ödemek üzere üçüncü kişilerden sağladıkları kaynaklardır ve vadelerine göre kısa, orta ve uzun vadeli kaynaklar olarak sınıflandırılabilir. Yabancı kaynağın maliyeti özkaynak maliyetinden daha düşüktür. Nakit akımlarının belirliliği ve ödenmesinin yasal güvence altında olması nedeniyle borç verenlerin aldığı risk daha düşüktür ve buna bağlı olarak daha düşük getiri talep ederler. Ayrıca faizin vergiden düşülebilir olması borç maliyetini azaltıcı bir etki yaratır. İşletmeler tarafından kısa vadeli kaynaklar, genellikle işletme sermayesi, özellikle alacak ve stokların finansmanında kullanılmaktadır ve bir yıl içinde geri ödenmektedir. Bir işletmenin kısa vadeli finansman kaynakları: kısa süreli ticari krediler, kısa süreli banka kredileri, finansman bonoları, faktoring, menkulleştirme ve diğer kısa süreli kaynaklardır. Orta vadeli finansman kaynakları sabit varlık alımı veya işletme sermayesinin süreklilik gösteren kısmının finansmanında kullanılır. Genelde vadesi iki ile beş yıl arasında değişir ancak süreleri bir yıl ile sekiz, en fazla on yıl arasında değişen yabancı kaynaklar da orta vadeli finansman kaynakları olarak tanımlanabilir. Ancak bu ayırım bir ölçüde öznellik taşımakta, ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Bir işletmenin başlıca orta vadeli finansman kaynakları:

Orta vadeli banka kredileri, dönen (rotatif) krediler, orta vadeli satıcı kredileri, orta vadeli tahviller, Euro krediler, leasing, forfaiting ve diğer orta vadeli finansman kaynaklarıdır. Uzun vadeli yabancı kaynak ihtiyacı, genelde işletmelerin kuruluşu sırasında ve büyük girişimlerde bulundukları zamanlarda ortaya çıkar. Bu konuda alınacak bir karar, uzun yıllar işletmenin faaliyeti ve karı üzerinde etkili olur. Bir işletmenin başlıca uzun vadeli yabancı finansman kaynakları: Uzun vadeli banka kredileri, tahvil, dönüştürülebilir menkul kıymetler ve diğer uzun vadeli finansman kaynaklarıdır. Gelişmiş finansal sistemlerde işletmeler, tahvil ihracı veya uzun vadeli borçla finansman yöntemini kullanarak sermaye tedarikine giderler. Bunun temel nedeni, sermaye yapısında finansal kaldıraç değerlendirilerek ortalama sermaye maliyetini minimize etmek ve böylece şirket değerini yükseltmektir.

1 Aşağıdakilerden hangisi işletmelerin özkaynaklarından biri **değildir**?

- A. Ödenmiş sermaye
- B. Dağıtılmamış kârlar
- C. Tahviller
- D. Yedek akçeler
- E. Pay senetleri

2 Pay senedi ihraç ederek özkaynak sağlayabilecek şirket türü aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Limited
- B. Holding
- C. Komandit
- D. Kolektif
- E. Anonim

3 Bir anonim şirkette kârlar dağıtılmıyor ve yedek akçe hesaplarına geçiriliyorsa otofinansmanın hangi şekli söz konusudur?

- A. Açık
- B. Kapalı
- C. Gizli
- D. Olağan
- E. Karşılıklı

4 Aşağıdakilerden hangisi işletmelerin orta vadeli yabancı kaynaklarından biridir?

- A. Satıcı kredileri
- B. Finansman bonoları
- C. Menkulleştirme
- D. Tahvil
- E. Forfaiting

5 Varlığa dayalı menkul kıymetler karşılığında toplanan paralarla, VDMK sahipleri hesabına inançlı mülkiyet esaslarına göre fon içtüzüğü ile kurulan ve tüzel kişiliği olmayan malvarlığına ne ad verilir?

- A. İpotek finansmanı fonu
- B. İpoteğe Dayalı Menkul Kıymet
- C. Konut finansmanı fonu
- D. Varlık finansmanı fonu
- E. Teminatlı menkul kıymet

6 Aşağıdakilerden hangisi işletmelerin kısa vadeli yabancı kaynaklarından biridir?

- A. Forfaiting
- B. Euro krediler
- C. Faktoring
- D. Leasing
- E. Paya dönüştürülebilir tahvil

7 Aşağıdakilerden hangisi forfaiting piyasalarının genişleme nedenlerinden biri **değildir**?

- A. Yinelenen borç alma ve geri ödemelere olanak vermesi
- B. Faiz oranları ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar
- C. Transfer riskindeki artışlar
- D. Sigorta primlerinin yükselmesi
- E. İhracat kredi sigortası ve garanti şartlarının daha sınırlayıcı bir hâle gelmesi

8 Aşağıdakilerden hangisi işletmelerce kullanılan orta vadeli banka kredilerinin sakıncalarından biridir?

- A. Finansal kaldıraçtan yararlanması
- B. Belirli sürede geri ödeme zorunluluğu olması
- C. Yönetimin paylaşılmaması
- D. Maliyetin düşük olması
- E. Kredinin dönemsel taksitler halinde ödenmesi

9 Özel sektör tahvilleri, devlet tahvillerinden farklı olarak aşağıdaki risklerden hangisini taşırlar?

- A. Sistematik
- B. Politik
- C. Kur
- D. Geri ödenmeme
- E. Faiz

10 Devlet ya da şirketlerin, kendi ülkeleri dışında kaynak sağlamak amacıyla, uluslararası piyasalarda yabancı para birimleri üzerinden satışa sundukları, genellikle uzun vadeli borçlanma aracı aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Hazine bonusu
- B. Euro tahvil
- C. Finansman bonusu
- D. Yabancı tahvil
- E. Sendikasyon kredisi

1. C	Yanıtınız yanlış ise “Özkaynakla Finansman” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	6. C	Yanıtınız yanlış ise “Kısa Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. E	Yanıtınız yanlış ise “Özkaynakla Finansman” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	7. A	Yanıtınız yanlış ise “Forfaiting” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. A	Yanıtınız yanlış ise “Otofinansman” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	8. B	Yanıtınız yanlış ise “Orta Vadeli Banka Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. E	Yanıtınız yanlış ise “Orta Vadeli Yabancı Finansman Kaynakları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	9. D	Yanıtınız yanlış ise “Tahvil” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. D	Yanıtınız yanlış ise “Menkulleştirme” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	10. B	Yanıtınız yanlış ise “Diğer Uzun Vadeli Finansman Kaynakları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.



1

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 2

Borç finansmanı her zaman finansal sorunlarla birliktedir. Bu sıkıntı, alacaklılarla yapılan sözleşmelerin ihlal edilmesi veya güçlükle yerine getirilmesi olasılığı oluştuğunda ortaya çıkar Finansal sıkıntı, işletmenin zarara maruz kaldığı ancak halen faiz ödemelerini yapabildiği düşük nakit akışı durumu şeklinde tanımlanabilir. Üstelik finansal sıkıntının maliyeti de oldukça yüksektir ve sıkıntı olasılığına, söz konusu sıkıntının büyüklüğüne bağlı şekilde değişmektedir. Finansal sıkıntı maliyetleri, bir işletmenin kredi derecelendirmesi düştüğünde gerçekleşen vekâlet maliyetleri veya iflas maliyetleri veya yeniden kuruluş maliyetleri şeklinde ortaya çıkabilmektedir. Yöneticilerin bakış açısına göre finansal sıkıntı, üç ana nedenden dolayı oldukça maliyetlidir. İlk olarak yüksek finansal sıkıntı seviyesi, önemli tedarikçileri, anahtar çalışanları dağıtabilmekte ve müşteri kaybına neden olabilmektedir. Finansal sıkıntıya maruz kalan işletmeler aynı zamanda pazarda sahip oldukları ciddi payı veya rekabet koşullarındaki konumlarını sağlıklı rakiplerine kaptırabilmektedirler. İkinci olarak bu işletmeler, kârlı yatırımlardan vazgeçmek veya devam etmekte olan projelerini iptal etmek zorunda kalabilmektedirler. Üçüncü olarak söz konusu işletmeler, her zaman iflas tehdidi ile karşı karşıya olma durumuna gelebilmektedirler. İşletmenin varlıkları tasfiye sürecinde çoğunlukla fiili değerlerinden daha düşük değerlerde satıldığından maliyetleri yükselmektedir. Bu nedenle optimal borç oranı belirlenirken, borç kaynaklı vergi avantajları ile iflas kaynaklı maliyetler arasında bir dengenin gözetilmesi gerekmektedir. Bir işletmenin maruz kaldığı ticari risk arttıkça, finansal sıkıntılar da artacak ve iflas kaynaklı maliyet yükselecektir. Bir işletmenin kârlarının veya talep düzeyinin kararsız bir seyir izlemesi, iflasla karşılaşma ihtimalini yükseltmektedir. Bu nedenle daha az borç kullanılması doğru bir tercih olmaktadır.

Kaynakça

- Akgüç, Ö., (2011), *Finansal Yönetim*, 9. Baskı, Avcıol Basım Yayın, İstanbul.
- Avadhani, V.A. (2009). *International Financial Management*, Global Media, 2009. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/anadolu/detail.action?docID=3011452>.
- Berk, N. (2015). *Finansal Yönetim*, 11. Baskı, Türkmen Kitabevi, İstanbul.
- Brealey, R. A., Myers, S. C., & Marcus, A. J. (2012). *Fundamentals of Corporate Finance*. McGraw-Hill/Irwin.
- Hassan, M.A (2015). *Sermaye Yapısı ve Kârlılığa Etkisi: Gıda Firmaları Üzerine Bir Çalışma*, Osmangazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, YL tezi.
- Kılıç, Y. (2017). *Finansal Yönetim*, Editör: Gündoğdu, A., Seçkin Yayıncılık, İstanbul.
- Korkmaz, T. (2019). *Finansal Yönetim*, Editörler: Afşar A, Koçyiğit M., T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2610, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1578.
- Richard A. Brealey, Stewart C. Myers, and Alan J. Marcus (2001). *Fundamentals of Corporate Finance*, Third Edition by The McGraw-Hill Companies, Inc.
- Sagner, J. (2014). *Working Capital Management: Applications and Case Studies*, John Wiley & Sons, Incorporated, 2014. ProQuest Ebook Central, <https://ebookcentral.proquest.com/lib/anadolu/detail.action?docID=1771581>.
- Sayılğan, G. ve Doğan, M. (2005). Neden Artan Vergi Oranları İşletmeleri Borçla Finansmana Özendirir? *Bankacılar Dergisi*, S.52, s.37.
- Sevil, G. (2013). *Finansal Yönetim-II*, Editör: Aydın N., T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2770, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 1728.
- Shim, J. K., Siegel, J. G., & Shim, A. I. (2012). *CFO Fundamentals: Your Quick Guide to Internal Controls*, Financial Reporting, <http://ebookcentral.proquest.com>
- Tekbaş, Ş., Seval, B., Köse, A., Kıyılar, M. ve Sarıkovanlık V. (2019). *Finansal Yönetim ve Mali Analiz*, SPL Lisanslama Sınavları Çalışma Notları <https://www.spl.com.tr/docs/other/42eb2d78-2109-4f.pdf>
- Finansal Kiralama, Factoring ve Finansman Şirketleri Kanunu, Resmî Gazete Tarihi: 13.12.2012 Resmî Gazete Sayısı: 28496 mevzuat.gov.tr/mevzuat?MevzuatNo=6361&MevzuatTur=1&MevzuatTertip=5.

■ Bölüm 2

Dış Ticarete Başlıca Finansman Yöntemleri

öğrenme çıktıları

1 Prefinansman Kredileri ve Post Finansman Kredileri

- 1 Prefinansman ve post finansman kredilerini ve özelliklerini açıklayabilme

3 Yurtdışı Krediler

- 3 Avrupa Birliği kaynaklı ve diğer yurtdışı kaynaklı kredileri açıklayabilme

2 Ticari Bankalar ve Merkez Bankası Tarafından Sağlanan Diğer Krediler

- 2 İthalat ve ihracatın finansmanında ticari bankalar ve Merkez Bankası tarafından verilen iştirak-iskonto kredileri ve gayri nakdi kredileri ifade edebilme

Anahtar Sözcükler: • Prefinansman • Post Finansman • İştirak-İskonto Kredileri Gayri Nakdi Krediler • ECA



GİRİŞ

Dış ticaret işlemlerinde genellikle ithalatçılar ve ihracatçılar birbirinden uzak mesafededirler. Bu nedenle de muhataplarının ticari itibarları, mali durumları, çalışma şekilleri, iş kapasiteleri vb. bilgilere ulaşmaları güçtür. Bu durum taraflarda dış ticaret işlemlerine karşı güvensizliğe neden olmaktadır.

İthalatçı açısından baktığımızda, sipariş ettikleri mal veya hizmetin zamanında ve taahhüt edildiği kalite ve özellikte olup olmadığı, ihracatçı açısından da ithalatçının sipariş ettiği mal veya hizmeti almaktan vazgeçme ihtimali güvensizlik nedenidir.

İthalatçı genellikle ödeme süresini uzatmak ister ve ödemeyi özkaynaklarından karşılamaktan kaçınır. İhracatçı ise üretim ve sevk süreci masraflarının karşılanması için kendi kaynaklarının yetersizliği ya da bu kaynakları kullanmak istememesi nedeniyle yabancı kaynağa ihtiyaç duyar. Bu nedenle hem ihracatçı hem de ithalatçı fon kaynağı talebinde bulunurlar. Dolayısıyla dış ticaretin finansmanı, dış ticaret işlemlerinin gerçekleştirilebilmesi için gereksinim duyulan fon ihtiyacının karşılanması olarak tanımlanabilir.

En genel tanımı 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, dış ticaretin finansmanı, geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir.

Dış ticaretin finansmanı sistematığı ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı olarak ikiye ayrılır. Gelişmekte olan ülkeler açısından ihracatın finansmanı nispi olarak daha önemlidir. İhracat faaliyeti; bizzat üretici firmalar veya ihracat konusunda uzmanlaşmış ihracatçılar tarafından yürütülmektedir. Her iki grup da ihracat siparişlerinin yerine getirilmesi için gerek sevkiyat öncesi gerekse sevkiyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar. İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı; ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir.

Üretici/imalatçı firmaların tüccar/ihracatçılara kıyasla finansmana ihtiyaçları daha fazladır. Çünkü iç ve dış piyasalar için üretilen malların tipleri farklılık arz ediyorsa dış piyasalara yönelik üretimdeki değişiklikler firmaya ek maliyetler getirecektir. Mevcut bir işletme sermayesi ile sadece iç piyasaya yönelik belli bir kapasite ile üretimde bulunan bir firma, ihracat siparişini de karşılamak istediğinde ek finansmana ihtiyaç duyacak, bir başka ifade ile artan üretim hacmi kredi temini gereğini ortaya çıkaracaktır. Ayrıca, ihracatçı, üretim maliyetinin dışında şayet nakliye, sigorta, vergi vb. maliyetleri de yükümlenmekte ise finansman ihtiyacı daha da artacaktır.

İhracatın finansmanı; ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır.

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 akreditif kredileri”, vesaik mukabili ithalat kredileri, alıcı kredileri, aval ve kabul kredileri, leasing vb.” finans imkanlarını da kapsamaktadır.

PREFİNANSMAN KREDİLERİ VE POST FİNANSMAN KREDİLERİ

Hem ithalatın hem de ihracat faaliyetlerinin desteklenmesine ilişkin prefinansman kredileri ve post finansman kredileri bu bölümde sunulmaktadır.

Prefinansman Kredileri

İhracat, ihracat sayılacak satış ve teslimler gibi faaliyetlerin finansmanında kullanılmak üzere firmaların bizzat kendilerince yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası finans kuruluşlarından döviz ya da efektif olarak sağladıkları kredilerdir. Türkiye’deki bankaların garanti vererek aracılık etmeleri suretiyle kullanılır.

Prefinansman ithalatçının, ihracat mallarını satın almaktan vazgeçmesine karşı bir önlem yöntemidir. Firmalar, bu kredileri, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere uluslararası piyasalardan sağlayabilirler. Prefinansman kredilerinin İhracat Sayılan

Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler için sağlanması halinde, bu faaliyetlerle ilgili olarak Dahilde İşleme İzin Belgesi veya Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi alınmış olması gerekir. Doğrudan ihracatın finansmanı için sağlanan kredilerde ise bu belgelere ihtiyaç duyulmamaktadır. Bu faaliyetlerle ilgili olarak yurt dışından sağlanan prefinansman kredileri yukarıda belirtilen belgeler kapsamında kullanılmadığı takdirde bu krediler “İşletme Kredis” olarak kabul edilecek ve işletme kredis hükümlerine tabi tutulacaktır. Bu krediler havale şeklinde getirilecektir. Bu dövizlerin alışları bir kerede yapılabileceği gibi lehdar adına açılan bir döviz tevdiat hesabına veya geçici bir döviz hesabına alınarak bu hesaptan alış kısmı kısmı da yaptırılabilir. Mal veya hizmet ihracının gerçekleşmemesi halinde uygulanacak müeyyideler bakımından vade başlangıcı, Türk lirasına hiç çevrilme-se veya kısım kısım çevrilse dahi lehdar adına açılan hesaba alacak kaydedildiği tarih; hesaba alınmaksızın tamamının doğrudan alışının yapılması hâlinde ise Döviz Alım Belgesi tarihidir. Prefinansman kredileri döviz tevdiat hesabına alındıktan sonra döviz alış yapılarak Döviz Alım Belgesine bağlanmadığı takdirde, ihracat ve ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştirilmiş olsa dahi, bu krediler prefinansman özelliği kazanamaz. Bu durumda, yapılan işlemler nedeniyle krediye uygulanan istisnaların müeyyide uygulanarak tahsil edilmesi gerekmektedir. Prefinansmanın alışında düzenlenen Döviz Alım Belgesi üzerinde,

- Prefinansmanın kimin adına geldiği,
- Alış yapılan tutarın prefinansman olduğu, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanında kullanılacağı,
- Prefinansman süresi bildirilecektir.



dikkat

Prefinansman kredilerinin azami süresi 18 aydır. Gemi inşa ve ihracatının finansmanı amacıyla kullanılacak kredilerin (hazır gemi hariç) vadesi ise 24 aydır. Kredi veren tarafın onayı ve izni alınmak suretiyle, 18 aydan kısa vadeli kredileri, bankalar 18 aya kadar uzatabilirler.

İhracat amaçlı alınan prefinansman kredilerinin, sonradan döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili işlemlere devredilmesi mümkün değildir. Bununla birlikte bu kredi banka nezdinde kullanılmadan tamamı başka bir bankaya aktarılabilir.

Prefinansman kredileri ihracat amaçlı alındıysa kredinin anapara, faiz, komisyon ve masraflarının, kredinin açıldığı tarih ile vade tarihi arasında gerçekleştirilen ihracat faaliyetlerinden elde edilmiş bedellerle kapatılması zorunludur. İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı amacıyla kullanılan prefinansman kredileri ise yalnızca İhracatı Teşvik Mevzuatında yer alan taahhütlere göre kapatılmalıdır.

Uluslararası piyasalardan sağlanan prefinansmanın mahsup suretiyle ödenmesi aşağıdaki şekillerde gerçekleştirilebilmektedir.

- **İhracat bedelleri ile mahsup edilmek üzere suretiyle ödenmesi:** Bir ülkeden sağlanan prefinansman kredis, başka bir ülkeye yapılacak ihracattan sağlanan dövizler ile Türk lirası, ihracatçıya ödenmeksizin mahsup yöntemiyle ödenebilir.
- **Döviz kazandırıcı hizmet bedelleriyle mahsup edilmek suretiyle ödenmesi:** Herhangi bir ülkeye yapılacak olan döviz kazandırıcı işlemlerden elde edilen dövizlerle kredi süresinde mahsup edilmek üzere ödenebilir.
- **Türk lirası ödemesi suretiyle tasfiyesi:** Prefinansman kredilerinin anapara, faiz, komisyon ve masraflarının kredinin vadesi süresince elde edilen ihracat sayılan satış, teslimler ve döviz kazandırıcı faaliyetlerden sağlanan ve alış da yine vade süresi içinde gerçekleştirilen tutarlarla kapatılması imkânsız ise vade sonunda kredi sözleşmesi koşullarına bağlı olarak Türk lirası ile kapatılabilir.

Prefinansman kredilerinin mahsup işlemleri eğer vadesinde yapılmazsa krediye gecikme faizi uygulanmaktadır. Diğer taraftan ihracat faaliyetleri için alınan kredi döneminde herhangi bir ihracat işlemi gerçekleşmez ise alınan prefinansman kredis yine de faiziyle birlikte geri ödenmektedir (Gökbulut, <http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/uluslararası-ticari-ticari-yönetimi-ao/dtfvt.pdf>, Erişim tarihi: 01.04.2020).

Prefinansman Kredileri Avantajları

Prefinansman kredilerinin sağladığı avantajlar aşağıda yer almaktadır.

- Düşük maliyet ile faiz avantajına sahip olunan bu kredide, kredinin Türkiye dışından olması nedeniyle faiz oranları daha düşük olmakta ve bu yönüyle düşük faiz oranı sağlanmaktadır.
- Prefinansman kredisini bir nevi avans gibi de değerlendirmek mümkündür. Bu bağlamda prefinansman kredisi oldukça önemli ve kurtarıcı bir kredi olmaktadır.
- Bu kredinin ihracat sonrasında mal bedelinden hesaplanmasıyla tahsilatı sağlanmaktadır. Ticari firmalar ve kurumsal şirketler için bu kredi oldukça yararlı bir kredi olmaktadır.



İhracatı Geliştirme Merkezi (<https://www.igeme.com.tr>)

Post Finansman Kredileri

Post finansman, bankaların Türkiye’de faaliyet gösteren ithalat firmalarına kredi kullanırmak amacı ile yurt dışındaki muhabir bankalardan borçlu sıfatıyla sağladığı kredilerdir.

İthalatçı firma, ihracatçının satış şartı olarak vesaik ibrazında ödemeli (sight) ithalat akreditifi talep eder. Uygun vesaik karşılığı ödeme yapacak olan ithalatçı, mevcut sermayesini kullanmak istememesi durumunda, finansman ihtiyacını post finansman aracılığıyla karşılayabilir. Post finansman kredisi, akreditifli ithalatın finansmanı için ithalatçı firmanın akreditifi açan bankanın garan-

törlüğünde, akreditife teyidini ilave eden bankadan ihracatçıya ödenmek üzere sağladığı yurt dışı kaynaklı nakit kredidir.

Açılan ithalat akreditifi ile ilgili olarak satıcı veya ihracatçı tarafından ibraz edilen uygun vesaik karşılığı muhabir bankanın yaptığı ödeme, kredinin vade ve faiz başlangıç tarihini oluşturur. Banka ithalatçı firmaya akreditif bedelini belirli bir vadede ödeme kolaylığı sağlar. Post finansman kredilerinden yararlanabilecekler aşağıda verilmektedir.

- Vadeli ithalat yapan ve satıcının peşin alım indiriminden faydalanmak isteyen firmalar,
- İthalat ödemelerini yurt içinden DEK ya da TL kredi kullanarak yapan firmalar,
- Mal alımlarını 1 yıldan kısa vadeli fonlamak isteyen firmalar,
- Mal alımının ödemesine 1 ay ya da daha kısa süre kalan firmalardır.

Post Finansman Kredileri Avantajları

Post Finansman Kredileri kullanıcılarına bazı avantajlar sunmaktadır. Bunlar;

- Firmalara ithalatlarını vadelendirme olanağı sunmaktadır.
- Satıcının sağlayacağı peşin alım indiriminden faydalanabilme olanağı sağlamaktadır.
- Vadesi 1 yıldan uzun olmak zorunda değildir. Her vadede kullanılabilir.
- Ülke kredilerini sıklıkla kullanan ancak diğer alternatifleri de değerlendirmek isteyen ithalatçı firmalara bu yönde seçme şansı tanımaktadır.
- Fiyatlama yönüyle rekabet avantajı sunmaktadır.
- İşleyişi ve dokümantasyonu sade ve hızlıdır.

Öğrenme Çıktısı

1 Prefinansman ve post finansman kredilerini ve özelliklerini açıklayabilme

Araştır 1

Türkiye’de ihracat ve ithalatın finansmanındaki farklılıklar nelerdir? Araştırıp yorumlayınız.

İlişkilendir

Türkiye’de dış ticaret firmalarının ihracat ve ithalatın finansmanında karşılaştıkları güçlükleri araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türkiye’deki dış ticaret firmalarının ihracat ve ithalat finansmanında prefinansman ve post finansman kredileri kullanımı nasıldır? Tartışınız, paylaşınız.

TİCARİ BANKALAR VE MERKEZ BANKASI TARAFINDAN SAĞLANAN DİĞER KREDİLER

Ticari bankalar ve Merkez Bankası tarafından verilen diğer krediler, hem ithalatın hem de ihracatın finansmanında kullanılmaktadır. Ticari bankaların düşük faizli, sabit oranlı ve uzun vadeli ihracat kredisi sağlamaları genellikle kazançlı bir işlem değildir. Bu nedenle ticari bankalar tarafından kullanılan krediler, Merkez Bankalarınınca desteklenmektedir. Dış ticaretin finansmanında bankalar tarafından sunulan kredi çeşitleri bu bölümde incelenecektir.

İştira ve İskonto Kredileri

İskonto işlemi, hukuken senedin ciro edilerek bankaya satılmasıdır. Daha geniş bir tanım ile süresi henüz dolmamış bir senedin devir alınması karşılığında vadesine kadar olan faiz ve komisyonların hesaplanarak indirilmesinden sonra kalan senet belelinin peşin olarak müşteriye ödenmesi işlemidir.

Vadesi gelmemiş bir ticari senedin bankaya tevdi edildiği tarihten vadesine kadar olan süre içinde hesaplanacak faizi kadar yapılacak indirimden sonra kalan kısmının müşteriye ödenmesine iskonto denir. İskonto işleminde senedin mülkiyeti temlik cirosu ile bankaya devredilmektedir. Banka, bu durumda hamil sıfatıyla alacaklı duruma geçmektedir (Yıldırım, 2007: 14).

Dış ticaret işlemlerinde iştira ve iskonto kredilerinin kullanımı mümkündür. Vadesinde ödemeli ihracat poliçelerinin banka tarafından iskonto edilerek kalan tutarın ihracatçıya ödenmesine dayalı olan kredilere iştira ve iskonto kredileri denilmektedir. Görüldüğünde ödemeli (sight) ihracat poliçeleri banka tarafından satın alındığında ise iştira ismini almaktadır. Hem ithalatçının hem de ihracatçının finansal durumu, ithalat yapan ülkenin ticari ve politik durumu ile kredi miktarının yüksek olması durumunda ithalat yapan ülkenin “ihracat kredi sigortası” desteğinin olup olmadığı kredi veren bankanın dikkat ettiği hususlardır.

İştira ve iskonto kredilerinin avantajları ise aşağıda görülmektedir.

- Vadesi gelmemiş ticari senetler, beklemeden nakde dönüştürülebilir.
- Ticari senetlerin kaybolma ve takip riski ortadan kalkmaktadır.

Gayri Nakdi Krediler

Gayri nakdi krediler, banka yönünden sorumluluk kredileridir. Bu tür krediler, banka müşterilerine ne nakit ne de mal şeklinde kredi verir; sadece müşteri adına bir taahhüt altına girer ve bir garanti yüklenir. Banka tarafından düzenlenen teminat mektupları ve kontgarantiler başta olmak üzere garanti sözleşmesinden doğan tüm yüklenimler ile bankanın verdiği kefalet, aval, kabul, akreditif teyidi bu niteliğe haiz krediler şeklinde kabul edilmektedir.



dikkat

Teminat mektubu, kontrgaranti ve aval kredileri, alınan bir borcun geri ödenmesi, bir işin yapılması veya bir malın teslimi konusunda banka garantisine dayalı gayri nakdi ihracat kredilerindendir.

Aval/Kabul Kredileri (Banka Kabul Kredileri)

Kabul kredili belge karşılığı ödeme; vadesinde ödemeyi garanti altına almak için, ihracatçı (satıcı) firma, ithalatçı (alıcı) firmayla ilk kez iş yaptığında veya ihracatçı firmanın ithalatçı firmayı yeterince tanımadığında ithalatçının bankasından garanti verilmesini (aval) istemesiyle ortaya çıkar. Aval, kefalet niteliğinde olup, aval veren banka tarafından mali belgenin (poliçe, senet, vb.) ödemesini garanti etmiş olmaktadır. Poliçelere aval, "avalize edilmiştir" ibaresi ön yüzüne yazılarak imzalanmak suretiyle yapılmaktadır. Bankanın, vadeli poliçeye aval vermesi veya bizzat poliçeyi kabul etmesi "aval ve kabul kredisi" olarak adlandırılmaktadır ve gayri nakdi niteliktedir. Akreditifli, vesaik veya mal mukabili olmak üzere yapılabilir. Aval ve kabul kredisi esas itibariyle bir ithalat kredisidir. Ancak bu tür işlemlerde ayrıca ihracatçı tarafından ithalatçı üzerine çekilen bir poliçe de söz konusu olmaktadır. İthalatçı ve ihracatçının anlaşmasına göre mal bedeli, yükleme işleminden sonra 3 ay, 6 ay, 9 ay gibi sürelerden sonra ödenebilir.

✓ **Aval:** Ticari senedin borçlusunca ödenmemesi durumunda senet bedelinin ödeneceğine ilişkin olarak, üçüncü bir kimsenin alacaklıya verdiği güvencedir.

Aval/Kabul Kredilerinin avantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

- Açılan kabul kredisi ile ödemelerin banka garantisi altına alınmış olması, ihracatçı firmalara dış ticaret işlemlerinde güven ve esneklik sağlar.
- İthalatçı firmalar, satın alacağı malları ödeme yapmadan, eksiksiz ve uygun bir şekilde elde edeceği garantisini sağlamış olurlar.

- İhracatçı firmalar, düzenlenen poliçelere ithalatçının bankası tarafından aval verilmesi durumunda, poliçeleri herhangi bir bankadan iskonto ettirerek erken tahsil edebilirler.

Teminat Mektubu

Teminat mektupları borçlunun üstlendiği herhangi bir yükümlülüğün yerine getirilmemesi riskini güvence altına alan gayri nakdi bir kredi türüdür. Teminat mektubu, yurt içinde ve yurt dışındaki resmî bir daire veya diğer bir kuruluşa ya da herhangi bir kişiye hitaben, önceden kararlaştırılmış bir yükümlülüğün belirli koşullar ve süre içinde yerine getirileceğini, aksi takdirde işi üstlenen tarafından tazmin olarak ödemesi gereken belirli bir tutarın mektubu veren bankalara tanzim edileceği hususunu garanti eden bir taahhüt mektubudur. İçeriği itibariyle bir işin yapılması, bir malın teslimi veya bir borcun ödenmesi gibi konularda, taahhüdün yerine getirilmemesi hâlinde belirli bir meblağın tazminat olarak ödeneceğini içerir.

✓ Teminat Mektupları, lehtarın muhataba karşı yüklendiği bir edimin yerine getirilmesini garanti etmek amacıyla banka tarafından muhataba hitaben verilen mektuplardır. Bankanın lehine garanti verdiği, gerçek veya tüzel kişiye "lehtar", edimin yerine getirilmesini aksi takdirde tazminat ödemeyi taahhüt ettiği gerçek veya tüzel kişiye ise "muhatap" denilmektedir.

✓ Teminat mektubu, yurt içinde veya yurt dışında yerleşik gerçek ya da tüzel kişiler lehine bir malın teslimi, bir işin yapılabilmesi ya da borcun vadesinde ödenmesi vb. konularda, söz konusu yüklenimin yerine getirilememesi hâlinde, belirli bir tutarın kayıtsız şartsız ödeneceğinin bir mektupla muhataba taahhüt edildiği kredi uygulamasıdır.

Teminat mektubu, muhatabın uğrayacağı muhtemel bir zararın tazmini durumunda mektupta belirtilen tutar garanti edilmekte ve ödeme yapılmaktadır. Bankalar, teminat mektubunu tanzim ederken genellikle teminat olarak blokeli mevduat, menkul, gayrimenkul rehni gibi kıymetleri de isteyebilirler. Ayrıca itibarlı müşteriler için tek/çift imza karşılığı da tanzim edilmektedir. Diğer ta-

raftan lehdar kendisinden teminat mektubu talep eden tarafa nakdi para benzeri teminat verme yükümlülüğünü devretmekle beraber muhatap, teminat mektubu dışındaki teminatlara ilişkin riskleri bankaya devretmiş olur (Çetin ve Dinç, 2013).

Teminat mektuplarının içeriğini oluşturan unsurlar aşağıdaki şekildedir.

- Muhatabın ismi, unvanı,
- İşin konusu, lehdarın adı ve unvanı,
- Belirli bir tutar,
- Muhatabın ilk talebinde derhal ve herhangi bir hükme gerek kalmadan mektup tutarının ödeneceğinin taahhüt edilmesi,
- Taahhütte bulunan bankanın unvanı ve yetkililerin imzası.

Dış ticarete kullanılan teminat mektupları, ithalatçının ihracatçıya karşı üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini garanti etmek üzere banka tarafından ihracatçıya verilen mektuptur.

Firmaların teminat mektubu sayesinde uluslararası bankaların garantisini alması daha güvenli olmaktadır. Bu teminatın sağlam ve güvenilir olmasının haricinde; bu teminat kolay, hızlı ve masrafsız bir şekilde alınabilmekte ve nakde çevrilerek alacağı karşılama niteliği de kazanmaktadır. Bir tür teminat mektubu olan harici garanti, yabancı para cinsinden düzenlenmektedir.



Araştırmalarla İlişkilendir

Yurt Dışı Teminat Mektuplarının Nakde Çevrilmesi Sigortası, İhracata Etkisi ve Uygulama Örneklerinin Değerlendirilmesi

.....Teminat mektuplarının nakde çevrilmesi sigortasının dünya üzerinde birçok ihracat destek kuruluşunca uygulandığı görülmüştür. Bu durum ürüne uygulayıcılar tarafından önem verildiğini göstermektedir. Her kuruluşun ürünü farklı şekilde ele aldığı görülmüştür. Bazı kuruluşlar direkt ihracatçıya bazıları ise ihracatçının bankasına bu sigortayı uygulamaktadırlar. Çalışmada ise ihracat destek kuruluşlarının ulaşılabilen son 3 yıl verileri ele alınmıştır. Bu verilerde görülmektedir ki teminat mektuplarına yönelik bu ürün ülkelerin toplam ihracat tutarları içinde yüksek oranda yer kaplamamaktadır. Toplam ihracat tutarları içinde bu ürünün en yüksek oranı, K-Sure tarafından Güney Kore'de 2014 yılında uygulanan ve toplam Güney Kore ihracatının % 2.01'ine denk gelen orandır. K-Sure ve EDC örneklerinde sigortalanan tutarlar diğer örnekler

ile karşılaştırıldığında tutar olarak ciddi anlamda yüksektir, bu anlamda daha yüksek ihracat tutarlarına sahip ülkelerde bu ürün talebinin daha yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Fakat toplam ihracat içindeki pay olarak düşünüldüğünde uygulanan sigorta oranları bu ülkelerde de yüksek oranlara sahip gözükmemektedir. Diğer bir açıdan, EKN ve K-Sure örneklerinde ihracatçılara sağlanan sigorta tutarının, ülkenin toplam ihracatıyla aynı doğrultuda hareket ettiği görülmemesine rağmen, GIEK örneğinde tutar olarak tam tersi bir durum söz konusudur. EDC örneğinde ise diğer örneklerden farklı olarak ihracat/sigorta oranı eğilimi artarak devam etmektedir. Bu noktada ortaya çıkan farklılıklar uygulanan sigortanın ihracata etkisini ya da ihracattan etkilene durumu yorumlamak zorlaşmaktadır. Bu noktada ülke ihracatları içinde çok büyük hacimler kapsamayan bu ürünün ülkeler için durumunun yorumlanabilmesi için daha detaylı incelemelerden sonra bir sonuç çıkarmak daha doğru

olacaktır. Ülkelerdeki ve dünyadaki siyasi ekonomik gelişmeler, ülke ve dünya ihracatındaki gelişmeler, ihracat yapılan pazarlardaki gelişmeler ve değişimler, ürünü kullanan sektörlerdeki durum, ihracatçıların ve alıcılarının ilgili teminat mektubuna ve sigortasına gösterdiği talep gibi konular bu detaylı incelemelerin önemli başlıklarından olabilir. Ülkemiz özelinde ise teminat mektuplarının nakde çevrilmesi sigortası, ürün olarak daha çok amaca yönelik olarak hazırlanmış gibi durmaktadır. Konumu ve ekonomik olarak durduğu nokta itibari ile daha riskli ülkelere ihracat yapılan ülkemizde, bu sigorta ürünü Türk Eximbank tarafından en önemli ihracat sektörlerimizden olan ve teminat mektuplarına talebi yüksek olan müteahhitlik sektörüne yönelik olarak sunulmuştur. Özellikle kesin teminat mektuplarının inşaat sektöründe kullanıldığını, bir hizmet ihracatı olarak görülen bu sektördeki teminat mektuplarının özellikle Orta Doğu ülkelerinde yapılan işlerde ön plana çıktığı düşünüldüğünde bu sigorta ta-

lep eden ihracatçılar için önemlidir. Sonuç olarak teminat mektuplarının nakde çevrilmesine karşı bir güvence sağlayan sigorta/garanti ürünü dünya üzerinde birçok ihracat destek kuruluşunca uygulanmaktadır. Ele aldığımız örnekler üzerinden düşünüldüğünde toplam ülke ihracatları bazında tutar olarak düşük oranlara sahip olan bu ürün, özellikle yurtdışında iş yüklenen, vadeli sözleşmeler yapan ihracatçılar için büyük önem taşımaktadır. Bu yüzden ihracat yapan firmalara bu ürünün tanıtılması ve ihracatçıları rahatlatıcı garantiler sunulması, küreselleşen ve diğer ülkelerle ticaretin yoğunlaştığı günümüzde niteliği bakımından bu ürünün uluslararası ticarete önemli bir güvence aracı olarak güçlendirebilir.

Kaynak: Yeşilyaprak, M. (2018). Yurtdışı Teminat Mektuplarının Nakde Çevrilmesi Sigortası, İhracata Etkisi ve Uygulama Örneklerinin Değerlendirilmesi, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.

Kontrgaranti

Kontrgaranti, bankaların verecekleri teminat mektubu karşılığında bir başka bankadan istedikleri karşı garantidir.

✓ Bankalar, verecekleri teminat mektubu veya kullandıkları diğer krediler karşılığında karşı garanti olarak bir başka bankadan teminat isteyebilmektedir. Buna kontrgaranti denilmektedir. Bir bankadan gelen kontrgarantiye istinaden teminat mektubu düzenleyen banka, kontrgarantiyi veren bankanın riskini üstlenmiş olmaktadır.

Yurt dışında bulunan firma, Türkiye’de gerçekleştireceği bir iş/hizmet veya mal alımı karşılığında bir Türk bankasından teminat mektubu istemini kendi ülkesindeki bir banka aracılığı ile yapar. Yurt dışındaki banka Türkiye’deki bankaya kontrgaranti

göndererek tüm sorumlulukları kendisine ait olmak üzere anlaşmaya muhatap kuruluş/kişiye hitaben teminat mektubu düzenlenmesini ister. Aynı şekilde, Türkiye’de yerleşik firma yurt dışından gerçekleştireceği hizmet veya mal alımı karşılığında yurt dışındaki muhataba hitaben vermek istediği teminat mektubunu Türkiye’deki kendi bankası aracılığı ile yapar. Türkiye’deki banka, yurt dışındaki muhabir bankasına, tüm sorumlulukları kendine ait olmak üzere muhatap kişi/kuruluşa hitaben teminat mektubu düzenlenmesini ister. Böylelikle her iki durumda da kontrgaranti ilişkisi başlamış olur.

Kontrgaranti karşılığında verilen teminat mektupları taşıdıkları hükümler ve içerik açısından birbirleriyle ilintilidir. Muhatap sözleşme konusu taahhüdün yerine getirilmediğini belirterek teminat mektubu veren bankadan tazmin talebinde bulunursa, teminat mektubunu düzenleyen banka da kontrgaranti veren bankaya yani kontrgarantöre (garanti veren) dönerek tazmin talebinde bulunur.



Öğrenme Çıktısı



2 İthalat ve ihracatın finansmanında ticari bankalar ve Merkez Bankası tarafından verilen iştirak-iskonto kredileri ve gayri nakdi kredileri ifade edebilme

Araştır 2

Gayri nakdi kredilerin özellikleri nelerdir? Tartışınız.

İlişkilendir

Türkiye'de dış ticaret yapan firmaların gayri nakdi kredileri kullanım yoğunluğu nedir? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türkiye'de ki dış ticaret firmalarının ihracat ve ithalat finansmanında sıklıkla kullandıkları gayri nakdi krediler nelerdir? Tartışınız, paylaşınız.

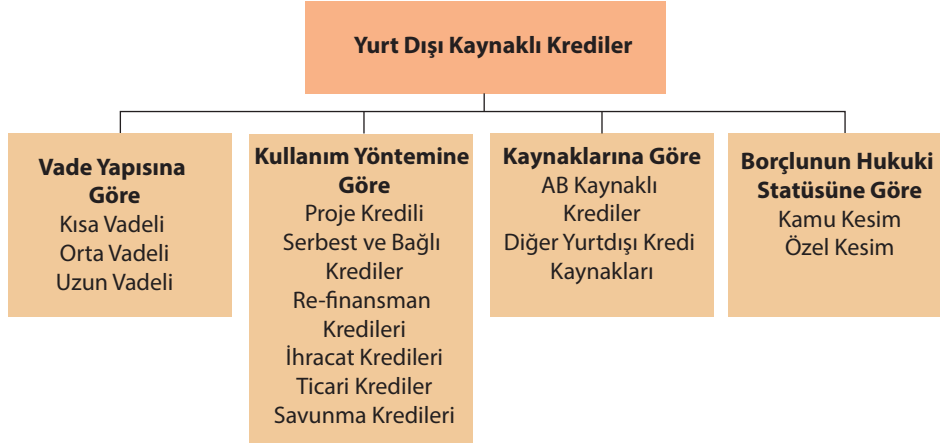
YURT DIŞI KREDİLER

Yurt dışı kredi genel olarak, ülke içinde yerleşik kuruluş ve kişilerin, ülke dışında yerleşik kuruluş ve kişilerden kısa, orta ve uzun vadeli olarak kredi kullanması şeklinde ifade edilebilir. Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomiler için yurt dışı kaynaklı kredi kullanımı ihtiyaca göre her zaman başvurulabilen bir yöntemdir. Yurt dışı kredi kullanım ihtiyacının daha çok olduğu gelişmekte olan ülkelerde, dış kredi kullanımını doğuran başlıca nedenler aşağıdadır (Kavcıoğlu, 2013: 143).

- Tasarruf ve kaynak yetersizliği,
- Dış ticaret ve ödemeler dengesi açıkları,
- Bütçe açıkları,

- Nakit akımının artması,
- Savunma giderleri finansmanı,
- Yatırım finansmanı,
- Vadesi gelmiş borçlara finansman sağlanması,
- Olağanüstü harcamaların karşılanması,
- Devletin milli para değerini koruma adına rezerv ihtiyacı duyması,
- Ekonomik dengeyi sağlayıcı ve koruyucu etkiler,
- Kaynak dağılımı ve kullanımında etkinlik sağlayıcı etkiler yaratılmak istenmesi gibi birçok makro ve mikro neden sıralanabilir.

Dış krediler Şekil 2.1’de görüldüğü üzere vade yapılarına, kullanış biçimlerine, kaynaklarına, borç ilişkisindeki tarafların özellikleri ve hukuki statülerine göre farklılık göstermektedir. Bunların ülke ekonomilerinde yarattığı etkiler de kullanım amaçlarına ve ekonomilerin koşullarına göre farklılık göstermektedir.



Şekil 2.1 Yurt Dışı kaynaklı Krediler

Kaynak: Kavcıoğlu, 2013

Dış kaynaklı kredinin vadesi, kredinin anlaşma tarihi ile son anapara geri ödemesinin yapıldığı tarih arasındaki süre olarak tanımlanabilir. Bu süre bir yıl ve altında ise kısa vadeli krediden söz edilirken, süre bir yıldan fazla ise uzun vadeli krediler söz konusudur. Vadeye göre dış kaynaklı kredilere ekonomilere olan etkileri açısından bakıldığında, kısa vadeli kredilerin ticarete yönelik, ödeme sorunlarının ortadan kaldırılmasına yönelik veya uluslararası likidite yaratılmasına yönelik olarak kullanılmakta olduğunu görmek mümkündür. Uzun vadeli krediler ise ekonomilerin kalkınmasına yönelik kullanılmaktadır. Kullanım biçimine göre dış kaynaklı krediler, ekonomilerde olumlu ya da olumsuz birçok etki yaratabilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirmeye yönelik yatırımları yapmak ve mevcut yatırımların verimliliğini artırmak amacı ile kullanılan proje ve program kredilerinin, üretim ya da yönetimle ilgili olarak kullanılan teknik kredilerin, ihracat faaliyetlerinin herhangi bir aşamasının finansmanı için kullanılan ihracat kredilerinin ve ticari faaliyetler için kullanılan ticari kredilerin bu ekonomiler için olumlu anlamda önemi oldukça fazladır.

Yurt dışı kaynaklı kredilerde, kullanan tarafın hukuki statüsü daha çok bu ekonomilerin gelişmişlik düzeyi konusunda fikir vermektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin, gelişmiş ülke ekonomileri seviyelerine gelmeleri için kamu

kesiminin özel sektöre öncülük etmesi gerekmektedir. Dolayısıyla genel olarak bu ülkelerde kamu kesiminin özel kesime göre kredi kullanım oranlarının gelişmiş ülkelere göre daha fazla olduğu görülmektedir.

Kullanan tarafın kaynak ihtiyacını karşılaması ve kullandıran tarafında elinde bulunan fon fazlalığını plase etmesi açısından önem taşıyan yurtdışı kredileri, kaynakları açısından Avrupa Birliği Kaynaklı ve Diğer Yurtdışı Kaynaklı krediler olarak ayırabiliriz.

Avrupa Birliği Kaynaklı Krediler

Avrupa Birliği kaynaklarını kullandırılan krediler olarak Avrupa Yatırım Bankası (AYB), Avrupa Yatırım Fonu (AYF) ve AB Yapısal Fonlarını ele alabiliriz.

Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kaynaklı Krediler

Avrupa Yatırım Bankası Avrupa Birliği’ne üye ülkelerin oluşturduğu bir finansman kuruluşu olup, bu ülkelerin ekonomik ve mali entegrasyonunu arttırarak, Avrupa’nın dengeli ekonomik gelişimini sağlamaya yönelik yatırımları finanse etmektedir. Banka, hükümetlere, bankalara ve özel şirketlere kredi vermektedir. Fonlarını hem üye ülkelerin katkılarından hem de uluslararası piyasalarda menkul kıymet ihraç ederek temin etmektedir. AYB kulan-

dıracağı krediler için kendi fonları dışında, yüksek kredibilitesi ile uluslararası sermaye piyasalarından da borçlanabilmektedir. Bankanın uygulayacağı faiz oranları da bu borçlanma maliyetlerine göre değişebilmektedir. Kurumun kaynakları kâr amacı gütmeksizin bankayı fonlarken banka bu fonları uzun vadeli ve sabit faizli olarak kullanmaktadır.

Avrupa Yatırım Fonu (AYF) Kaynaklı Krediler

Avrupa Birliği ekonomisinin kalkınmasına yönelik faaliyetleri kendisine amaç edinmiş Avrupa Yatırım Fonu 1984 yılında kurulmuştur. AYF'nun en önemli fonksiyonu Küçük ve Orta Ölçekteki İşletmelere (KOBİ) finans sağlayan kurumlara portföy garantisi sağlaması ve KOBİ'lere destek olan risk sermayesi fonlarına yatırım yapmasıdır. AYF bu fonksiyonları yerine getirmek için çeşitli mali enstrümanlardan tahsis ettiği kaynakları, mali araçlar, bankalar, teminat kurum ve programları, risk sermayesi fonları kanalıyla KOBİ'ler ve yeni kurulan işletmelere aktarmaktadır.

Avrupa Birliği Yapısal Fonları Kaynaklı Krediler

AB'nin değişik bölgeler ve değişik sosyal toplulukları arasındaki eşitsizliklerin azaltılmasına yönelik faaliyetlere mali destek sağlayarak, ekonomik ve sosyal uyumun teşvik edilmesi amacıyla yönelik olarak faaliyette bulunmak AB Yapısal Fonlarının amacıdır. AB Yapısal Fonlarını, temel olarak Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu ve Avrupa Sosyal Fonu şeklinde ele alabiliriz.

Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu Kaynaklı Krediler

Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, yapısal zorluklarla karşılaşan alanların sosyo-ekonomik dönüşümü ve kalkınmada geri kalan bölgelerin

yapısal uyumunu ve gelişimini teşvik etmeyi hedeflemektedir. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, bölgesel soyoekonomik farklılıkları azaltabilmek amacı ile ekonomilere çeşitli projeler yoluyla kaynak aktarmaktadır. Bu projelerin ise, KOBİ'lerin desteklenmesi, üretken yatırımların teşvik edilmesi, altyapının iyileştirilmesi ve yerel kalkınmanın hızlandırılması amaçlarına uygun olması gerekmektedir.



dikkat

Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu 1975 yılında kurulmuştur.

Avrupa Sosyal Fonu Kaynaklı Krediler

Avrupa Sosyal Fonu, KOBİ'lerin karşılaştığı önemli sorunlara uygun çözümler üretmeyi amaçlamaktadır. Avrupa Sosyal Fonu ile özellikle geri kalmış bölgelerde iş gücü kalitesinin yükseltilmesi ve girişimciliğin teşvik edilmesine yönelik, uzun vadeli stratejik programlar ve projelere destek verilmektedir.



dikkat

Avrupa Sosyal Fonunun misyonu; İşgücünün istihdamını ve topluluk içerisinde coğrafi ve mesleki dağılımlarını kolay kılmak ve artırmaktır.

Diğer Yurtdışı Kaynaklı Krediler

Diğer yurtdışı kredi kaynakları için, hükümet kredileri, ülke kredileri, özel kesimden sağlanan krediler, uluslararası kredi kuruluşlarından sağlanan krediler ve proje finansmanı şeklinde sınıflandırma yapabiliriz.



Hükümet Kredileri

Hükümet kredileri, gelişmekte olan bir ülke hükümetinin karşılıklı anlaşma ile genellikle gelişmiş bir ülke hükümetinden kullandığı uzun vadeli ve düşük faizli krediler olarak tanımlanabilir. Az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke hükümetleri finansman ihtiyaçlarını karşılamakta zorlanırlar. Bu ülkeler, belirli bir proje veya sektör için ihtiyaç duydukları finansmanı sağlarlar. Krediyi veren taraf ise faiz geliri elde ederken, elinde bulunan fon fazlasını da bu şekilde plase etmektedir (Kavcıoğlu, 2013: 145).

Ülke Kredileri (ECA)

Avrupa ülkeleri, Amerika ve Japonya gibi ülkeler ihracat faaliyetlerini teşvik etmek amacıyla, bu ülkelere ithalat yapacak firmalara, İhracat Kredi Kuruluşları (ECA) aracılığıyla orta ve uzun vadeli finansman sağlamaktadırlar.

Türkiye’de ihracat kredi sigortası ile ilgili çalışmalar resmî destekli ihracat kredi kuruluşu (ECA) statüsünde faaliyet gösteren Türk Eximbank (Bkz Ünite 4) tarafından sağlanmaktadır. Türk Eximbank’ın yanı sıra çeşitli ticari bankalar tarafından da kredi desteği sunulmaktadır.



dikkat

Uygulamada hükümet kredileri, iki yanlı resmi kredi olarak da adlandırılmaktadır.



dikkat

Hukuki ilişki taraflarının tamamını ülke hükümetlerinin oluşturduğu hükümet kredileriyle, ülkelerin dış ülke firmalarına kullandığı ülke kredilerini karıştırmamak gerekir. Ülke kredileri ABD, Japonya gibi ülkelerin, kendi ülkelerinden yapılacak ihracatın artırılması amacıyla, ithalatçı diğer ülke firmalarına araçlar vasıtasıyla kullandıkları kredilerdir. Bu tür kredilere aracılık eden İhracat Finansman Kuruluşlarının (Export Credit Agencies-ECA) diğer finansman kuruluşlarından farkı, kendi ülke mallarının teşvik edilmesi amacıyla diğer kuruluşların üstlenmek istemedikleri riskleri üstlenebilmeleridir.

Dünya genelinde ihracat kredisi kuruluşları (ECA) Tablo 2.1'de görülmektedir.

Tablo 2.1 İhracat kredisi veren ECA'lar

ÜLKE	İHRACAT KREDİ KURULUŞLARI (ECA)
Almanya	Euler Hermes
Amerika	Export-Import Bank of the United States (Ex-Im Bank)
Avustralya	Export Finance and Insurance Corporation (EFIC)
Avusturya	Oesterreichische Kontrollbank AG (OeKB)
Belçika	Credendo
Çekya	Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP) Czech Export Bank
Danimarka	Eksport Kredit Fonden (EKF)
Estonya	KredEx
Finlandiya	Finnvera Finnish Export Credit Ltd (FEC)
Fransa	Bpifrance Assurance Export
Hollanda	Atradius
İngiltere	UK Export Finance
İspanya	Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE)
İsrail	The Israel Export Insurance Corp. Ltd. (ASHRA)
İsveç	Exportkreditnämnden (EKN) AB Svensk Exportkredit (SEK)
İsviçre	Swiss Export Risk Insurance (SERV)
İtalya	Servizi Assicurativi del
Japonya	Nippon Export and Investment Insurance (NEXI) Japan Bank for International Cooperation (JBIC)
Kanada	Export Development Canada (EDC)
Kore	Korea Trade Insurance Corporation (K-SURE) The Export-Import Bank of Korea (KEXIM)
Letonya	Latvian Guarantee Agency (LVA)
Lüksemburg	Office du Dueroire (ODL)
Macaristan	Hungarian Export Credit Insurance Ltd and Hungarian Export-Import Bank plc (EXIM)
Meksika	Banco Nacional de Comercio Exterior
Norveç	Export Credit Norway Garantiinstituttet for eksportkredit (GIEK)
Polonya	Korporacja Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych (KUKE)
Portekiz	Companhia de Seguro de Créditos
Slovakya	Export-Import Bank of the Slovak Republic (Eximbanka SR)
Slovenya	Slovenska izvozna in razvojna banka, d.d. (SID)
Türkiye	Export Credit Bank of Turkey (Türk Eximbank)
Yeni Zelanda	Export Credit Office (ECO)
Yunanistan	Export Credit Insurance Organisation (ECIO)

Kaynak: <https://www.ihracat.co/2017/03/ihracat-kredi-ajanslari-eximbank.html>, Erişim tarihi: 15.04.2020).



dikkat

İhracat Kredi Kuruluşları (Export Credit Agency/ ECA) bulundukları ülkelerdeki ihracatçıları desteklemek amacıyla kurulmuş kurumlardır.

Resmî ECA kuruluşlarının statüleri birbirlerinden farklı şekilde olabilmektedir. Örneğin İngiltere’de UK Export Finance devlete bağlı ayrı bir departman olarak yapılandırılmıştır. Belçika’da Credendo ise tamamen devletin sahip olduğu bir kuruluştur. Almanya’da Euler Hermes ve Hollanda’da Atradius gibi özel sektör kredi sigortası kuruluşları ise devlet adına acente gibi çalışmaktadır.

ECA’lar; bulundukları ülkelerdeki ihracatçıları desteklemek ve ticari bankaların direkt olarak üstlenmek istemedikleri ticari, politik, kambiyo rejimi gibi muhtelif risklere karşı koruma sağlamak amacıyla, orta veya uzun kredi garantisi ve sigortası hizmetlerini sunmaktadır. Bu tür kredilere ülke kredisi veya ECA kredisi ismi verilmektedir. ECA kredileri vadesi, ithal edilecek malın özelliğine göre 2 ile 10 yıl arasında değişebilmektedir.

✓ ECA’ler ülke riskini (ticari ve politik) sigortalayarak yurt dışı bankaların ihracatçıların satış yaptığı alıcılara orta ve uzun vadeli kredi sunulması olanağı yaratırlar.

OECD, ECA kuruluşlarının faaliyetlerini kendi aralarında rekabete girmemeleri için düzenler. ECA’lar işlemlerde çeşitli kriterlere uymak konusunda kendi aralarında anlaşmaktadırlar. Örneğin, ihracat kredi sigortası desteğinin kredi vadesi iki yıl ve üzeri riskler için geçerli olmaktadır. Muhtelif ürün gruplarına göre farklı vadeler dikkate alınmaktadır. Avrupa Birliği birçok OECD ülkesine yönelik bu kuruluşların iki yıldan daha kısa vadeli kredi riskini sigortalamasına izin vermemektedir. Bu riskler özel sektör kuruluşları tarafından teminat altına alınan risklerdir.

ECA kredilerinde taraflar; ülkedeki ihracat kredi kuruluşu (ECA), ithalatçı, ihracatçı, garantör konumundaki ithalatçı banka ve kreditör olan ihracatçının bankasıdır.

Genellikle ithalatçı ülkedeki bir banka (aracı banka) aracılığıyla sağlanan bu kredilerde, ihracatçı firma krediyi aracı bankadan peşin olarak almaktadır. Buna karşın ithalatçı ödemeyi vadeli olarak gerçekleştirmektedir. Garantör banka, aracı banka ile kredi sözleşmesini imzalar. Bu durumda ithalatçı banka direkt borçlu konumunda olmaktadır. Diğer bir ifadeyle garantör olan ithalatçı banka, ithalat yapan firmanın riskini üstlenmektedir. İhracatçı firma ise ülkesindeki ihracat kredi kuruluşuna başvurarak, ithalatçı firma için kredi talep etmektedir.

OECD kurallarına göre; ticari kontrat tutarının maksimum %85’i finanse edilir Sözleşmenin finanse edilmeyen kısmı ise ithalatçı firmanın kaynaklarından avans (ön ödeme) şeklinde ihracatçı firmaya ödenmektedir (Gökbulut, http://auzefki-tap.istanbul.edu.tr/kitap/uluslararası_tv.lojistik_yonetimi_ao_dtfvt.pdf, Erişim tarihi: 17.04.2020).



ECA kredilerinin ithalatçı ve ihracatçı açısından bazı avantajları bulunmaktadır. ECA kredilerinin ithalatçı firma açısından başlıca avantajları;

- Orta / Uzun vadeli finansman,
- Düşük maliyetli borçlanma
- Nakit akışı planlamasında kolaylıktır.

ECA kredilerinin ihracatçı firma açısından başlıca avantajları ise aşağıdadır.

- Diğer ülke ihracatçılarına karşı artan rekabet gücü,
- Mal bedelini tahsil etme garantisi ve hemen tahsil olanağı,
- Yeni pazarlar bulma imkânı sağlanmasıdır.



Yaşamla İlişkilendir

Basitçe Proje Finansmanı

Rüzgar projelerine kredi bulunmasının belli başlı yöntemlerine kısaca değinilmeye çalışılacaktır. 100 MW'lık bir rüzgar santrali projesi senaryosu düşünelim. Yatırım bedelini de 20 milyon € elektrik işleri 20 milyon € inşaat/betonarme 100 milyon € da türbin jeneratör ekipmanları olarak alalım. Sahadaki tüm izinler (inşaat, orman vs.) çözülmüş olsun. Artık bu safhada inşaat işlerine hemen başlamak durumundayız. Tabii olarak türbin/ekipman sözleşmelerinin de bir an önce imzalanması gerekiyor. Bu sayede uzun süren üretim süreçlerine de vakit kaybetmeden başlanabilir. Türbin/ekipman üretiminin başlayabilmesi için üreticinin tüm üretimini ticari olarak güvenli hale getirmesi gerekir. Bunun en kolay yolu akreditif açmaktır. Bunu herkes bilir. Ancak akreditif açmak bir ticari kredi kapsamına girer ve göreceli olarak pahalıdır. Daha uygun kredi oranları ile projenin finansmanına başlanabilir. Peki ne yapılacak? Bunun için en kolay ve ucuz yol ülkelerin ihracat kredi kuruluşlarının (Export Credit Agencies – ECA) sağladığı ihracat kredileridir. ECA'lar kendi ülkelerinde ihracatı desteklemek için var olan kuruluşlardır. Yani bir ülkenin ECA'ni kullanmak istiyorsanız, alacağınız ekipmanın çoğunluğunu ilgili ülkeden almak durumundasınız. Ülkemizdeki güncel ticari kredi faiz oranları-

nı düşünecek olursak üçte bir oranlar seviyelerine bu krediler kullanılabilir.

Aslında ECA'lar genelde doğrudan para vermemekte bu parayı verecek olan bankalara güven-
ce vermektedir. Bu bankalar genelde uluslararası ve özkaynak bakımından çok güçlü bankalardır. Yani basitçe eğer ilgili bankanın verdiği kredinin geri ödenmesinde zorluk yaşanırsa bu parayı en sonunda ilgili ECA ödeyecektir. Bu kurumlar bir nevi bankanın verdiği parayı sigortalamaktadırlar. Bu sigorta sayesinde banka da faiz oranını oldukça düşürebilmektedir. Ancak ECA'ların desteklediği kredileri kullanabilmek için ECA'ların bazı önkoşulları olabilmekte; ÇED Raporu, Orman, İnşaat izinleri, Kuş Göç Yolları Raporu, Lisans vs. Bu tip bürokrasiler çözüldükten sonra sıra krediyi verecek bankayı bulmaya geliyor. Bu bankalar genelde yurtdışı merkezli olan bankalardır ve çoğunun Türkiye'de temsilcilikleri bulunmaktadır. Proje için kredi sözleşmesi bu bankalarla imzalanacaktır. İlgili ECA bu parayı sigortalayacağı için kredi faiz oranı daha önce belirttiğimiz gibi piyasaya göre oldukça uygun seviyelere gelecektir.

Genelde krediyi verecek banka ve sigortayı sağlayan ECA bu kredi karşılığında birinci sınıf bir Türk bankasından tüm kullanılan kredi için bir teminat mektubu istemektedir.

Banka teminatı dışında bir başka yol ise eğer ana şirketin bilançosu uluslararası akredite bir kuruluş tarafından denetlenmiş ve ilgili bilanço göstergeleri uygunsa teminat mektubu yerine bilanço bazlı finansman da yapılabilir. Finansman bir Türk bankasının teminat mektubuna veya şirket bilançosuna dayandırılıyorsa buna kabili rücu (recourse) bazlı finansman denilmektedir. Yani bir geri ödeme zorluğu durumunda yurt dışından kredi kullandıran banka alacağını Türk bankasından tahsil edebilmekte, ya da kefil olan bilanço sahibi şirketten talep edebilmektedir. Bir de projenin kendi kendini ödediği proje kredilendirmesi var. Buna gayri kabil rücu (non recourse) bazlı proje finansmanı denmektedir. Burada krediyi verecek banka kredi karşılığında ilgili rüzgâr santralinin aktiflerini rehin almakta ve gelirlerine temlik koymaktadır. Yani proje kendi kendini ödemektedir ve projenin gelecekteki gelirleri dışında herhangi bir teminat yoktur. Bu sayede ana şirketin bilançosuna yük gelmemekte bu kaynak diğer işlerde kullanılabilir. “Non-recourse” bazlı proje finansmanı uygulaması ülkemizde henüz çok

azdır. Bunun en büyük sebebi yurtdışı kaynaklı kreditor bankaların çeşitli sebeplerden dolayı bu sürece henüz çok sıcak bakmamalarıdır. Diğer sebepler de “non-recourse” proje finansmanı için süreçlerin uzun ve faiz oranlarının yüksek olması olarak sıralanabilir. Teminat mektuplu/bilanço bazlı proje finansmanı için ortalama süreç birkaç ayı bulurken, “non-recourse” bazlı proje finansmanı için süreçler minimum 6 ayı bulabilmektedir. Faiz oranları da ticari kredi faiz oranlarına yaklaşmaktadır. Proje finansmanın en büyük faydası yatırımcının bilançosuna yük gelmediği için bu finansal kaynağı diğer yatırım gerektiren işlerinde kullanabilmektedir. Rüzgâr projelerinde yatırımcılarımız ihtiyaçlara göre yukarıda belirtilen finansman alternatiflerini kullanabilmektedir. Piyasada yavaş yavaş bilgi ve tecrübe birikimi oluşmuş bu sayede süreçler daha da kısaltmaya başlamıştır.

Kaynak: Bilgehan Y. Basitçe Proje Finansmanı, <https://yesilekonomi.com/basitce-proje-financemani/>, Erişim tarihi: 19.04.2020.

Özel Kesimden Sağlanan Krediler

Kredi kullandıran tarafın hükümet ya da uluslararası finansal bir kuruluş olmadığı özel kesim kredilerde, borcu kullandıran tarafta özel kurum, kuruluş veya kişiler bulunmaktadır. Ticari bankalar aracılığıyla, fon arz ve talebinin buluşturulduğu bu kredi türü, özellikle 1970’li yıllarda yaşanan finansal liberalizasyon süreci sonrasında yurt dışı kaynaklı kredilerde alternatif bir yöntem olmuştur. Gelişmiş ülkelerdeki banka ve diğer özel kredi kuruluşlarının ellerinde biriken döviz niteliğindeki fonlar, finansal liberalizasyon sürecinin de sayesinde özel kesim kredi kuruluşlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Özellikle, 1973’ten sonra petrol fiyatlarında görülen büyük artışlar nedeniyle ellerinde büyük fonlar biriken Arap ülkelerinin, Avrupa ve ABD’ye aktardıkları fonlar bu türdeki kredilerin ortaya çıkışına örnek verilebilir (Kavcıoğlu, 2013).

Finansal Kuruluşlardan Sağlanan Krediler

II. Dünya Savaşı’nın sona ermesiyle birlikte, ekonomik buhranların tekrar yaşanmaması amacıyla, galip ülkeler tarafından birçok finansal kuruluş

faaliyete geçirilmiştir. Amacı ekonomik buhranların tekrar yaşanmasını önlemek olan finansal kuruluşlar, kuruldukları dönemlerde gelişmekte olan ülkelere daha istikrarlı pazar ve iş birliği imkânı sağlamaya çalışmaktaydılar. Küreselleşme ve değişen dünya şartlarında kuruluş amaçlarının yanında çeşitli spesifik rollerde üstlenen bu kuruluşlar, sermayesine birçok ülkenin katıldığı, faaliyetlerinden birçok ülkenin faydalandığı uluslararası kuruluşlar olarak tanımlanabilir. Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin kalkınması amacıyla çok yanlı kredi sağlayan kuruluşların başında, Dünya Bankası (World Bank-WB), Uluslararası Kalkınma Birliği (International Development Agency-IDA), Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası (Council of Europe Development Bank-CEB), Uluslararası Para Fonu (International Money Fund-IMF), İslam Kalkınma Bankası (Islamic Development Bank-IDB), Japon Uluslararası İşbirliği Bankası (JBIC), Fransız Kalkınma Ajansı (French Development Agency-AFD), Asya Kalkınma Bankası (Asian Development Bank-ADB) gibi kuruluşlar gelmektedir. Bu kuruluşlarının ortak amaçları ise (Kavcıoğlu, 2013);

- Uluslararası ticarete ödeme güçlüklerinin ortadan kaldırılması ve uluslararası likidite sorunlarının giderilmesi,

- Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin kalkınmalarına katkıda bulunulması,
- Ekonomik birleşme, serbest ticaret ve iş birliği ilişkilerinin pekiştirilerek, dünya ekonomisinde ve politikasında etkin bir konum kazanılması, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesidir.



Proje Finansmanı

Proje finansmanının evrensel olarak kabul gören bir tanımı bulunmamakla birlikte, “finansmanın büyük bölümünün borç yoluyla sağlandığı ve ilke olarak geri ödemelerinin finanse edilen varlıklar ve onların getirileri üzerinden gerçekleştirildiği bir hak, doğal kaynak veya diğer bir varlığın kullanımının ve geliştirilmesinin finanse edilmesidir” şeklinde bir tanım yapılmaktadır.

✓ Proje finansmanı, yeni geliştirilecek projeler için bu amaçla kurulmuş kuruluşa sınırlı rücu imkânı veren veya hiçbir şekilde rücu imkânı vermeyen finansman sağlama yöntemi olarak da tanımlanabilir.

Proje finansmanında teminat genellikle projenin maddi varlıkları üzerinde tesis edilen ipotek ve projenin nakit akışı haklarının temlik edilmesi şeklindedir. Bununla birlikte, proje finansmanında projenin teknik fizibilitesi ile projenin ekonomik geleceğine ilişkin değerlendirmelerin daha kapsamlı bir şekilde ele alınması gerekir.

Proje finansmanı kredileri bazı yönleriyle ticari kredilerden ayrılmaktadır. Bunlar;

- Ticari kredilerde kredi alan ana şirketin kendisi veya iştirakidir. İştirakinin kredi kullandığı durumda ana şirket garantör olur. Proje finansmanı kredisinde ise proje, yatırımcıların özel olarak sadece bu amaçla kurduğu bir proje firmasınınca gerçekleştirilir ve kredinin borçlusu bu şirkettir.
- Geri ödeme düzenine bakıldığında, ticari kredilerde kredinin geri ödemeleri için, şirketin tüm faaliyetlerinden yaratılan nakit akışları esas alınır. Proje finansmanı kredisinde ise kredinin geri ödemeleri için projenin nakit akışları ve yaratacağı gelirler esas alınır.
- Ticari kredilerde projenin nakit akışı ve ilgili malvarlığı kredi alanın diğer iş ve işlemlerinden ayrılmazken ve bunlarla birlikte değerlendirilirken; proje finansmanı kredisinde projenin nakit akışları ve projenin mal varlığı, yatırımcıların diğer iş ve işlemlerinden ayrı tutulur ve değerlendirilir.
- Ticari kredilerde kredinin teminatını şirketin tüm varlık portföyü oluşturmaktadır. Proje finansmanı kredilerinde ise kredinin teminatını projenin nakit akışları ve sözleşmeler oluşturur. Yatırımcıların kefaletleri sınırlıdır veya yoktur.
- Hem ticari kredilerde hem de proje finansmanı kredilerinde rücu önemli bir konudur. Ticari kredilerde bankalar kredi alanın tüm malvarlığına rücu edebilirken proje finansmanı kredilerinde bankaların yatırımcılara rücu hakkı ya yoktur ya da oldukça sınırlıdır.
- Ticari kredilerde kredi alanın kredibilitesi çok önemli bir unsurdur. Bazı koşullarda teminatsız kredi kullanıldığı da görülebilir. Oysa proje finansmanı kredilerinde proje firmasının tesisleri, gelirleri, sözleşmeleri, lisans ve izinleri önemsenir. Proje gelirlerinin aktarıldığı hesaplar dâhil projenin tüm malvarlığı üzerinde teminat tesis edilmek istenir.
- Nakit akışının kullanılması bakımından ticari kredilerde projeden yaratılan nakit akışları diğer projelerde kullanılabilir. Serbest nakit kullanım yetkisi kredi alan şirkettir. Proje finansmanı kredilerinde durum biraz farklıdır. Proje finansmanı kredilerinde projeden yaratılan nakit akışları rezerv olarak ayrılabilir. Serbest nakdin kullanımı ile ilgili şirketin yetkileri sınırlıdır.

- Ticari krediler genel kredi sözleşmesiyle tesis edilir. Proje finansmanı kredilerinde ise kredi sözleşmeleri projelerin özelliklerine göre yapılandırılır ve genellikle İngiliz Hukuku-LMA standardı kullanılır.
- Ticari kredilerde borçlanma ana şirketin konsolide mali tablolarına yansıtılırken proje finansmanı kredilerinde borçlanma sadece proje firmasının mali tablolarına yansıtılır.
- Ticari kredilerde borçlunun işletmelerinden birinde çıkan bir sorun şirketin tüm mali durumunu etkileyebilir. Şirketin bütün malvarlığını, işletmelerini ve işlemlerini kapsayan iflas prosedürü söz konusu kredilerde oldukça karmaşıktır ve uzun sürer. Proje finansmanı kredilerinde ise, proje, yatırımcıların mali sorunlarından yalıtılabilir ve iflas prosedürü proje firmasının malvarlığı ile sınırlı olduğundan ticari kredilere göre daha basittir ve neticelenmesi daha hızlı olur (Yalçın, 2013: 239).

İhracat kredi kurumlarının proje finansmanına yaklaşımı son yıllarda önemli ölçüde artmıştır. Özel sektör proje finansmanına olan gereksinimde önemli bir büyüme gözlenmektedir. Bu işlemlerin ana özelliği, bunların sıklıkla ticari bankaların, ihracat kredi kurumlarının, Dünya Bankası gibi çok taraflı kuruluşların ve Asya Kalkınma Bankası, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası gibi bölgesel kalkınma bankalarının dâhil olduğu ve gittikçe daha karmaşık hale gelen sözleşmelere ve finansman yapılarına sahip olmalarıdır. Yatırım yapılabilir projelerin artması, bu projelerin giderek daha karmaşık

hâle gelmesi, ihracat kredi kurumlarının proje riskinin analiz edilmesi ve projelerin tahsisi ve ekonomik yapısı için daha fazla kaynak ayırmasıyla sonuçlanmıştır. Öte yandan, ihracat kredi kurumlarının proje finansmanına yaklaşımındaki bu değişim, daha geniş bir yelpazedeki riskleri üstlenmeye hazır hâle gelmeleriyle sonuçlanmıştır. İhracat finansman kurumları geçmişte sadece politik riskleri güvence altına alırken, günümüzde birçok ihracat kredi kurumu hem politik hem de ticari riskleri sigortalamaktadır. Ticari riskin sigortalanması ise özellikle projenin oluşumu aşamasında, ihracat finansman kurumlarının projenin içerdiği çok çeşitli riskleri ve bu risklerin üstlenilme yöntemlerini açık bir şekilde anlayabilmesini gerektirmiştir.

İhracat kredi kurumları gelişmekte olan pazarlarda altyapı ve diğer projelere finansman sağlanmasında önemli bir rol oynayarak, ihracatçılara doğrudan veya ithalatçılara alıcı kredileri (buyer credits) yoluyla finansman sağlayarak destek vermektedir. İhracat kredi kurumlarının proje finansmanına sağladığı destek ise özetle şu şekilde sınıflanır (Yalçın, 2013: 240).

- Politik risk sigortası (political risk insurance),
- Ticari risk sigortası (commercial risk insurance),
- Faiz oranı desteği (interest rate support),
- Doğrudan kredi (direct lending) desteği (Genellikle ithalatçı/alıcı için).

Son yıllarda, İhracat kredi kurumlarının başka ülkelerden sağlanan iktisadi malın/tedarik malzemesinin finansmanı konusunda istekli oldukları da görülmektedir.



Öğrenme Çıktısı

3 Avrupa Birliği kaynaklı ve diğer yurtdışı kaynaklı kredileri açıklayabilme

Araştır 3

Yurt dışı kaynaklı kredileri nasıl sınıflandırabiliriz? Araştırınız.

İlişkilendir

Türkiye’de proje finansmanı kredilerini kullanmakta karşılaşılan güçlükler nelerdir? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türkiye’de yurtdışı kaynaklı kredilerin kullanım sıklığı nedir? Tartışınız, paylaşınız.

1

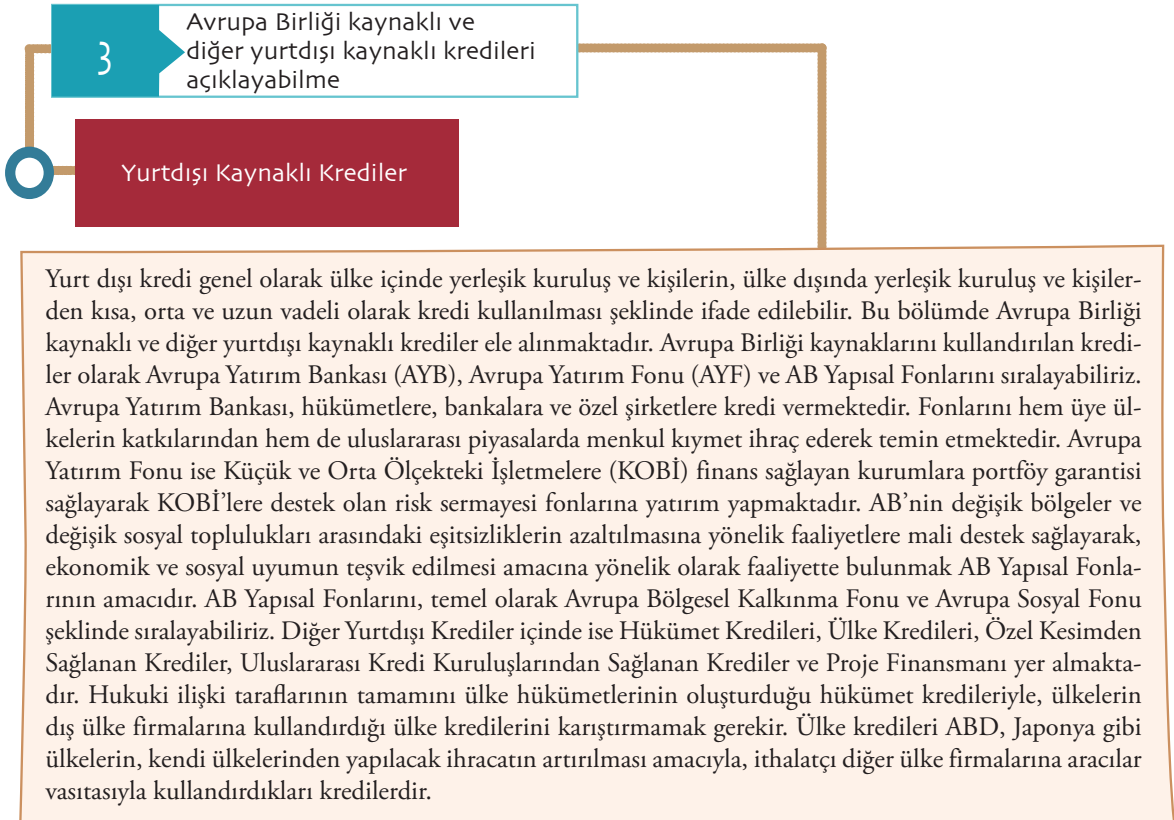
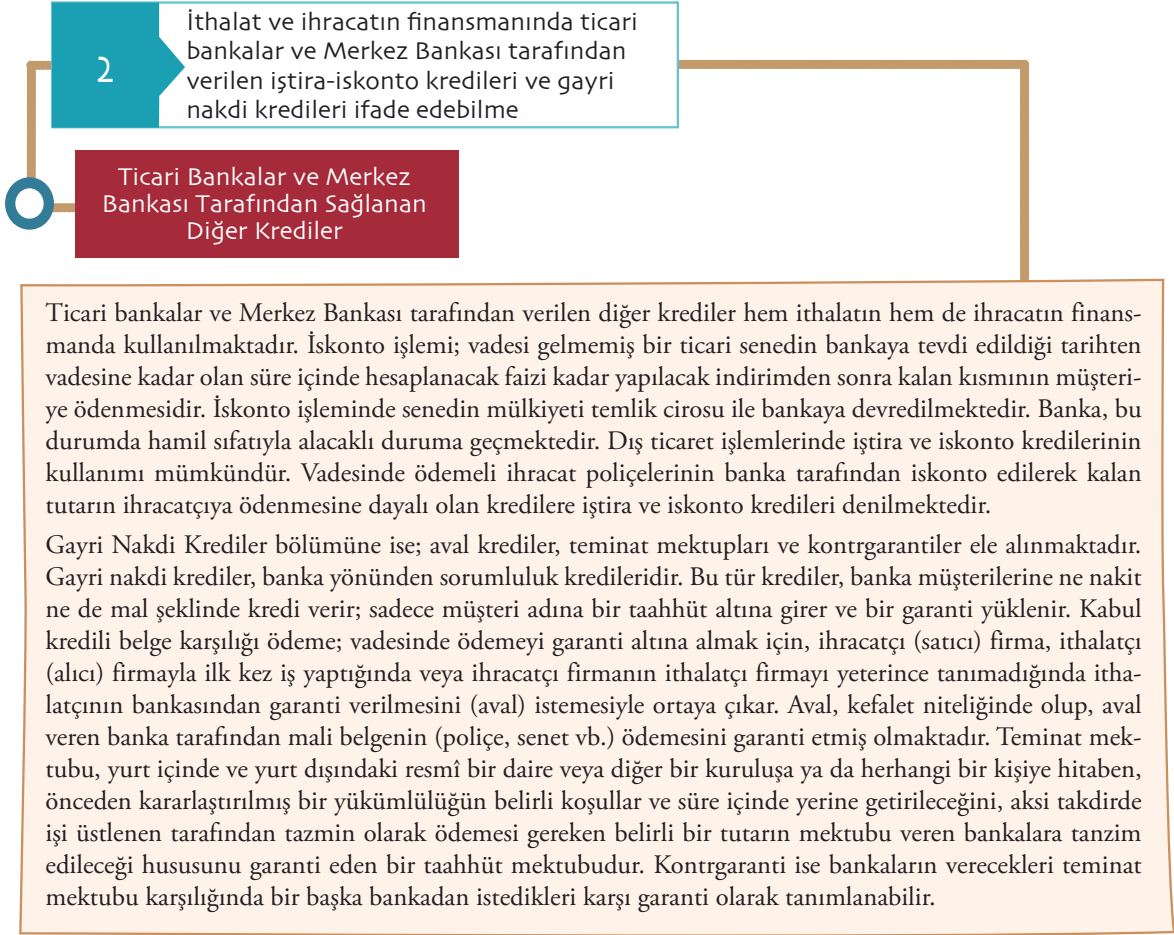
Prefinansman ve post finansman kredilerini ve özelliklerini açıklayabilme

Prefinansman Kredileri ve Post Finansman Kredileri

Prefinansman; Bir ön finansman kredisidir. Genellikle mali durumu zayıf olan ihracatçının malı ihracata hazırlaması için açılır. Bir tür avans biçimindedir. 18 ay vadeli kredilerdir. İhracatçılar, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetleri yapanlar tarafından borçlu sıfatıyla yurt dışından temin edilir. Prefinansman kredisi olarak getirilen dövizlerin doğrudan alışları yapılabileceği gibi lehtar adına açılacak bir döviz tevdiat hesabına veya seçici bir döviz hesabına da alınabilir. Firmalar bu kredileri, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanır. Dâhilde işleme izin belgesi veya vergi, resim ve harç istisnası belgelerinin alınmış olması gerekir. İhracatın finansmanı için sağlanan prefinansman kredilerinde ise bu belgeler aranmayacaktır. Yurt dışından sağlanan prefinansman kredileri yukarıda belirtilen belgeler kapsamında kullanılmadığı takdirde bu krediler işletme kredisi olarak kabul edilecektir. Bu krediler havale şeklinde getirilecektir. Mal veya hizmet ihracının gerçekleşmemesi halinde uygulanacak müeyyideler bakımından vade başlangıcı Türk lirasına hiç çevrilme veya kısım kısım çevrilse dahi lehtar adına açılan hesaba alacak kaydedildiği tarih; hesaba alınmaksızın tamamının doğrudan alışların yapılması hâlinde ise döviz alım belgesi tarihidir.

Prefinansmanın kredilerinin geldiği banka nezdinde kullanımı yapılmadan tamamının başka bir bankaya aktarımı mümkündür. Söz konusu kredilerin tamamının aktarımı halinde, ihracat taahhüdü ve mali yükümlülüklerin takibi bakımından vade başlangıcı, prefinansman kredisinin Türkiye’de yerleşik bir aracı banka tarafından geçici hesaba alınır. Prefinansman kredileri ihracat için sağlandıysa kredi vadesinde yapılan ihracattan yine aynı sürede elde edilmiş bedellerle kapatılması gerekir.

Post finansman, bankaların Türkiye’de faaliyet gösteren ithalat firmalarına kredi kullandırmak amacı ile yurt dışındaki muhabir bankalardan borçlu sıfatıyla sağladığı kredilerdir. İthalatçı firma, ihracatçının satış şartı olarak vesaik ibrazında ödemeli (sight) ithalat akreditifi talep eder. Uygun vesaik karşılığı ödeme yapacak olan ithalatçı, mevcut sermayesini kullanmak istememesi durumunda, finansman ihtiyacını post finansman aracılığıyla karşılayabilir. Post finansman kredisi, akreditifli ithalatın finansmanı için ithalatçı firmanın akreditifi açan bankanın garantörlüğünde, akreditife teyidini ilave eden bankadan ihracatçıya ödenmek üzere sağladığı yurt dışı kaynaklı nakit kredidir. Açılan ithalat akreditifi ile ilgili olarak satıcı veya ihracatçı tarafından ibraz edilen uygun vesaik karşılığı muhabir bankanın yaptığı ödeme, kredinin vade ve faiz başlangıç tarihini oluşturur. Banka ithalatçı firmaya akreditif bedelini belirli bir vadede ödeme kolaylığı sağlar.



1 İthalatçının ihracat mallarını satın almaktan vazgeçmesine karşı önlem olarak kullanılan finansman yöntemi aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Post finansman
- B. İskonto kredileri
- C. Prefinansman
- D. Aval kredileri
- E. Kabul kredileri

2 Bankaların Türkiye’de faaliyet gösteren ithalat firmalarına kredi kullandırmak amacı ile yurt dışındaki muhabir bankalardan borçlu sıfatıyla sağladığı krediler aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Prefinansman
- B. İştira kredileri
- C. İskonto kredileri
- D. Aval kredileri
- E. Post finansman

3 Bankaların, verecekleri teminat mektubu veya kullandırdıkları diğer krediler karşılığında, karşı garanti olarak bir başka bankadan teminat istemeleri aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Aval kredisi
- B. İştira kredisi
- C. Teminat mektubu
- D. Kontrgaranti
- E. Prefinansman

4 I. Aval kredileri
II. İskonto kredileri
III. Prefinansman
IV. Kontrgaranti

Yukarıdakilerden hangisi ihracatta kullanılan gayri nakdi kredilerdendir?

- A. Yalnız I
- B. Yalnız III
- C. I ve II
- D. II ve III
- E. I ve IV

5 Teminat mektuplarında, bankanın lehine garanti verdiği gerçek veya tüzel kişiye ne ad verilir?

- A. Lehdar
- B. Muhatap
- C. Garantör
- D. Taahhüt sahibi
- E. Alacaklı

6 I. Proje Kredileri
II. AB Kaynaklı Krediler
III. Diğer Yurtdışı Kaynaklı Krediler
IV. Re-finance Kredileri
V. Özel Kesim Kredileri

Yukarıdakilerden hangisi kullanım yöntemine göre yurtdışı kaynaklı kredilerdendir?

- A. Yalnız I
- B. I ve IV
- C. I, III ve V
- D. II, III, IV ve V
- E. I, II, III, IV ve V

7 Almanya’da faaliyetlerini sürdüren ihracat kredi kuruluşu aşağıdakilerden hangisidir?

- A. KredeX
- B. Euler Hermes
- C. Credento
- D. Export Finance and Insurance Corporation
- E. Atradius

8 AB ülkelerinin ekonomik ve mali entegrasyonunu artırarak Avrupa’nın dengeli ekonomik gelişimini sağlamaya yönelik yatırımları finanse etmeyi amaçlayan finansman kuruluşu aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Avrupa Yatırım Bankası
- B. Avrupa Yatırım Fonu
- C. Avrupa Birliği Yapısal Fonu
- D. Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu
- E. Avrupa Birliği Merkez Bankası

9 “İki yanlı resmi kredi” olarak da adlandırılan kredi türü aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Hükümet Kredileri
- B. Ülke Kredileri
- C. Aval Kredisi
- D. Kontrgaranti
- E. ECA kredileri

10 Finansmanın büyük bölümünün borç yoluyla sağlandığı ve ilke olarak geri ödemelerinin finanse edilen varlıklar ve onların getirileri üzerinden gerçekleştirildiği bir hak, doğal kaynak veya diğer bir varlığın kullanımının ve geliştirilmesinin finanse edilmesi” olarak tanımlanan krediler aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Re-finance Kredileri
- B. Proje Finansmanı
- C. Kontrgaranti
- D. Teminat Mektubu
- E. Aval Kredileri

1. C

Yanıtınız yanlış ise “Prefinansman Kredileri ve Post finansman Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

2. E

Yanıtınız yanlış ise “Prefinansman Kredileri ve Post finansman Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

3. D

Yanıtınız yanlış ise “Ticari Bankalar ve Merkez Bankası Tarafından Sağlanan Diğer Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

4. E

Yanıtınız yanlış ise “Ticari Bankalar ve Merkez Bankası Tarafından Sağlanan Diğer Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

5. A

Yanıtınız yanlış ise “Ticari Bankalar ve Merkez Bankası Tarafından Sağlanan Diğer Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

6. B

Yanıtınız yanlış ise “Yurtdışı Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

7. B

Yanıtınız yanlış ise “Yurtdışı Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

8. A

Yanıtınız yanlış ise “Yurtdışı Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

9. A

Yanıtınız yanlış ise “Yurtdışı Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

10. B

Yanıtınız yanlış ise “Yurtdışı Krediler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

2

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 1

Üretici/imalatçı firmaların tüccar/ihracatçılara kıyasla finansmana ihtiyaçları daha fazladır. Çünkü iç ve dış piyasalar için üretilen malların tipleri farklılık arz ediyorsa dış piyasalara yönelik üretimdeki değişiklikler firmaya ek maliyetler getirecektir. Mevcut bir işletme sermayesi ile sadece iç piyasaya yönelik belli bir kapasite ile üretimde bulunan bir firma, ihracat siparişini de karşılamak istediğinde ek finansmana ihtiyaç duyacak, bir başka ifade ile artan üretim hacmi kredi temini gereğini ortaya çıkaracaktır. Ayrıca ihracatçı, üretim maliyetinin dışında şayet nakliye, sigorta, vergi vb. maliyetleri de yükümlenmekte ise finansman ihtiyacı daha da artacaktır. İhracatın finansmanı; ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır. İthalatın finansmanı; geniş anlamda, firmaların dahildeki yatırımları için gereksinim duydukları yatırım mallarının ithalatında kullanılan fon kaynaklarıdır. Türkiye’deki firmalar yurtiçi ve yurtdışı ticari faaliyetlerinin devamı için banka kredilerinin yanı sıra aşağıda belirtilen finansman kaynaklarından da yararlanabilirler.

İhracatçılar; prefinansman kredileri, lehlerine açtırılan akreditiflerden, kabul/aval kredilerinden, ihracat vesaikini iştiraya verme karşılığında bankalardan avans temin edebilme, senet emtiası karşılığında bankalardan avans temin edebilme, senet forfaiting yapma, faktoring ve Türk Eximbank kredilerinden yararlanabilirler.

İthalatçılar; dış ülkelerde satıcılar lehine akreditif açmak, ithalat vesaiki veya ithal malları karşılığında avans almak, kabul/aval kredileri açtırma, leasing kuruluşlarından finansman sağlamak ve yurt dışından ayni ve nakdi kredi temininden yararlanırlar. Ayrıca ihracatçılar ve ithalatçılar; bankalardan döviz kredileri sağlamak, döviz üzerinden veya yabancı banka kontrgarantileri karşılığında teminat mektupları, kefalet mektupları ve garanti mektupları almak suretiyle de iş hacimlerini genişletebilirler.

2

Araştır Yanıt
Anahtarı

Araştır 2

Gayri nakdi krediler, banka yönünden sorumluluk kredileridir. Bu tür krediler, banka müşterilerine ne nakit ne de mal şeklinde kredi verir; sadece müşteri adına bir taahhüt altına girer ve bir garanti yüklenir. Banka tarafından düzenlenen teminat mektupları ve kontgarantiler başta olmak üzere garanti sözleşmesinden doğan tüm yüklenimler ile bankanın verdiği kefalet, aval, kabul, akreditif teyidi bu niteliğe haiz krediler şeklinde kabul edilmektedir. Bankanın, vadeli poliçeye aval vermesi veya bizzat poliçeyi kabul etmesi “Aval ve kabul kredisi” olarak adlandırılmaktadır ve gayri nakdi niteliktedir. Aval ve kabul kredisi esas itibarıyla bir ithalat kredisidir. Ancak bu tür işlemlerde ayrıca ihracatçı tarafından ithalatçı üzerine çekilen bir poliçe söz konusu olmaktadır. İthalatçı ve ihracatçının anlaşmasına göre mal bedeli, yükleme işleminden sonra 3 ay, 6 ay, 9 ay gibi sürelerden sonra ödenebilir. Teminat mektupları borçlunun üstlendiği herhangi bir yükümlülüğün yerine getirilmemesi riskini güvence altına alan gayri nakdi bir kredi türüdür. Teminat mektubu, yurtiçinde ve yurtdışındaki resmi bir daire veya diğer bir kuruluşa ya da herhangi bir kişiye hitaben, önceden kararlaştırılmış bir yükümlülüğün belirli koşullar ve süre içinde yerine getirileceğini, aksi takdirde işi üstlenen tarafından tazmin olarak ödemesi gereken belirli bir tutarın mektubu veren bankalara tanzim edileceği hususunu garanti eden bir taahhüt mektubudur. Kontregaranti, bankaların verecekleri teminat mektubu karşılığında bir başka bankadan istedikleri karşı garantidir.

Araştır 3

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ekonomiler için yurt dışı kaynaklı kredi kullanımı ihtiyaca göre her zaman başvurulabilen bir yöntemdir. Yurt dışı kredi genel olarak ülke içinde yerleşik kuruluş ve kişilerin, ülke dışında yerleşik kuruluş ve kişilerden kısa, orta ve uzun vadeli olarak kredi kullanılması şeklinde ifade edilebilir. Dış kaynaklı kredinin vadesi, kredinin anlaşma tarihi ile son anapara geri ödemesinin yapıldığı tarih arasındaki süre olarak tanımlanabilir. Bu süre bir yıl ve altında ise kısa vadeli krediden söz edilirken, süre bir yıldan fazla ise uzun vadeli krediler söz konusudur. Vadeye göre dış kaynaklı kredilere ekonomilere olan etkileri açısından bakıldığında, kısa vadeli kredilerin ticarete yönelik, ödeme sorunlarının ortadan kaldırılmasına yönelik veya uluslararası likidite yaratılmasına yönelik olarak kullanılmakta olduğunu görmek mümkündür. Uzun vadeli krediler ise ekonomilerin kalkınmasına yönelik kullanılmaktadırlar. Kullanım biçimine göre dış kaynaklı krediler, ekonomilerde olumlu ya da olumsuz birçok etki yaratabilmektedir. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirmeye yönelik yatırımları yapmak ve mevcut yatırımların verimliliğini artırmak amacı ile kullanılan proje ve program kredilerinin, üretim ya da yönetimle ilgili olarak kullanılan teknik kredilerin, ihracat faaliyetlerinin herhangi bir aşamasının finansmanı için kullanılan ihracat kredilerinin ve ticari faaliyetler için kullanılan ticari kredilerin bu ekonomiler için olumlu anlamda önemi oldukça fazladır. Yurt dışı kaynaklı kredilerde, kullanan tarafın hukuki statüsü daha çok bu ekonomilerin gelişmişlik düzeyi konusunda fikir vermektedir. Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülke ekonomilerinin, gelişmiş ülke ekonomileri seviyelerine gelmeleri için kamu kesiminin özel sektöre öncülük etmesi gerekmektedir. Dolayısıyla genel olarak, bu ülkelerde kamu kesiminin özel kesime göre kredi kullanım oranlarının gelişmiş ülkelere göre daha fazla olduğu görülmektedir. Kullanan tarafın kaynak ihtiyacını karşılaması ve kullandıran tarafında elinde bulunan fon fazlalığını plase etmesi açısından önem taşıyan yurt dışı kredileri, kaynakları açısından Avrupa Birliği kaynaklı ve diğer yurt dışı kaynaklı krediler olarak ayırabiliriz.

Kaynakça

- Çetin, A. ve Dinç, Y. (2013). Türkiye’de Teminat Mektupları: Uygulamalar ve Hukuki Sorunlar, *Finansal Araştırmalar ve Çalışmalar Dergisi*, S.9.
- Ersoy, K. (2004). *Türkiye’de Dış Ticaret İşlemlerinde Uygulanan Finansman Teknikleri ve Lojistik Sektörüne Yönelik Bir Araştırma*, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, YL Tezi.
- Gökbulut, R. İ. Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki [http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/ kitap / uluslararası.tv.lojistikyonetimi_ao/dtfvt.pdf](http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/uluslararası.tv.lojistikyonetimi_ao/dtfvt.pdf)
- Kavcıoğlu, Ş. (2013). Yurtdışı Kaynaklı Krediler ve Türkiye Ekonomisi Üzerine Etkileri, *Marmara Avrupa Araştırmaları Dergisi*, C.21, S.1.
- Onursal, E. Dış Ticaretin Finansmanı, <http://www.tml.web.tr/download/Dis-Ticaretin-Finansmani.pdf>
- Sayım F. ve Zengin, H. (2012). Dış Ticarete Kullanılan Finansman ve Teslim Şekillerinin Türkiye’nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği, *Uluslararası Yönetim İktisat Dergisi*, S.8.
- Yalçın, F. C. (2013). Proje Finansmanı İhracat Kredi Kurumlarının Proje Finansmanındaki Rolü, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, Y.12, S.23.
- Yeşilyaprak, M. (2018). Yurtdışı Teminat Mektuplarının Nakde Çevrilmesi Sigortası, İhracata Etkisi ve Uygulama Örneklerinin Değerlendirilmesi, *Hitit Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*.
- Yıldırım, E. (2007). Bankalarda Ticari Kredilendirme Süreci; Karşılaşılan Sorunlar ve Çözüm Yolları ile İlgili Ampirik Bir Çalışma, *Selçuk Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü*, YL Tezi.

İnternet Kaynakları

- <http://mbanotlari.blogspot.com/2011/08/dis-ticaret-finansman-urunleri-ve.html>
- <https://www.ihracat.co/2017/03/ihracat-kredi-ajanslari-eximbank.html>
- <https://www.marinedealnews.com/turk-eximbank-ihracati-desteklemeye-kararli/>
- https://www.isarder.org/2020/vol.12_issue.1_article56.pdf
- <http://kisi.deu.edu.tr/ikbal.aksulu/IhracattaOdeme%c5%9eekilleri.pdf>



Bölüm 3

Dış Ticarete Alternatif Finansman Yöntemleri

öğrenme çıktıları

Leasing (Finansal Kiralama)

- 1 Leasing işlem süreci, türleri, avantaj ve dezavantajlarını ve ülke ekonomisine katkısını açıklayabilme

Forfaiting

- 3 Forfaiting işleminin tanımı, tarafları, işleyişi, riskler, avantaj ve dezavantajlarını açıklayabilme

Factoring

- 2 Faktoring işleminin taraflarını, işleyişini, fonksiyonlarını, türlerini, avantaj ve dezavantajlarını ifade edebilme

Anahtar Sözcükler: • Leasing • Faktoring • Forfaiting • Alternatif Finansal Yöntemler • Dış Ticaret



GİRİŞ

Uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte dış ticaret finansman teknikleri de gelişmiştir. Sermaye gerektiren dış ticaret işlemleri kaynakların kısıtlı olması ve özkaynak kullanımının da yüksek maliyetli olması nedeniyle güçleşmektedir. Dünyada bu güçlüğü ortadan kaldırmaya yönelik şirket ve kurum yapıları ortaya çıkmıştır.

Finans kaynaklarının hangi alana yöneltileceği hususunda etkili dış ticaret finansman şirketleri yaygınlaşmıştır. Uluslararası veya yerli bir kuruluş tarafından kontrol edilen leasing, faktoring ve forfaiting işlemleri, dış ticaret işlemleri ile birlikte, yapılan ticaretin karşılıklı finansmanı ve uygulanan tedbirler önemli hale gelmiştir. Kitabın bu bölümünde dış ticaretin finansmanında kullanılan leasing, faktoring ve forfaiting teknikleri ele alınacaktır.

LEASİNG (FİNANSAL KİRALAMA)

Teknolojideki hızlı gelişmeler nedeniyle yeni araçların üretilmesi mümkündür. Ancak bu araçların maliyeti de yüksek olmaktadır. Bu nedenlerden ötürü birçok sektörde satın almak yerine kiralama tercih edilmektedir.

Leasing'in çeşitli tanımları yapılmaktadır. Türkiye'de uygulandığı hâliyle leasingin kelime anlamı "finansal kiralama"dır. İşletme terminolojisi açısından leasing; kiracının ya da diğer bir ifade ile kullanıcının kira konusu olan varlığı kullanması karşılığında kiralayana yani varlığın sahibine yapacağı ödemeyi belirleyen bir anlaşmadır (Kaya, 2013: 11).

Leasing kelime anlamıyla kiralama demektir. Ancak kiralama kavramı leasingden farklı bir boyut taşımaktadır. Kiralama işleminde kiraya konu olan varlığın kullanım hakkını kiracıya kısa sayılabilecek bir süre devretme sözleşmesi (ortalama 1 yıl) kira sayılmaktadır. Leasing gibi (daha çok orta vade, ortalama 4 yıl) daha uzun sürede kiraya konu olan varlığın kiracıya devredilebilmesine olanak tanıyan sözleşmelerde kiralama kavramı içinde yer almaktadır.

Diğer bir tanıma göre leasing, bir yatırım malının, belirlenen kiralara karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen bir değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devredilmesidir. Bu süre sonunda malın bakımı-onarımı ve sigorta primlerinin ödenmesinden kiracı sorumlu olmaktadır.

Avrupa Leasing Birliği ELA (European Leasing Association) "Leasing, leasing veren ve leasing alan arasında imzalanan ve malın üreticisinden leasing

alan tarafından seçilip leasing veren tarafından satın alınan bir malın mülkiyetini leasing verene kullanım hakkını ise leasing alana bırakan bir sözleşmedir." şeklinde tanımlamıştır. Malın kullanımı belirli bir kira karşılığında leasing alana bırakılmıştır.

Leasing, belirli bir süre için finansal kiralama şirketi (kiralayan) ile yatırımcı (kiracı) arasında imzalanan bir sözleşme ile yatırımcının seçmiş olduğu bir yatırım malının finansal kiralama şirketi tarafından satın alınarak belirli kira ödemeleri karşılığında yatırımcının kullanımına sunulmasını sağlayan finansal yöntemdir (Uzunoglu, 1998). Bu yöntemde işletme işlerinde kullanacağı iktisadi varlığı elde etmek amacıyla bir kredi kurumu yerine daha farklı bir biçimde faaliyetleri düzenlenmiş bir finansman kuruluşuyla (finansal leasing şirketi) amacını gerçekleştirmektedir. Bu leasing şirketleri kuşkusuz bir bankaya bağlı olarak çalışan veya banka dışı bir aracı kuruluş biçiminde olabilmektedir (Şişman ve Şişman, 2017).

✓ Finansal kiralama işlemi, yatırımcıların ihtiyacı olan yatırım mallarını kendi imkânları ile veya kredi yoluyla temin edilen fonları kullanarak satın almaları yerine ihtiyaç duyulan bu varlıkların finansal kiralama şirketleri tarafından satın alınarak yine bu kuruluşlar tarafından özel bir sözleşme ile ihtiyaç sahiplerine devredildiği bir işlem olarak ifade edebilir.

Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC) bir kira sözleşmesinin finansal kiralama olabilmesi için aşağıda belirtilen dört kriterden en az birini taşıması gerektiğini belirtmiştir.

- Kira anlaşmasının sonunda malın mülkiyetinin kiracıya devredilmesinin öngörülmesi,
- Kira anlaşması ile kiracıya kira süresi sonunda malı o tarihteki beklenen piyasa fiyatının altında bir değerden satın alma hakkının verilmesi,
- Kira süresinin, kiralanan malın ekonomik ömrünün en az %75'ine eşit olması,
- Kira ödemeleri toplamının kira süresinin başlangıcındaki bugünkü değerinin malın piyasa değerinin en az %90'ına eşit olması.

Bu dört şarttan biri mevcut ise kira sözleşmesi leasing (finansal kiralama) olarak kabul edilir (Akgüç, 1994: 611).

Leasing'in Gelişim Süreci

M.Ö 2000'li yıllarda leasingin bilinen ilk uygulamasının Sümerler tarafından tarım araçları kiralamasında yapıldığı bilinmektedir. Sonraki dönem, Roma İmparatorluğu'nda leasing uygulamaları yaygın olarak kullanılırken Ortaçağ'da binalar ve araziler üzerinden yapılmıştır. Dünyanın ilk tescilli leasing şirketi 1855 yılında kurulan "Birmingham Wagon Company" olup demiryolu vagonlarını beş ile sekiz yıl arasında değişen sürelerle kiralamıştır. 1877 yılında leasing Amerika'da Bell Telefon Şirketi tarafından da kullanılmıştır. Firma, telefonlarını müşterilerine kiralamıştır. 1880 yılında ayakkabıcılara, ayakkabı makineleri "United Shoe Company" tarafından kiralanmıştır. Bu dönemde üreticiler, leasing ve türlerini başarılı bir pazarlama ve finansman aracı olarak kullanmışlardır.

1929 yılına gelindiğinde Amerikan Büyük Buharıyla finansman sorunlarını gidermenin bir yolu olarak leasingin oldukça sık kullanıldığı görülmektedir (Şişman ve Şişman, 2017: 144). Leasingde en önemli aşama, 1952 yılında ABD'nin San Francisco şehrinde çağdaş anlamda ilk leasing şirketi olan "United States Leasing Corporation" şirketinin kurulmasıyla gerçekleşmiştir. Amerikalı leasing şirketleri, kısa bir süre sonra faaliyetlerini Avrupa'ya da taşımışlardır. Leasingin Kıta Avrupası'na gelişi 1960'lı yılların başında olmuş ve bu tarihten sonraki on yılda Batı ülkelerinin hemen hemen tümünde Amerikalı şirketlerin ortak olduğu leasing şirketleri kurulmuştur. Bu türdeki ilk şirketler, 1962 yılında Almanya, Fransa ve İtalya'da kurulmuş, 1968 yılında da Avrupa'nın diğer ülkelere yayılmıştır. Leasinge olan ilgi 1960-1970'li yıllardan itibaren giderek artmış ve birçok ülkenin mali sisteminin önemli bir parçası olmuştur.



dikkat

! Türkiye'de finansal kiralama şirketleri ile ilgili yasal düzenleme 28.06.1985 tarih ve 18795 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan 3226 sayılı Kanun ile gelmiştir. Şu an mevcut güncel yasal düzenleme 13.12.2012 tarih ve 28496 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan 6361 sayılı "Finansal Kiralama Faktoring, ve Finansman Şirketleri Kanunu" ile belirlenen koşullar çerçevesinde yürütülmektedir.

! Türkiye'nin ilk leasing şirketi 1986 yılında faaliyete geçen İktisat Leasing'dir.

Türkiye'de 6361 sayılı Kanun'un "Sözleşmenin Konusu" başlıklı 19/2 maddesinde, taşınır ve taşınmaz mallar ve bunlarla birlikte bütünleyici parça ve eklentilerinin de niteliklerine bakılmaksızın asli niteliklerini korudukları sürece tek başına finansal kiralama sözleşmesinin konusunu oluşturabilecekleri düzenlenmiştir. Kanun, sözleşmeye konu alacak malların yeni veya kullanılmış olması konusunda da ayrıma gitmemiş, diğer bir ifadeyle malın mutlaka yeni olması şartını aramamıştır.

Kiralamaya konu malın tüm satın alma süreci farklı yöntemlerle (ithalat/yerli, teşvikli/teşviksiz, sat-geri kiralama ile veya doğrudan satıcıdan alımının yapılması ve diğer farklı yöntemler) leasing şirketleri tarafından gerçekleştirilmekte ve bu şekilde kiracılar büyük operasyonel yüklerden zaman ve iş gücü kaybından kurtulmaktadır. Finansal kiralamaya konu edilen mal grupları makine ve teçhizat olabildiği gibi, karayolu taşıtları, gayrimenkul, uçak, gemi, yat, rüzgâr tribünleri, güneş panelleri gibi büyük yatırımlarda olabilmektedir. Leasing sektörü işlemleri tüm yasa ve mevzuat hükümlerine uygun olarak gerçekleştirmekte sektörlerdeki her türlü mevzuat gelişimine destek olmakta uygulama açısından ilgili sektörlerle öncülük etmektedir.

6361 sayılı Yasa'nın 18. Maddesinde finansal kiralama tanımı "Finansal Kiralama Sözleşmesi; kiralaayanın kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü bir kişiden veya bizzat kiracıdan satın aldığı veya başka suretle temin ettiği veya daha önce mülkiyetine geçirmiş bulunduğu bir malın zilyetliğini her türlü faydayı sağlamak üzere kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören sözleşmedir" şeklinde yapılmıştır. İlgili Kanun'un 22. Maddesi 1,2 ve 3. Bentlerinde sözleşmenin şekil ve tescili ile ilgili hükümler bulunmakta olup ilk kez bu Kanunla Merkezi Birlik Tescil Sistemi oluşturulması öngörülmüştür. Finansal Kurumlar Birliği'nce Finansal Kiralama Sözleşme Sistemi (STS) yazılımı gerçekleştirilerek 09.02.2015 tarihinde yayınlanan genelge ile üyelerinin kullanımına açılmıştır (Zafer, 2017: 7).

Finansal kiralama, faktoring ve finansman şirketlerinin faaliyetlerinin ifasında kullandıkları bilgi sistemlerinin yönetimine ve yetkilendirilmiş bağımsız denetim kuruluşları tarafından denetlenmesine ilişkin usul ve esaslara ilişkin 6 Nisan 2019 tarihinde 30737 sayılı Tebliğ yayımlanmıştır. Söz konusu Tebliğ'in kaynağını 2013 yılında

yayımlanan “Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Hakkında Yönetmeliğin 14. Maddesi oluşturmaktadır. Yönetmelikteki Bilgi Sistemlerinin Tesisi başlığı altında, şirket nezdinde oluşturulacak bilgi sistemlerinin, şirketin ölçeği, faaliyetlerinin ve sunulan ürünlerin niteliği ve karmaşıklığı ile uyumlu olarak yapılandırılması ve şirketle ilgili tüm bilgilerin elektronik ortamda güvenli şekilde saklanmasına ve kullanılmasına imkân verecek yapıda oluşturulmasına ilişkin hükümler Tebliğ’de yer almaktadır. 6361 sayılı Kanun ile Yürürlüğe giren sat geri kirala ise yeni yasadaki en önemli değişikliklerden biridir. Bu değişiklik ile finansal kiralama şirketleri tarafından üçüncü bir kişiden alınan malların yanında, bizzat kiracıdan satın alınan malların da finansal kiralamaya konu edilebilmesinin önü açılmış oldu.

Bu gelişmeler ışığında, 2019 yılı itibarıyla Türkiye’de 23 leasing şirketi bulunmakta olup sektörün alacakları 49 milyar TL ve aktif büyüklüğü 58 milyar TL olmuştur (<https://www.fkb.org.tr/kurumsal-iletisim/duyurular/finansal-kurumlar-birligi-bankacilik-disi-finans-sektorunun-2019-sonuclarini-acikladi/>, Erişim tarihi: 04.03.2020).

Leasing İşleminde Taraflar

Finansal kiralama sözleşmesi birbirinden bağımsız üç farklı tarafın ekonomik çıkarlarını tek bir işlemle gerçekleştiren bir sözleşmedir. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu (FFKK)’ya göre sözleşmenin tarafları kiralayan ve kiracıdır. Ancak sözleşme konusu malı satan satıcı ya da üretici (imal eden), kiralayanla birlikte kiralanan malın sağlanmasına ilişkin satış sözleşmesini yaptıkları için onlar da finansal kiralama sözleşmesiyle ilgili taraflardır.

Kiralayan: Finansal kiralama işleminin merkezinde bulunan taraftır. Kiralayan hem satıcı hem de kiracı ile hukuki ilişki içinde bulunurken, kiracı ile satıcı ya da malı imal eden bu sözleşmede hukuki yönden birbirine yabancı kişilerdir. Uygulamada ise malın seçiminden teslimine kadar geçen süreçte kiracı ve satıcı aslında fiili bir ilişki içerisinde.

FFKK’ya göre kiralayan bir Katılım ya da Yatırım Bankası ya da bir Finansal Kiralama Şirketi olmak, anonim şirket olmak ve Türkiye’de kurulu bir şirket olmak zorundadır. Yabancı sermayeli şirketlerin Türkiye’de şube açmaları yasaklanmıştır. Buna göre, belirli nitelikteki bankalar ve finansal kiralama şirketleri dışındaki tüzel kişiler ve gerçek kişiler, kiralayan sıfatıyla finansal kiralama sözleşmesi yapamazlar.

Finansal kiralama sözleşmesi yurtdışı finansal kiralama şirketleri ile yapıldığı takdirde teşvik belgesinde yer almayan mallar söz konusu ise kiracı, kiralama yolu ile ülkeye getirdiği mallarda, geçici ithalat rejiminden faydalanarak gümrük vergilerinden muaf tutulur.

Kiracı: Finansal kiralamayı kabul eden kimse olarak tanımlanmış olup kiracının kriterleri ile ilgili açıklama bulunmamaktadır. Sözleşmeye konu mallar yatırım malları olacağından tüketime yönelik mallar sözleşmeye konu olamaz. Kişisel ihtiyaçları gidermek için hareket eden tüketicilerin finansal kiralama işlemi yapmaları mümkün değildir. Tüketiciler ancak konut edinme amaçlı sözleşmelerde kiracı sıfatıyla taraf olabilirler. Gerçek ve tüzel kişi işletme sahipleri kiracı sıfatıyla yer alabilirler.



dikkat

- ! Belirli nitelikte bankalar ve finansal kiralama şirketleri dışındaki tüzel kişiler ve gerçek kişiler, finansal kiralama sözleşmesinde kiralayan taraf olamazlar.
- ! Tüketiciler, kişisel ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla finansal kiralama sözleşmesinde kiracı olamazlar.

Leasing Süreci

Leasing işleminin önemli bir özelliği yasal sahipliğinin varlık kullanımından ayrı olmasıdır. Şekil 3.1’de leasing işlem süreci basit şekilde anlatılmaktadır.



Şekil 3.1 Leasing İşlem Süreci

Kaynak: (Pamukçu ve Çakmak, 2017)

Şekil 3.1’de görüldüğü üzere leasing işlem süreci üç taraf arasında gerçekleşmektedir. Kiracının talebine göre leasing şirketi ilgili varlığı üreticisinden söz konusu varlığı satın alıp kiralar. Kiracı anlaşılan aylık taksitlerle ödeme yapar. Kira tutarları leasing şirketinin maliyetini kurtarmasını ve kar sağlama-sını sağlayacak şekilde ayarlanır. Ödemeler varlığın faydalı ömrü çerçevesinde kiralama süresince yapılır. Kiralama süresince bakım ve sigorta kiracının sorumluluğundadır. Her ne kadar yasal sahiplik kiraya verende olsa da kiracı için taksitli satın almaya benzer bir yapı söz konusudur.

girmesi, finansman kolaylığı sağlama amacı taşır. Uygulamada “Sermaye Kiralaması” veya “Kredi Kiralaması” olarak da adlandırılan dolaylı kiralama daha çok finansal kiralama işlemlerinde kullanılmaktadır (Kırmızıtaş, 2016: 32).



dikkat

Doğrudan üretici leasinginde malın satışını artırma çabası öncelik kazanırken dolaylı leasingde asıl hedef finansman sağlamaktır.

Leasing Türleri

Leasing, sözleşmesinin süresine, sözleşmeye konu mal ve malın temin edilme şekline ve finansal kiralama işleminde yer alan taraf sayısına göre çeşitli sınıflamalara tabi tutulmaktadır. Bu bölümde Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu’nda (FFKK) tanımlanmış leasing türleri açıklanmaktadır.

Dolaylı Leasing-Doğrudan Leasing

Kiralama ilişkisinde yer alan kişilerin sayısına göre bir ayırım yapıldığında leasing; dolaylı leasing-dolaysız leasing olarak ikiye ayrılmaktadır.

Kiralayanın aynı zamanda sözleşme konusu malın üreticisi veya satıcısı olması durumunda doğrudan leasingden bahsedilir. Sözleşmede arada ayrıca bir kiralama şirketi bulunmaz. Literatürde “Üretici ya da Satıcı Kiralaması” olarak da anılan doğrudan leasing, aynı zamanda sürümü artırma hedefi de taşıdığından bir pazarlama yöntemi olarak da kullanılmaktadır. Bu durumda kiralayan sözleşme konusu malı, kiracının seçim ve talebi ile üçüncü kişi durumundaki bir üretici veya satıcıdan sağlamak ve belirli bir kira bedeli karşılığında kullanmak üzere zilyetliğini kiracıya bırakmaktadır. Kiralayan, bir yandan satıcı veya üretici ile malın temin edilmesine, diğer yandan da kiracı ile bu malın kullanımının devrine yönelik birer sözleşme yapmaktadır. Burada, araya kiralama şirketinin

Faaliyet Kiralaması (Operating Lease) – Finansal Kiralama (Financial Lease)

Leasing; sözleşmesi süresine ve konusunu oluşturan mallara göre “Faaliyet Kiralaması” ve “Finansal Kiralama” olarak ikiye ayrılır.

Faaliyet leasingi, kiracı ile kiralayan kuruluş arasında yapılan ve sözleşme konusu malın mülkiyetinin, her türlü riskinin, bakım ve giderlerinin kiralayanda kaldığı, buna karşın kiracının yalnız belirli bir kira bedeli ödemekle yükümlü olduğu, finansman unsuru mevcut olmamakla birlikte, genellikle geçici özellikteki ihtiyaçların karşılanmasında, kısa süreli olarak önceden belirli sürelerle uymak kaydıyla fesih edilebilen bir leasing türüdür.

Faaliyet leasinginde, kiralayan aynı malı birden fazla kişiye kiralayarak masrafını çıkarmakta hatta kâr elde etmektedir. Bu tür işlemler de genellikle değiştirilebilir leasing kapsamında yer alır. Bu sayede kiracı, bilgisayar ve tıbbi cihazlar gibi teknolojiyi hızlı bir şekilde değişebilen malları değiştirmek için sürenin bitmesini beklemek zorunda kalmaksızın demode olmuş ürünü kiralayana iade edebilme veya yenisi ile değiştirme şansını elde etmektedir. İnşaat sektöründeki işletmelerce geçici işlerde kullanılacak araç ve gereçlerin kiralınmasında veya bilgisayar gibi teknolojiyi kullanan işletmelerce gelişen ve değişen teknolojiye uyum sağlanması amacıyla bu yönteme başvurulmaktadır.

**dikkat**

Kiralayanın aynı zamanda malın üreticisi olduğu faaliyet leasingi, üreticiye daha yeni ve daha fazla ürün üretme imkânı yaratmakta bu nedenle de bir pazarlama tekniği olarak kullanılmaktadır. Bu leasing türü daha ziyade uçak, otomobil gibi teknolojik değişim yaşayan araçların kiralmasında kullanılmaktadır.

Ancak FFKK “Kapsam” başlıklı m.2/3’de “Finansal kiralama şirketlerince yapılan faaliyet kiralaması işlemleri hakkında bu Kanunun finansal kiralama işlemlerine ilişkin hükümleri uygulanmaz” denilmekte ve “Tanımlar” başlıklı M.3/I-b’de faaliyet kiralaması “finansal kiralama dışında kalan kiralama” olarak tanımlanmaktadır.

Finansal kiralama, kiralanan malın mülkiyetinin kanuni olarak kiralayanda kalmasına karşın, ekonomik açıdan kiralanan şey üzerindeki kontrolün kiracıya devredilebildiği bir leasing türüdür. Finansal kiralamada kiracıya nakit kredi kullanılmaz, bunun yerine işletmesi için ihtiyaç duyduğu malın teminine yönelik bir fon tesis edilmektedir. Bu fon ile kiralayan, müşterinin ihtiyaç duyduğu malı alarak malın kullanımını kiracıya devreder. Kiracı da yararlanma süresi içinde dönemsel olarak, sabit ve belirli bir kira bedelini öder. Kiracının ödediği kira toplamı sözleşmenin sonunda malın tamamen amorti edilmesini sağlamaktadır. Kira süresi genellikle malın ekonomik ömrünün tamamını ya da büyük kısmını sağlar. Bu kira sözleşmeleri çoğunlukla bir leasing şirketi aracılığı ile yapılır. Finansal kiralama, faaliyet kiralamalarına göre daha geniş bir uygulama alanına sahiptir. Gemi, uçak, vagon, konteyner, inşaat makineleri, her türlü makine, teçhizat ve donanım finansal kiralamaya konu olabilir. Faaliyet kiralamasında finansal kiralama sözleşmesine konu malın tüm riski kiralayan üzerinde kaldığı halde, finansal kiralama sözleşmelerinde risk, kiracıya geçmektedir. Sözleşmede aksi bir karar verilmemişse malın her türlü bakım ve korunmasından kiracı sorumludur. Sözleşme süresi boyunca malın hasarı meydana gelirse kiracıya aittir. Kiracı, malın teslimi sırasında gerekli muayene ve kontrolleri yaptırmak, malda bozukluk varsa kiralayana uygun sürede haberdar etmek zorundadır.



Kiralanan malın mülkiyetinin kanuni olarak kiralayanda kalmasına karşın ekonomik açıdan kiralanan şey üzerindeki kontrolün kiracıya devredilebildiği leasing türü finansal kiralama değildir.

Sat ve Geri Kiralama (Sale and Lease Back)

Leasing çeşitlerinden biri sayılan sat ve geri kiralama; finansman ihtiyacının yoğun olduğu dönemlerde, işletmenin sahip olduğu ekonomik değeri finansal kiralama yapan kuruluşa satması ve aynı varlığı belirli şartlarla kiralaması olarak tanımlanmaktadır (Güneş, Cavlak ve Cebeci, 2017: 37). Diğer bir ifade ile sat ve geri kiralama sözleşmesi, genellikle finansal sıkıntı içinde olan işletmelerin daha önce kendilerine ait olan bir malı, bir finansal kiralama şirketine satarak sermaye elde etmesi ve ikinci aşamada da o malı kiracı sıfatıyla, tekrar o şirketten kiralamak suretiyle finansman sağlar. Bu sözleşmeyi, finansal kiralamadan ayıran şey, finansal kiralama sözleşmesinin satıcısı ve kiracısının aynı kişi olması, yani kiralama konusu malın daha önce kiracının mülkiyetinde olan bir mal olmasıdır. Bu ayırıcı özelliğinin dışında tipik finansal kiralama sözleşmesinin tabi olduğu hükümler sat ve geri kiralama sözleşmeleri için de geçerlidir.

Yurtiçi Leasing - Uluslararası Leasing

Yurtiçi leasing işleminde kiralayan ve kiracı aynı ülkede yerleşiktir.

Uluslararası leasing işleminde kiralayan ve kiracı farklı ülkelerdedir. Türkiye’de uluslararası leasing işlemleri Finansal Kiralama Mevzuatının yanı sıra Vergi Mevzuatı, Gümrük Mevzuatı, Milletlerarası Özel Hukuk Mevzuatı ve diğer mevzuat ile hükümlere bağlanmıştır. Uluslararası finansal kiralama işlemlerinin muhasebeleştirme esasları da bunların yanı sıra muhasebe mevzuatı çerçevesinde hükümlere bağlanmıştır.

Uluslararası leasingde, leasing şirketi ihracatçının yurtdışına satmak istediği malları satın alarak o malı ithalatçısına kiralaması ve bu yolla ihracatçıyı finanse etmesi söz konusudur. Yurt dışındaki ithalatçı firmanın satın almayı düşündüğü sermaye mallarını almak için yeterli nakde sahip olmadığı

durumda, ihracatçı firma kendi ülkesindeki bir leasing şirketi ile anlaşarak leasing şirketi aracılığıyla ile malları ithalatçı firmanın ülkesindeki leasing şirketine satar. Bu aşamadan sonra ithalatçı firmanın ülkesindeki leasing şirketi satın aldığı malları ve bu malların kullanıcısı olan ithalatçı firmayla görüşerek kiralama sözleşmesi imzalar. Böylece ithalatçı firma, ithal etmeyi düşündüğü mallar için gerekli olan leasing desteğini almış olur. İthalatçı firma aldığı malların bedelini kira süresince kendi ülkesindeki leasing şirketine öder ve aralarında yaptıkları sözleşme gereğince kira süresinin sonunda malın mülkiyet hakkını devralır. İhracatçı ise sattığı malın bedelini leasing şirketinden peşin olarak almaktadır. Leasing şirketleri, yatırımcı firmalar için gerekli olan mal ve fon akımlarını bir araya getirirler. Leasing şirketlerinin yatırımcılara sağladığı finansman sabit faizli olup orta ve uzun vadeli şeklindedir.

Uluslararası finansal kiralama (hem ithalat hem de ihracat boyutunda) vergi, muhasebe ve yasal durumlar karmaşık olabilmektedir. Bu nedenle şu hususlar dikkate alınmalıdır (Pamukçu ve Çakmak, 2017: 249):

- Kiralama yapılan ülkenin yerel mahkemelerinin sınırlı sayıda olması durumu ve o ülkeye özgü iş hususları dikkate alınmalıdır.
- Döviz kuru değişim riski dikkate alınmalıdır.
- İlgili varlığın kiralama yoluyla ihracatına ilişkin olası sorunlar dikkate alınmalıdır.
- Kiracının finansal yapısının risk durumu dikkate alınmalıdır.
- Kiracının ülkesindeki ekonomik durum dikkate alınmalıdır.
- Kiracının ülkesiyle kiraya verenin ülkesinin politik sorunlar yaşaması durumu dikkate alınmalıdır.
- Kiracıya dair kredi değerlemesinin hatalı yapılabilme olasılığına karşın kiracının finansal tabloları ve sunumları dikkatle incelenmelidir.
- Bireyler arasında dil-iletişim sorunu, uyumsuzluk, güvensizlik ve nihai iş sorunları gümrükleme hatalarına neden olabilir.
- Yerel yasa ve düzenlemelere uymada başarısızlık çeşitli cezalara sebep olabilir.

✓ Yurtiçi leasing işlemlerinde kiralayan ve kiracı aynı ülkede yerleşikken, uluslararası leasing işlemlerinde ise finansal kiralama şirketiyle kiracı farklı ülkelerdedir.

Alt Kiralama

Alt kiralama aynı koşullarla malı bir başkasına kiralayabilme hakkı tanıyan finansal kiralama türüdür. Alt kiralama, kiralayan kiralanan malın kullanım hakkını kiracıya devretmekte, kiracı da aynı malı aynı koşullarla üçüncü bir kişiye devretmektedir.

Bu nedenle aşağıdaki hususlar dikkate alınmalıdır. Bunlar;

- Kiralama yapılan ülkenin yerel mahkemelerinin sınırlı sayıda olması durumu ve o ülkeye özgü iş hususları dikkate alınmalıdır.
- Döviz kuru değişim riski dikkate alınmalıdır.
- İlgili varlığın kiralama yoluyla ihracatına ilişkin olası sorunlar dikkate alınmalıdır.
- Kiracının finansal yapısının risk durumu dikkate alınmalıdır.
- Kiracının ülkesiyle kiraya verenin ülkesinin politik sorunlar yaşaması durumu dikkate alınmalıdır.
- Kiracıya dair kredi değerlemesinin hatalı yapılabilme olasılığına karşılık kiracının finansal tabloları ve sunumları dikkatle incelenmelidir.
- Bireyler arasında dil-iletişim sorunu, uyumsuzluk, güvensizlik ve nihai iç sorunları, gümrükleme hatalarına neden olabilir.
- Yerel yasa ve düzenlemelere uymada başarısızlık çeşitli cezalara neden olabilir.

Diğer Leasing Türleri

Bu bölümde firmalara farklı hizmetlerin sunulduğu leasing türleri ele alınmaktadır.

Gerçek Kiralama (True Leasing)

Kiracıya, kiralanan varlığı kira süresi sonunda normal piyasa değerinden satın alma hakkı veren kiraya verenin sahip sıfatıyla vergi avantajından yararlanarak bu avantajları kiracıya yansıttığı ve kiracının kira ödemelerini gider yazdığı bir kiralama türüdür.

Kaldıraçlı Kiralama (Leveraged Leasing)

Yüksek sermaye gerektiren yatırımlarda finansal kiralamaya konu olan malın satın alınması için gerekli olan nakdin bankalardan veya finansal kuruluşlardan kredi kullandırılması yolu ile uygulanan finansal kiralama çeşididir.

Tam Ödemeli Leasing (Full Payot)

Kiralayan, kiracının finansmanında sadece kiralamaya konu ekipmanın alınması için yapılan giderleri değil, sözleşme gereğince zaman içinde yapılan her türlü masrafları karşılar.

Brüt Leasing (Brutte Leasing) - Net Leasing (Net Leasing)

Kiralama giderlerinin karşılanması açısından yapılan bir ayırmadır. Brüt finansal kiralamada kiraya veren kuruluş, kiralama konusu malın tamir, bakım, sigorta vb. giderlerinin karşılanması ile vergi, resim, harç ve mali mükellefiyetlerin yerine getirilmesinden de sorumludur.

Net finansal kiralama ise kiralanan varlığa ait tüm tamir, bakım, idame ve harçların kiracının yükümlüğünde olduğu finansal kiralama şeklidir.

Satışa Yardımcı Kiralama (Sales Aid Leasing)

Satışa yardımcı kiralama, finansal kiralama şirketlerinin, pazar paylarını artırmak amacıyla müşterilerine yeni finansman alternatifi sunmak isteyen satıcı ve üretici firmalara verdiği bir hizmettir. Satıcı firma, peşin ve vadeli satış önerilerinin yanı sıra leasing şirketinden almış olduğu kiralama opsiyonunu da müşterisine önerebilir.

Leasinge Konu Mallar

Leasing işlemlerine konu olan mallar aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

- İş ve İnşaat Makineleri,
- Vinçler,
- Maden Makine ve Ekipmanları,
- Kaldırma, İletme Makine ve Ekipmanları,
- Tekstil Boya Apre Terbiye Makineleri,
- Binek Araçlar,
- Ambalaj,

- Matbaa Makineleri,
- Büro ve Ofis Ekipmanları,
- Plastik Enjeksiyon Makineleri,
- Tıbbi Cihazlar,
- Estetik Amaçlı Tıbbi Cihazlar,
- Örgü ve Dikiş Makineleri,
- Metal İşlemeye Mahsus Torna Tezgâhı ve Freze Makineleri,
- Hava ve Deniz Ulaşım Araçları,
- Gayrimenkuller.

Leasing İşleminin Avantaj ve Dezavantajları

Leasing işleminin avantaj ve dezavantajlarını aşağıdaki şekilde ele alabiliriz.

Leasing İşleminin Avantajları

Leasing şirketleri aslında firmalara, kredi kurumlarına başvurmadan orta ve uzun vadeli kredi sağlarlar. Özkaynaklar ve banka kredi limitleri mal alımı için kullanılmadığından özkaynak verimliliği sağlar (Kaya, 2013).

Kiracılar, kira süresi boyunca sabit kira ödeyerek yatırım planlamalarını gerçekleştirebilir ve sabit ödemeler sayesinde ekonomik dalgalanmalarda fiyat artışları gibi olumsuzluklardan etkilenmezler. Bununla birlikte nakit akışının dalgalı olduğu şirketler, yine leasing sözleşmesinin şartları doğrultusunda esnek kira şartları edinebilirler.

Kiranın miktarı ve ödeme planı, kiracı ile leasing şirketi arasındaki anlaşmaya göre belirlenir. Böylece finansman kaynakları daha etkin ve esnek bir şekilde kullanılır. Kiracıya yatırımın başlangıcında %100'e varan oranda finansman sağlanır. Kiracının likit varlıklarını daha karlı yatırımlarda kullanmasına olanak sağlar. Finansal kiralama sabit faizli bir finansman tekniği olduğu için kiracı yatırımcıyı faiz riskine karşı korur. Uzun vadeli finansman alternatifidir. Banka kredi işlemlerine göre leasing işlemi daha kısa sürede sonuçlanır.

Leasing yeni yatırımlar için gerekli olan finansman arzının artması ve finansman maliyetinin düşmesine yardımcı olur. Sermaye birikiminin yetersiz olduğu durumlarda yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için çözüm olur. Leasing ile dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman imkânı sağlanır.

Leasing İşleminin Dezavantajlar

Kiralanın malın kullanılmaya serbestliğı satın alınan mala göre daha sınırlıdır. Çünkü mal üzerinde yapılacak her değışiklik için malın mülkiyet hakkını elinde tutandan izin almak gereklidir. Yatırım indirimlerinden kiracı yararlanamamaktadır. Kiralama işleminin faiz oranları yüksek olmakta ve bu faiz kiralanın mala yansıtılmaktadır. Kiracı ve leasing firması meydana gelen kur riskinden etkilenmektedir. Teknolojisi sürekli değışen mallarda kiralanın malın çabuk bir şekilde eski kalma ihtimali bulunmaktadır. Kiralanın mal karşılığı mevcut varlıkların teminat gösterilmesi dezavantaj olabilir.

Finansal Leasing İşlemlerinin Ekonomiye Etkisi

Finansal kiralama işlemleri, finans sektörünün sahip olduğı fonların yatırımcıya tahsisi ve düşük maliyetle finansman sağlama imkânı sağlamaktadır. Bu durum yatırımcılar için ihtiyaç duyulan fon sunumunun artmasına ve maliyetlerin düşmesine neden olurken ülkede yatırımların artmasına ve is-

tihtadının yükselmesini sağlar. Özellikle, orta ve küçük ölçekli işletmelerin finansman ihtiyaçları etkin bir şekilde karşılanmakta, sermaye birikimine ve iç üretim gücünün gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Diğer yandan, finansal kiralama, hızla değışen teknolojiye ayak uydurma imkânı sağlar. Finansal kiralama, finans kaynaklarının etkin kullanımını ve kaynakların üretken alanlara yönlendirilmesini sağlamaktadır.

Finansal kiralama sisteminin yarattığı güvenle yabancı sermayenin ülkeye gelişi sağlanmış olmaktadır. Finansal kiralama işleminde, malın sahipliğini kendisinde tutmanın verdiği güvenle teknolojik ürün temini sağlanabilmektedir. Bunun sonucunda tüm dünya ülkeleri ile aynı zamanda teknolojik gelişmeleri takip etmek mümkün olmaktadır.

Finansal kiralama, özkaynak gereksinimi içerisinde olan veya özkaynaklarını yatırım alanında değerlendirmek isteyen şirketlere çok önemli faydalar sağlamaktadır. Doğrudan reel sektöre ve üretime yönelik mal gruplarının finansmanını sağlaması nedeniyle finansal kiralama ülke kalkınmasında çok önemli bir role sahiptir.

Öğrenme Çıktısı



1 Leasing işlem süreci, türleri, avantaj ve dezavantajlarını ve ülke ekonomisine katkısını açıklayabilme

Araştır 1

Leasing işlem süreci nasıldır? Yorumlayınız.

İlişkilendir

Bir yazılım firmasına sahip olsaydınız leasing işlemi yapmak konusunda düşünceleriniz ne olurdu? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türkiye’de leasing işlemleri istenen düzeyde mi? Tartışınız ve paylaşınız.



Yaşamla İlişkilendir

FİNANSAL KİRALAMA SEKTÖRÜ İÇİN ÖNEMLİ TARİHLER



1985 – 3226 Sayılı Finansal Kiralama Kanunu yürürlüğe girdi.

1991 Binek otomobillerde indirimli KDV uygulamasına son verildi.

1991 Ticari taşıtların KDV oranı farklılaştırıldı.

1994 FİDER-Finansal Kiralama Derneği kuruldu.

1997 Dünya Leasing Kongresine ev sahipliği yapıldı.

1998 FİDER Etik İlkeleri kabul edildi ve açıklandı.

2003 Tüm yatırım mallarına teşvik belgesi olmaksızın %40 yatırım indirimi istisnası verildi.

2003 1.7.2003'ten itibaren leasing işlemlerinin muhasebeleştirilmesi uluslararası standartlar ile büyük ölçüde uyumlu hâle getirildi. (VUK Mük. Md. 290)

2005 5411 sayılı Bankacılık Kanunu ile finansal kiralama sektörü BDDK'nın düzenleme ve denetleme alanına alındı.

2005 Dünya Leasing Kongresi'ne ev sahipliği yapıldı.

2006 Yatırım indirimi istisnasına genel olarak son verildi.

2006 Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyet Esasları Yönetmeliği yayımlandı.

2007 Finansal kiralama şirketleri konut finansman kuruluşları arasında sayıldı.

2007 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu'na kiracı devri ve kiralananın alt kiralama tabi tutulabilmesine ilişkin ekleme yapıldı.

2007 30.12.2007 Finansal kiralama işlemlerine %1 KDV uygulamasına son verildi.

2008 Şüpheli alacak karşılıkları hakkında tebliğ uygulanmaya başlandı.

2008 Tekdüzen hesap planı uygulanmaya başlandı.

2009 Leasing'e konu karayolu araçlarının Karayolları Taşıma Yönetmeliği kapsamında "özmal" olarak kabul edilmesi uygulamasına son verildi.

2009 Leaseurope Cese'e ev sahipliği yapıldı.

2010 Dünya Leasing Kongresine ev sahipliği yapıldı.

2011 Finansal Kiralama Sektörünün stratejik önceliklerinin tespiti konusunda Arama Konferansı yapıldı.

2011 27.12.2011 Finansal kiralama işlemine konu olan bazı mallarda KDV oranı %1'e indirildi.

2012 Birinci Uluslararası Operasyonel Leasing Konferansına ev sahipliği yapıldı.

2012 21.11.2012 Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu TBMM'de kabul edildi.

25.7.2013 Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliği kuruldu.

31.7.2013 Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliğinin ilk Geçici Yönetim Kurulu Toplantısı yapıldı.

22.10.2013 Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Birliğinin ilk Genel Kurulu yapıldı.

Kaynak: <https://www.fkb.org.tr/sektorler/finansal-kiralama/>, (Erişim tarihi: 08.03.2020).

FAKTORİNG

Faktoring, Latince “faktor” kelimesinden türetilmiştir. “Faktor” başkası hesabına hareket eden kişiye denir. İlk kez 1300’lerde yün mamulleri ihraç eden İngiltere’de uygulanan faktoring işlemi, endüstri ile birlikte sınai üretiminin ve ticaretin hızla büyümesine bağlı olarak 18 yy. dan sonra yaygınlaşmıştır. İkinci Dünya Savaşı’nın ardından Avrupa’da yeniden inşa döneminin önemli ölçüde tamamlandığı 1960’lı yıllardan itibaren petrol krizlerine bağlı olarak birçok firmanın satış imkânlarını artırmaya yönelmeleri üzerine hızla kullanılmaya başlanmıştır (Önal, Y., <https://docplayer.biz.tr/6516159-Yeni-finansman-teknikleri-ders-notlari-2-factoring-prof-dr-yildirim-b-onal.html>, Erişim tarihi: 09.03.2020).

Faktoringin çeşitli tanımları bulunmaktadır. Faktoring “Alacak hakkının satışı ile firmalara fon sağlayan bir finansman yöntemidir (Özdemir, 2005: 19). Faktoring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının belirli bir komisyon bedeli veya faktor ücreti karşılığında faktor adı verilen faktoring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir (Erdemol, 1992). Faktoring alacak hakkının satışı ile firmalara fon sağlayan bir finansman yöntemidir.

✓ Faktoring, firmaların mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak vadeli, fatura veya fatura yerine geçen bir belgeye dayanan alacakların faktoring şirketi tarafından temlik alınması yoluyla, finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinin sunulduğu bir finansman türüdür.

Kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlarından doğan alacak haklarının 60-180 gün vadeli olarak “faktoring şirketi” tarafından taraflar arasında imzalanan bir faktoring sözleşmesi ile satın alınması esasına dayanan ve faktoring şirketinin satıcı firmaya finansman hizmeti dışında anında peşin ödeyerek bütün alacaklarını satın almak, alacakları takip ederek vadesinde tahsil edilmesini sağlamak, bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını

tutmak ve potansiyel müşterilerin finansal yapıları hakkında bilgi toplama gibi hizmetlerden yararlan-dırmaktadır (Özdemir, 2005: 197).

Faktoring şirketlerinin fonksiyonları aşağıdaki şekildedir.

- Anında peşin ödeyerek bütün alacakları satın alır.
- Alacakları tahsil eder.
- Bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutar.
- Borçlu hakkında istihbarat yapar ve elde ettiği bilgileri güncel tutar.
- Borçlunun mali sıkıntıya düşerek ödeme kabiliyetini kaybetmesi halinde oluşan zararları üstlenir, yani satıcıyı tahsilat sıkıntısına karşı korur.

Faktoring kavramı bir finans tekniği olarak ülkemiz bankacılık terminolojisine ilk kez 1983 yılında “Ödünç Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname” ile girmiştir. 1988 yılında düzenlenen ve ilk yetkilendirilmiş bir şirketle 1990 yılında işlemlere başlanan faktoringin zamanla popülerliği artmıştır. Türkiye’de kurulan faktoring şirketlerinin sayısı 1992 yılında 14 iken 1999 yılında 93 olmuştur. 2019 yılı itibarıyla 56 faktoring şirketi hizmet vermektedir. Bu şirketlerden 17’si uluslararası faktoring şirketi olarak faaliyette bulunmaktadır. Aralık 2019 tarihi itibarıyla işlem hacmi 130 milyar TL seviyelerindeyken alacakları 37 milyar TL olmuştur (<https://www.fkb.org.tr/kurumsal-iletisim/duyurular/finansal-kurumlar-birligi-bankacilik-disi-fi-nans-sektorunun-2019-sonuclarini-acikladi/>, Erişim tarihi:09.03.2020).

Faktoring Sözleşmesi Tarafları

Yurtiçi faktoring sözleşmesinde; faktor, satıcı (müşteri) firma ve borçlu firma olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Uluslararası faktoring sözleşmesinde ise bu taraflara ilave olarak birde ithalatçının ülkesindeki muhabir faktor sistemde taraf olarak yer almaktadır (Kabakçı, 200: 69).

Faktor: Müşterinin alacaklarını devir ve satın alarak karşılığında nakit ödeyen şirket olarak tanımlanan faktor, satıcı firmaya, bu firmanın talepleri doğrultusunda finansman, hizmet veya teminat fonksiyonlarından bir veya birkaçını sunar. Faktor genellikle bir banka ya da bankanın faktoring ko-

nusunda faaliyet göstermek üzere kurduğu bir şirket veya tamamen bağımsız olarak faaliyet gösteren bir finansal şirket olabilir.

Satıcı Firma (Müşteri): Müşteri firma, vadeli alacaklarını bir temlik sözleşmesi kapsamında faktöre devreden taraftır. Satıcı firma bir sermaye şirketi olabileceği gibi şahıs şirketi de olabilir.

Borçlu Firma: Satıcıdan vadeli olarak mal veya hizmet satın alarak ona borçlu duruma gelen alıcı firmadır. Borçlu firma, müşteri firmanın alacaklı olduğu kişi veya işletme olarak da tanımlanabilir. Satış işleminde riske neden olan yani ödememe fiilini meydana getirme ihtimali olan taraftır. Borçlu firma, borcunun faktöre devredilmesi durumunda ödemeyi faktöre yapması gerekir.

Muhabir Faktor: Uluslararası Faktoring Sözleşmesi'nin bir unsuru olan muhabir faktor uluslararası faktoring İşlemlerinde ithalatçının ülkesindeki faktöre muhabirlik hizmeti veren faktor firmasıdır. Kendi ülkesindeki ithalatçı firma hakkında ihracatçının ülkesindeki faktöre bilgi verir. Ayrıca ithalatçı firmadan mal bedelini tahsil ederek ihracatçının ülkesindeki faktöre iletir.

Faktoring İşleminin Temel Fonksiyonları

Faktoring işleminin başlıca üç fonksiyonundan bahsedebiliriz. Bunlar; Finansman (kredi sağlama), Hizmet (iş görme) ve Teminat fonksiyonlarıdır (Önal, Y., <https://docplayer.biz.tr/6516159-Yeni-finance-finance-teknikleri-ders-notlari-2-factoring-prof-dr-yildirim-b-onal.html>, Erişim tarihi, 09.03.2020).

Finansman (Kredi Sağlama) Fonksiyonu

İşletmelerin çalışma sermayeleri için gerekli olan finansmanın faktoring şirketleri tarafından sağlanması, işletmeleri faktoring hizmetlerinden yararlanmaya yönelten nedenlerden birisidir. Genelde faktoring şirketi müşterisinin talebi hâinde, fatura tutarının %80'ine kadar olan kısmını nakden ödeyebilmektedir. Faturanın geriye kalan %20'lik kısmı ise tahsilat yapıp faktoring şirketinin ücreti bundan düşüldükten sonra kalan net tutar üzerinden ödenir. Böylece satıcı işletme, kredili satışlarından dolayı gereksinim duyacağı nakit ihtiyacını karşılamış olacaktır.

Hizmet (İş Görme) Fonksiyonu

Faktoring şirketleri aşağıdaki hizmetleri verebilir.

Müşteriye Ait Muhasebe Defterlerinin Tutulması: Satıcı firma açısından faktoring uygulamasının en faydalı hizmetlerinden birisi yaptığı kredili satışların muhasebeleştirilmesi işinin faktor tarafından üstlenilmesidir.

Kredi Hizmetinin Üstlenilmesi: Faktoring kuruluşu alacakları, ancak borçlunun kredibilitesini ölçtükten sonra üstlenir. Araştırma sırasında, istihbarat büroları, değişik veri bankaları vb. kaynaklardan yararlanırlar.

Tahsilatın Üstlenilmesi: Alacakların faktoring firması tarafından tahsil edilmesi, kredili satış bedellerinin vadesinde ödenip ödenmediğinin kontrolü, tahsili gecikmiş alacakların takibi ve gerekli olursa hukuki işlemlerin yürütülmesidir.

Pazarın Gözlenmesi ve Danışmanlık Hizmeti Sunulması: Faktoring kuruluşu müşterisine pazar ve üretim politikaları konusundaki problemlerin çözümüne yardımcı olacak ayrıntılı raporlar verebilir.

Nakliye ve Depolama İşleri: Faktor, yabancı ithalatçılar ve yabancı müşterilerin temsilcileri için malın ithalinde zorunlu olan gümrük ibrazı, malın bir depoya nakliyesi ve teslim alacak kimseye gönderilmesi gibi önlemleri alır.

Teminat Fonksiyonu

Faktoring işlemlerinde bulunması zorunlu olmayan ancak taraflar arasında kararlaştırıldığı takdirde devreye giren bir diğer fonksiyon da teminat fonksiyonudur. Bu fonksiyon ile faktor işletmelerin alacaklarını tahsil edememe riskini üstlenmiş olur. Faktoring şirketi bir anlaşma çerçevesi içinde yükleme öncesi, ya sipariş bazında ya da önceden kararlaştırılmış müşteri kredi limiti çerçevesinde siparişleri peşinen onaylayarak müşterinin kredi departmanı gibi hareket etmiş olmaktadır. Kredi limiti belirlenirken ele alınan noktalar, faktoring şirketinin satıcıya rücu etmeksizin kabul edeceği alacaklarının sağlamlığını ve miktarını belirlemeye yöneliktir.

Faktoring şirketi, kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kaybı üstlenerek, satıcı firmanın karşılaşılabileceği güçlük ve riskleri bütünüyle ortadan kaldırmaktadır. Faktoring şirketi bu aşamada alıcıların kredibi-

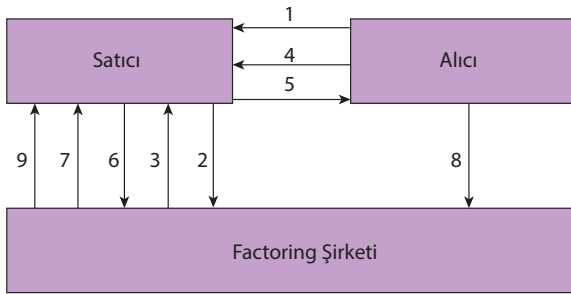
litesini ciddi bir şekilde ölçmek durumundadır (Önal,Y., <https://docplayer.biz.tr/6516159-Yeni-finansman-teknikleri-ders-notlari-2-factoring-prof-dr-yildirim-b-onal.html>, Erişim tarihi: 10.03. 2020).

Factoring Türleri

Factoring işlem süreci, yurtiçi ve yurtdışı faktoring işlemleri üzerinde incelenecektir. Diğer Faktoring türleri de ayrıca ele alınacaktır.

Yurtiçi Faktoring

Yurtiçi faktoring işleminde alıcı, satıcı ve faktörden oluşan tüm taraflar aynı ülkededir. Yurtiçi faktoring işleminin aşamaları kısaca Şekil 3.2’de görüldüğü gibidir.



Şekil 3.2 Faktoring İşlem Süreci

Kaynak: Önal, Y. <https://docplayer.biz.tr/6516159-Yeni-finansman-teknikleri-ders-notlari-2-factoring-prof-dr-yildirim-b-onal.html>, (28.04.2020).

1. Alıcı satıcıya siparişini iletir.
2. Satıcı, faktoring şirketine alıcı ile ilgili bilgileri aktarır.
3. Faktoring şirketi alıcının güvenilirliği ile ilgili çalışmaları yapar.
4. Satıcı ve alıcı bir satış sözleşmesi imzalar.
5. Satıcı malları ile ilgili faturayı alıcıya gönderir.
6. Satıcı, alıcıya gönderdiği malların bir kopyasını faktoring şirketine gönderir.
7. Faktoring şirketi, anlaşılan oranlar çerçevesinde satıcıya ön ödeme yapar.
8. Vade tarihinde faktoring şirketi fatura tutarını alıcıdan tahsil eder.
9. Faktoring şirketi fatura bakiyesini satıcıya öder.

Factoring ilişkisi, faktoring şirketi tarafından daha önce standart olarak hazırlanmış olan ve müşterinin borçlusu karşısındaki tüm mevcut ve gelecekteki alacaklarının faktoring şirketine devrini içeren bir sözleşmenin müşteri tarafından imzalanmasıyla kurulur. Borçlu, bu ilişkinin tamamen dışındadır. Borçlu, müşterinin alacaklarını faktoring şirketine devrine itiraz edemez.

Alacak hakkını satan firma (müşteri) ile finansman kurumu (faktor) arasında bir sözleşme imzalanarak her iki tarafın hak ve yükümlülükleri ile ne tür hizmetler sunulacağı belirlenmektedir.

Bir faktoring sözleşmesinde genellikle aşağıdaki düzenlemeler yer almaktadır.

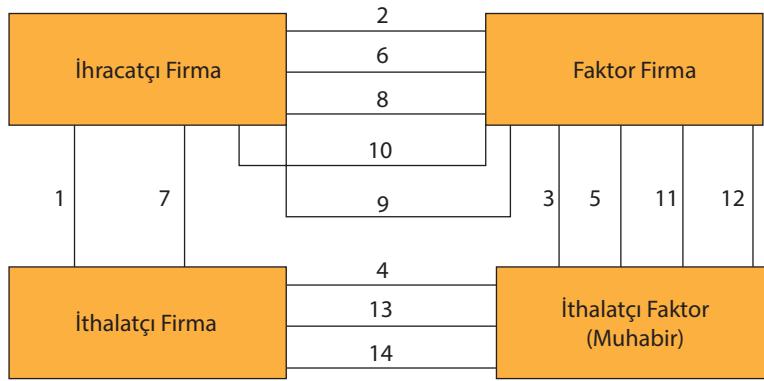
- Faktoring türü, faktor tarafından hangi hizmetlerin sunulacağı,
- Faktörün müşterisine ödeme yapma koşulları,
- Finansman öngörülüyorsa müşteriye yapılacak peşin ödeme yapma koşulları,
- Finansman öngörülüyorsa müşteriye yapılacak peşin ödeme oranı,
- Müşteriye tanınan kredi sınırı, bu sınırın tesis ve iptal yolları,
- Mala ilişkin uyumsuzlukların ne şekilde işleme ve çözüme tabi tutulacağı,
- Borcu yerine getirmeye zorlayıcı yasal uyumsuzluklara ilişkin yöntemler.

Uluslararası (Yurtdışı) Faktoring

Uluslararası faktoring farklı ülkelerde faaliyet gösteren alıcı ve satıcı arasında yapılan bir işlemdir. Bir ticari kredi işleminin uluslararası faktoring kapsamında ele alınabilmesi için aşağıdaki hizmetlerden en az ikisini kapsamaması gereklidir.

- Finansman,
- Müşteri adına hesap tutulması,
- Borcun tahsili,
- Ödenmeme riskini karşılama,

Şekil 3.3’te Uluslararası faktoring işlem süreci görülmektedir.



Şekil 3.3 Uluslararası faktoring işlem süreci

Kaynak: (Önal, Y. <https://docplayer.biz.tr/6516159-Yeni-finansman-teknikleri-ders-notlari-2-factoring-prof-dr-yildirim-b-onal.html>, Erişim tarihi: 29.04.2020)

1. İthalatçı firma, ihracatçı firmaya mal siparişi verir.
2. İhracatçı firma, bu siparişi yerine getirmek istiyorsa bir faktoring şirketine başvurarak faktoring anlaşması yapar.
3. Faktoring şirketi, muhabir faktoring şirketine müşteri listesini gönderir.
4. Muhabir faktoring şirketi, ithalatçı hakkında istihbarat yapar ve ithalatçının kredi değerliliğini tespit eder.
5. Muhabir faktoring şirketi, kredili satışı onaylar ve riskin belirli bir yüzdesini üstlenir.
6. Faktoring şirketi ihracatçının satışlarını onaylar.
7. İhracatçı firma malları sevk eder ve düzenlenmiş olduğu faturanın aslını müşterisine yollar.
8. İhracatçı ile faktoring şirketi arasında faktoring sözleşmesi yapılır.
9. İhracatçı alacak hakkını faktoring şirketine devreder.
10. İhracatçı firma isterse, faktoring firması tarafından fatura bedelinin %80'ine kadar ödeme yapılır.
11. Faktoring şirketi tahsilat yapılmak üzere fatturaları muhabir faktoring şirketine gönderir.
12. Muhabir faktoring şirketi ihracatçının ülkesindeki faktoring şirketine ödemede bulunur.
13. Muhabir faktoring şirketi ödemelerin bundan sonra kendisine yapılması gerektiği konusunda ithalatçıyı bilgilendirir.
14. İthalatçı, ödemelerini muhabir faktoring şirketine yapar. Muhabir faktoring şirketi

ise borçların tahsilatına ilişkin olarak hazırlanan “Tahsilat Raporunu” yerel faktoring şirketine göndererek tahsil edilen tutar ve borçlular hakkında bilgi verir.

Diğer Faktoring Türleri

Factoring hizmetinden yararlanmak isteyen müşteri firmalara, firma amaçları ve politikaları doğrultusunda sunulan faktoring yöntemleri aşağıda yer almaktadır.

Tam Hizmet Faktoring

Factoring şirketinin ticari riski tamamen üstlendiği, borçluların ödemede bulunmaması halinde satıcıya rücu edemeyeceği (başvuramayacağı) türe tam hizmet faktoring denir.

Rücu Edilebilir Faktoring

Satıcıya satış kayıtları yönetimi, tahsil hizmeti ve finansman sağlamakta fakat alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence verilmemektedir.

İskontolu Faktoring

Kredili satışlardan dolayı finansmana ihtiyaçları olan fakat idari hizmet ya da riske karşı korunmaya ihtiyacı olmayan satıcılar için faktoring firmalarının yoğun olarak uyguladıkları bir faktoring türüdür. Bu faktoring türü genelde büyük şirketler tarafından kullanılmaktadır ve çoğunlukla rücu edilebilir şeklinde kullanılır. Ancak özel durumlarda rücu edilemez biçimde de düzenlenebilir.

Acenta Faktoring

Borcun ödenmeme riskine karşı koruma ile finansmanın sağlandığı faktoring türünde satıcı, kendi ismine benzer bir ismi olan ve faktoring şirketinin sahip olduğu bir şirkete alacakları temlik eder. Bu şirket faktör adına ve onun acentesi olarak hareket eder. Alacakların yönetimi ve tahsilat hizmetlerinin satıcı firmada (ihracatçı) kaldığı borcun ödenmeme riskine karşı sigorta fonksiyonunun faktör kuruluşça üstlenildiği yöntemdir. Genellikle alacakların tahsilatında güçlük çekmeyen firmalar, kendilerini kredi riskine karşı korumak isterler. Bu tarz firmalar, faktör kuruluşu alacaklarını devredip nakdi imkân sağlarken diğer taraftan da alıcılarıyla ilişkisinde başka bir kuruluşun aralarında olmasını istemedikleri durumda bu yöntemi tercih ederler. Bu sistemde faktör kuruluşun sahip olduğu ve müşterinin (ihracatçının) adına benzer bir unvan taşıyan ayrı bir şirket açılır. Faktör kuruluş adına müşterinin alacaklarını sahiplenmekte ve borçlularda ödeme merci olarak da bu şirket gösterilmektedir. Acentenin yönetimi de faktör kuruluş ile müşterinin (ihracatçının) vereceği karar doğrultusunda ya faktöre ya da satıcı firmaya bağlı olmaktadır. Acente yönetiminde, acentenin satıcı firmayla aynı ya da benzer unvan taşıması nedeniyle borçlu, ödemeyi acente yerine satıcıya yaparsa, satıcı firmanın iflası halinde borçlunun, ikinci kez ödeme yapma zorunluluğu riskini beraberinde getirir.

Toptan Faktoring

Bu faktoring işleminin ismi, çok miktarda küçük çaplı müşterisi olan bir satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun tümünü toptan esaslı ile faktöre devretmesinden ileri gelmektedir. Finansman sağlanır ancak idari hizmetten yararlanma ve riskten korunma yoktur.

Kapalı Faktoring – Açık Faktoring

Açık faktoring satıcı (ihracatçı) kendi adına hazırladığı faturaların üzerinde ödemelerin vadesinde doğrudan faktör kuruluşu yapılmasına ilişkin bir ihbar notu bulundurmaktadır. Bu işlemde faktör kuruluş, yapılan sözleşme gereğince alıcının (ithalatçının) ödeme yapmaması halinde doğacak riski kısmen veya tamamen üstlenebileceği gibi riskten tamamen de kaçabilmektedir. Bu nedenle faktör kuruluşlar, satıcının da (ihracatçının) riskin bir bölümünü üstlendiği anlaşmaları tercih ederler.

Kapalı faktoring işleminde alıcıların (ithalatçıların) yapılan faktoring İşleminde ve faktör kuruluştan haberi olmaması için ihracatçının kredili olarak satacağı malları peşin bedelle faktör kuruluşu satması ve faktörün de satıcıya, malların alıcıya teslimi ve bedelinin sağlanması için vekâlet vermesi gerekmektedir. Satıcı firma riskin belirli bir kısmını üstlendiğinden müşteri seçerken ve satış kayıtlarını tutarken sorumluluğunun arttığının bilincindedir (Kulaç, 2008: 50).

İkili Faktoring

Biri satıcı (ihracatçı) firmanın faktör kuruluşu, diğeri alıcı (ithalatçı) firmanın faktör kuruluşu olmak üzere iki faktör kuruluşun aralarında işbirliği ile yapılan faktoring yöntemidir. Bu yöntemde ihracatçı (satıcı), satışından doğan alacakları kendi ülkesindeki faktör kuruluşu devrederken, ithalatın yapıldığı ülkedeki faktör kuruluş ise alacağın takibi ve tahsilinin sorumluluğunu üstlenmektedir.

Karşılıklı Faktoring

Bir faktoring işleminin diğer faktoring işlemine dayalı olarak yapıldığı yöntemdir. Bu yöntemde ihracatçı (satıcı) alacaklarını kendi faktör kuruluşuna satarken, ithalatçı (alıcı), ithal ettiği malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından kaynaklanan alacaklarını da kendi faktör kuruluşuna satmaktadır. Karşılıklı faktoring işleminde ihracatçının faktoring hizmetlerinden yararlanmasının yanında, dağıtımçı olarak çalışan, ithalatçı da sunulan faktoring hizmetlerinden faydalanmaktadır.

Gayr-i Kabili Rücu Faktoring

Firmanın anlaştığı faktör kuruluş, firmanın ihracattan doğan vadeli alacaklarını satın alır ve firmaya peşinat niteliğinde ön ödeme yapar. Bu yöntemde göre alacağın tahsil edilememe riskinin tamamı faktör kuruluşu ait olup tahsilat yapılmadığı takdirde faktör kuruluş satıcı firmaya rücu etmemekte ve oluşan tüm zararı kendisi üstlenmektedir.

Factoringin Avantaj ve Dezavantajları

Factoring işleminin avantajları ve dezavantajları ayrı ayrı başlıklar altında incelenebilir (Erdemol, 1992: 63-65).

Faktoring İşleminin Avantajları

Faktoring işleminin satıcı işletmeye, müşterilerine, faktoring şirketine ve ihracatçılara sağladığı faydalar ayrı ayrı ele alınmaktadır (Özdemir, 2006: 206).

Satıcı İşletmeye;

- Satıcı, alacaklarını tahsil edememe riskini faktoring şirketine devrederek yurt içi ve yurt dışı pazarlarını genişletebilir.
- İşletmeler, faktoring şirketinin verdiği ön ödeme ile üretimde kullandıkları maddeleri peşin satın alarak, indirimlerden faydalanma imkânı elde etmektedirler.
- Satıcı işletme gerek operasyonel yönden gerekse muhasebe departmanı olarak personel sayısını azaltarak maliyet tasarrufu sağlar.
- Satıcı işletmeler büyüme ve genişleme çalışmalarını kendi kaynaklarından sağlamış olurlar.
- Satıcı işletmeler, tahsilat takibinde harcanan zamandan, ödenmeyen alacaklar için yapılacak kanuni ve idari takip masraflarından kurtulurlar.
- Faktoring şirketi, satıcının talebi üzerine ön ödemede bulunur. Bu yolla satıcılar zamansız banka kredisi kullanmayarak faiz giderlerini düşürüp finansman maliyetlerini azaltabilirler.

Müşterilere;

- Müşteriler, faktoring şirketlerinin istihbarat departmanları vasıtası ile gerek sektörel gerekse firma bazında oldukça stratejik bilgilere sahip olurlar.
- Müşteriler kendilerini kötü niyetli satıcılardan korumuş olurlar.
- Müşteriler, faktoring şirketinin bilgi potansiyelinden yararlanır.
- 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 kopuklukları meydana gelecektir. Faktoring şirketi bu olumsuzluğu gidererek, satıcının vadeli alacaklarını faktoring şirketine devretmesi ile borcun nereye/kime ödeneceği netlik kazanmaktadır.

Faktoring Şirketine;

- Faktoring şirketleri, faktoring alanında uzman olmakta ve rekabet üstünlüğü kazanmaktadır.
- Faktoring şirketleri sektöre kazandırdıkları yeni müşterileri vasıtası ile faktoring alanında faaliyet gösteren diğer finans kuruluşlarına potansiyel müşteri kaynağı yaratmakta ve müşteri bazında riskin diğer faktoring şirketlerine de dağılmasına sebep olmaktadır.
- Faktoring şirketleri, ülke ekonomileri ve büyük şirketler hakkında bilgilerin yer aldığı veri bankası oluştururlar ve bu bilgileri yan kuruluşlarına sunarak yararlanma imkânı tanırırlar. Aynı zamanda bilginin değerli olduğu bu yüzyılda stratejik bilgi işlenerek dış müşterilere danışmanlık çatısı altında pazarlama olanağı sağlamaktadır.
- Faktoring şirketlerinin sunduğu hizmetler birçok işletmenin kendileri ile iş yapmasına neden olur ve faktoring şirketinin faaliyet kârı artar.
- Faktoring işlemlerinde kredi bazındaki bürokratik işlemlerinin kısa olması tercih edilmesine sebep olmaktadır.
- Faktoring şirketleri öz kaynaklarını müşterilerine kullanarak piyasadaki faiz oranlarından daha yüksek fiyatlı kullanım yaptırmakta ve bu sayede kârlılığını artırmaktadır.

İhracatçılara;

Bir faktoring şirketi ile bağlantılı olmak koşuluyla yurtiçi faktoring de satıcı işletmelere sağlanan faydaların tamamı ihracatçılara da sağlanır. Müşterilerin dil sorunu, müşterilerin bulunduğu muhabir faktoring şirketi ile bağlantıya girmesi ile çözülebilir.

Faktoring İşleminin Dezavantajları

Faktoring işlemlerinden dolayı ortaya çıkabilecek bazı dezavantajlar da bulunmaktadır. Bu olumsuzluklar aşağıda yer almaktadır (Erol, 2000: 74);

- Müşteri faktoring şirketine faktoring harcı ödemektedir. Faktoring şirketinin satıcı işletmeye yaptığı ödemeler ve diğer hizmetler için “faktoring harcı” ve alacağın tahsil edilememe riskinin üstlenilmesinden dolayı “delkrede harcı” ödenmektedir

- Faktoring, tutucu işletmeler tarafından tehlikeli bir finansman tekniği olarak görülmektedir. Faktoringe başvuranlar gerçekte likit olan alacaklarını atarak, işletme likiditesinin azalmasına neden olmaktadır.
- Faktoring işlemlerinin yurt geneline yayılmasından dolayı anlayış farklılıkları ortaya çıkmaktadır. Faktoring işlemlerinin genellikle ülkenin belli bir kesiminde uygulanan bir finansman tekniği olması sebebiyle bu finansman tekniğini kullanmayan kesim tarafından yanlış anlaşılmasına neden olmaktadır.
- Uygun muhabir faktoring şirketinin bulunamaması diğer bir sorundur. Muhabir faktoring şirketi, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacakların tahsilat ve takibinde, alacak haklarının korunması için yapılması gerekli girişimleri gerçekleştirebilecek nitelikte olmaması.

Öğrenme Çıktısı



FORFAİTING

Kelime anlamı olarak forfaiting Latince “alacak hakkının kayıtsız şartsız olarak teslim edilmesi” anlamındadır. Ekonomik literatürde ise “mal ve hizmet ihracatından kaynaklanan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek vadeli alacakların rücusuz olarak bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finans kurumu (forfaiter) tarafından belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemi” şeklinde tanımlanmaktadır.

Forfaitingın genel özelliği, ithali istenen bir yatırım malı bedelinin, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak, taksitlerle ihracatçıya ödenmesidir. Bu nedenle, ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılan bir sözleşme çerçevesinde malın fiyatı ve ödeme koşulları belirlenmekte, ithalatçı malın kendisine teslimini müteakip, banka avalı veya garantisi sağlanan borç araçlarını banka aracılığıyla ihracatçıya iletmektedir. İhracatçı ise alacağını nakde dönüştürmek istediği takdirde bir forfaiter ile belli bir iskonto oranı üzerinden bir sözleşme yapmaktadır.

Uluslararası ticari ilişkilerde basit ve alışılmış finansman araçları olarak kullanılan, teorik olarak, senetli ve senetsiz her çeşit alacak forfaiting konu olabilirse de poliçe ve bono şeklindeki ticari alacaklar daha güvenceli kabul edildiğinden forfaitingde yaygın olarak kullanılmaktadırlar. Forfaitingde vade 6 aydan başlayarak 10 yıla kadar uzamakta olup süresi; ithalat ihracat konusu ürüne, ihracat yapılan veya ithalatı yapan ülkeye ve dünya ekonomik konjoktüre göre belirlenir (<https://docplayer.biz.tr/4404821-Dis-ticaretin-finansmaninda-alternatif-yontemler-forfaiting-ha-zirlayan-mehmet-ozgun.html>, Erişim tarihi: 14.04.2020).

✓ **Police:** Alacaklının borçluya yazdığı ve belli bir süre sonunda belirli bir parayı kendisine ya da kâğıdı elinde bulundurana ödemesini bildiren, belli bir biçimi bulunan ve borç karşılığı olarak elden ele geçirilebilen kâğıt.

✓ **Bono (Emre muharrer senet):** Üzerinde yazılı belli bir tutarda paranın, senet lehdarına ya da onun emrine kayıtsız şartsız ödeneceğine dair taahhüdü içeren bir kambiyo senedi. Üzerinde bono veya emre muharrer senet ibarelerini taşımayan ve açıkça emre yazılı olarak düzenlenen senetler “emre yazılı ödeme vaadi” sayılır. TTK’nın 776 ila 779 maddelerinde düzenlenmiştir. Bono satış, kira, ödünç ve hizmet sözleşmeleri gibi para borcu içeren tüm hukuki ilişkilerde kullanılabilen bir kıymetli evraktır. Bonoda senedi düzenleyen yani keşidedi ve lehine senet düzenlenmiş kimse yani lehtar olmak üzere, iki taraf vardır.

Police ve bono gibi borç araçlarının satıcıdan rücusuz satın alınması İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra önem kazanmıştır. İsviçre, bankacılık alanındaki önemi ve uluslararası ticaretin finansmanındaki deneyimi ile forfaiting ile uğraşan ilk öncülerden olmuştur. 1965 yılında İsviçre Bankası sadece forfaiting ile uğraşan bir şube kurmuş ve zamanla şube sayısını arttırmıştır. Günümüzde İsviçre bu konudaki önemli yerini korumakla beraber, forfaiting işlemleri kısa sürede diğer Avrupa ülkelerine de yayılmıştır. Euro pazarların da gelişmesi sonucu 1970 yılından itibaren İngiltere, forfaiting faaliyetlerinin en önemli merkezi olmuştur. Forfaiting işlemlerinde üçüncü sırada yer alan Almanya’yı sırasıyla ABD, Kanada, Güney Kore ve Latin Amerika ülkeleri izlemektedir.

Türkiye’nin 1980 yılından itibaren uygulamaya koyduğu ihracata yönelik sanayileşme ve dışa açılma politikaları yanı sıra ihracatın parasal teşvikler yerine kredilerle desteklenmesi anlayışı sonucu bankalar da Türk ihracatçıların ihtiyaçlarının karşılanması için yeni finansal hizmetler sunmaya başlamışlardır. Bunun bir sonucu olarak sanayileşmiş ülkelerde uzun yıllardan bu yana uygulanmakta olan birçok bankacılık tekniği gibi Forfaiting de Türk bankacılığının gündemine girmiştir.

Ülkemizde yürürlükteki İhracat Rejimi Kararı ve Kambiyo Mevzuatı, ihracat türlerinden birisi olan kredili ihracatta, forfaiting uygulamasına imkân vermektedir. 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 ya da yurt içindeki bankalara iskonto ettirebilmesi mümkün olup satıcıya, forfaiting işlemi sayesinde finansman temin edebilme olanağı sağlanmıştır.

Türk Bankacılık Sistemi’nde forfaitingın Türkçe karşılığı olarak “dış satım alacaklarının iskontosu” ve “uzun vadeli alacak satın alınması” kavramları kullanılmıştır. Türk hukukunda forfaiting işleminin tam anlamıyla açıklayan bir Türkçe kavram bulmak ve kullanmak zordur. Bu nedenle forfaiting kelimesi kullanılmaktadır (Özdemir, 2005: 14).

Forfaiting İşleminin Tarafları

Forfaiting işlemlerinde yer alan taraflar şunlardır:

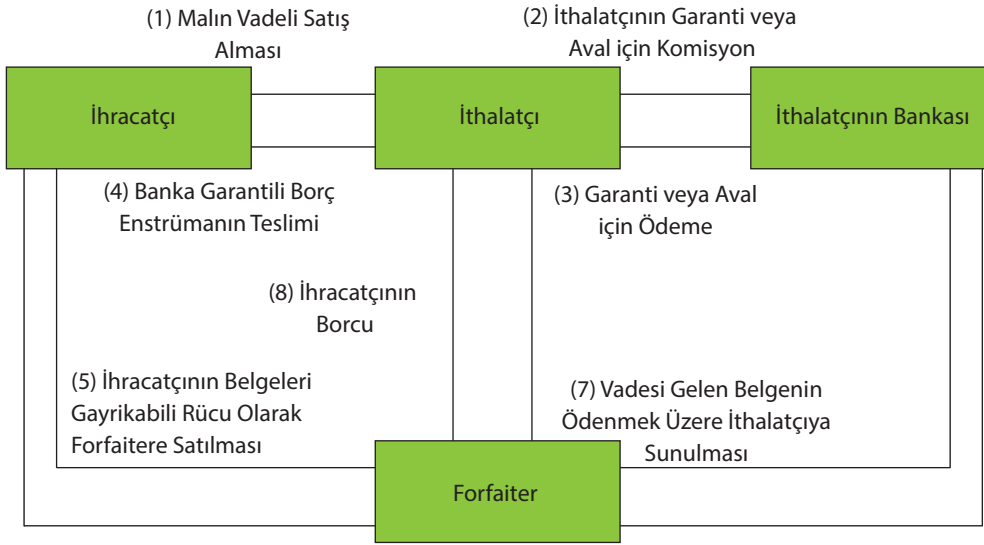
- İhracatçı işletme (forfaitist)
- İthalatçı işletme
- Forfaiter
- Garantör banka

✓ **Forfaiter:** Forfaiting işlemini gerçekleştiren kuruluştur.

✓ **Garantör:** Bir konuda güvence veren ve bunun gerçekleşmesini gözetken, sağlayan (kişi, kuruluş ya da devlet).

Forfaiting İşleminin İşleyişi

Forfaiting konu olan alacaklar, genellikle police veya bono şeklinde senede bağlanmış alacaklardır. Çünkü senetsiz alacaklar veya defterlerde kayıtlı alacaklar veya vadeli akreditiften doğan alacakların satın alınması hukuki sorunlar doğurabilmektedir.



Şekil 3.4 Forfaiting işlem süreci

Kaynak: (Önal, Y., <https://docplayer.biz.tr/6516159-Yeni-finance-teknikleri-ders-notlari-2-factoring-prof-dr-yildirim-b-onal.html>, Erişim tarihi: 30.04.2020)

Forfaiting işlem süreci Şekil 3.4'te görülmektedir. Forfaiting sürecinin birinci aşamasında ihracatçı, kredili satıştan önce forfaitera başvurmaktadır. İkinci aşamada forfaiter, ihracatçıdan değerlendirme yapabilmek için bazı belge ve bilgiler ister. Söz konusu bilgi ve belgeler, talep edilen kredinin tutarı, vadesi, döviz cinsi, ithalatçının adı, adresi, bulunduğu ülke, alacakların şekli, teminat türü, teminat verecek bankanın adı, bulunduğu ülke, alacakların şekli, senetlerin tutarları, vadeleri, ödenecekleri yer, ihraç edilen malın cins ve miktarı, sevkiyatlarının teslim tarihi ve gerekli görülen belgelerdir. Bu bilgi ve belgelerin elde edilmesinden sonra, forfaiter ile ihracatçı arasında sözleşme imzalanır. Bu sözleşmede, forfaiting konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto oranı ve taahhüt komisyon oranı gösterilir. Forfaiter, elde ettiği bilgilere dayanarak, ihracatçıya bir taahhüt mektubu gönderir. Mektupta ihracatçı ile anlaşmaya varılan ve sözleşmede yer almayan bütün hususlar belirtilir. Böylece, forfaiting işleminin tüm şartları taahhüt mektubunda gösterilmiş olur. Son aşamada, ihracatçı, ithalatçıya krediyle mal satmakta ve ondan poliçe veya bono almaktadır. Finansman gereksinimi olan ihracatçı, bono veya poliçeyi bankaya götürerek, bir değer üzerinden iskonto ettirebilir. Alacaklarını forfaitere devreden ihracatçı firma borcunu devrettik sonra herhangi bir işleme dahil olmak istemez.

Ödeme konusunda herhangi bir olumsuz durumda sorumluluk kabul etmemeyi tercih eder. Bu durum ise alacakları devralan forfaiter için risk demektir. forfaiter bazı istisnalar dışında, alacaklarını devreden ihracatçı firmaya başvuruda bulunmaz. İhracatçı, forfaiting işlemi ile, ticari risk, kur riski, faiz oranı riski, ülke riski gibi risklere karşı avantaj sağlamaktadır.



dikkat

Forfaiting işleminde en önemli avantaj faizin sabit tutulmasıyla faiz oranı riskinden korunmaktır.

Forfaiting işleminde mal veya hizmet alan ithalatçı firma, aldığı mal veya hizmetin bedelini garantör bankaya taahhüt edilen tarihlerde ödemektedir. Forfaiting işlemi gerçekleştiğinde vade sonunda alacak haklarından doğan senetleri garantör bankaya ibraz eden forfaiter, garantör bankadan alacakları tahsil eder. Forfaiter'in bu işlemdeki fonksiyonları;

- İhracatçı firmanın kredi notunu belirleme,
- firmaya finansman sağlama,
- Tahsil edilmeme riskini satın almaktır.



dikkat

Forfaiting işlemine konu olan vadeli satışların süresi 6 ay ile 10 yıl arasında değişmektedir. Genellikle 2-5 yıl arasındaki vadelerin kullanımının sık olduğu bilinmektedir. Forfaiting işlemlerinde kullanılan para birimleri diğer piyasalardaki para birimleri ile aynıdır. En çok ABD doları, euro, Japon yeni ve İsviçre frangı kullanılmaktadır.

Forfaiting İşleminde Karşılaşılan Riskler

Forfaiting işleminde karşılaşılan riskler beş gruba incelenebilir. Bunlar; politik risk, döviz kuru riski, transfer riski, faiz oranı ve ticari risklerdir.

Politik Risk

İthalatçı ülkede ortaya çıkabilecek olağan dışı gelişmeler politik risk kavramına girmektedir. Bu risk ihracatçıyı zarara uğratabilir. Bu riskin gerçekleşmesi durumunda riskin zararını banka üstlenir. Banka bu riski yönetmek için sigorta yaptırabilir.



Politik Risk: Savaş, iç isyan, politik belirsizlik vb. olabilir.

Döviz Kuru Riski

Döviz kuru riski iki şekilde oluşabilir. İlki, ithalatçının ülkesinde kullanılmayan bir para birimi ile işlem yapıldığında risk ortaya çıkabilir. İkincisi, genel kabul gören bir para birimiyle işlem yapılmasına rağmen taraf ülkelerde kur hareketliliğinin olağan dışı olması da risktir. Forfaiting sözleşmelerinde süre göz önüne alındığında döviz kuru riski her zaman vardır. Bankalar, döviz kuru riskine karşı tarafların işlemlerini genel kabul görmüş ve ilgili ülkelerde stabil hareket eden para birimleriyle yapmalarını tercih etmektedir.

Transfer Riski

İthalatçı sorumluluklarını yerine getirir ancak ihracatçı firmanın ülkesinde döviz yetersizliği, kambiyo kontrolleri vb. nedenlerden ötürü para transferinin gerçekleştirilememesi riskidir.

Faiz Oranı Riski

Forfaiting işlemleri sabit faizlidir. Ancak sözleşme süresince faiz oranlarındaki aşırı oynaklık, faiz oranlarının hızla yükselmesi bu riski ortaya çıkarmaktadır. Bankalar bu riski yönetmek için kaynaklar ile kredilerin aynı ölçüde sabit faizli olmasına dikkat edilmelidir.

Ticari Risk

Borçlu ya da garantör banka ödeme güçlüğüne düşebilir ya da kasıtlı olarak ödeme yapmak istemeyebilir. Forfaiting işlemindeki senetli ve senetsiz alacakları satın alan forfaiter, risk görmesi durumunda bunları başka tüzel ya da gerçek kişilere satabilir. Bu şekilde işlemin gerçekleştiği piyasaya “ikincil piyasa” adı verilmektedir. Bu riski azaltmak için bankalar kredi limitlerini ve vadeyi gerçekçi olarak belirlemeye çalışırlar.

Forfaiting İşleminin Avantajları ve Dezavantajları

Forfaitingın avantaj ve dezavantajları ayrı başlıklar altında incelenebilir.

Forfaiting İşleminin Avantajları

Forfaiting işleminin ihracatçı açısından avantajları aşağıdadır.

- Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır. Çünkü söz konusu risk forfaiter tarafından üstlenilmektedir.
- Forfaiting işlemi, ihracatçıya sabit faizli bir finansman sağlamaktadır. Böylece, ihracatçı, döviz kuru, transfer ve faiz oranı risklerinden korunmaktadır. Forfaiter kuruluşları ihracatçıya sözleşme uyarınca ihraç edilen malın teslim tarihinden önce sabit bir iskonto oranı garanti etmektedir. Böylece, ihracatçı iskonto maliyetini, ihraç kontratının hazırlandığı sırada hesaplayabilmekte ve maliyet içerisine dâhil edebilmektedir.
- İhracatçı alacağı nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta, banka ve diğer kaynaklara olan borçları azalmaktadır. Bu nedenle, satıcının kredi değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artmaktadır.
- İhracatçının ithalatçı hakkında bilgi toplamak ve ülke riskini değerlendirmek gibi sorunları ortadan kalkmaktadır.

- Forfaiting çok süratli bir şekilde gerçekleşmektedir. Garantörün forfaiter tarafından kabul edilmesi durumunda işlem birkaç saatte sonuçlandırılmaktadır. Başka bir deyişle, diğer kredilerde olduğu gibi, uzun incelemeler gerektiren, kapsamlı kredi sözleşmelerine gereksinim duyulmamaktadır.
- Forfaiting finansmanı, diğer finansman türlerinin aksine, gizlilik içerisinde yürütülmektedir.
- İhracatçı, kredili satıştan önce, bankanın alacak hakkını satın alma taahhüdünü ve bu taahhüdün kendisine olacak maliyetini bildiği için, ithalatçıya kredi maliyeti içeren CIF fiyatlar verilmektedir.

Forfaiting'in ithalatçı açısından avantajları aşağıdadır.

- İşlemlerin basit olması ve hızlı gerçekleştirilmesi ithalatçı açısından önemli bir üstünlük sağlamaktadır.
- Forfaiting finansmanı, sabit faizli bir finansmandır.
- İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.
- Ödemeler hemen yapılmadığından ithalatçının kredi kullanma kapasitesi saklı kalmaktadır.
- Borçlanma kapasitesini ve çeşidini artırma imkânına sahip olur.
- Vadeli alacaklar nakde dönüşerek bilançonun likiditesi artırır.

- Garantörün güvenilirliğinin ihracatçı tarafından forfaitera anlatılması gerekmektedir. Bu süreç zaman alabilir.
- İthalatçı ülkenin bono, poliçe, garanti ve aval konusunda mevzuatı, ihracatçı tarafından bilinmelidir. Bu konudaki bilgi yetersizliği riskleri arttırır.
- Forfaiting yoluyla finansmanda söz konusu olacak riskler, forfaiter tarafından üstlenildiğinden bu tür finansmanın işletmeye maliyeti diğer finansman alternatiflerinden daha yüksektir.

Forfaiting'in ithalatçı açısından dezavantajları aşağıdadır.

- Aval ve garantiler, ithalatçının finansman maliyetini arttırmaktadır.
- Verilen bono ve poliçeler, anlaşmazlık halinde ithalatçı açısından olumsuzluk yaratabilir. Çünkü söz konusu belgeler, ithalatçıya mutlak bir borç yükleyen belgelerdir. Satın alınan mallarla ilgili herhangi bir anlaşmazlık durumunda ödemeler yapılmaktadır. Başka bir deyişle böyle bir anlaşmazlık durumunda, ithalatçının ihracatçıdan zararını tazmin ettirecek şekilde, ödemeleri yasal olarak durdurması mümkün değildir.
- Forfaiter'in isteyeceği yüksek komisyon, ihracatçı kadar ithalatçının da aleyhinedir.

Forfaiting İşleminin Dezavantajları

Forfaiting işleminin ihracatçı açısından dezavantajları aşağıdadır.



Finansal Kurumlar Birliği; <https://www.fkb.org.tr>

Öğrenme Çıktısı

3 Forfaiting işleminin tanımı, tarafları, işleyişi, riskler, avantaj ve dezavantajlarını açıklayabilme

Araştır 3

Factoring ve forfaiting işlemleri arasındaki farklılıkları araştırıp açıklayınız.

İlişkilendir

Forfaiting işlemlerinin Türkiye'de dış ticaretin gelişmesinde rolü ne olabilir? Yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Forfaiting işleminin Türk ihracatçısı için avantajları nedir? Açıklayınız ve paylaşınız.



Araştırmalarla İlişkilendir

Son yıllarda alınan önlemlere ve kaydedilen aşamalara rağmen kayıt dışı ekonomi, ülkemiz açısından hâlen önemli sorun alanlarından biri olmaya devam etmektedir. Kayıt dışı ekonominin azaltılması, orta ve uzun dönemde ekonomik istikrar, gelir dağılımı ve istihdam gibi birçok makroekonomik unsurun iyileşmesine, ekonomide verimlilik düzeyi ve rekabet gücünün yükselmesine, ayrıca kamu gelirlerinin artmasına katkıda bulunacaktır.

Kayıt altında izlenebilen finansman yöntemlerinin çeşitlendirilmesi ve bunlara erişimdeki kısıtlamaların azaltılarak yatırımlara yönlendirilmesi hem istihdam hem de genel ekonomik göstergeler üzerinde olumlu etkilere yol açacaktır. Yıllar itibarıyla **finansal kiralama** işlemine daha sık başvurulması ve **sat ve geri kirala** işlemleri gibi alternatif finansal kiralama yöntemlerinin ekonomiye sunularak bu alanda kaydedilen gelişmeler kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin azalmasına neden olmuştur.

Ayrıca kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin azalması, devletin vergi gelirlerinin artmasını sağla-

yacaktır. Bütün bunların yanında devletin gelir dağılımı ve vergi yükündeki makasın kapanmasına engel olarak bireylerin kayıt dışı ekonomik faaliyetlere yönelmesine engel olmayı temel görevleri arasında benimsemesi gerekmektedir.

Sonuç olarak kayıt dışılıkla mücadeleye katkı sağlayacak verilerin ilgili kurumlar arasında etkin paylaşımının sağlanmasına ilişkin sistem ve alt yapının oluşturulması sağlanarak kayıt dışı ekonominin azaltılması hedeflenmelidir. Ayrıca mükelleflerin vergiye gönüllü uyumunu artırıcı uygulama ve sistemlerin geliştirilmesi ile kayıt dışılıkla mücadelede denetimlerin daha nitelikli hale getirilmesi ve gerekli düzenlemelerin yapılması, eğitici ve kapsayıcı yöntemlerle toplumun tüm kesimlerinde farkındalığın artırılması gerekmektedir.

Kaynak: Yüksel, Z. B. (2017). Finansal Kiralama İşlemlerinin Kayıt Dışı Ekonominin Önlenmesine Katkısı, *İstanbul Ticaret Üniversitesi, Dış Ticaret Enstitüsü Working Paper Series*, 133/2017-01.

1

Leasing işlem süreci, türleri, avantaj ve dezavantajlarını ve ülke ekonomisine katkısını açıklayabilme

Leasing (Finansal Kiralama)

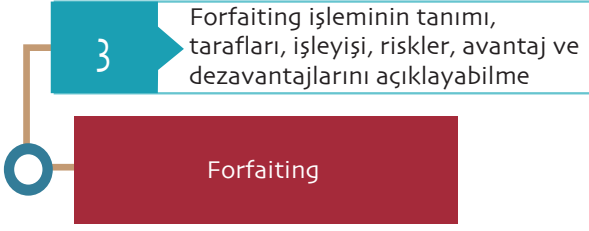
Leasing, bir yatırım malının, belirlenen kiralara karşılığında kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşme belirlenen bir değer üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya devredilmesidir. Malın kullanımı belirli bir kira karşılığında leasing alana bırakılmıştır. Dünyanın ilk tescilli leasing şirketi ise 1855 yılında kurulan “Birmingham Wagon Company” dir. 1952 yılında ABD’nin San Francisco şehrinde çağdaş anlamda ilk leasing şirketi olan “United States Leasing Corporation” şirketi kurulmuştur. Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu (FFKK)’ya göre sözleşmenin tarafları kiralayan ve kiracıdır. Ancak, sözleşme konusu malı satan satıcı ya da üretici (imal eden), kiralayanla birlikte kiralanan malın sağlanmasına ilişkin satış sözleşmesini yaptıkları için onlar da finansal kiralama sözleşmesiyle ilgili taraflardır. Leasing, sözleşme süresine, sözleşmeye konu mal ve malın temin edilme şekline ve finansal kiralama işleminde yer alan taraf sayısına göre çeşitli sınıflamalara tabi tutulmaktadır. Bunlar; dolaylı-doğrudan leasing, faaliyet kiralaması, finansal kiralama, sat ve geri kiralama, yurtiçi leasing, yurtdışı leasing, alt kiralama, kaldırıcı kiralama, tam ödemeli kiralama, brüt leasing, net leasing ve satışa yardımcı leasing olarak sıralanabilir.

2

Faktoring işleminin taraflarını, işleyişini, fonksiyonlarını, türlerini, avantaj ve dezavantajlarını ifade edebilme

Faktoring

Faktoring, firmaların mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak vadeli, fatura veya fatura yerine geçen bir belgeye dayanan alacaklarının faktoring şirketi tarafından temlik alınması yoluyla, finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinin sunulduğu bir finansman türüdür. Yurtiçi faktoring sözleşmesinde; faktor, satıcı (müşteri) firma ve borçlu firma olmak üzere üç taraf bulunmaktadır. Uluslararası faktoring sözleşmesinde ise bu taraflara ilave olarak birde ithalatçının ülkesindeki muhabir faktor sistemde taraf olarak yer almaktadır. Faktoring işleminin başlıca üç fonksiyonundan bahsedebiliriz. Bunlar; finansman (kredi sağlama), hizmet (iş görme) ve teminat fonksiyonlarıdır. Faktoring işlemlerinin çeşitli türleri bulunmaktadır. bunlar; yurtiçi faktoring, yurtdışı faktoring, tam hizmet faktoring, rücu edilebilir faktoring, iskontolu faktoring, acente faktoring, toptan faktoring, kapalı faktoring, açık faktoring, ikili faktoring, karşılıklı faktoring, gayr-i kabili rücu faktoringdir.



Forfaiting; “mal ve hizmet ihracatından kaynaklanan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek vadeli alacakların rücusuz olarak bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finans kurumu (forfaiter) tarafından belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemi” şeklinde tanımlanmaktadır. Poliçe ve bono gibi borç araçlarının satıcıdan rücusuz satın alınması İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra önem kazanmıştır. 1965 yılında İsviçre Bankası sadece forfaiting ile uğraşan bir şube kurmuştur. Forfaiting işleminde taraflar; forfaitist, ithalatçı işletme, forfaiter ve garantör bankadır. Forfaiting işleminde mal veya hizmet alan ithalatçı firma, aldığı mal veya hizmetin bedelini garantör bankaya taahhüt edilen tarihlerde ödemektedir. Forfaiting işlemi gerçekleştiğinde vade sonunda alacak haklarından doğan senetleri garantör bankaya ibraz eden forfaiter, garantör bankadan alacakları tahsil eder. Forfaiting işlem sürecinde bazı risklerle karşı karşıya kalınır. Bunlar; politik, ticari, döviz kuru, ülke, transfer riskleri olarak sıralanabilir. Forfaiting işleminin avantajları; kredili mal satışından doğan alacakların tahsil edilmeme riski ortadan kalkar. Sabit faizli finansman sağlanır. İhracatçı firmanın likiditesi artar. Taraflar hakkında bilgi toplamak kolaylaşır. İthalatçı açısından ise işlemin hızlı gerçekleşmesi önemli bir avantajdır. İthalatçı bankalardaki kredi limitini kullanmak zorunda kalmaz. Ayrıca bilanço likiditesi artar. Forfaiting işleminin bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Bunlardan en önemlisi ise; forfaiting yoluyla finansmanda söz konusu olacak riskler, forfaiter tarafından üstlenildiğinden bu tür finansmanın işletmeye maliyeti diğer finansman alternatiflerinden daha yüksektir.

- 1 I. Kira anlaşmasının sonunda malın mülkiyetinin kiracıya devredilmesinin öngörülmesi
- II. Kira anlaşması ile kiracıya kira süresi sonunda malı o tarihteki beklenen piyasa fiyatının altında bir değerden satın alma hakkının verilmesi
- III. Kira süresinin, kiralanan malın ekonomik ömrünün en az %75'ine eşit olması
- IV. Kira ödemeleri toplamının kira süresinin başlangıcındaki bugünkü değerinin malın piyasa değerinin en az %90'ına eşit olması
- V. Kiracının bireysel tüketici ya da şirket olması

Yukarıdakilerden hangisi/hangileri Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi (IASC)'ne göre bir kira sözleşmesinin finansal kiralama olabilmesi için gerekli kriterlerdendir?

- A. Yalnız II
- B. I, II ve V
- C. II, III ve IV
- D. I, II, III ve IV
- E. II, III, IV ve V

2 Çağdaş anlamda ilk leasing şirketinin kurulduğu ülke aşağıdakilerden hangisidir?

- A. ABD
- B. Fransa
- C. İtalya
- D. İngiltere
- E. İspanya

- 3 I. Anonim şirket olmak
- II. Katılım bankası olmak
- III. Ticari banka olmak
- IV. Türkiye'de kurulu olmak

Leasing işleminde kiralayanın özellikleri ile ilgili yukarıdakilerden hangisi doğrudur?

- A. Yalnız III
- B. Yalnız IV
- C. II ve III
- D. I, II ve IV
- E. II, III ve IV

4 “ kiralanan varlığa ait tüm tamir, bakım, idame ve harçların kiracının yükümlüğünde olduğu finansal kiralama şeklidir.”

Yukarıdaki cümlede boş bırakılan yeri aşağıdakilerden hangisi doğru olarak tamamlar?

- A. Kaldıraçlı kiralama
- B. Tam ödemeli kiralama
- C. Gerçek kiralama
- D. Satışa yardımcı kiralama
- E. Net finansal kiralama

5 Aşağıdakilerden hangisi faktoring firmalarının hizmet fonksiyonunun kapsamındaki faaliyetlerden biri **değildir**?

- A. Müşteriye ait muhasebe defterlerinin tutulması
- B. Teminat verilmesi
- C. Tahsilatın üstlenilmesi
- D. Nakliye ve depolama işleri yapılması
- E. Pazarın gözlenmesi ve danışmanlık hizmeti sunulması

6 Satıcının (ihracatçı) kendi adına hazırladığı faturaların üzerine ödemelerin vadesinde doğrudan faktör kuruluşu yapılmasına ilişkin bir ihbar notu bulundurduğu faktoring türü aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Açık faktoring
- B. Toptan faktoring
- C. İkili faktoring
- D. Karşılıklı faktoring
- E. Acenta faktoring

7 Satıcıya satış kayıtları yönetimi, tahsil hizmeti ve finansman sağlanıp, alacağın ödenmemesi riskine karşı güvence verilmeyen faktoring türü aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Karşılıklı faktoring
- B. İskontolu faktoring
- C. Rücu edilebilir faktoring
- D. Açık faktoring
- E. Tam hizmet faktoring

8 1970 yılından sonra forfaiting işlemlerinin en önemli merkezi olan ülke aşağıdakilerden hangisidir?

- A. İsviçre
- B. İsveç
- C. İngiltere
- D. Almanya
- E. Amerika

- 9 I. İhracatçı işletme
II. İthalatçı işletme
III. Garantör banka
IV. Faktör

Yukarıdakilerden hangisi/hangileri forfaiting işleminin taraflarından biri **değildir**?

- A. Yalnız I
- B. Yalnız IV
- C. I ve II
- D. I, III ve IV
- E. II, III ve IV

10 Türk bankacılık sisteminde Türkçe karşılığı olarak “dış satım alacaklarının iskontosu” ve “uzun vadeli alacak satın alınması” kavramları kullanılan işleme ne ad verilir?

- A. Forfaiting
- B. Faktoring
- C. Leasing
- D. Senet iskontosu
- E. Barter

1. D

Yanıtınız yanlış ise “Leasing” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

2. A

Yanıtınız yanlış ise “Leasing” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

3. D

Yanıtınız yanlış ise “Leasing” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

4. E

Yanıtınız yanlış ise “Leasing” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

5. B

Yanıtınız yanlış ise “Faktoring” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

6. A

Yanıtınız yanlış ise “Faktoring” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

7. C

Yanıtınız yanlış ise “Faktoring” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

8. C

Yanıtınız yanlış ise “Forfaiting” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

9. B

Yanıtınız yanlış ise “Forfaiting” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

10. A

Yanıtınız yanlış ise “Forfaiting” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

3

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 1

Leasing işlem süreci üç taraf arasında gerçekleşmektedir. Kiracının talebine göre leasing şirketi ilgili varlığı üreticisinden söz konusu varlığı satın alıp kiralar. Kiracı anlaşılan aylık taksitlerle ödeme yapar. Kira tutarları leasing şirketinin maliyetini kurtarmasını ve kar sağlamasını sağlayacak şekilde ayarlanır. Ödemeler varlığın faydalı ömrü çerçevesinde kiralama süresince yapılır. Kiralama süresince bakım ve sigorta kiracının sorumluluğundadır. Her ne kadar yasal sahiplik kiraya verende olsa da kiracı için taksitli satın almaya benzer bir yapı söz konusudur.

3

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 2

Yurtiçi faktoring işleminde alıcı, satıcı ve faktörden oluşan tüm taraflar aynı ülkededir. Uluslararası faktoring farklı ülkelerde faaliyet gösteren alıcı ve satıcı arasında yapılan bir işlemdir. Yurtiçi faktoring işleminde işlem süreci şöyledir. Alıcı satıcıya siparişini iletir. Satıcı, faktoring şirketine alıcı ile ilgili bilgileri aktarır. Faktoring şirketi alıcının güvenilirliği ile ilgili çalışmaları yapar. Satıcı ve alıcı bir satış sözleşmesi imzalar. Satıcı malları ile ilgili faturayı alıcıya gönderir. Satıcı, alıcıya gönderdiği malların bir kopyasını faktoring şirketine gönderir. Faktoring şirketi, anlaşılan oranlar çerçevesinde satıcıya ön ödeme yapar. Vade tarihinde faktoring şirketi fatura tutarını alıcıdan tahsil eder. Faktoring şirketi fatura bakiyesini satıcıya öder. Yurtdışı faktoring işleminde sürece muhabir banka da eklenir. İşlem şöyle gelişir: İthalatçı firma, ihracatçı firmaya mal siparişi verir. İhracatçı firma, bu siparişi yerine getirmek istiyorsa bir faktoring şirketine başvurarak faktoring anlaşması yapar. Faktoring şirketi, muhabir faktoring şirketine müşteri listesini gönderir. Muhabir faktoring şirketi, ithalatçı hakkında istihbarat yapar ve ithalatçının kredi değerliliğini tespit eder. Muhabir faktoring şirketi, kredili satışı onaylar ve riskin belirli bir yüzdesini üstlenir. Faktoring şirketi ihracatçının satışlarını onaylar. İhracatçı firma malları sevk eder ve düzenlenmiş olduğu faturanın aslını müşterisine yollar. İhracatçı ile faktoring şirketi arasında faktoring sözleşmesi yapılır. İhracatçı alacak hakkını faktoring şirketine devreder. İhracatçı firma isterse, faktoring firması tarafından fatura bedelinin %80'ine kadar ödeme yapılır. Faktoring şirketi tahsilat yapılmak üzere faturaları muhabir faktoring şirketine gönderir. Muhabir faktoring şirketi ihracatçının ülkesindeki faktoring şirketine ödemede bulunur. Muhabir faktoring şirketi ödemelerin bundan sonra kendisine yapılması gerektiği konusunda ithalatçıyı bilgilendirir. İthalatçı, ödemelerini muhabir faktoring şirketine yapar. Muhabir faktoring şirketi ise borçların tahsilatına ilişkin olarak hazırlanan "Tahsilat Raporunu" yerel faktoring şirketine göndererek tahsil edilen tutar ve borçlular hakkında bilgi verir.

Araştır 3

Factoring genellikle 1-6 ay vadeli alacaklar için forfaiting ise 6 ay-5 yıl vadeli belgeye bağlı alacaklar için kullanılmaktadır. Faktoring her para birimine uygulanırken, forfaitingde konu olan alacakların konvertibl para birimleri ile olması gerekmektedir. Faktoring hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda, forfaiting uluslararası piyasalarda kullanılır. Faktoringde fatura karşılığı, forfaitingde poliçe, bono veya vadeli akreditif ile işlem yapılır. Faktoring işleminde ticari risk komisyon karşılığında faktor tarafından üstlenilmektedir. Faktor alacağın tahsil edilmeme riskinin %80'ini üstlenmektedir. Forfaiting de ticari riski doğrudan forfaiter üstlenmektedir. Faktoring'de ikincil piyasa işlemleri yoktur. Forfaitingde ikincil piyasa işlemlerine başvurabilir. Faktoring %80'e kadar, forfaiting %100 ihracatçıya finansman sağlar. Faktoring açık hesap veya mal mukabili, forfaiting akreditif veya vesaik mukabili alım-satım işlemlerinde kullanılır. Faktoringde ana amaç, yeniden finansmanın düzenlenmesi, kredi verilenin hesaplarının denetlenmesi, muhasebe ve tahsilat işlemlerinin yapılmasıdır. Forfaiting de ana amaç, alacağın vadesinde tahsil edilmeme riskini üstlenmektir. İhracatçı faktore komisyon öder, forfaiting işleminde komisyonu ve banka avalı/garanti bedelini ödeyen ithalatçı / alıcıdır. Faktoring işleminde faiz cari hesap yöntemi, forfaitingde iskonto yöntemiyle hesaplanır. İskonto oranları forfaitingde sabit, faktoringde iskonto oranları yükselme eğilimindedir. Forfaitingde ihracatçıya rücu hakkı olmadığı gibi, faktoringde kusur hâlinde ihracatçıya rücu hakkı vardır.

Kaynakça

- Akça, E. (2007). Latest Major Developments in Shipping Finance. *J.Black Sea/Mediterranean Environment*, Vol:13, 181-189.
- Akgüç, Ö. (1994). *Finansal Yönetim*, Avcıol Basım Yayım, İstanbul.
- Demir, R. (2013). Faktoring Sözleşmesi, *Journal of Yaşar University*, C.8, Özel Sayı.
- Erdemal, H. (1992). *Faktoring ve Forfaiting*, Akbank Ekonomi Yayını, İstanbul.
- Güneş, N, Cavlak, H ve Cebeci Y. (2017). Yasal Düzenlemeler ve Türkiye Muhasebe Standartları Açısından Sat ve Geri Kirala İşlemleri, *Bankacılık ve Sermaye Piyasası Araştırmaları Dergisi*, C. I, Sayı:2.
- Kaya, F. (2013). *Dış Ticaret ve Finansmanı*, Beta Yayınevi, İstanbul.
- Kabakçı, A. (2009). *Özel Finansman Teknikleri*, Nadir Kitap.
- Kırmızıtaş, T. (2016). 6361 Sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri Kanunu'na Göre Finansal Kiralama sözleşmesi, Başkent Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Y.L. Tez.
- Kocaman, A. B. (1992). *Faktoring İşleminin Hukuki Niteliği*, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını, Ankara.
- Kulaç, D. (2008). Türkiye'de Dış Ticarete Uygulanan Finansman Teknikleri ve Tarıma Dayalı Sanayiler Açısından Değerlendirilmesi, Namık Kemal Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü, YL Tez.
- Önal, Y., Yeni Finansman Teknikleri Ders Notları, Factoring <https://docplayer.biz.tr/6516159-Yeni-f finansman-teknikleri-ders-notlari-2-factoring-prof-dr-yildirim-b-onal.html>
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri, *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, S.2.
- Özgün, M. Dış Ticaretin Finansmanında Alternatif Yöntemler "forfaiting", [https:// docplayer. biz.tr/4404821-Dis-ticaretin-finansmaninda-alternatif-yontemler-forfaiting-hazirlayan-mehmet-ozgun.html](https://docplayer.biz.tr/4404821-Dis-ticaretin-finansmaninda-alternatif-yontemler-forfaiting-hazirlayan-mehmet-ozgun.html)
- Pamukçu, F ve Çakmak, M. (2017). Uluslararası Ticarete Finansal Kiralama İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi, *Marmara Üniversitesi Öneri Dergisi*, C.12, S.48.
- Polat, H. (2001). İhracatta Faktoring Uygulaması, *Vergi Dünyası Dergisi*, S.235.
- Şişman, D. ve Şişman M. (2017). Finansal Kiralama ve Ekonomi İçin Önemi: Riskler Ve Avantajlar, *Yönetim ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi*, Sayı:1.
- Uzunoglu, S. (1998). *Yeni Finansman Teknikleri*, Strata Yayınevi, İstanbul.
- Zafer, B. A. (2017). Finansal Kiralama İşlemlerinin Kayıt Dışı Ekonominin Önlenmesine Katkıları, *İstanbul Ticaret Üniversitesi Working Paper* No:33,İstanbul.

İnternet Kaynakları

- https://www.fkb.org.tr/Sites/1/upload/files/FKB_2018_TR_FAALİYET_RAPORU-1769.PDF
- <https://www.fkb.org.tr/kurumsal-iletisim/duyurular/finansal-kurumlar-birligi-bankacilik-disi-finans-sektorunun-2019-sonuclarini-acikladi/>
- <https://www.bddk.org.tr/Kuruluslar-Kategori/Faktoring-Sirketleri/3>
- <https://www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/forfaiting.html>.



■ Bölüm 4

Türk Eximbank Kredi, Sigorta ve Garanti Programları

öğrenme çıktıları

Türk Eximbank Kredileri

- 1 Türk Eximbank tarafından kullanılan, kısa vadeli ihracat kredileri, orta-uzun vadeli ihracat kredileri ve döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki kredileri açıklayabilme

Alıcı Kredileri

- 2 Alıcı kredileri programı kapsamında yer alan uluslararası proje kredileri ve uluslararası ticaretin finansmanı kredilerini ifade edebilme

Alacak Sigortası

- 3 Türk Eximbank'ın alacak sigortası programı kapsamında yer alan kısa vadeli alacak sigortası ile orta ve uzun vadeli alacak sigortası'nı açıklayabilme

Hazine

- 4 Forward, opsiyon ve faiz swapı işlemlerini ifade edebilme

Anahtar Sözcükler: • Eximbank • Kredi • Sigorta • Forward • Opsiyon • Faiz Swapı



GİRİŞ

İhracatın ekonomik kalkınma üzerindeki olumlu etkileri kabul gören bir gerçektir. Türkiye’de Cumhuriyetin ilanından sonra 1923 yılında ekonomik kalkınmanın başlamasında ilk adım olan Birinci İktisat Kongresi düzenlenmiş ve alınan kararlara dayanarak Teşviki Sanayi Kanunu yürürlüğe girmiştir. Bu dönemden sonra Beş Yıllık Kalkınma Planlarının hepsinde ihracatın artırılması koşulları yer almıştır. Türkiye’de 1980 yılına kadar uygulanan ithal ikameci büyüme politikaları ile dış ticaretin geliştirilmesine yönelik devlet tarafından kurumsal uygulamalar çok fazla yapılamamıştır. 24 Ocak kararlarıyla dış ticarete ihracatı teşvik edici ekonomik politikaların uygulanması dış ticaretin finansmanında yeni finansal kurumlara ihtiyacı artırmıştır. Ancak dış ticareti teşvik politikaları 1987 yılına kadar etkili olamamıştır. Bu nedenle ihracatın geliştirilmesi için yeni teşvik tedbirlerinin uygulanması ihtiyacı doğmuştur. Dış ticaret sektörünün geleneksel tarım ürünleri ihraç eden görüntüsünün değişip sanayi malları ihracı potansiyelini artırmak Türkiye’nin amaçlarından biri olmuştur. Bu nedenle özelliği olan ve batılı ülkelerde önceden kurulmuş ve verimli faaliyetleri olan Eximbank’ların birinin Türkiye’de kurulması ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Eximbank aslında ABD’nin ihracatını kredi yoluyla finanse etmek için ABD Hükümeti tarafından 1934 yılında kurulan bankanın adıdır. Eximbank’ın sağlamış olduğu kredilerden, Amerikan mallarının satın alımında kullanılmak kaydıyla, yabancı özel ve kamu şirketleri ya da çok uluslu şirketler yararlanabilmekte idi. Bu kredilerin vadesi 15-20 yılı bulmaktaydı. ABD, II. Dünya Savaşı bitiminde Marshall yardımları başlamadan önce Eximbank kredilerini kullandırmıştır. ABD, Avrupa ülkelerinin imarına katkıda bulunmak amacıyla kendinden yapılacak ithalatın finansmanında bu kredileri kullandırmıştır. Türk Eximbank’ın temelini 1964 yılında kurulan Devlet Yatırım Bankası oluşturmaktadır. Devlet Yatırım Bankası da daha önce kurulan Amortisman ve Kredi Sandığı’nın yeniden yapılandırılması sonucu kurulmuştur. Banka 1987 yılına kadar Kamu İktisadi Teşebbüslerinin yatırımları için kredi vermek ve gerektiğinde garanti sağlamak görevlerini yürütmekteydi. Devlet Yatırım Bankası, 21.08.1987 tarihinde Türkiye İhracat

Kredi Bankası A.Ş./Türk Eximbank olarak yeniden düzenlenmiştir. Türk Eximbank, Türkiye’de ilk kez ihracat kredi sigortası mekanizmasını uygulamaya koyarak ihracatta sigorta bilincinin yerleşmesini sağlamıştır. 1987 yılında kurulmuş olan Türk Eximbank, benzer dış ticaret finansman resmî kuruluşlarından yaklaşık 50 yıl sonra kurulmuş olmasına rağmen, bugün benzerleriyle rekabet eder durumdadır. Türk Eximbank, Türkiye’de ilk kez ihracat kredi sigortası mekanizmasını uygulamaya koyarak ihracatta sigorta bilincinin yerleşmesini sağlamıştır. Türk Eximbank’ın temel amaçları aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- İhracatın geliştirilmesi,
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi,
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması,
- İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması,
- İhracatçıları ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması,
- Yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank bugün gelişmiş ülkelerle aynı sistemleri ihracatçıların hizmetine sunmaktadır. Türk Eximbank gelişmiş birçok ülkenin resmî ihracat kuruluşlarından farklı olarak garanti, sigorta işlemleri yanı sıra kredi işlemlerini tek çatı altında toplamaktadır. Böylece ihracatçı firmalara sunduğu hizmetlerde bir bütünlük sağlamaktadır.

TÜRK EXİMBANK KREDİLERİ

Türk Eximbank kredi programları; Kısa Vadeli İhracat Kredileri, Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri, Döviz Kazandırıcı Hizmetler kapsamındaki krediler başlıkları altında ele alınacaktır.



Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank, ihracatçı ve ihracata bağlı üretim yapan imalat firmalarına, özellikle ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyacının karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri sunmaktadır. Bankanın kısa vadeli ihracat kredileri hem Türk lirası hem de döviz cinsinden kullanılmaktaydı. 10.08.2017 tarihinde alınan kararla artık Türk lirası krediler sadece Küçük ve Orta Ölçekli Büyüklükteki İşletmelere (KOBİ) kullanılmaktadır.

✓ Vadeleri genellikle bir yıla kadar olan kredilere kısa vadeli ihracat kredileri adı verilir.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri aşağıdadır (<https://www.eximbank.gov.tr>, Erişim tarihi: 20.04. 2020):

- Reeskont Kredisi,
- KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi,
- İhracata Hazırlık Kredisi,
- Sevk Sonrası Reeskont Kredileri,
- Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi
- Sevk Öncesi İhracat Kredileridir.



dikkat

Türk Eximbank kredi, sigorta ve garanti programlarına ait rakamlar, 2020 yılı için geçerlidir.

Reeskont Kredisi

Mal ve döviz kazandırıcı hizmet ihracatında bulunan firmalar için uygun maliyetli finansman sağlanması amacıyla, T.C. Merkez Bankası ile işbirliği içerisinde, Bankaya tanınan limit çerçevesinde kullanılan TL/Döviz Kredisi programıdır. Program limiti olarak döviz ve Türk lirası kredilerin toplamı olmak üzere 350 milyon ABD dolarına kadar kredi kullanılmaktadır. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri'ne yönelik program limitinde 400 Milyon ABD Doları'na kadar kredi kullanılabilmektedir. Kredi TL, euro, Amerikan doları, İngiliz sterlini ve Japon yeni olarak kullanılabilir. İşlem alt limiti KOBİ vasfına sahip firmalar için 50.000 ABD doları, diğer tüm firmalar için 100.000 ABD dolarıdır. TL kredilerde 360 güne, döviz kredilerinde 720 güne kadar vade seçenekleri bulunmaktadır.

Reeskont kredileri firma tarafından alınan senet üzerindeki döviz tutarının, reeskont kredisinin kullanıldığı tarihte ilan edilen kurdan TL cinsinden ticari bankalar tarafından firmalara ödenmesi şeklinde kullanılmaktadır. Reeskont kredilerinin vadesinde geri ödenmesi döviz cinsinden yapılmaktadır. Bu durum Merkez Bankası'nın döviz rezervlerine olumlu katkıda bulunmaktadır.

KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi

İhracat faaliyetlerinde bulunan KOBİ'lere ve ihracata yönelik nihai mal üreten imalatçı KOBİ'lere yönelik kullanılan ihracata hazırlık kredisidir.

Türk Eximbank, 21.04.2003 tarihinden itibaren milli gelir ve istihdam üzerinde önemli paya sahip olan KOBİ'ler için KOBİ ihracata hazırlık kredi programını uygulamaktadır. Türk Eximbank'ın 19 Temmuz 2018 tarihli güncel KOBİ tanımına göre bir işletmenin KOBİ olarak sınıflandırılması için 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon Türk lirasını aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetleri icra eden firma özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletme olması gerekmektedir. KOBİ tanımına göre önceden 40 milyon TL olan yıllık net satış hasılatı kriteri 125 milyon TL'ye yükseltilerek daha fazla ihracatçının KOBİ kapsamında sunulan hizmetlerden yararlanabilmesi hedeflenmiştir.



dikkat

KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi amacı, ilgili KOBİ'lerin uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini artırmak ve ihracata yönelik olarak oluşturdukları projelerin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesini sağlamaktır.

KOBİ ihracata hazırlık kredisi programı kapsamında işlem bazında herhangi bir alt limit bulunmamakla birlikte 5 milyon Amerikan dolarına kadar kredi kullanılabilmektedir.

İhracata Hazırlık Kredisi

İhracata Hazırlık Kredisi Programı ile Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç, ihracatçılara ve ihracata yönelik mal üreten (sadece nihai üreticiler) imalatçılara, uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırabilmeleri amacıyla ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçları karşılayabilmeleri için kredi kullanılmaktadır. Kredinin kapsamında 25 milyon Amerikan dolarına kadar kredi kullanılmaktadır.

Kredinin faizi, KOBİ ihracata hazırlık kredisinde olduğu gibi ihracatçının sektörüne, tutarın büyüklüğüne ve ihracatçının kredibilitesine göre değişmektedir.

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi

İhracatçı, imalatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçıların sevk sonrası ihracatın finansmanı amacıyla vadeli satışlarından doğan ihracat olanaklarına ilişkin yabancı para üzerinden düzenlenen senet ve belgeler karşılığında Türk menşeli malların serbest dövizle kesin olarak ihracından sonra ihracat alacaklarını iskonto ederek sevk sonrası dönemde finansman ihtiyacını karşılar.



dikkat

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi; İhracatçıların vadeli satış imkânlarının artırılması suretiyle uluslararası piyasalardaki rekabet şanslarını genişletmelerini, alacaklarını, ticari ve politik risklerden arındırarak yeni ve hedef pazarlara açılmalarını teşvik ederek, ihracatçıların sevkiyat sonrası finansman imkanlarına erişmelerini sağlar.

Bu kredi programı firma limiti, döviz ve Türk lirası kredilerin toplamı olmak üzere azami 350 milyon Amerikan dolarıdır (DTSS hariç). DTSS için firma limiti 400 milyon Amerikan dolarıdır. İşlem bazında alt limit ise 1000 Amerikan dolarıdır. Sevk Sonrası Reeskont Kredileri; euro, Amerikan doları, İngiliz sterlini, Japon yeni olarak kullanılabilmektedir.

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi ile 360 güne kadar olan ihracat alacakları iskonto edilmekte ve sevk sonrası dönemde finansman ihtiyacı karşılanmaktadır.

Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi

Kredi, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kullanılmaktadır. Program kapsamında firma bazında, Yönetim Kurulu veya Yönetim Kurulu'nun kararı çerçevesinde ihdas edilen ilgili kredi komiteleri tarafından ABD doları bazında limit tahsis edilir. Komiteler tarafından belirlenen limitler gerektiğinde yıl içinde revize edilebilmektedir. Yani alınabilecek toplam kredi limiti firma bazında ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Kredide 720 güne kadar vade imkânı bulunmaktadır.



Sevk Öncesi İhracat Kredisi

Ülkemiz ihracatına olan desteği artırmak ve farklı kanallardan ihracatçı firmalara ulaşabilmek için aracı bankalar vasıtasıyla kredi kullandırma imkânı sunulan bir kredi programıdır.

- Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) hariç olmak üzere, Türkiye’de yerleşik ihracatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracat kaydıyla nihai mal üretimi yapan ve ihracatçı aracılığı ile bu malını ihrac eden imalatçı firmaların, ilgili mevzuat uyarınca ihracı yasaklanan mallar dışında kalan Türk menşeli malların kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında,
- KKTC’de ikamet eden ihracatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracat kaydıyla nihai mal üretimi yapan ve ihracatçı aracılığı ile bu malını ihrac eden imalatçı firmaların, Türkiye ve KKTC’de yürürlükte bulunan mevzuat uyarınca ihracı yasaklanan mallar dışında kalan KKTC menşeli malların kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında,
- Türkiye’de kurulu serbest bölgelerde, üretim, alım-satım veya bakım-onarım ruhsatı sahibi kullanıcıların, ilgili mevzuat uyarınca ihracı yasaklanan mallar dışında kalan Türk menşeli malların veya hizmetin, serbest bölgeden üçüncü ülkelere (Türkiye’deki diğer serbest bölgeler ve Türkiye hariç) satışı taahhüdü karşılığında,
- Türkiye’de yerleşik firmaların, İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ (İhracat 2017/4) veya işbu mevzuatı

yürürlükten kaldıracak sair mevzuat çerçevesinde aşağıda belirtilen döviz kazandırıcı hizmetlerin ihracı taahhüdü karşılığında;

- Turizm müesseseleri ile seyahat acentelerinin yurt içindeki ve yurt dışındaki turizm faaliyetleri sırasında yaptıkları döviz karşılığı hizmet satışlarının,
- Uluslararası yük ve yolcu taşımacılığından döviz olarak kazanılan bedellerinin yurda getirilmesi kaydıyla kara, deniz veya hava ulaştırma hizmet ve faaliyetlerinin,
- Yabancı uyruklulara (diplomatik temsilcilikler ve mensupları dahil), turistlere veya yurt dışında çalışan Türk vatandaşlarına ülkemizde bulundukları sürede, döviz karşılığı verilecek sağlık hizmetlerinin,
- Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilecek müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetlerinin,
- Bedelleri döviz olarak alınmak kaydıyla yurt dışında yerleşik firmalar adına gerçekleştirilen bakım ve onarım hizmetiyle, dış sefere çıkan Türk ve yabancı bayraklı gemi, uçak veya tırların bakımı ve onarımı, yenileme ve dönüşüm ile bakım, onarım, yenileme ve dönüşüm kapsamında gerçekleştirilen mal (yakıt ve madeni yağlar hariç) ve hizmet satışlarının,
- Yurt içinde yerleşik haber ajanslarınca, yurt dışındaki yayın organlarına görüntülü veya görüntüsüz haber satışlarının finanse edilmesi amacıyla aracı bankalara kredi tahsis edilir.

**dikkat**

Türk Eximbank, Sevk Öncesi İhracat Kredileri Programı ile ihracatçıların ve ihracata yönelik mal üreten (nihai üretici) imalatçıların ihracatlarını geliştirilmelerine destek vermektedir. İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesine katkıda bulunup, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılmasına yardımcı olunurken yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat amacına yönelik yatırım malları üretim ve satışını teşvik etmektedir. İhracatçıların sevk öncesi kısa vadeli finansman ihtiyaçları aracı bankaların desteğiyle karşılanmaktadır.

Program kapsamında herhangi bir alt limit bulunmamakla birlikte bir firmaya kullandırılabilen TL ve döviz kredilerinin anapara bakiyeleri toplam limiti azami 25 milyon Amerikan doları tutarındadır. KKTC Türk lirası kredisi ise 5 milyon TL ile sınırlandırılmıştır.

Kredilere uygulanacak faiz/kâr payı oranları; kredinin vadesi, tutarı ve para birimine göre değişmektedir. Aracı bankalar, faiz ve kâr payı oranları üzerine TL kredilerde azami yıllık 1 (bir), döviz kredilerinde azami yıllık 0,5 (yarım) puan aracılık komisyonu ilave edebilirler.

**Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri**

Vadeleri genellikle bir yıldan uzun olan kredilere Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri denilmektedir. Türk Eximbank tarafından sunulan Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- İhracata Yönelik Yatırım Kredisi,
- İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi,
- İhracat Alacakları İskonto Programı,
- Marka Kredisi,
- Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi,
- Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı,
- Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi,
- Özellikli İhracat Kredisi,
- Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programı'dır.

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi

Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve Türkiye'de kurulan serbest bölgelerde üretime/alım satıma yönelik geçerli faaliyet ruhsatı sahibi olan firmalara kullandırılmaktadır.

Kredi programı kapsamında, kalıcılığı veya uzun süreli kullanım özelliği dolayısıyla orta veya uzun vadeli finansman gerektiren makine, teçhizat ve aksam harcamaları Katma Değer Vergisi (KDV) hariç tutar üzerinden finanse edilmektedir. Yapılmış harcamaların finansmanı, ilgili harcamaların kredi başvuru tarihinden azami 180 gün öncesine kadar olan sürede gerçekleştirilmiş olması halinde mümkündür. Türk Eximbank İhracata Yönelik Yatırım Kredisi Programı kapsamında 50 milyon Amerikan dolarına kadar kredi verebilmektedir. Bununla birlikte kredi kullanımında herhangi bir alt limit bulunmamaktadır. Kredi, euro veya Amerikan doları cinsinden kullandırılmaktadır.

İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi

İhracata yönelik işletme sermayesi kredisi, Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçılara ve imalatçı-ihracatçılara, ihracatçıların ile Türkiye'de kurulan serbest bölgelerde üretime veya alım-satıma yönelik geçerli faaliyet ruhsatı sahibi olan şirketlere ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyet gerçekleştiren firmalara verilmektedir.

İhracatçıların işletme sermayesi ihtiyaçları için finansman sağlayan Program kapsamında Türk Eximbank, maksimum 3 yıla kadar vade ile maksimum 50 milyon Amerikan doları olacak şekilde euro veya Amerikan doları cinsinden kredi imkanı sunmaktadır. İşlem bazında ise herhangi bir alt limit bulunmamaktadır. İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi kapsamında kredi başvuru tarihinden azami 180 gün öncesine kadar olan sürede gerçekleşen hammadde, ara malı alımı, nihai mal, nihai ürün ve 1 aylık dönem için elektrik, su, doğal gaz, personel masrafları gibi işletme sermayesi ihtiyaçları finanse edilmektedir.

İhracat Alacakları İskonto Programı

Türk Eximbank, Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı kapsamında, satış sözleşmesi bazında ticari ve politik risklere karşı sigortalanan ihracat işlemlerinden doğan, vadeli ihracat alacaklarını sevk sonrası aşamada iskonto etmektedir. Programın alt limiti 15 bin Amerikan doları olup herhangi bir firma limiti bulunmamaktadır. Azami vade, OECD Resmî Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısında belirlenen limitler çerçevesinde, işlem bazında taraflarca belirlenmektedir.

Türkiye'den ihraç edilecek Türk menşeli (gümrük beyanname formunda menşe ülke kodu 052 olan) sermaye malları finanse edilmektedir. Türk Eximbank kredilendirme oranını, Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı kapsamında yapılacak risk analizi sonucunda belirlenecek zarar tazmin oranına göre tespit etmektedir. Zarar tazmin oranının %95 olarak belirlendiği işlemler için kredilendirme oranını %90, zarar tazmin oranının %90 olarak belirlendiği işlemler için ise kredilendirme oranını %85 olarak uygulanmaktadır.

Program kapsamında iskonto tarihi itibarıyla, sermaye malları için vadesine azami 120 ay kalan

ihracat alacakları iskonto edilir. OECD tarafından yüksek gelirli olarak sınıflandırılan ülkeler için azami vade 60 ay olabilmektedir. Uygulanacak faiz oranı, işlem bazında Banka kaynak maliyetlerini dikkate alarak belirlenmektedir. Krediye ilişkin asli teminat, ihracat alacaklarının ve ihracat bedellerine ilişkin Spesifik İhracat Kredi Sigortası kapsamında doğmuş/doğacak hakların Eximbank'a temlik edilmesidir. OECD düzenlemeleri çerçevesinde, anapara geri ödeme süresi iki yıl ve üzerindeki işlemler için ihracat bedelinin asgari %15'lik kısmının iskonto tarihinden önce ithalatçı firma veya bankası tarafından ihracatçıya ödenmesi gerekmektedir. Anapara geri ödeme süresi iki yıl ve üzerindeki ihracat işlemlerinde, satış sözleşmesinde, ihracat bedeli vadelerinin azami altışar aylık dönemlere denk gelecek eşit taksitler hâlinde ödemeli olacak şekilde düzenlenmesi beklenmektedir. Anapara geri ödeme süresi; iki yılın altındaki ihracat işlemlerinde ise satış sözleşmesinde tek bir ödeme vadesi öngörülmesi de mümkündür.

Marka Kredisi

Marka kredisi, yurt dışında yerleşik markaların satın alınması ve Türkiye'de yerleşik markaların yurt dışında tutundurulması kapsamında yapılmış/yapılacak harcamaların finansmanının sağlanmasını hedeflemektedir. Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmalar, Türkiye'de kurulan Serbest Bölgelerde üretime veya alım satıma yönelik geçerli faaliyet ruhsatı olan firmalar, Türkiye'de yerleşik döviz kazandırıcı hizmetler sektöründe faaliyet gösteren firmalar bu programdan faydalanabilirler. Program limiti 75 milyon Amerikan dolarıdır. Marka Kredisi kapsamında herhangi bir alt limit bulunmamaktadır.



Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi

Türkiye’de yerleşik KOBİ’lerin ihracatına ve döviz kazandırıcı hizmetlerine yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri yatırım projeleri (yeni yatırım, tevsi ve modernizasyon) ile işletme sermayesi ihtiyaçları için harcama belgelerine dayalı finansman desteği sağlayan bir kredi programıdır.

Türk Eximbank ile AYB arasında imzalanan kredi anlaşması çerçevesinde; sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren KOBİ’lerin ihracatına veya döviz kazandırıcı hizmetlerine yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri yatırım projeleri (yeni yatırım, tevsi ve modernizasyon) ile işletme sermayesi ihtiyaçları finanse edilmektedir. Projelerin, ülkemiz ve Avrupa Birliği Çevre Mevzuatına uygun olması gerekmektedir. Diğer taraftan finanse edilecek mal ve hizmet alımlarının AYB Satın Alma Kılavuzu’nda belirtilen şartları sağlaması beklenmektedir. Projelerin, ülkemiz ve Avrupa Birliği çevre mevzuatına uygun olması gerekmektedir. Arsa, bina, taşıt alımı vb. amaçlı ya da kısa vadeli finansman ihtiyaçları ve hisse senedi alımı benzeri tamamen finansal amaçlı işlemler bu kredi kapsamında finanse edilmemektedir. 25 milyon euro tutarını geçmeyen projeler kredilendirilecek olup Program limiti 12,5 milyon euro tutarındadır ve alt limit bulunmamaktadır. Krediye uygulanacak vade seçenekleri kredi bazında banka tarafından belirlenmektedir.

Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Program, gemi inşa/ihraç edecek ihracatçıların gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılayarak rekabet güçlerini desteklemektedir. Aynı zamanda yurt dışındaki müşteriler ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artmasını sağlamaktadır.

Program kapsamında kullanılan krediler ile alıcı firma ile imzalanan kontrat kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek ihracatçıların gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilmektedir. Program kapsamında düzenlenen teminat mektupları ile,

- Geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası/finansman kurumu tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler,
- Proje konusu gemide kullanılacak makine ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurt içi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri, belirlenen limit çerçevesinde garanti kapsamına alınmaktadır.

Kullanılacak kredinin/düzenlenecek teminat mektubunun tutarı ve vadesi alıcı ve satıcı firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak proje bazında Banka tarafından belirlenir. Alıcı firma ile imzalanan gemi kontrat bedelinin %85’ine kadar kredi kullanılabilir veya teminat mektubu limiti belirlenebilmektedir. Program bazında azami 25 milyon ABD doları tutarında kredi

kullanılabilir veya teminat mektubu limiti belirlenebilir. Ayrıca bu limitler dahilinde aynı proje için kredi ve teminat mektubunu birlikte kullanmak mümkündür. Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı kapsamında işlem bazında herhangi bir alt sınır bulunmamaktadır. Kredinin vadesi maksimum 360 gündür.

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ile Türk firmalarının yurt dışında marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla kendi markaları ile yurt dışında açacakları mağazalar için gerekli yatırım harcamaları ile değişik piyasalarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünlerin doğrudan pazarlaması amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alış-veriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilmektedir. Yurt Dışı Mağazalar Kredisi yatırım dönemine ilişkin harcama belgeleri karşılığında kullanılabilir. Bu tür harcamaların düzenlenmiş fatura, hakediş ve bunun ödendiğini gösteren destekleyici belgelerin Bankaya ibraz edilmesi beklenmektedir. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Türkiye'de yerleşik firmalara, krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesinin (VRHİB) kapatılması taahhüdü karşılığında kullanılabilir. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ile 25 Milyon Amerikan dolarına kadar euro veya Amerikan doları cinsinden kredi kullanılabilir. İşlem bazında herhangi bir alt limit bulunmamaktadır.

Özellikli İhracat Kredisi

Yurt dışından sağlanan fon kuruluşunun zorunlu kıldığı nitelikleri taşıyan Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçıların Türk Eximbank mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Banka tarafından uygun bulunan mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman desteği sağlanabilmektedir.

Kredi tutarı, vadesi, maliyeti gibi unsurlar proje bazında değerlendirilerek Banka tarafından belirlenmektedir. İşlem bazında ise herhangi bir alt limit bulunmamaktadır.

Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programı

Program; ihracatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracatçıyla nihai mal üretimi yapan ve ihracatçı aracılığı ile bu malını ihrac eden imalatçı, Türkiye'de kurulu serbest bölgelerde merkezi olan ve üçüncü ülkelere (Türkiye'deki diğer serbest bölgeler ve Türkiye hariç) mal ve hizmet satışı yapan, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyet yürüten firmaların; ilgili mevzuat uyarınca ihracı yasaklanan mallar dışında kalan Türk menşeli malların ihracı/satışı ve döviz kazandırıcı hizmet ihracı taahhüdü karşılığında, finansal kiralama yoluyla yapacakları yatırımların finanse edilmesi amacıyla ve finansal kiralama şirketleri aracılığıyla kullanılan bir kredi programıdır.

Kredilere uygulanacak faiz oranları, Türk Eximbank tarafından belirlenir ve finansal kiralama şirketlerine duyurulur. Kredilere uygulanacak faiz oranlarının belirlenmesinde kredi kullandırım tarihinde geçerli olan faiz oranları esas alınır. Finansal kiralama şirketleri, söz konusu faiz oranları üzerine Türk Eximbank tarafından belirlenen komisyon oranlarını ilave edebilirler. Finansal kiralama şirketi komisyonu azami yıllık 1 (bir) puandır.

Program kapsamında; işlem bazında herhangi bir alt limit bulunmamaktadır. Bununla birlikte, bir firmaya kullandırılan kredilerin anapara bakiyeleri toplamı 2,5 milyon Amerikan dolarını aşamaz. Kredi ABD doları, euro, İngiliz sterlini ve Japon yeni cinsinden kullanılır.



Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Türk Eximbank tarafından döviz kazandırıcı hizmetler kapsamında yer alan krediler aşağıdadır.

- Turizm Kredisi,
- Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi,
- Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi,
- Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi,

- Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi,
- Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programıdır.

Turizm Kredisi

Bu Program ile turizm işletmelerine, seyahat acentalarına, yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye’de yerleşik özel havayolu firmalarına finansman sağlamak üzere 25 milyon Amerikan dolarına kadar kredi imkânı sunulmaktadır. Kredi, TÜRSAB üyesi A grubu işletme belgesi sahibi seyahat acentalarına, Bakanlık tarafından tur operatörü niteliğine haiz olduğu tespit edilen A grubu belgeli seyahat acentalarına, Ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin T.C. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi Türkiye’ye yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye’de yerleşik özel havayolu firmalarına, Bakanlar Kurulu Kararı ile ihracatçı sayılan Bakanlıktan belgeli, asli fonksiyonu konaklama hizmeti vermek olan turizm işletmelerine kredi vadesi içerisinde gerçekleştirecekleri turizm hizmetlerinin finansmanına yönelik olarak, yurt dışından getirmeyi taahhüt ettikleri turizm hizmeti bedelleri/döviz gelirleri karşılığında kullanılmaktadır. Kredi kapsamında herhangi bir alt limit bulunmamaktadır. Maksimum 720 güne kadar vade imkânı sunulmaktadır.

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi

Türkiye’de yerleşik uluslararası nakliyat, lojistik işletmeciliği ve taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların kredi vadesi içerisinde yapacakları uluslararası kara, deniz, hava taşımacılık hizmeti karşılığında gerçekleştirmeyi taahhüt ettikleri döviz gelirleri/taşımacılık hizmeti bedelleri karşılığında faydalanabilecekleri bir kredi türüdür.

Yurt dışına ihraç malı (yükü) götürülmesi, yurt dışından yurt içine ithal malın (yükü) getirilmesi, transit mal (yük) taşımacılığı yapılması “Taşımacılık Hizmeti” olarak ifade edilmektedir. Program

limiti, Türk lirası ve döviz kredilerinin toplamı olmak üzere azami 25 milyon Amerikan doları tutarındadır. Programın bir alt limiti bulunmamaktadır. Vadesi süresi ise maksimum 720 gündür.

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi

Türk firmalarının yurt dışında yerleşiklere yönelik gerçekleştirecekleri hizmetlerin finansmanı için oluşturulan bir kredi programıdır.

Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilecek müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, yabancı uyruklulara (diplomatik temsilcilikler ve mensupları dâhil) turistlere veya yurt dışında çalışan Türk vatandaşlarına ülkemizde bulundukları sürede döviz karşılığı verilecek sağlık hizmetleri, bedelleri döviz olarak alınmak kaydıyla yurt dışında yerleşik firmalar adına gerçekleştirilen bakım ve onarım hizmetiyle, dış sefere çıkan Türk ve yabancı bandıralı gemi, uçak veya tır bakımı ve onarımı, yenileme ve dönüşüm ile bakım, onarım, yenileme ve dönüşüm kapsamında gerçekleştirilen mal (yakıt ve madeni yağlar hariç) ve hizmet satışları, yurt içinde yerleşik haber ajanslarınca, yurt dışındaki yayın organlarına görüntülü veya görüntüsüz haber satışları finanse edilir.



dikkat

Eximbank tarafından yapılan istihbarat ve değerlendirmeye çalışması sonunda mali analiz ve ticari etik açısından yeterli görülen ihracatçılar Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Programı’ndan yararlanabilirler.

Program kapsamında 25 milyon Amerikan dolarına kadar kredi kullanılmaktadır ve herhangi bir alt limit bulunmamaktadır. Kredinin vadesi en fazla 720 gündür. Proje limiti, program limitini ve VRHİB tutarını aşmamak kaydıyla hizmet veren ve hizmet alan firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak Banka tarafından proje bazında belirlenmektedir.



Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi

Bu krediden; Türkiye’de yerleşik kurum ve kuruluşlar ile bilanço esasına göre defter tutan gerçek kişi tacir veya ticaret şirketi şeklinde faaliyet gösteren, yurt dışı fuar organizasyonu gerçekleştiren kuruluşlar; (Organizatör), organizatörler tarafından gerçekleştirilen yurt dışı fuar organizasyonlarına iştirak eden firmalar (millî katılımcı), T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından ilan edilen yurt dışında düzenlenen uluslararası nitelikteki sektörel fuarlara bireysel katılım sağlayan firmalar yararlanabilir.

Türk Eximbank bu kredi desteğiyle firmaların yurt dışı fuarlara katılım sağlayarak pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmalarını teşvik edip yurt dışı pazar paylarını arttırarak yeni/hedef pazarlara girişlerini, rakiplerini tanımalarını, yeni ürünler ve teknolojiler hakkında bilgi edinmelerini ve ihracatın gelişimine katkıda bulunmalarını hedeflemektedir. Vadesi 360 gündür.

İşlem bazında alt limiti bulunmamakla birlikte firmanın statüsüne göre Banka tarafından belirlenen firma limiti, firmanın kullandığı yurt dışı fuar katılım kredilerinin herhangi bir zaman dilimindeki anapara bakiyelerinin toplamıdır. Bu kredi programı kapsamında firma limiti;

- A sınıfı belgeye sahip organizatörler için 2.000.000,-TL,
- B sınıfı belgeye sahip organizatörler için 1.500.000,-TL,
- C sınıfı ve Geçici Belgeye sahip organizatörler için 1.000.000,-TL,

- Millî Katılımcı ve Bireysel Katılımcı firmalar için 200.000,-TL’dir.

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

Uluslararası piyasalarda yaşanan mali krizin Türk müteahhitlik sektörü üzerindeki etkilerinin azaltılması ve bu alanda faaliyet gösteren firmaların mevcut şantiyelerinin ve mobilizasyon-makine parkının işler durumda muhafaza edilerek bu pazarlardaki yatırımların ve mevcut rekabet gücünün uzun dönemde kalıcılığını korumak amacıyla Türk Eximbank tarafından finansman sağlanmaktadır.

Banka tarafından yürütülen incelemeler neticesinde, inşaat faaliyetleri devam eden ülkelerdeki ulusal ve/veya uluslararası işverenlerden iş almış olup, bu projeler kapsamında 2008 ve takip eden yıllarda tahakkuk etmiş ve işveren makamlar tarafından onaylandığı halde tahsil edilemeyen alacağı olan müteahhitlik/müşavirlik firmalarına 25 milyon Amerikan dolarına kadar kredi kullanılabilmektedir. İşlem bazında ise bir alt limit bulunmamaktadır. Kredi vadesi maksimum 720 gündür.

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı

Bu program ile yurt dışında proje üstlenmiş müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanı sıra yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt

dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurt dışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurt dışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap;

- Geçici teminat mektubu,
- İhalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu,
- İşverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu talepleri karşılanabilmektedir.

İşveren ihale makamına ya da ihale makamının bankasına muhatap düzenlenecek teminat mektupları için Türk Eximbank tarafından yıllık %0,5 oranında komisyon alınacaktır. Söz konusu komis-

yon tutarları üçer aylık dönemler itibariyle müteahhit adına ilgili Türk bankalarından peşin olarak tahsil edilmektedir.

Program kapsamında Türk bankalarının kontrgarantisi karşılığında, bir firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 milyon Amerikan dolarıdır. Proje limiti, firma limitini aşmayacak şekilde işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami % 25'ine kadar teminat mektubu verilebilecektir. Ülke bazında teminat mektubu tahsis toplam program limitinin % 20'sini geçmeyecektir. yurt dışı müteahhitlik hizmetleri teminat mektubu programı kapsamında işlem bazında herhangi bir alt limit bulunmamaktadır.



<https://www.eximbank.gov.tr>





Yaşama İlişkilendir

TÜRK EXIMBANK, VİRÜS SALGINI SÜRECİNDEN İHRACATÇILARIN EN AZ ETKİLENMESİ İÇİN DESTEK PAKETİ DEVREYE ALDI.

24.03.2020

Türk Eximbank ihracatı destekleme misyonu çerçevesinde tüm dünyayı saran virüs salgını nedeniyle siparişleri azalan veya iptal olan, ihracat pazarı daralan ihracatçılarımızın üretimlerinin durmaması ve istihdam kaybı yaşamamaları için kredi ve sigorta desteklerine hız kesmeden devam edecek ve aldığı tedbirlerle ihracatçılarımızın yanında olmaya devam edecektir. Kredi geri ödeme vadeleri uzatıldı. İhracatçılarımızın daralan talepten veya virüsün yayılmasını engellemek için ülkelerin uyguladığı kısıtlamalardan etkilenmemeleri için Türk Eximbank'ın TCMB kaynaklarından ve kendi kaynaklarından kullandığı kredilerin vadesi Haziran sonuna kadar gelecek kredi geri ödemelerinde firmaların talepleri doğrultusunda 3 ile 6 aya kadar uzatılacaktır. Bu bağlamda ihracatçılarımızın faiz ödemeleri de 6 ay ertelenebilecektir. Taahhüt kapatmaya ilave 1 yıl kısa vadeli kredilerde 2 yıl olan taahhüt kapatma süresi henüz taahhüdü kapatılmamış olan ve taahhüt süresi dolmasına karşı ceza uygulanmamış olan krediler ile Haziran sonuna kadar kullanılacak tüm krediler için 3 yıla çıkarılarak ihracatçılara ihracat yapmaları için verilen süre ilave 1 yıl arttırılmıştır. Taahhüt kapatma cezalarında da indirim devam edilecek olması ihracatçılara bu sıkıntılı dönemde ilave 1 yıl sürenin yanında

maliyet avantajı da sağlayacaktır. Reeskont kredilerinde 2 yıl vade imkanı Türkiye'nin en uygun maliyetli kredilerinden olan ve ihracatçıların büyük tevccüh gösterdiği reeskont kredilerinin daha önce azami 1 yıl olan kredi vadeleri bu zor dönemde ihracatçılarımızın finansal yüklerini azaltmak için azami 2 yıla çıkarılacaktır. Sigorta limitlerinde alıcıya tanınan vadeler ücretsiz uzatıldı Haziran ayı sonuna kadar alıcı firmaların sigortalı firmalardan talep edeceği 3 aya kadarki vade uzatımlarında sigortalı firmalardan herhangi bir ek sigorta primi alınmayacaktır. Ayrıca sigortalı firmalar tarafından ödenmekte olan sigorta primleri ve alıcı analiz ücretlerinin vadelerinin 30 gün uzatılarak sigorta ürününden yararlanan ihracatçılarımıza kolaylık sağlanması amaçlanmaktadır. Türk Eximbank Genel Müdürü Ali Güney yaptığı açıklamada; "Ekonomi İstikrar Kalkınma paketi doğrultusunda ihracatçılarımızın azalan siparişlerden etkilenmemeleri, üretimlerine devam etmeleri ve istihdam kaybı yaşamamaları için destek programımızı devreye aldık." ifadelerine ek olarak üretime devam eden ihracatçıların siparişlerin azalmasından dolayı birikecek stoklarına ilişkin de finansal çözüm üzerinde çalıştıkları müjdesini verdi.

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/content/files/48ef4100-c67f-4bb8-ae8f-45facb5c4b6c/destek-paketi-basin-notu>, Erişim tarihi: 23.04.2020).

Öğrenme Çıktısı



1 Türk Eximbank tarafından kullanılan, kısa vadeli ihracat kredileri, orta-uzun vadeli ihracat kredileri ve döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki kredileri açıklayabilme

Araştır 1

Türk Eximbank tarafından kullanılan kredilerin ihracatımızın gelişimdeki rolü nedir? Araştırınız.

İlişkilendir

Türk Eximbank'ın diğer ülkelerdeki Eximbanklara göre üstün ve zayıf yönlerini araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türk Eximbank'ın tarihsel sürecinde fonksiyonlarındaki gelişmeleri tartışınız ve paylaşınız.



ALICI KREDİLERİ

Alıcı Kredisi niteliğindeki Uluslararası Krediler Programları kapsamında, ülkemizden ithalat yapmayı planlayan yabancı alıcılara ve firmalarımızın yurt dışında üstlendiği taahhüt projelerinin işverenlerine finansman sağlanmaktadır. Alıcı Kredileri Programı, bu kapsamda yurt dışında iş yapmak isteyen ihracatçının hakediş ödemelerini, ihracatçı ve alıcı arasındaki sözleşme ile alıcı ve Türk Eximbank arasındaki sözleşmelere göre ihracatçının alacağını garanti altına almış olması ve alıcının da borçlandırılması üzerine oluşturulmuş bir programdır. Alıcı kredileri programı iki bölümden oluşmaktadır. Bunlar aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Uluslararası Proje Kredileri
- Uluslararası Ticaretin Finansmanı

Uluslararası Proje Kredileri

Alıcı kredisi niteliğindeki uluslararası proje kredileri ile müteahhitlik ve gemi inşa sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihraç ettikleri Türk mal ve hizmetlerine yönelik yabancı alıcılarına finansman olanağı sağlanmaktadır. Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların yurtdışında üstlendikleri projeler kapsamındaki hakedişlerini ve gemi inşa sektöründe faaliyet gösteren firmaların inşa ettikleri gemilere yönelik alacakları Banka tarafından ödenmektedir. Bu şekilde, firmaların gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere daha güvenli giriş yapmalarına yardımcı olunarak aynı zamanda firmaların alacakları teminat altına alınmaktadır. Türk mal ve hizmetini içeren orta-uzun vadeli projeler için alıcılara, esnek geri ödeme koşulları ve esnek kredi

finansmanı seçenekleri sunularak firmaların rekabet avantajı kazanmalarına yardımcı olunmaktadır. Proje ve firma limiti şartı aranmadan müteahhitlere ve gemi inşa firmalarına destek sağlanmaktadır. Projeler kapsamında Türkiye'den ihraç edilecek mal ve hizmet tutarının %85'ine kadar kredi sağlanabilmektedir. Diğer taraftan, Türkiye ve üçüncü ülkelerden yapılacak ihracat toplamının %85'ini geçmeyecek şekilde Türk mal ve hizmet ihracının %100'üne kadar finansman sağlanabilmektedir. Ermenistan, Kıbrıs Rum Kesimi ve Kuzey Kore dışındaki tüm ülkeleri kapsamaktadır. Bununla birlikte, belirli ülkelerde ve belirli şartlar altında finansman sağlanmasında sınırlamalar olabilir.

Uluslararası Ticaretin Finansmanı

Program; Yurt içi bankalar alıcı kredileri, yurt dışı bankalar alıcı kredileri ve devlet garantili alıcı kredilerinden oluşmaktadır.

Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri

Yurt içinde yerleşik bankaların yurt dışı şube, iştirak ve muhabir bankaları aracılığıyla alıcı kredisi kullanılmaktadır. Türkiye'den ihraç edilen Türkiye menşeli (T.C. Gümrük Beyanname Formunda Menşe Ülke Kodu 052 olan veya Serbest Bölge İşlem Formunda menşei Türkiye olarak belirtilen) tüketim ve sermaye mallarını finanse edilmektedir. Kredinin vadesi minimum 6 ay olup, tüketim malları finansmanında azami 2 yıl, sermaye malları finansmanında ise azami 10 yıl vadeli finansman sağlanmaktadır.

Yurtiçi bankalar alıcı kredilerinin avantajları bulunmaktadır. Bunlar:

- Yurt içinde yerleşik bankaların yurt dışındaki ağı aracılığıyla, yabancı alıcılara alternatif finansman kaynağı sağlanmaktadır.

- İhracatçıların alıcılarına vade tanınarak satış potansiyelleri arttırılmaktadır.
- İhracatçıların yabancı alıcılarına, ürün paketinin yanı sıra finansman paketi de sunabilmesine olanak tanınmaktadır.

Yurt Dışı Bankalar Alıcı Kredileri

Yurt dışı bankalar alıcı kredileri programı kapsamında, Banka tarafından kredi limiti tahsis edilmiş yurt dışında yerleşik bilinen bankalar aracılığıyla, ülkemizden mal ve/veya hizmet ithal etmek isteyen yabancı alıcılar finanse edilmektedir. Türkiye'den gerçekleştirilecek Türk menşeli tüketim ve sermaye mallarıyla ile Türkiye'den gerçekleştirilen hizmet ihracatına finansman sağlanmaktadır. 24 aydan kısa vadeli kredilerde Bankanın finansmanı, Türkiye'den gerçekleştirilecek ihracatın kontrat bedelinin azami %100'üne kadar olabilir. Fakat OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısı uyarınca, 24 ay ve daha uzun süreli vadelerde, Bankanın finansmanı ihracat kontrat bedelinin %85'i ile sınırlıdır. Söz konusu kontratlardaki bakiye tutarının %15'inin, yabancı alıcı veya yurtdışı bankanın kendisi tarafından finanse edilmesi gerekmektedir.

Yurt dışı bankalar alıcı kredilerinin bazı avantajları bulunmaktadır. Bunlar;

- İhracatçıların yabancı alıcılarına, ürün paketinin yanı sıra finansman paketi de sunabilmesine olanak sağlanmaktadır.
- Yurtdışında yerleşik bankalar aracılığıyla, yabancı alıcılara alternatif finansman kaynağı sağlanmaktadır.
- İhracatçıların satış potansiyeli artırılmaktadır.



Devlet Garantili Alıcı Kredileri

Yabancı kamu kuruluşlarının Türkiye’den yapacağı alımlara devlet garantisi altında finansman desteği verilmektedir. Program çerçevesinde, Türkiye’den ihraç edilecek Türkiye menşeli mal tutarının 24 aydan kısa vadeli kredilerde %100’üne, 24 ay ve daha uzun vadeli kredilerde ise %85’ine kadar kredi kullanılmaktadır. Üçüncü ülkelerden yapılacak ihracat Türk Eximbank finansmanına konu edilmemektedir.

Devlet garantili alıcı kredilerinin avantajları aşağıdadır.

- İhracatçıların yabancı alıcılarına, ürün paketinin yanı sıra finansman paketi de sunabilmesine olanak tanınmaktadır.
- Borçlanma kapasitesine bağlı olarak, yabancı devletlerin ülkemizden yapacağı alımlara, kısa, orta-uzun vadeli finansman sağlanmaktadır.
- İhracatçıların satış potansiyeli arttırılmaktadır.
- Yabancı devletlerin açmış olduğu uluslararası ihalelere yönelik, ihracatçılarımız lehine niyet mektubu düzenlenmektedir.



Araştırmalarla İlişkilendir

GEMİ İNŞA SANAYİ’NİN GELİŞİMİNDE EXİMBANK KREDİLERİ: ÇİN VE TÜRKİYE’YE YÖNELİK BİR KARŞILAŞTIRMA

.....Gemi inşa sanayileri açısından Türkiye ve Çin karşılaştırıldığında, Çin Gemi İnşa sanayinin gözle görülür bir şekilde Türkiye’ye göre önde olduğu açıktır. Ancak Çin’in özellikle son 10-15 yıllık süreçte gemi inşa sanayinde yakaladığı büyük ivme ve sektörde dünya liderliğine uzanan başarısı, Türkiye açısından önemli bir başarı hikâyesi ve rol model olarak alınması gereken bir süreci kapsamaktadır. Çin’in gemi inşa sanayini milli kalkınma noktasında stratejik öneme sahip bir sektör olarak görmesi ve bu alana büyük teşvikler ve finansal destekler sunması ile beraber, Çin’de milli gelirin de aynı doğrultuda hızla yükselişe geçmesi gemi inşa sanayine sunulan desteğin, karşılığını fazlasıyla verdiğini göstermektedir. Nitekim Çin’de, 2016 yılında tamamlanan siparişler çerçevesinde gemi inşa sanayisinde gross ton olarak üretim miktarı, dünya toplamının % 33’ünü meydana getirmektedir. Bu kapsamda teknik, teknolojik ve fiziki kapasitesi hızla artan ve gün geçtikçe kendini yenileyen Türk gemi inşa sanayinin bürokratik açıdan ve kamusal politikalarla desteklenmesi, vergisel avantajların arttırılması, yeterli finansal desteği görmesi, aynı zamanda milli kalkınma politika-

larında gemi inşa sanayine artan oranda önem verilmesiyle beraber, Türkiye bu alanda dünyada ilk sıralarda yer alacak bir başarı potansiyeli yakalayabilecektir. Çin örneğinde de görüleceği üzere zirveye ulaşan Çin gemi inşa sanayine sunulan finansal destek kalemleri içinde Eximbank kredilerinin büyük bir paya sahip olması, Türkiye ve Türk Eximbank açısından da dikkat edilmesi gereken önemli bir süreçtir.

Gemi inşa sanayinin ödeme, teslimat gibi özelliklerine uygun yapıda orta ve uzun vadeli destek kalemlerinin çeşitlendirilmesi ve arttırılması ile bu noktada öncelikle kamusal mevduat bankaları olmak üzere, Türkiye’de faaliyet gösteren özel ve yabancı sermayeli bankaların verdikleri desteklerin de arttırılması büyük önem taşımaktadır. Nitekim Türk gemi inşa sanayine yönelik Türk Eximbank ile birlikte mevduat bankaları tarafından daha çok destek verilmesi ve sektörün daha çok fonlanması gerek sektörde, gerekse yan sanayi alanlarındaki üretimi, ihracatı, istihdamı arttıracak, ülke ekonomisine önemli kazanımlar sağlayacaktır.

Kaynak: Duramaz, S. (2018). Gemi İnşa Sanayinin Gelişiminde Eximbank Kredileri: Çin ve Türkiye’ye Yönelik Bir Karşılaştırma, *Maliye ve Finans Yazıları*, C.1, S.109, s.161-162.



Öğrenme Çıktısı



2 Alıcı kredileri programı kapsamında yer alan uluslararası proje kredileri ve uluslararası ticaretin finansmanı kredilerini ifade edebilme

Araştır 2

Türk Eximbank tarafından kullanılan alıcı kredilerinin yıllara göre kullanımını araştırınız.

İlişkilendir

Türk Eximbank tarafından kullanılan uluslararası ticaretin finansmanı kredilerinin dış ticaretimiz üzerindeki etkilerini araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türk Eximbank'ın dış ticaret işlemlerinde COVİT-19 salgınının yol açtığı olumsuz etkilerin aşılmasına yönelik aldığı tedbirleri tartışınız ve paylaşınız.

ALACAK SİGORTASI

Türk Eximbank'ın kredi faaliyetleri dışında temel fonksiyonlarından biri de alacak sigortası sistemidir. Alacak sigortası, ihracat yapan firmaların yurt dışı satışlarından doğan tahsilatı riskli alacakları, ticari ve politik risklere karşı sigorta kapsamına almayı kapsamaktadır.

Alacak sigortası;

- Kısa vadeli alacak sigortası,
- Orta ve uzun vadeli alacak sigortası olmak üzere ikiye ayrılmaktadır.

Kısa Vadeli Alacak Sigortası

Kısa vadeli alacak sigortası ile yurt dışına yapılan satışlarda vadeli alacak yapısına sahip bütün ihracat-

çı firmaların Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki alıcılara yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatları, alıcı firmalara tahsis edilen limitler çerçevesinde sigortalama yapılmaktadır.

Alacak sigortası programının amacı, bir taraftan ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerinin ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmek, diğer taraftan da poliçenin teminat olarak gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır. Alacak sigortası için üst limit bulunmamaktadır.

Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası

Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası Programı; Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk

Programı, Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası ve Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası olarak üç kapsamda ele alınmaktadır.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı

Sevk sonrası risk programı ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak ve azami vadesi OECD düzenlemelerine paralel olarak değerlendirilecek ihracatlarından doğacak alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ihracatçıların Türk Eximbank veya ticari bankalardan finansman temin etmeleri sağlanmaktadır.

Söz konusu program kapsamında genellikle, yatırım malları satışından doğan orta-uzun vadeli ihracat alacakları sigortalanmaktadır. İstisnai durumlarda vadesi 1 yıldan az olan ihracat alacakları da kapsama alınabilmektedir. Vadesi 2 yıldan uzun olan işlemlerde, sigorta primi başvuru bazında OECD düzenlemelerine uygun olarak belirlenmektedir. Vadesi 2 yıldan kısa olan işlemlerde ise, prim hesaplaması OECD düzenlemelerinden bağımsız olarak yapılabilmektedir. Spesifik ihracat kredi sigortası sevk sonrası risk programı kapsamında başvurular için herhangi bir alt limit veya üst limit bulunmamaktadır.

Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası

Programda, ihracatçı ile alıcı arasında imzalanmış olan satış sözleşmesi gereğince üretilecek veya üretilmekte olan ve henüz sevkiyata konu olmamış mallar için, sigortalının, satış sözleşmesinin şartla-

rını yerine getirmek amacıyla yaptığı harcamaların, ticari ve/veya politik risklere karşı belirli limitler dâhilinde sigortalanması söz konusudur.

Sevk öncesi ihracat kredi sigortası programı kapsamında ihracata konu olacak yatırım mallarının üretim döneminde gerçekleştirilen harcamalar, alıcının siparişi iptal etmesi riskine karşı sigortalanmaktadır. Üretim döneminin prensip olarak 180 günden uzun olmaması beklenmektedir. Sevk öncesi ihracat kredi sigortası programı kapsamında yapılacak başvurular için herhangi bir alt limit veya üst limit bulunmamaktadır.

Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası

Program ile müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanması ve yeni pazarlara açılmalarının desteklenmesi amacıyla, yurt dışında üstlendikleri projeler için işveren makamlarına sundukları teminat mektuplarının poliçede tanınan sebeplerle haksız olarak nakde çevrilmesi durumunda ortaya çıkan zararın, Türk Eximbank tarafından tazmin edilmesine olanak tanınmaktadır.

Program kapsamında, yurt dışında yapılan müteahhitlik hizmetleri kapsamında kamu işveren makamlarına verilen geçici, avans veya kesin teminat mektuplarının veya işveren makamın bankasına muhatap düzenlenen kontrgaranti şeklindeki teminat mektuplarının haksız nakde çevrilmesi riski sigorta altına alınmaktadır. Programda, ihracatçılara yönelik üst ve alt sınır bulunmamaktadır.



Öğrenme Çıktısı



3 Türk Eximbank'ın alacak sigortası programı kapsamında yer alan kısa vadeli alacak sigortası ile orta ve uzun vadeli alacak sigortası'nı açıklayabilme

Araştır 3

Türk Eximbank'ın alacak sigortası programının gelişimi nasıldır? Araştırınız.

İlişkilendir

Kısa vadeli alacak sigortası ile orta ve uzun vadeli alacak sigorta programlarının kullanımını araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türk dış ticareti açısından alacak sigorta programının önemini anlatıp paylaşınız.

HAZİNE

Türk Eximbank'ın aşağıda yer alan türev ürünler kapsamında da hizmetleri bulunmaktadır.

- Forward
- Opsiyon
- Faiz Swapı

Forward

İhracatçıyı belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alım veya satma, Bankayı ise döviz satma veya alma yükümlüsü kılan, vade sonunda ise nakdi uzlaşmalı ya da kaydı teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemler anlamına gelmektedir. Forward işlemi ile ihracatçının döviz kurundaki artıştan/azalıştan kaynaklanan kur riskinden korunması amaçlanmaktadır.

Forward işlemlerin, Türk Eximbank'ın İhracatçıdan Döviz Kuru Forward Alışı ve İhracatçıdan Döviz Kuru Forward Satışı olarak iki türü vardır.

Türk Eximbank'ın İhracatçıdan Döviz Kuru Forward Alışı: İhracatçı önceden belirlenmiş döviz, belirli bir vadede, önceden anlaşılan fiyat üzerinden Banka'ya satar. Banka ise önceden belirlenmiş döviz, belirli bir vadede, önceden anlaşılan fiyat üzerinden satın almakla yükümlüdür. Forward işleminde ihracatçının yükümlülüğünü yerine getirmeme riskine karşılık Banka, İhracatçıdan teminat talep eder.

Türk Eximbank'ın İhracatçıya Döviz Kuru

Forward Satışı: İhracatçı önceden belirlenmiş döviz, belirli bir vadede, önceden anlaşılan fiyat üzerinden Banka'dan alır. Banka ise önceden belirlenmiş döviz, belirli bir vadede, önceden anlaşılan fiyat üzerinden satmakla yükümlüdür. Forward işleminde İhracatçının yükümlülüğünü yerine getirmeme riskine karşılık Banka, İhracatçıdan teminat talep eder.



dikkat

Forward işlemi ile ihracatçının döviz kurundaki artıştan/azalıştan kaynaklanan kur riskinden korunması amaçlanmaktadır. Forward işlemine konu döviz kurları/pariteler Amerikan doları, Türk lirası, euro, İngiliz sterlini ve Japon yeni para birimlerinden oluşan döviz kurları ve paritelerdir.

İhracatçının maksimum türev işlem limiti, ihracatçıya tahsis edilen genel limitin %50'si, 25 milyon Amerikan doları ya da ihracatçının Türk Eximbank kayıtlarında bulunan yıllık ihracat tutarının düşük olanı ile sınırlıdır. İhracatçının forward işlemi için talep edebileceği minimum işlem tutarı ise 20.000 Amerikan doları ve muadili para birimleridir. Forward işlemlerinin vadesi en çok 360 gündür.



Opsiyon

İhracatçıya belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alım veya satma hakkını veren, Bankayı ise bu konularda yükümlü kılan, “Döviz Alım (Call) Opsiyonu” ve “Döviz Satım (Put) Opsiyonu” şeklinde yapılabilen, vade sonunda ise nakdi uzlaşma ya da kaydi teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemlerdir. Opsiyon işlemi ile ihracatçıların döviz kurundaki artıştan/azalışın kaynaklanan kur riskinden korunması amaçlanmaktadır.

Döviz Satım (Put) Opsiyonu: İhracatçıya belirli bir vadede, önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz satma hakkı veren ancak herhangi bir satış yapma yükümlülüğü getirmeyen “opsiyon hakkı” anlamına gelir. Bankaya ise belirli bir vadede, önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alım yükümlülüğü veren ticari işlem anlamına gelir.

Döviz Alım (Call) Opsiyonu: İhracatçıya belirli bir vadede, önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz satın alma hakkı veren ancak herhangi bir alım yapma yükümlülüğü getirmeyen “opsiyon hakkı” anlamına gelir. Bankaya ise belirli bir vadede, önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz satma yükümlülüğü veren ticari işlem anlamına gelir.



dikkat

Opsiyon işlemlerinde amaç: ihracatçının döviz kurundaki artıştan/azalışın kaynaklanan kur riskinden korunmasına yardımcı olmaktır.

Opsiyon işlemleri, işlem bazında herhangi bir tutar limiti olmaksızın, en çok 360 gün vadede

yapılabilmektedir. Opsiyon işlemlerine konu olan döviz kurları; Amerikan doları, Türk lirası, euro, İngiliz sterlini ve Japon yeni para birimlerinden oluşmaktadır.

Faiz Swapı

İhracatçıların piyasadaki faiz dalgalanmalarından kaynaklanan faiz riskinden korunabilmeleri amacıyla yapılan ihracatçı ile Banka'nın bir varlık veya borca ilişkin dönemsel faiz ödemelerini değişken faiz oranından sabit faiz oranına veya sabit faiz oranından değişken faiz oranına çevirmek amacıyla girdikleri, dönemsel olarak her takas tarihinde, değişken faiz tutarı ile sabit faiz tutarının karşılıklı ödemelerini öngören ticari işlemlerdir.



dikkat

Faiz Swapları aynı para biriminden olan varlık veya borçların sadece faiz ödemelerinin yapısını değiştirmekte olup, anapara ödemelerini değiştirmemektedir.

Faiz swapı işlemlerinin vadesi en az 3 yıl, en çok 10 yıldır. Faiz swapı işlemine konu para birimleri Amerikan doları, euro ve Banka'nın belirleyeceği diğer para birimleridir. İhracatçının faiz swapı işlemi için talep edebileceği minimum işlem tutarı ise 1 milyon Amerikan Doları ve muadili para birimleridir. İhracatçının maksimum türev işlem limiti ise ihracatçıya tahsis edilen genel limitin yüzde 50'si, 25 milyon Amerikan doları ya da ihracatçının Türk Eximbank kayıtlarında bulunan yıllık ihracat tutarının düşük olanı ile sınırlıdır.

Öğrenme Çıktısı

4 Forward, opsiyon ve faiz swapı işlemlerini ifade edebilme

Araştır 4

Forward, opsiyon ve faiz swapı işlemlerinin özelliklerini araştırınız.

İlişkilendir

Forward, opsiyon ve faiz swapı işlemlerinin birbirinden ayırt edici özelliklerini açıklayınız.

Anlat/Paylaş

Forward, opsiyon ve faiz swapı işlemlerinin dış ticarette kullanımını tartışınız ve paylaşınız.

1

Türk Eximbank tarafından kullanılan, kısa vadeli ihracat kredileri, orta-uzun vadeli ihracat kredileri ve döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki kredileri açıklayabilme

Türk Eximbank Kredileri

Türk Eximbank kredi programları; kısa vadeli ihracat kredileri, orta-uzun vadeli ihracat kredileri, döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler şeklinde sıralanabilir. Kısa Vadeli İhracat Kredileri; ihracatçı ve ihracata bağlı üretim yapan imalat firmalarına, özellikle ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyacının karşılanması amacıyla Türk Eximbank tarafından verilen kredilerdir. Kısa Vadeli İhracat Kredileri; Reeskont Kredisi, KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi, İhracata Hazırlık Kredisi, Sevk Sonrası Reeskont Kredileri, Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi ve Sevk Öncesi İhracat Kredileridir. Vadeleri genellikle bir yıldan uzun olan kredilere Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri denilmektedir. Türk Eximbank tarafından sunulan Orta-Uzun Vadeli İhracat Kredileri; İhracata Yönelik Yatırım Kredisi, İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi, İhracat Alacakları İskonto Programı, Marka Kredisi, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi, Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı, Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Özellikle İhracat Kredisi ve Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programıdır. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler ise; Turizm Kredisi, Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi, Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi, Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi ve Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programıdır.

2

Alıcı kredileri programı kapsamında yer alan uluslararası proje kredileri ve uluslararası ticaretin finansmanı kredilerini ifade edebilme

Alıcı Kredileri

Alıcı kredileri ile ülkemizden ithalat yapmayı planlayan yabancı alıcılara ve firmalarımızın yurt dışında üstlendiği taahhüt projelerinin işverenlerine finansman sağlanması amaçlanmaktadır. Alıcı kredileri programı, bu kapsamda yurt dışında iş yapmak isteyen ihracatçının hakediş ödemelerini, ihracatçı ve alıcı arasındaki sözleşme ile alıcı ve Türk Eximbank arasındaki sözleşmelere göre ihracatçının alacağını garanti altına almış olması ve alıcının da borçlandırılması üzerine oluşturulmuş bir programdır. Alıcı kredileri programı iki bölümden oluşmaktadır. Bunlar; Uluslararası Proje Kredileri ve Uluslararası Ticaretin Finansmanıdır. Alıcı kredisi niteliğindeki uluslararası proje kredileri ile müteahhitlik ve gemi inşa sektöründe faaliyet gösteren firmaların ihraç ettikleri Türk mal ve hizmetlerine yönelik yabancı alıcılara finansman olanağı sağlanmaktadır. Uluslararası Ticaretin Finansmanı Programı ise Yurt İçi Bankalar Alıcı Kredileri, Yurt Dışı Bankalar Alıcı Kredileri ve Devlet Garantili Alıcı Kredilerinden oluşmaktadır. Yurt içi bankalar alıcı kredileri ile yurt içinde yerleşik bankaların yurt dışı şube, iştirak ve muhabir bankaları aracılığıyla alıcı kredisi kullanılmaktadır. Yurt dışı bankalar alıcı kredileri programı kapsamında ise Banka tarafından kredi limiti tahsis edilmiş yurt dışında yerleşik bilinen bankalar aracılığıyla, ülkemizden mal ve/veya hizmet ithal etmek isteyen yabancı alıcılar finanse edilmektedir. Devlet garantili alıcı kredileri ile de yabancı kamu kuruluşlarının Türkiye'den yapacağı alımlara devlet garantisi altında finansman desteği verilmektedir.

3

Türk Eximbank'ın alacak sigortası programı kapsamında yer alan kısa vadeli alacak sigortası ile orta ve uzun vadeli alacak sigortası'nı açıklayabilme

Alacak Sigortası

Alacak sigortası, ihracat yapan firmaların yurt dışı satışlarından doğan tahsilatı riskli alacakları, ticari ve politik risklere karşı sigorta kapsamına almayı amaçlamaktadır. Alacak Sigortası; Kısa Vadeli Alacak Sigortası ve Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Kısa vadeli alacak sigortası programının amacı, bir taraftan ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerinin ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmek, diğer taraftan da poliçenin teminat olarak gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır. Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası Programı ise Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı, Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası ve Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası olarak üç başlık altında ele alınabilir. Spesifik ihracat kredi sigortası sevk sonrası risk programı kapsamında genellikle, yatırım malları satışından doğan orta-uzun vadeli ihracat alacakları sigortalanmaktadır. Sevk öncesi ihracat kredi sigortası programı kapsamında ihracata konu olacak yatırım mallarının üretim döneminde gerçekleştirilen harcamalar, alıcının siparişi iptal etmesi riskine karşı sigortalanmaktadır. Teminat mektuplarının haksız nakde çevrilme sigortası kapsamında yurt dışında yapılan müteahhitlik hizmetleri kapsamında kamu işveren makamlarına verilen geçici, avans veya kesin teminat mektuplarının veya işveren makamın bankasına muhatap düzenlenen kontrgaranti şeklindeki teminat mektuplarının haksız nakde çevrilmesi riski sigorta altına alınmaktadır.

4

Forward, opsiyon ve faiz swapı işlemlerini ifade edebilme

Hazine

Türk Eximbank'ın forward, opsiyon ve faiz swapı türev ürünleri kapsamında da hizmetleri bulunmaktadır. Forward işlemler, ihracatçıyı belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alma veya satma, Bankayı ise döviz satma veya alma yükümlüsü kılan, vade sonunda ise nakdi uzlaşmalı ya da kaydı teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemler anlamına gelmektedir. Forward işlemlerin, Türk Eximbank'ın ihracatçıdan döviz kuru forward alışı ve ihracatçıdan döviz kuru forward satışı olarak iki türü vardır. Forward işlemi ile ihracatçının döviz kurundaki artıştan/azalışın kaynaklanan kur riskinden korunması amaçlanmaktadır. Opsiyon işlemleri ise ihracatçıya belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alma veya satma hakkını veren, Bankayı ise bu konularda yükümlü kılan, "Döviz Alım (Call) Opsiyonu" ve "Döviz Satım (Put) Opsiyonu" şeklinde yapılabilen, vade sonunda ise nakdi uzlaşma ya da kaydı teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemlerdir. Opsiyon işlemi ile ihracatçıların döviz kurundaki artıştan/azalışın kaynaklanan kur riskinden korunması amaçlanmaktadır.

Faiz swapı, ihracatçıların piyasadaki faiz dalgalanmalarından kaynaklanan faiz riskinden korunabilmeleri amacıyla yapılan ihracatçı ile Banka'nın bir varlık veya borca ilişkin dönemsel faiz ödemelerini değişken faiz oranından sabit faiz oranına veya sabit faiz oranından değişken faiz oranına çevirmek amacıyla girdikleri, dönemsel olarak her takas tarihinde, değişken faiz tutarı ile sabit faiz tutarının karşılıklı ödemelerini öngören ticari işlemlerdir.

1 Mal ve döviz kazandırıcı hizmet ihracatında bulunan firmalar için uygun maliyetli finansman sağlanması amacıyla T.C. Merkez Bankası ile iş birliği içerisinde, Eximbank'a tanınan limit çerçevesinde kullanılan TL/Döviz kredisi programı aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Reeskont Kredileri
- B. Sevk Öncesi İhracat Kredileri
- C. İhracata Hazırlık kredisi
- D. Marka Kredisi
- E. Özellikli İhracat Kredisi

- 2 I. Reeskont Kredileri
II. İhracata Hazırlık Kredisi
III. Özellikli İhracat Kredisi
IV. Sevk Öncesi İhracat kredisi
V. Marka Kredisi

Yukarıdakilerden hangileri kısa vadeli ihracat kredilerindendir?

- A. I ve II
- B. II ve III
- C. I, II ve III
- D. I, II ve IV
- E. I, II, III, IV ve V

3 Sevk sonrası reeskont kredilerinde işlem bazında alt limit tutarı kaç dolardır?

- A. 1000
- B. 100.000
- C. 300.000
- D. 350.000
- E. 400.000

- 4 I. Turizm Kredisi
II. Yurt Dışı Fuar Katılım Kredisi
III. Finansal Kiralama Şirketlerine Yönelik Kredi Programı
IV. Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi
V. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Yukarıdakilerden hangileri döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki kredilerdendir?

- A. I ve II
- B. I, III ve V
- C. I, II ve IV
- D. I, III, IV ve V
- E. I, II, III ve IV

5 “..... yurt içinde yerleşik bankaların yurt dışı şube, iştirak ve muhabir bankaları aracılığıyla kullandırdıkları alıcı kredilerdir.” ifadesinde boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A. Özellikli İhracat Kredisi
- B. Yurt Dışı Bankalar
- C. Devlet Garantili
- D. Reeskont
- E. Yurtiçi Bankalar

6 24 aydan kısa vadeli devlet garantili alıcı kredilerinde Türkiye’den ihraç edilecek Türk menşeli mal tutarının kredi kullanılabilecek kısmı yüzde kaçtır?

- A. 60
- B. 65
- C. 70
- D. 85
- E. 100

- 7 I. Spesifik İhracat Kredi Sigortası
II. Sevk Sonrası Risk Programı
III. Özellikli Risk Programı
IV. Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası
V. Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası

Yukarıdakilerden hangileri orta ve uzun vadeli alacak sigortası programı kapsamında yer almaktadır?

- A. I ve II
B. II ve V
C. I, II, IV ve V
D. II, III, IV ve V
E. I, II, III, IV ve V

8 İhracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak ve azami vadesi OECD düzenlemelerine paralel olarak değerlendirilecek ihracatlarından doğacak alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ihracatçıların Türk Eximbank veya ticari bankalardan finansman temin etmelerinin sağlanması programı aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası
B. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı
C. Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası
D. Devlet Garantili Alıcı Kredileri
E. Kısa Vadeli Alacak Sigortası

9 İhracata konu olacak yatırım mallarının üretim döneminde gerçekleştirilen harcamaların, alıcının siparişi iptal etmesi riskine karşı sigortalanması programı aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı
B. Özellikli Krediler
C. Devlet Garantili Alıcı Kredileri
D. Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası
E. Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası

10 İhracatçıya belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alma veya satma hakkını veren, Eximbank'ı ise bu konularda yükümlü kılan ticari işlemlere ne ad verilir?

- A. Forward
B. Opsiyon
C. Faiz Swapı
D. Alacak sigortası
E. Devlet Garantili Alıcı Kredileri

1. A	Yanıtınız yanlış ise “Türk Eximbank Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	6. E	Yanıtınız yanlış ise “Alıcı Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. D	Yanıtınız yanlış ise “Türk Eximbank Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	7. C	Yanıtınız yanlış ise “Alacak Sigortası” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. A	Yanıtınız yanlış ise “Türk Eximbank Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	8. B	Yanıtınız yanlış ise “Alacak Sigortası” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. C	Yanıtınız yanlış ise “Türk Eximbank Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	9. D	Yanıtınız yanlış ise “Alacak Sigortası” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. E	Yanıtınız yanlış ise “Alıcı Kredileri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	10. B	Yanıtınız yanlış ise “Hazine” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

4

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 1

Türk Eximbank’ın yıllar içinde kredi kullandırma performanslarına göz atarak ihracatımızdaki rolünü anlamak daha kolay olabilir. Tablo 4.1’de Türk Eximbank’ın yıllar bazında kredi kullandırma rakamları görülmektedir.

Tablo 4.1 Yıllar bazında kredi kullandırım sayıları

	2017	2018	2019
Kredi Kullanan Toplam Firma Sayısı	8.218	9.462	10.472
Toplam Kullandırılan Kredi Tutarı (\$)	23,9 Milyar	26,9 Milyar	26,7 Milyar

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#krediler>, Erişim tarihi: 23.04. 2020).

Türk Eximbank ihracatçılarımıza 2019 yılında 26,7 Milyar Amerikan doları kredi kullandırmış ve 44,1 Milyar Amerikan doları destek sağlamıştır. 2019 yılı ihracat tutarımız 171 milyar Amerikan doları olarak gerçekleşmiştir. Bu durumda ihracatımızın %25,7’si Türk Eximbank tarafından desteklenmiştir. Ayrıca Türk Eximbank bankacılık sektöründeki ihracat kredilerinin %52,5’ini tek başına sağlayarak ihracatçıların güvenli finansmana erişiminde önemli bir kurum olduğunu göstermiştir.

4

Araştır Yanıt
Anahtarı

Araştır 2

Türk Eximbank'ın alıcı kredilerinin yıllara göre kullandırım rakamları Tablo 4.2'de görülmektedir.

Tablo 4.2 Alıcı kredileri kullandırım rakamları (2010-2019)

Yıllar	Alıcı Kredileri Kullandırım Tutarları (Milyon Amerikan Doları)
2010	7
2011	37
2012	39
2013	3
2014	98
2015	137
2016	272
2017	183
2018	310
2019	131,8

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alici-kredileri>, Erişim tarihi: 23.04. 2020).

Alıcı kredileri kullandırım rakamlarının yıllar içinde değişkenlik gösterdiği görülmektedir. Bu rakamlar dış ticaret tutarındaki değişikliklerden etkilenmektedir. Ancak 2013 yılından sonraki yükselme açıkça görülmektedir.

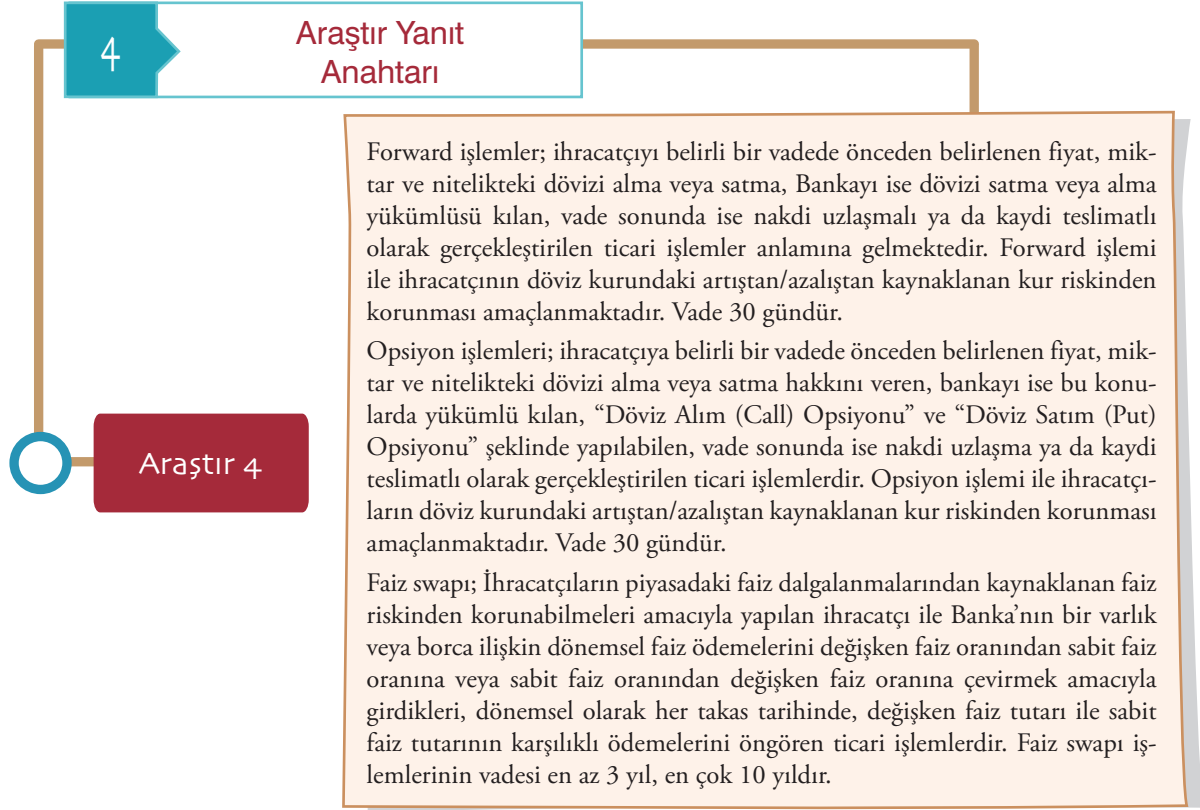
Araştır 3

Türk Eximbank'ın alacak sigorta desteğinin yıllar itibarıyla gelişimi Tablo 4.3'te görülmektedir.

Tablo 4.3 Alacak Sigorta Desteği Gelişimi

	2017	2018	2019	Değişim
Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (Milyar \$)	15,2	16,9	17,4	%3
Sigortalı Firma Sayısı	2.823	3.273	4.271	%23

Kaynak: (<https://www.eximbank.gov.tr/tr/rakamlarla-biz#alacak-sigortasi>, Erişim tarihi: 23.04.2020).



Kaynakça

- Duramaz, S. (2018). Gemi İnşa Sanayi’nin Gelişiminde Eximbank Kredileri: Çin ve Türkiye’ye Yönelik Bir Karşılaştırma, *Maliye ve Finans Yazıları*, C.1, S.109
- Gökbulut, R. İ. Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/uluslararası_tv.lojistikyonetimiao/dtfvt.pdf
- Özözen, S. (2006). *Bankalarca Uluslararası Ödeme Şekilleri ve Uluslararası Ticaretin Finansmanı*, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, YL Tez.
- Zaim, F. (2011). *Türk Bankacılık Sisteminde Dış Ticaretin Finansmanı ve Türk Eximbank Örneği*, Marmara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü YL Tezi.

İnternet Kaynakları

- <http://www.oaib.gov.tr/tr/bilgi-merkezi-sikca-sorulan-sorular-eximbank-kredi-programlari-hakkinda-bilgi-verebilir-misiniz.html>
- <https://www.eximbank.gov.tr>

Bölüm 5

Dış Ticarete Kullanılan Teslim Şekilleri

öğrenme çıktıları

Dış Ticarete Ürünün Taşınması ve Teslimi

- 1 Ticarete konu malın taşınması ve tesliminin dış ticaret sürecindeki önemini açıklayabilme

Dış Ticarete Teslim Şekilleri

- 2 Dış ticarete ticarete konu malın taşınması ve tesliminde kullanılan yöntemleri ifade edebilme

Anahtar Sözcükler: • Dış Ticaret • Nakliye • Teslim • Navlun • Sigorta • Incoterms



GİRİŞ

Dışa açık ekonomi politikaları ile büyüme ve kalkınmasına yön vermeye çalışan ülkelerde dış ticaret önemli bir ekonomik faaliyettir. Ülkeler ihracatları arttıkça daha çok gelir elde edecek, ekonomik olarak büyüyecek, insanlar daha çok mal ve hizmet tüketme imkanı elde edecek, refah artacak ve ülkedeki yaşam standartları daha üst seviyelere çıkabilecektir. Tüketimin yanı sıra üretim açısından da daha ucuz ve kaliteli üretim faktörü elde etmede ithalat önemli bir tercih olabilecektir. Hem tüketim hem de üretim açısından ithalat yapabilmek için döviz ihtiyacı vardır ki döviz gelirlerinin artması açısından da en önemli kaynakların başında ihracat gelmektedir.

Dış ticaret, uluslararası bir boyut taşıdığı ve ulusal ve uluslararası kurallara göre gerçekleştiği için karmaşık bir yapıya sahiptir. Dış ticaretin taraflarının bulunduğu ülkelere göre de karmaşıklık düzeyi farklılaşabilmektedir. Tarafların ekonomik, siyasi, yasal ve coğrafik yapıları, hatta sosyokültürel yapıları bu karmaşıklık düzeyini çok yakından etkilemektedir. Bu kapsamda taraflar, bu yapıları ve karşılaşacakları olumsuz durumları göz önünde bulundurarak, dış ticarete konu malın (kanuni metinlerde eşya şeklinde nitelenmektedir) ülkeler arasında transferi sürecini yönlendireceklerdir.

Tarafların bir araya gelip anlaşmasıyla başlayan ve malın alıcıya teslimine kadar çeşitli iş süreçlerini içeren dış ticaretin önemli süreçlerinden biri de ticarete konu malın alıcıya nasıl teslim edileceğidir.

Dünyada dış ticarete teslim şekillerinin kurallarını belirleyen önemli belge Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından oluşturulan "INCOTERMS Kuralları"dır. Dış ticarete yaşanan gelişmelere göre sürekli güncellenen Incoterms Kuralları'nın en sonuncusu 1 Ocak 2020 tarihinde uygulanmaya başlanan INCOTERMS 2020'dir.

Kitabın bu bölümünde gerçekleştirilecek açıklamalarda temel hareket noktası INCOTERMS 2020 belgesi olacaktır.

DIŞ TİCARETTE ÜRÜNÜN TAŞINMASI VE TESLİMİ

Dış ticaret sürecinin en önemli aşaması, ticarete konu malın, sözleşmeye uygun olarak tam ve sorunsuz bir şekilde alıcıya teslim edilmesidir. Dış ticaret uluslararası bir faaliyet olduğu için ticaretin

gerçekleşebilmesi için ulusal ve uluslararası kuralların birlikte gerçekleşmesi gereklidir. Özellikle II. Dünya Savaşından sonra, başta savaşın yarattığı yıkımın ortadan kaldırılması ve az gelişmiş ülkelerin kalkınmasının sağlanmasında dış ticaret önemli bir faaliyet alanı olmuştur. Bu nedenle, dış ticaretin artması, serbestleşmesi ve gelişmesi için kolaylaştırılması ve bunun için de yürütülecek olan süreçlerin açık, anlaşılır, şeffaf, kontrol edilebilir ve sürdürülebilir olması büyük önem taşımaktadır.

Teknolojideki gelişmelere bağlı olarak iletişim ve ulaşım alanlarında yaşanan gelişmeler, dış ticareti kolaylaştırarak, dış ticaretin gelişmesinde önemli paya sahip olmuştur. Özellikle internet tabanlı uygulamaların geliştirilmesi ve ülkeler arasındaki uyumunun sağlanması, iletişim alt yapısının etkinliğini artırmış, bu durum ticaret hacminin artmasında etkili olmuştur. Dış ticaret hacmindeki artış, taşıma faaliyetlerinin de artmasına neden olmuştur. Ancak ticaret hacmindeki bu artış, birtakım riskleri de beraberinde getirmiş, özellikle de ticaret sözleşmesine konu malın alıcıya tesliminde ve mal bedelinin satıcı tarafından tahsil edilmesinde yaşanan aksamaların artmasına neden olmuştur. Yaşanan bu gibi sorunlar, dış ticaret uygulamalarıyla ilgili ulusal ve uluslararası birtakım düzenlemelerin geliştirilmesini zorunlu kılmıştır.

✓ Uluslararası ticaretin artması ve sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesi için Birleşmiş Milletler çatısı altında oluşturulan kurumlardan olan Dünya Ticaret Örgütü (WTO) önemli ve kapsamlı çalışmalar gerçekleştirmektedir. Dünya Ticaret Örgütü'nün yanı sıra Uluslararası Ticaret Odası (ICC) da sorumluluk üstlenerek, dış ticarete uluslararası harmonize bir yapının oluşturulması için büyük çaba göstermektedir.

Uluslararası Ticaret Odası (ICC) ve INCOTERMS®

Hem iç hem de dış ticarete en önemli konuların başında ticaret konusu malın alıcıya, malın bedelinin de satıcıya sorunsuz bir şekilde teslim edilmesidir. Dış ticarete bu konu çok daha hassastır. Sınır aşırı olarak bir malın taşınması ve bu süreçte zarara uğramadan sözleşmede belirtildiği nitelik

ve nicelikte alıcıya teslim edilmesi çok önemlidir. Dış ticaretin sorunsuz bir şekilde gerçekleşebilmesi için, ticaretin taraflarının bulundukları ülkelerin ulusal mevzuatlarının yanı sıra uluslararası mevzuatın gereklerinin yerine getirilmesi gerekmektedir. Çünkü bu yasal yapılar ticaret taraflarının zarara uğramaması ve mağdur olmaması için gerekli kuralları ortaya koymaktadır. Bununla birlikte ulusal mevzuat uygulamalarında ülkeden ülkeye farklılıklar olabilmektedir. Bu durumda devreye uluslararası mevzuat girmektedir. Uluslararası mevzuat, bu farklılıkları gidererek, ticaret sürecinin sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesi için temel teşkil etmektedir.

Günümüzde dış ticaret yapmayan ülke yoktur. Dış ticaret hacmi artan ülkelerin gelişmesi ve kalkınması daha kolay olduğundan çoğu ülkede dış ticaretin geliştirilmesi üzerine politikalar geliştirilmektedir. Dış ticaretin gelişmesinde temel şart ise ticaretin sorunsuz bir şekilde başlaması ve tamamlanmasıdır. Bu şartın yerine getirilmesinde Dünya Ticaret Örgütü, Dünya Gümrük Örgütü, Uluslararası Para Fonu (IMF) gibi oluşumlar önemli görevler üstlenmektedir.

✓ Özellikle II. Dünya Savaşından sonra başta Birleşmiş Milletlerin uzman kuruluşları olmak üzere ülkeler arasında her alanda ilişkilerin geliştirilmesi üzerine çalışmalar yapılmakta ve bu çalışmalar her geçen zaman artmaktadır. 1947 yılında imzalanan ve 1948 yılı başından itibaren uygulanmaya başlanan Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması (GATT) bu anlamda önemli görevler üstlenmiş ve 1995 yılı başından itibaren de yerini Dünya Ticaret Örgütü'ne (Dünya Ticaret Örgütü ile ilgili Dış Ticaretle İlgili Kurum ve Kuruluşlar kitabında ayrıntılı bilgi verilmiştir) devretmiştir.

Dış ticaretin en iyi koşullarda gerçekleşebilmesi için temel kuruluş olan Dünya Ticaret Örgütü'nün yanı sıra çok sayıda uluslararası oluşum, genel ve özel durumlar çerçevesinde dış ticaretin gelişmesi ve artması için görevler üstlenmiştir. Bunların içerisinde önemli kuruluşlardan biri de Uluslararası Ticaret Odasıdır (ICC).

Uluslararası Ticaret Odası (ICC)

Günümüzde dış ticarete konu malın teslimi ile ilgili genel kabul gören kuralları ortaya koyan INCOTERMS, Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından geliştirilmektedir. Bu önemli sorumluluğun yanı sıra kurulduğundan bu yana ICC, dış ticaretin geliştirilmesiyle ilgili önemli çalışmalar da yerine getirmektedir.

✓ Uluslararası alanda ticaret, finans ve yatırım faaliyetlerinin sorunsuz bir şekilde gerçekleşmesi ve geliştirilmesi için çalışmalar yapan ICC, 1919 yılında özel sektör temsilcileri tarafından kurulmuştur.



Resim 5.1

Kaynak: The International Chamber of Commerce, <https://iccwbo.org/>, Son Erişim: 01.03.2020

ICC, Dünya Ticaret Örgütü üyelerinin ticarete dayalı büyüme ve kalkınma üzerinde etki yaratacak sonuçlara ulaşabilecekleri öncelikli alanlar belirlemek için özel sektör ve hükümetlerle birlikte çalışmaktadır. ICC'nin temel hedefleri şu şekilde sıralanabilir: (The International Chamber of Commerce (ICC), <https://iccwbo.org/about-us/who-we-are/>, Son Erişim: 24.02.2020)

- Uluslararası ticareti ve yatırımı teşvik etmek,
- Uluslararası ticarete ortaya çıkan anlaşmazlıkları çözmek,
- Gümrük ve sınır prosedürlerini düzene koymak ve uyumlaştırılmasını sağlamak,
- Küresel düzeyde ticaret, finans ve yatırımla ilgili çok taraflılığın oluşmasını sağlamak.

ICC, bu hedeflerin yerine getirilmesi için kuralları geliştirmekte, eğitim faaliyetleri gerçekleştirmekte ve bu hedefler doğrultusunda gerçekleştirilen uluslararası faaliyetleri desteklemektedir (ICC, “Dış Ticaretle İlgili Kurum ve Kuruluşlar” kitabında ayrıntılı olarak ele alınmıştır).

✓ Türkiye’de, ICC’nin faaliyetlerini Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Milli Komitesi yerine getirmektedir. 1930 yılında kurulan İstanbul Ticaret Odası aracılığı ile faaliyetleri yürütmeye başlayan ICC Türkiye Milli Komitesi, bugün faaliyetlerini Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği aracılığı ile yürütmektedir ve ICC’nin Türkiye’deki temsilcisi Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği’dir (TOBB).

ICC, ATA Karnesi sistemini yönetmekten, Uluslararası Menşe Akreditasyon Zincirine kadar geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunmaktadır. Ayrıca menşe sertifikalar ve kuralları, gümrük değerlemesi ve sınıflandırması ve ICC’nin Incoterms kuralları hakkında pratik rehberlik gibi diğer gümrük konularında da hizmetler sunmaktadır.

INCOTERMS® Kuralları

Incoterms kuralları, dış ticarete kullanılan temel ticaret koşullarıdır. Sipariş, taşımacılık, paketleme, etiketleme, belge düzenleme gibi dış ticaret süreçlerinde ticaretin taraflarına rehberlik etmektedir.

ICC tarafından ilk defa 1936’da yayımlanan Incoterms Kuralları, dış ticarete konu malların satış sözleşmelerinde en yaygın kullanılan ticari terimler için uluslararası kabul görmüş tanımlamaları ortaya koymaktadır. Böylece dünyanın dört bir yanından ticaret tarafları uyum içinde, açık ve öngörülebilir ticaret yapabilmektedir.

✓ “Incoterms”, “International Commercial Terms” (Uluslararası Ticari Terimler) tümcesinin kısaltmasıdır.

Incoterms Kuralları, FOB (Gemide Ücretsiz Teslim), DAP (Yerinde Teslim) EXW (Fabrikada Teslim), CIP (Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Teslim) gibi dünyada mal ticareti için teslim şekillerini ifade eden kısaltmalar içermektedir. Bu terimler, dünyadaki alıcılar ve satıcılar için evrensel bir anlam ifade etmektedir. Dünyanın dört bir yanındaki ithalatçılar ve ihracatçılar için FOB “Free on Board” için kullanılan baş harflerdir, tüm ticaret tarafları için “Gemide Ücretsiz Teslim” olarak bilinmekte ve aynı şeyi ifade etmektedir. 2019 yılında güncellenerek 1 Ocak 2020’den itibaren kullanılmaya başlanan INCOTERMS 2020, Incoterms Kurallarının en son hâlidir. INCOTERMS 2020, INCOTERMS 2010 üzerinde birtakım değişiklik yapılarak güncellenmesiyle oluşturulmuştur. Yani büyük oranda INCOTERMS 2010 ile aynıdır.



Resim 5.2

Kaynak: <https://ccir.ro/incoterms-2020-catalog/>,

Son Erişim: 01.03.2020

Incoterms kuralları satış sözleşmesi olmadığı için bir satış sözleşmesi gibi tüm hususları içermesi beklenmemelidir. Incoterms kurallarının kapsama-
dığı konular şu şekilde sıralanabilir:

- Satılan malların özellikleri,
- Ödemenin zamanı, yeri, yöntemi veya öde-
menin yapıldığı para birimi,
- Satış sözleşmesine aykırılık halinde uygula-
nacak yaptırımlar ve etkileri,

- Sözleşmeyle ilgili yükümlülüklerin yerine
getirilmesinde oluşacak gecikme ve diğer
aykırılıkların sonuçları,
- Tarifelerin nasıl uygulanacağı,
- İthalat ve ihracat yasakları,
- Mücbir sebep veya aşırı ifa güçlüğü durumları,
- Fikri mülkiyet hakları,
- Uyuşmazlıkların çözümü yöntemi, yeri veya
uyuşmazlığa uygulanacak hukuksal işlemler,
- Satılan malların mülkiyet durumu.



Araştırmalarla İlişkilendir

“Milletlerarası Ticari Terimler Yenilendi: Incoterms® 2020”

Prof.Dr. H. Ercüment Erdem,
Eylül 2019

Incoterms 2020, Incoterms kurallarını daha ekonomik, erişilebilir, kullanıcı dostu ve pratik hale getirmek amacıyla oluşturulmuştur. Incoterms 2020, Incoterms 2010’a göre açıklamalarda daha çok şekil ve grafik kullanılmış ve kullanıcılar için açıklama notlarını genişletmiştir. ICC, kullanıcılar ve resmi ve sivil ilgililerden gelen görüşleri değerlendirmek suretiyle Incoterms Kurallarına son halini vermiştir. Bu kapsamda yapılan değişiklikler şunlardır:

1. Yapısal Değişiklikler:

- Her bir terimde yer alan maddelerin sıralaması değiştirilerek teslim ve hasarın geçişine daha çok önem verilmiştir. Doğrudan genel borçlar, teslim ve hasarın geçişin önünde yer almıştır.
- DAT teslim şeklinin yerine DPU olarak kısaltılan teslim şekli gelmiştir. ‘Terminalde Teslim’ anlamına gelen Incoterms® kuralıyla 2010’da DAT kısaltmasının sebep olduğu karışıklık ortadan kaldırılmaya çalışılmıştır. Incoterms 2010’da “Terminal” kelimesiyle rıhtım, depo, konteyner sahası veya yol, demiryolu veya hava kargo istasyonu gibi üstü açık veya kapalı olabilecek herhangi bir yeri kapsadığı belirtilirken, Incoterms® 2020’de, “terminal” kelimesi kullanımdan kaldırılmış ve teslim yerinin herhangi bir yer olabileceği ve DPU uygulamasında satıcının malları gelen taşıma aracından boşaltılmış şekilde teslim etmesi gerektiği belirtilmiştir.

- DAP teriminin, satıcının malları gelen taşıma aracından boşaltmakla da yükümlü olduğu DPU terimine göre, satıcı için daha az yükümlülük içermesi dolayısıyla Incoterms 2020’de DAP teslim şekline DPU teslim şeklinden önce yer verilerek açıklama yapılmıştır.
- Incoterms 2010’da “Rehber Açıklamalar” şeklinde kullanılan açıklamalar başlığı Incoterms 2020’de “Kullanıcılar için Açıklama Notları” şeklinde değiştirilmiş ve açıklamaların içeriği genişletilmiştir.
- Incoterms 2020’de, Incoterms 2010’da olduğu gibi her bir terim A1/B1’den A10/B10’a kadar tüm maddeleri sıralamış, ancak Incoterms kurallarının tümü önce satıcı ve sonra da alıcı için yükümlülük ve sorumlulukların sıralandığı bir yatay sunum şekli oluşturulmuştur. Böylece kullanıcılar çeşitli terimler arasındaki farkları daha kolay görebileceklerdir.
- Incoterms® 2020’de A9/B9 maddeleri her bir Incoterms kuralı için tüm masrafları listelemektedir. Böylece satıcı veya alıcı sorumlu olacakları tüm masrafları bir arada görme imkanına kavuşmuşlardır.

2. İçeriksel Değişiklikler:

- Incoterms 2010’da deniz taşımaları için FCA terimi seçildiğinde, teslim malların gemiye yüklenmesinden önce gerçekleştiği için satıcının mallar gemiye yüklenmeden önce taşıyıcıdan yükleme kaydı içeren bir konşimento alması imkânsız hale gelmekteydi. Bu sorunu çözmek ve bu ihtiyacı karşılamak üzere FCA uygulamasında, Incoterms

2020'de tarafların bu doğrultuda anlaşmış olmaları halinde, alıcının, satıcıya yükleme kaydı içeren bir taşıma belgesi (konışmento gibi) düzenlemesini olanaklı kılmıştır.

- Incoterms 2020'de CIP teslim şeklinde, sigorta teminat limiti yükseltilmiş ve CIP ve CIF teslim kurallarından birini tercih eden taraflar, sigorta teminat limitini belirlemede serbest bırakılmıştır.
- Incoterms 2010'da FCA, DAP, DPU ve DDP teslim şekillerinden birini tercih eden taraflar taşıma işini kendi araçları ile yapmayıp, her zaman üçüncü bir kişiyle taşıma sözleşmesi yapılacağını düşünerek kuralları belirlemekteydi. Ancak satıcı ya da alıcının taşıma işini kendi araçları ile de yapabileceğini göz önünde bulundurarak, Incoterms 2020'de FCA, DAP, DPU ve DDP teslim

şekillerinde duruma göre satıcı veya alıcının, malların taşınması için taşıma sözleşmesi yaparak üçüncü bir kişiyle taşıma sözleşmesi yapabileceği gibi malların kendi araçlarıyla da taşıyabileceklerine açıkça yer vermiştir.

- Incoterms 2020'de, malların dolaşımına ilişkin güvenlik konusuyla ilgili "Incoterms 2010"daki açıklamalar yeterli görülmemiş ve bu konuya daha geniş yer verilmiş ve ayrıca taşıma ve ihracat/ithalat için gereken gümrük işlemlerinin taraflarca paylaşımına ilişkin açıklamalarda da bulunulmuştur.

Kaynak: Erdem, H. Ercüment. "Milletlerarası Ticari Terimler Yenilendi: Incoterms® 2020", <http://www.erdem-erdem.av.tr/yayinlar/hukuk-postasi/milletlerarasi-ticari-terimler-yenilendi-incoterms-2020/>, Son Erişim: 01.03.2020

Taşıma ve Teslimde Önemli Belgeler

Dış ticaret sürecinde yaşanan deneyimler, karşılaşılan sorunların çözülmesi açısından birtakım tedbirlerin alınmasını gerektirmiştir. Dış ticaretin taraflarının farklı iki ülkede olması dolayısıyla ulusal uygulamalar farklılaşabilmekte ve bunun yanı sıra ticari hayattaki riskler, tarafların ticarete zarar görmemeleri için bürokratik tedbirler çeşitli belgelerin ticari hayata dahil olmasına neden olabilmektedir. Bunun yanı sıra bir takım vergisel sorumlulukların takibi açısından devlet de bürokratik sürece yeni belgeler ekleyebilmektedir. Diğer taraftan işlevini yitiren bazı belgeler de uygulamadan kaldırılabilir.



Resim 5.3

Dış ticaretin en önemli faaliyetlerinden olan ticaret konusu malın teslimi, önemli riskler içermektedir. Eğer ticaretin tarafları ilk defa ticaret yapıyorsa ya da ticaretin taraflarından birisi yüksek risk içeriyorsa (coğrafi konum, ekonomik durum, siyasi gelişmeler, çevresel faktörler vb.), mal bedelinin ödenmesinde olabileceği gibi malın tesliminde de sorunlar ortaya çıkabilecektir. Dolayısıyla ticaretin tarafları, yaşanacak olası risklerin tespitinde ve risk olmadığının ispatında, durumlara göre çeşitli belgelerin düzenlenmesini ticaretin diğer taraflarından talep edebilmektedirler.

Dış ticaret sürecinde, ticarete konu malın satıcının deposundan alınıp alıcının deposuna teslimine kadar geçen sürede, ticaretin taraflarının yükümlülük ve sorumluluklarını ortaya koyan taşıma belgelerinin tarafları teslim şekline göre (Incoterms) değişmekle birlikte muhakkak olması gereken taraf, taşıyıcıdır. Alım-satım sözleşmesine bağlı olarak tercih edilen teslim şekline göre alıcı ya da satıcı da belgenin tarafı olabilmektedir.

Ticaret konusu malın teslimi sürecinde kullanılan önemli taşıma belgeleri şunlardır:

- Konışmento (Ocean Bill of Lading – B/L)
- Navlun Sözleşmesi (Freight Bill – FB)
- CMR Belgesi (Truck Bill of Lading – CMR)
- Hamule Senedi (Rail Consignment Note – CIM)
- Kargo Makbuzu (Airway Bill – AWB)
- Posta Makbuzu (Post Receipt)
- Nakliyecisi Makbuzu (FIATA)

Konşimento

Konşimento, denizyolu taşımacılığında taşıyıcı (gemi sahibi ya da temsilcisi acente) ile taşıtan (alıcı ya da satıcı) arasında yapılan, ticarete konu malın taşınmak üzere taşıyıcı tarafından kabul edildiğini gösteren nama, emre ya da hamiline düzenlenebilen makbuzdur. Konşimento kıymetli evraktır ve taşınan malın mülkiyetini de ifade eder. Taşıyıcı malı teslim aldığı hali ile teslim edeceğini taahhüt etmekte ve konşimentoyu talep eden yükleticiye vermektedir. Konşimento olmadan taşıyıcı malı teslim etmeyecektir. (Arslan, 2017: 183, 184)



Resim 5.4

- Malların Hemen Yüklenip Yüklenmediğine Göre Konşimentolar:
 - a. **Tesellüm Konşimentosu:** Ticaret konusu malın belli bir limana sevk edilmek ya da bir gemiye yüklenmek üzere teslim alındığını gösteren konşimentodur. Özellikle belli bir programa göre malın gemiye yüklenene kadar geçen sürede muhafazası açısından bu konşimento düzenlenir. Mal gemiye yüklenirken ayrıca “yükleme konşimentosu” da düzenlenmesi gereklidir.
 - b. **Yükleme Konşimentosu:** Ticarete konu malın gemiye yüklenmesiyle taşıyıcı ya da temsilcisi (acente) tarafından düzenlenen ve malın teslim alınıp yüklendiği kaydını taşıyan konşimentodur.
- Devir Niteliğine Göre Konşimentolar:
 - a. **Nama Yazılı Konşimento:** Ticarete konu olan malı teslim alacak tarafın adına düzenlenen konşimentolardır. Mallar sadece konşimentoda adı yazan tarafa ya da kanuni temsilcisine teslim edilmektedir.
 - b. **Emre Yazılı Konşimento:** Ticarete konu taşınan malın, kimin tarafından teslim alınacağı belli olmayan konşimento türüdür. Malı yükleten konşimentoyu kime ciro ederse ciro sahibi taraf malı teslim alabilmektedir. Malın mülkiyeti ciro edilen tarafa geçmektedir. Dolayısıyla konşimento kesintisiz bir ciro olanağına sahiptir. En son ciro edilen malı teslim alma hakkına sahip olmakta ve konşimento ibrazının ardından taşıyıcı tarafından bu son ciroya göre mal teslim edilmektedir. Uygulamada en çok tercih edilen konşimento türüdür.
 - c. **Hamiline Yazılı Konşimentolar:** Konşimentoyu kim ibraz ederse malın teslim edildiği konşimentodur. Bu konşimentoda alıcının adının yazıldığı yere “hamiline” ibaresi yazılıdır ve malın teslim edileceği kişi belli değildir. Konşimento kim tarafından ibraz edilirse mal ona teslim edilmektedir. Bu nedenle hamiline konşimentolar büyük risk taşımakta ve pek tercih edilmemektedir.
- Malın Hal ve Mahiyetine Göre Konşimentolar
 - a. **Temiz Konşimento:** Malın niteliği ve niceliğinin belli olduğu ve bu nitelik ve nicelik çerçevesinde eksiksiz ve kusursuz yüklendiğinin belirtildiği konşimentolardır. Eğer konşimento üzerinde bir uyarı kaydı yoksa da temiz kabul edilir.
 - b. **Kirli (Rezervli) Konşimento:** Taşıyıcı tarafından, mal resmî olarak teslim alınmadan ve konşimento düzenlenmeden önce gerçekleştirilen kontrolde, ticarete konu malın eksik ve kusurlu olduğu (sayı olarak eksik, kırık, yırtık, ezik vb.) tespit edilmesi durumunda, söz konusu eksik ve/veya kusurlar tam ve açık bir şekilde belirtilerek düzenlenen konşimentolar “Kirli Konşimento” olarak adlandırılır (Onursal, 2013: 509, 529 – 534).

c. **Bayat Konşimento:** Konşimentonun malın yüklendiği tarihten itibaren 21 gün içinde bankaya ibraz edilmesi gereklidir. Zamanında bankaya ibraz edilmeyen konşimentolar “Bayat Konşimento” olarak adlandırılır (Köksal ve Bora, 2009: 48).

Çeşitli yaklaşımlarla yukarıda türleri verilen konşimentoların fonksiyonlarına göre türleri ise şu şekilde sıralanabilir:

- **Tek Konşimento:** Denizyolu ile taşımının yanı sıra taşıma sürecinin devamında karayolu ile de taşıma (ya da karayolu taşıması sonrasında deniz yolu ile taşıma) söz konusu ise ve düzenlenen konşimento taşıma yolu değişimi dolayısıyla gerçekleşecek aktarımların tamamını kapsıyorsa bu tür konşimentolara “tek konşimento” adı verilir.
- **Kısa Konşimento:** Taşıma şartlarının konşimentonun arka yüzünde yer almadığı (arka yüzünün boş olduğu) ve taşıma sözleşmesi metninin konşimentonun ön yüzünde kısaca belirtildiği konşimentolara “kısa konşimento” ya da “arkası boş konşimento” denir. Bu tür konşimentolarda taşıma koşulları, tam olarak açıklanmadan ve uluslararası kurallar kaynak gösterilerek belirlenmektedir.
- **Düzgün Hat Konşimentosu:** Aynı hat üzerinde tarifeli, düzenli ve sürekli taşıma yapan gemi şirketleri veya temsilcileri (acente) tarafından düzenlenen konşimentolardır.
- **Navlun Sözleşmesine Bağlı Konşimento:** Taşıyan ile gemi şirketleri arasında yapılan taşıma sözleşmesine bağlı olarak düzenlenen konşimentolardır. Bu tür konşimentoların üzerine “çarter partiye tabi” şerhi düşülür.
- **Birleşik Taşıma Konşimentosu:** Birden fazla taşıma yoluyla gerçekleştirilen ve taşıma sürecinde denizyolu taşıma şeklinin bulunması şart olmayan konşimentolardır. Navlun Komisyoncuları ya da CTO olarak ifade edilen işletmeler tarafından düzenlenir.
- **Ciro Edilmez Konşimento:** Doğrudan malın alıcının adına düzenlenen ve malın teslim alıcısının sadece malın sahibinin olduğu konşimentolardır. Denizcilik işletmelerinin malın teslim alınmasındaki gecikmelerin önüne geçmek için bu tür konşimento düzenleyebilmektedirler.

- **Aktarma Konşimentosu:** Genellikle konteyner taşımacılığında kullanılan ve gemiden gemiye aktarma yapılarak taşımının yapılacağı taahhüt edilen konşimento türüdür.
- **Konteyner Konşimentosu:** Taşımının konteynerlerle yapılacağı denizyolu taşımacılığında kullanılan konşimentodur.
- **Tanker Konşimentosu:** Petrol, sıvı yakıt ve kimyevi maddelerin tankerlerle taşınması durumunda düzenlenen konşimentodur.
- **Grupaj Konşimentosu:** Aynı yöne gönderilen birbirine uygun olan çok sayıda yük için düzenlenen konşimentodur ve genellikle konteyner taşımacılığında kullanılır. Bu konşimento taşımayı kendisi yapmayan nakliye acentesi tarafından düzenlenmektedir.
- **İkinci Kaptan Makbuzu:** Malların gemi yanında yüklenmek üzere gemi yetkilisi tarafından teslim alındığını gösteren makbuzdur. Bu makbuz geçici niteliktedir ve daha sonra yükleten tarafından taşıyıcı firmaya ibraz edilerek asıl konşimento ile değiştirilmektedir (Onursal, 2013: 509, 535–539, 600)

Navlun Sözleşmesi

Navlun Sözleşmesi, gemi sahibinin ticarete konu malın belli bir ücret (navlun bedeli) karşılığında taşınması için gemi sahibi (taşıyıcı) ile alıcı ya da satıcı tarafın anlaştığını gösteren belgedir. Navlun Sözleşmeleri üçe ayrılmaktadır (Onursal, 2013: 509, 513–515):

- **Çarter Sözleşmeleri:** Gemi sahibinin gemiyi ya da geminin bir bölümünün taşıma talebi olan tarafa (satıcı ya da alıcı) belli bir ücret (navlun bedeli) karşılığı tahsis ettiğine dair navlun sözleşmeleridir.
- **Kırkambar Sözleşmeleri:** Belli sayıda parça malın gemide taşınması taahhüdünü içeren, gemi sahibi ile ticaret tarafları arasında yapılan navlun sözleşmesidir.
- **Karma Taşıma Sözleşmesi:** Ticarete konu malın çeşitli taşıtlar aracılığı ile birinden birine aktarılacak suretiyle (gemiden gemiye şeklinde olabileceği gibi; karayolundan gemiye, gemiden demiryoluna, oradan tekrar karayoluyla alıcıya teslimi şeklinde kombine taşıma da söz konusu olabilmektedir) taşınması için yapılan navlun sözleşmesidir.

CMR Belgesi

CMR Sözleşmesi, 1956 yılında imzalanan CMR (Convention Merchandises Routiers) Anlaşmasını (Onursal, 2013: 541) kabul eden Avrupa ülkeleri tarafından kullanılan karayolu taşıma belgesidir. Karayolu taşımacılığında kullanılan CMR Belgesi taşımacılık şirketi tarafından düzenlenmektedir. CMR belgesinin kullanılabilmesi için ticaretin taraflarından birisinin CMR'ye taraf olan ülke olması gereklidir (Turhan, 2013: 31). Kıymetli bir evrak olmadığı için ciro edilememekte ya da devredilememektedir. Taşıyıcı malı teslim aldıktan itibaren, teslim edene kadar geçen süreçte yaşanacak zarardan sorumludur (Arslan, 2017: 185).



Resim 5.5

Hamule Senedi

Demiryolu taşımacılığında kullanılan taşıma belgesidir ve koşulları 1952 yılında imzalanan Uluslararası Demiryolu Taşımacılığı Konvansiyonu (CIM) ile düzenlenmiştir. Sınır aşırı taşımacılıkta ve ticaret yapan ülkelerden birinin CIM Anlaşmasının tarafı olduğu durumda kullanılmaktadır (Onursal, 2013: 573, 574). Malların mülkiyetini temsil etmediği için ciro edilememektedir (Köksal ve Bora, 2009: 55).



Resim 5.6

Kargo Makbuzu

Havayolu taşıma şirketleri tarafından düzenlenen, ticarete konu malın teslim alındığını gösteren makbuzlardır. Ticarete konu mal varış limanındaki gümrük işlemlerinden sonra makbuzda adı yazan alıcıya teslim edilir. Kıymetli bir evrak olmadığından ciro edilememektedir (Turhan, 2013: 30).



Resim 5.7

Posta Makbuzu

Ticarete konu malın, doğrudan alıcı ya da alıcının bankasına gönderilmek üzere, posta idaresine teslim edilmesi karşılığında alınan makbuzlardır. Çoğunlukla posta ile gönderilmeye uygun ve bedeli peşin alınmış veya akreditifte bu tür taşımaya izin verilmiş malların ticaretinde kullanılır (Köksal ve Bora, 2009: 55).

Nakliyeci Makbuzu

Taşımak üzere ihracatçılardan teslim aldıkları malları, sanki kendi mallarıymış gibi bir taşıyıcı firma aracılığıyla sevk eden nakliye acenteleri tarafından ihracatçıya malı teslim aldıklarına dair düzenledikleri makbuzlardır (Turhan, 2013: 32). FIATA belgeleri de bir nakliyeci makbuzu olup standartları Uluslararası Nakliye Acenteleri Birliği Federasyonu (FIATA) tarafından belirlenmiş, taşınmak üzere teslim alınan mallar karşılığında FIATA lisansı olan nakliye acentesi tarafından verilen makbuzlardır (Köksal ve Bora, 2009: 53).



Resim 5.8

Kaynak: <https://fiata.com/home.html>, Son Erişim: 01.03.2020

Dış Ticarete Taşıma ve Teslim Faaliyetleriyle İlgili Temel Kavramlar ve Maliyet Kalemleri

Dışa açık bir ekonomide, firmalar için önemli faaliyetlerden olan dış ticaret sürecinin başarılı sonuçlanması, sürecin iyi yönetilmesine bağlıdır. Bunun içinde ticaretin her aşamasında gerçekleşecek en küçük ayrıntının dahi göz önünde bulundurulması ve buna göre planlamaların yapılması gerekir. Daha önce de belirtildiği gibi taraflar arasında düzenlenen ticaret sözleşmesinin en önemli bölümlerinden biri olan, ticarete konu malın nasıl teslim edileceğinin belirlenmesinde en küçük detayın dahi açıkça ifade edilmesi gereklidir. Bu aşamada kullanılacak kavramlar ve sorumluluklara bağlı olarak tarafların yükleneceği maliyetler tam olarak belirlenmelidir. Dış ticaret faaliyeti küresel bir boyut taşıdığı için, ülkeler arasındaki uygulama farklılıkları, dış ticarete kullanılan belge ve yazışmalarda kullanılan terim ve kavramlar da farklılaşabilmektedir. Ancak bu farklılıkların giderilmesi ve anlaşmazlıkların önüne geçme adına başta Dünya Ticaret Örgütü olmak üzere ulusal ve uluslararası kuruluşlar birtakım tedbirler almaya çalışmaktadır. Bu anlamda ICC'nın çabaları ve bu çabaların uluslararası kabul görürlüğü önemli ölçüde bu sorunu çözmede başarılı olmuştur.



Resim 5.9

ICC'nin Incoterms Broşürü kapsamında kurallarını belirlediği teslim şekilleri ile ilgili açıklamalarda kullanılan önemli kavramlar söz konusudur. Bu kavramlarla oluşturulan ortak dil, dış ticarete konu malın teslim sürecinin yönetilmesinde bir yeknesaklık sağlama açısından oldukça önemlidir. Incoterms kurallarında kullanılan en yaygın kelime ve ifadeler, kısa açıklamalarıyla birlikte şu şekilde sıralanabilir (How to Use Incoterms® Rules, Common Shipping Terms, <https://www.aitworldwide.com/incoterms>, Son Erişim: 27.02.2019):

- **Parçalı Eşya Kargosu (Break Bulk Cargo):** Araçlar, makineler, paletle paketlenmiş veya kutulu kargo gibi bir veya birden çok parçadan oluşan birimler halinde gönderilen konteynırsız kargoları ifade etmektedir. Bu tür kargolar konteynıra konamayacak kadar küçük kargolardır. Taşıma firmaları genellikle çok sayıdaki bu tür kargoları bir konteynırda birleştirerek taşımakta ve varış yerinde eşyanın kutusu ya da ambalajının üzerinde yazılan alıcıya ulaştırılmaktadır.
- **Dökme Yük (Bulk Cargo):** Petrol, tahıl, cevher veya kömür gibi serbest akışlı eşyalardan veya bobinler, borular, metal levhalar, kereste ve kereste gibi katı duran tek tip yüklerden oluşan kargoları ifade etmektedir.
- **Gümrüklü Antrepo / Terminal (Bonded Warehouse/Terminal):** Vergiler ödenene veya mallar serbest bırakılana kadar malların depolanması için onaylanan bir depo veya terminali ifade etmektedir.
- **Taşıyıcı (Carrier):** Kiralık mal taşıma işindeki nakliye firmalarını ifade etmektedir.
- **Gümrük Komisyoncusu (Customs Broker):** Malların ithalatı ve ihracatı için gerekli olan bir dizi gümrük formalitesini işlemek için lisanslanmış kişi veya firmaları ifade eder.
- **Teslim (Delivery):** Riskin satıcıdan alıcıya aktarıldığı zamanı ifade eder. Aynı zamanda satıcının yükümlülüğünü yerine getirdiği ve riski devrettiği zamandır.
- **Gümrük Vergisi (Duty):** Hükümet tarafından malların ithalatı, ihracatı ve tüketimi ile ilgili olarak alınan vergilerdir. Gümrük vergisi, malların değerinin yanı sıra ağırlık ve miktar gibi faktörlere dayanmaktadır.
- **Yük İletici (Freight Forwarder):** Kargo sevkıyatı sürecinde çeşitli nakliye hizmetleri (taşıma, istifleme, aktarma, elleçleme) sunan firmaları ifade etmektedir.
- **Incoterms / Satış Koşulları (Incoterms / Terms of Sales):** Ticari işlemi içeren malların teslimatını içeren alıcı ve satıcının yükümlülüklerini, risklerini ve maliyetlerini tanımlayan modları ifade etmektedir. Incoterms, herhangi bir taşıma yoluyla taşımacılığı modlarına göre düzenlenmektedir.

- **Intermodal Taşıma (Intermodal):** Taşıma modu, yük ileticisi veya taşıyıcıların herhangi bir kombinasyonunu (örneğin deniz+karayolu) kullanarak uzun mesafeli hareketlerin koordineli olarak taşınmasını ifade etmektedir. Konteyner taşımacılığında kullanılmakta ve her bir taşıma yolu için ayrı sözleşme hazırlanmaktadır.
- **Mutlimodal Taşıma (Multimodal):** Aynı intermodal taşımada olduğu gibi malları başlangıç noktasından nihai varış yerine taşımak için birden fazla ulaşım yönteminin kullanılmasını ifade etmektedir. Intermodal'dan farklılığı konteyner şeklinde aktarım değil, konteyner içindeki kargolarında aktarımı söz konusu olabilmektedir. Intermodal taşımada sadece konteyner şeklindeki yükler aktarılabilir. Dökme yüklerin taşınmasında kullanılır ve her bir aktarım için ayrı sözleşme yapmak gerekmemekte, tek bir sözleşme yeterli olmaktadır.
- **Transit Taşıma (On-Carriage):** Taşıma süreci tamamlandıktan ve yük gemiden boşaltıldıktan sonra malın alıcıya teslimine kadar taşıma işini yapan limandaki ve diğer iç taşıma araçlarını ifade etmektedir.
- **İç Taşıma (Pre-Carriage):** Dış ticarete konu malın, hava ya da denizyoluyla sevki için satıcının deposundan ana taşıyıcıya teslim etmek üzere taşınacak limana getirilmesine kadar, gerçekleştirilen taşıma araçlarını ifade etmektedir.
- **Ro-Ro Gemisi (Ro-Ro Vessel):** Otomobil, kamyon veya lokomotif gibi tekerlekler üzerinde dönen yükleri yüklemek ve boşaltmak için tasarlanmış gemileri ifade etmektedir.
- **Terminal (Terminal):** Kargo için yükleme, boşaltma ve aktarma noktası olarak hizmet veren alanları ifade etmektedir.
- **İşyeri:** Satıcı ya da alıcının fabrikası, deposu, mağazası gibi kendilerinin belirlediği yerleri ifade etmektedir.
- **Sorumluluk:** Malın taşınması sürecinde oluşacak eksiklik, hasar ve zayii durumundaki yükümlüğü ifade eder.



Resim 5.10

ICC'nin Incoterms Broşürü kapsamında teslim şekilleri ile ilgili açıklamalarda yer verilen maliyet unsurları ve açıklamaları ise şunlardır:

- **Navlun (Freight):** Ticarete konu malın bir ülkeden diğer ülkeye taşınmasını sağlayan nakliye firmasına yapılan nakliye ödemesini ifade etmektedir. Aslında denizyolu taşımacılığındaki taşıma masraflarını ifade etmekle birlikte günümüzde ticarete konu malın herhangi bir ulaşım yoluyla (deniz, hava, kara, demiryolu) bir ülke gümrüğünden çıkıp başka bir ülke gümrüğünden girişin sağlanması sürecinde nakliye görevini üstlenen şirketlere yapılan taşıma ücreti ödemesini ifade etmektedir. Navlun bedelinin kimin tarafından ödeneceği ticaret sözleşmesine bağlıdır. Ticaretin tarafları bu konuda anlaşarak navlunun "satıcı ya da alıcı tarafından mı" ödeneceği konusunda anlaşır. Bu aşamada Incoterm teslim modları belirleyici olacaktır. Navlunun bedelinin belirlenmesiyle ilgili olarak ise uluslararası tarifeler göz önünde bulundurulmaktadır.
- **Sigorta (Insurance):** Ticarete konu malın taşınması sürecinde oluşabilecek zararlar (kırlama, dökülme, ıslanma, yanma, patlama, terör, hırsızlık, yağma vb.) dolayısıyla taraflar zarara uğrayabilir. Bu risklere karşı en önemli tedbir sigortalama sistemidir. Bu kapsamda taraflar belli bir sigorta primi karşılığında olası zararlarını sigorta altına alabileceklerdir. Dış ticaretin taraflarının yaptıkları ticaret sözleşmesinde, sigorta giderlerinin kimin tarafından (alıcı ya da satıcı) ödeneceğini hük-

me bağlamaları gerekmektedir. Bu konuyla ilgili yine Incoterm teslim modları belirleyici olacaktır. Sigorta bedeli de yine sigorta yüklenicisi taraf ile sigorta şirketi arasındaki görüşme sonunda belirlenecektir.

- **Masraflar (Costs):** Satıcı teslim edene kadar ya da alıcı teslim aldıktan sonra, ticarete konu malın taşınması sürecinde navlun ve sigorta giderlerinin dışında da bir takım maliyet unsuru faaliyetler söz konusudur. İç ve transit taşıma ve sigorta masrafları, lisans masrafları, izin masrafları, komisyon, gümrük işlemleri ödemeleri, vergi ödemeleri (vergi, resim, harç), kalite kontrol, tartım, sayım, paketle-

me, yükleme, istifleme, boşaltma, elleçleme, aktarım masrafları bu masraflar içerisinde sayılacaktır. Ülkelere göre bu faaliyetlerin sayısı, uygulanması ve fiyatlandırması açısından farklılıklar olmaktadır.

Uygulamada ticaret sözleşmesinde belirtilen nitelik ve nicelikteki malın teslimine kadar ki tüm masraflar ve sorumluluk satıcıya, mal teslim edildikten itibaren tüm masraf ve sorumluluk alıcıya ait olmaktadır.

Bölümün sonunda tüm teslim şekillerine göre alıcı ve satıcıların yüklenmek durumunda oldukları sorumluluk ve maliyetleri Tablo 5.1'de toplu olarak gösterilerek özetlenmiştir.



Öğrenme Çıktısı

1 Ticarete konu malın taşınması ve tesliminin dış ticaret sürecindeki önemini açıklayabilme

Araştır 1

Dış ticarete ticarete konu malın teslimi ile malın bedelinin ödenmesi arasında nasıl bir ilişki vardır? Yorumlayınız.

İlişkilendir

Türkiye'de dış ticaret yapan firmaların genellikle tercih ettikleri teslim yöntemi ve bu yöntemi tercih etmelerinin nedeni nedir? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Tercih edilen teslim yönteminin gereklerini yerine getirmemesi durumunda ihracatçı firmanın karşı karşıya kalacağı durumlar neler olabilir? Tartışınız ve paylaşınız.

DIŞ TİCARETTE TESLİM ŞEKİLLERİ

Dış ticarete ticaret sözleşmesi yapılırken teslim şeklinin Incoterms kapsamında belirlenmesi, tarafların malın taşınması ve teslimi sürecinde sorumluluklarının ortaya konması açısından önemlidir ve uygulama rahatlığı sağlayacaktır. Doğru bir taşıma ve teslimat süreci sağlanabilmesi için temel koşul, sözleşmede hangi Incoterms kuralının kullanılacağı, malın ulaştırılacağı noktanın (teslim yeri, varış yeri vb.) tam olarak belirtilmesi gerekir.

FOB, CIF, CFR ve FAS Incoterms kuralları sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılırken, EXW, FCA, CPT, CIP, DPU (Incoterms 2010 – DAT), DAP ve DDP bütün ulaşım yolları için kullanılabilir.

✓ Günümüzde dış ticarete konu malın teslimi ile ilgili genel kabul gören kuralları ICC tarafından yayınlanan INCOTERMS Broşürü belirlemektedir. Son güncellemesi 2019 yılında yapılan INCOTERMS 2020, 1 Ocak 2020'den itibaren uygulamaya konulmuştur.

Incoterms®
2020 by the International
Chamber of Commerce (ICC)

Resim 5.11

Dış ticarete konu malın teslim sürecinde satıcı ve alıcının hassasiyetle üzerinde durması ve yerine getirmesi gereken yükümlülükler şunlardır:

- Satıcı ticarete konu malı, satış sözleşmesinde yazan nitelik ve niceliğe uygun olarak hazırlamalıdır.
- Satış sözleşmesinde taraflarca tercih edilen Incoterms 2020 kuralının gereklerinin, taraflar tarafından (satıcı, taşıyıcı ve alıcı) tam olarak anlaşılması ve yerine getirilmesi büyük önem taşımaktadır.
- Satıcı malın yüklenme, yola çıkma ve teslim tarihleri ile ilgili gerekli uyarıları zamanında alıcıya bildirmelidir.
- Malın teslim edileceği yer, net bir şekilde belirlenmeli, satıcı, alıcı ve taşıyıcı tarafından tam olarak anlaşıldığından emin olunmalı ve değiştirilmemelidir.
- Alıcı teslim tarihi ve yerinde malı teslim alma konusunda hassas olmalıdır.
- Malın taşınması ve teslimi sürecinde satıcı, taşıyıcı ve alıcı arasındaki irtibatın kesilmemesine taraflar azami dikkat göstermelidirler.

Bölümün sonunda tüm teslim şekillerine göre alıcı ve satıcıların yüklenmek durumunda oldukları sorumluluk ve maliyetleri Tablo 5.1'de toplu olarak gösterilerek özetlenmiştir.



Resim 5.12

Deniz ve İç Su Yolları Taşımacılığında Teslim Şekilleri

Incoterms 2020 Kuralları içinde tanımlanan teslim şekillerinin bir kısmı sadece deniz yolu ve iç su yolları taşımacılığında kullanılmakta, diğer taşıma yollarında ise (karayolu, havayolu, demiryolu) kullanılamamaktadır. Sadece deniz yolu ve iç su yolları taşımacılığında kullanılan Incoterms 2020 kuralları şunlardır:

- CIF (Cost, Insurance and Freight)
- CFR (Cost and Freight)
- FOB (Free On Board)
- FAS (Free Alongside Ship)



Resim 5.13

Bu dört Incoterms 2020 Kuralı diğer taşıma yollarında kullanılmamaktadır.

CIF (Masraflar, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Şekilde Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı CIF (Cost, Insurance and Freight) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, **tüm masraflar, sigorta ve navlun ödenmiş** şekilde, yani bu masraflar satıcı tarafından karşılanmış şekilde, alıcının limanında gemide alıcıya teslim edilmesi üzerine anlaşmış olmaktadır. Malın gemiden boşaltılmaya başlamasından itibaren tüm masraflar ve sorumluluk alıcıya aittir.

CFR (Masraflar ve Navlun Ödenmiş Şekilde Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı CFR (Cost and Freight) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, **tüm masraflar ve navlun ödenmiş** şekilde, yani bu masraflar satıcı tarafından karşılanmış şekilde, alıcının limanında gemide alıcıya teslim edilmesi üzerine anlaşmış olmaktadır. Ancak bu teslim şeklinde sigorta bedeli satıcıya (ihracatçıya) ait değildir. Yani sigorta maliyetini alıcı (ithalatçı) üstlenmiş demektir. Malın gemiden boşaltılmaya başlamasından itibaren de tüm masraflar ve sorumluluk yine alıcıya aittir.

FOB (Gemide Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı FOB (Free On Board) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı yükleme limanında **gemiye yüklenmiş şekilde** alıcıya teslim etmektedir. Satıcı malın gemiye yüklenmesi işlemi de dâhil olmak üzere o ana kadar olan masrafları üstlenmektedir. Satıcı, yükleme limanında gemide malı alıcıya teslim ettiğinden itibaren tüm sorumluluk, sigorta, navlun ve masraflar alıcıya ait olmaktadır.

FAS (Yükleme Limanında Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı FAS (Free Alongside Ship) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı yükleme limanında **geminin yanında** yani **gemiye yüklenmemiş** şekilde alıcıya teslim etmektedir. Satıcı malı yükleme yapılacak geminin yanına kadar getirmekte ve o ana kadarki masrafları üstlenmektedir. Satıcı, yükleme limanında geminin yanında malı alıcıya teslim ettiğinden itibaren yükleme masrafları da dâhil olmak üzere tüm sorumluluk, sigorta, navlun ve masraflar alıcıya ait olmaktadır.

Tüm Ulaşım Yolları İçin Teslim Şekilleri

Yukarıda deniz ve iç su yolları için kullanılan Incoterms 2020 Kuralları dışındaki, EXW, FCA, CPT, CIP, DPU (Incoterms 2010 – DAT), DAP ve DDP Kuralları, deniz ve iç su yolları da dahil olmak üzere bütün ulaşım yolları için kullanılabilir.

- EXW (Ex Works)
- FCA (Free Carrier)
- CPT (Carriage Paid To)
- CIP (Carriage and Insurance Paid To)
- DPU (Delivered at Place Unloaded)
- DAP (Delivered At Place)
- DDP (Delivered Duty Paid)



Resim 5.14

EXW (İşyerinde Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı EXW (Ex Works) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı, satıcının **işyerinde** (*deposu, fabrikası, mağazası vb.*) ya da **kendinin belirlediği yerde** alıcıya teslim etmektedir. Bu teslim şekli satıcının en az sorumluluğa sahip olduğu teslim şeklidir ve malları taşıyıcıya teslim ettiğinde yükümlülüklerini yerine getirmiş sayılacaktır. Alıcı, satıcının işyerinde malı teslim aldıktan sonra, bu malın taşınacağı araca yüklenmesi ve iç taşıma dâhil olmak üzere tüm sorumluluk, sigorta, navlun ve masraflar alıcıya ait olmaktadır.



Resim 5.15

FCA (Taşıma Ödenmemiş, Taşıyıcıya Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı FCA (Free Carrier) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı, *satıcının işyerinde ya da kendinin belirlediği yerde malın taşınacağı araca gümrükleme işlemleri de yapılmış şekilde alıcının belirlediği taşıyıcıya* teslim etmektedir. Satıcı sözleşmeye uygun nitelik ve nicelikteki malı yine sözleşmede yer alan hükümler çerçevesinde alıcının belirlediği taşıyıcının aracına yükleme ve gümrükleme işlem ve masraflarını üstlenmiştir. Satıcı, malları taşıyıcıya teslim ettiğinde yükümlülüklerini yerine getirmiş sayılacaktır. Satıcı, ticarete konu malı gümrükleme işlemleri ve masrafları da dâhil olmak üzere alıcının belirlediği taşıyıcıya teslim ettikten sonra, tüm sorumluluk, sigorta, navlun ve masraflar alıcıya ait olmaktadır.



Resim 5.16

CPT (Taşıma Ödenmiş, Taşıyıcıya Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı CPT (Carriage Paid To) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı, *satıcının işyerinde ya da kendinin belirlediği yerde yine satıcının anlaştığı ve taşıma masrafını karşıladığı taşıyıcının aracına gümrükleme işlemleri de yapılmış şekilde taşıyıcıya* teslim etmektedir. Satıcı sözleşmeye uygun nitelik ve nicelikteki malı, yine sözleşmede yer alan hükümler çerçevesinde, taşıma, gümrükleme, izin işlem ve masraflarını karşılamakta ve malı taşıyıcıya teslim ettiğinden itibaren tüm sorumluluk alıcıya

geçmektedir. Bu durumda satıcı, malı taşıyıcıya teslim edene kadar tüm zarar, zayi ve masraftan sorumludur. Satıcı, malları taşıyıcıya teslim ettiğinde yükümlülüklerini yerine getirmiş sayılacaktır. Satıcı tarafından mal taşıyıcıya teslim edildikten sonra, alıcı malları kabul etmiş sayılmaktadır ve o andan sonraki tüm sorumluluk, sigorta, navlun ve masraflar alıcıya ait olmaktadır.

CIP (Taşıma ve Sigorta Ödenmiş, Taşıyıcıya Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı CIP (Carriage and Insurance Paid To) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı, *satıcının işyerinde ya da kendinin belirlediği yerde yine satıcının anlaştığı ve taşıma masrafını karşıladığı taşıyıcının aracına gümrükleme işlemleri ve sigortası da yapılmış şekilde taşıyıcıya* teslim etmektedir. Satıcı sözleşmeye uygun nitelik ve nicelikteki malı, yine sözleşmede yer alan hükümler çerçevesinde, taşıma, gümrükleme, izin işlem ve masraflarını karşılamakta, malın satıcıya teslimine kadar oluşacak zarar, hasar ve zayie karşı sigortayı yaptırmakta ve malı taşıyıcıya teslim ettiğinden itibaren tüm sorumluluk alıcıya geçmektedir. Bu durumda satıcı, malı taşıyıcıya teslim edene kadar tüm zarar, zayi ve masraftan sorumlu olmasının yanı sıra, malın alıcıya teslimine kadar taşıma sürecinde yaşanacak risklere karşı *sigorta* yaptırmakla sigorta masrafını da üstlenmektedir. Satıcı, malları taşıyıcıya teslim ettiğinde yükümlülüklerini yerine getirmiş sayılacaktır. Satıcı tarafından mal taşıyıcıya teslim edildikten sonra, alıcı sigortası da yapılmış şekilde malları kabul etmiş sayılmaktadır ve o andan sonraki tüm sorumluluk, navlun ve masraflar alıcıya ait olmaktadır. Alıcı malın taşınması sürecinde oluşacak risklere karşı satıcının yaptırmış olduğu sigortayı yeterli görmeyip ek sigorta yaptırmaya yoluna da gidebilir.

DPU (Yük Boşaltma Yerinde Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı DPU (Delivered at Place Unloaded) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı, alıcının *boşaltılmasını istediği herhangi bir yerde (deposu, fabrikası, mağazası, liman, antrepo, terminal gibi) bo-*

şaltma işlemini yaparak alıcıya teslim etmektedir. Ticarete konu mal, alıcıya teslim edilene kadar, tüm sorumluluk satıcıdadır ve bu süreçte oluşan tüm masraflar (paketleme, yükleme, iç taşıma, kendi ülkesindeki izinler, kendi ülkesindeki vergi – resim – harç ödemeleri, kendi ülkesindeki gümrük işlemleri ve masrafları, mal tesliminde boşaltma işlemleri ve masrafları) ve navlun satıcıya aittir. Sigorta masraflarını kimin üstleneceğiyle ilgili tarafların ayrıca anlaşmaları gereklidir. DPU teslim şeklinde teslim noktasında **malın boşaltılma işlemlerini ve masraflarını** da satıcı yüklenmektedir. Tüm teslim şekilleri içinde, malın boşaltma yükümlülüğün satıcıya ait olduğu tek teslim şekli, DPU teslim şeklidir. Alıcı malı teslim aldıktan sonra, iç taşıma, kendi ülkesindeki ithalat ve gümrükleme işlemleri ve oluşabilecek diğer masraflar alıcıya aittir. DPU teslim şekli, Incoterms 2010’da yer alan DAT’in yerine Incoterms 2020’de dâhil edilmiştir.



Resim 5.17



Resim 5.18

DAP (Belirtilen Yerde Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı DAP (Delivered At Place) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı, alıcının **işyerinde (deposu, fabrikası, mağazası, liman, antrepo, terminal gibi) ya da alıcının belirlediği yerde yükü boşaltmadan** alıcıya teslim etmektedir. Ticarete konu mal, alıcıya teslim edilene kadar, tüm sorumluluk satıcıdadır ve bu süreçte oluşan tüm masraflar (paketleme, yükleme, iç taşıma, kendi ülkesindeki izinler, kendi ülkesindeki vergi – resim – harç ödemeleri, kendi ülkesindeki gümrük işlemleri ve masrafları) ve navlun satıcıya aittir. Sigorta masraflarını kimin üstleneceğiyle ilgili tarafların ayrıca anlaşmaları gereklidir. DAP teslim şeklinde teslim noktasında **malın boşaltılması ile ilgili satıcının bir yükümlülüğü yoktur**. Yükün boşaltılması işlem ve masrafları da dahil olmak üzere, alıcı malı teslim aldıktan sonra, iç taşıma, kendi ülkesindeki ithalat ve gümrükleme işlemleri ve oluşabilecek diğer masraflar alıcıya aittir.

DDP (Gümrük Ödenmiş Teslim)

Taraflar, dış ticarete konu malı DDP (Delivered Duty Paid) Incoterms 2020 Kuralına göre teslim edilmesi üzerine anlaşmaları durumunda, satıcı ticarete konu malı, **alıcının belirlediği yerde yükü boşaltmadan** ancak **tüm gümrük işlem ve masraflarını** (satıcı ve alıcının ülkesindeki tüm gümrük işlem ve masraflar) **üstlenmiş şekilde** alıcıya teslim etmektedir. Ticarete konu mal, alıcıya teslim edilene kadar, tüm sorumluluk satıcıdadır ve bu süreçte oluşan tüm masraflar (paketleme, yükleme, iç taşıma, transit taşıma, kendi ülkesindeki izinler, kendi ülkesindeki vergi – resim – harç ödemeleri, kendi ülkesindeki, alıcının ülkesindeki ve transit ülkelerdeki izin ve gümrük işlemleri ve masrafları) ve navlun satıcıya aittir. Sigorta masraflarını kimin üstleneceğiyle ilgili tarafların ayrıca anlaşmaları gereklidir. DDP teslim şeklinde teslim noktasında **malın boşaltılması ile ilgili satıcının bir yükümlülüğü yoktur**. Yükün boşaltılması işlem ve masrafları da dahil olmak üzere, alıcı malı teslim aldıktan sonra, iç taşıma, **gümrük işlem ve masrafları hariç** oluşabilecek diğer masraflar alıcıya aittir.

Tablo 5.1 Incoterms 2020'ye göre alıcı / satıcının üstlendiği maliyetler

Incoterms 2020	Başlangıç Noktasında Yükleme	İhracat Gümrük Beyannamesi	İhracat Limanına Taşıma	İhracat Limanında Kamyon Boşaltma	İhracat Limanında Yükleme (Gemi / Uçak)	İthalat Limanına Taşıma (Deniz / Hava) *	Sigorta	İthalat Limanında Boşaltma	İthalat Limanında Kamyona Yükleme	Alıcıya Teslim Yeri Taşıma	İthalat Gümrük Belgesi	İthalat Gümrük Vergileri ve Vergiler	Alıcıya Teslim Yeri Boşaltma
EXW	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
FCA	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
FAS	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
FOB	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CPT	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı / Satıcı	Alıcı / Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CFR	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CIF	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
CIP	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı / Satıcı	Alıcı / Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
DPU	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Satıcı
DAP	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı	Alıcı	Alıcı
DDP	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Satıcı	Alıcı

* CIF ve CIP teslim şeklinde sigorta ödemesi satıcı tarafından gerçekleştirilmektedir. Diğer teslim şekillerinde ise tarafların anlaşmasına bağlıdır. Bu iki teslim şekli dışında eğer sigorta yaptırılacaksa malın taşınması sürecinde sorumluluk hangi tarafa aitse sigorta yaptırıp yaptırmamak o tarafın inisiyatifine kaldığı için, teslim şekline göre taşıma sorumluluğu göz önünde bulundurularak "alıcı" ya da "satıcı" olarak belirleme yapılmıştır.

Kaynak: Incoterms, <https://en.wikipedia.org/wiki/Incoterms>, **Son Erişim:** 01.03.2020

Öğrenme Çıktısı

2 Dış Ticarete ticarete konu malın taşınması ve tesliminde kullanılan yöntemleri ifade edebilme

Araştır 2

Dış ticaret sürecinde satış sözleşmesinin ticarete konu malın teslimi sürecindeki önemini genel hatlarıyla araştırınız ve açıklayınız.

İlişkilendir

Incoterms Kurallarının dış ticaretin gelişmesi sürecinde katkısı neler olabilir? Açıklayınız.

Anlat/Paylaş

Dış ticarete teslim şekillerinin Incoterms Kuralları gibi standartlara bağlanması, ihracatçı ve ithalatçıya sağladığı avantajlar nelerdir? Açıklayınız ve paylaşınız.



Yaşamla İlişkilendir

INCOTERMS 2020 ve Tahkim

İstanbul Tahkim Derneği ISTA

Milletlerarası Ticaret Odası (ICC-International Chamber of Commerce) INCOTERMS kuralları ile uluslararası ticarete teslim şekillerini belirlemektedir. Bu kurallar dış ticarete, ithalatçı ile ihracatçı arasındaki sorumlulukları, evrakları ve masrafları düzenlemektedir. Sözleşmelerde belli bir standart oluşturmak, karşılıklı anlaşma sağlamak ve uluslararası ticaretin temayüllerine uygun hareket etmek isteyen taraflar sözleşmelerinde INCOTERMS kurallarına atıfta bulunmaktadır.

INCOTERMS kuralları 2019 yılının Eylül ayı ortasında güncellenmiştir ve 1 Ocak 2020 itibarıyla yürürlüğe girecektir. INCOTERMS 2020 ile şu konularda yenilikler gelmektedir:

- DAT teslim şeklinin uygulamasına son verilmiştir ve uygulamadan kaldırılmıştır.
- DPU (Delivered at Placed Unloaded) tanımlanarak yeni bir teslim şekli getirilmiştir.
- EXW ve DDP kurallarının içeriğinde muhtelif değişiklikler yapılmıştır.
- FCA teslim şekline ilişkin daha açık tanımlamalar yapılmıştır.

En son 2010 senesinde değişiklik yapılan INCOTERMS kuralları 1980'li yıllardan bu yana her 10 yılda 1 revize edilmektedir. Sözleşme taraflarının uyuşmazlıklarla karşılaşmamak ve uyuşmazlık çıktığında bunları verimli bir şekilde çözebilmek için güncellemeleri yakından takip etmeleri gerekmektedir. Aynı şekilde uluslararası ticaret alanında uzmanlaşan hakemlerin de uluslararası ticaretin temayülleri (lex mercatoria) olarak yerleşen bu kuralları yakından takip etmeleri önem taşımaktadır.

Bu noktada özellikle tahkim ile ilgili aşağıdaki konulara dikkat çekilmektedir:

- 1 Ocak 2020 tarihinden itibaren imzalanacak sözleşmelerde, özel olarak belirtilmediği sürece mahkemeler ve tahkim heyetleri INCOTERMS 2020'yi dikkate alarak karar vereceklerdir.
- Tarafların INCOTERMS esasına göre hazırladıkları sözleşmelerde, uygulanacak hukuku da seçmeleri önem taşımaktadır. Aksi takdirde bu seçim hakemler tarafından yapılmak zorunda kalmakta ve davanın taraflar için sürpriz sonuçlar doğurmasına sebep olmaktadır.
- Taraflarca seçilmemesi hâlinde dahi INCOTERMS kuralları hakemler tarafından uygulanabilmektedir. Bu anlamda tarafların, atıf yapmış olsunlar veya olmasınlar bu kurallar ve getirdiği yükümlülükler konusunda farkındalık sahibi olmaları büyük önem taşımaktadır. Bu çerçevede özellikle bu kurallar dışında kalmak isteyen tarafların sözleşmelerini buna göre hazırlamaları gerekmektedir.
- Birbirini tekrarlayan veya uzun erimli sözleşmelerin tarafları karşılıklı olarak INCOTERMS 2020'yi incelemeli ve avantajları ve dezavantajlarını değerlendirerek sözleşmelerini yenilemeleri gerekmektedir.
- INCOTERMS 2020, INCOTERMS 2010'u yürürlükten kaldırmamaktadır. Yapılan bir güncellemedir ve sözleşme özgürlüğü gereğince taraflar isterlerse yeni hazırladıkları sözleşmelerde de eski kurallara atıfta bulunabilirler. Bunu yapan tarafların özellikle tahkim şartları içinde de bu atıfları yapmaları, uyuşmazlık çözümünü kolaylaştıracaktır.

Kaynak: İstanbul Tahkim Derneği, "INCOTERMS 2020 ve Tahkim" "<https://ista.org.tr/tr/blog/incoterms-2020-ve-tahkim>, Son Erişim: 01.03.2020

1

Ticarete konu malın taşınması ve tesliminin dış ticaret sürecindeki önemini açıklayabilme

Dış Ticarete Ürünün Taşınması ve Teslimi

Dış ticaret sürecinin en önemli aşaması, ticarete konu malın, sözleşmeye uygun olarak tam ve sorunsuz bir şekilde alıcıya teslim edilmesidir. Dış ticarete teslim şekilleri ile ilgili olarak Dünya Ticaret Örgütü'nün yanı sıra Uluslararası Ticaret Odası (ICC) da süreçte sorumluluk olarak, dış ticarete uluslararası harmonize bir yapının oluşturulması için büyük çaba sarf etmektedir. Günümüzde dış ticarete konu malın teslimi ile ilgili genel kabul gören kuralları ortaya koyan INCOTERMS Kuralları, Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından geliştirilmektedir. Türkiye'de, ICC'nin faaliyetlerini Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Milli Komitesi yerine getirmektedir. ICC'nin Türkiye'deki temsilcisi Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'dir. ICC, ATA Karnesi sistemini yönetmekten, Uluslararası Menşe Akreditasyon Zincirine kadar geniş bir ürün ve hizmet yelpazesi sunmaktadır. Ayrıca menşe sertifikalar ve kuralları, gümrük değerlemesi ve sınıflandırması ve ICC'nin Incoterms kuralları hakkında pratik rehberlik gibi diğer gümrük konularında da hizmetler sunmaktadır. 2019 yılında güncellenerek 1 Ocak 2020'den itibaren kullanılmaya başlayan INCOTERMS 2020, Incoterms Kurallarının en son halidir. Ticaret konusu malın teslimi sürecinde kullanılan önemli taşıma belgeleri şunlardır: Konşimento, Navlun Sözleşmesi, CMR Belgesi, Hamule Senedi, Kargo Makbuzu, Posta Makbuzu, Nakliyecî Makbuzu. ICC'nin Incoterms Broşürü kapsamında teslim şekilleri ile ilgili açıklamalarda yer verilen maliyet unsurları şunlardır: Navlun, Sigorta, Masraflar. Navlun, ticaret konu malın bir ülkeden diğer ülkeye taşınmasını sağlayan nakliye firmasına yaptığı nakliye ödemesini ifade etmektedir. Sigorta, ticarete konu malın taşınması sürecinde oluşabilecek zararlar dolayısıyla oluşan zararın tazmin edilmesini sağlayan sistemdir. Masraflar ise navlun ve sigorta giderlerinin dışında oluşacak tüm masrafları ifade etmektedir.

2

Dış Ticarete ticarete konu malın taşınması ve tesliminde kullanılan yöntemleri ifade edebilme

Dış Ticarete Teslim Şekilleri

Günümüzde dış ticarete konu malın teslimi ile ilgili genel kabul gören kuralları ICC tarafından yayınlanan INCOTERMS Broşürü belirlemektedir. Son güncellemesi 2019 yılında yapılan INCOTERMS 2020, 1 Ocak 2020'den itibaren uygulamaya konulmuştur. Dış Ticaret sürecinde doğru bir taşıma ve teslimat süreci sağlanabilmesi için temel koşul, sözleşmede hangi Incoterms kuralının kullanılacağı, malın ulaştırılacağı noktanın (teslim yeri, varış yeri vb.) tam olarak belirtilmesi gerekir. FOB, CIF, CFR ve FAS Incoterms kuralları sadece deniz ve iç su yolu taşımacılığında kullanılırken, EXW, FCA, CPT, CIP, DPU (Incoterms 2010 – DAT), DAP ve DDP bütün ulaşım yolları için kullanılabilir.

1 Incoterms Kuralları aşağıdaki kuruluşlardan hangisi tarafından oluşturulmuştur?

- A. Dünya Ticaret Örgütü
- B. Uluslararası Ticaret Odası
- C. Dünya Gümrük Örgütü
- D. Uluslararası Para Fonu
- E. Dünya Bankası

2 Konşimento ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi **yanlıştır**?

- A. Taşınan malın mülkiyetini ifade eder.
- B. Konşimento olmadan taşıyıcı malı teslim etmeyecektir.
- C. Nama, emre ya da hamiline düzenlenebilen makbuzdur.
- D. Taşıyıcı malı teslim aldığı hâli ile teslim edeceğini taahhüt etmektedir.
- E. Demiryolu taşımacılığında taşıyıcı ile taşıtan (alıcı ya da satıcı) arasında düzenlenmektedir.

3 Doğrudan malın alıcısının adına düzenlenen ve malın teslim alıcısının sadece malın sahibinin olduğu konşimentoya ne ad verilir?

- A. Tek Konşimento
- B. Kısa Konşimento
- C. Ciro Edilemez Konşimento
- D. Aktarma Konşimentosu
- E. Düzgün Hat Konşimentosu

4 Malın niteliği ve niceliğinin belli olduğu ve bu nitelik ve nicelik çerçevesinde eksiksiz ve kusursuz yüklendiğinin belirtildiği konşimentoya ne ad verilir?

- A. Bayat Konşimento
- B. Tek Konşimento
- C. Adi Konşimento
- D. Temiz Konşimento
- E. Kusursuz Konşimento

5 “..... gemi sahibinin ticarete konu malın belli bir ücret karşılığında taşınması için gemi sahibi (taşıyıcı) ile alıcı ya da satıcı tarafın anlaştığını gösteren belgedir.” ifadesinde boş bırakılan yere aşağıdakilerden hangisi getirilmelidir?

- A. Navlun Sözleşmesi
- B. Hamule Senedi
- C. Nakliyecisi Makbuzu
- D. CMR Belgesi
- E. Kargo Makbuzu

6 Aşağıdakilerden hangisi gemi sahibinin gemiyi ya da geminin bir bölümünün taşıma talebi olan tarafa (satıcı ya da alıcı) belli bir ücret (navlun bedeli) karşılığı tahsis ettiğine dair navlun sözleşmeleridir?

- A. Kırkambar Sözleşmeleri
- B. Çarter Sözleşmeleri
- C. Karma Taşıma Sözleşmeleri
- D. Transit Taşıma Sözleşmeleri
- E. Kombine Taşıma Sözleşmeleri

7 CMR Belgesi aşağıdaki taşıma yollarından hangisi için kullanılır?

- A. Denizyolu
- B. Demiryolu
- C. Karayolu
- D. Havayolu
- E. Boru Hattı

8 Aşağıdakilerden hangisi yük ileticisi veya taşıyıcıların herhangi bir kombinasyonunu (ör. deniz+karayolu) kullanarak uzun mesafeli hareketlerin koordineli olarak taşınmasını ifade eden taşıma şeklini ifade etmektedir?

- A. Multimodal Taşımacılık
- B. İç Taşıma
- C. Transitmodal Taşımacılık
- D. Ro Ro Taşımacılık
- E. Intermodal Taşımacılık

9 Aşağıdakilerden hangisi sadece denizyolu taşımacılığı için kullanılan teslim şekillerinden biridir?

- A. EXW
- B. CFR
- C. DAP
- D. FCA
- E. DPU

10 Tüm teslim şekilleri içinde boşaltma yükümlülüğün satıcıya ait olduğu tek teslim şekli aşağıdakilerden hangisidir?

- A. CIF
- B. CIP
- C. DDP
- D. DAP
- E. DPU

1. B

Yanıtınız yanlış ise “Uluslararası Ticaret Odası (ICC) ve INCOTERMS” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

2. E

Yanıtınız yanlış ise “Taşıma ve Teslimde Önemli Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

3. C

Yanıtınız yanlış ise “Taşıma ve Teslimde Önemli Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

4. D

Yanıtınız yanlış ise “Taşıma ve Teslimde Önemli Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

5. A

Yanıtınız yanlış ise “Taşıma ve Teslimde Önemli Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

6. C

Yanıtınız yanlış ise “Taşıma ve Teslimde Önemli Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

7. C

Yanıtınız yanlış ise “Taşıma ve Teslimde Önemli Belgeler” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

8. E

Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Taşıma ve Teslim Faaliyetleriyle İlgili Temel Kavramlar ve Maliyet Kalemleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

9. B

Yanıtınız yanlış ise “Deniz ve İç Su Yolları Taşımacılığında Teslim Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

10. E

Yanıtınız yanlış ise “Tüm Ulaşım Yolları İçin Teslim Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

5

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 1

Dış ticarete konu malın alıcıya teslimi ve malın bedelinin satıcıya teslimi birbirleriyle çok yakından ilişkilidir. Satıcı malın bedelini almadan malı teslim etmek istemeyebilmekte, alıcı da malı teslim almadan ödemeyi yapmak istemeyebilmektedir. Yani aslında her iki süreç de eş anlı şekilde yürümektedir. Çeşitli ödeme yöntemleri aslında malın teslimini de göz önünde bulundurmaktadır. Örneğin: vesaik mukabili ödeme yönteminde, satıcı malı teslim edilmek üzere yolladığına dair belgeleri, alıcının bankasına ibraz ettiğinde malın bedelini tahsil edebilmektedir. Akreditifli ödemede alıcı ve satıcının bankaları aktif rol oynarken, ihracatçının bankası malın teslim edilmek üzere yola çıktığına dair belgeleri, alıcının bankasına ulaştırmasıyla birlikte, alıcının bankası malın bedelini ihracatçının bankasına göndermektedir. Bunun yanı sıra teslim sürecinde kullanılan bazı sevk belgelerini teminat göstererek finansman sağlayabilmektedir.

Araştır 2

Malın taşınması ve teslimi de dâhil olmak üzere, dış ticaretin her sürecinde sözleşme prensipli hareket edilmeli ve düzenlenen tüm sözleşmelerin taraflara yüklediği sorumluluklar taraflarca eksiksiz yerine getirilmelidir. Aksi takdirde taraflar önemli maliyetlere katlanmak durumunda kalabilecekler ve ticaret başarısız olurken tarafların dış ticaret yapma cesaretleri kırılabilecektir. Bu süreçte devlet başta olmak üzere dış ticaret alanında uzman, kamu kurumu niteliğindeki meslek kuruluşları (vakıflar, meslek birlikleri, ihracatçı birlikleri vb.), meslek kuruluşları (sanayi ve ticaret odaları, kooperatifler, diğer meslek odaları) ve sivil toplum kuruluşları (dernekler ve platformlar), dış ticaret yapan ya da yapmak isteyen firmalara danışmanlık desteği vermelidirler. Bir takım uluslararası kuruluşlar da dış ticaretle ilgili standartların ve kuralların belirlenmesi yanı sıra, danışmanlık anlamında dış ticaret yapan ya da yapmak isteyen firmalara destek vermektedir.

Kaynakça

- Arslan, K. (2017). *Dış Ticaret İşlemleri*, 2. Baskı, Detay Yayıncılık, Ankara.
- Köksal, T. ve Bora Ö. (2009). *Dış Ticaret Rehberi*, Adalet Yayınevi, Ankara.
- Onursal, E. (2013). *Mevzuat ve Teknik Yönleriyle Dış Ticaret*, Seçkin Yayıncılık A.Ş. Ankara.
- Polat, Ç. (2019). “Dış Ticarete Önemli Uluslararası Kuruluşlar”, *Dış Ticaretle İlgili Kurum ve Kuruluşlar*, Editör: Bülent Açma, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 3841, Açıköğretim Fakültesi Yayını No: 2648, Eskişehir.
- Turhan, N. (2013.) *Dış Ticaret ve Akreditifli İşlemlerin Uluslararası Uygulamaları Kılavuzu*, 2. Baskı, Adalet Yayınevi, Ankara.

İnternet Kaynakları

- Erdem, H. E. “Milletlerarası Ticari Terimler Yenilendi: Incoterms® 2020”, <http://www.erdem-erdem.av.tr/yayinlar/hukuk-postasi/milletlerarasi-ticari-terimler-yenilendi-incoterms-2020/>, Son Erişim: 01.03.2020
- The International Chamber of Commerce (ICC), “How to Use Incoterms® Rules, Common Shipping Terms”, <https://www.aitworldwide.com/incoterms>, Son Erişim: 27.02.2019
- Incoterms 2020, <https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/>, Son Erişim: 01.03.2020
- İstanbul Tahkim Derneği, “INCOTERMS 2020 ve Tahkim” “<https://ista.org.tr/tr/blog/incoterms-2020-ve-tahkim>”, Son Erişim: 01.03.2022

Bölüm 6

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

öğrenme çıktıları

Dış Ticarete Kullanılan Finansman Belgeleri

- 1 Dış ticarete kullanılan poliçe, aval, bono, kontrol ve numune alma yetkisi, antrepo makbuzu, teslim emri ve rehin senedini açıklayabilme

Dış Ticarete Ödeme Şekilleri

- 2 Peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme, konsinye ihracat, karşı ticaret ve akreditifi ifade edebilme

Anahtar Sözcükler: • Dış Ticarete Finansman Belgeleri • Dış Ticarete Ödeme Şekilleri • Akreditif



GİRİŞ

Ticaret işlemlerinde en önemli konulardan biri ödeme şeklidir. Dış ticaret işlemlerinin karmaşıklığı ve yapısına bağlı olarak çeşitli ödeme şekilleri gelişmiştir. Uluslararası ticarette başarılı olabilmek için firmaların kendilerine uygun ödeme şekillerini bilmeleri ve sonuçlarını değerlendirmeleri önemlidir.

Dış ticarette kullanılan ödeme şekillerinin bazıları ihracatçıyı avantajlı konuma getirirken bazıları da ithalatçıyı avantajlı konuma getirmektedir. Tarafların tercih ettikleri ödeme şekilleri farklı özelliklere sahiptir. Bu nedenle de tarafların üstlendikleri riskler seçilen yönteme göre değişiklik göstermektedir.

Ödeme yönteminin hangisinin kullanılacağı;

- Mal ve sektör bazında yerleşik geleneklere,
- Alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesine,
- Ülkenin genel politikasına,
- Nakit ödeme gücüne göre belirlenmelidir.

Bu bölümde uluslararası ticarette kullanılan finansman belgeleri ve ödeme şekilleri incelenecektir.

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN FİNANSMAN BELGELERİ

Dış ticarette mal ve hizmetin alım satım süreci boyunca kullanılan belgeler dış ticaretin vazgeçilmez unsurlarıdır. Bu belgeler ülkeden ülkeye ve üründen ürüne farklılık göstermektedir. Finansman belgeleri bir dış ticaret işleminde bankaların kredi verme ve krediye aracılık etme durumlarında kullanılır. Ayrıca bu belgeler taraflar arasındaki borç alacak akitlerini olduğu kadar malların mülkiyetini de temsil etmektedir. Dış ticarette kullanılan finansman belgeleri olarak poliçe, bono, aval, kontrol ve numune alma yetkisi, antrepo makbuzu, teslim emri ve rehin senedi ele alınacaktır.

Poliçe

Poliçe; belirlenmiş bir sürenin sonunda veya vadede, cinsi ve tutarı belirlenmiş meblağın belirli bir lehbara veya hamiline ödenmesi için alacaklının borçluya verdiği yazılı, şartsız bir ödeme emridir. Bir poliçede 3 taraf vardır. Bunlar; Keşideci, Keşideli ve Lehdar'dır. Keşideci, poliçeyi düzenleyen taraftır. Keşideli (muhatap), üzerine poliçe düzenlenen taraftır. Lehdar ise poliçenin üzerinde belir-

tilen meblağın ödeneceği taraftır. Poliçeler, vadeli ve vadesiz olarak düzenlenebilen şartsız bir ödeme emridir. Vadesi gösterilmeyen poliçe, görüldüğünde ödenmesi şart kılınmış sayılır. Poliçeler birden fazla nüsha olarak düzenlenebilirler. Poliçelerden birinin ödenmesi diğerini hükümsüz kılar.

Poliçenin aşağıda belirtilen şekil şartlarına uyması zorunlu olup, bunlardan birinin eksik olması durumunda belge poliçe niteliğini kaybetmektedir.

- Düzenlendiği lisanda poliçe sözcüğü içermesi,
- Şartsız ödeme ifadesinin belirtilmesi,
- Kime ödeneceğinin belirtilmesi,
- Döviz cinsi tutarının belirtilmesi,
- Keşide yeri ve tarihinin belirtilmesi,
- Keşidecinin adı, soyadı, unvanı ve imzasının bulunması,
- Keşidelinin adı, soyadı, unvanı ve adresinin bulunması,
- Vadenin belirtilmesi,
- Ülke mevzuatına veya akreditif şartına göre konması gereklidir.

Poliçeler vadeli ve vadesiz olarak düzenlenebilirler. Vadesi gösterilmeyen poliçe, görüldüğünde ödenmesi şart kılınmış sayılır. Poliçe emre yazılı senet olup ciro ve teslim yoluyla devredilmesi için onun açık bir şekilde emre yazılı olması şart değildir. Keşideci “emre yazılı değildir” kelimelerini veya eş anlam taşıyan bir kaydı poliçeye koyarsa, senet alacağın temlik yoluyla devredilir. Cironun, poliçe veya poliçeye ekli “alonj” denilen bir kağıt üzerine yazılması ve cironun tarafından imzalanması gerekir. Ciro poliçenin arka veya ön yüzüne yazılabilir. Poliçenin ön yüzüne yapılan cironun “tam ciro” olması zorunludur. Uygulamada ciro poliçenin arka yüzüne, kabul ve aval ise poliçenin ön yüzüne yapılır. Bu işlem iki şekilde olabilir. Tam ciroda poliçeyi ciro edeceği kimsenin adını, soyadını ve ödeyiniz ibaresini yazar ve imzalar. Beyaz ciroda ise ciranta sadece ödeyiniz kelimesini yazarak veya hiçbir şey yazmaksızın imzasını atarak poliçeyi teslim eder. Cirolar yapılış amaçlarına göre de sınıflandırılabilir. Temlik cirosunda poliçeden doğan bütün haklar ciro edilene geçer. Ancak bu hakların devri için sadece ciro yeterli değildir. Ayrıca poliçenin teslimi gerekir. Cironun üzerinde “bedeli teminattır” veya “tahsil içindir” gibi kayıtların bulunmaması hâlinde yapılan ciro temlik cirosu hükmünde sayılır. Tahsil cirosu, poliçe bedelinin bir

başka kimse tarafından tahsil edilmesini sağlamak amacıyla yapılan ciroya denir. Ciro, bedeli “tahsil içindir”, “kabz içindir” kayıtlarını veya sadece “tahsili” ifade eden bir kayıt taşımalıdır. Rehin cirosu, “bedeli teminattır”, “bedeli rehindir” gibi bir kaydı taşırsa, hamil poliçeden doğan bütün hakları kullanılmalıdır. Ancak kendisi tarafından yapılan ciro tahsil cirosu hükmündedir.



Bono (Promissory Note)

Poliçenin tam tersidir. Çok fazla kullanılan bir belge değildir. Borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadinden ibaret kambyo senedidir. Vadesinde hamili tarafından genellikle bankalar aracılığıyla borçlusuna ödeme için ibraz edilir. Ciro ile değiştirilebilir. Ödenmeme hâlinde protesto yoluyla kanuni işleme konabilir. Dış ticarete poliçe kadar yaygın değildir. Özel dış kredilerle bağlantılı olarak ön izinlerle kısıtlıdır.

✓ Kambyo senetleri, kıymetli evrakın tüm özelliklerine sahip şekilde alacak hakkı veren kıymetli evraklardır. Türk Ticaret Kanunu'na göre kambyo senetleri, poliçe, bono ve çeklerdir.

Aval (Acceptance)

Bir nevi kefalettir. Aval veren kimse senedin ödenmesini garanti eder. Bu nedenle poliçenin dolaşımı kolaylaşır. Aval, poliçenin yüzüne yazılan şartsız ve rücu edilemez bir kefalettir. Poliçeye keşideci, muhatap ve cirantalar da aval verebilir. Diğer yandan poliçe borçlularından herhangi biri lehine aval verilebilir. Aval şerhinde avalin kimin lehine verildiği açıklanmalıdır. Aval şerhinde kimin

için verildiği belirtilmemişse aval, keşideci lehine verilmiş sayılır. Aval kavramı, keşidelinin bankası tarafından garanti edilmesi anlamına gelir. Poliçe üzerine borçlunun “accepted” yazıp imzalamasını müteakip aval kaydı bankaca “keşideci için avaldır” kaşesi ile ifade edilir.

Kontrol ve Numune Alma Yetkisi (Inspection and Sampling Order)

Bu belge, banka adına antrepoda veya bankanın deposunda rehin olarak saklanan mallara alıcı çıktığında, alıcıların malları kontrol etme veya depodan numunelik mal alma isteklerini karşılamak için bankanın, antrepo sorumlusuna verilmek üzere düzenlediği ve bu amaçla alıcı adayına verdiği, bir çeşit yetki belgesidir. Bu belgeyi alan antrepo görevlisi, alıcı adayının malı incelemesine ve gerekirse numune almasına müsaade eder.

Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt)

Malın saklanmak üzere antrepoya alındığını gösteren bir alındı belgesidir. Nama veya emre düzenlenebilir. Bu belge üzerinde malın miktarı, cinsi, teslim alındığı tarih, teslim alınan malların hacizli olup olmadığı, antreponun bulunduğu bölge, tahsil edilecek ücret ve masraflar vb. hususlar belirtilir. Ciro edilemez.

Teslim Emri (Delivery Order)

Alıcının malları satın almayı kararlaştırıp ilgili bankaya başvurması halinde ilgili bankaların malların bir kısmının veya tamamının alıcıya teslim edilmesini teminen, alıcıya antrepo sorumlusuna ibraz için düzenlediği, bir teslim talimatı olup bu belgeyi antrepoya ibraz eden alıcı belgede belirtilen malların mülkiyetine sahip olmaktadır.

Rehin Senedi (Trust Receipt)

İthalatçının ülkesindeki bankasının, ihracatçıya yapılacak ödemeyi hatırlı müşterisi olan ithalatçı adına üstlenmesi durumunda ortaya çıkan işleme ilişkin belgedir. Burada ithalatçı adına açılmış gayri nakdi nitelik taşıyan bir kredi söz konusu olmaktadır. Uygulamada banka, ihracatçıya ödemeyi yapar ve ödeme miktarı kadar müşterisi konumunda olan ithalatçının hesabına ithalatçıyı borçlu kaydeder. Ancak doğaldır ki banka mevcut durumda, temi-

nat olarak, ithal edilecek malların veya malların üzerindeki hakkın veya malların satışından elde edilecek gelirin kontrolünde olmasını isteyecektir. Banka, ithalatçı kendisine kredi borcunu ödeyene kadar geçerli olacak şekilde ithalatçıdan rehin senedi alır. Söz konusu belge, borcunu ödeyene kadar ithalatçının mallarını gayrinakdi krediyi sağlayan bankaya rehin bıraktığını, malları gümrükten çektikten sonra banka adına depoya veya antrepoya koyacağını ve kredinin vadesi dolana kadar ithalatçıdan doğan kredi borcunu bankaya ödeyeceğini taahhüt eden bir finansman belgesidir. Rehin senedi alındığı zaman müşteri iflas etse bile banka alacağını diğer alacaklılar ile bölüşemez. Belge konusu alacak, sadece bu bankaya ait olur. Bu belge, nitelik itibarıyla bir taahhütnameden ibaret olduğu için müşterinin taahhüdünü yerine getirememesi veya dürüst davranmaması hâlinde banka yönünden tam hukuki güvence sağlamaz. Bu nedenle do-

ğaldır ki uygulamada, sadece itibarlı müşterilerden kabul edilerek karşılığında kredi tahsis edilebilen finansman belgesidir.



Öğrenme Çıktısı



1 Dış ticarete kullanılan poliçe, aval, bono, kontrol ve numune alma yetkisi, antrepo makbuzu, teslim emri ve rehin senedini açıklayabilme

Araştır 1

Dış ticarete kullanılan finansman belgeleri dışındaki diğer belgeler nelerdir? Araştırınız.

İlişkilendir

Türkiye'de dış ticaret yapan firmaların en çok kullandıkları finansman belgeleri nelerdir? Araştırınız ve yorumlayınız.

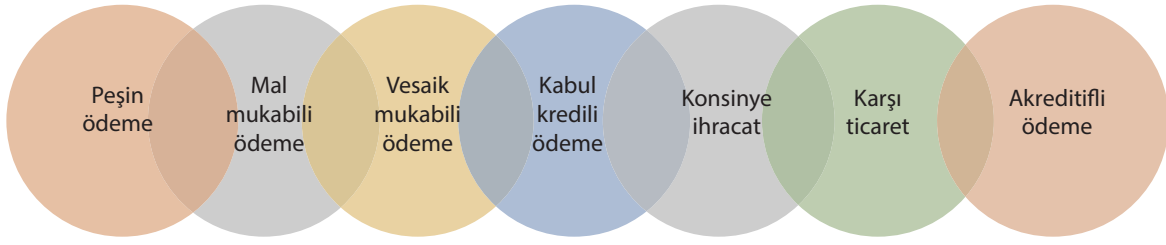
Anlat/Paylaş

Dış ticaret işlemlerinde kullanılan finansman belgeleri hangi kurumlar tarafından düzenlenmektedir? Tartışınız ve paylaşınız.

DİŞ TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ

İhracatçıların ve ithalatçıların ödeme şekillerinden beklentileri farklı olabilmektedir. İhracatçı malını vermeden önce ya da teslim ettikten hemen sonra ödemeyi almak ister. İthalatçı ise malı teslim almadan ödeme yapmak istemez. İthalat yapan tarafın genel olarak eğilimi, malları en kısa sürede teslim alarak ödemeyi olabildiğince uzun vadeli tutmaktır. Bu ise ihracatçı açısından istenen bir durum değildir.

Yapılacak olan ticarete hangi ödeme şeklinin kullanılacağı ihracatçı ve ithalatçı arasında karar verilen bir durumdur. Burada önemli olan nokta, seçilen ödeme şeklinin hem ihracatçı hem de ithalatçı açısından en az riskli olanın tercih edilmek istenmesidir. Ayrıca ithalatçı taraf yine en az maliyetli ödeme şeklini istemektedir. Bu bölümde dış ticarete kullanılan; peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme, konsinye ihracat, karşı ticaret ve akreditifli ödeme yöntemleri anlatılacaktır.



Şekil 6.1 Dış ticarete kullanılan ödeme şekilleri

Peşin Ödeme (Cash Payment)

Dış ticarete ödeme şekillerinden biri olan peşin ödemede, ithalatçı (alıcı) mal ya da hizmeti teslim almadan önce ihracatçıya (satıcıya) peşin olarak bir ödeme yapar. Bu ödeme havale, çek ya da kredi kartı gibi nakit veya nakit benzeri ödeme araçları ile gerçekleştirilebilir. Yani peşin ödemede ihracatçı açısından hiçbir risk unsuru bulunmamaktadır. Fakat bu ödeme şekli toplu bir nakit çıkışı anlamına geldiği için ithalatçı açısından istenmeyen bir ödeme şeklidir. Peşin ödemede ihracatçı taraf malın bedelini tam olarak tahsil etmediği sürece herhangi bir işlem yapmaz. Yani mallar açısından bir mülkiyet devri söz konusu olmaz.

✓ Peşin ödeme, ithalat yapan tarafın satın alacağı malı teslim almadan önce bedelini ihracatçıya peşin olarak ödemekle yükümlü olduğu ödeme şeklidir.

Peşin ödeme yöntemi ithalatçı ve ihracatçı açısından değerlendirildiğinde en önemli unsurun risk olduğu görülmektedir. Çünkü peşin ödeme; ithalatçı açısından en yüksek, ihracatçı açısından ise en düşük riske sahip ödeme şeklidir. İthalat yapan taraf açısından peşin ödeme her ne kadar tercih edilmeyen bir ödeme şekli olarak görülse de bazı durumlarda ithal edilecek mallarda büyük indirimler sağlıyorsa tercih edilebilmektedir.

Dış ticarete peşin ödeme şeklinde farklı araçlar kullanılabilir. Bunlar; banka havalesi (elektronik ödeme), kredi kartı ve çek olarak sıralanabilir.

Banka Havalesi/Elektronik Ödeme (Wire Transfer): Banka havalesi, dış ticarete en çok kullanılan peşin ödeme yöntemlerinden biridir. Banka havalesi ile ödemede ihracatçı göndereceği malın bedelini hızlı bir şekilde ve anında ithalatçıdan tahsil edebilmektedir. Banka havale ücretleri ise ihra-

catçı ve ithalatçı arasındaki anlaşmaya bağlı olarak ödenmektedir.

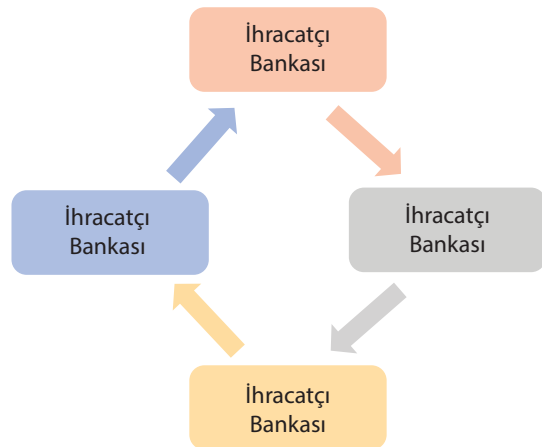
Kredi Kartı: Kredi kartı ile ödeme, banka havalesi gibi dış ticarete peşin ödeme yöntemi olarak sıklıkla kullanılmaktadır.

Çek: Banka havalesi ya da kredi kartı kadar yaygın olmasa da, çek de dış ticarete peşin ödeme yöntemi olarak kullanılabilir.

✓ Çek bir bankaya hitaben yazılmış ve TTK'da belirtilen hükümlere göre düzenlenmiş, ödeme emri niteliğinde olan kıymetli bir evraktır. Çek üç tarafa sahiptir. **Keşideci:** Çeki düzenleyen **Muhatap:** Çeki ödeyecek banka şubesi borçlu **Hamil:** Keşide edilmiş çeki elinde bulunduran kişi, alacaklı (hamiline).

Peşin Ödeme Yöntemi Süreci

Peşin ödeme yönteminin işleyişi Şekil 6.2'de özetlenmiştir.



Şekil 6.2 Peşin ödeme yönteminin işleyişi

Peşin ödeme yöntemi ile dış ticaret yapılırken ihracatçı ya da ithalatçı arasındaki işleme bankalar dâhil olur ya da olmaz. Bu ticaret yapan tarafların isteğine bağlıdır. Öncelikle ithalat yapacak işletme, ithal edeceği malların bedelini peşin olarak ithalatçıya ya da ithalatçı bankasına öder. Daha sonra ithalatçı bankası aracılığı ile malların bedeli ihracat yapan işletmenin bankasına gönderilir. İhracatçının bankası da malların bedelini ihracat yapan işletmeye iletir. Bu süreç tamamlandıktan sonra ihracatçı işletme malları ve gerekli belgeleri ithalat yapan işletmeye gönderir.

Peşin Ödeme Yönteminin Avantajları ve Dezavantajları

Peşin ödeme yönteminin avantajlarından ve dezavantajlarından bahsederken konuyu ithalatçı ve ihracatçı açısından ayrı ayrı değerlendirmek gereklidir. Peşin ödeme yönteminin ihracatçı açısından avantajları;

- Gönderdiği malın bedelini tahsil edememe riskinin olmaması,
- Malları göndermeden önce de ihraç eden taraftan ödemeyi tam olarak alması,
- Yukarıda sıralanan avantajlar sonucunda da herhangi bir risk üstlenmemesi şeklinde sıralanabilir.

Peşin ödeme yönteminin ihracatçı açısından dezavantajı ise;

- İthalat yapan işletmelerin peşin ödeme yöntemini tercih etmek istememesi ve ihracatçı firmanın bu konu üzerine ısrarcı olması sonucu mevcut ya da potansiyel müşterilerini kaybetme riskidir.

Peşin ödeme yönteminin ithalatçı açısından pek de bir avantajı olduğunu söylemek mümkün değildir. Çünkü tek seferde büyük bir nakit çıkışına neden olmaktadır. Bu durum da işletmenin nakit akışını olumsuz yönde etkilemektedir. Peşin ödeme yönteminin ithalatçı açısından dezavantajları ise aşağıdaki şekilde sıralanabilir:

- Bir defada işletmeden büyük meblağlarda nakit çıkışı yaratması
- Bedelini ödediği malı teslim alamama riski
- Bedelini ödediği malı zamanında teslim alamaması
- Bedelini ödediği malın istediği niteliklerde olmaması



dikkat

İhracat yapan firmalar peşin ödeme şeklinin kullanmasında ısrarcı davrandıklarında, mevcut ya da potansiyel müşterilerini kaybetme riski ile karşı karşıya kalacaklardır. Bunun yerine hem ihracat hem de ithalat yapan firmayı zor duruma düşürmeyecek ödeme yöntemleri seçilmelidir. Aksi takdirde ihracat yapan işletmeler müşterilerini kaybedecek ve buna bağlı olarak da satış rakamları düşecektir. Sonunda da uluslararası platformda rekabet üstünlüklerini kaybedeceklerdir.

Mal Mukabili Ödeme (Açık Ödeme)

Alıcının malı teslim almasından sonraki bir tarihte mal bedelinin ödenmesine olanak sağlayan bir ödeme şeklidir. Açık ödeme olarak da isimlendirilir.

Genel olarak şu şekilde gerçekleşir:

- Alıcı ile satıcı alım-satım sözleşmesi imzalar.
- Sözleşme koşulları gereği satıcı malı ve ilgili vesaiki alıcıya gönderir.
- Alıcı malı gümrükten çeker.
- Sözleşmede belirtilen vadede alıcı mal bedelini satıcıya öder.

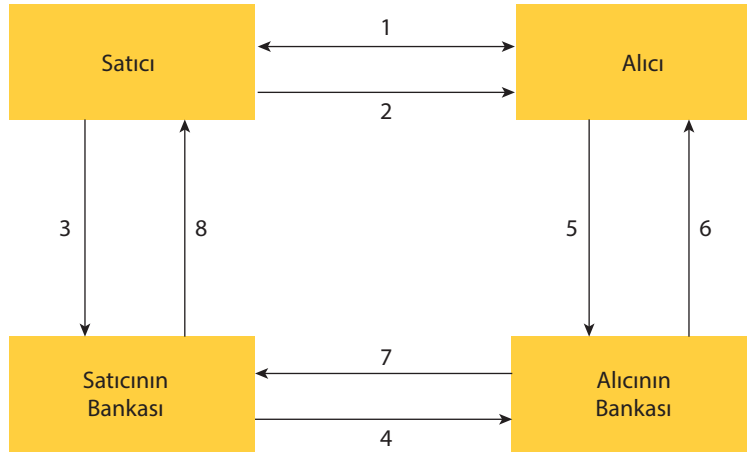
Peşin ödemede olduğu gibi mal mukabili ödemede de alıcı ve satıcı arasında bir güven unsuru mutlaka olmalıdır. Fakat burada peşin ödemenin tersine güven sağlaması gereken taraf çoğunlukla alıcı olur. Alıcı kendisinin borçlarına sadık ve güvenilir bir taraf olduğuna satıcıyı bir şekilde ikna etmelidir. Çünkü mal mukabili ödeme şeklinde risk satıcının üzerindedir. Bir sektörde mal mukabili ödeme kullanılıyorsa, burada alıcıların satıcılar karşısında daha güçlü bir konumda olduklarını düşünmek mümkündür. Pazarda arzın talebe göre daha fazla ve hâliyle rekabetin yoğun olduğu bir durum söz konusu olabilir. Bunun yanında, büyük ve marka sahibi şirketler konumlarını kullanarak küçük satıcıları bu ödeme şeklini kullanmaya ikna edebilir. Bazı sektörlerde, örneğin hakedişe göre ödemelerin alındığı taahhüt işlerinde, alıcı firmalar bir ödeme vadesine ihtiyaç duyarlar ve satıcıları mal mukabili ödeme konusunda ikna etmeye çalışırlar. Mal mukabili ödeme kardeş şirketler ve bayilerle olan ticarete de tercih edilebilir.

Mal mukabili ödemede iyi hazırlanmış bir sözleşme hazırlanması çok önemlidir. Bu sözleşmede ödemenin tarihi ve hangi koşullarda yapılması gerektiği açıkça belirtilmelidir. Alıcıdan banka garanti mektubu da istenebilir. Banka düzenlediği garanti mektubunda alıcının belirtilen süre zarfından ödemeyi yapamaması durumunda ödemeyi yapacağını taahhüt eder. İhracatçı Eximbank'tan sigorta hizmeti de alabilir. Mal mukabili ödeme ithalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir. Alıcı ödemeyi yapmadan önce satın aldığı ürünleri kontrol etme imkânına sahiptir. Ürünler eğer sözleşme ürünleri değilse, örneğin defolu veya düşük kaliteli ise, bu satıcının sözleşmeyi ihlal ettiği anlamına gelecek ve alıcı ödeme yükümlülüğünü satıcı uygun ürünü teslim edene kadar erteleyebilecektir.

Vesaik Mukabili Ödeme

Belge karşılığı ödeme veya Türk Hukuku uygulamasındaki adı ile “vesaik mukabili ödeme” bankanın ithalatçıdan mal bedelini tahsil etmesi ya da gelecek bir tarihte tahsil etmek üzere vadeli poliçe düzenlenmesi karşılığında, ihracatçı tarafından kendisine verilmiş (tevdil edilmiş) belgeleri, malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya vermesidir. Vesaik mukabili ödeme yönteminde esas olan, yapılan dış ticaret işlemi sonucunda, ihracat bedelinin, satıcı tarafından hazırlanan belirli belgeler karşılığında, ithalatçı tarafından ödenmesidir.

Vesaik Mukabili Ödemede işlem Süreci Şekil 6.3 de görüldüğü şekildedir.



Şekil 6.3 Vesaik mukabili ödeme işlem süreci

Kaynak: (Kulaç, 2008: 27).

1. Alıcı ve satıcı arasında sözleşme yapılır.
2. Satıcı malı yükler.
3. Satıcı bankasına vesaikleri teslim eder.
4. Satıcının bankası alıcının bankasına vesaikleri gönderir.
5. Alıcı bankasına ödemeyi yapar.
6. Alıcının bankası vesaikleri alıcıya teslim eder.
7. Alıcının bankası satıcının bankasına bedeli transfer eder.
8. Satıcının bankası satıcıya bedeli öder.

İhracatçı (satıcı) malını gönderdikten sonra vesaiki sevk evrakı ile birlikte, yabancı ülkedeki alıcıya ulaştırmak üzere, kendi bankasına verir.

Satıcının (ihracatçının) bankası da bu belgeleri ithalatçının ülkesindeki muhabirine gönderir. İthalatçının ülkesindeki muhabir bankanın izleyeceği yol vesaikin türüne bağlıdır. Eğer poliçe görüldüğünde ödenecek tipte ise banka ithalatçıyı çağırır ve mal bedelini ödemesini ister. İthalatçının ödemeyi yapması üzerine de malı teslim almaya yarayan belgeleri kendisine devreder. Eğer sevk bir vadeli poliçe ile yapılmışsa bu kez

banka ithalatçıdan poliçeyi “kabul” etmesini talep eder ve kabul üzerine de belgeleri kendisine teslim eder. “Ticari kabul” ise belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair kabul alındıktan sonra teslim edilir. Alıcı poliçenin arkasına “kabul edilmiştir” yazarak imzalar. Muhabir banka bunu saklayarak vadesi geldiğinde tahsil eder. İthalatçı tarafından kabul edilmiş bir poliçe açıkça bir borcun hukuki delilidir. Ödenmemesi durumunda ithalatçı açısından uluslararası piyasada itibar kaybıdır. İhracatçı ödememe riskine karşı bir bankanın garanti (aval) vermesini talep edebilir. Türkiye’de her iki ödemeye de alışılan deyimle “vesaik karşılığı ödeme” adı verilmektedir. Vesaik mukabili işlemler ICC (Uluslararası Ticaret Odası)’nın yayımladığı “Tahsilat İşlemleri İçin Yeknesak Kurallar” adı altında URC 522 sayılı broşüre tabidir.

Vesaik mukabili ödeme şekllinden, istenilen sonucun elde edilebilmesi; alıcı ile satıcının birbirine güvenmesi, satıcının alıcının ödeme gücü hakkında kuşku duymaması, malın sevk edildiği ülkedeki ekonomik, hukuki ve siyasal koşulların dengeli olması, malın sevk edildiği ülkede kotaların müsait olması ve sınırlamaların bulunmaması şartlarına bağlıdır.



Vesaik Mukabili Ödeme Tarafları

Vesaik mukabili ödeme işleminin tarafları; amir, gönderi bankası, tahsil bankası, ibraz bankası ve muhatap şeklinde sıralanabilir. Ancak uygulamada genellikle tahsil bankası ile ibraz bankasının görevleri aynı banka tarafından yerine getirildiği için vesaik mukabili ödemede dört tarafın bulunduğu söylenebilir (Kılıç, 2008).

Amir (İhracatçı- Satıcı- Keşideci): Amir, ithalatçı ile yapmış olduğu sözleşme uyarınca, malı sevk eden, malı temsil eden belgeleri hazırlayan ve bu belgeleri tahsil emri ile birlikte bankasına gönderen taraftır.

Gönderi/Havale Bankası (İhracatçının Bankası): Amirin tahsil işlemiyle görevlendirdiği bankadır. “Tahsile gönderen banka” olarak da adlandırılmaktadır. Gönderi bankası, ihracatçı tarafından seçilen bir bankadır. Gönderi bankasının görevi, ihracatçı tarafından kendisine verilen talimatlar uyarınca, kendisine tevdi edilen ve malı temsil eden belgeleri, ithalatçının ülkesindeki tahsil bankasına göndermek ve tahsil bankası tarafından tahsil edilen satış bedelinin de ihracatçıya ulaşmasını sağlamaktır.

Tahsil Bankası (İbraz Bankası): Tahsil işleminin yürütülmesinde devreye sokulan ve gönderi bankası dışındaki herhangi bir bankadır. Bir diğer ifade ile tahsil bankası, gönderi bankasının tahsil konusunda kendisine talimat verdiği bankadır. Tahsil bankası, amir tarafından belirlenir. Amirin böyle bir belirleme yapmaması durumunda ise, gönderi bankası, kendisinin ve diğer bir bankanın seçimiyle belirleyeceği, ödeme, kabul ve diğer şartların sağlanacağı ülkedeki herhangi bir bankayı kullanacaktır. İbraz bankası ise “*muhataba ibrazda bulunan tahsil bankası*” olarak ifade edilmiştir. Bir başka deyişle ibraz bankası, ihracatçının hazırladığı belgeleri ithalatçı için hazır bulunduran banka olarak ifade edilebilir. Ancak uygulamada, tahsil bankası ve ibraz bankasının görevlerinin aynı banka tarafından yürütüldüğüne rastlanılmaktadır. Böyle bir durumda ise söz konusu banka “*the presenting bank*” olarak adlandırılır. Tahsil bankası, ödemenin yapılacağı ülkede değilse ibraz bankası olarak bir başka banka devreye sokulabilir. Bu durumda, ibraz bankası gönderi bankası tarafından belirlenir. Gönderi bankası, herhangi bir bankayı görevlendirmese tahsil bankası kendi seçeceği bir ibraz bankasını kullanabilir. Tahsil bankası ile

ibraz bankasının aynı banka olması durumunda, alıcının (ithalatçının) ülkesinde bulunan söz konusu banka, gönderi bankasının kendisine verdiği talimat doğrultusunda belgeleri alıcıya ibraz eder ve ithalatçıdan ya satış bedelini tahsil eder ya da poliçenin ithalatçı tarafından kabulünü sağlar. Bu işlemlerin karşılığında ise kendisine tevdi edilmiş malları temsil eden belgeleri, ithalatçının malları gümrükten çekebilmesi için ithalatçıya verir. Mal-

ları temsil eden vesaik çoğu zaman bu bankaya, gönderi bankası tarafından gönderilir. Ancak kimi zaman doğrudan doğruya ihracatçının ya da ihracatçının o ülkedeki temsilcisinin de, ilgili belgeleri, tahsil bankasına gönderdiği de görülebilir.

Muhatap (İthalatçı): Muhatap, kendisine ibraz edilen belgeler karşılığında ödemeyi veya poliçenin kabulünü gerçekleştirerek malları temsil eden belgeleri teslim alan taraftır.



Araştırmalarla İlişkilendir

Güvenli Veresiye, Vesaik Mukabili mi?

Pazarlıklar iyi gitti ve yabancı müşterinin, istediği ürün için ileri sürdüğü şartlarla bizim ihracatçımızın öne sürdüklerinin orta noktası, birkaç konu hariç bulundu. Her iki taraf da genel anlamda mutlu olsalar da can alıcı nokta olan ödeme konusu biraz endişe verici biçimde, kendisinin pazarlık konusu olacağı anı bekliyordu.

Müşteri ödemeyi, malın kendisine tesliminde yapmayı talep ediyordu. İhracatçı dostumuz da mallar teslim edilmeden parasını almış olmak istiyordu. Akreditif ile ödeme konusu, her iki taraf için de cazip gelmiyordu. Alıcı, açacağı akreditifin bürokratik işlemlerinden ve daha da önemlisi finansman masraflarından ve banka komisyonlarından kaçınmak istiyordu. İhracatçımız ise daha önce yaptığı akreditifli ödeme şekli olan ihracatlarda karşılaştığı belge hazırlama zorlukları ile banka komisyonları nedeniyle, akreditife pek de sıcak bakmıyordu.

Her iki tarafı da mutlu edecek çözüm olarak “Vesaik Mukabili” olarak adlandırılan ödeme şekli gündeme geldi. Yapılacak sözleşme sonrasında, ihracatçımız malları hazırlayacak ve yüklemeyi yapacaktı. Malların varış noktasında alıcı tarafından teslim alınabilmesini sağlayacak olan, “Konşimento ve Ticari Fatura” ile birlikte istenilen diğer belgeleri de kendi bankası aracılığı ile alıcının bankasına gönderecekti. Alıcı/İthalatçı da kendi bankasına gelen bu belgeleri, bedelini ödeyerek teslim alacak ve mallarını da gümrükten çekecekti. El sıkışıldı, sözleşme imzalandı ve malların üretimi yapılarak, konteynere yükleme yapıldı. Malın mülkiyetinin el değiştirmesine olanak veren belgeler de ihracatçının bankası tarafından, ithalatçının bankasına yollandı. Alıcıya da bu konuda bilgi aktarıldı.

Ne var ki giden malların ödemesi bir türlü gelmek bilmiyordu. Alıcı da ilk başlarda telefona cevap vermiş olsa bile daha sonraları kendisi ile telefon veya e-posta yolu ile temas edilemiyordu. Bir süre sonra anlaşıldı ki alıcı bu malları almaktan vaz geçmiş ve kendi bankasına yollanan belgeleri almaktan kaçınarak, malları gümrükte bırakmış.

Bardağın dolu tarafına bakarsak, mallar halâ bizim mülkiyetimizde. Başka kimse bu malları çekemez. Bardağın boş tarafı ise biraz endişe veriyor. Zira o kadar mal üretildi, ihracat yapıldı, taşıma ve ihracat masrafları ödendi. Şimdi ise malları geri getirme işlemleri ve masrafları onları bekliyor.

Şimdi ne yapacağız?

Bu soruya cevap vermeden önce, “Vesaik Mukabili” ödeme şekli ile ihracat yaparsanız, mutlaka “Avans Ödeme” almanızı salık veriyoruz. Ayrıca, gümrüklerinde işlemlerin ciddi yürümediğinden kuşku duyduğunuz ülkelere bu ödeme şekli ile ihracat yapmamanızı öneriyoruz. Vesaik mukabili ödeme şekli için de “Alacak Sigortası” gibi bir güvencenin olduğunu hatırlayınız.

Ne yapacağız konusuna gelince...

Öncelikle mallarınızın, varış ülkesinin gümrüklerinde kalış süresi kısıtlaması var mı öğreniniz. Bankanız aracılığı ile gönderdiğiniz belgelerin sizlere en hızlı şekilde iade edilmesi için, bankanızla görüşüp gerekli talimatları veriniz. Bu hazır mallara yeni müşteriler bulmaya çalışınız. Bulamazsanız geri getiriniz.

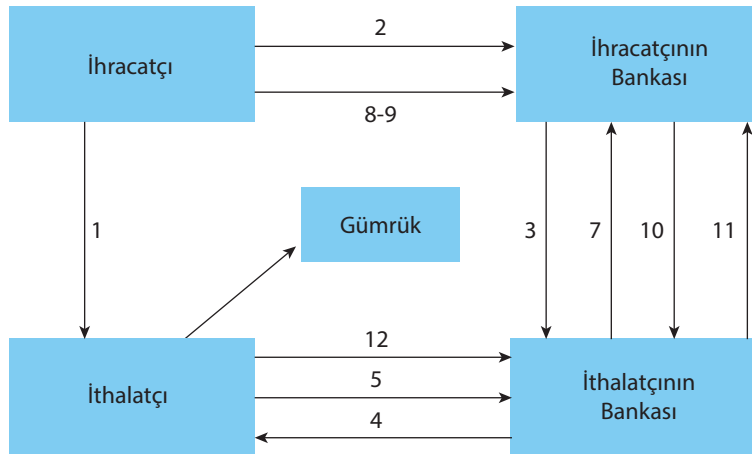
Kaynak: Şefik Ergönül İhracat Sohbetleri, Dünya Gazetesi, (<https://www.dunya.com/kose-yazi-si/guvenli-veresiye-vesaik-mukabili-mi/394966>, Erişim tarihi: 28.02.2020).

Kabul Kredili Ödeme

Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve ödemenin bir poliçe ile yapıldığı ödeme yöntemidir. Bir başka ifadeyle kabul kredisi, satılan mal bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadesinde satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir. Bu kredi belge ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmesi suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemede taraflara bankalar aracılık eder ve bunun

için komisyon alırlar. Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmişse “Trade Acceptance” banka tarafından kabul edilir veya ithalatçının kabulüne aval verilirse “Banker’s Acceptance” denilmektedir. Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendisini garanti altına almış olur.

Kabul kredili ödeme süreci Şekil 6.4’te görülmektedir.



Şekil 6.4 Kabul kredili ödeme işlem süreci

Kaynak: (Barbaros, 2005: 347)

1. İhracatçı malı sevk eder.
2. İlgili vesaik ve poliçeyi bankasına verir.
3. İhracatçının bankası belgeleri ithalatçının bankasına gönderir.
4. İthalatçının bankası ithalatçıyı çağırır poliçeyi kabule sunar.
5. İthalatçı poliçeyi imzalayarak “accepted” yazarak kabul eder ve vesaiki alır.
6. İthalatçı vesaik ile gümrük işlerini yapar.
7. Poliçe ithalatçının bankasından ihracatçının bankasına gönderilir.
8. Poliçe ihracatçıya verilir.
9. İhracatçı vadesi geldiğinde poliçeyi bankasına verir ya da kırdırır.
10. Ödemesi yapılan ihracatçı banka tarafından ithalatçı bankaya yollanır.
11. Ödemesi alınır.
12. İthalatçının bankası ithalatçıyı borçlandırır poliçeyi ithalatçıya iade eder.

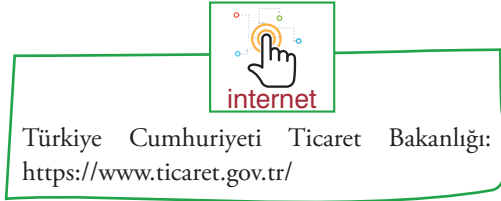
Kabul kredi yoluyla yapılan ödemeler; kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili ve kabul kredili akreditif olarak 3’e ayrılmaktadır.

Kabul Kredili Vesaik Mukabili: Bu ödeme şeklinde malların ithalatçıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçeyi vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği, ödeme şeklidir.

Kabul Kredili Mal Mukabili: Mal mukabili işlemlerde, ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ithalatçı ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edecek vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı sağlamaktadır.

Kabul Kredili Akreditif: İhracatçının küşat mektubuna vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceği taahhüt altına alan

bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekine ilave olarak, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte genellikle amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen bu poliçe, ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bankaya kırdırılabilir.



Konsinye İhracat

Konsinye ihracatı kesin satışı sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracattır. Konsinye satış, gerçekte bir satış değil, satış imkânı arama yoludur. Malın kısmen veya tamamen satılamaması mümkündür. Bu durumda satılamayan mallar geri getirilir. Malı gönderen tüccar veya işletmeye “konsinyatör” (consignor) ve malı satmak koşuluyla teslim alan tüccar veya işletmeye de “konsinyi” (consignee) denilmektedir.

✓ Konsinye sözcüğü anlam olarak, mülkiyet devri yapılmaksızın, malların satış sorumluluğunu yüklenen bir kişiye (komisyoncuya) gönderilmesidir. Bu gönderilme ile malın mülkiyeti değil, yalnızca zilyetliğinin devri söz konusudur.

Konsinye işleminde malın konsinyeye gönderilmesi satış sözleşmesine dayanmadığından mala ilişkin mülkiyet devredilmemektedir. Bu bakımdan konsinye maldan satılmayan konsinyatörün stoklarında görünür. Satışa aracılık eden kişi, bir komisyoncu olabileceği gibi diğer herhangi bir ticari vekil de olabilir. Mala ilişkin belgeler komisyoncu veya ticari vekile verilebileceği gibi, belirli koşullarla bir bankada da bulunabilir. Satıcı ile aracı arasındaki ilişkiler, aracının bir komisyoncu veya ticari vekil oluşuna göre bunlara ait esaslar dahilinde yürütülür. Mal satılmak üzere, bu kişilere bırakılmıştır. Gönderen, malın maliki durumundadır. Bu kişiler malın satışına aracıdır. Bu nedenle, malın söz konusu aracı kişilere satılmak üzere gönderilmesi katma değer vergisine tabi tutulmayacaktır.

Konsinye suretiyle malı teslim alan aracı (konsinyi) malı ya üçüncü şahıslara satar ya da kendisi kesin olarak satın alabilir. Örneğin; emanet niteliğindeki konsinye mal aracının (konsinyinin) kusuru sebebiyle telef olursa aracı (konsinyi) bu malı, kendi kusuru sebebiyle satın almak zorundadır. Dönem sonlarında (geçici vergi ve 31.12) konsinyasyon suretiyle teslim edilmiş olan mallar ya konsinyi tarafından konsinyöre iade edilir ya da konsinyörün stoklarında gösterilir.

Konsinye ihracat başvuruları ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine yapılır. Konsinye satış ile ödeme şeklinde aşağıdaki süreç izlenir.

1. Konsinye ihracat için, yönetmelik şartları tamamlanır, yasal yükümlülükler yerine getirilir ve konsinye ihracat izni alınır.
2. İhracatçı firma ile yurt dışı konsinyi (komisyoncu) firma sözleşme yapmalıdır.
3. Mallar konsinye satış işlemine aracılık eden konsinyi firmaya (sevk edilir) gönderilir. (bu aşamada ihracatçı firma belli değildir).
4. Konsinyi firma satışa sunulan malı (emtiayı) alıcı bulana kadar kendi koruması altında bulundurur (bu aşamada mallar konsinyinin emanetinde bulunmasına rağmen, malın mülkiyeti ihracatçı firmaya aittir).
5. Konsinyi firma mala alıcı bulur ve bu alıcıya yapılacak satışı (miktarı) ihracatçı firmaya bildirir.
6. İhracatçı firma satılan miktar kadar faturayı keser ve konsinyi firmaya gönderir (İhracatçı firma faturanın bir örneğini ve gerekli belgeleri konsinye ihracata izin veren ihracatçı birliklere ve aracı bankaya gönderir).
7. Faturanın düzenleme tarihinden itibaren malın bedelinin ödenme yükümlülüğü konsinyi firmaya aittir. Konsinyi firma kambiyo mevzuatında yer alan yasal süre içinde sözleşmede yer alan şartlar dâhilinde ödeme yapar (muhasabe kayıtlarında konsinye ihracat kayıt tarihi, satış faturasının düzenlendiği tarihtir).
8. Komisyoncu firma komisyon ücretini ayrıca fatura düzenleyerek tahsil eder.
9. Konsinye ihracat ve ödeme şekli, ihracatçı firma açısından risklidir. İthalatçı firma açısından risk taşımaz. İthalatçı firma için cazip ödeme ve ithalat şeklidir.

**dikkat**

Konsinye işlemi, yalnızca alıcı tarafından malların alınmasından sonra ödemenin tamamlandığı mal mukabili ödemeye (açık hesaba) benzer. İki yöntem arasındaki fark ise ödeme noktasından kaynaklanmaktadır. Konsinye olarak, yabancı-alıcı sadece ürünü nihai tüketiciye sattıktan sonra ödemeyi yapmakla yükümlüdür.



İhracatçılar, konsinye olarak gönderilen malların kesin satışının yapılmasından sonraki otuz gün içinde durumu, kendileri tarafından düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ve gerekli diğer belgeler ile birlikte izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine ve aracı bankaya bildirir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği, verdikleri konsinye ihracat izinlerine ait bilgileri, malın kesin satışının kendilerine bildirilmesinden itibaren beş gün içinde aracı bankaya bildirir. Konsinye olarak gönderilen malın ihracat tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Bu süre, haklı ve zorunlu nedenlere istinaden müracaat edilmesi hâlinde, izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince iki yıl daha uzatılabilir. Süresi içinde satışı yapılan malın bedelinin kambiyo mevzuatı, satılamaması hâlinde ise malın gümrük mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekir.

Karşı Ticaret (Counter-Trade)

Karşı ticaret, genel anlamda bir takas muamelesidir. Özellikle merkezi ekonomili ülkeler ile yapılan ticarete yoğun biçimde uygulanmaktadır. Bununla beraber, az gelişmiş ülkeler ve sanayileşmemiş ülkeler arasındaki ticarete de giderek artan

bir önem kazanmaktadır. Ödemek için yeterli döviz olmayan, fakat satmak istediği malı olan ülkelerin çoğu kez başvurduğu bir yoldur. Şu halde iki ülke arasında mal ile mal veya mal+paranın ters yönde aktığı iki-yönlü bir ticaret söz konusudur. Karşı-ticaret çeşitli şekillerde uygulanabilmektedir. Bunlar tek tek ele alınacaktır.

Barter: Karşı ticaret yöntemlerinin en eskisi ve basiti olan takastan esinlenerek geliştirilen Barter, iki malın para kullanmaksızın karşılıklı olarak el değiştirmesini ifade etmektedir. 80'li yıllarda Philips Morris Rusya'ya sigara satıp bununla suni gübre yapımında kullanılan üre almıştır. Philips Morris daha sonra bu üreyi Çin'e ihraç etmiş ve karşılığında ABD'de satmak üzere cam eşya almıştır.

**dikkat**

Bir firmanın satın aldığı mal ve hizmetin bedelini kendi ürettiği mal ve hizmetle geri ödemesi işlemi olan Barter'da, sahip olunan mal ve hizmete karşılık ihtiyaç duyulan mal ve hizmet satın alınmaktadır.

Barter sisteminde, çok sayıda firma ve birden fazla mal ya da hizmet bulunmakta, bunlar takastan olduğu gibi bire bir değil, barter sistemi içinde faaliyette bulunmaktadır. Klasik ve dar anlamdaki takas boyutundan daha geniş bir anlamı ifade eden Barter, şirketlerin ihtiyaçları olan malları ve hizmetleri, bu konuda bir sınırlama olmaksızın para ödmeden ve hiçbir şekilde nakit akışını bozmadan alabilmelerine, bunun karşılığında da atıl kapasitesinde duran mal ve hizmetleri yine para almadan satarak ihtiyaçlarını finanse etmelerine olanak sağlamaktadır. Dünya uygulamalarından, barter sisteminin kişilere ve kurumlara sunduğu birçok avantajın olduğunu görmek mümkündür. Şirketlerin toplu içtenden, bilgisayara, tatil ihtiyacından, tebrik kartlarına kadar bütün ihtiyaçları barter sisteminin konusuna girebilmektedir.

Özellikle kriz dönemlerinde finansal kaynakların kıt olması nedeniyle ülkelerin, ellerindeki mevcut her türlü mal ve hizmetin kullanımına yönelik olarak oluşturdukları barter sistemi, çeşitli avantajlar sunarak güvenilir bir finansman ve pazarlama aracı olmaktadır. Barter'ın firmalar açısından en önemli özelliği hem pazarlama, hem de ödeme ve finansman aracı olmasıdır.

Barter'a konu olan başlıca ürünler ve hizmetler; tekstil, konfeksiyon, inşaat ve konut sanayi, boya ve kimya sanayi, mimari projelendirme ve iç dekorasyon hizmetleri, uluslararası transport hizmetleri, büro mobilyası, bilgisayar ve yan ürünleri, ekmek imalat ve toptan satışı, zeytinyağı, ayçiçek yağı, otelcilik, restoran, bar, radyo, televizyon, dergi ve gazete reklamları, reklam ve tanıtım hizmetleri, elektrik malzemeleri, matbaa ürün ve hizmetleri, gıda endüstrisi, halı, mücevherat, deri ürünleri, züccaciye, ağaç ve yan ürünleri, sigorta hizmetleri, telekomünikasyon ekipmanları, tarım ve hayvancılık ürünleri, temizlik malzemeleri, sağlık araç-geçerleri, otomotiv yan sanayi ürünleri, parfümeri, kozmetik ürünleri, mutfak eşyaları, ısıtma ve soğutma sistemleri, eğitim hizmetleri, taşımacılık ve ulaşım hizmetleri vb. olabilmektedir.



Kliring (Clearing): Kliring işleminde devreye iki ülkenin merkez bankaları, yetkili bankalar ya da kliring ofisleri girer. Araya merkez bankalarının ya da diğer aracı kuruluşlarının girmesi aynı ülke ihracatçı ve ithalatçıların birbirini arayıp bulmaları ve anlaşma yapmaları prosedürünün önüne geçilip zaman ve para kaybını önler. Bu kuruluşlarda açılan kliring hesaplarına ithalatçı firmalar tarafından ülke parası cinsinden yatırılan ithalat bedelleri ihracatçıların alacaklarını karşılamakta, diğer ülkeden döviz transferine gerek kalmamaktadır. Yani ülkelerin millî paraları konvertibl olmasalar da uluslararası ödeme aracı olarak kullanılabilir. İki ülke firmasının Kliring ile dış ticaret yapabilmeleri için, barterdan farklı olarak her şeyden önce ülkelerin hükümetleri arasında bu ticaretin esaslarını ve süresini belirleyen bir ikili ticaret veya ödeme anlaşması yapılmış olmalıdır. Kliring anlaşmaları ile ülkeler arasında dengeli ikili ticaret ilişkileri kurmak amaçlanır. Ancak zaman zaman kliring hesapları ülkeler-

den birinin aleyhine açık verebilir. Böyle durumlarda ticari ilişkilerin kesintiye uğramaması için, uygulamada taraflar karşılıklı olarak kredi limiti tanırırlar. Söz konusu limitin aşılması halinde doğan borç, genellikle konvertibl döviz veya altınla ödenir.



Karşı-Alım (Counter-purchase): Satıcının ihracat sözleşmesindeki değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satışın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamasına dayanan bir işlemdir. Karşı ticaretin en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir.

Dengeleme (Compensation): Satıcının ihrac ettiği mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme veya kısmi dengeleme şeklinde iki kısma ayrılmaktadır. Zaman zaman "off-set" ile eş anlamlı kullanılabilir. Dengeleme anlaşmaları genellikle sanayileşmiş ülkelerin uçak, askeri malzeme, nükleer santral ve elektrik tesisleri gibi ileri teknoloji ve büyük yatırım gerektiren alanlarda satışlarını gerçekleştirmek için başvurdukları yollar arasındadır. Böylece alıcı ülkeler açısından birtakım sanayilerin kurulması veya savunma gücü artırılmış olur. İthalatçı ülkede üretilen nihai ürüne özel materyallerin ve yarı mamullerin birleştirilmesiyle ihracat yapılması dengeleyici ticaret anlaşmalarını oluşturur. Özellikle ileri teknoloji içeren malların ihracatında bu anlaşma uygulanır. Dengeleyici ticaret ayrıca geniş kapsamlı sözleşmeleri de içermektedir. İthalatçı ülke yerel üretimi gerçekleştirmeyi ve uzun vadeli iş birliği yapmayı isteyebilir (Dalgıç, 2011).

Geri-Alım (Buy-back): Dengelemenin bir başka şeklidir. Burada ihrac edilen malların (bunlar sermaye malları veya anahtar teslim projeler niteliğindedir) bedeli, bu mallar vasıtasıyla gerçekleştirilecek üretimin satın alınmasıyla ödenmektedir.

✓ **Geri Alım:** Üretilecek olan malların indirimli fiyattan geri alınması karşılığında satılmasıyla oluşan sistemdir.

İmalat tesisleri, madencilik ekipmanları ve buna benzer siparişlerin ihracatındaki geri alış düzenlemeleri “karşı alım” veya “basit takas” anlaşmalarından daha uzun bir dönem ve daha fazla miktarda yapılmaktadır.

Üçlü-ticaret (Switch deals): Bir ülke tarafından ödenecek hesabın başka bir ya da daha fazla ülkeye transfer edildiği işlemdir. Mesela Türkiye’den Rusya’ya bir ihracat yapılmış olsun, Rusya bunun karşılığını para veya mal olarak vermek istemiyor, fakat bu ülkenin de bir üçüncü ülke diyelim Macaristan ile bir hesabı var. Bu durumda eğer Türkiye’nin alacağı, para ve/veya mal, şeklinde Macaristan’dan tahsil ediliyorsa bir switch muamelesi yapılıyor demektir. Karşı-ticaret olayı oldukça karmaşıktır. Az gelişmiş ülkeler çeşitli nedenlerle bu yola başvurularken tekniği yeterince bilmedikleri için aleyhte sonuçlarla karşılaşabilmektedirler. O nedenle, anlaşma yapmadan önce, dünya piyasaları hakkında çok iyi bir bilgi ile birlikte, anlaşılacak şartların çok dikkatli biçimde değerlendirilmesi gerekir (<http://www.tml.web.tr/download/dis-ticarette-odeme-yontemleri.pdf>, Erişim tarihi: 28.02.2020).



Akreditifli Ödeme

Dış ticarete kullanılan bir diğer ödeme şekli de akreditifli ödemedir. Akreditif, kelime olarak; “itibar etmek, güvenmek, kredi açmak” gibi anlamlara gelmektedir. Terim olarak İngilizce adı “*letters of credit*”tir ve Türkçe karşılığı da “*kredi mektubu*”dur. Buna bağlı olarak dış ticarete akreditifli ödeme ise bir banka aracılığı ile ithalatçı adına ihracatçı tarafa verilen bir taahhüttür. Bu ödeme şeklinde ihracatçı belirli şartları yerine getirdiğinde, ithalatçı da malların bedelini ödemeyi garanti eder. Akreditifi genellikle ithalat yapan tarafın bankası açar.

✓ Dış ticarete ithalat yapan tarafın bankasının, ihracatçıya mal bedelinin ödenmesini garanti ettiği ödeme şekline akreditifli ödeme denir.

Akreditifli ödemede ithalatçı bankanın ihracatçıya garanti ettiği unsur; ithalatçı mal bedelini ödemediğinde, bu bedelin tamamının ya da kalan kısmının ödenmesidir. Akreditifte amaç ihracat ya da ithalat yapan tarafın riskini azaltmaktır. Bir başka deyişle tarafların korunmasıdır. İhracatçı açısından bakıldığında, ithalatçının ödeme yapmaması durumunda garantör banka bu bedeli ihracatçıya öder. Ödemekle de yükümlüdür. Akreditif ithalatçı tarafından da kullanılabilir. Örneğin mal bedelini ödeyen bir ithalatçı, mallar gönderilmediğinde yine akreditif kullanabilir ve ödediği bedeli geri alabilir.



Akreditifli Ödemede Taraflar

Akreditifli ödemede amaç ihracatçı ve ithalatçının korunmasıdır. Bu nedenle ödeme ve teslim işlemlerinin gerçekleşmesi için söz konusu ödeme işleminin bazı tarafları bulunmaktadır. Bunlar; amir, amir banka, ihbar veya teyit bankası ve lehdardır.

Amir: İthalat yapan taraftır ve bankasına akreditif açma talimatı amir tarafından verilir.

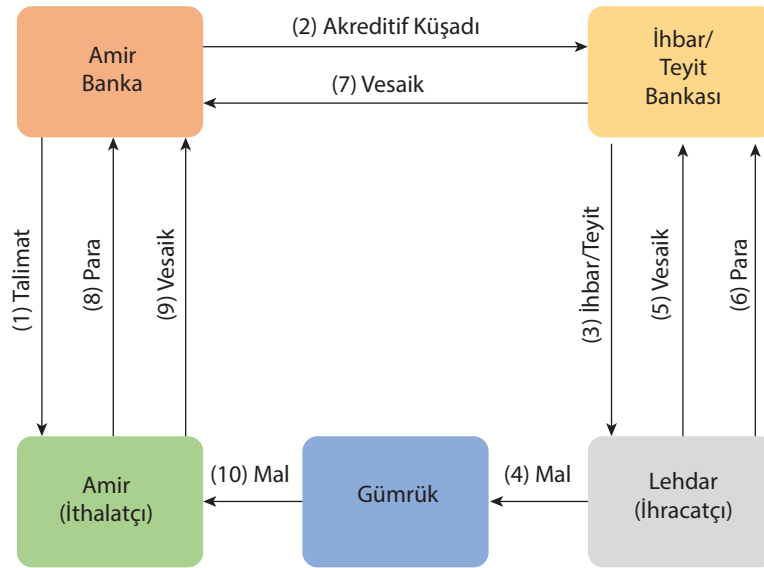
Amir Banka: İthalatçının vermiş olduğu talimat doğrultusunda akreditifi açan bankadır.

İhbar veya Teyit Bankası: Amir bankadan aldığı akreditifi lehbara yani ihracatçı tarafa ileten bankadır. İhbar ya da teyit bankası akreditifin şartlarını ihracatçı tarafa bildirmekle yükümlüdür.

Lehdar: Satıcı firma lehine akreditif açılan ihracatçı firma olup akreditif şartlarına uygun vesaiki iştiira bankasına ibraz ederek vesaikin bedelini tahsil eden satıcıdır.

Akreditif Süreci

Akreditifli ödemedeki işlem basamakları genellikle Şekil 6.5'te görüldüğü şekildedir.



Şekil 6.5 Akreditifli ödemenin tarafları

Kaynak: Çşirinpınar, 2012)

1. Alıcı (ithalatçı) ile satıcı (ihracatçı) arasında bir ön görüşme yapılır.
2. İthalatçı amir bankasına başvurarak akreditif açtırır.
3. Amir banka akreditif mektubunu hazırlayıp lehdar (ihracatçı) bankaya gönderir.
4. Lehdar banka inceleme yaptıktan sonra, akreditif ihracatçıya ihbar edilir.
5. İhracatçı akreditifi inceler ve sonrasında malları sevk eder.
6. Lehdar (ihracatçı) ihracat sevk belgelerini bankasına sunar.
7. Akreditif teyitli ise ödeme lehdar banka tarafından amir bankaya 7 iş günü içinde yapılır ve gerekli belgeler gönderilir.
8. Amir (ithalatçı) banka ilgili belgeleri amire sunar ve mal bedelini tahsil eder.
9. Akreditif teyitsiz ise amir banka tarafından mal bedeli havale edilir.
10. Son olarak da ihracatçıya ödeme yapılır.

Akreditif Açma

Akreditif açma işlemi için aşağıda sıralanan adımlar takip edilmektedir:

- Akreditifin açılması satış sözleşmesi ile kararlaştırılır. Alıcı ve satıcı arasında bir sözleşme yapılır ve satıcı proforma fatura düzenleyerek satıcıya faks çeker. Bu satış sözleşmesinin hükümlerini yerine getirmek üzere ithalatçı, kendi bankasına (amir banka) akreditif açma teklifinde bulunur.
- Satıcı, eğer birkaç bankayla çalışıyorsa en iyi komisyon oranını veren bankayı seçerek, o bankaya ait akreditif talep formunu düzenler. Bu form bilgisayar ortamında düzenlenebileceği gibi elde de doldurulabilir.
- Talep formu düzenlendikten sonra kaşelenip imza yetkisi olan bir yönetici tarafından imzalanır.
- İmzalı talep formu ve proforma, bankaya faks çekilir. Böyle, akreditifin açılması için bankaya yapılan başvuru tamamlanmış olur.
- Daha sonra imzalı bu formun orijinali bankada saklanmak üzere bankaya yollanır. Ancak, bu formdan bir fotokopi alınıp ihracat dosyasında saklanmalıdır.
- Sezonun ve bankanın iş yoğunluğuna göre 24 saat ya da 48 saat içinde ilk akreditif metni gelmektedir. Bu daha henüz açılmamış bir akreditiftir.
- Gelen metin kontrol edildikten sonra satıcı firmaya yollanmalıdır. Satıcı firma metin üstünde değişiklik isteyebilir. Bu değişiklikler alıcı içinde uygunsa, metin üstünde hangi bölümün değiştirileceği işaretlenmeli ve yanına ya da üst kısmına doğrusu yazılmalıdır. Akreditif metinleri genelde 3 adet A4 kâğıdı uzunluğundadır ve sadece bir sayfasında değişiklik yapılıyor bile olsa tüm sayfalarının bankaya fakslanması gerekmektedir.
- Üzerinde değişiklik yapılmış metin ithalatçıya bankadan e-mail yoluyla ya da faksla yollanır ve banka, komisyonunu ve diğer masrafları (banka sigorta muamele vergisi-BSMV, telex ya da swift ücret, vb.) ihracatçının hesabından alır. Burada dikkat edilmesi gerek konu, akreditif metninde

istenen tüm değişikliklerin yapılması ve akreditifte belirtilmesi gereken tüm bilgilerin metin üzerinde gösterilmesidir.

- Düzeltilmiş metin tekrar satıcı firmaya yollanmalıdır. Satıcının onayı alındıktan sonra, metnin her sayfası kaşelenip, imza yetkisi olan yönetici tarafından imzalandıktan sonra bankaya fakslanmalıdır.
- Referans numarası verilmiş yani resmi olarak açılmış akreditif satıcının bankasına swift mesajı formatında amir banka tarafından gönderilir. Süre kazanılması açısından ithalatçı, kendi elindeki kopyayı ihracatçıya faks çekebilir. Ancak ihracatçı bankasından gelen akreditif metnini dikkate alıp buna göre yükleme yapmalıdır.
- Banka referans numarası verilmiş akreditif üstünde yapılacak değişikliklerde masraf kesintisi yapar.

UCP 600

UCP 600'ün tam adı, ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits'tir. Bu terim dilimizde Akreditiflere İlişkin Birörnek Usuller ve Uygulama Kuralları olarak kullanılmaktadır. UCP 600, Uluslararası Ticaret Odası'nın (ICC-International Chambers of Commerce) yayımlanmış olduğu ve akreditifli işlemlerin standartlaştırılmasını sağlayan kurallar bütünüdür.



dikkat

İlk olarak 1933 yılında ortaya konan UCP; sonrasında 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 ve son olarak da 2007 yılında revize edilerek bugünkü hâlini almıştır.

UCP 600, Uluslararası Ticaret Odası'nın yayınladığı ve akreditif işlemlerinde uygulanması gereken kuralları gösteren bir rehber niteliğindedir ve 39 maddeden oluşmaktadır. UCP 600'ün yanında ISBP (International Standart Banking Practices) yani Uluslararası Standart Bankacılık Uygulaması da UCP 600'ü destekleyen ve bankaların akreditif işlemlerinin daha detaylı şekilde açıklandığı bir kaynaktır.

Akreditiflerin Sınıflandırılması

Dış ticarete ödeme şekli olarak kullanılan akreditiflerin farklı çeşitleri bulunmaktadır. Akreditiflerin bu türleri ithalatçı ve ihracatçı açısından farklı seviyelerde risk taşımaktadır. Akreditif çeşitleri; dönülebilir ve dönülemez akreditifler, teyitli ve teyitsiz akreditifler, belge ibrazında ödemeli/ kabul kredili/ertelemeli ödemeli akreditifler, yenilenen akreditifler, devredilebilir ve devredilemez akreditifler, karşılıklı akreditifler ve teminat akreditifleri olarak sınıflandırılmaktadır (http://www.bka-law.com/Files/636482018071216260_bkauluslarsi_tica_rette_odeme_sekillerinden_akreditif.pdf, Erişim tarihi: 26.02.2020).

Dönülebilir ve Dönülemez Akreditifler

Dönülebilir akreditifler, ithalatçı tarafından ihracatçıya herhangi bir bilgi verilmeksizin iptal edilebilen akreditiflerdir. Bir başka deyişle, amir, lehbara haber vermeden akreditifi iptal edebilir. Bu nedenle bu akreditifler, ithalatçıların açısından herhangi bir risk içermiyorken, ihracat yapan taraf açısından oldukça risklidir. Çünkü ithalat yapan taraf istediği anda akreditifi iptal etme olanağına sahiptir. Dönülemez akreditifler ise dönülebilir akreditiflerin tam aksine, ithalatçıya akreditifi iptal etme yetkisi tanımaz. Fakat ithalatçı ve ihracatçı arasında bir uzlaşmaya varılmışsa akreditif iptal edilebilir. Bu nedenle, dönülemez akreditif ihracat yapan taraf açısından dönülebilir akreditife göre daha az riskli bir ödeme şeklidir.

Teyitli ve Teyitsiz Akreditifler

Teyitli akreditifler, ithalatçı tarafın bankasının yani amir bankanın yanında, bir başka bankanın daha ödeme garantisi verdiği akreditif çeşididir. Teyitli akreditifler genellikle ihracat yapan tarafın amir bankayı tanımadığı ya da fazla güvenmediği durumlarda tercih edilen bir ödeme şeklidir. Teyitsiz akreditifler ise, ihracatçıya sadece amir bankanın ödeme garantisi verdiği akreditif çeşididir. Herhangi bir diğer bankanın garantisine ihtiyaç duyulmamaktadır.

Belge İbrazında Ödemeli/ Kabul Kredili/ Ertelemeli Ödemeli Akreditifler

Belge ibrazında ödemeli akreditif, akreditif belgelerinde herhangi bir sorun yoksa ve belgeler uygunsa ödemenin hemen yapıldığı akreditif türüdür. Kabul kredili akreditifte ödeme, önceden belirlenen bir vadede ve poliçe karşılığında yapılmaktadır. Ertelemeli ödemeli akreditiflerde akreditif belgeleri uygun ve tam olsa da ödeme hemen gerçekleşmez. Ödeme, ihracatçı ve ithalatçı arasında üzerinde anlaşmaya varılan bir zamanda daha sonra yapılır.

Yenilenen Akreditifler

Yenilenen akreditifler, genellikle sürekli ticaret yapan ihracatçı ve ithalatçı arasında kullanılır. Bu tür akreditifin kullanılma sebebi ise her işlem için yeni bir akreditif yerine, bir akreditif sürecince birden çok işlem yapılmak istenmesidir.

Devredilebilir ve Devredilemez Akreditifler

Devredilebilir akreditiflerde ihracatçı tarafından akreditiflerden kaynaklanan hakların devri söz konusudur. Fakat bu devir işlemi sadece bir kereye mahsustur. UCP 600'ün 38. maddesinde devredilebilir akreditiflerin özellikleri aşağıdaki şekildedir;

- Bankalar açıkça onaylamadıkları süre boyunca bir akreditifi devretmek zorunda değildirler.
- Bir akreditifin "Devredilebilir" olabilmesi için özellikle bunu taşıyan bir ibare taşıması gerekmektedir. Örneğin "Transferable" gibi.
- Akreditifin devir masrafları aksine hüküm yoksa masraflar birinci lehtar tarafından karşılanmak zorundadır.
- Kısmi yüklemeye izin veren akreditifler, birden fazla ikinci lehtara devredilebilir.
- Devredilmiş olan bir akreditif, aksine bir hüküm akreditif metnine eklenmemiş ise tekrar devredilemez.
- Devredilen akreditif, asıl akreditifin şartlarını belirli maddeler hariç aynen taşımak zorundadır. Birinci lehtar, akreditif tutarı, vadesi vb. bazı özelliklerin tutarlarında indirime gidebilir (<https://www.akreditif.biz.tr/devredilebilir-akreditif.html>, Erişim tarihi: 28.02.2020).

Devredilemez akreditiflerde ise devredilebilir akreditiflerin aksine akreditiften kaynaklanan hakların devri söz konusu olmamaktadır.

Karşılıklı Akreditifler

Karşılıklı akreditifler daha çok transit ticarete kullanılan bir yöntemdir. Karşılıklı akreditif ile ödeme şeklinde aracı firma hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Satışı yapacağı ülkede, aracı firma adına açılmış olan akreditifi teminat göstererek, ithalat yapacağı ülkenin lehine bir akreditif açabilir. Bu nedenle ikinci akreditif birinciye karşılık gösterilerek açıldığı için, ikinci açılına karşılıklı akreditif adı verilir (Kızıl vd., 2014).

Teminat Akreditifleri

Teminat akreditifleri, esasen akreditifleri garanti altına alan bir akreditif çeşididir. İhracatçı taraf açısından akreditif şartları yerine getirilmediği zaman kullanılır. Akreditiflerin sigortası olarak düşünülebilir.



Araştırmalarla İlişkilendir

Uluslararası Ticarete Tahsil Esasına Dayalı Ödeme Şekilleri ve Uygulama Adımları

.....Sınır ötesi ticaretin, taraflara getirmiş olduğu riskleri minimize etmek için özellikle Milletlerarası Ticaret Odası ve bankaların yoğun girişimleri söz konusudur. Bankalar aracılık ettikleri ödeme işlemlerinde sorun yaşamadan komisyon ve ücret gelirlerini maksimize etme, Milletlerarası Ticaret Odası ise ticaretin sorunsuz ve kolay bir şekilde yapılabilmesi amacındadır. Uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerinin tümü risk derecesine ve güven karinesinin seviyesine göre belirlenmektedir. İster tahsil esasına dayalı isterse de banka ödeme garantili ödeme şekilleri tercih edilsin, ticaretin tarafları arasında bir “ticari satış sözleşmesi” imzalanmadıysa ödeme şekillerine uygulanacak olan hukuki hükümler Milletlerarası Ticaret Odası’nın yayınlamış olduğu bir örnek kuralın ötesine geçememektedir. Türkiye’de gerçekleşen dış ticaret işlemlerinin büyük bir oranına bankalar aracılık etmektedir. Küresel ticarete de olduğu gibi Türkiye’de de firmalar tarafından ağırlıklı olarak tahsil esasına dayalı ödeme şekilleri tercih edilmektedir. Gerek ithalat gerekse de ihracat ayağında tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinin tercih edilmesinde; Tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinin (avallı işlemler hariç) akreditifli işlemlere nazaran daha az bürokrasi

si içermesi, Tahsil esasına dayalı ödeme şekillerinde bankaların akreditifli işlemlere göre daha az ücret ve komisyon talep etmesi, Tahsil esasına dayalı işlemlerde alıcı ve satıcının daha hızlı bir şekilde hareket edebilmesi, etkili olmaktadır. Ancak özellikle ithalat ayağında peşin ve vesaik mukabili, ihracat ayağında ise mal mukabili ödeme şekillerinin yoğun bir şekilde kullanılmasının nedenleri arasında; Türkiye’nin taşıdığı ülke riski (ekonomik, politik ve jeopolitik), Firma riski (firmalarımızın yeterli sermaye ve özvarlık birikimine sahip olmaması, uluslararası ticarete yeterli tecrübeye sahip olmaması vb.), TL/USD ve TL/EUR volalitesinin yüksek olması sayılabilmektedir. Tahsil esasına dayalı ödeme yöntemleri hızlı ve ucuz ödeme yöntemleri de olsalar, hala fiziki evrak riskini ve ödeme sistemi olarak da sadece SWIFT’in varlığına muhtaç kalmaktadırlar. Günümüzde, özellikle blok zincir tabanlı ödeme sistemlerinin gelişmesi ve elektronik veri değişimini sağlayan yazılımların varlığının ortaya çıkması gelecekte yapılacak araştırmalar için önemli konu kaynağı teşkil etmektedir.

Kaynak: Orkun, B. (2019). Uluslararası Ticarete Tahsil Esasına Dayalı Ödeme Şekilleri ve Uygulama Adımları, *İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 2(2), s.223-236.

Öğrenme Çıktısı



2 Peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme, konsinye ihracat, karşı ticaret ve akreditifi ifade edebilme

Araştır 2

Dış ticarete ödeme şekillerinin ithalatçı ve ihracatçı açısından risk düzeylerini araştırınız.

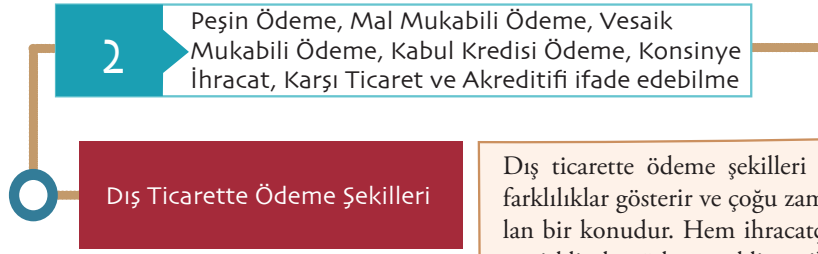
İlişkilendir

Türkiye’de ihracat ve ithalat yapan firmaların tercih ettikleri ödeme şekillerini araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türkiye’de ihracat yapan firmaların ülkelere göre kullandıkları ödeme yöntemleri değişiklik gösteriyor mu? Araştırıp paylaşınız.





Dış ticarete ödeme şekilleri ihracatçı ve ithalatçı açısından farklılıklar gösterir ve çoğu zaman da üzerinde karşılıklı tartışılan bir konudur. Hem ihracatçı hem de ithalatçı açısından en az riskli olan ödeme şekli tercih edilmek istenmektedir. Ayrıca ithalatçı taraf en az maliyetli ödeme şeklini istemektedir. Dış ticarete kullanılan ödeme şekilleri; peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme, kabul kredili ödeme, konsinye ihracat ve akreditifi ödemedir. Peşin ödemede ithalatçı, mal ya da hizmeti teslim almadan önce ihracatçıya peşin olarak bir ödeme yapar. Bu ödeme havale, çek ya da kredi kartı gibi nakit veya nakit benzeri ödeme araçları ile gerçekleştirilebilir. Mal mukabili ödemede alıcı ve satıcı arasında güven önemlidir. Bu işlemde risk satıcının üzerindedir. Alıcının malı teslim almasından sonraki bir tarihte mal bedelini ödenmesine olanak sağlar. Vesaik mukabili ödeme; burada esas olan yapılan dış ticaret işlemi sonucunda, ihracat bedelinin, satıcı tarafından hazırlanan belirli belgeler karşılığında, ithalatçı tarafından ödenmesidir. Kabul kredili ödeme satılan mal bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadesinde satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir. Konsinye ihracat; kesin satışı sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracattır. Karşı-ticaret, genel anlamda bir takas muamelesidir ve beş tipe ayrılabilir. Bunlar, barter, kliring, karşı alım, dengeleme ve geri alımdır. Üçlü-ticaret, bir ülke tarafından ödenecek hesabın başka bir ya da daha fazla ülkeye transfer edilmesi söz konusudur. Akreditif ise ihracatçı ve ithalatçı için ödemeye ait risklerin sınırlandırıldığı ve her iki kesim için de kabul edilebilir düzeye çekildiği bir ödeme yöntemidir. Akreditifte amaç ihracat ya da ithalat yapan tarafın riskini azaltmaktır. Akreditifte amir, amir banka, ihbar veya teyit bankası ve lehdar tarafları bulunmaktadır. Akreditiflerin farklı çeşitleri bulunmaktadır. Bunlar; dönülebilir ve dönülemez akreditifler, teyitli ve teyitsiz akreditifler, belge ibrazında ödemeli/ kabul kredili/ertelemeli ödemeli akreditifler, yenilenen akreditifler, devredilebilir ve devredilemez akreditifler, karşılıklı akreditifler ve teminat akreditifleridir.

1 Belirlenmiş bir sürenin sonunda veya vadede, cinsi ve tutarı belirlenmiş meblağın belirli bir lehda-ra veya hamiline ödenmesi için alacaklının borçluya verdiği yazılı, şartsız ödeme emrine ne ad verilir?

- A. Bono
- B. Poliçe
- C. Çek
- D. Konşimento
- E. Akreditif

2 Borçlunun alacaklısına hitaben düzenlediği bir ödeme vaadi olan kambyo senedi aşağıdakiler-den hangisidir?

- A. Aval
- B. Çek
- C. Bono
- D. Poliçe
- E. Teslim Emri

3 İthalatçının ülkesindeki bankasının, ihracatçıya yapılacak ödemeyi hatırlı müşterisi olan it-halatçı adına üstlenmesi durumunda ortaya çıkan işleme ilişkin belge aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Poliçe
- B. Bono
- C. Konşimento
- D. Rehin senedi
- E. Teslim emri

4 Aşağıdakilerden hangisi dış ticarete kullanı-lan finansman belgelerinden biri **değildir**?

- A. Teslim emri
- B. Rehin Senedi
- C. Poliçe
- D. Bono
- E. Konşimento

5 Açık ödeme olarak da isimlendirilen dış tica-ret ödeme şekli aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Mal mukabili ödeme
- B. Vesaik mukabili ödeme
- C. Akreditif
- D. Kabul kredili ödeme
- E. Konsinye ihracat

6 Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve ödemenin bir poliçe ile yapıldığı ödeme yöntemi aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Mal mukabili ödeme
- B. Vesaik mukabili ödeme
- C. Kabul kredili ödeme
- D. Konsinye ihracat
- E. Akreditif

7 İki malın para kullanmaksızın karşılıklı ola-rak el değiştirmesini ifade eden ödeme şekli aşağı-dakilerden hangisidir?

- A. Kabul kredili
- B. Barter
- C. Kliring
- D. Mal mukabili
- E. Vesaik mukabili

8 İthalat yapan tarafın bankasının, ihracatçıya mal bedelinin ödenmesini garanti ettiği ödeme şekli aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Vesaik Mukabili
- B. Mal mukabili
- C. Kabul kredili
- D. Akreditif
- E. Karşı ticaret

9 İhracatçının üstlendiği riskin en yüksek ol-duğu ödeme şekli aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Mal mukabili
- B. Vesaik mukabili
- C. Akreditif
- D. Karşı ticaret
- E. Kabul kredili

10 I. Peşin

II. Mal mukabili

III. Vesaik mukabili

IV. Kabul kredili

V. Akreditif

İthalatçının üstlendiği risk düzeyinin en yüksek ol-duğu ödeme şekline en düşük olduğu ödeme şek-li için doğru sıralaması aşağıdakilerden hangisidir?

- A. I, II, IV, V, III
- B. I, III, II, IV, V
- C. II, I, III, V, IV
- D. IV, III, II, I, V
- E. I, V, IV, III, II

1. B	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Finansman Belgeleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	6. C	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. C	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Finansman Belgeleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.niden gözden geçiriniz.	7. B	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. D	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Finansman Belgeleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.niden gözden geçiriniz.	8. D	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. E	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Kullanılan Finansman Belgeleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	9. A	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. A	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	10. E	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Ödeme Şekilleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.

6

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 1

Dış ticarete kullanılan belgeleri beş grupta sınıflandırabiliriz:

- Taşıma belgeleri
- Ticari belgeler
- Resmi belgeler
- Sigorta belgeleri
- Finansman belgeleri

Taşıma Belgeleri; taşıma belgesi veya konşimento; ihracatçı ile malları belli bir noktadan diğerine taşıyacak olan taşıyıcı arasında yapılan sözleşmedir. Bunlar, deniz konşimentosu, özellikli konşimento çeşitleri tek konşimento (Through B/L), kombine nakliyat konşimentosu (Combined Transport B/L), konteyner konsimentosu (Container B/L), düzgün hat konşimentosu (Liner B/L), kısa konşimento (Short from, Blank back B/L), tanker konşimentosu (Tanker B/L), ciro edilemez konşimento (Non-Negotiable B/L), navlun sözleşmesine dayalı konşimento (CharterParty B/L), kaptan mektubu (Mate's receipt), manifesto (Manifest)'dur. Ayrıca havayolu taşıma senetleri, Demiryolu Hamule Senedi (Rail Consignment Note), Karayolu Taşıma Belgesi-CMR (Road Waybill), Nakliyeciler Makbuzları (Forwarder's Receipt) ve FIATA Belgeleri, Posta Makbuzu (Post Receipt) sayılabilir.

Ticari Belgeler: Proforma Fatura (Proforma Invoice), Ticari Fatura (Commercial Invoice), Navlun Fatura (Freight Invoice), Çeki Listesi (Weight List), Koli Ambalaj Listesi (Packing List), Spesifikasyon Belgesi (Certificate of Specification), İmalatçının Analiz Belgesi (Manufacturer's Certificate), Gemi Ölçü Raporu (Ullage Report), Ekspertiz Raporu (Expertise), Üçüncü Tarafın Düzenlediği Kontrol Belgesi (Third Party Certificate of Inspection)'dır.

Resmî Belgeler; ATR Dolasım Belgesi, Kontrol Belgesi (Inspection Certificate), Uygunluk Belgesi, Sağlık Sertifikası (Phytosanitary Certificate), Veteriner Sertifikası (Veterinary Certificate), Helal Belgesi (Halal Certificate), Radyasyon Belgesi (Radiation Certificate), Boykot/Kara Liste Belgesi (Boycot /Black List Certificate)'dir.

Sigorta Belgeleri; Sigorta Mektubu, Sigorta Belgesi, Flotan Sigorta Poliçesi veya Açık Kapsam, Sigorta Poliçesi vb. olarak sıralanabilir.

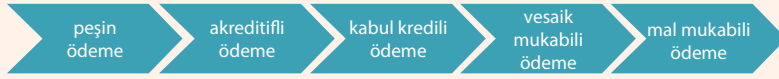
6

Araştır Yanıt Anahtarı

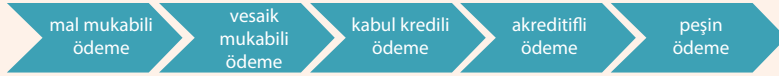
Araştır 2

İhracatçıların ve ithalatçıların ödeme şekillerinden beklentileri farklı olabilmektedir. İhracatçı malını vermeden önce ya da teslim ettikten hemen sonra ödemeyi almak ister. İthalatçı ise malı teslim almadan ödeme yapmak istemez. İthalat yapan tarafın genel olarak eğilimi, malları en kısa sürede teslim alarak ödemeyi olabildiğince uzun vadeli tutmaktır. Bu ise ihracatçı açısından istenen bir durum değildir. Yapılacak olan ticarete hangi ödeme şeklinin kullanılacağı ise ihracatçı ve ithalatçı arasında karar verilen bir durumdur. Burada önemli olan nokta seçilen ödeme şeklinin hem ihracatçı hem de ithalatçı açısından en az riskli olanın tercih edilmek istenmesidir. Dış ticarete ödeme şekillerinin ithalatçı ve ihracatçı açısından risk düzeyine etkileri Şekil 6.6'da görülmektedir.

İHRACATÇININ ÜSTLENDİĞİ RISK ARTIŞI



İTHALATÇININ ÜSTLENDİĞİ RISK ARTIŞI



Şekil 6.6 Dış ticarete ödeme şekillerinin ithalatçı ve ihracatçı açısından risk düzeyleri

Kaynakça

- Altaylı, Y. (2008). *Dış Ticarete Finansman Teknikleri*, Kadir Has Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi. <https://hdl.handle.net/20.500.12469/2424>
- Barbaros, O. (2005). *Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama*, Alfa Aktüel.
- Bayram, O. (2019). Uluslararası Ticarete Tahsil Esasına Dayalı Ödeme Şekilleri ve Uygulama Adımları, İzmir Katip Çelebi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, 2(2).
- Dalgıç, N. (2011). *Ulusal ve Uluslararası Finansman Aracı Olarak Barter ve Türkiye Örneği*, Haliç Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, YL Tezi.
- Gökbulut, R. İ. Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki http://auzefkitap.istanbul.edu.tr/kitap/uluslararası_tv.lojistikyonetimi_ao/dtfvt.pdf.
- Kılıç, S.A. (2008). Uluslararası Ticarete Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi, *Gazi Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi*, C.XIV, S.2.
- Kızıl, C. Akman, V. ve Demir, N. (2014). Dış Ticaret Uygulamalarında Akreditif İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi. *Trakya Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi E-Dergi*, 3(2).
- Kulaç, D. (2008). *Dış Ticarete Uygulanan Finansman Teknikleri ve Tarıma Dayalı Sanayiler Açısından Değerlendirilmesi*, Namık Kemal Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü YL.
- Polat, A., (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(13).
- Şirinpınar, A. (2012). *Dış Ticarete Akreditif İşlemlerinde Operasyonel Risklerin Önlenmesi*. İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yayımlanmamış Y.L Tezi, İstanbul.
- Toroslu, M. V. (2013), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Seçkin, , Ankara.

İnternet Kaynakları

- http://www.bkalaw.com/Files/636482018071216260_bka_uluslararsi_ticarete_odeme_sekillerinden_akreditif.pdf
- <https://disticaret.net/>
- <https://www.dunya.com/kose-yazisi/guvenli-veresiye-vesaik-mukabili-mi/394966>
- <http://www.tml.web.tr/download/dis-ticarete-odeme-yontemleri.pdf>
- <https://www.akreditif.biz.tr/devredilebilir-akreditif.html>

Bölüm 7

Dış Ticarete Devlet Yardımları

öğrenme çıktıları

1

İhracata Yönelik Devlet Yardımları

- İhracata yönelik devlet yardımlarının neler olduğunu açıklayabilme

2

İthalat Politikaları Önlemleri ve İthalata İlişkin Uygulamalar

- İthalat politikaları önlemlerinin ve ithalata ilişkin uygulamaların neler olduğunu ifade edebilme

3

Diğer Destek Uygulamaları

- Diğer destek uygulamalarının neler olduğunu açıklayabilme

Anahtar Sözcükler: • İhracat • İthalat • Dış Ticarete Devlet Yardımları • Uluslararası Rekabet • Pazara Giriş • Markalaşma • Haksız Rekabet • Ürün Güvenliği



GİRİŞ

Dünyada en küçüğünden en büyüğüne, en zengininden en fakirine kadar tüm ülkeler, uluslararası ekonomik faaliyetlerde bulunmakta, ülkelerin ekonomik refahları bakımından çok önemli olan bu faaliyetler de giderek çoğalmaktadır. Ülkeler arasındaki ekonomik, ticari ve mali ilişkiler bazen kârlılıktan, bazen zorunluluktan, çoğu zaman da karşılıklı bağımlılıktan kaynaklanır. Bir kısım malların yurtiçi talep karşılandıktan sonra ortaya çıkan üretim (arz) fazlasının satışı için dış ticaret yapılması zorunlu hale gelebilir. Belirli bir malın bazı ülkelerde hiç üretilmemesi ya da yerli üretimin iç talebi karşılamaya yeterli olmaması da ülkeleri dış ticaret yapmaya iten faktörlerden biridir. Teknoloji ve ülkelerin sahip oldukları üretim faktörleri arasındaki farklılıklar üretim maliyetlerinin de farklı olmasına neden olur. Verimlilik ve maliyet farklılıkları nedeniyle ülkeler ürettikleri bütün malları değil, bunların içinden en ucuza üretebildikleri malları yurt dışına satarken, daha yüksek maliyetle ürettikleri malları ithal etme yoluna giderler. Malların dış görünüşü, kullanılışı veya faktör bileşiminin farklı olması nedeniyle mal farklılaştırması söz konusudur. Bunun nedeni tüketici tercihlerinin birbirinden farklı olmasıdır. Oldukça geniş bir mal grubu içinde yerli ve yabancı mallara olan talep yapısının da farklılık göstermesi uluslararası ticaret yapılmasının nedenlerinden biridir. Görüldüğü gibi dış ticaret ihracat ve ithalat işlemlerinden oluşmaktadır. Ülkeler için ihracatı artırmak, ithalatı azaltmak önemli hedefler arasındadır. Bu hedeflere ulaşmak için ülkelerin aldığı kararlar ve önlemler dış ticaret politikasını oluşturur.

Ülkelerin dış ticaret politikaları kapsamında uyguladıkları dış ticarete devlet yardımları, dış ticarete konu olan mal ve hizmetlerin ihracat ve ithalatında çeşitli devlet kurumları tarafından sağlanan destekler, kolaylıklar ve koruma önlemleri şeklinde ifade edilebilir. Dış ticarete devlet yardımlarının amacı; mal ve hizmet piyasalarında ihracatçıları yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler ihraç etmeye yönlendirmek, ihracat gelirlerini artırmak, ihracatçıların uluslararası pazarlarda rekabet güçlerinin artırılmasına destek olmaktır. İthalatta ise yerli üreticileri ithalattan kaynaklanan haksız rekabete karşı veya ithalat artışlarına karşı korumak, arz sıkıntısı yaşanan ürünlerde gümrük vergisi indirimi veya muafiyeti şeklinde uygulamalar ile piyasanın veya hammadde/

ara malı ihtiyacı olan sanayicilerin bu ihtiyaçlarının karşılanmasını sağlamaktır. Ürün güvenliği uygulamaları ile de ithal ürünlerin ilgili teknik düzenlemesine uygunluğu denetlenerek tüketicinin güvensiz ürünlerden, üreticilerin ise bu ürünlerin neden olduğu haksız rekabetten korunmasını sağlamaktır.

İHRACATA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

Dünya ticaretinden daha çok pay almak ve daha fazla gelir elde etmek suretiyle Türkiye'yi yüksek gelirli ülkeler seviyesine yükseltmenin temelinde Türk ihracatının küresel rekabet gücünü ve üretilen ürünlerin katma değerini artırmak yatmaktadır. Bu amaçla 21. yüzyılın teknolojileri olarak gösterilen yazılım, e-ticaret, gen teknolojileri, yapay zekâ, blokzincir vb. gibi dünya ekonomisini çok yakında baştan sonra dönüştürecek yenilikleri takip etmek, özellikle kadın girişimcileri ve genç girişimcileri destekleyerek ihracat bilincini ve ihracatı tabana yaymak gerekmektedir.

İhracata yönelik devlet yardımlarının temel amacı KOBİ'ler başta olmak üzere, ihracatçıların ihracata yönelik faaliyetlerini gerek üretim gerekse pazarlama aşamalarında destekleyerek uluslararası pazarlarda karşılaştıkları sorunların giderilmesine ve rekabet gücü kazanmalarına yardımcı olmaktır. Mal ve hizmet ihracatına yönelik devlet yardımları günümüzde gerek nitelik gerek nicelik olarak sürekli bir şekilde ilgili bakanlıklar tarafından iyileştirilmektedir. Günümüzde verilen desteklerin nihai hedefi: ihracatçıları yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler ihraç etmeye yönlendirmektir. Yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler, geleneksel ihraç ürünlerinden farklı bir yapı arz ettiğinden, daha yaratıcı, daha esnek ve inovatif destek mekanizmaları önem kazanmaktadır.



Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülmekte olan ihracata yönelik devlet yardımları, yurtdışına açılma sürecinde firmalara her safhada destek sağlanmasını amaçlayan bütünsel bir bakış açısıyla sürdürülmektedir. Yatırım-üretim-istihdam-ihracat değer zincirinin tüm halkalarına yönelik politikalar oluşturularak Ar-Ge, inovasyon, tasarım, markalaşma ve hedef pazara giriş konularında gelişme kaydedilmektedir.



dikkat

Bu ünite de yer alan Türkiye’de dış ticarete yönelik devlet yardımları kapsamındaki destek ve teşvik miktarları, oranları ve süreleri 2019 yılı Mayıs ayına aittir.

Mal Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları

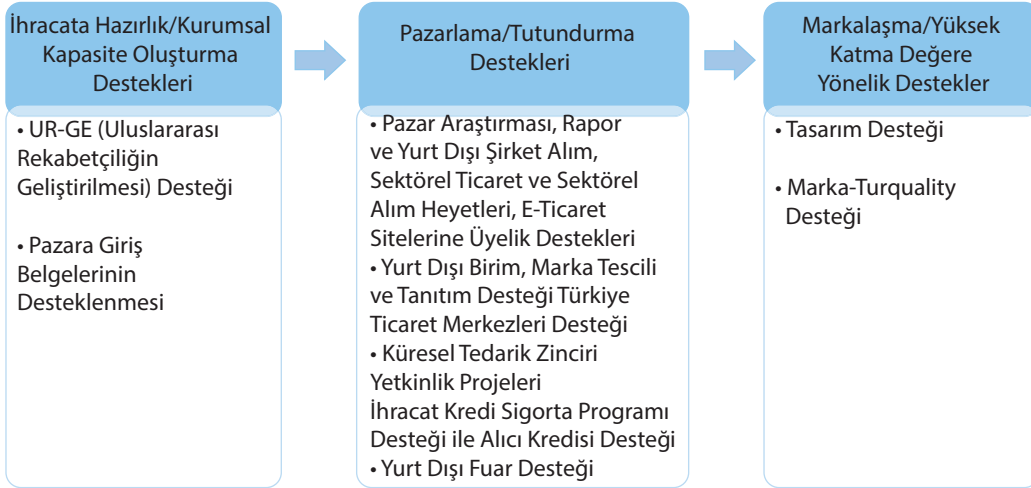
Ticaret Bakanlığı tarafından oluşturulan ihracata yönelik destek sistematığının **ihracata hazırlık, pazarlama** ve **markalaşma** olmak üzere üç olgunluk seviyesi bulunmaktadır.

İhracata Hazırlık Aşaması: Bu aşamada ihracatçı yeni öğrenen veya düzenli bir ihracatçı olmayan KO-Bİ’lerin ihracatçı ticari operasyonlarının bir parçası hâline getirmeleri amacıyla ihracata aşinalık kazanmalarını sağlayacak mekanizmalar bulunmaktadır.

Pazarlama Aşaması: Bu aşamada ihracat yapmayı öğrenmiş ve yurtdışı pazarlara ilk adımlarını atmış firmaların ihracatçı ticari operasyonlarının süregelen bir parçası hâline getirmeleri amacıyla yeni pazarlar bulmalarına veya mevcut pazarlarda kalıcı hâle gelmelerine yönelik destekler sağlanmaktadır.

Markalaşma Aşaması: Bu aşamada yurt dışı pazarlarda dağıtım kanallarını oluşturan özgün tasarımları ile bulundukları pazarın dinamiklerine uygun markalı ürün sunma yetkinliğine ulaşan firmalara yönelik destek mekanizmaları bulunmaktadır.

İhracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olgunluk seviyelerinde verilecek devlet destekleri Şekil 7.1’de yer almaktadır.



Şekil 7.1 İhracata Hazırlık, Pazarlama ve Markalaşma Seviyelerinde İhracata Yönelik Devlet Destekleri

Kaynak: Ticaret Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi (2019)

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği (UR-GE Desteği)

UR-GE Desteği, proje ve kümelenme yaklaşımını esas alarak şirketlerin uluslararası rekabet güçlerinin geliştirilmesine yönelik yerel dinamiklerin harekete geçirilmesine olanak sağlayarak, işbirliği kuruluşlarının önderliğinde ihracat alışkanlığı edinmelerini amaçlamaktadır. UR-GE projeleri, firmaların işbirliği yaparken aynı zamanda rekabet etmeyi öğrendikleri bir destek sistemidir. Projelerde kaliteli üretim yapan, ancak ihracatçı bilmeyen veya başlangıç düzeyinde ihracat yapan firmalar ile hâlihazırda ihracat yapan ve pazarlarını çeşitlendirmek isteyen firmaların kümelenme mantığı çerçevesinde birlikte hareket etmeleri sağlanmaktadır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 124. maddesinde belirtilen sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri üyesi oldukları işbirliği kuruluşlarının (Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler) proje başvuruları sonucu desteklenir. Destek için Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesine başvuruda bulunabilirler.

UR-GE projeleri kapsamında desteklenecek unsurlar; ihtiyaç analizi, istihdam, eğitim/danışmanlık, tanıtım, yurt dışı pazarlama, alım heyeti ve bireysel danışmanlıktır.

Bir UR-GE projesi süresince ihtiyaç analizi, eğitim ve/veya danışmanlık faaliyetleri için en fazla 400.000 ABD Dolarına kadar, yurt dışı pazarlama faaliyeti için faaliyet başına 150.000 ABD Dolarına kadar en fazla 10 faaliyet ve alım heyetleri için faaliyet başına 100.000 ABD Dolarına kadar en fazla 10 alım heyeti için destek sağlanmaktadır. Ayrıca, işbirliği kuruluşunun proje koordinasyonu için istihdam edeceği en fazla iki personele ait istihdam gideri %75 oranında desteklenmektedir.

Pazara Giriş Belgeleri Desteği

Pazara Giriş Belgeleri Desteği, Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketlerin pazara giriş belgeleri alımlarını sağlamaya yönelik destekleri kapsar. Şirketler tarafından çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınan yurt dışı pazara giriş belgelerinin belgelendirme işlemleri harcamalarının belirli bir bölümünün desteklenmesini amaçlar.

Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan ve Türk Ticaret Kanunu'nun 124. maddesinde belirtilen kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler bu destekten faydalanmak için İhracatçı Birliklerine başvuru yapabilirler.

Pazara Giriş Belgeleri Desteği kapsamında müracaat ve doküman inceleme giderleri, belgelendirme tetkik giderleri, ilk yıla ait belge kullanım ücretleri, test/analiz raporu giderleri, zorunlu kayıt ücretleri, tarım ürünleri analizine ilişkin sağlık/güvenlik sertifikası ücreti ve tarım ürünleri analizine ilişkin akreditasyon ücreti desteklenir.

Pazara Giriş Belgeleri Desteği kapsamında akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ve insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretler ile ilgili harcamaları %50 oranında ve şirket başına yıllık en fazla 250.000 ABD dolarına kadar desteklenir.



Yurtdışı Pazar Araştırması Desteği

Yurtdışı Pazar Araştırması Desteğinin amacı, yeni ihraç pazarları yaratılması ve geleneksel pazarlarda pazar payının artırılması amacıyla şirketlerin yurt dışı pazar araştırması gezilerinin desteklenmesidir. Destek kapsamında şirketlerin ihracat gerçekleştirmek istedikleri hedef pazarlara ilişkin bilgi ve tecrübelerini artırmaları ve potansiyel müşterileri ile iş görüşmeleri gerçekleştirmeleri sağlanmaktadır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 124. maddesinde belirtilen sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler bu destekten faydalanmak için yerleşik oldukları şehre göre T.C. Ticaret Bakanlığı Bölge Müdürlüklerine başvuru yapabilirler.



Bir yurt dışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla iki şirket çalışanının uluslararası ve şehirlerarası ulaşımında kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD dolarını geçmemek kaydıyla araç kiralama giderleri ile kişi başına günlük 150 ABD dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda + kahvaltı) giderleri desteklenmektedir. Türkiye'den gidiş ve Türkiye'ye dönüş hariç olmak üzere, en fazla 10 (on) günlük kısmı ve bir takvim yılı içerisinde en fazla 10 yurt dışı pazar araştırması gezisi desteklenir.

Rapor Desteği

Rapor Desteğinin amacı, şirketler ile işbirliği kuruluşlarının yurt dışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarını oluşturmaları amacıyla satın aldıkları raporların desteklenmesidir. Destek kapsamında firmaların ve işbirliği kuruluşlarının satın aldıkları sektör, ülke veya marka odaklı raporlara ilişkin giderlerin desteklenmesi sağlanmaktadır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 124. maddesinde belirtilen kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri ve işbirliği kuruluşu olarak; Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler destekten faydalanabilir. Destek için Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesine başvuruda bulunabilirler.

Satın alınan sektör, ülke, yurt dışında yerleşik şirket veya marka odaklı raporlar için destek verilmektedir. Veri tabanları üzerinden temin edilen

raporlar da destek kapsamındadır. Destek oranı şirketler için % 60, işbirliği kuruluşları için %75 olup yıllık en fazla 200.000 ABD dolarına kadar destek verilir.

Yurt Dışı Şirket Alımı Desteği

Yurt Dışı Şirket Alımı Desteğinin amacı, firmaların yurt dışında yerleşik şirketleri satın almaları yoluyla değer zincirlerine eklemelerini desteklemektir. Destek kapsamında firmaların yurt dışında yerleşik şirket alımı amacıyla satın aldıkları mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin desteklenmesi sağlanmaktadır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 124. maddesinde belirtilen kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri ve işbirliği kuruluşu olarak sayılan kuruluşlar destekten faydalanabilir. Destek için Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesine başvuruda bulunabilirler.

Yurt dışında yerleşik şirket alımı amacıyla satın alınan mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler desteklenir. Destek oranı şirketler için %60, işbirliği kuruluşları için %75 olup yıllık en fazla 200.000 ABD dolarına kadar destek verilir.

Sektörel Ticaret Heyetleri Desteği

Sektörel Ticaret Heyetleri Desteğinin amacı, ihracatın artırılması, yeni pazarlar bulunması, ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımına katkı sağlamak amacıyla işbirliği kuruluşları önderliğinde ticaret heyetleri düzenlenmesidir. Destek kapsamında Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda işbirliği kuruluşlarınca şirketlere yönelik olarak ülkemizde yerleşik aynı sektörde ve/veya alt sektörlerinde faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışında yerleşik şirketler, kurum ve kuruluşlar ile görüşmeleri, ilgili tesisleri yerinde görmeleri ve meslek kuruluşlarını ziyaret etmeleri sağlanmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçı-

ların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler destekten faydalanabilir. Destek için Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Sektör Dairelerine başvuruda bulunabilirler.

Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda işbirliği kuruluşlarınca düzenlenen sektörel ticaret heyeti programlarına ilişkin ulaşım, konaklama, tanıtım ve organizasyon giderleri %50 oranında ve program başına 100.000 ABD dolarına kadar desteklenir. Sektörel ticaret heyetlerinin Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen hedef ve öncelikli ülkelere yönelik olması durumunda destek oranı 10 (on) puan artırılır.

Sektörel Alım Heyetleri Desteği

Sektörel Alım Heyetleri Desteğinin amacı, yurt dışından ithalatçı şirket yetkilileri, kurum ve kuruluş temsilcileri ve basın mensuplarının davet edilerek ülkemizde yerleşik şirketlerle ikili iş görüşmeleri gerçekleştirmelerinin, meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerinin, ilgili tesisleri yerinde görmelerinin ve ülkemizde düzenlenen fuarları ziyaret etmelerinin sağlanması yoluyla ihracatın artırılmasıdır. Destek kapsamında yurt dışından ilgili sektörlerde faaliyet gösteren alıcı firmaların ülkeye organizasyon kapsamında getirilerek ihracatçıların müşteri portföyünün genişletilmesi ve ilgili firmalarla ikili iş görüşmeleri yaparak ihracatlarının artması, yeni pazarlar bulmaları ve ülkemizin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımı sağlanmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler destekten faydalanabilir. Destek için Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü Sektör Dairelerine başvuruda bulunabilirler.

İşbirliği kuruluşlarının Alım Heyeti programlarına ilişkin ulaşım, konaklama, tanıtım ve organizasyon giderleri %50 oranında ve program başına 75.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği

E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteğinin amaçı, şirketlerin e-ticaret alışkanlığı kazanmalarının desteklenmesidir. Destek kapsamında e-ticaret sitelerine üyelik ücretleri desteklenerek firmaların e-ticaret sitelerine üyeliklerinin kolaylaştırılması sağlanmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Endüstri Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ), Ticaret Borsaları, İşveren Sendikaları ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifleri, işbirliği kuruluşları proje onayına müteakip en az 250 şirketin yer aldığı proje gruplarına ilişkin başvurular Bakanlığa iletilir. Destek için Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesine başvuruda bulunabilirler.



Ticaret Bakanlığı tarafından ön onay verilmiş e-ticaret sitelerine toplu üyeliklerde işbirliği kuruluşlarına %80 oranında ve her bir şirket için e-ticaret sitesi başına yıllık en fazla 2.000 ABD doları tutarında destek verilmektedir. İşbirliği kuruluşlarının toplu üyelik desteğinden yararlanabilmesi için, her başvuruda en az 250 (ikiyüzelli) şirketi e-ticaret sitesine üye yapmış olması gerekir.

İleri Teknolojiye Sahip Yurtdışında Yerleşik Şirket Alımı Desteği

İleri Teknolojiye Sahip Yurtdışında Yerleşik Şirket Alımı Desteğinin amacı, yüksek teknoloji içeren ürünlerin ihracat içindeki payının ve ülkenin teknoloji kapasitesinin artırılması ve teknoloji transferinin sağlanmasıdır. Bu destek, şirketlerin ileri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak, medikal biyoteknoloji alanındaki firmalar da dâhil olmak üzere, ileri teknoloji sahibi şirketlerin satın alınmasında Ticaret Bakanlığı'nın uyguladığı bir destek mekanizmasıdır. Bu destek mekanizması ile katma değeri yüksek ve yüksek teknoloji içeren ürünlerin ihracat içindeki payının ve ülkemizin teknoloji kapasitesinin artırılması ve ülkemize know-how transferinin sağlanması amaçlanmıştır.

Türk Ticaret Kanunu'nun 124. maddesinde belirtilen sınai ve/ veya ticari faaliyette bulunan kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri destek için başvuru yapabilirler.

Hukuki danışmanlık, mali danışmanlık ve kredi faizleri destek kapsamındadır. İleri teknolojiye sahip ve teknoloji transferi sağlayacak yurt dışında yerleşik şirketlerin alımına yönelik mali ve hukuki danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderler, şirketler için %75 oranında ve yıllık 500.000 ABD dolarına kadar desteklenmektedir. Bahse konu şirketlerin alımında kullanılan kredi faiz giderlerinin Türk lirası cinsi kredilerde 5 puanı, döviz kredileri ve döviz endeksli kredilerde 2 puanı toplam 3.000.000 ABD dolarına kadar desteklenmektedir.

Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projelerinin Desteklenmesi (KTZ Desteği)

Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projeleri Desteğinin amacı, şirketleri küresel tedarik zinciri mekanizmasına dâhil ederek yeni yatırımlar çekmek, ihracatı artırmak, yeni istihdam imkânları yaratmak, verimliliği yükseltmek, bilgi ve teknoloji aktarımı sağlamaktır.

Tedarik zincirindeki faaliyetlerin farklı ülkeler arasında paylaşımı uzmanlaşmayı artırmakta ve maliyetleri düşürmektedir. Öte yandan tedarik zincirlerine girmek için sahip olunması gereken yüksek standartlar, verimlilik, tasarım, sürdürülebilirlik, güvenlik ve hızlı üretim kabiliyetleri gelişmekte olan ülkeleri zorlayan faktörler olarak

öne çıkmaktadır. Bu çerçevede, firmaları söz konusu faktörlerde güçlendirerek ara malı üretim ve ihracat yetkinliklerinin artırılmasını sağlamak amacıyla küresel tedarik zincirine daha etkin bir tedarikçi olarak katılımlarını sağlamalarına yönelik olarak gerçekleştirecekleri harcamalar destek kapsamına alınmıştır.



Türk Ticaret Kanunu'nun 124. maddesinde belirtilen sınai faaliyette bulunan kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler başvuru yapabilirler. Destek için Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğü KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesine başvuruda bulunabilirler.

Makine, ekipman, donanım, yurt dışı ofis/depo, yazılım, eğitim, danışmanlık, müşteri ziyaretleri, sertifikasyon, test, analiz ve ürün doğrulama destek kapsamındadır.

Proje bazlı olarak tanımlanan destek kapsamında proje sahibi tedarikçi şirketlerin makine-ekipman-donanım alımı, yazılım alımı, yurt dışı ofis depo harcamaları, eğitim-danışmanlık-müşteri ziyaretleri ile sertifikasyon-test analiz-ürün doğrulama harcamaları proje bazlı olarak %50 oranında ve proje başına en fazla 1 milyon ABD dolarına kadar desteklenmektedir. Bir şirketin azami bir projesi destek alabilir.

Yurt Dışı Birim, Marka Tescil Tanıtım Desteği

Yurt Dışı Birim, Marka Tescil Tanıtım Desteğinin amacı, firmaların yurt dışında kendi dağıtım kanallarını kurmaları ve tanıtım faaliyeti gerçekleştirmelerine olanak sağlamaktır. 2010/6 sayılı "Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ" çerçe-

vesinde, firmaların yurt dışında açtıkları birimlere (ofis, mağaza, depo, showroom vb.) ilişkin kira giderleri, hedef pazarlarında gerçekleştirdikleri tanıtım faaliyetlerine ilişkin giderler ve şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderler desteklenmektedir.

Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş şirketler destekten faydalanabilir. Destek için İhracatçı Birliklerine başvuruda bulunabilirler.

İşbirliği Kuruluşlarının kiralayacakları yurt dışı birimlerin kira giderleri de desteklenir. Desteklerden yararlanan birimlerde, Türkiye’de üretilen ürünlerin pazarlanması gerekir. Destek süresi ülke başına 4 yıldır. Firmalar, destekten maksimum 25 birim için faydalanabilmektedir.

Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

2010/6 sayılı “Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ” kapsamında, desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketler ve İşbirliği Kuruluşlarınca, Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri % 60 oranında ve yurt dışı birimin bulunduğu her bir ülke için yıllık en fazla 150.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Desteklenen yurt dışı birimi bulunan şirketlerce, yurt dışı birimin bulunmadığı ülkelerde Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri, yurt içi marka tescil belgesi bulunması ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip olması ya da marka tescili için başvurulmuş olması koşuluyla %60 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Desteklenen yurt dışı birimi bulunmayan ancak yurt içi marka tescil belgesi olan ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip ya da marka tescil başvurusunu yapmış şirketlerce, Türkiye’de üretilen ürünlerle ilgili olarak yurt dışında gerçekleştirilen reklâm, tanıtım ve pazarlama giderleri %60 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD dolarına kadar desteklenir.

Yurt Dışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Şirketlerin yurt içi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurt dışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD dolarına kadar desteklenir. Firmalar tanıtım ve marka tescil desteğinden 4 yıl süreyle faydalanabilmektedir.

Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği

Türkiye Ticaret Merkezleri Desteğinin amacı, firmaların bir İşbirliği Kuruluşu liderliğinde yurt dışı pazarlara girmesi ve söz konusu pazarlardaki dağıtım kanalları ağının güçlendirilmesidir. Destek kapsamında 2010/6 sayılı Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ çerçevesinde Türkiye Ticaret Merkezlerinin bina satın alımı, kira, tanıtım, istihdam, dekorasyon, kurulum giderleri desteklenmektedir.



Yurt Dışı Fuar Destekleri

Yurt Dışı Fuar Destekleri ile firmaların yurt dışında gerçekleştirilen fuarlara iştiraklerinin ve Ticaret Bakanlığınca yetkilendirilmiş organizatörler tarafından yurt dışı fuarlara yönelik olarak gerçekleştirilen tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi suretiyle her sektörden ve her düzeyde firmaların uluslararası pazarlara girmeleri, hali hazırda ihracat yaptıkları pazarlarda tutunmaları ve mevcut pazarlarını çeşitlendirmeleri yoluyla ihracatın artırılması hedeflenmektedir.

Destek kapsamında yurt dışı fuar desteklerinden Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş, ihracatçı birliğine üye şirket ile Türkiye’de yerleşik üretici/imalatçı organizasyonları yararlandırılmaktadır.

Firmaların ve üretici/imalatçı organizasyonlarının yurt dışında düzenlenen fuarlara katılımlarına yönelik olarak; T.C. Ticaret Bakanlığınca yer kirası, nakliye, ulaşım ve standla ilişkin giderler esas alınarak metrekaşe bazında belirlenen desteğe esas tutar kapsamında destek sağlanmaktadır. Desteğe esas tutar, hedef ülkeler için %70, diğer ülkeler için ise %50 oranı üzerinden hesaplanarak belirlenmektedir.

Ticaret Bakanlığınca görevlendirilen organizatörlerin, yurt dışı fuar organizasyonuna yönelik tanıtım amacıyla yurt dışında gerçekleştirdikleri tanıtım faaliyetleri de destek kapsamındadır.

Yurt İçi Fuar Destekleri

Yurt İçi Fuar Desteklerinin amacı, Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen sektörel nitelikli uluslararası yurt içi fuarların dış tanıtımının sağlanması ve uluslararası düzeyde katılımın artırılması amacıyla organizatörler ile katılımcıların desteklenmesidir. Destek kapsamında organizatörlerin tanıtım harcamaları ve katılımcıların yer kirası ile stant giderleri desteklenmektedir.

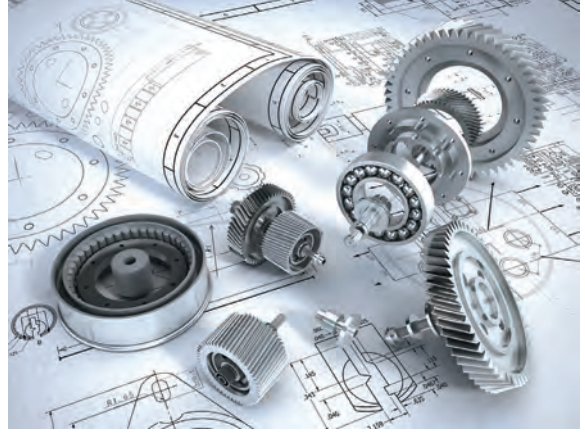
Katılımcı şirketlerin yurtiçi fuara katılımı kapsamında yaptığı yer kirası ve stant masrafları için ödenen fatura tutarının %50'si azami 38.000 TL'ye kadar desteklenmektedir.

Organizatör şirketlerin bir yurtiçi fuar için yurt dışında yaptığı tanıtım harcamaları %50 oranında azami 666.000 TL'ye kadar, yurt içinde yaptığı tanıtım harcamaları % 50 oranında azami 222.000 TL'ye kadar desteklenmektedir.

Tasarım Desteği

Tasarım Desteğinin amacı, Türkiye'de tasarım ve inovasyon kültürünün oluşturulması ve yaygınlaştırılması ile Türk tasarımcılarının ve Türk tasarımının yurt içi ve yurt dışı pazarlarda tanıtılmasına, pazarlanmasına ve markalaşmasına katkıda bulunmaktır.

Tasarımcı şirketleri/tasarım ofisleri ve işbirliği kuruluşlarının gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları, yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderleri ile şirketlerin yurtdışı pazarlara yönelik yüksek katma değerli ürün geliştirmek amacıyla yürütecekleri tasarım ve ürün geliştirme projelerine ilişkin giderlerin desteklenmesi desteğin kapsamını oluşturur.



İşbirliği Kuruluşlarına Yönelik Destek Unsurları

İşbirliği kuruluşları tarafından gerçekleştirilen görsel ve yazılı tanıtım giderleri, sergi, bienal, tasarım fuarı; tasarım yarışması katılımları ve organizasyonları ile bu faaliyetlerin tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları ile işbirliği kuruluşları tarafından düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren yıllık en fazla 60 (altmış) adet tasarımcının yurtdışındaki eğitim giderlerinin tamamı ile aylık yaşam giderlerine ilişkin işbirliği kuruluşlarının gerçekleştirecekleri harcamalar en fazla 2 (iki) yıl süresince desteklenir.

İşbirliği kuruluşları tarafından gerçekleştirilen uluslararası tasarım organizasyonları %50 oranında ve proje başına en fazla 300.000 ABD doları tutarında desteklenmektedir. İşbirliği kuruluşları tarafından düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren tasarımcıların yurtdışındaki eğitim giderlerinin tamamı ile aylık 1.500 ABD dolarını aşmamak kaydıyla oluşacak yaşam giderlerine ilişkin işbirliği kuruluşlarının gerçekleştirecekleri harcamalar en fazla 2 (iki) yıl süresince desteklenir.

Tasarımcı Şirketleri ve Tasarım Ofislerine Sağlanan Destek Unsurları

Tasarımcı şirketleri ve tasarım ofislerinin, yurt dışında tanınmaları ve markalaşmaları amacıyla yurtdışı hedef pazarlara yönelik gerçekleştirdikleri tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları, yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderleri desteklenir.

Tasarım ve Ürün Geliştirme Projeleri Desteği Unsurları

Şirketlerin moda, endüstriyel tasarım ve inovasyon kapasitelerinin artırılarak, ihracata dönük katma değerli ürün üretmeleri amacıyla uygulayacakları projeleri kapsamında yapılan istihdam, alet, teçhizat, malzeme ve yazılım satın alımı ile seyahat ve web sitesi üyeliği giderleri desteklenir.

Gemi ve Yat Sektöründe Faaliyet Gösteren Şirketlere Sağlanan Destek Unsurları

Gemi ve yat sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin Türkiye’de yerleşik şirketlerden alacakları tasarım hizmetine ilişkin giderleri yıllık en fazla 200.000 ABD dolarına kadar %50 oranında 5 yıl süresince desteklenir.

Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY® Desteği

Bu destek ile uluslararası markalaşma potansiyeli olan Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderlerinin desteklenerek firmaların uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri ve söz konusu markalar aracılığıyla olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi amaçlanmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ile 4572 sayılı Tarım Satış Kooperatif ve Birlikleri Hakkında Kanun hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan kooperatif ve birlikleri başvuruda bulunabilmektedir. Destek için Ticaret Bakanlığı, İhracat Genel Müdürlüğü, Markalaşma ve Tasarım Destekleri Daire Başkanlığına başvuruda bulunulabilir.

Marka/TURQUALITY® Programı Destek Unsurları

TURQUALITY® Marka Programı kapsamına alınan şirketlerin patent, faydalı model, endüstriyel tasarım tescili, pazara giriş belgesi, ruhsatlandırma, kurumsal altyapıya yönelik danışmanlık giderleri ile destek kapsamına alınan markalı ürünlerine ilişkin yurtdışı marka tescil/yenileme/koruma, pazar araştırması çalışması ve raporları, test/klinik test işlemleri, danışmanlık, gelişim yol haritası çalışmaları, istihdam, tanıtım, fuar, depolama hizmeti ve birim kira/temel kurulum/konsept mimari çalışmaları ile franchise faaliyetlerine yönelik giderleri desteklenir. Marka programına dâhil edilen şirketler 4 yıl süreyle desteklenir. TURQUALITY® Programına dâhil edilen şirketler ise her bir hedef pazarbaşına en fazla 5 yıl olmak sureti ile süresiz olarak desteklerden yararlanabilmektedir. Ancak TURQUALITY® Destek Programına alınan şirketlerin/markaların desteklerden yararlanmaya devam edebilmeleri için Bakanlık tarafından gerçekleştirilen performans denetimleri sonucunda yeterli performansı ortaya koymaları gerekir.



Şirketlere Yönelik Marka/TURQUALITY® Programı Destek Tutarları, Oranları ve Limitlerine https://ticaret.gov.tr/data/5b87fac913b8761160fa1cf0/Devlet_Yar-dimleri_Rehberi.pdf adresinden ulaşabilirsiniz.

Marka/TURQUALITY® Programı Finansal Olmayan Destekler

Yönetici Geliştirme Programı: Türk markalarının uluslararası rekabetle başa çıkabilmesinin ve uluslararası pazarlarda daha yetkin bir aktör haline gelebilmesinin önemli gerekliliklerinden biri de insan kaynağı altyapısının oluşturulmasıdır. Rekabetin çıtasının her geçen gün yükseldiği ve ülkelerarası sınırların önemini gittikçe kaybettiği günümüz pazarlarında, firmaların rekabetçiliğini artırmak için, TURQUALITY® Programı kapsamında eğitim imkânları da sağlanmaktadır. Bu amaca dönük olarak Koç ve Sabancı, Bilkent ve İstanbul Üniversiteleri bünyesinde gerçekleştirilen ve firmaların ihtiyaçları gözetilerek “Yönetici Yük-

sek Lisansı (Executive MBA)” formatında oluşturulan Yönetici Geliştirme Programı ile TURQUALITY® Programı kapsamındaki firmaların orta ve üst düzey yöneticilerinin küresel başarı için gerekli vizyon ve yetkinliklere ulaşma konusunda desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri/ Birliklerinin Desteklenmesi

İştişal sahasına giren ürünlerinin yurt dışı pazarlarda tanıtılması amacıyla hazırlayacakları projeleri Ticaret Bakanlığı tarafından uygun görülen Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri/ Birliklerinin gerçekleştirecekleri tanıtım harcamaları; TİM ve iştişal ettiği sektörü tek başına temsil eden Birlikler için %80 oranında ve proje başına yıllık en fazla 2.000.000 TL, Birlikler için %80 oranında ve projede yer alan Birlik başına yıllık en fazla 1.000.000 TL ve Üretici Dernekleri ve Üretici Birlikleri için %50 oranında ve yıllık en fazla 400.000 TL'ye kadar desteklenebilir.

Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü'ne taahhütleri kapsamında; katma değeri yüksek, istihdam artırıcı özelliğe sahip, uzun vadede yüksek potansiyel arz eden ve tüketiciye yönelik muhtelif işlenmiş tarım ürünlerinin 2018 ve sonrasında gerçekleştirilecek ihracatı, birim miktar bazında ve azami ödeme oranları çerçevesinde desteklenmektedir. Desteğin amacı, Türkiye menşeli tarım ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılmasıdır.

Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ödenekleri çerçevesinde karşılanmak üzere; Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin 2018/12 sayılı Karar kapsamı ürünlerin 01/01/2018 ve sonrasında gerçekleştirilecek fiili ihracatında; yine söz konusu Karar'da söz konusu ürünlerin karşısında belirtilen ihracat iade miktarları, azami ödeme oranları ve miktar barajları dikkate alınarak, ihracat iadesi yardımı sağlanmaktadır. Söz konusu ürünlerin, organik tarım yöntemleri ile üretilmeleri hâlinde ihracat iade miktarları ve azami ödeme oranları %50 oranında artırılmak-

tadır. Ayrıca, Karar kapsamı muhtelif ürünlerin sözleşmeli tarım kapsamında temin edilerek ihraç edilmeleri halinde; ihracat iade miktarları ve azami ödeme oranları %50 veya %100 oranında artırılmaktadır.

Karar kapsamında ihracatçı firmalara nakit ödeme yapılmamakta, söz konusu yardımlar vergiler, vergi cezaları, SGK primleri, ihracata yönelik olarak kamu bankaları ile Türkiye İhracat Kredi Bankası AŞ'den kullanılan kredilerin faiz giderleri, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna ve ilgili tasfiye halindeki Bankalara olan borçlar ve bunların gecikme zammı ve faizlerine ilişkin giderlerin düşümü yoluyla mahsup sistemi çerçevesinde sağlanmaktadır.

Alım Heyetleri

Ticaret Bakanlığı tarafından verilen Alım Heyetleri Desteği, genel nitelikli ve özel nitelikli alım heyetleri olmak üzere iki ayrı kapsamda sağlanmaktadır.

Genel Nitelikli Alım Heyetleri

Bu destek ile Ticaret Bakanlığının yurt dışı tanıtım faaliyetleri kapsamında, ihracatın artırılması, ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesi, ihraç ürünlerine yeni pazarlar bulunması ve mevcut pazarlardaki pazar paylarının korunması amacıyla yurtdışından firma yetkilileri ile kurum ve kuruluş temsilcilerinin ülkemize getirilmesine yönelik Alım Heyeti programları gerçekleştirilmektedir. Destek kapsamında Alım Heyeti programına katılan yabancı katılımcıların konaklama masrafları karşılanmaktadır.

Özel Nitelikli Alım Heyetleri

Bu destek ile Ticaret Bakanlığının yurtdışı tanıtım faaliyetleri kapsamında, uluslararası ve yerel zincir mağazalarının, büyük ithalatçı firmaların, önemli kamu şirketlerinin/kuruluşlarının üst düzey yöneticilerinden oluşmuş kısıtlı katılımlı özel nitelikli alım heyeti programları gerçekleştirilmektedir. Destek kapsamında Özel Nitelikli Alım Heyeti programına katılan yabancı katılımcıların konaklama ve uçuş bileti giderleri karşılanmaktadır. Özel Nitelikli Alım Heyeti programları resen Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenmektedir.

Genel Ticaret Heyetleri

Bu destek ile potansiyel pazar niteliğindeki ülkelere yönelik ihracatta artış sağlanması ve ihracat ürünlerinin tanıtımı amacıyla Ticaret Bakanlığı koordinatörlüğü ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) organizatörlüğünde, İhracatçı Birliklerince ve/veya özel sektör kuruluşlarınca Ticaret Heyeti programları düzenlenmektedir. Destek kapsamında ilgili ülke firmaları ile yapılan görüşmeler kapsamındaki organizasyon giderleri karşılanmaktadır. Genel Ticaret Heyeti programları resen Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenmektedir ve başvuru yeri Ticaret Bakanlığı İhracat Genel Müdürlüğüdür.

Mal İhracatçılarına Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi

Mal ihracatçısı firmaların yurt dışı pazarlarda ürünlerini daha etkin bir şekilde tanıtabilmesini teminen mal ihracatı yapan ihracatçılara “Hususi Damgalı Pasaport” verilmesi uygulaması başlatılmıştır. Desteğin amacı, mal ihracatı gerçekleştiren firmaların ürünlerini yurtdışı pazarlarda daha etkin bir şekilde tanıtımını sağlamaktır. Son 3 (üç) takvim yılı itibarıyla, firmaların mal ihracatı tutarı belirlenerek ve bu tutarlar dikkate alınarak firma yetkililerine 2 (iki) yıl süreyle hususi damgalı pasaport verilir.

Mal ihracatı gerçekleştiren gerçek veya tüzel kişiler, son 3 (üç) takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama ihracatı 1 milyon ABD dolarının üzerindeyse başvuruda bulunabilirler.

Hususi damgalı pasaport almak üzere başvuru da bulunacak firma yetkilisi (müracaat sahibi), firma tarafından belirlenir. Müracaat sahibi; firmanın sahibi, ortağı veya çalışanı olabilir.



Hususi damgalı pasaport başvurusu, <https://ticaret.gov.tr> adresinden temin edilen “İhracatçı Firma Yetkilileri İçin Hususi Damgalı Pasaport Talep Formu” aracılığıyla yapılır. Başvuru usulüne ilişkin detaylı bilgiler www.ticaret.gov.tr internet adresinden temin edilebilir.



dikkat

Ticaret Bakanlığı tarafından verilen 19 farklı desteğin daha kolay ve anlaşılır biçimde sunulması için kolaydestek.gov.tr isimli web sitesi kullanıma açılmıştır.

Hizmet Sektörlerine Yönelik Devlet Yardımları

Dünya ticaretini olumsuz etkileyen gelişmelere rağmen dünyada hizmet ticareti hızla artmaktadır. 1980 yılından günümüze kadar onar yıllık dönemler itibarıyla hizmet ihracatı büyüme oranlarının mal ticaretinden her zaman fazla olduğu ve dünya hizmet ticaretinin mal ticaretine göre daha az dalgalanma kaydettiği görülmektedir. Ülkemizin uluslararası ticarete konu hizmet gelirlerinin artırılması ve hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün geliştirmesi amacıyla hizmet sektörlerine yönelik destek programları yürütülmektedir.

Ticaret Bakanlığı, 2010 yılından itibaren teknik müşavirlik sektörüne; 2011 yılından itibaren ise ülkemizin rekabetçi olduğu ve önemli potansiyel taşıdığı değerlendirilen diğer hizmet sektörlerine yönelik olarak kapsamlı destek unsurlarını içeren devlet yardımı programlarını etkili şekilde uygulamaktadır. Anılan programlar kapsamında sağlık turizmi, bilişim, film-dizi, eğitim, yönetim danışmanlığı, gayrimenkul, yayıncılık, ulaştırma, lojistik, gastronomi, perakende, konaklama sektörleri, ilgili sektöre uygun mahiyetteki farklı destek unsurları ile desteklemektedir.

Döviz kazandırıcı hizmet sektöründe faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlar olgunluk seviyelerine göre ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma olmak üzere üç aşamada desteklerden yararlandırılmakta olup, söz konusu aşamalar şu şekildedir:

1. Henüz dış pazarlara açılmamış ya da uluslararasılaşma düzeyleri başlangıç seviyesinde olan şirketler, ihracata hazırlık ve kurumsal kapasite kazandırılmasına yönelik olarak “Hizmet Sektörü Rekabet Gücünün Artırılması Projesi” desteği ile rapor ve danışmanlık, pazara giriş belgeleri, hizmet/ marka tescili desteklerinden,

2. Pazarlama ve pazarda tutundurma aşamasına yönelik olarak reklam ve tanıtım, fuar katılımı, yurt dışı birim, acente komisyon, ticaret ve alım heyeti desteklerinden yararlandırılmaktadır.

Bunun yanı sıra destek programları, hizmet sektörlerinin özel ihtiyaçları doğrultusunda düzenlenen destek unsurlarını da içermektedir. Bu çerçevede;

- Sağlık turizmi sektöründe; hasta yol, tercümanlık ve yurt içi tanıtım/egitim destekleri;
 - Film/dizi sektöründe yurt dışı pazarlama, film platosu/stüdyosu kullanım, ürün/marka/imaj yerleştirme destekleri;
 - Bilişim sektöründe oyun/uygulama geliştirme, komisyon ve pazara giriş destekleri;
 - Eğitim sektöründe yurt içi tanıtım/egitim desteği sağlanmaktadır.
3. Markalı ihracat gerçekleştirerek hizmet ihracatında yüksek katma değer yaratan kurum ve kuruluşlar ise “Marka ve TURQUALITY® Destek Programları”ndan yararlandırılmaktadır.



Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Genel Destek Programı

Desteğin amacı, Türkiye'nin döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi, hizmet gelirlerinin artırılması, dış pazarlara açılması ve markalaşması amacıyla, hizmetler sektöründe faaliyet gösteren şirket ve kuruluşların desteklenmesidir. Destek kapsamında hizmet ihracatında sıçrama yaratacak kilit sektörler olarak belirlenen sağlık turizmi, bilişim, film, eğitim, yönetim danışmanlığı, lojistik, yayıncılık ve gayrimenkul sektörlerinin uluslararası pa-

zarlara açılmasına ve bu pazarlarda rekabet gücü kazanarak kalıcı olmalarına yönelik harcamaları 2015/8 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Karar kapsamında desteklenmektedir.

Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Genel Destek Programı'na Türkiye'de yerleşik olup döviz kazandırıcı hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren sağlık kuruluşları, eğitim kurumları, sağlık turizmi, bilişim, film, yönetim danışmanlığı şirketleri ve ilgili destekler bakımından diğer şirketler ile kurum ve kuruluşları ile işbirliği kuruluşları başvurabilmektedir. İşbirliği kuruluşları: Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM); Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB); Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK); İhracatçı Birliği; Ticaret ve/veya Sanayi Odası; sektör dernek, birlik, konsey veya kuruluşu; işadamı dernek, birlik veya kuruluşu ya da teknokent ile Bakanlık tarafından belirlenen hizmet sektörlerindeki diğer kuruluşlardır.

Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Sağlanan Markalaşma Destekleri

Küresel ölçekte marka hâline gelmiş şirketlerin deneyimleri dikkate alınarak hazırlanan TURQUALITY® Programı ile firmaların yönetsel bilgi birikimlerinin geliştirilmesi, kurumsallaşmalarına yardımcı olunması, uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla söz sahibi oyuncular hâline gelmeleri ve dolayısıyla olumlu Türk hizmeti imajının yerleştirilmesi amaçlanmaktadır. Bu amaç doğrultusunda hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren kuruluşların bölgesel ve küresel marka haline gelmesine yönelik faaliyetleri Ticaret Bakanlığı tarafından desteklenmektedir.

2015/9 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Destekleri Hakkında Karar kapsamında hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren kuruluşların yurt dışında markalaşmak amacıyla yapacakları harcamalar ve Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik olarak gerçekleştirilecek faaliyet ve organizasyonlar desteklenmektedir. Hizmet sektörü kuruluşları, yapılan değerlendirme sonrasında markalaşma olgunluk seviyelerine göre 5 yıl süre ile uygulanan “TURQUALITY® Destek Programı”na ya da 4 yıllık destek dönemini kapsayan “Marka Destek Programı”na dâhil olabilmektedir.

Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretine Sağlanan Markalaşma desteklerine sağlık turizmi, ulaştırma, perakende, bilişim, yazılım, elektronik oyunlar, eğitim, konaklama, gastronomi, film sektörlerinde faaliyet gösteren şirket, kurum ve kuruluşlar başvurabilirler.

Destek Programı kapsamında şirket ve kuruluşların ürün/hizmet/marka tesciline ilişkin harcamaları, reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri, belgelendirme giderleri, yurt dışı birimlerine ilişkin kira, temel kurulum ve dekorasyon giderleri, franchising giderleri, danışmanlık ve rapor satın alımına ilişkin harcamaları ve yazılımcı/aşçı/şef/tercüman/mühendis gibi meslek grupları için istihdam giderleri %50 oranında desteklenmektedir.

Yurt Dışı Teknik Müşavirlik Hizmetlerine Sağlanan Destekler

Teknik müşavirlik sektörü bugün dünyada sahip olduğu büyüklük (yaklaşık 550 milyar dolar) ile hizmet sektörleri içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Bu nedenle Türk firmalarının söz konusu gelirlerdeki payının artırılması amaçlanmaktadır. Teknik müşavirlik sektörü yarattığı hizmet gelirinin yanı sıra inşaat malzemeleri ihracatına ve müteahhitlik yeni proje üstlenimine de katkı sağlamaktadır.

Bu destek firmaların; teknik müşavirlik, müteahhitlik ve inşaat malzemeleri sektörlerine yönelik mal ve hizmet ihracatının artırılması amacıyla yurtdışı pazarlarda kalıcı şekilde yer edinmelerini ve bu sektörlerin tanıtımına katkıda bulunmak üzere İşbirliği Kuruluşlarının desteklenmesini amaçlamaktadır.

Son iki yıl içerisinde her bir yıla ilişkin gelirlerinin en az %51'inin teknik müşavirlik hizmet gelirlerinden elde eden bütün firmalar Ticaret Bakanlığına destek başvuru talebinde bulunabilirler. Başvuru, Ticaret Bakanlığı değerlendirmesinden uygunluk alabilirse firmaya destek verilir.

Destek kapsamında teknik müşavirlik şirketlerine proje desteği, yurt dışı ofisler için kira, istihdam ve danışmanlık desteği, reklam, tanıtım ve pazarlama desteği, pazar araştırması desteği, yurt dışı fuar katılım desteği, seminer ve konferans katılım desteği, teknik müşavirlik ve teknik müşavirlik heyet programı desteği, yurt dışı eğitim desteği, yazılım desteği, mesleki sorumluluk sigortası desteği ve uluslararası mesleki yarışmalara katılım desteği verilmektedir.

İşbirliği Kuruluşlarına ise reklam, tanıtım ve pazarlama desteği, yurt dışı fuar katılım desteği, yurt dışı fuar organizasyonu desteği, seminer ve konferans katılım desteği, seminer ve konferans organizasyonu desteği ve teknik müşavirlik ve müteahhitlik heyet programı desteği verilmektedir.

Hizmet İhracatçılarına Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi

Ülkemizin hizmet sektörlerinin uluslararası rekabet gücünün geliştirilmesi ve hizmet gelirlerinin artırılmasını teminen hizmet ihracatı gerçekleştiren kurum ve kuruluşların ürün ve hizmetlerinin yurt dışı pazarlarda daha etkin tanıtımını sağlamak amacıyla "Hususi Damgalı Pasaport" verilmesi uygulaması başlatılmıştır. Son 3 (üç) takvim yılı itibarıyla, firmaların hizmet ihracatı tutarı belirlenerek ve bu tutarlar dikkate alınarak firma yetkililerine iki yıl süreyle hususi damgalı pasaport verilir.

Telekomünikasyon, Bilgisayar ve Bilgi Hizmetleri, Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri, Eğitim Hizmetleri, Sağlık Hizmetleri, Turizm ve Seyahat ile İlgili Hizmetler, Eğlence ve Kültür Hizmetleri, Taşımacılık Hizmetleri, Mali Hizmetler ve Diğer İş Hizmetleri sektörlerinde son 3 (üç) takvim yılı itibarıyla yıllık ortalama 1 milyon ABD dDolarının üzerinde hizmet ihracatı gerçekleştiren şirketler destek için başvuru yapabilirler.

Öğrenme Çıktısı

1 İhracata yönelik devlet yardımlarının neler olduğunu açıklayabilme



Araştır 1

Türkiye'nin ihracatının ve ihracat gelirlerinin artırılması için hangi ürünlerin üretiminin ve ihracatının desteklenmesi önemlidir? Araştırınız.

İlişkilendir

Türkiye'deki ihracatçılar tarafından en çok başvuru alan destekler ve bu desteklerin tercih edilmesinin nedenleri nedir? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Türk markalarının uluslararası rekabetle başa çıkabilmesinin ve uluslararası pazarlarda daha yetkin bir aktör hâline gelebilmesi için mevcut desteklere başka hangi destekler eklenebilir? Tartışınız ve paylaşınız.

İTHALAT POLİTİKALARI ÖNLEMLERİ VE İTHALATA İLİŞKİN UYGULAMALAR

Ticaret Bakanlığı tarafından bir taraftan ihracatçılara destekler vererek ihracatı artırma yönünde çalışmalar yapılırken diğer taraftan yerli üreticilerin ithalattan kaynaklanan haksız rekabete karşı korunmasına yönelik tedbirler de alınmaktadır. Bu çerçevede, ithalata yönelik çalışmalar iki odak noktası olarak gruplandırılabilir:

Yerli Üreticileri İthalattan Kaynaklanan Haksız Rekabete veya İthalat Artışlarına Karşı Korumak Amacıyla Alınan Önlemler

Sanayicilerin ve Yurtiçi Piyasa İhtiyaçlarının Teminine Yönelik Politika ve Uygulamalar

Ayrıca ürün güvenliği uygulamaları ile ithal ürünlerin ilgili teknik düzenlemesine uygunluğu denetlenerek tüketicinin güvensiz ürünlerden, üreticilerin ise bu ürünlerin neden olduğu haksız rekabetten korunmasını sağlamaktır.

Yerli Üreticileri İthalattan Kaynaklanan Haksız Rekabete veya İthalat Artışlarına Karşı Korumak Amacıyla Alınan Önlemler

Ticaret Bakanlığı tarafından bir yandan yerli üretim dalının, ithalatta haksız rekabetten kaynaklanan zarara karşı korunması adına dampedinge karşı önlemler ile sübvansiyona karşı telafi edici önlemler alınırken; diğer yandan ithalat artışından kaynaklanan zarara karşı korunması adına ise korunma önlemleri alınmaktadır.

Dampinge Karşı Önlemler ve Sübvansiyona Karşı Telafi Edici Önlemler

Yerli üretim dalının haksız rekabet yaratan dampedingli ve sübvansiyonlu fiyatlardan ithal edilen ürünler nedeniyle zarar görmeleri durumunda, Ticaret Bakanlığı tarafından gerekli soruşturmalar yürütülerek, dampedinge karşı önlem veya sübvansiyona karşı telafi edici önlem konulması imkânı bulunmaktadır. Başvuruda bulunmak isteyen yerli üretici veya üreticilerin, içinde bulunulan cari yıl veya son takvim yılı itibarı ile başvuru konusu üründe Türkiye toplam üretiminin en az %25'ine karşılık gelen miktarda üretim gerçekleştiriyor olmaları gerekmektedir. Söz konusu asgari eşiği geçerek başvurularını ileten yerli üretici veya üreticilerin başvurularının değerlendirmeye alınabilmesi için başvuru sahibi firmaların ve başvuruyu aktif biçimde destekleyen firmaların başvuru konusu ürün üretimlerinin cari yıl veya tamamlanmış son takvim yılı itibarıyla Türkiye toplam başvuru konusu ürün üretim miktarının en az %50'sine karşılık gelmesi gerekmektedir.

Önlemlerin Etkisiz Kılınmasına Karşı Önlemler

Dampinge karşı önlemlerin menşe saptırması, Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) saptırması veya başka bir yolla etkisiz kılınması durumunda, Ticaret Bakanlığı tarafından gerekli soruşturmalar yürütülerek dampinge karşı önlemlerin teşmil edilmesi (kapsamının genişletilmesi) imkânı bulunmaktadır. Bunun için firmaların önlemlerin etkisiz kılındığına dair destekleyici bilgi ve belgelerle birlikte bir dilekçe ile Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne müracaat etmeleri gerekmektedir.

Korunma Önlemleri

Bir malın ithalatının artarak yerli üreticiler üzerinde zarara yol açması durumunda, yerli üreticileri bu durumdan korumak için ülke ayrımı gözetmek-sizin ithalatı koruma önlemi alınabilmektedir. Korunma önlemi genelde ek mali yükümlülük getirilmesi şeklinde uygulanmakta ve 10 yıl süreyle yürürlükte kalabilmektedir.



Artan ithalattan zarar gören yerli üreticiler, yine başvuru formunu doldurarak Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne başvurabilmektedirler. Başvuru üzerine açılacak soruşturmada sonra uygun bulunması durumunda önlem yürürlüğe girmektedir. Başvurularda yerli üreticilerin, toplam yerli üretimin en az %50'sini temsil etmeleri gerekmektedir.

İlave Gümrük Vergisi

Yerli üretici firmaların ürettikleri ürünler itibariyle ithalat baskısına karşı korunabilmeleri ve ülkemizdeki üretim kapasitesinin artırılması amacıyla, Ticaret Bakanlığı tarafından ithalatı ilave gümrük vergileri konulabilmektedir.

İlave gümrük vergisi konulmasına ilişkin başvurular, yerli üreticiler tarafından Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne yazılı olarak yapılmaktadır. Bakanlık tarafından yapılan incelemeyi müteakip uygun görülmesi halinde, ilave gümrük vergisi konulmasına ilişkin kararlar, Bakanlar Kurulu Kararı şeklinde yayımlanarak yürürlüğe konulmaktadır.

Avrupa Birliği ve Serbest Ticaret Anlaşması imzalanan ülkeler menşeli olanlar hariç olmak üzere, Bakanlar Kurulu Kararı kapsamındaki ürünlerin tüm ülkelerden yapılan ithalatında ilave gümrük vergisi tahsil edilmektedir.

Kayda Alma Uygulaması

İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin 2019/1 sayılı Tebliğ kapsamında tekstil ve konfeksiyon ithalatı ülke ayrımı gözetilmeksizin ileriye yönelik kayda alınmak suretiyle izlenmekte ve ithalat işlemleri gerçek zamanlı olarak takip edilmektedir. Kayda alma sistemi İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği (İTKİB) ile birlikte yürütülmekte olup, bu kapsamdaki işlemler elektronik ortamda gerçekleştirilmektedir.

Sanayicilerin ve Yurtiçi Piyasa İhtiyaçlarının Teminine Yönelik Politika ve Uygulamalar

Ticaret Bakanlığı tarafından ithalata yönelik olarak yapılan diğer çalışmalar ise arz sıkıntısı yaşanan ürünlerde piyasanın veya hammadde/ara malı ihtiyacı olan sanayicilerin bu ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, söz konusu ürünlerde gümrük vergisi indirimi veya muafiyeti şeklindeki uygulamalardır.

Tarife Kontenjanları

Tarife Kontenjanı (Tarife Kotası) belirli bir dönem için ithalatı gümrük vergisinde indirim yapılması ya da muafiyet sağlanması anlamına gelmektedir. Tarife kontenjanları diğer ülkelerle yapılan anlaşmalar çerçevesinde açılabilir ya da ülke ihtiyacına göre Ticaret Bakanlığı tarafından tek taraflı olarak uygulanabilmektedir.

Askıya Alma

Ülkemizde üretimi bulunmayan veya yeterli düzeyde üretilmeyen hammadde arzında sorun yaşanmaması için, uygun maliyetli girdi tedarikine yönelik belirli ürünlerde gümrük vergilerinin askıya alınması uygulamaları yapılmaktadır. Bu kapsamda başvuru yapmak isteyen firmalar yazılı başvurularını Ticaret Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne yapabilmektedir.

Kullanılmış Eşya İthalatı

İthalat Rejimi Kararı'nın 7. maddesine göre eski, kullanılmış, yenileştirilmiş, kusurlu (defolu) ve yatık (zamanla dayanıklılığını yitirmiş) malların ithali izne tabidir.

Ürün Güvenliği Uygulamaları

Ürün güvenliği faaliyetlerinin temelini 4703 sayılı Ürünlere İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun oluşturmaktadır. Söz konusu Kanun, Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği çerçevesinde gerçekleştirilen mevzuat uyum çalışmaları kapsamında hazırlanmış olup Dünya Ticaret Örgütü Ticarete Teknik Engeller Anlaşması (TTE) ile de uyumludur. Yetkili kamu kuruluşları tarafından gıda ürünleri de dâhil olmak üzere, piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri gerçekleştirilmektedir.



İthalatta Ürün Güvenliği Denetimleri

İthalatta ürün güvenliği denetimleri, 22/02/2013 tarih ve 28567 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Teknik Düzenlemeler Rejimi Kararı çerçevesinde Ticaret Bakanlığı tarafından her yıl yayımlanan Ürün Güvenliği ve Denetimi (ÜGD) Tebliği çerçevesinde yapılmaktadır. Denetim-

ler bazı ürünlerde Ticaret Bakanlığı tarafından; bazı ürünlerde ise ilgili Bakanlıklar tarafından yapılmaktadır.

Ticaret Bakanlığı Tarafından Yapılan Denetimler

Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan denetimlerin amacı, ithal ürünlerin ilgili teknik düzenlemesine uygunluğu denetlenerek, vatandaşın güvensiz ürünlerden, üreticilerin ise bu ürünlerin neden olduğu haksız rekabetten korunmasıdır.

Denetime tabi olacak ürünlerin listesi ilgili Ürün Güvenliği Denetimi (ÜGD) tebliğinin ekinde Gümrük Tarife Pozisyonunda belirtilmektedir. Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan veya Ticaret Bakanlığı adına Türk Standartları Enstitüsüne (TSE) yaptırılan denetimlerin elektronik ortamda, risk analizi esaslı olarak yapılmasını teminen web tabanlı ve 7 gün 24 saat erişime açık olan Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi (TAREKS) kurulmuştur. Sanayi ürünleri veya tarım ürünleri ithalatı yapmak isteyen ithalatçı firmalar ile tarım ürünü ihracatı yapan firmalar TAREKS'e kayıt olup, kullanıcı tanımlayarak başvurularını yapabilirler. Denetimler web tabanlı bir uygulama olan TAREKS üzerinden risk esaslı olarak yapılır.



CE işaretine tabi ürünlerin ithalat denetimlerinde, ürünün CE işareti taşıyıp taşımadığının yanı sıra; başta Uygunluk Beyanı (Declaration of Conformity) olmak üzere mevzuatın öngördüğü belgelerin mevcudiyeti ve güncelliği ile sunulan belgelerle ürünün eşleşip eşleşmediği de kontrol edilmektedir. CE işareti taşımayan ürünlerin ithaline izin verilmemektedir.

İlgili Bakanlıklar Tarafından Yapılan Denetimler

İlgili Bakanlıklar tarafından yapılan denetimlerin amacı, piyasaya güvenli ürün arzını temin etmek amacıyla belirli ürünlerin ilgili teknik düzenlemelere uygunluk yönünden, ilgili kamu kurumlarının ve özel sektörün görüşleri alınarak Ticaret Bakanlığı tarafından hazırlanan tebliğler kapsamında, ilgili Bakanlıklarca denetlenmesidir.

Atık, kimyasal, katı yakıt ve metal hurdalar Çevre ve Şehircilik Bakanlığı; uyuşturucu psikotrop maddeler, tıbbi ürünler, ilaç hammaddeleri Sağlık Bakanlığı; gıda ve tarım ürünleri, zirai ve veteriner ilaçlar, gıda ile temas eden maddeler ile fidanlar, orman ağaçlarının tohumları, orman yetiştirme materyalleri Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından ithalat aşamasında denetlenmektedir.

Piyasa Gözetimi ve Denetimi (PGD)

Piyasa gözetimi ve denetiminin amacı, piyasaya arz edilmiş ürünlerin ilgili teknik düzenlemesine uygun üretilmiş olup olmadığının denetlenmesidir. Türkiye pazarında piyasaya arz edilmiş tüm ürünler piyasa gözetimi ve denetimi faaliyetleri kapsamındadır. Türkiye’de, PGD faaliyetleri Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Aile, Çalışma ve Sosyal Hizmetler Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Tarım ve Orman Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, Sağlık Bakanlığı, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Bilgi Teknolojileri ve İletişim Kurumu ve Enerji Piyasası Düzenleme Kurumu olmak üzere dokuz farklı kamu kuruluşu tarafından yerine getirilmektedir.

Dış Ticarete Test/Belgelendirme Hizmetleri

AB ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması uyarınca Türkiye AB’nin ürünlere ilişkin teknik mevzuatını uyumlaştırmayı taahhüt etmiştir. Bugüne kadar ülkemiz 250 civarında mevzuatı uyumlaştırmıştır ve mevzuata ilişkin güncellemeler yetkili kuruluşlar tarafından takip edilmektedir. Mevzuat uyumu ülkemize bazı hakları da beraberinde getirmektedir. Şöyle ki 1/2006 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile Türkiye uyumlaştırdığı mevzuat kapsamında onaylanmış kuruluş atama hakkını elde etmiştir. Onaylanmış kuruluşlar, üçüncü taraf bağımsız test veya belgelendirme hizmeti gerektiren CE işaretli ürünlerde piyasaya arz öncesi bu hizmeti sağlamaktadır. Böylelikle üreticiler veya ihracatçılar bu hizmeti ulusal kuruluşlardan temin edebilmektedir.

Tarım Ürünleri İhracatında ve İthalatında Ticari Kalite Denetimleri

Tarım ürünleri ihracatında ve ithalatında ticari kalite denetimlerinin amacı, başta dünyada Türkiye’nin en önemli üreticileri arasında yer aldığı fındık, kuru üzüm, zeytinyağı gibi geleneksel tarım ürünleri olmak üzere, ihracata konu tarım ürünlerinin ticari kalite açısından denetlenmesidir. İhracatta yapılan denetimin amacı, Türk ürünlerinin uluslararası piyasalardaki imajını iyileştirerek muhafaza etmek, böylece istikrarlı ihracat pazarları yaratmaktır. Ticari kalite denetimleri bitkisel yemeklik yağlar, kuru ve kurutulmuş ürünler, yaş meyve ve sebzeleri kapsamaktadır. Bu ürünler Tarım ve Orman Bakanlığı tarafından ürün güvenliği denetimine de tabi tutulmaktadır.

Uluslararası Gözetim Şirketleri

Dış ticarete konu malların kalite ve miktar kontrolü, depolama, yükleme, boşaltma, nakil esnasındaki durumunun tespiti, döviz kuru ve mali şartlar da dâhil olmak üzere fiyatının ve gümrük sınıflandırmasının doğruluğunun saptanması faaliyetleri Uluslararası Gözetim Şirketleri (UGŞ) tarafından yürütülmektedir. Yalnızca ithalat ve ihracata konu mallar üzerinde gerçekleştirilen gözetim faaliyetleri 2015/24 sayılı Uluslararası Gözetim Şirketi Statüsüne İlişkin Tebliğ kapsamındadır.

Kamu kuruluşları, şirketler veya asgari 100.000 TL teminatlı mesleki sorumluluk sigortası bulunan iktisadi işletmeler uluslararası gözetim şirketi statüsü almak için başvuruda bulunabilirler.

Ticarete Teknik Engeller Web Sitesi

Ticaret Bakanlığının temel amaçlarından biri, ihracatçıların özellikle hedef ülke pazarlarına girişlerinin kolaylaştırılması, karşılaştıkları engellerin çözümüne yönelik gerek Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ), gerekse bölgesel ve ikili alanda sonuç alınmasını kolaylaştırılacak mekanizmaların tesisi ve ihracatçıların ticarete teknik engellerle ilgili bilgilendirmelerini sağlayacak platformlar oluşturmaktır. Bu doğrultuda, ihracatçıların ticarete karşılaştığı sorunların çözümünde yararlanabileceği ve hizmetlere kolaylıkla ulaşabileceği temel bir platform olarak hizmet sunmayı amaçlayan Ticarete Teknik Engeller İnternet Sitesine, <http://www.teknikengel.gov.tr> adresinden ulaşılabilir.

Öğrenme Çıktısı

2 İthalat politikaları önlemleri ve ithalata ilişkin uygulamaların neler olduğunu ifade edebilmek

Araştır 2

İthalatta haksız rekabetin doğmasına yol açan uygulamalar nelerdir? Araştırınız.

İlişkilendir

Türkiye'deki ithalat politikaları önlemlerinin ve uygulamalarının Türkiye'nin ödemeler bilançosuna etkileri ne yöndedir? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

İthalatta ürün güvenliği denetimlerinin yeterince yapılmaması ne tür sorunlara yol açabilir? Tartışınız ve paylaşınız.

DİĞER DESTEK UYGULAMALARI

Ticaret Bakanlığı tarafından dış ticaretteki diğer destek uygulamaları; Dahilde İşleme Rejimi (DİR), Hariçte İşleme Rejimi (HİR), Vergi, Resim ve Harç İstisnası, Esnaf ve Sanatkarlara Sunulan Faiz İndirimli Kredi Desteği, Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri, Lisanslı Depoculuk Sistemine Yönelik Destekler ve Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü verilmesidir. Bu destekler ile dış ticaret yapan tüm firmalara yatırım, üretim, istihdam, finansman, depolama ve lojistik alanlarında kolaylıklar sağlanmaktadır.

Dahilde İşleme Rejimi (DİR)

Eşyanın; tamir edilmesi, boyanması, yenilenmesi, monte edilmesi, birleştirilmesi, ambalajlanması, bedelsiz ithalatı vb. işlemler için gümrük idarelerince Dahilde İşleme İzni (Dİİ) verilir. Dahilde İşleme İzni süresi azami 12 aydır. Üretim süreci bu süreyi aşacak projelerde (gemi inşaa, komple tesis vb.) belge süresi, proje süresi kadar verilebilir.



dikkat

Dahilde İşleme İzni verilecek haller ve işlemler ile ilgili mevzuata Dahilde İşleme Rejimi Tebliği (İhracat: 2006/12)'den ulaşabilirsiniz. <https://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/12/20061220-23.htm>;

Dahilde İşleme Rejimi Tebliği (İhracat: 2006/12)'nde sayılan işlemler dışındaki işlemler için Ticaret Bakanlığı tarafından Dahilde İşleme İzni Belgesi (DİİB) düzenlenir.

Dahilde İşleme Rejiminde; Şartlı Muafiyet ve Geri Ödeme Sistemi olmak üzere iki tür dahilde işleme tedbiri uygulanmaktadır.

Şartlı muafiyet sistemi; Dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni kapsamında ihraç edilecek eşyanın üretiminde kullanılan ve serbest dolaşımda bulunmayan hammadde, yardımcı madde, ambalaj ve işletme malzemesinin Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmalarca ithalatı sırasında doğan vergilerin teminata bağlanarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ithal edilmesi ve üretim sonucunda elde edilen eşyanın ihraç edilmesini müteakip alınan teminatın iade edilmesidir.

Geri ödeme sistemi; Dahilde işleme izin belgesi/dahilde işleme izni kapsamında serbest dolaşıma giren hammadde, yardımcı madde, ambalaj ve işletme malzemesinden elde edilen işlem görmüş ürünün ihracı halinde, ithalat esnasında alınan verginin geri ödenmesidir. Bu kapsamda ithal edilen eşya için gümrük idaresince, ticaret politikası önlemleri uygulanmakta ve eşyanın ithali için öngörülen dış ticarete teknik düzenlemeler ve standardizasyon mevzuatı dâhil diğer işlemlerin tamamlanması şartı aranmaktadır.

Dahilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında verilen desteklerin amacı, dünya piyasa fiyatlarından girdi temin edilmesi suretiyle ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet

gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirme ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmektir. Bu destek elde edilmesinde ithal girdi kullanılan işlem görmüş ürünün ihracı ile ihracat sayılan satış ve teslimlerin belirlenmesi, yönlendirilmesi ve geliştirilmesine ilişkin tedbirlerin düzenlenmesi ve yürütülmesini kapsar. Türkiye Gümrük Bölgesinde (serbest bölgeler hariç) yerleşik firmalar destek için başvurabilir. Süre olarak kapsamı, başvuruya konu olan ürünün işleme süreçleri çerçevesinde değişiklik göstermektedir.

Dahilde İşleme Rejimi sisteminin destek unsurları şunlardır:

- İthalatta Gümrük ve Eş Etkili Vergi Muafiyeti
- KKDF İstisnası
- Vergi, Resim ve Harç İstisnası
- Yurt İçi Alım Avantajları
- Yurt İçi Alımlarda KDV Tecil-Terkin Uygulaması
- Yurtiçinden Dünya Piyasa Fiyatlarından Tarımsal Hammadde Temini (Buğday, Mısır)
- Ticaret Politikası Önlemlerine Tabi Olmama



dikkat

Dahilde İşleme Rejiminin, ürün bazında uygulamasına ilişkin detaylar; karar, tebliğler ve genelgeler aracılığı ile düzenlenmekte olup, bahse konu mevzuata Ticaret Bakanlığı'nın web sitesi aracılığı ile erişim sağlanabilmektedir.

Hariçte İşleme Rejimi (HİR)

Hariçte işleme faaliyeti, dahilde işleme kadar sık ve yaygın kullanımı olmasa da ihracatçı firmalara yönelik yürürlükte bulunan bir başka destek unsurudur. Esasen, serbest dolaşımdaki eşyanın daha ileri bir safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen ürünlerin tam veya kısmi muafiyet uygulanarak serbest dolaşıma girmesidir. Bu sayede ithal edilen işlem görmüş ürünlerin aynısını veya benzerini üreten Türkiye'deki üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının olumsuz etkilenmemesi kaydıyla ihraç eşyasının satışının teşviki amaçlanmaktadır.

Hariçte İşleme Rejimi sisteminin destek unsurları şunlardır:

- Elde edilen ürünlere gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet imkânı
- Geçici ihracat halinde ihracat esnasında alınması gereken vergi bakımından teminattır.

Vergi, Resim ve Harç İstisnası

Vergi, Resim ve Harç İstisnasının amacı, ihracat ve ihracatla ilgili işlemler, ihracat sayılan satış ve teslimler ile belirli şartları sağlayan döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin damga vergisi, harçlar ve Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinden (BSMV) istisna tutulmasıyla ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak ve ihraç pazarlarını geliştirmektir.

Vergi, Resim ve Harç İstisnası Uygulaması, belgeli ve belgesiz işlemler olmak üzere iki şekilde yürütülmektedir.

- İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretin finansmanında kullanılmak kaydıyla bankalarca kullanılan her türlü sevk öncesi ve sevk sonrası krediler ve firmaların sağladıkları prefinansmanlar ile bunların geri ödenmesi,
- İhracatla ilgili işlem yapan bankaların, faktoring şirketlerinin, sigorta şirketlerinin, noterlerin ve diğer kuruluşların ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar ve kambiyo işlemleri,
- Dahilde işleme rejimi kapsamında yapılan ithalat ve/veya yurt içi alımlar ile ilgili işlemler ve bunların finansmanı amacıyla kullanılan krediler,
- İhracat karşılığı yapılacak her türlü ödemeler, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretle ilgili işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kâğıtlar,

Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinden (BSMV), Damga Vergisinden, harçlardan ve hal rûsumundan müstesnadır.

Ticaret Bakanlığınca vergi, resim ve harç istisnası belgesi (VRHİB) 2017/4 sayılı Tebliğ'de sayılan döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ve ihracat sayılan satış ve teslimler için düzenlenmekte olup VRHİB kapsamında gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin BSMV, Damga Vergisi, harçlar ve hal rüsumuna istisna uygulanmaktadır.



dikkat

Söz konusu hizmet ve faaliyetlerin tamamına Ticaret Bakanlığı web sayfası www.ticaret.gov.tr üzerindeki İhracat>Mevzuat>Vergi Resim Harç İstisnası bağlantısından ulaşılmaktadır.

Esnaf ve Sanatkârlara Sunulan Faiz İndirimli Kredi Desteği

Bu destek, esnaf ve sanatkârların mesleki bakımından gelişmesi, iş ve üretim kapasitesinin artırılması, ürün çeşitlendirilmesi için gerekli alet, araç, makine, teçhizat, işyeri alımı veya işletme sermayesi olarak kullanılmak üzere kredi ve kefalet kooperatifleri aracılığıyla veya doğrudan Banka kaynaklarından sunulan faiz indirimli işletme ve yatırım kredilerini kapsar. 07/06/2005 tarihli ve 5362 sayılı Esnaf ve Sanatkârlar Meslek Kuruluşları Kanunu'na göre kurulmuş meslek odasına kayıtlı esnaf veya sanatkâr olanlar başvurabilir. Esnaf ve sanatkârlara iş ve üretim kapasitesinin arttırılması için gerekli iş yeri, araç, hammadde, makine, teçhizat vb. alımına yönelik finansman sağlamak üzere kullanılacak kredilerde, kredinin türüne göre %100 (faizsiz) ya da %50 faiz indirimi uygulanmaktadır.



Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri

Serbest bölgeler, serbest ticarete sağladıkları destek hizmetleri, yeni teknolojileri uygulama kapasiteleri ve istihdam imkânlarıyla gerek küresel ölçekte gerek ülkemizde önemli kalkınma ve dış ticaret politikası araçları arasındadır. Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Desteklerinin amacı, ülke ekonomisinin ihtiyaçları ve cari açığın azaltılması bakımından önem arz eden uluslararası yatırımlar için uygun bir yatırım alanı alternatifi sunmaktır.

Serbest bölgeler ile Türkiye'nin diğer yerleri arasında yapılan ticarete dış ticaret rejimi hükümleri uygulanır. Başka bir deyişle, Türkiye'den serbest bölgeye satılan mallar ihracat rejimine, serbest bölgeden Türkiye'ye satılan mallar ise ithalat rejimine tabi olup, serbest bölge kullanıcılarının Türkiye'den ihraç fiyatına (KDV'siz) mal ve hizmet satın alması mümkündür. Diğer taraftan, serbest bölge ile diğer ülkeler ve diğer serbest bölgeler arasında dış ticaret rejimi hükümleri uygulanmaz ve bu husus gümrük prosedürlerine tabi tutulmadan ihracat imkânı anlamına gelmektedir.

Serbest bölgelerde başvuru ve faaliyet süresince her türlü bürokrasinin en aza indirilmiş olması ve bu bölgelerin özel sektör şirketlerince dinamik bir şekilde işletilmesi de ticaret kolaylığı sağlayan bir başka unsurdur.

İhracata yönelik yatırım ve üretimi teşvik etmek, uluslararası yatırım ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli şekilde temin etmek, dış ticaret ve finansman hizmetlerinden daha fazla yararlanmak amaçlarıyla 1987 yılından bu yana Türkiye'nin farklı bölgelerinde serbest bölgeler faaliyete geçmiştir. Serbest bölgeler, ülkeye yabancı sermaye ve teknolojilerin getirilmesine imkân sağlayacak uygun zemin yaratılması, sağlanan teşvik ve avantajlarla düşük maliyetli mal üretimi ve ihracatını kolaylaştırmak ve hızlandırmak bakımından bir basamak işlevi görmektedir. 3218 sayılı Serbest Bölgeler Kanunu'nun 5'inci maddesi uyarınca yerli veya yabancı gerçek veya tüzel kişiler Ticaret Bakanlığından faaliyet ruhsatı almak üzere destek için başvuruda bulunabilir. Serbest Bölgeler Uygulama Yönetmeliği uyarınca, yatırımcı kullanıcıların Faaliyet Ruhsatı süresi, üretim faaliyeti için

45 yıl, diğer faaliyet konuları için ise 30 yıldır. Kiracı kullanıcıların Faaliyet Ruhsatı süresi üretim faaliyeti için 20 yıl, diğer faaliyet konuları için 15 yıldır. Serbest bölge teşvikleri, Faaliyet Ruhsatı süresi boyunca geçerlidir.

Üretim konulu faaliyet ruhsatı kapsamında faaliyet gösteren serbest bölge kullanıcılarının,

- Serbest bölgede imal ettikleri ürünlerin satışından elde ettikleri kazançları, Gelir veya Kurumlar Vergisi'nden müstesnadır.
- Serbest bölgelerde imal ettikleri ürünlerin FOB bedelinin en az %85'ini yurtdışına ihraç etmeleri kaydıyla personele ödedikleri ücretler, Gelir Vergisi'nden müstesnadır.

Bütün kullanıcılara sağlanan destekler ise şunlardır:

- Serbest bölgelerde emlak vergisi istisnası bulunmaktadır.
- Serbest bölgelere veya bu bölgelerden yapılan ihraç amaçlı yük taşıma işleri KDV'den muaftır.
- Serbest bölge faaliyetleriyle ilgili olarak yapılan işlemler ve düzenlenen kâğıtlar damga vergisi, resim ve harç istisnasına tabidir.
- Serbest bölgelerden, tamamı yurt dışına olmak kaydıyla verilecek bazı lojistik hizmetler gelir ve kurumlar vergisinden istisnadır.
- Stratejik, öncelikli veya büyük ölçekli yatırımlar ile konusu, sektörü ve niteliği itibarıyla proje bazında desteklenmesine karar verilen yatırımlara özel hesap ücretleri ve stopaj istisnası oranında esneklik sağlanmıştır.
- Yapı denetim şirketlerine ödenecek hizmet bedellerinde uygulanan %75 indirim imkânından serbest bölgeler de yararlanabilmektedir.

Lisanslı Depoculuk Sistemine Yönelik Destekler

Üreticilerin ürünlerini lisanslı depolara getirebilmeleri ve daha uzun süre lisanslı depolarda depolayabilmeleri sağlanarak lisanslı depoculuk sisteminin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması amaçlanmaktadır. Depo Kira Ücreti Desteği kapsamında ürünlerini lisanslı depolarda depolayanların, lisanslı depo işletmelerine ödeyeceği depo kira ücretine ilişkin depo kira ücreti desteği sağlanmaktadır.



Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü

Gümrük işlemlerinde belirli koşulları sağlayan firmalara bazı kolaylıklar sağlanmaktadır. Yetkilendirilmiş yükümlü adı verilen bu firmalara bu statüyü belgeleyen bir sertifika verilmektedir. Gümrük yükümlülüklerini yerine getiren, kayıt sistemi düzenli ve izlenebilir olan, mali yeterliliğe sahip olan, emniyet ve güvenlik standartlarına sahip bulunan firmalara Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü (YYS) verilmektedir.

Yetkilendirilmiş yükümlülere tanınan başlıca kolaylıklar ise şunlardır:

- Eksik belgeyle beyanda bulunma izni,
- Gümrük işlemlerinde teminat kolaylıkları,
- Gümrük işlemlerinde eşyanın araçtan indirilmeden kontrol edilmesi,
- İhracat ve ithalat beyannamelerine belge eklememe,
- İhracatta yerinde gümrükleme izni/izinli gönderici yetkisi (ihraç eşyası iç gümrük idaresine götürülmeksizin doğrudan firma tesislerinden sınıra gönderilir),
- İthalatta yerinde gümrükleme izni/izinli alıcı yetkisi (ithal edilecek eşya iç gümrük idaresine götürülmeksizin sınırdan ülkeye girdikten sonra doğrudan firma tesislerine gönderilir),
- Yeşil hat yetkisi (eşyanın belge kontrolü ve fiziki muayeneye tabi tutulmaması),
- Gümrük işlemlerinde daha az ve öncelikli kontrol,
- Sınır kapılarından öncelikli geçiş.



Yaşamla İlişkilendir

İhracatta “Sanal Ticaret Heyeti” atağı

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan

22 Nisan 2020

TC Ticaret Bakanlığı Haberleri

Bakan Pekcan, yaptığı yazılı açıklamada, tüm dünyayı etkisi altına alan yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgını sebebiyle küresel ölçekte iş dünyasının hareket ve temas imkânlarının kısıtlandığını bildirdi.

Alınan önlemler kapsamında ticareti geliştirmenin en önemli enstrümanlarından olan ticaret fuarları, ticaret heyetleri, alım heyetleri gibi pek çok organizasyonun ertelendiğini ya da iptal edildiğini anımsatan Pekcan, buna karşın söz konusu sürecin sanal ticaret platformları ve dijital pazarlama yöntemlerini ön plana çıkardığını vurguladı.

Pekcan, Ticaret Bakanlığının da bu gelişmelerin dışında kalmadığını, tüm ihracatçı birliğiyle işbirliği halinde sanal ticaret heyeti, e-ticaret, sanal fuar çalışmalarına başladığını belirterek, şu bilgileri verdi:

“Bakanlığımızın dijitalleşme çalışmalarına bir yenisini sanal ticaret heyetleriyle ekliyoruz. Salgının ticaretimizin geliştirilmesine engel olmasına izin vermeksizin, hız kesmeden sektörel ticaret heyetlerimizi sanal platformda gerçekleştireceğiz. Bu kapsamda, ilk olarak İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği tarafından 24-28 Mart döneminde gerçekleştirilmesi planlanan ancak salgın nedeniyle ertelenmek zorunda kalınan ‘Yapı Kimyasalları ve Boya Sektörü Kolombiya Sektörel Ticaret Heyeti’ ile işe başlayacağız. Söz konusu sanal ticaret heyeti organizasyonu, mayısın ilk haftasında Kolombiya ve çevre Latin Amerika ülkelerine yönelik gerçekleştirilecek. Kolombiya ve çevre Latin

Amerika ülkelerine yönelik sanal ticaret heyetine ülkemizden 13 firmanın yanı sıra Kolombiya’dan 15, çevre ülkelerinden 10 olmak üzere 25 firma katılacak.”

Düzenlenecek sanal ticaret heyeti öncesinde katılımcı ve alıcı firmalar arasında oluşturulacak veri tabanı ile alıcıların Türkiye’deki firmaların ürünleri hakkında bilgilendirilmesini sağlanacağını aktaran Pekcan, web üzerinden online ikili iş görüşmeleri yapılacağını ve bu görüşmelere yerel uzmanlar ile tercümanların da katılabileceğini bildirdi. Pekcan, ayrıca görüşmeler öncesinde, firmaların, yerel uzmanlar ve ticaret müşavirinin, Kolombiya ve çevre ülkeler pazarına ilişkin web tabanlı platform üzerinden düzenleyeceği sanal seminerlere de katılım sağlanabileceğini aktardı.

“Böylelikle, ticaret heyetlerinde yapılan tüm faaliyetler tümüyle sanal ortama taşınacak. Söz konusu sanal ticaret heyetinin, Kolombiya ve çevre Latin Amerika ülkeleri ile işbirliğinin geliştirilmesine, Kolombiya ve çevre Latin Amerika ülkelerinde ülkemizin sahip olduğu potansiyelin en etkin şekilde tanıtımı ve sektöre yönelik ticaretimizin artırılmasına son derece önemli katkıları olacak. Sanal ticaret heyeti uygulamalarımız diğer sektörler ve ülkeler ile devam edecek.”

Bakan Pekcan bir sonraki açılım adımının ise çalışmalarının sürdüğünü ve yakın zamanda uygulamamaya geçeceğine değinerek, “Bakanlığımızın bir sonraki açılımı ise ‘sanal fuarlar’ olacak. Bu gibi çalışmalarla ihracatçılarımızın önündeki engelleri kaldırmaya devam edeceğiz.” ifadesini kullandı.

Kaynak: <https://ticaret.gov.tr/haberler/ihracatta-sanal-ticaret-heyeti-atagi>

Öğrenme Çıktısı

3 Diğer destek uygulamalarının neler olduğunu açıklayabilme



Araştır 3

Türkiye’de dış ticarete uygulanan diğer devlet yardımlarından yetkilendirilmiş yükümlü statüsüne sahip olmak firmalara ne tür getiriler sağlar? Araştırınız.

İlişkilendir

Türkiye’de dış ticarete uygulanan diğer devlet yardımlarının Türkiye’nin dış ticareti üzerindeki etkileri nelerdir? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Yüksek teknolojili ve katma değerli ürünlerin üretiminin teşviki ve ihracatının artırılması için hangi tür destek mekanizmaları önem kazanmaktadır? Tartışınız ve paylaşınız.

1

İhracata yönelik devlet yardımlarının neler olduğunu açıklayabilme

İhracata Yönelik Devlet Yardımları

Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülmekte olan ihracata yönelik devlet yardımları, yurtdışına açılma sürecinde firmalara her safhada destek sağlanmasını amaçlayan bütünsel bir bakış açısıyla sürdürülmektedir. Yatırım-üretim-istihdam-ihracat değer zincirinin tüm halkalarına yönelik politikalar oluşturularak Ar-Ge, inovasyon, tasarım, markalaşma ve hedef pazara giriş konularında gelişme kaydedilmektedir. **İhracata Hazırlık Aşaması:** Bu aşamada ihracatı yeni öğrenen veya düzenli bir ihracatı olmayan KOBİ'lerin ihracatı ticari operasyonlarının bir parçası haline getirmeleri amacıyla ihracata aşinalık kazanmalarını sağlayacak mekanizmalar bulunmaktadır. **Pazarlama Aşaması:** Bu aşamada ihracat yapmayı öğrenmiş ve yurtdışı pazarlara ilk adımlarını atmış firmaların ihracatı ticari operasyonlarının süregelen bir parçası haline getirmeleri amacıyla yeni pazarlar bulmalarına veya mevcut pazarlarda kalıcı hâle gelmelerine yönelik destekler sağlanmaktadır. **Markalaşma Aşaması:** Bu aşamada yurt dışı pazarlarda dağıtım kanallarını oluşturan özgün tasarımları ile bulundukları pazarın dinamiklerine uygun markalı ürün sunma yetkinliğine ulaşan firmalara yönelik destek mekanizmaları bulunmaktadır.

2

İthalat politikaları önlemleri ve ithalata ilişkin uygulamaların neler olduğunu ifade edebilme

İthalat Politikaları Önlemleri ve İthalata İlişkin Uygulamalar

Ticaret Bakanlığı tarafından bir taraftan ihracatçılara destekler vererek ihracatı artırma yönünde çalışmalar yapılırken, diğer taraftan yerli üreticilerin ithalattan kaynaklanan haksız rekabete karşı korunmasına yönelik tedbirler de alınmaktadır. Bu çerçevede, ithalata yönelik çalışmalar iki odak noktası olarak gruplandırılabilir: Birinci grupta, yerli üretim dalının, ithalatta haksız rekabetten kaynaklanan zarara karşı korunması adına dampinge karşı önlemler ile sübvansiyona karşı telafi edici önlemler; ithalat artışından kaynaklanan zarara karşı korunması adına ise korunma önlemleri yer almaktadır. İkinci grupta ise arz sıkıntısı yaşanan ürünlerde piyasanın veya hammadde/ara malı ihtiyacı olan sanayicilerin bu ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla, söz konusu ürünlerde gümrük vergisi indirimi veya muafiyeti şeklinde uygulamalar bulunmaktadır. Ürün güvenliği uygulamaları ile de vatandaşın güvensiz ürünlerden, üreticilerin ise bu ürünlerin neden olduğu haksız rekabetten korunması sağlanmaktadır.

3

Diğer destek uygulamalarının neler olduğunu açıklayabilme

Diğer Destek Uygulamaları

Ticaret Bakanlığı tarafından dış ticaretteki diğer destek uygulamaları; Dahilde İşleme Rejimi (DİR), Hariçte İşleme Rejimi (HİR), Vergi, Resim ve Harç İstisnası, Esnaf ve Sanatkarlara Sunulan Faiz İndirimli Kredi Desteği, Serbest Bölgelerde Yatırım ve Faaliyetlere Sağlanan Devlet Destekleri, Lisanslı Depoculuk Sistemine Yönelik Destekler ve Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü verilmesidir. Bu destekler ile dış ticaret yapan tüm firmalara yatırım, üretim, istihdam, finansman, depolama ve lojistik alanlarında kolaylıklar sağlanmaktadır.

1 Aşağıdakilerden hangisi dış ticarete devlet yardımlarının amaçlarından biri **değildir**?

- A. İthal ürünlerin denetlenmesiyle tüketicileri güvensiz ürünlere karşı korumak
- B. Cari açığın azaltılması için ithalatın artmasına destek olmak
- C. İthalatta yerli üreticileri ithalattan kaynaklanan haksız rekabete karşı korumak
- D. İhracatçılara uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazandırmak
- E. İhracatçıları yüksek teknoloji ve katma değerli ürünler ihraç etmeye yönlendirmek

2 Aşağıdakilerden hangisi ihracatçılara marka-laşma aşamasında verilen desteklerden biridir?

- A. Pazar araştırması desteği
- B. E-ticaret sitelerine üyelik desteği
- C. Fuarlara katılım desteği
- D. Tasarım desteği
- E. Eximbank finansmanının kolaylaştırılması desteği

3 Aşağıdakilerden hangisi Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği (UR-GE) kapsamında desteklenecek unsurlardan biri **değildir**?

- A. İstihdam
- B. Alım heyeti
- C. Zorunlu kayıt ücretleri
- D. İhtiyaç analizi
- E. Yurt dışı pazarlama

4 E-ticaret sitelerine üyelik desteği kapsamında aşağıdakilerden hangisi desteklenmektedir?

- A. E-ticaret sitelerine verdikleri reklam giderleri
- B. E-ticaret sayfalarının tasarım ücretleri
- C. Şirketlerin internet faturaları
- D. E-Ticaret sitelerine üyelik ücretleri
- E. Sektör veya marka odaklı raporlara ilişkin giderler

5 Aşağıdakilerden hangisi 2015/8 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Ticaretinin Desteklenmesi Hakkında Karar kapsamında desteklenen hizmet sektörlerinden biri **değildir**?

- A. Bankacılık
- B. Film
- C. Bilişim
- D. Gayrimenkul
- E. Sağlık turizmi

6 Bir malın ithalatının artarak yerli üreticiler üzerinde zarara yol açması durumunda, yerli üreticileri bu durumdan korumak için ülke ayrımı gözetmeksizin alınan ithalatta korunma önlemi kaç yıl süreyle yürürlükte kalabilmektedir?

- A. 1
- B. 2
- C. 5
- D. 7
- E. 10

7 Dış ticarete konu malların kalite ve miktar kontrolü, depolama, yükleme, boşaltma, nakil esnasındaki durumunun tespiti, döviz kuru ve mali şartlar da dâhil olmak üzere fiyatının ve gümrük sınıflandırmasının doğruluğunun saptanması faaliyetleri aşağıdakilerden hangisi tarafından yürütülmektedir?

- A. Sağlık Bakanlığı
- B. Ticaret Bakanlığı
- C. Uluslararası Gözetim Şirketleri (UGŞ)
- D. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
- E. Piyasa Gözetimi ve Denetimi (PGD) Kuruluşları

8 Aşağıdakilerden hangisi Dahilde İşleme Rejimi sisteminin destek unsurlarından biri **değildir**?

- A. Vergi, Resim ve Harç İstisnası
- B. Yurt İçi Alımlarda KDV Tecil-Terkin Uygulaması
- C. Ticaret Politikası Önlemlerine Tabi Olmama
- D. İthalatta Gümrük ve Eşetkili Vergi Muafiyeti
- E. Gelir veya Kurumlar Vergisi İstisnası

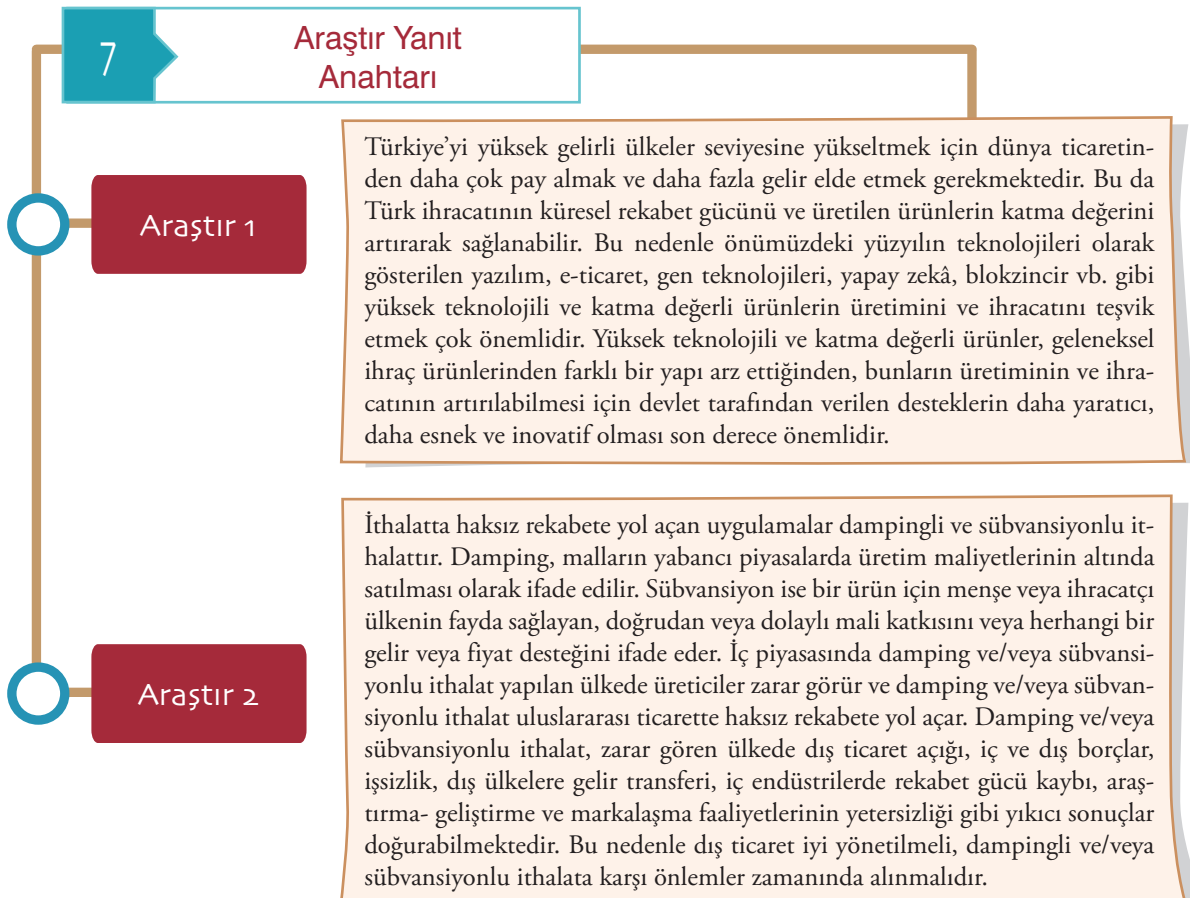
9 Serbest bölgeler ile ilgili aşağıdaki ifadelerden hangisi **yanlıştır**?

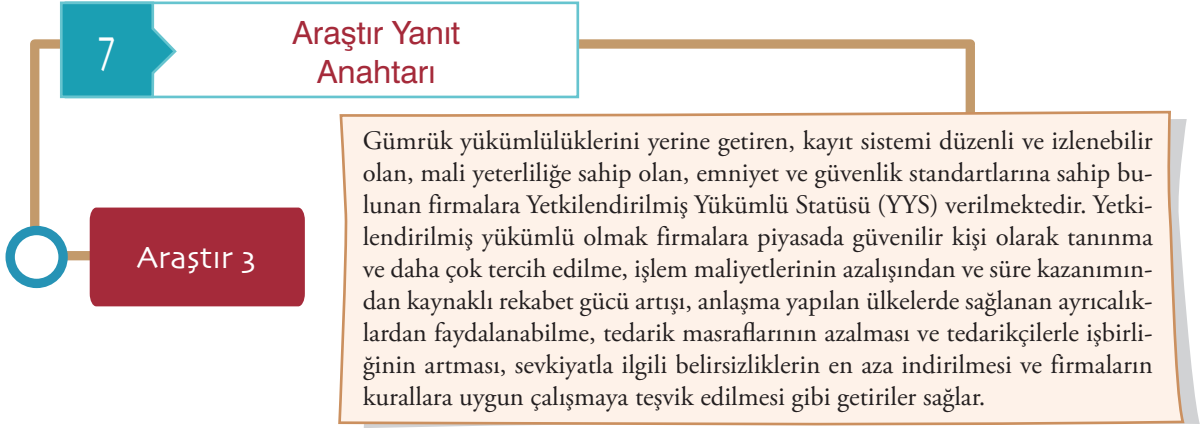
- A. Serbest bölgeden Türkiye'ye satılan mallar ithalat rejimine tabidir.
- B. Sadece yabancı gerçek veya tüzel kişiler serbest bölgelerde faaliyet ruhsatı alabilir.
- C. Serbest bölgelerde başvuru ve faaliyet süresince her türlü bürokrasi en aza indirilmiştir.
- D. Türkiye'den serbest bölgeye satılan mallar ihracat rejimine tabidir.
- E. Serbest bölge kullanıcılarının Türkiye'den ihrac fiyatına (KDV'siz) mal ve hizmet satın alması mümkündür.

10 Aşağıdakilerden hangisi Yetkilendirilmiş Yü-kümlü Statüsü (YYs) verilen firmalara tanınan başlıca kolaylıklardan biri **değildir**?

- A. E-ticaret sitelerine üyelik desteği verilmesi
- B. İhracatta yerinde gümrükleme izni/izinli gönderici yetkisi
- C. Eksik belgeyle beyanda bulunma izni
- D. Sınır kapılarından öncelikli geçiş
- E. Gümrük işlemlerinde daha az ve öncelikli kontrol

1. B	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticarete Devlet Yardımlarının Amacı” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	6. E	Yanıtınız yanlış ise “İthalat Politikaları Önlemleri ve İthalata İlişkin Uygulamalar” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. D	Yanıtınız yanlış ise “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	7. C	Yanıtınız yanlış ise “İthalat Politikaları Önlemleri ve İthalata İlişkin Uygulamalar” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. C	Yanıtınız yanlış ise “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	8. E	Yanıtınız yanlış ise “Diğer Destek Uygulamaları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. D	Yanıtınız yanlış ise “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	9. B	Yanıtınız yanlış ise “Diğer Destek Uygulamaları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. A	Yanıtınız yanlış ise “İhracata Yönelik Devlet Yardımları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	10. A	Yanıtınız yanlış ise “Diğer Destek Uygulamaları” konusunu yeniden gözden geçiriniz.





Kaynakça

Çelik, Kenan, (2009), *Genel Ekonomi*, 1. Baskı, Murathan Yayınevi, Trabzon.

Çelik, Kenan, (2013), *Erken Dış Ticaret Teorileri, Uluslararası İktisat*, Editör: İlkay BADURLAR, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2943, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 1899, ISBN: 978-975-06-1605-1, Eskişehir.

İnternet Kaynakları

Damping ve Sübvansiyon Rehberi (2019), İthalat Genel Müdürlüğü Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesi”, <https://ticaret.gov.tr/data/5bb71aa113b87613d802b783/Damping%20ve%20Sübvansiyon%20Rehber.pdf>, Son Erişim: 15.04.2020

Ticaret Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, (2019), Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, https://ticaret.gov.tr/data/5b87fac913b8761160fa1cf0/Devlet_Yardimlari_Rehberi.pdf, Son Erişim: 01.04.2020



Bölüm 8

Dış Ticareti Teşvik Eden Kuruluşlar

öğrenme çıktıları

1 Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar

- 1 Dış ticareti teşvik eden ulusal kuruluşları ve amaçlarını açıklayabilme

2 Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası Kuruluşlar

- 2 Dış ticareti teşvik eden uluslararası kuruluşları ve amaçlarını ifade edebilme

Anahtar Sözcükler: • Dış Ticaret • Teşvik • Ticaret Bakanlığı • Türkiye İhracatçılar Meclisi • TÜRKPATENT • Uluslararası Para Fonu • Dünya Bankası • Dünya Ticaret Örgütü



GİRİŞ

Dünyada uluslararası ticaretin gündemi, ticari, ekonomik ve siyasi gelişmelere bağlı olarak geçmişten günümüze değişmiştir. Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan sonra dünya ticaretini serbestleştirmeye yönelik küresel ve bölgesel girişimler söz konusu olmuştur. Bu girişimlere küresel düzeyde Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), bölgesel düzeyde ise Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) örnek verilebilir. Küresel girişimlere paralel olarak artan bölgesel işbirliği ve birleşmelerin de etkisiyle uluslararası ticaretin yönünde önemli değişiklikler meydana gelmiş ve pek çok yeni mal dış ticarete konu olmaya başlamıştır. Bugün gerçek ekonomik hayatta eksik rekabet piyasaları, farklılaştırılmış ürünler, stratejik dış ticaret politikası ile birlikte devletin müdahale ettiği ekonomi ve dış ticaret ile ölçüğe göre artan getiri söz konusudur. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)'ın 1948 yılında yürürlüğe girmesi ile birlikte uzun uğraşlar sonucu gümrük tarifelerinde ve tarife dışı engellerde yaşanan düşüşlerden sonra, dikkatler tarife dışı engellere, 1980'lerde tarife dışı engellerin azalmasından sonra 1990'larda ticaret maliyetlerine çevrilmiştir. Bu kapsamda 1990'lardan sonra ülkelerin gündeminde ticaret maliyetleri yer almıştır. Bunun nedeni, ticaret maliyetlerinin ülkelerin rekabet gücünü ve uluslararası ticaretin yönünü etkilemesidir. Ülkelerin dış ticaretlerini kolaylaştırmaya yönelik yürüttükleri çalışmalar son yıllarda büyük bir artış göstermiştir. Bu artışta, uluslararası örgüt ve kuruluşların yaptıkları çalışmalar ve başarılı ülke uygulamaları etkili olmuştur. Dış ticaretin ülke ekonomilerine ve dünya ekonomisine olan katkıları göz önüne alındığında; ülkelerin dış ticaretinin artırılması ve geliştirilmesi, küresel anlamda ise ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla ulusal ve uluslararası düzeyde faaliyet gösteren çok sayıda mali ve ekonomik kuruluş, kurum ve anlaşmalar uygulamaya sokulmuştur.

Kitabın bu ünitesinde dış ticaret maliyetlerinin azaltılması yoluyla ülkelerin uluslararası rekabet gücünü ve dış ticaretlerini artırmalarını teşvik eden ulusal kuruluşlara ve uluslararası ticareti geliştirmek ve serbestleştirmek için faaliyet gösteren uluslararası kuruluşlara yer verilmiştir.

DIŞ TİCARETİ TEŞVİK EDEN ULUSAL KURULUŞLAR

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, dış ticaret yapan firmalar uzun ve karmaşık bürokrasiden ve yetersiz altyapıdan dolayı uzun beklemlere, gecikmelere ve yüksek maliyetlere maruz kalmakta, bu yüzden rekabet güçlerini kaybetmektedir. Dış ticaretin kolaylaştırılması, uluslararası ticaret için gerekli olan işlemlerin basitleştirilmesini, söz konusu işlemler için gereken belgelerin ve maliyetin azaltılmasını ve ticarete konu malların satıcılar ve alıcılar arasındaki hareketini hızlandırmayı amaçlamaktadır. Bu alanlarda yapılacak iyileşmeler firmaların dış ticaret yaparken katlandıkları ticaret maliyetlerini azaltmakta ve rekabet güçlerini artırmaktadır. Türkiye'de de Cumhuriyetten sonraki dönemde dış ticaretin desteklenmesine ve kolaylaştırılmasına yönelik olarak ulusal nitelikte birçok kurum ve kuruluş oluşturulmuştur.



Ticaret Bakanlığı

Dünyada ekonomik bütünleşme süreçlerinin derinleştiği, küresel ölçekte pazara giriş stratejilerinin yoğun şekilde uygulandığı ve ihracat pazarlarında rakip ülkelerin aktif stratejiler geliştirerek pazar paylarını artırmaya çalıştığı bir dönemde ve Türkiye'nin 2023 vizyonu kapsamında üretim, yatırım, gümrük ve dış ticaret politikalarının birbiri ile daha sıkı koordinasyon sağlayacak şekilde yeni bir anlayış ve yapıyla yürütülmesi amacıyla kapatılan Ekonomi Bakanlığı ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı 10 Temmuz 2018 tarihli ve 30474 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 1 sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile birleştirilerek Ticaret Bakanlığı kurulmuştur.

Ticaret Bakanlığının Misyonu; sürdürülebilir ekonomik büyümeye ve toplumsal refaha katkı sağlamak amacıyla ihracatçıları ve girişimcileri destekleyerek rekabet gücünü ve uluslararası ekonomik ve ticari işbirliğini artıracak, üretici ve tüketiciyi koruyacak etkin, hızlı ve insan odaklı ticaret ve gümrük politikaları oluşturarak yenilikçi ve katılımcı bir yaklaşımla gerçekleştirmek, uygulamak ve koordine etmektir.

Ticaret Bakanlığının vizyonu ise ticaretin daha rekabetçi, hızlı ve güvenli olmasını sağlayarak yüksek teknoloji ve yüksek katma değerli ihracatı teşvik ederek sürdürülebilir ekonomik büyümeye öncülük etmektir.

Ticaret Bakanlığının en önemli görev ve yetkilerinin başında Türkiye'nin dünya ticaretinden aldığı payın artırılması ve sürdürülebilir ihracat artışı sağlanması için ihracatın pazar ve ürün çeşitliliğini genişletmeye yönelik gerekli tedbirleri almak ve buna yönelik destek yöntemlerini geliştirmek ve uygulamak gelmektedir.

Bu amaçla Ticaret Bakanlığı tarafından yurtdışına açılma sürecindeki firmalara destek sağlamak üzere ihracata hazırlık, pazarlama ve markalaşma aşamalarında ihracata yönelik devlet yardımları yapılmaktadır.

Mal ihracatının yanı sıra hizmet ihracatında da sürdürülebilir artışın sağlanmasına yönelik tedbirleri alma görevini yürütmekte olan Ticaret Bakanlığı hizmet sektörlerine yönelik olarak da kapsamlı devlet yardım programları uygulamaktadır.

Ticaret Bakanlığının diğer önemli görevlerinden biri de ithalatın ülke ekonomisinin yararına gerçekleştirilmesi ve yerli sanayinin korunması ile ilgili gerekli tedbirleri almak ve ticaret politikası savunma araçlarını uygulamaktır. Ayrıca dış ticarete konu ürünlerin güvenli, mevzuata ve standartlara uygun olmasını sağlamak, bu amaçla ithalat ve ihracatta denetim yapmak ve yaptırmak, ticarete teknik engellerin önlenmesine ilişkin çalışmalar yürütmek de diğer görev ve yetkileri arasındadır.



dikkat

Ticaret Bakanlığının dış ticarete yönelik devlet yardımları ve uygulamaları kitabımızın 7. Ünitesinde ayrıntılı bir şekilde açıklanmıştır.



Mal ve hizmet ihracatına yönelik devlet destekleri ile Dâhilde İşleme Rejimi, Hariçte İşleme Rejimi, Vergi Resim Harç İstisnası ve Belgesiz İhracat Kredilerine ilişkin başvuruların ilk aşamadan sonuçlanmasına kadar tüm süreçlerinin dijital ortamda yürütüleceği sistem. <https://ticaret.gov.tr/destekler/destek-yonetim-sistemi-dys> adresinden ulaşabilirsiniz.

İhracatçı Birlikleri

İhracatçı Birlikleri; ihracat yapmak isteyen şirketleri örgüt yapısı altında birleştirerek, iş birliği ve ticari işlemleri geliştirmek amacıyla oluşturulan yapılardır. Dış ticaret işlemlerinin ulus refahına katkı sağlayacak şekilde şekillenmesi için çalışmalar yürütürler. Mal ve hizmet gruplarına göre farklı ihracatçı birlikleri olduğu gibi, bölgesel olarak farklı örgüt isimleriyle de birleşmişlerdir.

İhracatçıları örgütlendirmek ve işbirliğini geliştirmek suretiyle ihracatı artırarak ekonomik gelişmeye katkıda bulunmak üzere kurulan İhracatçı Birlikleri bulunduğu bölgede dış ticaret alanında ihracatçıları geliştirebilecek etkinlikler, eğitimler ve projeler yürütürler.



İhracatçı Birliklerinin görevleri:

1. Dış ticarete ve yurt dışı hizmetlere ilişkin konularda çalışmalar yapmak, bu kapsamda; kamu kurum ve kuruluşları, sivil toplum kuruluşları ve ulusal ve uluslararası kuruluşlar nezdinde üyelerinin menfaatlerini ülke çıkarları çerçevesinde koruyucu ve geliştirici çalışmalar yapmak,

2. İhracatçılar arasında mesleki ahlâk ve dayanışmayı sağlamak,
3. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)'in görüşünü ve Müsteşarlık onayını almak kaydıyla sektörü ile ilgili mevcut eğitim ve öğretim kurumlarına yardımda bulunmak, yenilerinin kurulmasına öncülük etmek ve katkıda bulunmak,
4. TİM'in görüşünü ve Müsteşarlık onayını almak kaydıyla; amaç ve görevlerini gerçekleştirmeye yönelik vakıf kurmak veya kurulmuş olanlara iştirak etmek, bütçe imkânları çerçevesinde gerektiğinde mal ve hizmet almak, yaptırmak, satmak, kiralamak, rehin ve ipotek işlemleri tesis etmek ve kaldırmak, gerektiğinde iştigal sahası ile ilgili ortak hizmet verecek şirket, dernek, tesis ve işletmeler kurmak, kurulmuş olanlara iştirak etmek, laboratuvar, test, muayene ve belgelendirme konularında üyelerini desteklemek, fuar, sergi ve tanıtım faaliyetlerini düzenlemek, düzenlenecek fuar ve sergilere iştirak etmek ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmak,
5. TIR karneleri, ATA, A.TR ve EUR.1 do-laşım belgeleri, menşe şahadetnameleri ve EAN-UCC çizgi kod işlemleri, mal ve hizmetlerin uluslararası ticaretindeki beyanname, vesika ve benzeri belgeleri düzenlenmek ve/veya onaylamak,
6. TİM tarafından verilecek dış ticarete ilişkin diğer görevleri yapmak



dikkat

İhracat yapmak için İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine başvurup üye olmak gerekmektedir.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM)

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), Türkiye'nin dış ticaretine yön vermek, ihracat politikasını belirlemek, pazar çeşitliliğini geliştirmek ve uluslararası arenada ihracatçıların rekabetini kolaylaştırmak için kurulan İhracatçı Birliklerinin çatı kuruluşudur.

Kurumun öncelikli misyonu; dış ticaret fazlası veren Türkiye hedefine ulaşmak amacıyla sürdürülebilir dış ticaret hacminde artış sağlamak, iş birliği yapılan ticari partner ülkeler ile ikili ticari, sosyal ve kültürel ilişkileri geliştirmek, bu hedef doğrultusunda yapılacak etkinliklerde özel sektör ve kamu arasında köprü görevi görmektir.

✓ Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), 27 sektör, 61 İhracatçı Birliği ile 85 bin mal, 5 bin hizmet ihracatçısı olmak üzere 90 bini aşkın ihracatçıyı temsil eden Türkiye ihracatının tek çatı kuruluşudur.

TİM, ihracatçıların üretim ve dış ticarete avantaj elde etmelerini sağlamak için birçok teşvik ve desteğin sağlanması çalışmalarına katkıda bulunur. Ar-Ge, tasarım ve girişimcilik alanlarında bir ekosistem oluşturarak, girişimcilerin yurt dışına açılmalarına, uluslararası arenada başarı elde etmelerine yardımcı olur. Yurt dışında Türk ihracatçısının ticari faaliyetlerinin desteklenmesini sağlamak için birçok organizasyon ve ticari heyetler düzenleyen TİM; ticari partner olan ülkelerle iyi niyet sözleşmeleri imzalayarak ilişkilerin gelişmesinde önemli rol oynamaktadır. Aynı zamanda kamu ile ihracatçıları arasındaki diyalogun kesintisiz devamını sağlamak için sanayi, üretim ve ihracat önündeki tüm engellerin kaldırılmasına yönelik faaliyetleri güçlü bir şekilde yürütmektedir. TİM, ülke ekonomisi ve ihracatının gelişimi için stratejik planlar hazırlamakta; ihracat stratejisi, inovasyon stratejisi, kuluçka merkezleri ve Türkiye'nin tanıtımı ve Türk Ticaret Merkezleri gibi önemli çalışmaların koordinasyonunu yürütmektedir.

TİM, Türk ihraç mallarının yurtdışındaki itibarı ile ilgili araştırma faaliyetleri yürütme ve algı araştırmaları ile Türk mallarının bilinirlik, güvenirlilik ve tercih edilmesi konularında saha araştırmaları yapmaktadır. Bu amaçla TİM nezdinde Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen ihracat politikaları, stratejiler, hedef pazarlar ve tanıtım faaliyetleri çerçevesinde faaliyet göstermek üzere 2018 yılında Türkiye Tanıtım Grubu (TTG) kurulmuştur. Türkiye Tanıtım Grubu'nun misyonu Türkiye'nin ticaret, ihracat ve üretim gücünü dünyaya tanıtmak ve

bu gücün somut çıktıları olan mal ve hizmetlerin dünya genelindeki bilinirliğini ve itibarını yükseltmek, ticaret ve ihracat yetkinliği ile ilişkili olarak Türkiye ekonomisinin itibarını arttırmaktır. Türk sektör ve ürünlerinin yurt dışı hedef ve pazarlarda bilinirliğini artıran, pozitif algısını yükselten ve destekleyen pazarlama iletişimine yönelik reklam, halkla ilişkiler, etkinlikler, sponsorluk ve iş birlikleri ile dijital ve sosyal medya projelerini desteklemektedir.

International Trade Center (ITC)'ye üye olan TİM, Türkiye'yi ITC nezdinde temsil etmekte ve ITC'ye üye diğer dış ticaret geliştirme kuruluşları ile ilişkilerini geliştirmektedir.

✓ International Trade Center (ITC), Uluslararası Ticaret Merkezi gelişmekte olan ülkelerle işbirliği yapma, onların dış ticaretini geliştirme ve dolayısıyla üye ülkelerin sürdürülebilir bir ekonomik kalkınmayı gerçekleştirmelerini sağlama amaçlarına sahip Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı'nın (UNCTAD) ve Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) teknik işbirliği ajansıdır. 1964 yılında İsviçre'nin Cenevre kentinde kurulmuştur.

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV)

İktisadi Kalkınma Vakfı, Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye- Avrupa Birliği (AB) ilişkileri alanında uzmanlaşmış olan bir sivil toplum ve araştırma kuruluşudur. İKV, İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nın ortak girişimi ile 26 Kasım 1965 tarihinde, yani Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu arasında bir ortaklık oluşturan Ankara Anlaşması'nın yürürlüğe girmesinden yaklaşık 2 yıl sonra kurulmuştur. Vakıf, Avrupa bütünleşmesi ve Türkiye-AB ilişkileri alanında iş dünyası ve genel kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla araştırmalar yürütür, rapor ve kitap yayımlar, seminer ve benzeri toplantılar düzenler. Özetle, İKV Türkiye'ye AB'yi, AB'ye de Türkiye'yi anlatır.

İKV'nin Hedefleri;

- Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmak,

- Türkiye'nin diğer ülkelerle, ekonomik gruplaşmalarla ve özellikle AB ile olan ilişkilerini geliştirmek için gerekli çalışmaları yapmak,
- Türk kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla seminerler, konferanslar, paneller ve benzeri toplantılar düzenlemek; İKV'nin hazırladığı veya uzman kuruluşlara hazırlattığı çalışmaları yayınlamak,
- Yurt içinde ve yurt dışında iş dünyası içerisindeki işbirliği ve eşgüdümü sağlamak; İlgili tüm kamu ve özel sektör kuruluşlarıyla işbirliği ve bilgi alışverişi sağlayarak Türkiye-AB ilişkilerine ilişkin temel görüşleri oluşturmak,
- AB'deki gelişmeleri sürekli takip etmek, bunların Türkiye'ye etkilerini araştırıp değerlendirerek kamuoyunu bilgilendirmek,
- Yurt dışında Türkiye'nin tanıtımını yapmaktır.



Türkiye'nin AB katılım sürecinde karşılaştığı çeşitli sorunlar ve bu sorunlara çözüm üretilmesi de İKV'nin güncel araştırma ve çalışma konuları arasında yer almaktadır. Bu çerçevede İKV'nin güncel olarak, **öncelikli araştırma ve çalışma alanları** aşağıdaki şekilde özetlenebilir:

- Türkiye'nin AB katılım müzakereleri süreci ve bu süreçte tikanıklıkların aşılmasına yönelik çalışmalar,
- Türkiye-AB Gümrük Birliğinin güncellenmesi ve gümrük birliğinde yaşanan AB'nin serbest ticaret anlaşmalarına Türkiye'nin taraf olamamasından kaynaklanan sorunlar gibi bazı sorunların giderilmesine yönelik çalışmalar,

- Türkiye-AB geri kabul anlaşmasının uygulanması ve vize liberalizasyonu sürecine yönelik çalışmalar,
- Türkiye’de AB üyelik hedefi ve bu hedefin getireceklerine yönelik kamuoyunu bilgilendirmeye yönelik çalışmalar,
- AB ve üye devletlerde Türkiye’nin AB üyelik süreci ve AB’ye getirecekleri konusunda farkındalık yaratmaya yönelik çalışmalardır.



Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT)

Bilginin değere dönüşüm sürecinde stratejik konumda yer alan sınai mülkiyet hakları, uluslararası rekabetin önemli araçlarından birisidir. 24 Haziran 1994 tarihinde, 544 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı, idari ve mali özerkliğe sahip kurulan Türk Patent Enstitüsü (TPE), sınai mülkiyet hakları alanında bir dönüm noktası olmuştur. 22 Aralık 2016 tarih ve 6769 sayılı Sınai Mülkiyet Kanunu ile Kurumun adı, “Türk Patent ve Marka Kurumu”, kısa adı ise “TÜRKPATENT” olarak değiştirilmiştir.

Kurumun kuruluş amacı yaratıcılığı ve yeniliği teşvik ederek Türkiye’nin ekonomik ve teknolojik gelişmesine katkıda bulunmak; patent, marka, tasarım ve diğer sınai mülkiyet haklarının etkin korunmasını sağlamak; sınai mülkiyet bilincini ve bilgisini ülke genelinde yaymak, ilgili kesimlerle işbirliğini geliştirmek; müşteri odaklı, hızlı ve kaliteli hizmet sunarak etkin bir sınai mülkiyet sistemi oluşturmak, bu amaçla yasal, teknik ve beşeri altyapıyı güçlendirmek; Türk ekonomisinin çıkarlarını korumak ve geliştirmek amacıyla uluslararası platformlarda Türkiye’yi temsil etmek ve işbirliğini güçlendirmektir.

Sınai mülkiyet hakları; patentler, faydalı modeller, ticari markalar, hizmet markaları, endüstriyel tasarımlar, coğrafi işaretler ile entegre devrelerin topoğrafyaları kavramlarını kapsar. Sınai mülkiyet, teknolojik gelişme, teknolojik gelişmeyi özendirme, yabancı sermaye, uluslararası ilişkiler ve AB ile ilişkiler açısından önemlidir.

Bir ülkede sağlıklı ve sağlam bir sanayinin ve kararlı bir ekonominin temel koşullarından biri, sınai mülkiyet haklarının etkin bir biçimde korunmasıdır. Sınai mülkiyet haklarından patent hakkı yeniliklerin ortaya çıkışını teşvik ettiği gibi bu hakların varlığı ekonomilerin rekabet gücünü de artırır. Dolayısıyla, küreselleşen piyasa ekonomisinin temeli olan rekabetin yerleşmesi ve devam ettirilmesinde çok önemli olan ve ekonomik sistemdeki işletmelerin önemli bölümünü oluşturan KOBİ’ler için patent hakları çok önemlidir. Türkiye’nin ulusal ve uluslararası patent başvurularının sayısının artırılması, kişilerin patent başvurusu yapmaya teşvik edilmesi ve Türkiye’de fikri ve sınai hakların tescili yönünde bilinçlenmeye katkıda bulunulması amacıyla, Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ve Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT) arasında “Patent Teşvik Sistemine Yönelik İşbirliği Protokolü” imzalanmıştır. Bu protokol kapsamında;

- İncelemeli patent başvuruları,
- Patent işbirliği anlaşması (PCT) uyarınca yapılan uluslararası patent başvuruları,
- Avrupa Patent Sözleşmesi (EPC) uyarınca yapılan bölgesel patent başvuruları ile,
- Üçlü patent başvuruları (Avrupa, Amerika ve Japonya Patent Ofisleri nezdinde yapılan patent başvuruları) desteklenmeye başlanmıştır.

İnsana ve çevreye duyarlı, katma değeri yüksek tasarımların yaratılmasını ve korunmasını, ülkemiz tasarım ve tasarımcılarının sürdürülebilir bir şekilde dünyayla rekabet edebilir hâle getirilmesini, “Türk tasarımı” kimliğinin yaygınlaşmasını, Türk tasarımcılarının ve tasarımlarının dünya pazarın-

da tercih edilir konuma getirilmesini sağlamak amacıyla Bakanlar Kurulunun 2009/15355 sayılı Kararı ile 2009 yılında Türk Tasarım Danışma Konseyi kurulmuştur. Konsey Sanayi ve Teknoloji Bakanının başkanlığında yılda iki kez toplanmakta ve sekreteryası TÜRKPATENT tarafından yürütülmektedir.

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK)

Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK), Türkiye’de bilim ve teknolojiyi teşvik etme, yönlendirme ve popülerleştirmeyi amaçlayan, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının “ilgili” kuruluşlarından olup özel hukuk hükümlerine tâbidir. TÜBİTAK, Türkiye’nin planlı ekonomi dönemine geçişiyle birlikte, 24 Temmuz 1963 tarih ve 11462 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren, 17 Temmuz 1963 tarihli 278 sayılı kanun ile kurulmuştur. TÜBİTAK’ın misyonu; Türkiye’nin ve insanlığın güvenlik, sağlık, refah, huzur ve sosyal gelişimi için;

- Ulusal bilim, teknoloji ve yenilik ekosistemi desteklemek,
- Bilim tabanlı teknoloji ile katma değeri yüksek ürün ve hizmetler geliştirmek,
- Bu amaçlara yönelik nitelikli bilgi üretimi ve nitelikli insan kaynağı geliştirilmesini sağlamaktır.



TÜBİTAK tarafından başta KOBİ’ler olmak üzere Türkiye sanayine ve Türkiye’nin öncelikli alanlarına yönelik uyguladığı Ar-Ge ve proje pazarları destekleme programları şunlardır:

1501 TÜBİTAK Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı

Programın amacı ülkemizde yerleşik KOBİ statüsündeki sermaye şirketlerinin Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) çalışmalarını teşvik etmek ve bu yolla Türk sanayisinin Ar-Ge yeteneğinin yükseltilmesine katkıda bulunmaktır. Program kapsamında KOBİ ölçeğindeki kuruluşların proje esaslı araştırma- teknoloji geliştirme ve yenilikçilik faaliyetleri desteklenmektedir. Destek süresi proje bazında en fazla 36 aydır. Programda bütçe sınırı bulunmamaktadır. Projenin her dönemi için destek oranı sabit olmak üzere %75 olarak uygulanır.

1503 Proje Pazarları Destekleme Programı

Proje pazarları,

- Somut Ar-Ge düşünce ya da proje önerilerine sahip olup, bunları gerçekleştirmek için kendi yetenekleri dışında başka uzmanlık alanlarında katkıya gereksinim duyan,
- Proje öneri veya sonuçlarına ilişkin talep varlığını araştıran,
- Arz edilen proje işbirliği önerilerine teknolojik veya finansal katkıda bulunmak isteyen,

üniversite, araştırma ve özel sektör kuruluşlarından temsilcilerin bir araya gelerek aktif katılımları ile projelerini birbirlerine tanıtmaları yoluyla işbirliği olanaklarına ortam oluşturulmasına yönelik düzenlenen ulusal ve/veya uluslararası etkinliklerdir.

Bu programın amacı üniversite araştırma kuruluşları ve özel sektör kuruluşları arasında ortak Ar-Ge projelerinin oluşturulmasına ulusal ve/veya uluslararası teknolojik işbirliklerinin sağlanmasına yönelik etkinliklerin desteklenmesidir. Ulusal etkinlik için 30.000 TL’ye uluslararası katılımlı etkinlik için 40.000 TL’ye kadar hibe destek sağlanmaktadır.

1507 TÜBİTAK KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı

Programın amacı, araştırma, teknoloji geliştirme, yenilik faaliyetleri ile verimliliği artırma, katma değeri daha yüksek ürün ve hizmetlere yönelme konularında KOBİ’leri teşvik etmektir. KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı ile KOBİ’lerin

bu sorunları aşabilmelerini sağlamak için yeni bir ürün üretilmesi, mevcut bir ürünün geliştirilmesi, iyileştirilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi veya maliyet düşürücü nitelikte yeni tekniklerin, yeni üretim teknolojilerinin geliştirilmesi konularında KOBİ'ler tarafından yürütülen ilk 3 projenin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi amaçlanmıştır.

Projelere program kapsamında sağlanacak desteklerle KOBİ'lerin, teknoloji ve yenilik kapasitelerinin geliştirilerek daha rekabetçi olmaları, sistematik proje yapabilmeleri, katma değeri yüksek ürün geliştirebilmeleri, kurumsal araştırma teknoloji geliştirme kültürüne sahip olmaları, ulusal ve uluslararası destek programlarında daha etkin yer almaları hedeflenmektedir.

Projenin süresi 18 ay ile sınırlıdır. Proje bütçesi 600.000 TL'yi aşamaz. Proje harcamaları için %75 hibe destek sağlanmaktadır. Proje fikir sahibi araştırmacıya 7.500 teşvik ödülü verilmektedir.

1509 TÜBİTAK Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı

TÜBİTAK Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı, EUREKA, EUROSTARS ERA-NET ve Avrupa Birliği Çerçeve Programları altında ortak proje çağrılarında çıkan programlar ve benzeri uluslararası programlara sunulan uluslararası ortaklı araştırma geliştirme projelerinin desteklenmesi için oluşturulmuştur. Bu tür uluslararası programlara katılan, Türkiye'de yerleşik, firma düzeyinde katma değer yaratan tüm kuruluşlar bu programdan yararlanabilmektedir.

Programın amacı, uluslararası Ar-Ge ve yenilik projeleri yapan Türkiye'de yerleşik kuruluşlara sağlanacak destekle, ülkemizdeki teknik yeterliliğin ve bilgi birikiminin artırılması, kuruluşların uluslararası teknoloji birikimine erişiminin ve teknoloji transferinin sağlanması, edinilen teknolojik bilgi ve deneyimin kuruluş bünyesinde içselleştirilerek, özgün teknolojilerin geliştirilmesinde ivme kazandırıcı ve yönlendirici bir etken olması ve kuruluşların uluslararası pazarlarda yer almasına katkı sağlamasıdır.

Bu program kapsamında destek almaya hak kazanan büyük ölçekli firmaların Ar-Ge projelerinin

uygun bulunan proje harcamalarına en fazla %60, KOBİ'lerin proje harcamalarına da %75 oranında hibe destek sağlanması öngörülmektedir. Programa başvuruda bulunacak projelerin destek süresinde ve proje bütçelerinde herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır.

1511 TÜBİTAK Öncelikli Alanlar Ar-Ge Destek Programı

TÜBİTAK Öncelikli Alanlar Araştırma Teknoloji Geliştirme ve Yenilik Projeleri Destekleme Programı kapsamında; ülkemiz öncelikli alanlarında hedef ve ihtiyaç odaklı, izlenebilir sonuçları olan projelerin desteklenmesi amaçlanmaktadır. Program kapsamında sağlanacak desteklerle;

- Teknolojik yeterlilik ve bilgi birikiminin artırılması
- Mevcut yeteneklerin farklı alanlarda da değerlendirilmesi
- Özgün teknolojilerin geliştirilmesi
- Teknolojik gelişimde ivme kazanılması

hedeflenmektedir.

Sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın firma düzeyinde katma değer oluşturan Türkiye'de yerleşik bütün sermaye şirketleri proje başvurusunda bulunabilir. Proje bütçesinin %10'u kadar genel gider desteği verilmektedir. Programda proje limitleri çağrı duyurusunda belirlemek üzere, destek oranı büyük ölçekli kuruluşlar için %60, KOBİ'ler için %75 olarak uygulanmaktadır.



TÜBİTAK'ın 2020 Çağrı Planlamasına göre Bilgi ve İletişim Teknolojileri, Tarım ve Gıda, Otomotiv, Sosyal ve Beşeri Bilimler, Enerji, Makine İmalat, Sağlık, Madencilik, İleri Malzeme Teknolojileri ve Kimya alanları altındaki öncelikli teknoloji alanlarına ve detaylarına https://www.tubitak.gov.tr/sites/default/files/289/tubitak_cp2020_son.pdf adresinden ulaşabilirsiniz.

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB)

20 Nisan 1990 tarihli ve 3624 sayılı yasayla Türkiye'deki ekonomik ve sosyal ihtiyaçlarının karşılanmasında küçük ve orta ölçekli işletmelerin payını ve etkinliğini artırmak, rekabet güçlerini ve düzeylerini yükseltmek, sanayide entegrasyonu ekonomik gelişmelere uygun biçimde gerçekleştirmek amacıyla Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) kurulmuştur. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın ilgili kuruluşu olan KOSGEB, tüzel kişiliği haiz, özel bütçeli bir kamu kuruluşu olup bütün işlemlerinde özel hukuk hükümlerine tabidir.

Kurulduğu tarihten Mayıs 2009'a kadar sadece imalat ve üretim sektörlerine destek sağlayan KOSGEB, 5 Mayıs 2009 tarih ve 27219 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren 5891 sayılı Kanun'la birlikte hizmet ve ticaret sektörlerini de kapsamı alanına almıştır.

KOSGEB'in vizyonu, yenilikçi, teknolojik ve katma değeri yüksek bir ürün üreten, bu ürünü uluslararası pazarlara taşımak isteyen ve ihracat odaklı çalışan KOBİ'ler öncelikli olmak üzere bütün KOBİ'lere gerekli desteği sağlamaktır.

Yurt Dışı Pazar Destek Programı

Yurt Dışı Pazar Destek Programı'nın amacı,

- KOBİ'lerin yurt dışı pazarlara açılabilme beceri ve kabiliyetlerini geliştirmek,
- KOBİ'lerin yurt dışı pazar paylarını artırmak,
- KOBİ'leri, uluslararası rekabetin aktörleri hâline getirmek,
- İhracata başlayan KOBİ sayısını artırmak,
- E-ticarete başlayan KOBİ sayısını artırmaktır.

Program kapsamında desteklenecek proje süresi en az 8 ay, en çok 24 aydır. Proje kapsamında verilecek desteğin üst limiti 300.000 TL'dir. Proje giderleri için destek oranı %70 geri ödemesiz ve %30 geri ödemeli olarak uygulanır. İşletmeler bu destekten sadece 1 (bir) kez yararlanabilirler.

Uluslararası Kuluçka Merkezi ve Hızlandırıcı Destek Programı

Bu programın amacı; Ar-Ge ve inovasyon faaliyetleri ülkemizde gerçekleştirilen teknolojik ürünlerin uluslararası pazarlarda yer alması, ihracatın arttırılması, yerli teknoloji yoğun başlangıç işletmelerinin gelişmiş girişimcilik ekosistemleri içerisinde yer alması için, uluslararası kuluçka merkezi kurulmasını ve işletmelerin hızlandırma programlarına katılmasını desteklemektir. Bu program,

- Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı
- Uluslararası Hızlandırıcı Programı

olmak üzere iki alt programdan oluşur.

Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı

Uluslararası Kuluçka Merkezi Kurma Programı kapsamında, yurt dışında kurulacak olan kuluçka merkezlerinin kuruluş ve donanım ile operasyonel giderlerine destek verilir.

Kuruluş ve Donanım Desteği kapsamında kurulan İşletici Kuruluş; destek kapsamında; işletme kuruluş giderleri, bina tadilatı, altyapı, ofis donanımı ve yazılım giderleri için üst limiti 100.000 (yüz bin) ABD Doları olmak üzere %80 (seksen) oranında geri ödemesiz destek verilir.

Operasyonel Giderler Desteği kapsamında kurulan İşletici Kuruluş; kuluçka merkezi kirası, işletim giderleri, işletici kuruluş personeli ve bu personele ait ulaşım giderleri ile tanıtım faaliyetleri, eğitim, danışmanlık, mentörlük, iş yönetimi, hukuk, fikri ve sınai mülkiyet hakları, yeminli mali müşavirlik hizmetleri gibi konularda alacağı hizmetler ve düzenleyeceği organizasyonlar için destek verilir. Bu destek kapsamında geri ödemesiz olarak sağlanacak desteğin üst limiti 5 (beş) yıl için toplam 3.750.000 (üç milyon yedi yüz elli bin) ABD Doları ve yıllık üst limit 750.000 (yedi yüz elli bin) ABD Doları olup destek oranı 1'inci ve 2'nci yıl için %80 (seksen), 3 ile 5'inci yıllar için %60 (altmış) oranında uygulanır.

Uluslararası Hızlandırıcı Programı

İşletmelerin uluslararası pazarlara girişini kolaylaştırmak amacıyla; teknik, yönetsel, hukuki ve hedef ülkede satış imkânları sağlayacak profesyonel ağlara erişim hizmetleri sunan uluslararası hızlandırıcı programına, işletmelerin bir organizasyon kapsamında ya da bireysel olarak katılmalarına destek verilir.

Uluslararası Hızlandırıcı Programı kapsamında; hızlandırıcı ofis kirası, eğitim, danışmanlık, mentörlük, iş yönetimi, hukuk, fikri ve sınai mülkiyet hakları, ulaşım, konaklama, yeminli mali müşavirlik hizmetleri ve organizasyonla ilgili genel giderlere geri ödemesiz destek verilir. Program süresi işletme için 3 (üç) yıl olup program kapsamında işletmeye verilecek geri ödemesiz desteğin üst limi-

ti 60.000 (altmış bin) ABD doları ve destek oranı %80 (seksen) olarak uygulanır.

İhracat – İthalat Bilgi Platformu

İhracat – İthalat Bilgi Platformu (ihracat.co), dış ticaret, ihracat, ithalat, gümrük mevzuatı, yurt dışı satış, ürün analizi, ülke analizi konularında sektöre dair güncel konuları içeren, teorik ve pratik bilgilerin harmanlandığı yazılar içeren bir internet sitesidir. Dış ticarete dair temel bilgilerin paylaşıldığı sitede ayrıca, e-ticaret, yeni iş fikirleri, şirketler için iş blogları ve sosyal medya kullanımına dair, temel olarak dış ticaret firmalarının veya dış ticaret uzmanlarının ihtiyaç duyabileceği düşünülen yazılara yer verilmektedir.



DIŞ TİCARETİ TEŞVİK EDEN ULUSLARARASI KURULUŞLAR

Özellikle II. Dünya Savaşı'ndan bu yana uluslararası ticaretin serbestleştirilmesinin önünde önemli birtakım engeller bulunmaktadır. Bu engeller kuruluşlar ve anlaşmalarla düzenlenmeye çalışılmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, savaşın galibi Kuzey Amerika ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünyada barış ve istikrarı sürekli kılmak amacıyla, güçlü bir uluslararası ekonomik işbirliği sisteminin kurulması yönünde yoğun bir çaba gösterilmiştir. Bu çerçevede, ülkelerin kalkınma çabalarına yardımcı olmak, uluslararası likidite ve mali güven gibi ihtiyaçlara cevap vermek ve uluslararası ticareti serbestleştirip artırmak amacıyla yeni kurumların oluşturulması ve anlaşmaların yapılması yoluna gidilmiştir. Oluşturulan kurumların bir kısmı uluslararası mali alanda işbirliği sağlamak bir kısmı da uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönünde benzer bir işbirliği sağlamak amacını gütmektedir.



Uluslararası kuruluşlar yapmış oldukları çalışmalarla dış ticaretin önündeki risklerin, engellerin ve kısıtlamaların azaltılmasına/ortadan kaldırılmasına yardımcı olarak uluslararası ticaretin gelişmesine katkıda bulunmaktadır.

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)

II. Dünya Savaşı'ndan sonra uluslararası ticareti serbestleştirerek ticaret hacminin artırılması için çalışmalar başlatılmış ve bu çalışma sürecinde uluslararası ticareti düzenlemek ve artırmak üzere 50 kadar ülkenin temsilcisi tarafından "Uluslararası Ticaret Örgütü" (International Trade Organisation - ITO) adı verilen bir uluslararası örgütün kurulması amaçlanmıştır. Öte yandan, ITO'nun kuruluş müzakereleri devam ederken belirli mallar üzerinde tarife indirimlerinde bulunmak ve ITO'nun ülkelerce onaylanmasına kadar geçecek sürede bu indirimleri uygulamaya koymak amacıyla, 23 ülke Ekim 1947'de Cenevre'de geçici bir anlaşma olarak nitelendirilen Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nı (GATT) imzalamışlardır. Türkiye GATT'a 1951 yılında Torquay Turu (1950-1951) sırasında taraf olmuştur. Anlaşma 1948 yılında yürürlüğe girmiştir. GATT'ın temel düşüncesi uluslararası rekabet sistemini kurabilmek için üye ülkeleri korumacı politikalardan uzaklaştırarak uluslararası ticareti serbestleştirmek, yani dış ticarete liberalizmi teşvik etmektir.

GATT'ın amaçları; üyelerinin hayat seviyelerini yükseltmek, reel gelir ve efektif talepte istikrarlı bir büyüme ile dünya kaynaklarında tam kullanımı sağlamak, üretimin ve uluslararası ticaretin geliştirilmesine yardımcı olmaktır. Genel amaçlara ulaşmak için tarifeler ile ticarete konan diğer ayırıcı engelleri zamanla azaltmak, GATT'ın özel amaçları arasındadır.

GATT kapsamında 1948-1994 yılları arasında dünya ticaretinin serbestleştirilmesi için sekiz adet çok taraflı müzakere turu (round) gerçekleştirmiştir. GATT'ın dünya ticaretini serbestleştirme konusunda gerçekleştirdiği gümrük tarifelerine ilişkin indirim görüşmeleri başarı ile sonuçlanmıştır. Fakat zaman içinde serbest dış ticaretin önüne konan tarife dışı kısıtlamalar, özellikle Japonya ve diğer bazı Uzakdoğu ülkelerinin ihracatlarını engellemiş ve dolayısıyla dünya ticaretinin üzerinde daraltıcı bir etki yaratmıştır. GATT'a göre tarife dışı engeller, gümrük vergileri dışında kalan ve serbest ticareti kısıtlayan bütün ticareti kısıtlayıcı önlemlerdir.

GATT üyelerine bir diğer ülkenin ticaret rejimi tarafından ayırıcı muameleye tabi tutulmamasını sağlayarak çok taraflı ticaret sisteminin gelişmesini sağlamıştır.

Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization, WTO)

Uluslararası ticareti serbestleştirmek ve düzene kavuşturmak amacıyla 1947 yılında hazırlanan ve 1948 yılında yürürlüğe giren ve geçici olarak düşünülen GATT Anlaşması, Uluslararası Ticaret Örgütü'nün ülkelerarası anlaşmazlık sonucu kurulmaması nedeniyle, 1995 yılına kadar kurulması amaçlanan örgütün de (47 yıl boyunca) görevlerini yerine getirmiştir. GATT faaliyetleri içinde uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi, artırılması ve düzene kavuşturulması için çok sayıda toplantı düzenlenmiş ve kararlar alınmıştır. 1986-1994 döneminde gerçekleştirilmiş olan Uruguay Raundu esnasında yapılan müzakereler sonucunda 15 Nisan 1994'te imzalanan Marakeş Anlaşması ve ilan edilen "Nihai Senet" ile Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ/WTO) kurulmuş ve 1 Ocak 1995'te de yürürlüğe giren bu anlaşma ile faaliyetlerine başlamıştır. Dünya Ticaret Örgütü GATT'ın yerine oluşturulmuştur. DTÖ'nün kurulmasıyla birlikte GATT'ın yapısı da değişmiştir.



Dünya Ticaret Örgütü, mal ve hizmet üretim ve ticaretini geliştirmeyi, dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine en uygun şekilde kullanımına imkân vermeyi, çevreyi korumayı, gelişme yolundaki ülkelerin (GYÜ'lerin) ve bunların arasında yer alan en az gelişmiş ülkelerin artan dünya ticaretinde ekonomik kalkınma ihtiyaçları ile orantılı bir pay elde etmelerini sağlamayı, uluslararası ticaret ilişkilerinde ayrımcı işlemleri ortadan kaldıran anlaşmalar yapmayı ve kalıcı birçok taraflı ticaret sistemi geliştirmeyi amaçlamaktadır.

DTÖ, amaçlarını gerçekleştirmek için aşağıdaki fonksiyonları yerine getirerek faaliyetlerini yönlendirmektedir:

- DTÖ'nün temel ticaret anlaşmalarının yönetilmesini (uygulanmasını ve denetlenmesini) sağlamak ve takip etmek,
- Çok taraflı ticaret müzakereleri için bir forum görevi üstlenmek,
- Ticaret anlaşmazlıklarını kontrol ederek çözmek,
- Ülkelerin ulusal ticaret politikalarını sürekli gözden geçirerek uluslararası ticaret sistemine uyumunu sağlamak,

- Başta en az gelişmiş ülkeler olmak üzere gelişmekte olan ülkelerin ticaretlerinin geliştirilmesi ve uluslararası ticaret sistemine uyumlarının sağlanması için eğitimler ve teknik destek vermek,
- DTÖ'nün amaçlarını gerçekleştirirken uluslararası diğer kuruluşlarla iş birliği yapmak ve bu iş birliğini geliştirmek.

GATT'a 1951 yılında Torquay Turu sırasında taraf olan Türkiye DTÖ'nün de kurucu üyeleri arasında yer almıştır. Merkezi İsviçre'nin Cenevre şehrinde bulunan DTÖ'nün 2020 itibarı ile 160 üyesi vardır.

Dünya Ticaret Örgütü Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması

Ticaretin kolaylaştırılması esas olarak dış ticarete konu eşyanın ihracat, ithalat ve transiti açısından gerek ülke içerisindeki kurumlar arasında ve gerekse de diğer ülkelerle prosedürlerin uyumlaştırılması, basitleştirilmesi ve formalitelerin azaltılması ile tüm bu süreçlerde bilgi teknolojilerinin etkin kullanımını ifade etmektedir. Dünya Ticaret Örgütü'ne göre ticaretin kolaylaştırılması; uluslararası ticarete malların hareketi için gerekli bilgilerin toplanması, sunulması, iletilmesi ve işleme konulmasını kapsayan uluslararası ticaret prosedürlerinin basitleştirilmesi ve uyumlaştırılması anlamına gelmektedir.

Kurumsal reformlar, gümrüklerin modernizasyonu, altyapı yatırımları, talep edilen belgelerin uyumlaştırılması, kesintisiz bilgi akışının sağlanması, sınır geçiş işlemlerinin otomasyonu ve iyileştirilmesi ticaretin kolaylaştırılması araçları olarak sıralanabilir. Ticaretin kolaylaştırılması konusunda pek çok uluslararası kuruluş bünyesinde çeşitli faaliyetler yürütülürken, yapılan çalışmaların uluslararası standartlar ve tavsiye kararları oluşturmaktan öteye gidememiş olması nedeniyle, bu konuda çok taraflı bir anlaşma müzakeresi yürütme görevi DTÖ'ye yüklenmiştir.

GATT müzakereleri kapsamında ticaretin önündeki geleneksel engellerin kaldırılmasının ardından, eşyanın sınırlar arası hareketini zorlaştıran bürokratik engellerin azaltılması amacıyla, ticaretin kolaylaştırılması kavramı ilk olarak 1996 yılında Singapur'da düzenlenen DTÖ Singapur Bakanlar

Konferansı'nda DTÖ gündemine taşınmış, akabinde konu 2001 yılında IV. Bakanlar Konferansı sonucu başlatılan Doha Kalkınma Gündemi Müzakereleri kapsamına alınmıştır. Ticaretin kolaylaştırılması alanındaki müzakerelere 2005 yılında başlanmıştır. Süreç sonucunda Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması 7 Aralık 2014 tarihinde Bali/Endonezya'da düzenlenen 9. DTÖ Bakanlar Konferansı'nda kabul edilmiştir. Akabinde, 27 Kasım 2014 tarihinde toplanan DTÖ Genel Konseyinin kararı ile Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasını Marakeş Anlaşmasına eklenecek değişiklik protokolü kabul edilmiş ve Anlaşma üye ülkelerin kabulüne açılmıştır. Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, DTÖ üyesi 164 ülkenin 2/3'ünün onay sürecini tamamlamasının ardından 22 Şubat 2017 tarihinde küresel olarak yürürlüğe girmiştir.

Dünya Bankası Grubu (The World Bank, WB)

Günümüzde kısaca Dünya Bankası (DB) olarak adlandırılan kuruluş, 1-22 Temmuz 1944 tarihleri arasında ABD'nin New Hampshire eyaletindeki Bretton Woods şehrinde gerçekleştirilen Birleşmiş Milletler Para ve Finans Konferansı'nda Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (International Bank for Reconstruction and Development: IBRD) adı altında tek uluslararası kurum olarak kurulmuştur. Banka 27 Aralık 1945 tarihinde faaliyetlerine başlamıştır. İlerleyen yıllarda bu kuruluş genişleyerek günümüzdeki Dünya Bankası Grubu hâlini almıştır.



Dünya Bankası Grubu tüm dünyada kalkınmanın sağlanması ve yoksulluğun azaltılması amacıyla ülkelere mali ve teknik destek sağlayan dünyanın en önemli uluslararası ekonomik kuruluşlarından biridir. Dünya Bankası Grubu;

- Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (International Bank for Reconstruction and Development: IBRD),
- Uluslararası Kalkınma Birliği (The International Development Association: IDA),
- Uluslararası Finans Kurumu (The International Finance Corporation: IFC),
- Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (The Multilateral Guarantee Agency: MIGA)
- Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Uluslararası Merkezi (The International Centre for the Settlement of Investment Disputes: ICSID)

olmak üzere beş (5) organizasyonun birlikte hareketinden oluşur.

Günümüzde Dünya Bankası az gelişmiş ülkelerin kamu ve özel kesimlerine finansal ve teknik yardım sağlayan temel kaynak kuruluşlardan biridir ve temel amaçlarından en önemlisi "az gelişmiş ülkelerde yoksulluğu azaltma ve yok etme" olarak belirlenmiştir.

Grubun kalkınma ajansları Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ve Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA)'dır. Dünya Bankası Grubu'nda her bir kurum ayrıdır, fakat birbiriyle tamamlayıcı rol üstlenmekte olup; IBRD orta ve az gelişmiş ülkelerde yoksulluğu azaltmaya yönelik çalışmalara yoğunlaşırken IDA ise dünyanın en yoksul ülkelerinin kalkınma sorunlarına yoğunlaşır. Bu iki kalkınma kurumu diğer üç kurumun (ajansın) yani Uluslararası Finans Kurumu (IFC), Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA) ve Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Uluslararası Merkezi (ICSID)'in çalışmalarıyla desteklenir.

Dünya Bankası Grubu gelişen ekonomilere eğitim, sağlık, kamu yönetimi, altyapı, finans ve özel sektör gelişimi, çevre ve tarım ve doğal kaynakların yönetimi alanlarında düşük faizli, faizsiz ve doğrudan yardımlar şeklinde kredi sağlar.

Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD)

Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası'nın (IBRD) amaçları 1945 yılından günümüze gelişen ve değişen küresel ekonomik koşullara bağlı olarak zaman içinde değişiklik göstermiştir. Banka'nın kuruluş amacı, "savaş sonrası yeniden yapılanma ve kalkınmanın destek ve finansmanı" olarak belirlenmiştir. Günümüzde ise IBRD'nin temel amacı; az gelişmiş ülkelerde yoksulluğun azaltılması, sürdürülebilir büyüme ve üye ülkeler arası yakın işbirliğinin desteklenmesi şeklindedir.

Dünya Bankası az gelişmiş ülkelere yönelik kamu ve özel kesime finansal ve teknik yardım sağlayan temel kaynaklardan biridir. Dünya Bankası üye ülkelere yatırım ve kalkınma kredileri vermektedir. Yatırım kredileri; ülkelere, geniş bir ekonomik ve sosyal sektör yelpazesinde ekonomik ve sosyal kalkınma projelerini desteklemek amacıyla mal, iş ve hizmetlere yönelik olarak verilmektedir. Bu krediler ortalama 4-5 yıllık vadelidir ancak 18 yıla kadar uzayabilmektedir. Program kredileri ise ülkelerin politika ve kurumsal reformlarını desteklemek üzere hızlı finansman sağlamaktadır. Yapısal reformları destekleyici, bütçe finansmanını amaçlayan 1-3 yıllık vadede kullanılan kredilerdir. Bu olanakların yanında Banka'nın çeşitli donörlerden sağlanan ve yönetimi Banka'da olan hibe programları bulunmaktadır.

Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA)

Dünya Bankası'nın kalkınma kurumu olarak 1960 yılında kurulan Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA) dünyanın en yoksul ülkelerine yardım eder. Az gelişmiş ve en yoksul ülkelerde yoksulluğu azaltmak amacıyla faizsiz kredi ve hibeler yardımıyla ekonomik büyümeyi, gelir dağılımındaki eşitsizlikleri azaltmayı ve bu ülkelerin yaşam standartlarını artırmayı amaçlayan program ve projeleri desteklemek amaçındadır.

Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA) kredileri faizsizdir ve 5-10 yıl geri ödemesiz olmak koşuluyla 35-40 yıl sürelidir. Ayrıca IDA ekonomik risk ve borç batağında olan yoksul ülkelere hibelerle de yardımda bulunur. IDA özellikle sağlık ve eğitim, altyapı ve tarım kesimlerinde, ekonomik ve kurumsal kalkınmayı sağlamak amacıyla en yoksul ülkelere yardım ve kredi sağlar.

Uluslararası Finans Kurumu (IFC)

Uluslararası Finans Kurumu (IFC) 20 Temmuz 1956 tarihinde kurulmuştur. IFC'nin amacı özel sektör kuruluşlarını kredi ve sermayeye iştirak yoluyla desteklemektir. IFC, gelişme yolundaki ülkelerdeki özel sektöre kredi verir ve bir anlamda uluslararası bir kalkınma-yatırım bankası ile ticari banka bileşiminde Dünya Bankası Grubu'nun finans kurumu olarak görev yapar. IFC geliştirmekte olan ülkelerin özel şirketlerine yapacakları üretken yatırımların finansmanı için proje kredileri vererek kaynak sağlayabilir. Ayrıca, IFC kredi vermiş olduğu şirketlerin sermayelerine hissedar olarak katılabilir. Bu tür yatırım kredilerinin vadesi 5-15 yıl arasındadır.

Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA)

Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA), Dünya Bankası'nın bir yan kuruluşu olarak 1988 yılında yabancı yatırımcılara ev sahibi ülkelerin politik risklerine karşı garanti vermek yoluyla yabancı yatırımların artmasına katkıda bulunmak amacıyla kurulmuştur. Ajans günümüzde misyonunu "geliştirmekte olan ülkelere ekonomik büyümeyi teşvik, yoksulluğu azaltma ve bireylerin refahını artırmak için gelişmiş ülkelere geliştirmekte olan ülkelere doğrudan fiziki sermaye yatırımlarını teşvik ve destekleme" olarak belirlemiştir. Bu misyona ulaşmak için ajans doğrudan yabancı sermaye yatırımı yapan özel kesim şirketlerine karşılaştıkları ticari olmayan risklere ve özellikle de politik risklere karşı "politik risk sigortası" temin eder.

Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Uluslararası Merkezi (ICSID)

Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Uluslararası Merkezi (ICSID) 1966 yılında Dünya Bankası çatısı altında fakat Banka'dan bağımsız bir merkez olarak "anlaşmazlıkların çözümünde hakemlik, ülkelerin yatırım ve yabancı sermaye kanunları, ikili yatırım anlaşmaları üzerinde yayın, araştırma ve danışmanlık yapmak" amacıyla kurulmuştur. ICSID uyuşmazlık durumunda taraflar arasında uzlaşma ve tahkim olanakları sağlamak suretiyle yabancı yatırımları teşvik etmek amacını taşır.

Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund, IMF)

Uluslararası Para Fonu ya da “Sandığı” (IMF), Bretton Woods Anlaşması ile 22 Temmuz 1944 tarihinde kapitalizmin yaşadığı krizi aşmak ve yeni bir uluslararası ekonomik düzeni kurmak amacıyla ABD’de başkent Washington yakınlarındaki Bretton Woods bölgesinde yapılan milletlerarası konferansta yapılan anlaşmalarla Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ile birlikte kurulmuştur.



Fon’un amaçları; uluslararası parasal işbirliğini geliştirmek, uluslararası ticaretin dengeli bir şekilde büyümesini ve döviz kurlarında istikrarı sağlamak, çok taraflı bir ödemeler sisteminin kurulmasına yardım etmek, ödemeler dengesi finansmanında sorunlar yaşayan üye ülkeleri desteklemektir. IMF, II. Dünya Savaşı’ndan sonra uluslararası parasal işbirliğinin oluşmasına çok önemli katkılarda bulunmuştur. Uluslararası Para Fonu (IMF) uluslararası finansal istikrarı ve parasal işbirliğini sağlar. Aynı zamanda uluslararası ticareti kolaylaştırır, istihdamı ve sürdürülebilir ekonomik büyümeyi destekler ve küresel yoksulluğun azaltılmasına yardımcı olur.

IMF, elindeki kaynakları Fon politikalarına uygun olarak talepte bulunan üyelerine tahsis ederek, onların karşılaştıkları ödemeler dengesi açıklarını finanse eder. Üye ülkeler, Fon’dan Özel Çekme Hakları (SDR) alarak borçlanabilirler. Bu özelliği ile IMF’den kredi almak, normal borç işlemlerinden farklı bir nitelik taşır. IMF, üyelerinin kısa vadeli dış ödeme açıklarını finanse eder. Fon kredileri genelde kısa vadeli. Fakat dış dengesizliği gidermek için ekonomide yapısal bir değişiklik ve uyum gerektiği zaman Fon, orta vadeli kredi de sağlar. Fon’un üyelerine sağladığı imkânlar Dünya Bankası ve di-

ğer finans kuruluşların sağladığı imkânlar gibi kredi niteliğinde değildir. IMF’nin imkânları, düşük faizli fon, imkân veya kolaylık olarak tanımlamaktadır.

✓ **Özel Çekme Hakları (Special Drawing Rights, SDR):** Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından 1969 yılında meydana getirilmiş uluslararası bir rezerv para birimidir. Uluslararası likiditeyi artırmak için IMF tarafından yaratılan özel bir uluslararası rezerv aracıdır. Üye ülkelerin kotaları çerçevesinde üye ülkelere rezerv sağlamak amacıyla tahsis edilir.

Günümüzde IMF üyelerini başlıca dört temel borçlanma imkânından yararlandırmaktadır. Bunlar; Destekleme Düzenlemeleri, Ek Rezerv İmkânı, Yoksulluğu Azaltma ve Büyüme Kolaylığı ve Dış Şoklar Kolaylığıdır.

Destekleme Düzenlemesi (Stand- By Arrangement): Üye ülkeye, kısa vadeli ödemeler dengesi sorunlarını aşabilmesi için 36 ayı aşmayacak şekilde genellikle 12-24 aylık süre içinde kotasıyla ilişkilendirilen belli bir miktara kadar kaynak kullanabilme imkânı sağlanmaktadır.

Ek Rezerv İmkânı (Supplemental Reserve Facility, SRF): Ek Rezerv İmkânı (SRF), piyasalarda ortaya çıkan ani bir güven kaybının yarattığı geniş kapsamlı ve kısa dönemli dış finansman sorunlarının neden olabileceği ödemeler dengesi sorunlarını önlemekte kullanılmaktadır. Maksimum geri ödeme süresi 2,5 yıldır. Bu destekten yararlanabilmesi için IMF ile stand-by veya süresi uzatılmış fon kolaylığı düzenlemesi içinde bulunulması gerekmektedir. Piyasa güveninin sarsılmasıyla ortaya çıkan ödemeler dengesi güçlüklerini aşmayı amaçlayan kısa dönemli bir olanaktır.

Yoksulluğu Azaltma ve Büyüme Kolaylığı (Poverty Reduction and Growth Facility, PRGF): Ödemeler dengesi sorunları bulunan ve ulusal (millî) geliri çok düşük olan ülkelere yardım etmek için oluşturulan uygun koşullu finansman enstrümanlarına ilişkin kredi ve faiz sübvansiyonlardır.

Dış Şoklar Kolaylığı (Exogenous Shocks Facility, ESF): Ani ve dışsal şokların neden olduğu ödemeler dengesi ihtiyaçları ile karşı karşıya olan Yoksulluğu Azaltma ve Büyüme Güvenine (PRGT) uygun ülkelere imtiyazlı finansman sağlar.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD)

Birleşmiş Milletler sistemi içinde yer alan UNCTAD, 1964 yılında Birleşmiş Milletler Genel Kurulu'nun 1995 sayılı kararı ile ticaret, kalkınma, yoksulluk, maliye uygulamaları, ulusal politikalar, uluslararası işbirliği, teknoloji transferi vb. konuları ele almak, ekonomik refahı yükseltmek, gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretine daha fazla katılımlarını sağlamak ve bu yolla kalkınmalarına yardımcı olmak için kurulmuştur. UNCTAD, Birleşmiş Milletler Genel Kurulunun ticaret ve kalkınma alanındaki temel organıdır. UNCTAD, özellikle dünyanın değişik bölgelerindeki zayıf ekonomilerin sürdürülebilir kalkınmasını sağlayacak politikalar tasarlanması sürecinde analiz, tartışma ve görüş birliği oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır. Bu geniş kapsamlı görev tanımı çerçevesinde, uluslararası ticaret, kalkınma, sürdürülebilir kalkınma, yatırımlar, maliye uygulamaları, ulusal politikalar, uluslararası işbirliği, teknoloji, teknoloji transferi, sektörel çalışmalar, en az gelişmiş ülkeler, bölgesel gelişmeler gibi pek çok konuda faaliyette bulunmaktadır.

✓ **UNCTAD:** Birleşmiş Milletler Örgütü bünyesinde, az gelişmiş ülkelerin dış ticaret hadlerinin giderek bozulması, dış borç ve dış ödemeler dengesi sorunlarının ağırlaşması üzerine ilk kez 1964 yılında Cenevre'de toplanan çözüm önerilerinin geliştirildiği konferanstır.

UNCTAD'ın belli başlı amaçları şöyle sıralanabilir:

- Farklı gelişme seviyesindeki ülkeler arasındaki dış ticareti, özellikle gelişme yolunda olan ülkelerin ekonomik kalkınmalarını hızlandıracak şekilde teşvik etmek,
- Ekonomik kalkınma ve uluslararası ticarete ilişkin ilkeleri belirlemek ve bunları uygulamak,
- BM sistemi içindeki diğer uluslararası kuruluşlar ile ekonomik kalkınma ve uluslararası ticaret konularında işbirliği yapmak, bu amaçla ECOSOC ve BM Genel Kurulu ile ortaklaşa çalışmak,

- Uluslararası ticarete ilişkin çok taraflı anlaşmalar yapılmasına yardımcı olmak,
- Uluslararası ticaret ve kalkınma konularında BM üyeleri ve diğer ekonomik kuruluşlar arasında ekonomi politikalarının uyumunu sağlayacak bir merkez görevini yerine getirmek.

UNCTAD şu üç temel fonksiyon çerçevesinde faaliyetlerini gerçekleştirmektedir:

- Hükümetler arasında fikir alışverişinin ve bir fikir birliğinin sağlanması amacıyla deneyimlerin, sorunların, çözüm önerilerinin ve en iyi uygulamaların paylaşılmasını ve tartışılmasına ortam sağlayan bir forum oluşturmak,
- Hükümet temsilcileri ve uzmanlarının tartışmaları ve üzerinde çalışmaları için araştırma, politika analizi ve bilgi toplama görevini yerine getirmek,
- Diğer uluslararası organizasyonlar ve gelişmiş ülkelerle de işbirliği yapmak suretiyle, geçiş sürecindeki ülkeler ve en az gelişmiş ülkelerin gereksinimlerine özel dikkat çekerek gelişmekte olan ülkelerin bu özel gereksinimlerinin giderilmesine teknik yardım sağlamak.

UNCTAD'ın ana hedefleri ise şunlardır:

- Gelişmekte olan ülkelere, ticaret, yatırım, finans ve teknolojik alanlarda sahip oldukları standartları daha üst düzeylere çıkarmalarına yardım etmek için faaliyetlerinin her aşamasında yardımcı olan bir fikir laboratuvarı gibi çalışmak,
- Küresel ekonominin olanaklarından faydalanmalarında gelişmekte olan ülkelere yardım etmek,
- Önemli konularda raporlar ve politika özetleri hazırlamak veya uluslararası konferanslara katılımı teşvik etmek yoluyla dünya ekonomisi ve gelişmekte olan ülkelerle ilgili ortaya çıkan sorunların (yaşanan küresel finansal krizi gibi) uluslararası düzeyde tartışılmasına katkı sağlamak.

Son yıllarda UNCTAD, ticaret, yatırım, teknoloji ve girişimciliğin geliştirilmesi arasındaki bağlantılar üzerine daha fazla odaklanmış analitik araştırmalar gerçekleştirmektedir. UNCTAD özellikle uluslararası ticaretin artırılması ve ticareti engelle-

yici faaliyetlerin engellenmesine yönelik olarak da uluslararası işbirliğinin oluşmasına katkı sağlamak-tadır. Bu kapsamda 1980 yılında “Kısıtlayıcı Ticari Uygulamaların Kontrolü için Çok Taraflı Olarak Kararlaştırılmış Adil İlkeler ve Kurallar Bütünü” kurallarını kabul ve ilan etmiştir.

UNCTAD ve Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi

Gelişmekte olan ülkelerin sanayi malları ihraca-tının sanayileşmiş (gelişmiş) ülke pazarlarına daha kolay girmesini sağlamak amacıyla, II. UNCTAD Konferansı (Yeni Delhi-1968) sırasında Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi’nin (Generalized System of Preferences: GSP) kurulması fikri benimsenmiştir. Bu doğrultuda toplanan Özel Komite’nin aldığı tavsiye kararları Ticaret ve Kalkınma Kurulu tarafından 13 Ekim 1970 tarihinde kabul edilmiştir.

GSP’nin yürürlüğe girmesiyle birlikte sanayileşmiş ülkeler, Gelişme Yolundaki Ülkelerden (GYÜ) ithal ettikleri sınai mallar üzerindeki gümrük vergilerini tek taraflı ve karşılıksız olarak tamamen veya kısmen kaldırmayı taahhüt etmişlerdir. Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi, 25 Temmuz 1971 tarihinde kabul edilen GATT’ın temel ilkelerinden en çok kayırılan ülke kuralından bir sapma olarak uygulamaya konulmuştur.

Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi’nden (GSP) yararlanabilmek için üç temel şartın yerine getirilmesi gerekir. Bunlar:

- İhracat Gelişme Yolundaki Ülkelerden (GYÜ) yapılmalı,
- İhraç ürününün en az %35’i ilke olarak ihracatçı ülkede üretilmeli,
- Sistem kapsamındaki mallarda sanayileşmiş ülkelerin ithalat kısıtlamaları bulunmamalıdır. Ancak ithalatın belli bir miktarı aşması durumunda (toplam ithalatın %50’den fazlasının bir ülkeden yapılmasında) bu ithalat GSP dışına çıkarılmaktadır.

Bölgesel Kalkınma Bankaları

Uluslararası alanda faaliyet gösteren bölgesel kalkınma bankaları çalışma bölgelerindeki gelişmekte olan ülkelere yönelik kamu ve özel sektör işletmelerine finansman desteği sağlayarak söz konusu ülkelerin ekonomik kalkınmalarına yardımcı olmaktadır. Bölgesel kalkınma bankaları, kalkınma

sorununun yoğun bir şekilde dünya gündemine gelmesinden sonra 1960’lı yıllarda kurulmaya başlamıştır. Bu bankalara bölge ülkelerinin yanı sıra bölge dışından ülkeler de üye olabilmektedirler.

Bölgesel kalkınma bankaları kendi öz sermaye kaynaklarından ya da uluslararası sermaye piyasalardan borçlanarak gelişmekte olan bölge ülkelerindeki kamu ve özel sektör işletmeleri ile hükümetlere düşük faizli orta ve uzun vadeli kredi vermekte, teknik destek sağlamakta ve danışmanlık hizmetleri yürütmektedirler. Türkiye’nin üye olarak yer aldığı ve/veya desteklerinden faydalandığı bölgesel kalkınma bankaları aşağıda yer almaktadır.

Asya Kalkınma Bankası (Asian Development Bank: ADB)

Asya Kalkınma Bankası (ADB) ilk kurulduğu 1966 yılından bu yana Asya ve Pasifik’teki insanların yaşamını geliştirmek için çalışmaktadır. Banka’nın amacı, Asya ve Pasifik bölgesinde ekonomik büyüme ve işbirliğini teşvik etmek, bölgede ADB’ye üye gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınma süreçlerinin hızlanmasına bireysel ve ortaklaşa katkı sağlamaktır.

Asya Kalkınma Bankası (ADB) dünyada yoksulluğun en fazla olduğu bir bölgede faaliyet göstermektedir. Günümüzde bölgede yaklaşık 1,8 milyar kişi yoksul ve insanca bir yaşam için gerekli olan mallara, hizmetlere, kazanca ve fırsatlara ulaşmada ciddi sıkıntılarla karşı karşıyadır. Banka kurulduğundan itibaren yoksulluğu azaltmak amacıyla Asya-Pasifik bölgesinde kalkınmayı finanse etmektedir. Temel yardım araçları; krediler, hibeler, politikaların oluşturulmasında karşılıklı diyalog, teknik yardım ve öz sermaye (equity) yatırımlarıdır. Bunların yanı sıra ADB, çeşitli yayınlar ve söyleşiler yoluyla ülkeleri ve bireyleri bilinçlendirmektedir. Türkiye, 1991 yılında Asya Kalkınma Bankası’na (ADB) üye olmuştur.

İslam Kalkınma Bankası (Islamic Development Bank: IDB)

İslam ülkeleri arasında bir kalkınma bankası kurulması fikri ilk olarak 1970’te ortaya atılmıştır. Aralık 1973’te toplanan İslam Ülkeleri Maliye Bakanları Konferansı’nda İslam Kalkınma Bankası’nın (İKB) kuruluşuna ilişkin bildiri yayımlanmış, imza ve onay sürecini takiben 20 Ekim 1975 tarihinde

İslam Kalkınma Bankası faaliyetlerine resmî olarak başlamıştır. Banka'nın merkezi ise Cidde'dedir. İslam Kalkınma Bankası (İKB) Dünya Bankası modelinde örgütlenmiş zaman içinde örgüt bünyesine eklenen yeni kuruluşlarla İslam Kalkınma Bankası Grubu oluşmuştur.

İKB'nin amacı, üye ülkelerin ve üye olmayan ülkelerdeki Müslüman toplulukların ekonomik ve sosyal açıdan kalkınmalarına katkıda bulunmaktır. İslam Kalkınma Bankası ekonomik ve sosyal kalkınma amaçlı projelere kredi vermektedir. Türkiye, İKB kredilerinden en fazla yararlanan ülkeler arasındadır. Banka verdiği kredileri üye ülkelerdeki kalkınmaya yönelik kredi veren kuruluşlar aracılığıyla kullanır. İKB kredilerinden faiz almaz, bunun yerine kârdan pay alma ve zararı paylaşma (kâr/zarar ortaklığı) söz konusudur. İKB'nin finansman araçlarından bazıları; ödünç finansmanı, teknik yardım, leasing, taksitli satış, eşit katılım kâr ortaklığı, istisna, murabaha (peşin alınan malın vadedi kârlı satımı) ve finansman hattıdır.

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası (The Black Sea Trade and Development Bank: BSTDB)

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası, Karadeniz Ekonomik İşbirliğinin (KEİ) mali ayağı olarak 1997'de kurulmuştur. Bankanın amacı Karadeniz'e kıyısı olan ülkeler ve diğer üye ülkeler arasında kalkınmayı hızlandırmak ve işbirliğini teşvik etmektir. Bankanın diğer amaçları, bölgede ticaret bağlarını, ülkeler arası projeleri ve doğrudan yabancı yatırımları teşvik etmek, üye ülkelerde sürdürülebilir kalkınma ve genç nesillerin istihdamı faaliyetlerini desteklemek, her yönden piyasa ekonomisinin gelişmesine katkı sağlamaktır.

KEİ Ticaret ve Kalkınma Bankası üye ülkeler arasında daha güçlü ekonomik bağlar kurmaya yardımcı olmak için ticari işlemler ve projeler için finansman sağlayarak, bölgesel ticaret ve yatırımı destekler. Banka üye ülkelerde kalkınmayı destekleyen projelere ticaret ve proje finansmanı, teminat ve öz kaynak sağlar. Böylece üye ülkelerde ekonomik kalkınmanın yanı sıra bölgesel işbirliğini destekler. KEİ Ticaret ve Kalkınma Bankası hem kamu hem özel üye ülke işletmelerine destek sağlamaktadır.

Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası (Economic Cooperation Organization Trade and Development Bank)

Bankanın temeli Ekonomik İşbirliği Örgütü'nü (Economic Cooperation Organization, ECO) kuran İzmir Anlaşması'na (1977) dayanmaktadır. ECO'nun kurucu üyeleri işbirliğinin ticaret ve kalkınma alanında da gelişebilmesi için bir banka kurulması konusunda görüş birliğine varmışlardır. ECO Ticaret ve Kalkınma Bankası'nı kuran anlaşma Ağustos 2005'te yürürlüğe girmiş ve Banka kurulmuştur. Banka faaliyetlerine resmi olarak Temmuz 2007'de başlamıştır. Banka'nın merkezi İstanbul'dadır. Bankanın temel hedefi, üyeler arasında mali işbirliği geliştirerek bölgede sürdürülebilir kalkınma ve entegrasyonu (bütünleşmeyi) teşvik etmektir.

✓ **Ekonomik İşbirliği Örgütü (Economic Cooperation Organization, ECO):** Türkiye, İran ve Pakistan tarafından kurulan ve Sovyetler Birliği'nin yıkılmasıyla diğer Türk Devletleri'nin de dâhil olduğu ekonomik örgüttür. Üye ülkelerin kalkınmalarına katkıda bulunmak, Ekonomik İşbirliği bölgesi içindeki ticari engelleri kaldırmak ve bölge içi ticareti geliştirmek ve bölgenin küresel pazarlarla bütünleşmesini teşvik etmek, üye ülkeler arasındaki kültürel ve tarihi bağları güçlendirmek amacıyla 1985 yılında kurulmuştur.

Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank: EIB)

Avrupa Yatırım Bankası Grubu, Avrupa Yatırım Bankası (EIB) ile Avrupa Yatırım Fonu'ndan (EIF) oluşmaktadır.

Avrupa Yatırım Bankası (European Investment Bank: EIB), bir kalkınma bankası olmasına karşılık, kalkınma amaçlı pek çok yatırım projesine destek sağlamaktadır. Avrupa Yatırım Bankası, hedefleri doğrultusunda küçük ve orta boy işletmelere (KOBİ'lere), Avrupa Birliği içinde uyum ve yakınlaşmaya, iklim değişikliği ile mücadele

deleye, çevresel korumaya, sürdürülebilirliğe, rekabetçi ve güvenli enerjiye, bilgi ekonomisine ve ulaşım ile ilgili trans-Avrupa ağlarına, beşeri sermayeyi artırmaya yönelik eğitim ve sağlıkla ilgili projelere destek sağlamaktadır. Banka, sadece AB içinde değil, Birlik dışındaki (aday ve komşu ülkelerin yanı sıra Akdeniz, Orta Asya, Afrika (Sahra altı), Karayip, Pasifik, Asya ve Latin Amerika ülkelerinde) pek çok yatırım projesini desteklemektedir.

Proje kredileri bankanın temel faaliyeti olup, toplam finansal işlemlerin yaklaşık %90'nını oluşturmaktadır. Bankanın ödünç vermenin (kredi) yanı sıra birkaç işlemde oluşan faaliyetleri birlikte sunma ve danışma (tavsiye) hizmetleri de mevcuttur. Türkiye 1965 yılından bu yana Avrupa Yatırım Bankası kredilerinden faydalanmaktadır. Günümüzde Avrupa Yatırım Bankası Türkiye'de daha çok KOBİ'lere destek, ulaşım, çevre ve tarım projelerine odaklanmıştır.

Avrupa Yatırım Fonu (European Investment Fund: EIF), 1994 yılında kurulmuştur. 2000 yılında Fon tüzüğünde yapılan değişiklikle birlikte Fon risk sermayesine ağırlık vermeye başlamıştır.

Böylece Fon, Avrupa Yatırım Bankası grubunun Avrupa çapında KOBİ'lere yönelik risk sermayesi konusunda uzman kuruluşu hâline gelmiştir.

Günümüzde Avrupa Yatırım Fonu'nun amacı, KOBİ'lere uygun şartlarla yatırım finansmanı sağlamaktır. Fon, KOBİ'lerin desteklenmesinde Avrupa Yatırım Bankası ile işbirliği içindedir. Avrupa Yatırım Fonu büyük sermaye yatırımı projelerine uzun vadeli ödünç sağlar. Fon, sürdürülebilir büyüme ve istihdamı desteklemek için her büyüklükteki işletmelere kredi vermektedir. Avrupa Yatırım Fonu KOBİ'lere doğrudan finansman sağlamak yerine finansal kurumlar, bankalar, özel sermaye fonları ve mikro kredi sağlayıcıları ile KOBİ'ler arasında aracılık yaparak hizmeti yürütmektedir. Fon, KOBİ'lere kredi verecek kurumlara teminat (garanti) sağlamaktadır. Böylece söz konusu kurumların riskini azaltmayı ve sonuçta verebilecekleri kredi miktarlarını artırmayı hedeflemektedir. Ayrıca Fon, yenilikçi ve büyüme potansiyeline sahip KOBİ'lere risk (girişim) sermayesi açısından katkıda bulunmaktadır.



Yaşamlı İlişkilendir

Tarımsal ticarete kısıtlamalar gıda güvenliğine tehdit

Ali Ekber YILDIRIM

27 Nisan 2020

Dünya Gazetesi

Kanada, Avrupa Birliği, İngiltere, Çin ve ABD'nin de aralarında bulunduğu Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyesi 24 ülke ortak açıklama yaparak tarımda ticaret kısıtlamalarının ve aşırı stok yapmanın gıda güvenliğini tehdit edeceği uyarısında bulundu.

"COVID-19 Salgınına Açık ve Öngörülebilir Ticaretle Yanıt Vermek" başlığıyla yapılan açıklamada, DTÖ üyesi ülkelere, COVID-19 salgınıyla mücadele ederken, tarımsal ürünlerin ticaretini olumsuz yönde etkileyecek tedbirler almaktan kaçınmaları ve bu süreçte piyasaya erişimin devamını sağlamaları konusunda çağrı yapıldı. Açıklamada, gıda tedariki ve güvenliğiyle ilgili

sıkıntı yaşanmaması, uluslararası piyasaların işlemeye devam ederek tarımsal ürünler ile girdilerin dolaşımını sürdürmesi için tedarik zincirlerinin açık ve bağlantı halinde kalmasının sağlanması isteniyor.

Kısıtlamaların ve aşırı stok yapmanın gıda güvenliği, beslenme ve sağlık üzerinde olumsuz etkileri olacağı vurgulanan ortak açıklamada, 31 Mart'ta DTÖ, Gıda ve Tarım Örgütü (FAO) ve Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) genel direktörleri tarafından yapılan COVID-19 salgınının tarım ticareti ve gıda güvenliği üzerindeki etkisini azaltma çağrısına tam destek verildi.

Ticaretin kolaylaştırılması teşvik edilmeli

Bildiriye imza atan ülkelerin, küresel tarım ve tarımsal gıda ürünleri ihracatının yüzde 63'ünü ve küresel tarım ve tarımsal gıda ürünleri ithalatının yüzde 55'ini oluşturduğuna dikkat çekilen ortak açıklamada tarım tedarik zincirlerini

muhafaza etmenin ve üyelerin yerli ihtiyaçlarını karşılamak için tarım ve tarımsal gıda ürünlerini ithal etme ihtiyacını korumanın önemine dikkat çekiliyor.

Nakliye ve lojistik hizmetlerinin etkin olarak sürdürülmesinin, gıda tedarik zincirinin sorunsuz işlemesi için çok önemli olduğu vurgulanan açıklamada, yetkili makamlar tarafından orijinal belgelerin doğrulanması durumunda orijinal sertifikaların sunulması, mümkün olmadığı durumlarda ticareti kolaylaştırmak için taranmış kopyalara veya orijinal sertifikaların elektronik kopyalarına izin verilmesi gibi geçici çalışma çözümleri uygulamasının teşvik edilmesi isteniyor.

Açıklamada imzası olan ülkeler

Amerika Birleşik Devletleri, İngiltere, Avusturalya, Brezilya, Kanada, Şili, Kolombiya, Kosta Rika, Avrupa Birliği, Hong Kong, Çin, Japonya, Güney Kore; Malavi, Meksika, Yeni Zelanda, Paraguay, Peru, Katar, Singapur, İsviçre, Tayvan, Ukrayna, Uruguay

Kaynak: <https://www.dunya.com/sektorler/tarim/tarimsal-ticarette-kisitlamalar-gida-guvenligine-tehdit-haberi-468762>

Öğrenme Çıktısı

2 Dış ticareti teşvik eden uluslararası kuruluşları ve amaçlarını ifade edebilme

Araştır 2

İkinci Dünya Savaşı'ndan günümüze kadar uluslararası ticaretin yönü nasıl şekillenmiş ve uluslararası kuruluşlar bu değişikliklere nasıl yanıt vermiştir? Araştırınız.

İlişkilendir

Uluslararası ekonomik kuruluşların uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve dış ticaretin teşvikinde en çok başvurduğu yöntemler nelerdir ve bu yöntemler ne kadar etkili olmaktadır? Araştırınız ve yorumlayınız.

Anlat/Paylaş

Dünya ticaretinin serbestleştirilmesi ve küreselleşme gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki gelişmişlik farkının kapatılmasında ne derece etkili olmuştur? Tartışınız ve paylaşınız.

1

Dış ticareti teşvik eden ulusal kuruluşları ve amaçlarını açıklayabilme

Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çoğunda, dış ticaret yapan firmalar uzun ve karmaşık bürokrasiden ve yetersiz altyapıdan dolayı uzun bekleme, gecikmelere ve yüksek maliyetlere maruz kalmakta, bu yüzden rekabet güçlerini kaybetmektedir. Dış ticaretin kolaylaştırılması, uluslararası ticaret için gerekli olan işlemlerin basitleştirilmesini, söz konusu işlemler için gereken belgelerin ve maliyetin azaltılmasını ve ticarete konu malların satıcılar ve alıcılar arasındaki hareketini hızlandırmayı amaçlamaktadır. Bu alanlarda yapılacak iyileşmeler firmaların dış ticaret yaparken katlandıkları ticaret maliyetlerini azaltmakta ve rekabet güçlerini artırmaktadır. Türkiye’de de Cumhuriyetten sonraki dönemde dış ticaretin desteklenmesine ve kolaylaştırılmasına yönelik olarak ulusal nitelikte birçok kurum ve kuruluş oluşturulmuştur. Bu kurum ve kuruluşların başında; Ticaret Bakanlığı, İhracatçı Birlikleri, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), Türk Patent ve Marka Kurumu (TÜRKPATENT), Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) ve Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) gelmektedir.

2

Dış ticareti teşvik eden uluslararası kuruluşları ve amaçlarını ifade edebilme

Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası Kuruluşlar

Özellikle II. Dünya Savaşı’ndan bu yana uluslararası ticaretin serbestleştirilmesinin önünde önemli birtakım engeller bulunmaktadır. Bu engeller kuruluşlar ve anlaşmalarla düzenlenmeye çalışılmıştır. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, savaşın galibi Kuzey Amerika ve Avrupa ülkeleri başta olmak üzere dünyada barış ve istikrarı sürekli kılmak amacıyla, güçlü bir uluslararası ekonomik işbirliği sisteminin kurulması yönünde yoğun bir çaba gösterilmiştir. Bu çerçevede, ülkelerin kalkınma çabalarına yardımcı olmak, uluslararası likidite ve mali güven gibi ihtiyaçlara cevap vermek ve uluslararası ticareti serbestleştirip artırmak amacıyla yeni kurumların oluşturulması ve anlaşmaların yapılması yoluna gidilmiştir. Oluşturulan kurumların bir kısmı uluslararası mali alanda işbirliği sağlamak bir kısmı da uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi yönünde benzer bir işbirliği sağlamak amacıyla kurulmuştur. Uluslararası kuruluşlar yapmış oldukları çalışmalarla dış ticaretin önündeki risklerin, engellerin ve kısıtlamaların azaltılmasına/ortadan kaldırılmasına yardımcı olarak uluslararası ticaretin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Bu kurum, kuruluş ve anlaşmaların başında; Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması (GATT), Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization, WTO), Dünya Bankası Grubu (The World Bank, WB), Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund, IMF), Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) ve Bölgesel Kalkınma Bankaları gelmektedir.

1 Aşağıdakilerden hangisi dış ticaretin kolaylaştırılmasının amaçlarından biri **değildir**?

- A. Dış ticaret yaparken katlanılan ticaret maliyetlerinin azalması
- B. Firmaların tekel gücünü artırması
- C. Ticarete konu malların satıcılar ve alıcılar arasındaki hareketini hızlandırması
- D. Uluslararası ticaret için gerekli olan işlemlerin basitleştirilmesi
- E. Dış ticaret işlemleri için gereken belgelerin azaltılması

2 İhracat yapmak isteyen şirketleri örgüt yapısı altında birleştirerek iş birliği ve ticari işlemleri geliştirmek amacıyla oluşturulan yapılar aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Eximbank
- B. Katılım bankaları
- C. Serbest bölgeler
- D. İhracatçı birlikleri
- E. Küçük ve orta ölçekli işletmeler

3 Avrupa bütünleşmesi ve Türkiye-AB ilişkileri alanında iş dünyası ve genel kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla araştırmalar yürüten kuruluş aşağıdakilerden hangisidir?

- A. TÜRKPATENT
- B. Ticaret Bakanlığı
- C. İktisadi Kalkınma Vakfı
- D. TÜBİTAK
- E. Türkiye İhracatçılar Meclisi

4 Üniversite araştırma kuruluşları ve özel sektör kuruluşları arasında ortak Ar-Ge projelerinin oluşturulmasına, ulusal ve/veya uluslararası teknolojik işbirliklerinin sağlanmasına yönelik etkinliklerin desteklenmesini amaçlayan TÜBİTAK destekleme programı aşağıdakilerden hangisidir?

- A. KOBİ Ar-Ge Başlangıç Destek Programı
- B. Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı
- C. Öncelikli Alanlar Ar-Ge Destek Programı
- D. Proje Pazarları Destekleme Programı
- E. Uluslararası Sanayi Ar-Ge Projeleri Destekleme Programı

5 Aşağıdakilerden hangisi KOSGEB'in uyguladığı Yurt Dışı Pazar Destek Programı'nın amaçlarından biri **değildir**?

- A. İthalata başlayan KOBİ sayısını artırmak
- B. E-ticarete başlayan KOBİ sayısını artırmak
- C. KOBİ'lerin yurt dışı pazar paylarını artırmak
- D. KOBİ'leri, uluslararası rekabetin aktörleri hâline getirmek
- E. KOBİ'lerin yurt dışı pazarlara açılabilme beceri ve kabiliyetlerini geliştirmek

6 Türkiye GATT'a kaç yılında taraf olmuştur?

- A. 1948
- B. 1951
- C. 1964
- D. 1977
- E. 1995

7 Dünyanın **en yoksul** ülkelerinin kalkınma sorunları üzerine yoğunlaşan Dünya Bankası Grubu kuruluşu aşağıdakilerden hangisidir?

- A. Uluslararası Finans Kurumu (IFC)
- B. Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD)
- C. Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA)
- D. Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı (MIGA)
- E. Yatırım Uyuşmazlıklarının Çözümlemesi Uluslararası Merkezi (ICSID)

8 Aşağıdakilerden hangisi Uluslararası Para Fonu'nun (IMF) amaçlarından biri **değildir**?

- A. Döviz kurlarında istikrarı sağlamak
- B. Uluslararası parasal işbirliğini geliştirmek
- C. Çok taraflı bir ödemeler sisteminin kurulmasına yardım etmek
- D. Ödemeler dengesi finansmanında sorunlar yaşayan üye ülkeleri desteklemek
- E. Uluslararası ticarete korumacılığı artırmak

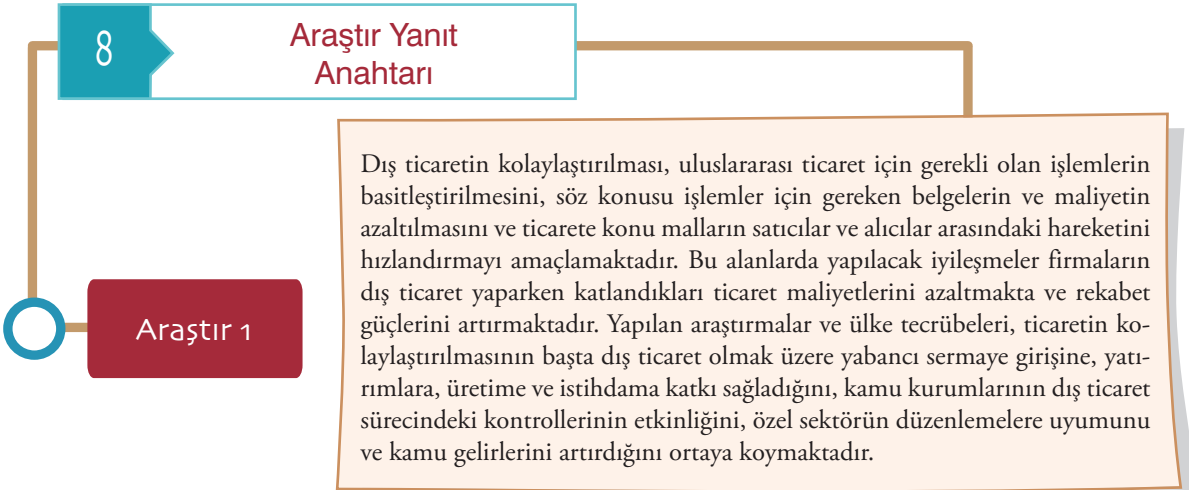
9 Aşağıdakilerden hangisi gelişmekte olan ülkelerin sanayi malları ihracatının sanayileşmiş (gelişmiş) ülke pazarlarına daha kolay girmesini sağlamak amacıyla kurulmuştur?

- A. Avrupa Yatırım Fonu
- B. Ekonomik İşbirliği Örgütü
- C. Uluslararası Kalkınma Birliği
- D. Çok Taraflı Yatırım Garanti Ajansı
- E. Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi

10 Aşağıdakilerden hangisi İslam Kalkınma Bankası'nın finansman araçlarından biri **değildir**?

- A. Krediler
- B. Leasing
- C. Taksitli satış
- D. Ödünç finansmanı
- E. Eşit katılım kâr ortaklığı

1. B	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	6. B	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası Kuruluşlar – Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
2. D	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar – İhracatçı Birlikleri” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	7. C	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası Kuruluşlar – Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA)” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
3. C	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar – İktisadi Kalkınma Vakfı” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	8. E	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası Kuruluşlar – Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund, IMF)” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
4. D	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar – Proje Pazarları Destekleme Programı” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	9. E	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası Kuruluşlar – UNCTAD ve Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi” konusunu yeniden gözden geçiriniz.
5. A	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Ulusal Kuruluşlar – KOSGEB Yurt Dışı Pazar Destek Programı” konusunu yeniden gözden geçiriniz.	10. A	Yanıtınız yanlış ise “Dış Ticareti Teşvik Eden Uluslararası Kuruluşlar – İslam Kalkınma Bankası (Islamic Development Bank: IDB)” konusunu yeniden gözden geçiriniz.



8

Araştır Yanıt Anahtarı

Araştır 2

Dünyada uluslararası ticaretin gündemi, ticari, ekonomik ve siyasi gelişmelere bağlı olarak geçmişten günümüze değişmiştir. II. Dünya Savaşı'nın dünyada yarattığı ekonomik yıkımın etkilerini hafifletmek ve dünyada kalıcı barışı sağlamak için uluslararası ekonomik ve siyasi işbirliklerinin geliştirilmesi ve uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi önem kazanmıştır. Ayrıca II. Dünya Savaşı'ndan sonra eksik rekabet piyasalarının ortaya çıkışı, ürün farklılaştırması, stratejik dış ticaret politikalarının uygulanması, devletlerin ekonomiye ve dış ticarete müdahalelerinin artması, ölçeğe göre artan getirinin söz konusu olması, yeni pek çok ürünün dış ticarete konu olmaya başlaması, endüstri-içi ticaretin gelişmesi, teknolojiye hızlı gelişmeler dünyada uluslararası ticaretin yönünü değiştirmiştir. Ülkelerin kalkınma çabalarına yardımcı olmak, uluslararası likidite ve mali güven gibi ihtiyaçlara cevap vermek ve uluslararası ticareti serbestleştirip artırmak amacıyla yeni kurumların oluşturulması ve anlaşmaların yapılması yoluna gidilmiştir. II. Dünya Savaşı'ndan sonra "Bretton Woods" kurumları olarak bilinen Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası kurularak mali alanda uluslararası işbirliği yönünde kurumsal altyapı oluşturulurken, dünya ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik olarak da Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) 1948 yılında yürürlüğe girmiştir. GATT ile birlikte uzun uğraşlar sonucu gümrük tarifeleri düşürülmüştür. Gümrük tarifelerinin düşürülmesinden sonra bu sefer ülkeler birbirleriyle yaptıkları ticarette tarife dışı engeller uygulamaya başlamışlardır. 1980'lerde tarife dışı engellerin azalmasından sonra 1990'larda ülkeler için ticaret maliyetleri ön plana çıkmıştır. Bu kapsamda 1990'lardan sonra ülkelerin gündeminde ticaret maliyetleri yer almıştır. Bu kapsamda ülkeler ve uluslararası ekonomik ve mali kuruluşlar ticaret maliyetlerinin azaltılarak dış ticaretin artırılmasına yönelik teşvikler ve destekler vermeye başlamışlardır.

Kaynakça

- Çatalbaş, Nazım, (2019). *Uluslararası Ödemeler Bankası ve Bölgesel Kalkınma, Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*, Editörler: Özgür TONUS, Nazım ÇATALBAŞ, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2942, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 1898, E-ISBN: 978-975-06-3468-0, Eskişehir.
- Deliçay, Murat. (2015). *Dünyada ve Türkiye’de Dış Ticareti Kolaylaştırmaya Yönelik Ulusal Koordinasyon Çalışmaları*, T.C. Kalkınma Bakanlığı Yayınları No: 2943, ISBN : 978-605-9041-56-0, Ankara.
- İslatince, Nuray, (2019). *Dış Ticarete Yardımcı Uluslararası Kuruluşlar, Dış Ticaretle İlgili Kurumlar ve Kuruluşlar*, Editör: Bülent AÇMA, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 3841, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 2648, E-ISBN:978-975-06-3099-6, Eskişehir.
- Karluk, S. Rıdvan, (2007). *Küreselleşen Dünyada Uluslararası Kuruluşlar*, 6. Baskı, Beta, Basım A.Ş., İstanbul.
- Karluk, S. Rıdvan, (2019). *Dünya Ticaret Örgütü, Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*, Editörler: Özgür TONUS, Nazım ÇATALBAŞ, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2942, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 1898, E-ISBN: 978-975-06-3468-0, Eskişehir.
- Karluk, S. Rıdvan, (2019). *Uluslararası Para Fonu, Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*, Editörler: Özgür TONUS, Nazım ÇATALBAŞ, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2942, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 1898, E-ISBN: 978-975-06-3468-0, Eskişehir.
- Polat, Çetin, (2019). *Dış Ticarete Önemli Uluslararası Kuruluşlar, Dış Ticaretle İlgili Kurumlar ve Kuruluşlar*, Editör: Bülent AÇMA, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 3841, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 2648, E-ISBN:978-975-06-3099-6, Eskişehir.
- Tiryaki, Ahmet, (2019). *Dünya Bankası Grubu, Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*, Editörler: Özgür TONUS, Nazım ÇATALBAŞ, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2942, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 1898, E-ISBN: 978-975-06-3468-0, Eskişehir.
- Yüce Dural, Betül, (2019). *Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü ve Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı, Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*, Editörler: Özgür TONUS, Nazım ÇATALBAŞ, T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları No: 2942, Açıköğretim Fakültesi Yayınları No: 1898, E-ISBN: 978-975-06-3468-0, Eskişehir.

İnternet Kaynakları

- KOSGEB, İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destekleri, <https://www.kosgeb.gov.tr/site/tr/genel/destekler/6314/isletme-gelistirme-buyume-ve-uluslararasilasma-destekleri>, Son Erişim: 8.04.2020
- Ticaret Bakanlığı Devlet Yardımları Rehberi, (2019). Türkiye Cumhuriyeti Ticaret Bakanlığı, https://ticaret.gov.tr/data/5b87fac913b8761160fa1cf0/Devlet_Yardimlari_Rehberi.pdf, Son Erişim: 10.04.2020
- TÜBİTAK Ulusal Destek Programları, https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/sanayi/ulusal-destek-programlari#destekler_sanayi_ana_sayfa_akordiyon-block_1-0, Son Erişim: 16.04.2020
- TÜBİTAK Uluslararası Ortaklı Destek Programları, https://www.tubitak.gov.tr/tr/destekler/sanayi/uluslararasi-ortakli-destek-programlari#destekler_sanayi_ana_sayfa_akordiyon-block_1-1 , Son Erişim: 16.04.2020
- Türk Patent ve Marka Grubu (TÜRKPATENT), Teşvik ve Destekler, <https://www.turkpatent.gov.tr/TURKPATENT/commonContent/Tesvik>, Son Erişim: 17.04.2020
- Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), <https://tim.org.tr/tr/default>, Son Erişim: 9.04.2020
- Türkiye Tanıtım Grubu (TTG), <http://turkiyetanitimgrubu.org/en/index>
- Yücekal, Y. Küreselleşme Bağlamında UNCTAD’ın Rolü ve Geleceği, http://www.mfa.gov.tr/kuresellesme-baglaminda-unctad_in-rolu-ve-gelecegi.tr.mfa, Son Erişim: 15.04.2020



sözlük

A

Akreditif: Bir banka tarafından ithalatçı (yabancı alıcı) adına, belirtilen belgelerin sunumu ile kanıtlandığı şekilde, akreditifte belirtilen şart ve koşulların yerine getirilmesi şartıyla yararlanıcıya (ihracatçı) ödeme yapılması taahhüdüdür.

Akreditif Amiri (Applicant): Dış ticaret işlemlerinde malların alıcısı yani ithalatçıdır. Akreditif amiri, akreditifin açılabilmesi için daha önceden kendisine banka tarafından limit tahsis etmiş, akreditifin açılması için başvuran taraftır.

Alacak Sigortası: İhracat yapan firmaların yurt dışı satışlarından doğan tahsilatı riskli alacakları, ticari ve politik risklere karşı sigortalama işlemidir.

Amir Banka (Issuing Bank): Akreditif amirinden aldığı talimatlara göre akreditifi açan bankadır. Kısaca, ithalatçının bankası da denilebilir.

Aval ve Kabul Kredisi: Bankanın, vadeli poliçeye aval verdiği veya bizzat poliçeyi kabul ettiği kredidir.

Avrupa Yatırım Bankası (AYB) Kredisi: Türkiye’de yerleşik KOBİ’lerin ihracatına ve döviz kazandırıcı hizmetlerine yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri yatırım projeleri ile işletme sermayesi ihtiyaçları için harcama belgelerine dayalı finansman desteğidir.

B

Bildirimli Faktoring: Alacak temlikinin borçluya ihbar edildiği faktoring türüdür.

Bono: Bono ya da emre muharrer senet, üzerinde yazılı belli bir tutarda paranın, senet lehdarına ya da onun emrine kayıtsız şartsız ödeneceğine dair taahhüdü içeren bir kambiyo senedi.

C

CMR Sözleşmesi: CMR (Convention Merchandises Routiers) Anlaşmasını kabul eden Avrupa ülkeleri tarafından kullanılan karayolu taşıma belgesidir.

D

Dengeleme (Compensation): İhraç edilen mal, hizmet veya teknoloji transferi bedelinin bir kısmının ya da tamamının mal karşılığında alınmasına dayalı bir işlemdir.

Dış Ticaret Finansmanı: İthalatın ve/veya ihracatın finansmanı için ihtiyaç duyulan yurt içi ve/veya yurt dışı fon miktarının, sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi, sigorta ve garanti yöntemleri kullanılarak tedarik edilmesidir.

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi: Türk firmalarının yurt dışında yerleşiklere yönelik olarak gerçekleştirecekleri hizmetlerin finansmanına yönelik bir kredi programıdır.

E

ECA Kredileri: Bulundukları ülkelerdeki ihracatçıları desteklemek ve ticari bankaların direkt olarak üstlenmek istemedikleri ticari, politik, kambiyo rejimi gibi muhtelif risklere karşı koruma sağlamak amacıyla, orta veya uzun kredi garantisi ve sigortası hizmetleridir.

F

Faktor: Bir başkası hesabına hareket eden kişi ya da kuruma faktor denir. Faktoring işlemlerinde ise faktoring şirketini ifade eder. Aracı, komisyoncu anlamına da gelir.

Faktoring: Kredili satış yapan işletmelerin, bu satışlar sonucu ortaya çıkan kısa vadeli alacak haklarının faktoring şirketi tarafından satın alınması esasına dayanan ve alacağın bu kuruluşlar tarafından tahsil edilmesi, satıcıya vadeden önce ödemede bulunma, alacağın tahsil edilememesi riskini üzerine alma, alacakla ilgili satıcının muhasebe kayıtlarının tutulması işlevlerinden bir veya daha fazlasını yerine getiren bir finansman yöntemidir.

Finansal Kiralama (Financial Lease): Bir finansal kiralama sözleşmesine dayalı olmak koşuluyla, Kanun veya ilgili mevzuatı uyarınca yetkilendirilen kiralayan tarafından finansman sağlamaya yönelik olarak bir malın mülkiyetinin kira süresi sonunda kiracıya devredilmesi, kiracıya kira süresi sonunda malın rayiç bedelinden düşük bir bedelle satın alma hakkı tanınması; kiralama süresinin malın ekonomik ömrünün yüzde sekseninden daha büyük bir bölümünü kapsamaması veya finansal kiralama sözleşmesine göre yapılacak kira ödemelerinin bugünkü değerlerinin toplamının malın rayiç bedelinin yüzde doksandan daha büyük bir değeri

oluşturması hâllerinden herhangi birini sağlayan kiralama işlemidir.

Forfaiter: Forfaiting işlemini gerçekleştiren kuruluş.

Forfaiting: Mal satışından ve hizmet arzından ortaya çıkan ve belirli bir vadesi bulunan, bir banka tarafından garanti edilmiş senetli ve senetsiz alacakların cayma söz konusu olmaksızın belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemidir.

Forward: İhracatçıyı belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alması veya satması, Bankayı ise döviz alması veya satması yükümlüsü kılan, vade sonunda ise nakdi uzlaşmalı ya da kaydi teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemlerdir.

G

Garantör: bir konuda güvence veren ve bunun gerçekleşmesini gözetten, sağlayan (kişi, kuruluş ya da devlet).

Gayrikabili Rücu (Dönülemez) Faktoring: İhracatçının temlik yolu ile faktoring firmasına devir ettiği alacaklarının, ithalatçı tarafından ödenmemesi durumunda bir daha tahsilat için kendisine geri dönülmeyeceği faktoring çeşididir.

Geri-alım (Buy-back): İhraç edilen malların bedelinin, bu mallar vasıtasıyla gerçekleştirilecek üretimin satın alınmasına bağlı olduğu karşı ticaret işlemidir.

H

Hamule Senedi: Demiryolu taşımacılığında kullanılan taşıma belgesidir.

I-İ

INCOTERMS: "International Commercial Terms" (Uluslararası Ticari Terimler) tümcesinin kısaltmasıdır. Uluslararası ticarete eşyanın taşınması sürecinde tarafların sorumluluklarını ortaya koyan kuralları içeren ve Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafında yayınlanan bir broşürdür. Sipariş, taşımacılık, paketleme, etiketleme, belge düzenleme gibi dış ticaret süreçlerinde ticaretin taraflarına rehberlik etmektedir.

İhbar Bankası (Advising Bank): Muhabir Banka adıyla da bilinir, ithalatçıdan aldığı talimatlar doğrultusunda amir bankanın küşat mektubunu gönderdiği diğer bir deyişle akreditifi açtığı bankadır.

İhracat: İhracat bir malın yabancı ülkelere döviz karşılığı yapılan satışudur.

İhracat Faktoringi: Yurt dışına yapılan mal ve hizmet satışlarından doğmuş ve doğacak olan alacakların temlik yolu ile sağlanan finansman, alıcı adına garanti ve alacakların tahsili hizmetleridir.

İhracata Hazırlık Kredisi: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç, ihracatçılara ve ihracata yönelik nihai mal üreten imalatçılara uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırabilmeleri amacıyla sunulan kredidir.

İnovatif: Yenilikçi düşünme anlamına gelir. Yenilik anlamı taşıyan Latince kökenli inovasyon kelimesinden türemiştir.

İştira ve İskonto Kredileri: Vadeli ödemeli ihracat poliçelerinin banka tarafından iskonto edilerek kalan tutarın ihracatçıya ödenmesine dayalı olan kredilerdir.

İthalat: İthalat ya da dışalım, yurt dışında üretilmiş malların, ülkedeki alıcılar tarafından satın alınmasıdır.

İthalat Faktoringi: Faktoring firmasının muhabir aracılığıyla, yurt dışındaki ihracatçı işletmeye, ödeme yapma garantisi verdiği faktoringdir.

K

KOBİ: Türk Eximbank'a göre 250 kişiden az yıllık çalışan istihdam eden, yıllık net satış hasılatı veya mali bilançosundan herhangi biri 125 milyon Türk Lirası'nı aşmayan, bağımsız işletme tanımına giren, imalatçı, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetleri icra eden firma özelliğine sahip mikro, küçük ve orta büyüklükteki işletmedir.

Kabili Rücu (Dönülebilir) Faktoring: İhracatçının temlik yolu ile faktoring firmasına devrettiği alacaklarının, ithalatçı tarafından ödenmemesi durumunda tahsilat için kendisine geri dönülmesini kabul ettiği faktoring çeşididir.

Kargo Makbuzu: Havayolu taşıma şirketleri tarafından düzenlenen, ticarete konu malın teslim alındığını gösteren makbuzlardır.

Karşı-alım (Counter-purchase): Satıcı tarafın ihracat sözleşmesindeki bedelin belirli bir yüzdesine denk gelen malı, karşı taraftan kendisinin satın aldığı veya satışın üçüncü bir tarafça gerçekleştirilmesini sağladığı işlemlerdir.

Kiracı: Leasing işlemlerinde ekipman kullanım hakkını sözleşme ile önceden belirlenen kira ödemeleri karşılığında satın alan taraftır.

Kiralama: En geniş anlamı ile bir işletmenin bir varlıktan beklediği yararı gerçekleştirebilmek için söz konusu varlığı, satın almak yerine, geçici bir süre için ve belirli bir bedel karşılığında kullanma hakkını kazanmasıdır.

Kliring: Dövizle ödeme gerekmeksizin malların bir-biriyle değiştirilmesine bağlı olarak ülkeler arasında yapılan anlaşmalarla gerçekleştirilen karşı ticaret işlemidir.

Konşimento: Denizyolu taşımacılığında taşıyıcı (gemi sahibi ya da temsilcisi acente) ile taşıtan (alıcı ya da satıcı) arasında yapılan, ticarete konu malın taşınmak üzere taşıyıcı tarafından kabul edildiğini gösteren nama, emre ya da hamiline düzenlenebilen makbuzdur.

Kontrgaranti: Bankalar, verecekleri teminat mektubu veya kullandırdıkları diğer krediler karşılığında karşı garanti olarak bir başka bankadan teminat isteyebilmektedir, buna kontrgaranti denilmektedir.

Küsat Mektubu: Amir tarafından kendisine verilen talimat ile durumu ve kredi koşullarını lehtara bildirdiği akreditif metnine denir.

L

Leasing Şirketi (Kiralayan): Kiracı tarafından seçilen ekipmanı üretici firmadan satın alarak hukuki mülkiyetini üzerinde taşıyan ve sözleşme ile önceden belirlenen kira ödemeleri karşılığında kullanım hakkını kiracıya devreden taraf. Leasing şirketi bazı durumlarda satıcı da olabilir.

M

Marka Kredisi: İhracatçıların ve ihracata yönelik mal imalatı yapan firmaların yurt dışında yerleşik marka alımlarının desteklenmesi için kullandırılan kredidir.

N

Navlun: Deniz yolu taşımacılığında dış ticarete konu malın taşınması için alıcı (ithalatçı) ya da satıcı (ihracatçı) tarafından gemi sahibine ödenen ve “Navlun Sözleşmesi”nde belirlenen taşıma ücretidir.

O

Operasyonel (Faaliyet) Kiralama: Faaliyet kiralaması, kiralamaya konu olan varlığın kullanım hakkını, kısa bir süreliğine kiracıya veren ve kiracıya sözleşmeyi iptal etme hakkı tanıyan esnek bir leasing türüdür.

P

Prefinansman Kredisi: Firmaların; ihracat, ihracat niteliğindeki satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetler kapsamında mal ve hizmet alımının finansmanı amacıyla, firmaların kendilerinin yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası finans kuruluşlarından sağladıkları ve Türkiye’deki bankalar ve özel finans kurumları aracılığıyla kullanabildikleri bir kredi türüdür.

Polçe: Alacaklının borçluya yazdığı ve belli bir süre sonunda belirli bir parayı kendisine ya da kâğıdı elinde bulundurana ödemesini bildiren, belli bir biçimi bulunan ve borç karşılığı olarak elden ele geçirilebilen kâğıt.

Post Finansman Kredisi: Akreditifli ithalatın finansmanı için ithalatçı firmanın akreditifi açan bankanın garantörlüğünde, akreditife teyidini ilave eden bankadan ihracatçıya ödenmek üzere sağladığı yurt dışı kaynaklı nakit kredidir.

R

Rambursman Bankası (Reimbursing Bank): Akreditifte doğrudan bir taraf olmayıp amir banka ile ödeme bankası arasında bir hesap bağlantısı bulunmadığı durumlarda akreditif işlemlere taraf olarak giren ödeme bankasıdır.

S

Satıcı: Leasing sözleşmesi çerçevesinde finansal kiralamaya konu olan malın satın alındığı kişi veya kuruluşlardır.

Serbest Bölgeler: Ülkede geçerli ticari, mali ve iktisadi alanlara ilişkin hukuki ve idari düzenlemelerin uygulanmadığı veya kısmen uygulandığı, sınai ve ticari faaliyetler için daha geniş teşviklerin tanındığı ve fiziki olarak ülkenin diğer kısımlarından ayrılan yerlerdir.

Sevk Sonrası Reeskont Kredileri: Vadeli satış olanaklarının artırılması amaçlanan ihracatçı işletmelere uluslararası piyasalardaki rekabet şanslarını genişletmeleri, alacaklarını ticari ve politik risklerden arındırarak yeni ve hedef pazarlara açılmaları için verilen kredidir.

T

Takas: Finansal bir ödeme veya fon transferi olmaksızın eşit değerde olduğu kabul edilen mal ve hizmetlerin mübadele edilmesine dayalı işlemlerdir.

Tasarımcı Şirketi: Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş, Türkiye’de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan, tasarımcının ortak olduğu, endüstriyel ürün tasarımı veya moda tasarımı alanlarında faaliyet göstermekte olan şirketleri ifade eder.

Tasarımcı Ofisi: Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş ve sadece tasarım hizmeti ve/veya danışmanlığı faaliyetinde bulunan ve bünyesinde en az üç adet tasarımcı bulunan endüstriyel ürün tasarımı veya moda tasarımı alanlarında faaliyet göstermekte olan şirketleri ifade eder.

Teyit Bankası (Confirming Bank): Teyitli akreditif söz konusu olduğunda, akreditif şartlarına göre lehtara akreditifi teyit eden amir banka derecesinde akreditiften dolayı sorumlu olan bankadır.

U

Uluslararası Faktoring: Farklı ülkelerde olan alıcı ve satıcı gerçekleştirdiği faktoring işlemidir. Uluslararası faktoring işleminde; alıcı, satıcı yurt içi faktör (ihracat faktörü) ve alıcının ülkesinde bulunan muhabir faktör (ithalat faktörü) olmak üzere dört taraf bulunmaktadır.

Y

Yurt İçi Faktoring: Bir faktoring işleminde eğer taraflar (alıcı, satıcı ve faktoring şirketi/faktör) aynı ülkede bulunuyorsa bu faktoring türüne “yurt içi faktoring” denilmektedir.