

**T.C.
ULUDAĞ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI**

**BANKALARCA ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ
VE
ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI**

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

SERDAR ÖZÖZEN

BURSA-2006

ÖZET

Uluslararası ödemelerle uluslararası ticaretin finansman şekilleri arasında yakın bir ilişki mevcuttur. Akreditifli ödeme şekli belli şartların yerine getirilmesi koşuluyla şartlı bir banka garantisidir. Vesaik mukabili ödeme şeklinde poliçe varsa banka tarafından poliçenin kabul edilmesi ya da poliçeye aval verilmesiyle ithalatçı ithalat aşamasında iken finanse edilmektedir. Mal mukabili ödeme şeklinde ihracatçı ithalatçıyı, Peşin ödeme şeklinde ithalatçı ihracatçıyı finanse edebilmektedir.

Uluslararası ticaretin her aşamasında finansman ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu finansman ihtiyacı başta bankalar olmak üzere çeşitli kuruluşlar tarafından karşılanmaktadır. Tezin üçüncü bölümünde değinilen finansman şekillerinde ihracatçı ihraç edeceği malı üretmesi, depolaması, sevk etmesi ve tahsili için, ithalatçı ise satın almak istediği mallar için ödemede bulunması için çeşitli şekillerde finanse edilmektedirler. Türk Eximbank her yıl ülkemiz ihracatını desteklemek amacıyla 18'i kredi kullandırımı, 7'si sigorta ve garanti programıyla ihracatçılarımızı finanse etmektedir. 2005 yılı itibariyle Türk Eximbank ihracatımızın %10.5'ini sunduğu çeşitli finansman araçlarıyla finanse eden en önemli kurumumuzdur. Ülkemizde ağırlıklı olarak Finansal Kiralama adı altında uygulanmakta olan Leasing, finansman ihtiyacı içinde olan yatırımcılar için en önemli araçlardan biridir. Finansal Kiralama ile yatırımcı bir Finansal Kiralama kuruluşu ile anlaşarak satın almak istedikleri malı elinde yeterli kaynağa sahip olmasa bile kiralama ile kullanım hakkına sahip olabilmektedir. Ülkemizde Leasing, gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında yatırımlar içinde küçük bir paya sahiptir ancak büyüme potansiyeline sahip bir sektördür. Factoring ihracatçımıza vadeli alacaklarını vadesinden evvel nakde dönüştürmesinde, alacakların takibi ve tahsilinde, alacakların vadesinde ödenmeme riskini Factoring kuruluşuna devretmesi gibi birçok avantajları vardır. Factoring ve Leasing'e nazaran uygulama alanı dar olan Forfaiting ise özellikle ihracatın finansmanında kullanılabilirliktedir.

Uluslararası ticaretimizin dolayısıyla ihracatımızın istenilen seviyelere ulaşabilmesi, ülke ekonomimizin istikrarlı bir büyüme trendi göstermesi, ülkemizin gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşabilmesi için uluslararası ticaretin desteklenmesi her ülke için olduğu gibi ülkemiz içinde hayati öneme sahip bir kriterdir.

ABSTRACT

There is a close relation between international payments and financing of international trade. Payment type with letter of credit is a conditional bank guarantee with term of fulfilling certain conditions. In the documentary credit payment, if there is policy, exporter is financed in the export stage by bank's acceptance or endorsement of policy. In the cash-against-goods payment type exporter finances importer and importer finances exporter as payment in cash..

In each stage of international trade there occurs financing needs. These financing needs are met by various institutions especially the banks. Exporter is financed in some ways to produce, store, deliver, and collect payment of the goods to be exported and importer is financed for the payment of the goods to be purchased. Türk Eximbank is financing our exporters with a program of 18 credit usage and 7 insurance and guarantee for supporting our country's exportation each year. As of the year 2005, Türk Eximbank is the most important institution that finances 10.5% of our exportation with various financing means. Leasing, which is especially carried out under the name of Financial Leasing in our country, is one of the most important means of investors in need of financing. With the Financial Leasing, the investor has the utility right of a product he wants to purchase by agreeing with a Financial Leasing institution even he has not enough source to purchase. Comparing to developed countries, Financial Leasing has a small share in the investments in our country but Leasing is a sector that has developing potential. Factoring provides some advantages to our exporters such as making cashable the termed receivables before the term, following up and collecting the receivables and transferring the risk of payments that are not paid on time to a Factoring institution. Forfaiting, which has a narrow application area comparing to Factoring and Leasing, can especially be used in financing of exportation.

Supporting the international trade is vitally important criteria, for our country as for every country, for reaching up our international trade consequently our exportation to desired levels, showing our country economy a stable developing trend and reaching our country up to developed countries' level.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	2
ABSTRACT.....	3
İÇİNDEKİLER.....	4
TABLolar.....	10
ŞEKİLLER.....	12
GİRİŞ	13
1. ULUSLARARASI TİCARETE ETKİ EDEN UNSURLAR.....	15
1.1. Ödemeler Bilançosu	15
1.2. Uluslararası Ticaret ve Bankalar	18
1.3. Uluslararası Teslim Şekilleri.....	20
1.3.1. EXW	22
1.3.2. FCA	22
1.3.3. FAS	22
1.3.4. FOB	22
1.3.5. CFR	23
1.3.6. CIF.....	23
1.3.7. CPT.....	23
1.3.8. CIP.....	24
1.3.9. DAF	24
1.3.10. DES.....	24
1.3.11. DEQ	24
1.3.12. DDU	24
1.3.13. DDP	25
1.4. Uluslararası Ticarete Kullanılan Belgeler.....	25
1.4.1. Proforma Fatura (Proforma Invoice)	26

1.4.2. Ticari Fatura (Commerical Invoice)	26
1.4.3. Onaylı Fatura (Certified Invoice).....	26
1.4.4. Çeki Listesi (Weight List).....	26
1.4.5. Koli Listesi (Packing List).....	26
1.4.6. Gözetim Belgesi (Certificate of Inspection)	26
1.4.7. Dolaşım Belgesi (Movement Certificate).....	27
1.4.8. Menşe Şehadetnamesi (Certificate Origin).....	27
1.4.9. Kalite ve Sağlık Uygunluk Belgeleri.....	27
1.4.10. Deniz Konşimentosu (Bill of Lading)	27
1.4.11. Havayolu Konşimentosu (Air Waybill).....	27
1.4.12. Denizyolu Hamule Senedi (Rail Consigment Note)	28
1.4.13. Karayolu Taşıma Senedi (Road Waybill – CMR).....	28
1.4.14. Ordino (Delivery Order)	28
1.4.15. Analiz Raporu (Certificate of Analysis).....	28
1.4.16. Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt)	28
1.4.17. Poliçe (Draft / Bill of Exchange)	28
1.4.18. Sigorta Poliçesi (Insurance Policy)	29
2. BANKALARCA ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ	30
2.1. Akreditif (Letter of Credit, LIC)	30
2.1.1. Tanım	30
2.1.2. Tarafları.....	30
2.1.3. Akreditifin İşleyiş Süreci	30
2.1.4. İthalat Akreditiflerinde Dikkat Edilecek Hususlar	33
2.1.5. Akreditif Türleri	34

2.1.5.1. Dönülebilir – Kabilirücu Akreditif (Revocable)	34
2.1.5.2. Dönülemez – Gayrikabilirücu Akreditif (Irrevocable).....	34
2.1.5.3. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed (L/C)	34
2.1.5.4. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C).....	34
2.1.5.5. Rotatif Akreditif (Revolving L/C)	35
2.1.5.5.1. Süreye Bağlı Olarak Açılan Rotatif Akreditif.....	35
2.1.5.5.1.1. Biriken (Cumulative) Rotatif Akreditif:	36
2.1.5.5.1.2. Birikmeyen (Non-cumulative) Rotatif Akreditif.....	36
2.1.5.5.2. Miktara Bağlı Olarak Açılan Rotatif Akreditif:	36
2.1.5.6. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)	36
2.1.5.7. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)	36
2.1.5.8. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C).....	37
2.1.5.9. Karşılıklı Akreditif (Back to back L/C)	39
2.1.5.10. Garanti Akreditifi (Stand-by L/C)	42
2.1.5.11. Takas Akreditifi (Counter - Trade L/C).....	42
2.1.6. Akreditiflerde Ödeme Yükümlülüğü:	45
2.1.6.1. Vesaik Karşılığı Ödeme (Sight Payment)	45
2.1.6.2. Vadeli Ödeme (Deferred Payment)	45
2.1.6.3. Poliçe Kabulü Ödeme (Acceptance)	48
2.1.6.4. İştira Edilebilir Akreditif (Negotiable L/C).....	50
2.2. Vesaik Mukabili Ödeme	52
2.2.1. Tanım	52
2.2.2. Taraflar	52
2.2.3. Vesaik Mukabili Ödemenin İşleyiş Süreci.....	52
2.2.4. Avantajı.....	54
2.2.5. Dezavantajları	54
2.3. Mal Mukabili Ödeme (Cash On Delivery).....	54
2.4. Peşin Ödeme (Advance Payment).....	43

3.ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI	59
3.1. İhracat Akreditif Kredisi:	59
3.2. İthalat Akreditif Kredisi.....	59
3.3. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)	60
3.4. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)	60
3.5. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C).....	61
3.6. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C):	61
3.7. İhracat Vesaik Karşılığı Avans.....	61
3.8. Vesaik Karşılığı Ödemede İthalat Kredisi.....	62
3.9. Mal Mukabili Ödemede İthalat Kredisi.....	63
3.10. Aval ve Kabul Kredisi.....	63
3.11. İştira ve İskonto Kredisi	64
3.12. Rehin Senedi (Yeddiemin Makbuzu / Trust Receipt).....	64
3.13. Emtia Karşılığı Kredi	64
3.14. Satıcı Kredisi (Supplier's Credit)	65
3.15. Alıcı Kredisi (Buyer's Credit)	65
3.16. Sendikasyon Kredileri	66
3.17. Türk Eximbank Kredileri	67
3.17.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri	71
3.17.2. Özellikli Krediler.....	83
3.17.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler.....	86
3.17.4. Yurtdışı Kaynaklı Krediler	90
3.17.5. İhracat Kredi Sigortası	93
3.18. Alternatif Finansman Yöntemleri	67
3.18.1 Factoring	97
3.18.1.1.Tanımı	97
3.18.1.2. Tarafları.....	97
3.18.1.3. Özellikleri.....	97

3.18.1.4. Factoring Türleri.....	97
3.18.1.4.1. Ulusal Factoring	97
3.18.1.4.2. Uluslararası Factoring.....	97
3.18.1.5. Uygulama Esasları	97
3.18.1.6. Factoring in İşleyiş Süreci	101
3.18.1.7. Türkiye’de Factoring Uygulaması.....	89
3.18.1.8. Avantajları.....	105
3.18.1.9. Dezavantajları	106
3.18.2. Forfaiting	107
3.18.2.1. Tanım	107
3.18.2.2. Tarafları.....	107
3.18.2.3. Uygulama Esasları	107
3.18.2.4. Forfaiting’in İşleyiş Süreci	111
3.18.2.5. Avantajları.....	113
3.18.2.6. Dezavantajları	113
3.18.2.7. Forfaiting İle Factoring Arasındaki Farklar.....	114
3.18.3. Leasing (Finansal Kiralama).....	116
3.18.3.1. Tanım	116
3.18.3.2. Taraflar.....	104
3.18.3.3. Leasing Türleri.....	104
3.18.3.3.1. Operasyonel Leasing	104
3.18.3.3.2. Finansal Leasing.....	104
3.18.3.3.3. Uluslararası Leasing.....	104
3.18.3.3.4. Yurtiçi Leasing.....	104

3.18.3.4. Leasing in İşleyiş Süreci.....	105
3.18.3.5. Türkiye’de Leasing Uygulaması.....	104
3.18.3.6. Uygulama Esasları	125
3.18.3.7. Avantajları.....	132
SONUÇ.....	134
KAYNAKÇA	142

TABLolar

Tablo-1:Türk Eximbank 2005 Yılı Kredi Kullandırmalar

Tablo-2:Türk Eximbank'ın 2005 Yılı İhracata Verdiği Finansal Destek

Tablo-3:Türk Eximbank 2006 Yılı Kısa Vadeli Kredi Hedefleri

Tablo-4: Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Tablo-5: Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sektörel Dağılımı

Tablo-6: K.Vadeli İhracat Kredilerinin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

Tablo-7: SÖİK-TL Kredisi Faiz Oranları

Tablo-8: SÖİK-Döviz Kredisi Faiz Oranları

Tablo-9: Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli TL İhracat Kredisinde Faiz Oranları

Tablo-10: Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisinde Faiz Oranları

Tablo-11: İhracata Hazırlık Kredisi TL Kredisi Faiz Oranları

Tablo-12: İhracata Hazırlık Kredisi Döviz Kredisi Faiz Oranları

Tablo-13: K.Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Faiz Oranları

Tablo-14: Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Faiz Oranları

Tablo-15: Uluslararası Nakliyat Pazarlama TL Kredileri Faiz Oranları

Tablo-16: Uluslararası Nakliyat Pazarlama Döviz Kredileri Faiz Oranları

Tablo-17: Turizm Pazarlama Kredisi Faiz Oranları

Tablo-18: İslam Konferansı Teşkilatına Üye Ülkeler

Tablo-19: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı

Tablo-20: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan

Sevkiyatın Sektörel Dağılımı (%)

Tablo-21: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan

Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.(%)

Tablo-22: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında

Sigortalanan İşlem Tutarı

Tablo-23: Sektörel Bazda Factoring İşlem Hacmi

Tablo-24: 2004-2005 Yılları 6 Aylık Verilerin Karşılaştırılması

Tablo-25: Finansal Kiralama İşlemlerinin Sektörlere Göre Dağılımı

Tablo-26: Fin.Kiralama İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Tablo-27: Leasing Temel Verileri (BinYTL)

Tablo-28: Leasing Temel Verileri (%)

Tablo-29: Leasing Temel Verileri (%)

Tablo-30: Finansal Kiralama İşlemleri

Tablo-31: Finansal Kiralama İşlemlerine Yönelik Yeni Düzenleme

ŞEKİLLER

Şekil-1: Akreditifin İşleyiş Süreci

Şekil-2: Devredilebilir Akreditifin İşleyiş Süreci

Şekil-3: Karşılıklı Akreditifin İşleyiş Süreci

Şekil-4: Takas Akreditifin İşleyiş Süreci

Şekil-5: Vadeli Akreditifin İşleyiş Süreci

Şekil-6: Poliçe Kabullü Akreditifin İşleyiş Süreci

Şekil-7: İştira Edilebilir Akreditifin İşleyiş Süreci

Şekil-8: Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyiş Süreci

Şekil-9 : Mal Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyiş Süreci

Şekil-10: Peşin Ödeme Şeklinin İşleyiş Süreci

Şekil-11: Factoring in İşleyiş Süreci

Şekil-12: Forfaiting in İşleyiş Süreci

Şekil-13: Leasing in İşleyiş Süreci

GİRİŞ

Bankalar dış ticarete ödemelere aracılık etmektedirler. Dış ticaret işlemlerinde ülkelerin farklı kambiyo rejimlerine, ekonomik ve siyasi yapıya sahip olmaları, uyguladıkları ekonomi politikaları ve kanunların farklı olması, piyasaların uzak mesafelerde bulunması, kur riski, ticari ve politik birtakım risklerin var olması, bunun yanında ithalatçı ile ihracatçının birbirlerini yeterince tanıyamamaları sonucunda ortaya çıkan güven sorunu dış ticareti yurt içi ticaretten ayırmakta ve dış ticareti riskli hale getirebilmektedir. Bu risk unsuru ve taraflar arasındaki güven sorunu karşısında dış ticareti daha güvenli hale getirecek, taraflara belli şartlar altında çeşitli garantiler verebilecek, dış ticareti finanse edebilecek araçlara ihtiyaç vardır ki, bunların başında ise bankalar gelmektedir. Akreditifli ödeme şeklinde, bankalar ithalatçı ile ihracatçılara akreditif koşullarının yerine getirilmesi koşuluyla güvence sağlamaktadır. Şöyle ki; ihracatçı ihraç ettiği malın bedelini zamanında tahsil etmek, ithalatçı da akreditif koşullarına uygun malı zamanında, istenilen kalite ve nitelikte almak istemektedir. Akreditifli ödeme şekli bu talebi karşılayıcı nitelikte bir şartlı bir banka garantisi olmaktadır. Vesaik mukabili ödeme şeklinde sözleşme koşullarına uygun vesaik karşılığı ödeme yapılması, mal mukabili ve peşin ödeme şekillerinde de ödemelerin yapılması bankaların aracılığıyla olmaktadır. Bankalar finansman sağlama, dış ticaret ödemelerine aracılık faaliyetleri yanında uluslararası ticarete kullanılan zorunlu belgelerin ihracatçıdan ithalatçıya ulaştırılması işlemleri ile tahsilat ya da ödemesi gerçekleşmiş ihracat ya da ithalat hesaplarının kapatılması işlemleri de yine bankalar aracılığıyla olmaktadır.

Ülkelerarası ekonomik işlemler çeşitli şekillerde ortaya çıkmaktadır. Bu ekonomik işlemler ödemeler bilançosu/ ödemeler dengesine yansımaktadır. Ödemeler bilançosu/ ödemeler dengesini oluşturan ekonomik işlemler içinde dış ticaret işlemleri yani mal ve hizmet işlemleri en önemli bölümü oluşturmaktadır. Ülkelerin dış ticaret işlemlerinde temel amacı, gelirlerinin en azından giderlerini karşılayacak düzeyde olması yada bir dış ticaret fazlası oluşturacak şekilde ihracatlarını arttırarak uluslararası pazarlardan daha fazla oranda gelir elde etmektir. Ülkeler bu temel amaçla dünya pazarından daha fazla pay alma yarışına girmişler, bunun sonucu rekabet hızlanmış, uluslararası ticaret

artmış ve çeşitlenmiştir. Rekabetin hızlanması ise finansman ihtiyacını arttırmıştır. Firmalar yurt dışına açılmak, yurtdışı piyasalarda yer edinmek, pazar paylarını arttırmak amacıyla eskisine nazaran daha fazla finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Bu finansman ihtiyaçları çeşitli şekilde karşılanmaktadır: İhracatçı ihraç edileceği malı üretmesi için gerekli hammaddeyi temin etmesi, malı üretmesi, depolayıp, sevk etmesi yani ihraç etmesi için sevk öncesi finanse edilmektedir. Sevk sonrası finansmanda ise ihracatçı malı sevk edip mal bedelini tahsil edinceye kadarki geçen süre içinde finanse edilmektedir. İthalatçı ise malın mülkiyeti kendisine geçinceye kadarki sürede ithalat aşamasında yapılan finansman ve malın mülkiyetinin ithalatçıya geçmesi ile ithalatçının malı satın bedelini ödemesine kadar geçen sürede ithalat sonrası yapılan finansman olmak üzere iki şekilde finanse edilmektedir. İhracatı finanse eden kuruluşlar içinde ticari bankalar, katılım bankaları, ihracat bankaları, finansal kiralama kuruluşları (leasing kuruluşları), factoring ve forfaiting işlemleri yapan kuruluşlar bulunmaktadır. Türk Eximbank düşük faizli kredilerle, sigorta ve garanti programları ile riski üstlenerek ihracata önemli oranlarda katkı sağlamaktadır.

Bu çalışma 3 bölümden oluşmaktadır.

Birinci bölümde uluslararası ticaret ile ilgili temel konulara; uluslararası ticaretin dış ödemeler dengesindeki yerine, bankaların üstlendiği görevlere, uluslararası ticarete kullanılan belgeler ve ithalatçı ile ihracatçıların yükümlülüklerini belirleyen teslim şekillerine yer verilmiştir.

İkinci bölümde akreditifli ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme ve peşin ödeme gibi uluslararası ticarete bankalar aracılığıyla yapılan ödeme şekilleri ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

Üçüncü bölümde finansman ihtiyacı duyan ithalatçı ile ihracatçılara sevk öncesi ve sonrası sunulan çeşitli finansman olanaklarına, özellikle ihracatın finansmanında önemli bir paya sahip Türk Eximbank kredilerine ve alternatif finansman yöntemlerinden finansal kiralama (leasing), factoring ve forfaiting'e yer verilmiştir.

Sonuç bölümünde ise tezin genel bir değerlendirmesi yapılmış ve tez konusu ile ilgili birtakım öneriler sunulmuştur.

1. ULUSLARARASI TİCARETE ETKİ EDEN UNSURLAR

1.1. Ödemeler Bilançosu

Bir ülkede yerleşik kişilerin ve kurumların diğer ülkelerle, dış alemle, bir yılda yaptıkları iktisadi işlemleri muhasebeleştiren tabloya **Ödemeler Bilançosu** denir. Bir ülkenin bir dönemde başka bir ülke ile yaptığı bu ekonomik işlemler, ödemeler bilançosuna kaydedilir. Ülkenin dışarıya ödemeleri dış ödemeler dengesinde negatif (-) borçlu, dışarıdan bu ülkeye yapılan ödemeler ise pozitif (+) alacaklı olarak yer alır.

Ödemeler bilançosu 3 ana kısımdan oluşmaktadır:

1. Cari İşlemler hesabı
2. Sermaye hareketleri hesabı
3. Rezerv hareketleri hesabı

Cari işlemler hesabında, bir ülkenin dışarıdaki ülkelerle yaptıkları mal ve hizmet işlemleri yer alır.

Cari işlemler hesabı da 3 ana kısımdan oluşur:

1. Dış ticaret hesabı (Mal ticareti)
2. Hizmet ticareti (Görünmeyen işlemler hesabı)
3. Karşılıksız transfer hesabı

Cari işlemler hesabının birinci kısmında yer alan dış ticaret hesabı, mal ithalat ve ihracat işlemlerinin yer aldığı hesaptır. Ülkelerin uluslararası ödeme ve gelirleri içinde en önemli paya genel olarak mal ithalat ve ihracatı sahiptir. İhracat döviz kazandıran faaliyetler (+) alacaklı, ithalat, döviz harcamasını gerektiren faaliyetler (-) borçlu olarak kaydedilir. Dış ticaret bilançosu içinde mal ihracat ile ithalatı arasındaki fark sıfır, yani ihracat ile ithalat birbirine eşitse dış ticaret bilançosu denktir.

Cari işlemlerin ikinci kısmında hizmet ticareti / hizmet hesabı / görünmeyen işlemler hesabı yer alır. Örneğin dış turizm, uluslararası banka ve sigortalarının komisyon veya primleri, yabancı yatırımcıların kar ve faiz transferleri, leasing bedelleri,

yabancı danışmanlık ve mühendislik ücretleri vb. gibi ödemeler.¹ Hizmetler hesabında gelir ile giderler arasındaki fark hizmetler / görünmeyen işlemler bilançosunu oluşturur. Mal ve hizmet ticareti birlikte ele alınırsa gelirler ve giderler arasındaki toplam fark mal ve hizmetler bilançosunu oluşturur.

Cari işlemlerin üçüncü kısmını ise karşılıksız transferler hesabı oluşturur. Ülkelerarası bağış, hibe şeklinde yapılan mal ve para transferleridir. Yurtdışında çalışan işçilerimizin gönderdikleri veya getirdikleri hediyeler ve parasal bağışlar, hükümetlerin yabancı ülkelere hibe olarak yaptıkları parasal yardımlar, gıda maddesi ve ilaç olmak üzere aynî yardımlar, eğitim, sağlık, sanat, kültür gibi ticari olmayan alanlar da faaliyet gösteren uluslararası kuruluşlara yapılan aidat ödemeleri ve yardımlar resmi tek yanlı transferler bu hesaba kaydedilir.²

Dış ticaret bilançosu, hizmetler bilançosu (görünmeyen işlemler bilançosu), karşılıksız transferler bilançolarının toplamı Cari işlemler bilançosu nu oluşturmaktadır.

Cari hesap dengesinden bahsedebilmek için ülkenin mal ve hizmet ihracatının, mal ve hizmet ithalatına eşit olması gerekir. Ülkenin mal ve hizmet ihracatı, ithalatından fazla ise cari fazla, tersi durumda cari açık vardır.

Ödemeler bilançosunda ikinci ana hesap, Sermaye hesabıdır. Sermaye hesabına bir ülkenin yurtdışındaki ülkelerde gerçekleştirdiği mali sermaye yatırımları ile doğrudan sermaye yatırımları kaydedilir. Bu hesap içinde tahvil, hisse senedi alım-satımı, resmi kuruluşların yabancı ülkeler ya da uluslararası finansman kuruluşlarından aldığı krediler, dış ticaretin finansmanına yönelik krediler³, spekülasyon fon transferleri, yurt dışı sabit sermaye yatırımları vb. yer alır. Ülkeden sermaye çıkışı ülke için borçlu, sermaye çıkışı alacaklı bir işlemdir. Sermaye hesabında negatif bakiye ya da borç bakiyesi varsa ülkeden dışarıya net sermaye çıkışı, pozitif bakiye ya da alacak bakiyesi varsa ülkeye net sermaye girişi vardır.

¹ Halil Seyidoğlu, Uluslararası Finans, Geliştirilmiş 3. Baskı, Gizem Yayınları No: 16, İstanbul, 2001, s.59.

² Hüseyin Şahin, İktisada Giriş, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 5. Baskı, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1997, s.519-520.

³ Halil Seyidoğlu, a.g.e., s.60.

Sermaye hareketleri denkleştirici özelliğe sahiptir. Cari işlemler bilançosu açık veriyorsa, bu açığı kapamak için sermaye hesabı fazla bakiye verir. Böylece ödemeler dengesi sağlanmaya çalışılır.

Cari işlemler bilançosu bakiyesi ile sermaye hareketleri hesabındaki toplam borç ile alacak arasındaki farkı ifade eden sermaye bilançosu bakiyesi birlikte genel dengeyi oluşturur.

Üçüncü ana hesap, Rezerv hesabıdır. Rezerv hesabı, döviz rezervlerindeki değişimleri gösterir. Merkez bankası rezervleri döviz piyasasına müdahale etmek amacıyla kullanılabilir. Döviz rezervlerindeki artış rezerv fazlası, azalış ise rezerv açığı olarak ifade edilir. Rezerv hesabında döviz rezervlerindeki artış veya azalış ödemeler bilançosunda denkleştirici özelliğe sahiptir. Örneğin, bir ülkenin cari işlemler açığı varsa bu sermaye hesabındaki fazla ile, eğer fazla bu açığı kapatamazsa, rezerv hesabındaki döviz rezervleriyle kapatılıp, ödemeler dengesi sağlanmaktadır.

Ödemeler dengesinden bahsedebilmek için;

Cari İşlemler Bilançosu

+

Ödemeler Dengesi = Sermaye Hareketleri Bilançosu = 0 olmalıdır.

+

Resmi Rezervler Hesabı Bilançosu

Bir ülkenin ödemeler bilançosunda dengesizlik varsa farklı yollara başvurabilir. Ödemeler bilançosunda bir açık söz konusu ise ülke,

1. Dış borçlanmaya gidebilir.

2. Kendi döviz rezervlerini kullanabilir.

3. Kısıtlayıcı dış ticaret politikalarına başvurabilir.

4. Mal ve hizmet ihracatını arttırmak gibi açıkları kalıcı çözümlere başvurabilir. İhracat optimal şekilde teşvik edilebilir, yabancı yatırımları ülkeye çekmek için çeşitli kolaylıklar sağlanabilir.

Ödemeler bilançosu açıklarını ortadan kaldırmak için dış borçlanmaya sürekli başvurulamaz, eldeki resmi rezervler sınırlıdır, dünya ekonomisindeki liberalleşme eğilimi dış ticaret kısıtlamaları ile tam olarak örtüşmez. Bu nedenle açığı kalıcı çözümlere başvurarak azaltma ya da ortaya kaldırmanın önemi ortadadır.

Ödemeler bilançosunda açık veya fazla olmasını her zaman kötüdür veya iyidir şeklinde değerlendirmek mümkün değildir. Dış ticaret kısıtlamalarına giderek ekonomik daralma sonucu dış fazla veriliyorsa veya yatırım malları ithali sonucu dış açık veriliyorsa durumu iyi analiz etmek gerekmektedir.

1.2. Uluslararası Ticaret ve Bankalar

Uluslararası ticaret, ülkelerarasındaki ticari faaliyetleri kapsar. Bu ticari faaliyetler, mal ve hizmet alım-satımı şeklinde ortaya çıkmaktadır. Yurt içindeki bir mal ve hizmet yurtdışına satıldığına ihracat, yurtdışından yurt içine bir mal ve hizmet alımı olduğunda ithalat gerçekleşmektedir.

Ülkelerin uluslararası alanda ticaret yapmaları bir takım nedenlere dayanmaktadır. Şöyle ki;

- Bir ülke ihtiyaç duyduğu malı üretmek için yeterli üretim kaynağına sahip olmayabilir. Örneğin, ihtiyacı olduğu malı üretmesine yarayacak hammaddeye yeterince sahip olmayan bir ülke, bunu ya başka bir ülkeden ithal edecek ya da o malı üretemeyip doğrudan doğrudan satın alacaktır.

- Yine bir ülke elinde bir üretim faktörüne çokça sahipse, o üretim faktörüne dayanarak üretim yapıyorsa, ürettiği malı diğer ülkelere nazaran daha ucuz ve uluslararası standartlara göre üretiyorsa, bu ülkelerin lehine ülkeler arasında bir fiyat farklılığı olacaktır. Bu fiyat farklılığı da uluslararası ticareti doğuracaktır. Örneğin, iki ülkeyi ele aldığımızda birinci ülke emek faktörüne, ikinci ülke sermaye faktörüne çokça sahipse, birinci ülke emek-yoğun malı, ikinci ülke ise sermaye-yoğun malı daha ucuz üretecek. Ortaya çıkan fiyat farklılığı sonucu ülkeler uzmanlaştığı ve ucuz, uluslararası kalite, standartlara göre ürettiği malı birbirlerine avantaj sağlayacak şekilde alıp satabileceklerdir.

Ülkeler uluslararası ticaret yaparak,

1. İstihdamlarını arttırabilirler. İstihdamın artması ile ülke milli gelir seviyesi yükselecektir.
2. Yurtdışı pazarlardan daha fazla pay alabilme imkanına kavuşurlar.
3. Yurtdışı piyasalarda rekabet güçlerini arttırabilirler.
4. Ödemeler dengesi açıklarını azaltabilirler.

Uluslararası ticarete bir malın, ithalatçısı ile ihracatçısının farklı ülkelerde bulunmaları, tarafların birbirleri genelde yeterince tanımamaları, ülkelerin farklı ekonomik sistemlere sahip olması ve piyasa yapılarının farklı olması, ülkelerarası mesafelerin uzaklığı vb. özellikler uluslararası ticareti iç ticarete göre daha riskli hale getirmektedir.⁴

Birbirlerini yeterince tanımayan ithalatçı ile ihracatçının güven içinde ve riski minimize edecek şekilde ticaret yapmaları ancak aracı konumunda olan bankalar sayesinde olmaktadır.

Bankalar ithalat ve ihracat işlemlerinde aracılık faaliyetlerini yurtdışındaki bankalarla muhabirlik ilişkisi kurarak yürütmektedir.

Dış muhabir banka (muhabir), karşılıklı imza sirküleri alışverişi, şifre veya swifte BKE anlaşması yapıp hesap ilişkisine girilerek veya girilmeden sınırları belirli ilişki içinde yapılacak her türlü bankacılık hizmetinin satın alındığı ve verildiği, yurtdışında yerleşik olan yabancı ya da yurtdışında şubesi olan yerli bankadır.⁵

Dış ticaret işlemlerinde en belirgin özellik firmaların bankaları tarafından temsil edilmeleridir. Birbirinden farklı ülkede bulunan bankaların muhabirlik ilişkileri belirli şartlar içinde yürütülmektedir. Muhabirlik ilişkisi içinde bulunan bankalar birbirleri için risk sınırı belirler ve risk oluşturacak işlemler bu sınırın içinde yer alır.⁶

⁴ Erkut Onursal, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, O. A. İhracatçı Birlikleri, Ankara, 1996, s. 268.

⁵ Ali Fatih Özdür, İhracat Uygulama El Kitabı, Anadolu Finans Kurumu A.Ş., Dış İşlemler Müdürlüğü Yayını, Doküman No: UEK-DIS-IHR-01, İstanbul, 2004, s.A3.

⁶ Sudi Apak, Uluslararası Finansal Teknikler: Analiz, Teori, Uygulama, Emlak bankası Yayınları, İstanbul, 1992, s.3.

Bankaların iki önemli görevi vardır: Uluslararası ticareti finanse etmek ve mal bedellerinin ödenmesine aracılık etmektir.

Yurtdışına açılıp rekabet etmek isteyen, yurtdışında belli oranda pazar payı elde etmek ya da pazar payını arttırmak isteyen fakat sınırlı kaynaklara sahip olan firmaların bu hedeflerini gerçekleştirmeleri çok zordur. Finansman ihtiyacı olan firmaları bankaların finanse etmesiyle hem finansman sorununa çözüm bulunmakta hem de dış ticaret hacmi artmaktadır.

Uluslararası ticaret çeşitli şekilde finanse edilmektedir. Bunlardan bazıları, Akreditif kredisi, Vesaik mukabili avans, Alıkonulan para karşılığı avans, Factoring, Forfaiting, Leasing, Satıcı ve Alıcı kredisi, Rehin senedi, Aval ve Kabul Kredisi, Döviz kredisi, Türk Eximbank kredileri, Emtia karşılığı kredi gibi.

Bankalar dış ticarete ödemelere aracılık etmektedir. Akreditifte, banka satıcının sözleşmeye uygun vesaiki ibraz etmesi halinde ödemede bulunacaktır. Akreditif şartlarına uygun vesaik ibraz edildiğinde mal bedelinin ödeneceği satıcıya garanti etmektedir. İthalatçının talebi üzerine akreditifin açılması, ibraz edilen sevk vesaiklerinin incelenmesi, ödemenin yapılması, vesaik mukabili ödemede sözleşmeye uygun vesaik karşılığı ödemenin yapılması, mal mukabili ödemede mal karşılığı ödeme bankalar aracılığıyla olur.

Bir ithalatçı ithal ettiği malların bedellerini peşin ödese ve hiçbir finansmana gereksinim duymasa da, mal bedelini satıcıya ulaştırabilmesi için bir bankanın hizmetine gereksinim duyar. Dış ticaretteki zorunlu belgelerin ihracatçıdan ithalatçıya iletilmesi bankaların görevidir.⁷ Son olarak tahsil/ödemesi gerçekleşmiş işlemlerde ihracat ve ithalat hesaplarının kapatılması yine bankalar aracılığıyla olmaktadır.

1.3. Uluslararası Teslim Şekilleri

Uluslararası Ticaret Odasının (ICC) yayınladığı 560 sayılı Incoterms 2000 broşürüne göre üç harften oluşan 13 teslim şekli vardır. Bu teslim şekilleri, alıcı ile satıcının mal tesliminde yükümlülüklerini ortaya koyan standartlardır.

⁷ Interbank T.A.Ş., Uluslararası Ticaret ve Kambiyo, Interbank Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, 10, s.15.

Uluslararası ticaret yapan alıcı ile satıcı mal alım-satımı konusunda anlaşmaya vardıkları zaman aralarında sözleşme imzalar.

Sözleşmede malın teslimi ile yükümlülüklerin kime ait olacağı bu standartlara göre belirtilmektedir.

Bu teslim şekillerini 4 sınıfa ayırabiliriz:

1. E Tipi Teslim Şekilleri

EXW (EX WORKS)

2. F Tipi Teslim Şekilleri

FCA (FREE CARRIER)

FAS (FREE ALONGSIDE SHIP)

FOB (FREE ON BOARD)

3. C Tipi Teslim Şekilleri

CFR (COST AND FREIGHT)

CIF (COST, INSURANCE AND FREIGHT)

CPT (CARRIAGE PAID TO)

CIP (CARRIAGE AND INSURANCE PAID TO)

4. D Tipi Teslim Şekilleri

DAF (DELIVERED AT FRONTIER)

DES (DELIVERED EX SHIP)

DEQ (DELIVERED EX QUAY)

DDU (DELIVERED DUTY UNPAID)

DDP (DELIVERED DUTY UNPAID)

FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ gibi teslim şekilleri yalnız deniz taşımacılığında kullanılabilir.

Teslim şekilleri 3 açıdan açıklanacaktır:

1. Teslim yükümlülüğü

2. Risk

3. Masraflar

1.3.1. EXW

- Teslim yükümlülüğü, malların satıcı tarafından kendi işyerinde alıcıya teslim edilmesiyle yerine getirilir.

- Satıcı malları kendi işyerinde veya daha önceden belirlenen bir yerde alıcıya teslim etmesiyle risk satıcıdan alıcıya geçer.

- Satıcı malları kendi işyerinde veya daha önce belirlenen bir yerde alıcıya teslim etmesiyle masraflar satıcıdan alıcıya geçer.

EXW, satıcı açısından en az yükümlülüğü olan teslim şeklidir.

1.3.2. FCA

- Teslim yükümlülüğü, satıcının ihracat ile ilgili gümrük işlemleri tamamlanmış malı sözleşmede belirlenen yerde alıcıya teslim etmesiyle yerine getirilmiş olur.

- Malın belirlenen yerde alıcıya teslim edilmesiyle risk ve masraflar satıcıdan alıcıya geçer.

1.3.3. FAS

Sadece gemi taşımacılığında kullanılır.

- Satıcı ihracat ile gümrük işlemlerini tamamlar, gümrük masraflarını öder. Mallar limanda gemi yanına getirilip alıcıya teslim edilmesiyle teslim yükümlülüğü yerine getirilmiş olur.

- Malın gemi yanında teslim edilmesiyle risk ve masraflar alıcıya geçer.

1.3.4. FOB

Sadece gemi taşımacılığında kullanılır.

- Malların küpeştesinde teslim edilmesiyle satıcı teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olur.

- Malların gemi küpeştesinde teslim edilmesiyle birlikte ortaya çıkacak herhangi bir riski alıcı üstlenecektir.

- FAS teslim şeklinde olduğu gibi satıcının ihracatla ilgili gümrük işlemleri tamamlanmış ve gümrük masrafları ödenmiş malı gemi küpeştesinde teslim etmesinden sonra masrafları alıcı üstlenir.

1.3.5. CFR

Sadece gemi taşımacılığında kullanılır.

- Teslim yükümlülüğü, malın varış limanında gemi küpeştesini geçmesiyle yerine getirilir.

- Malın varış limanında gemi küpeştesini geçmesinden sonra risk alıcıya geçer.

- Satıcı malın varış limanına kadar taşınmasıyla ilgili masrafları, ihracatla ilgili gümrük masraflarını ve navlunu öder.

1.3.6. CIF

Sadece gemi taşımacılığında kullanılır.

- Teslim yükümlülüğü, malın varış limanında küpeşteyi geçmesiyle yerine getirilir.

- Malın varış limanında gemi küpeştesini geçmesiyle risk satıcıdan alıcıya geçer.

- CFR teslim şeklindeki masraflara ilave olarak varış limanına kadar sigortayı da satıcı öder.

1.3.7. CPT

Her türlü taşımacılıkta kullanılır.

- Teslim yükümlülüğü, belirlenen varış yerinde malın taşımacıya teslimiyle yerine getirilir.

- Malın varış yerinde teslim edilmesiyle risk satıcıdan alıcıya geçer.

- Malın varış yerine kadar taşınmasıyla ilgili masrafları ve navlunu satıcı öder.

1.3.8. CIP

Her türlü taşımacılıkta kullanılır.

- Teslim yükümlülüğü, malın belirtilen varış yerinde teslimiyle yerine getirilir.
- Malın varış yerinde teslim edilmesiyle risk satıcıdan alıcıya geçer.

CPT teslim şeklindeki masraflara ek olarak varış yerine kadar sigortayı da satıcı öder.

1.3.9. DAF

- Teslim yükümlülüğü, malın belirlenen sınır yerinde teslimiyle yerine getirilir.
- Malın belirlenen sınırdaki teslim edilmesiyle risk alıcıya geçer.
- Mallar sınırdaki teslim edildikten sonra masraflar alıcıya aittir. Burada malın teslimine kadar ki ihracatla ilgili gümrük işlemleri tamamlanmış, masrafları ödenmiştir. Ayrıca malların boşaltılmasından satıcı sorumlu değildir.

1.3.10. DES

- Teslim yükümlülüğü, malın belirlenen varış limanında gemide teslim edilmesiyle yerine getirilir.
- Malın varış limanında gemi bordasında teslim edilmesiyle risk ve masraflar alıcıya geçer.

1.3.11. DEQ

- Teslim yükümlülüğü, belirlenen varış limanında malın rıhtımda teslim edilmesiyle yerine getirilir.
- Mallar varış limanında rıhtımda alıcıya teslim edildikten sonra riski alıcı üstlenir, masraflar alıcıya aittir.

1.3.12. DDU

- Teslim yükümlülüğü, malın boşaltılmadan, belirlenen varış yerinde teslim edilmesiyle yerine getirilir.

- Belirlenen varış yerinde malların boşaltılmaksızın gümrük giriş vergisi ödenmeksizin teslimi ile risk ve masraflar alıcıya geçer.

1.3.13. DDP

- Teslim yükümlülüğü, malın belirlenen varış yerinde boşaltılmadan teslim edilmesiyle yerine getirilir.

- Mal belirlenen varış yerinde ithalatla ilgili gümrük işlemleri yani gümrük vergi ve masrafları satıcı tarafından ödenmiş şekilde, boşaltılmadan teslim edilir. Bu safhada sonra risk alıcıya geçer, masraflar da alıcıya aittir.

DDP teslim şekli EXW teslim şeklinin tersine satıcı için en fazla yükümlülük içerir.

1.4. Uluslararası Ticarete Kullanılan Belgeler

Uluslararası ticarete alıcı ile satıcı arasında mal alım-satımı ile ilgili sözleşme imzalandığında bu sözleşmede gerekli olan sevk belgelerinin hangileri olduğu belirtilmektedir.

Satıcı vesaik mukabili ödeme şekline göre, malını ihraç ederken, sevk evraklarını da kendi bankasına verir. Bu sevk evrakları karşı bankaya gönderilir. Karşı banka sözleşme şartlarına uygun olan belgeleri alıcının mal bedelini ödemesi karşılığında teslim eder ve mal bedelinin satıcıya ödenmesi için parayı transfer eder. Alıcı elindeki sevk belgeleri ile malı gümrükten çeker.

Satıcı mal bedelini almadan önce malları teslim etmek istememekte, alıcı ise malları görmeden bedelini ödemek istememektedir. İşte tam burada sevk belgelerinin ve bankaların önemi ortaya çıkmaktadır.⁸

Uluslararası ticarete kullanılan belli başlı sevk belgeleri şunlardır: Proforma Fatura (Proforma Invoice), Ticari Fatura (Commerical Invoice), Onaylı Fatura (Certified Invoice), Çeki Listesi (Weight List), Koli Listesi (Packing List), Gözetim Belgesi (Certificate of Inspection), Dolaşım Belgesi (Movement Certificate), Menşe Şehadetnamesi (Certificate Origin), Kalite ve Sağlık Uygunluk Belgeleri, Deniz Konşimentosu (Bill of Lading), Havayolu Konşimentosu (Air Waybill), Denizyolu

⁸ İlker Parasız ve Kemal Yıldırım, Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama (Dışa Açık Ekonomiye Giriş), Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994, s.413.

Hamule Senedi (Rail Consignment Note), Karayolu Taşıma Senedi (Road Waybill – CMR), Ordino (Delivery Order), Analiz Raporu (Certificate of Analysis), Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt), Poliçe (Draft / Bill of Exchange), Sigorta Poliçesi (Insurance Policy).

Şimdi bunları kısaca açıklayalım:

1.4.1. Proforma Fatura (Proforma Invoice)

Satıcı tarafından malın satışından önce hazırlanan, malın cinsini, miktarını, birim fiyatını, ödeme şeklini ve meblağını gösteren teklif özelliği taşıyan belgedir.

1.4.2. Ticari Fatura (Commerical Invoice)

Proforma faturadaki teklifi kabul eden alıcıya, satıcı tarafından satış yapıldığını gösteren ve malın cinsini, miktarını, birim fiyatını, ödeme şekli, meblağını içeren belgedir.

1.4.3. Onaylı Fatura (Certified Invoice)

İthalatçı ülke konsoloslukuna onaylatılan ticari faturadır.

1.4.4. Çeki Listesi (Weight List)

Malların ağırlığını gösteren bir listedir.

1.4.5. Koli Listesi (Packing List)

Malların koli halinde olması durumunda, her koli içindeki malların miktarını, cinsini gösteren listedir.

1.4.6. Gözetim Belgesi (Certificate of Inspection)

Gözetim şirketince hazırlanan, malların satıcı tarafından sözleşme şartlarına uygun olarak gönderilip gönderilmediği gösteren belgedir.

1.4.7. Dolaşım Belgesi (Movement Certificate)

- **ATR Dolaşım Belgesi:** İhraç edilen malın Türkiye'den Avrupa Topluluğu'na ya da Topluluktan Türkiye'ye doğrudan doğruya taşınması halinde düzenlenir.⁹

- **EUR1 Dolaşım Belgesi:** Türkiye ile Avrupa Birliği ülkeleri, Polonya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti, Bulgaristan, Romanya, Letonya, Estonya, Litvanya, Slovenya, İsrail ve EFTA ülkeleri (İzlanda, Norveç, İsviçre, Liechtenstein) menşeli ürünlerin, aynı halde veya işlendikten sonra yine aynı ülkelerden birine ihraç edilmesi sırasında anlaşma hükümlerinden yararlanabilmesini sağlamak üzere ihracatçı ülke gümrük idaresince yetkili kılınan kuruluşlarca usulüne uygun olarak düzenlenip gümrük idaresince vize edilen belgedir.¹⁰

1.4.8. Menşe Şahadetnamesi (Certificate Origin)

Gönderilen malın nerede üretildiğini gösteren bir belgedir.

1.4.9. Kalite ve Sağlık Uygunluk Belgeleri

Bu belgeler, malların belli kalite ve sağlık ölçülerine uygunluğunu göstermektedir. İthalatçı tarafından talep edilebilmektedir.

1.4.10. Deniz Konşimentosu (Bill of Lading)

Malı taşıtanın isteğiyle taşıyıcı tarafından malın teslim aldığı, varış yerinde alıcıya teslim edileceğini taahhüt eden belgedir. Kıymetli bir evraktır.

Ciro ve teslim yoluyla malların mülkiyetinin devri sağlanır.¹¹

1.4.11. Havayolu Konşimentosu (Air Waybill)

Havayolu konşimentosu / havayolu taşıma belgesi, belirli bir yere gönderilen malın teslim alındığını gösterir.

⁹ Pamukbank T.A.Ş., Uluslararası Ticari Kurallar, Kurumsal Hizmetler Bölümü Yayın No: 1, 4, 3,-03, 2002, s.61.

¹⁰ Pamukbank T.A.Ş., a.g.e., s.61.

¹¹ Pamukbank T.A.Ş., a.g.e., s.39.

Havayolu konşimentosu nama düzenlenir. Ciro ile devredilemez. Malın mülkiyetini temsil etmez.¹²

1.4.12. Denizyolu Hamule Senedi (Rail Consignment Note)

Taşıma belgesi olan demiryolu hamule (yük) senedi, taşıma belgelerinin özelliklerini taşır. Ciro edilemez, mülkiyeti temsil etmez. Malların demiryolu idaresince taşınmak üzere teslim alındığını gösterir.

1.4.13. Karayolu Taşıma Senedi (Road Waybill – CMR)

CMR belgesi, kamyonla yapılan taşımalarda uluslararası CMR antlaşması gereği düzenlenen bir taşıma belgesidir. Bu taşıma belgesi, malların nakliyecisi firma tarafından belirtilen yere taşınmak üzere teslim alındığını gösteren belgedir. Ciro yoluyla devredilemez.¹³

1.4.14. Ordino (Delivery Order)

Konşimentolarda yazılı malların kısım kısım çekilebilmesini temin etmek için hazırlanan emir ve talimattır.¹⁴

1.4.15. Analiz Raporu (Certificate of Analysis)

İthalatçı tarafından talep edildiğinde, gönderilecek malın özelliklerinin ekspertiz tarafından incelenip bunun rapor halinde sunulduğu belgedir.

1.4.16. Antrepo Makbuzu (Warehouse Receipt)

Malların antrepoya teslimi sonucunda antrepo yetkisince verilen bir belgedir.

1.4.17. Poliçe (Draft / Bill of Exchange)

Alacaklı tarafından borçluya hitaben çekilen ve poliçe üzerinde yazılı olan belli bir paranın belli bir süre içinde veya ibrazında (görülüşünde) üçüncü bir kişiye veya keşidecinin emrine, kayıtsız şartsız ödenmesini bildiren bir ödeme emridir.¹⁵

¹² Emine Avlar, Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri, İGEME-İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Dış Ticareti Eğitim Programı, Bursa, Eylül 2003, s.27.

¹³ İş Bankası, Uluslararası Ticaret Uygulamaları, 3. Baskı, Eğitim Müdürlüğü, Yayın No:61, 2001, s.38.

¹⁴ Pamukbank T.A.Ş., a.g.e., s.45.

¹⁵ Ali Taşpolat, Uluslararası Bankacılık ve Dış Ticaret, İstanbul, 2004, s.119.

1.4.18. Sigorta Poliçesi (Insurance Policy)

Sigorta yaptıran ile sigortalayan arasında malların belirli yerler ve belirli tarihler arasında sigortalanması için düzenlenen bir belgedir. Nama, emre veya hamiline düzenlenen bu kıymetli evrak ciroyla devredilebilir.¹⁶

¹⁶ Pamukbank T.A.Ş. a.g.e., s.56.

2. BANKALARCA ULUSLARARASI ÖDEME ŞEKİLLERİ

2.1. Akreditif (Letter of Credit, L/C)

2.1.1. Tanım

Uluslararası ticarete ithalatçının verdiği talimata istinaden, ithalatçının bankası tarafından ihracatçı lehine açtığı ve akreditif koşulları yerine getirildiğinde ithalatçı banka tarafından mal bedelinin ihracatçıya ödeneceğinin taahhüt edildiği bir çeşit banka garantisidir.¹⁷

2.1.2. Tarafları

Bir akreditif işlemi genelde dört taraf bulunur:

1. Akreditif Amiri: İthalatçı, kendi bankasına akreditif açtıran taraf.

2. Amir Banka: İthalatçının bankası, akreditif açan banka

3. Aracı Banka: Bu banka akreditif sözleşmesindeki şartlara göre ihracatçının ülkesinde akreditifin açıldığını ihracatçıya ihbar eden ihbar bankası olabileceği gibi, akreditife teyit veren teyit bankası da olabilir.

4. Akreditif Lehdarı: Lehine akreditif açılan ihracatçı

2.1.3. Akreditifin İşleyiş Süreci

1. İthalatçı ile ihracatçı arasında bir alım-satım sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşmede akreditif ile ilgili malların miktarı, kalitesi, fiyatı, teslim ve ödeme şekilleri yer alır.

2. İthalatçı kendi bankasına akreditif açtırma teklif mektubu ve proforma fatura ile ihracatçı lehine bir akreditif açılması için başvurur.

3. İthalatçının bankası, ithalatçının talimatı üzerine, alım-satım sözleşmesindeki bilgileri ve ithalatçının belirteceği koşulları içeren akreditifi, uluslararası kurallar ve bankacılık temâüllerine uygun bir şekilde açar. Açılan akreditifi ise ihracatçının bankası yani lehdar bankaya bildirir.

¹⁷ Başak Aktaş, İthalat El Notu, Pamukbank Eğitim Bölümü 2002,s.15.

4. İhracatçının bankası açılan akreditifi ülke mevzuatı, uluslararası kurallar ve bankacılık teamüllerine göre inceleyerek uygun bulduğu durumda, ihracatçıya kendi lehine akreditif açıldığı ihbarda bulunur.

5. İhracatçı bunun üzerine aralarında imzalanan alım-satım sözleşmesine istinaden ihracata konu olan malı ve / veya malları yükler ve fiili ihracatı başlatır.

6. İhracatçı yüklemeye birlikte akreditif mektubundaki koşulları içeren vesaike doğru, eksiksiz ve zamanında kendi bankasına ibraz eder.

7. İhracatçının bankası ibraz edilen vesaike akreditif mektubundaki koşulları da göz önünde bulundurarak inceler, uygun bulduğu vesaike römiz mektubu ile birlikte ithalatçının bankasına gönderir.

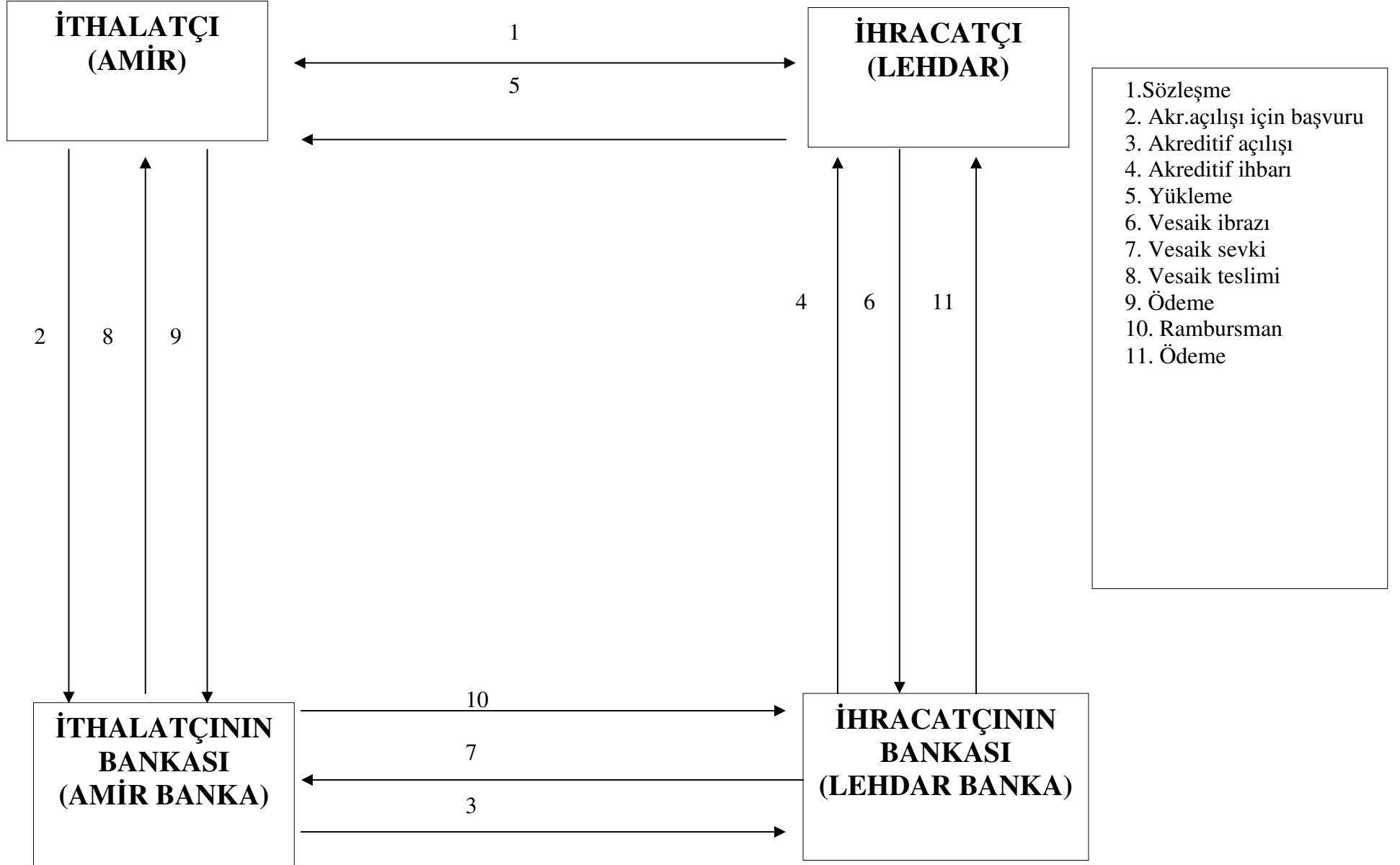
8. İthalatçının bankası yani amir banka da gönderilen sevk vesaikini inceleyip geldiği ihbarında bulunur.

9. Mal bedelinin ödenmesi karşılığında vesaike ithalatçıya teslim edilir.

10. Akreditif bedeli amir banka tarafından tahsil edilerek bu bedel ihracatçının kendi bankasındaki hesabına SWIFT yoluyla havale edilir.

11. İhracatçının bankası gelen akreditif bedelini masraflar varsa düşüldükten sonra ihracatçıya öder, böylece bir akreditif işlemi sona ermiş olur.

Şekil-1: Akreditifin İşleyiş Süreci



Kaynak: Başak, a.g.e.,s.15

2.1.4. İthalat Akreditiflerinde Dikkat Edilecek Hususlar

İthalatçı kendi ülkesindeki bankasına başvurarak ihracatçı lehine bir akreditif açılması talebinde bulunur. Bu akreditif açılırken akreditifte bulunması gereken bazı hususlar vardır. Bunlar şunlardır:¹⁸

1. Akreditif türü, akreditifin dönülemez (Irrevocable) ve dönülebilir (Revocable) olduğu,
2. Akreditifin başka bir lehdara devredilip (Transferable) devredilemeyeceği,
3. Akreditif vadesi (Expiry)
4. İthalatçı (Applicant) ve ihracatçı (Beneficiary) firmanın tam adı, unvanı ve açık adresi
5. Akreditif şartlarına göre ödemenin nasıl yapılacağı;
By payment/by sight (Görüldüğünde ödeme ile)
By acceptance (Kabul ile)
By negotiation (İştirah ile)
By deferred payment (Vadeli ödeme ile)
By mixed payment (Karma ödeme ile)
7. Akreditifle kısmi yüklemeye (Partial Shipments) izin verilip verilmeyeceği,
8. Aktarmaya (Transshipment) izin verilip verilmeyeceği
9. Akreditife konu olan malların yükleme yeri (Loading in Charge)
10. Akreditife konu olan malların boşaltma yeri (For Transport to...)
11. Malların en son yükleme tarihi (Latest Date of Shipment)
12. Yükleme süresi (Shipment Period)
13. Malın tanımı ve teslim şekli (Description of Goods)

¹⁸ Pamukbank T.A.Ş., İthalat Akreditiflerinde Dikkat Edilecek Hususlar Uygulama El Kitabı, Kurumsal Hizmetler Bölümü - Dış İşlemler Servisi, Doküman No: 1.3.3.08, 2003, s.1-18

14. İstenen vesaiklerin listesi (Documents Required)
15. Ek şartlar (Additional Conditions)
16. Akreditif şartlarına göre ihracatçı ve ithalatçının ödemekle yükümlü olduğu masraflar (Details of Charges)
17. Yükleme tarihinden itibaren vesaiklerin ibraz süresi (Presentation Period)
18. Akreditifin teyitli/teyitsiz olacağı (Confirm/Without)
19. Akreditif açan banka ile lehine akreditif açılan muhabir banka/ihbar bankası dışında amir banka tarafından ödeme için yetki verilen rambursman bankası (Reimbursing Bank)
20. Rambursman şartları ile ilgili açıklamalar (Instructions)
21. Akreditifin milletlerarası ticaret odasının 500 sayılı broşürüne tabi olduğu yer almalıdır.

2.1.5. Akreditif Türleri

2.1.5.1. Dönülebilir – Kabilirücu Akreditif (Revocable)

Sevk vesaikinin ihracatçı tarafından ibrazından önce ihracatçıya haber verilmeden iptal edilebilen veya değiştirilebilen akreditiftir.

2.1.5.2. Dönülemez – Gayrikabilirücu Akreditif (Irrevocable)

İhracatçı, ithalatçı ve muhabir bankanın bilgisi ve onayı olmadan iptal edilemeyen veya değiştirilemeyen bir akreditif türüdür.

2.1.5.3. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed (L/C))

İhbar bankasının teyidinin eklenmediği dolayısıyla yalnızca amir bankanın akreditif koşulları yerine getirildiğinde ödeme taahhüdü altına girdiği akreditiftir.

2.1.5.4. Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)

Lehdara karşı amir bankasının sorumluluğu yanında lehdar banka veya üçüncü bir bankanın da akreditife teyit vererek sorumluluk aldığı akreditif türüdür.

Akreditif şartlarının yerine getirilmesi ve akreditifte öngörülen vesaikin ibrazı kaydıyla teyit eden banka;¹⁹

a. Akreditifte vadesiz ödeme öngörülüyorsa, ödemenin akreditifte öngörüldüğü şekilde yapılması

b. Akreditifte vadeli ödeme öngörülüyorsa, akreditif şartlarına göre saptanan tarihte ödemenin yapılması

c. Akreditifte poliçe kabulü öngörülüyorsa, teyit eden banka üzerine çekilen poliçelerin muhatabı sıfatıyla bunların kabul edilmesi ve vadelerinde ödenmesi ile yükümlüdür ve bu yükümlülüğü yerine getirmek için önce akreditif açan bankanın yükümlülüğünü yerine getirmesini bekleyemez.

2.1.5.5. Rotatif Akreditif (Revolving L/C)

Rotatif / dönen akreditif, bir kısmı veya tamamı kullanıldıkça ek bir talimata gerek kalmadan aynı şartlarda ve aynı tutar için otomatik olarak yenilenen bir akreditiftir.²⁰

Rotatif akreditif,

- Süreye bağlı,
- Miktarla bağlı olmak üzere 2 şekilde açılır.

2.1.5.5.1. Süreye Bağlı Olarak Açılan Rotatif Akreditif

İthalatçı ile ihracatçı arasında karşılaştırılan süre içerisinde her yükleme sonrası yeni bir akreditif açılmasına gerek kalmadan tüm yüklemeler için tek bir akreditif açılmasına olanak sağlar.

Örnek: 8 aylık ve her ay 10.000 tutarında süreye bağlı rotatif akreditif açılmış olsun.

10.000 USD'lık yüklemeyi takiben sonraki ay akreditif yeni bir akreditif açılmasına gerek olmadan otomatik olarak yenilenecek , 8 aylık süre içinde akreditif 8 kez tekrarlanacak ve süre sonunda toplam akreditif tutarı (sınırı) olan 80.000 USD'lık tutara ulaşılmış olacaktır.

¹⁹ Pamukbank T.A.Ş., Uluslararası Ticari Kurallar, s.113-114.

²⁰ Erkut Onursal,a.g.e.,s.313

Süreye bağı rotatif akreditif 2 şekilde açılır:

2.1.5.5.1.1. Biriken (Cumulative) Rotatif Akreditif:

Bir dönem içinde kullanılmayan miktar, bir sonraki dönemde kullanılabilir. Yukarıdaki örneğe göre, 5000 USD'ı kullanmışsa, izleyen dönemde 10.000 USD'a ilave olarak bir önceki dönemde kullanılmayan 5.000 USD'lık tutarda kullanılabilir.

2.1.5.5.1.2. Birikmeyen (Non-cumulative) Rotatif Akreditif

Bir dönemde içinde kullanılmayan miktar, bir sonraki döneme kullanılamaz. Örneğin bir dönem içinde 5.000 USD kullanım olmuşsa, sonraki dönemde kullanılacak tutar en fazla 10.000 USD'dır.

2.1.5.5.2. Miktara Bağlı Olarak Açılan Rotatif Akreditif:

Taraflar arasında akreditifin toplam tutarı, kaç kez döneceği belirlendikten sonra akreditif vadesi içinde akreditif meblağı her yüklemeden sonra yenilenir.

Örnek Akreditif vadesi 6 ay, toplam miktarı 120.000 USD olsun. Ayrıca taraflar akreditifin 3 kez dönebilir (yenilebilir) olduğunu belirtmiş olsunlar. Akreditif vadesi içinde olmak üzere birinci 40.000 USD'lık yüklemeden sonra akreditif otomatik olarak yenilenmekte, üçüncü 40.000 USD'lık yükleme ile birlikte 120.000 USD'lık akreditif kullanılmış olmaktadır.

2.1.5.6. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)

Peşin ödeme olanağı sağlar. Malların sevk edilmeden önce ihracatçının ihrac edeceği malı üretmesi için gerekli hammadde, yarı mamul maddeleri satın alması, üretimi gerçekleştirmesi, ürettiği malları ambalajlayıp depolaması ve sevk etmesi için avans olarak ödeme yapılmasına olanak sağlayan akreditiftir.

Akreditife kırmızı şartlı denmesinin nedeni, akreditifte yer alan avans şartının kırmızıyla yazılmasıdır.

2.1.5.7. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditifte olduğu gibi ihracatçıya peşin ödeme imkanı sağlar. Farkı ise, ihracatçı tarafından mallar sevk edilmeden önce üçüncü bir tarafın deposunda

muhafaza edilmekte, bunun karşılığında malların mülkiyetini bankaya devreden bir ambar makbuzu alınmakta ve bu makbuz bankaya teslim edilerek karşılığında depodaki malların belli yüzdesi oranında avans kullanılmaktadır.

2.1.5.8. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Akreditif konusu malların bir firma tarafından temini veya üretimi mümkün olamayacaksa veya ihracatçı bir aracı ise ayrı ayrı akreditifler açmaya veya akreditif şartlarını değiştirmeye gerek kalmaksızın akreditifin kısmen veya tamamen bir ya da birden fazla üçüncü şahsa devri hususunda başlangıçta yetki veren akreditiflerdir.²¹

Akreditifin devredilebilir olması için akreditifte bu şartın açıkça yer alması gerekir.

Devredilebilir akreditifin işleyişi süreci ;

1. İthalatçı/alıcı ile ihracatçı/satıcı arasında alım-satım sözleşmesi imzalanır. Ödeme şeklinin devredilebilir akreditif şeklinde olacağını belirttikten sonra bir ithalatçı kendi bankasına ihracatçı lehine bir akreditif açılması için başvurur.

2. İthalatçının bankası ithalatçının talimatına göre devredilebilir bir akreditif açar. Açılan akreditif mektubu ihracatçının bankasına gönderilir.

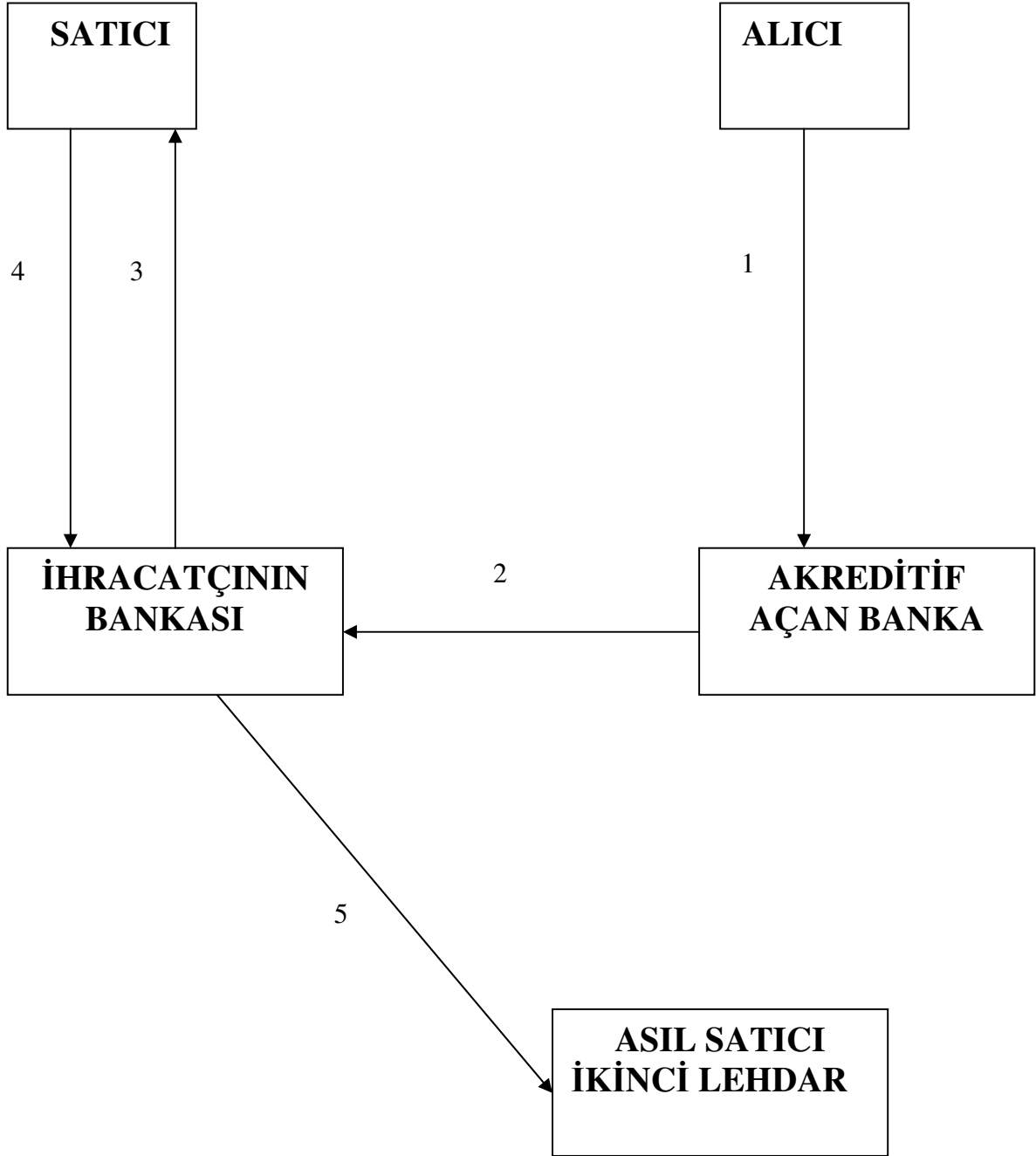
3. İhracatçının bankası da ihracatçıya lehine bir akreditif açıldığı ihbarında bulunur.

4. Lehine akreditif açıldığı bilgisini alan birinci lehdar aynı kredi koşullarında olmak üzere akreditifi ikinci lehdara devretmek için bankasına başvurur.

5. Banka ise ikinci lehdara lehine bir akreditif açıldığı ihbarında bulunur.

²¹ Emine Avlar, a.g.e.,s.12

Şekil-2:Devredilebilir Akreditifin İşleyiş Süreci



Kaynak: Erkut Onursal, a.g.e.,s.340

2.1.5.9. Karşılıklı Akreditif (Back to back L/C)

İhracatçı ithalatçıya ihraç edeceği malları yurtdışındaki ve bu malın üreticisi/imalatçısı olan bir firmadan temin ederek ithalatçıya gönderilebilir. İthalatçı tarafından ihracatçı lehine açılan bir akreditif yanında ihracatçı tarafından malın temin edildiği üretici/imalatçı firma lehine de bir akreditif açılmaktadır. İşte bu ikinci akreditife **Karşılıklı Akreditif** denir.

Karşılıklı akreditifte iki ayrı akreditif vardır:

Birincisi, ithalatçının ihracatçı lehine açtığı **Orijinal Akreditif**. İkincisi ise, ihracatçının başka bir ülkedeki malın üreticisi/imalatçı lehine açtığı **İkinci Akreditif** tir.

Orijinal akreditifte ihracatçı lehdar iken, ikinci akreditifte ise karşılıklı akreditifin amiridir.

Karşılıklı akreditifin işleyiş süreci ;

1a. İhracatçı (aracı) ile ithalatçı arasında alım-satım sözleşmesi yapılır.

1b. İhracatçı (aracı) ile üretici arasında alım-satım sözleşmesi yapılır.

2. İthalatçı kendi bankasına (A Bankası), ihracatçı lehine akreditif açtırmak için başvurur.

3. İthalatçının bankası (A Bankası), muhabiri olan B Bankasına ihracatçı lehine bir akreditif açıldığı ihbarında bulunur.

4. İhracatçının bankası (B Bankası), ihracatçıya lehine bir akreditif açıldığını iletir.

5. İhracatçı (aracı), kendi bankası olan B Bankasına üretici lehine aynı koşullarda bir akreditif açılması talimatında bulunur.

6. B Bankası, muhabiri olan C Bankasına üretici lehine akreditif açıldığını iletir.

7. C Bankası üreticiye kendi lehine bir akreditif açılmış olduğunu ihbar eder.

8. Üretici malı hazırlayarak ithalatçıya sevk eder.

9. Üretici akreditif koşullarına uygun vesaiki ve faturayı kendi bankası olan C Bankasına teslim eder.

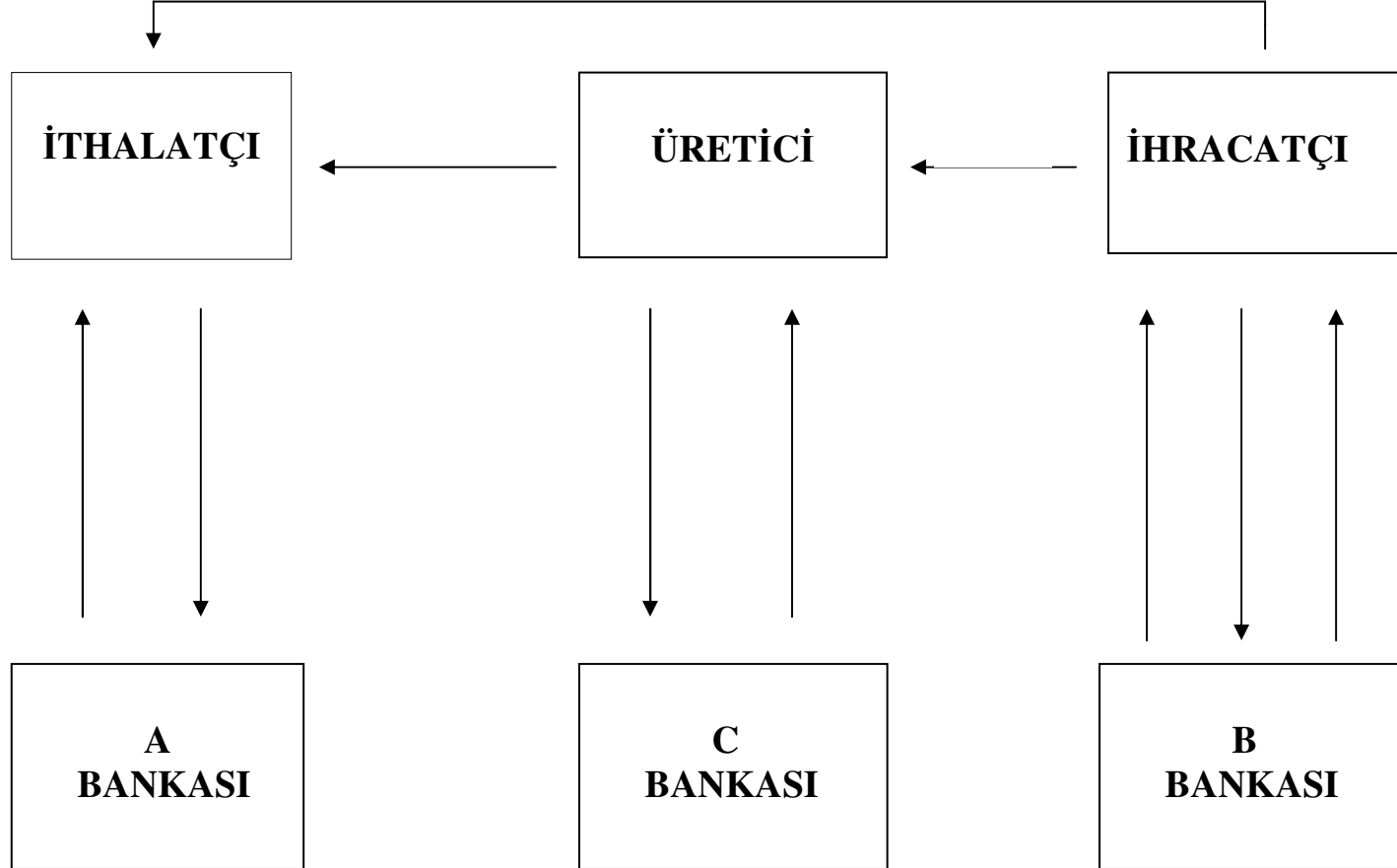
10. Üreticinin bankası sevk vesaikini akreditif koşullarına göre inceler, eğer bir uyumsuzluk yoksa vesaiki ihracatçının bankasına (B Bankası) gönderir.

11. İhracatçının bankası olan B Bankası gelen vesaiklerin ilk akreditifteki vesaiklerle aynı olduğu tespit ettikten sonra, ihracatçıdan kendi faturasını talep eder.

12. İhracatçının bankası (B Bankası) gelen sevk ve saikini ve ihracatçının faturasını ithalatçının bankası (A Bankası) na gönderir.

13. İthalatçının bankası (A Bankası) fatura bedelini ithalatçıdan tahsil ederek, sevk vesaikini teslim eder. Tahsil edilen miktar B Bankasına gönderilir. B Bankası da, üreticinin faturasındaki yazılı bedeli C Bankasına gönderir. Böylece akreditif ilişkisi sona erer.

Şekil – 3: Karşılıklı Akreditifin İşleyiş Süreci



Kaynak: Interbank T.A.Ş, a.g.e.,s.54

2.1.5.10. Garanti Akreditifi (Stand-by L/C)

Garanti akreditifinde, akreditifi açan banka tarafından üçüncü şahıs adına akreditif lehdarına akreditif koşullarının yerine getirilmemesi durumunda ödeme yapılacağı garantisini verilmektedir. Stand-by akreditifte akreditif şartlarına uygun hareket edilmemesi, belli bir taahhüdün yerine getirilmemesi durumunda amir banka tarafından akreditif lehdarına ödeme yapılırken, diğer akreditifli işlemlerde ise lehdar akreditif şartlarına uygun şekilde hareket ettiğinde ödeme yapılmaktadır.

2.1.5.11. Takas Akreditifi (Counter-Trade L/C)

Takas akreditifi, iki ülke arasında döviz giriş-çıkışı olmaksızın sadece mal değiş-tokuşunu içeren, bir ülkenin diğer ülkeye yapacağı ihracat karşılığında diğer ülkeden ithalat yapmasını öngören bir akreditif türüdür.

Özellikle ödemeler dengesi sorunu yaşayan ülkelerin başvurabileceği bu ödeme şekli ödemeler dengesinin daha da bozulmasını önlemek amacıyla yararlı bir önlem olabilmektedir.

Takas Akreditifin İşleyiş Süreci ;

1. Fransız ihracatçı A firması ile Cezayirli ithalatçı B firması arasında alım-satım sözleşmesi yapılır (Birinci sözleşme). Burada alım-satım bir koşula bağlıdır. Cezayirli ithalatçı B firması yapacağı ithalat karşılığında Cezayirli ihracatçı C firmasından ithalat yapılmasını istemektedir.

2. Fransız ihracatçı A firması, C firmasının sattığı mala ihtiyacı olmadığından kendi ülkesinde bu mala ihtiyacı olan ithalatçı D firması ile anlaşır.

3. Fransız ithalatçı D firması ile Cezayirli ihracatçı C firması arasında alım-satım sözleşmesi yapılır. (İkinci Sözleşme)

4. Taraflar arasında anlaşma sağlandıktan sonra Fransız ithalatçı C firması Cezayirli ihracatçı D firması lehine bir akreditif açılması için Yed-i Emin Bankasına başvurur.

5. Yed-i Emin Bankası Cezayirli ihracatçı D firmasına lehine akreditif açıldığı ihbarında bulunur (Birinci akreditif açılışı).

6. Aynı banka Cezayirli ithalatçı B firmasının talimatına istinaden Fransız ihracatçı A firmasının lehine bir akreditif açar. (İkinci akreditifin açılışı)

7. Bu banka Fransız ihracatçı A firmasına lehine akreditif açıldığı ihbarında bulunur.

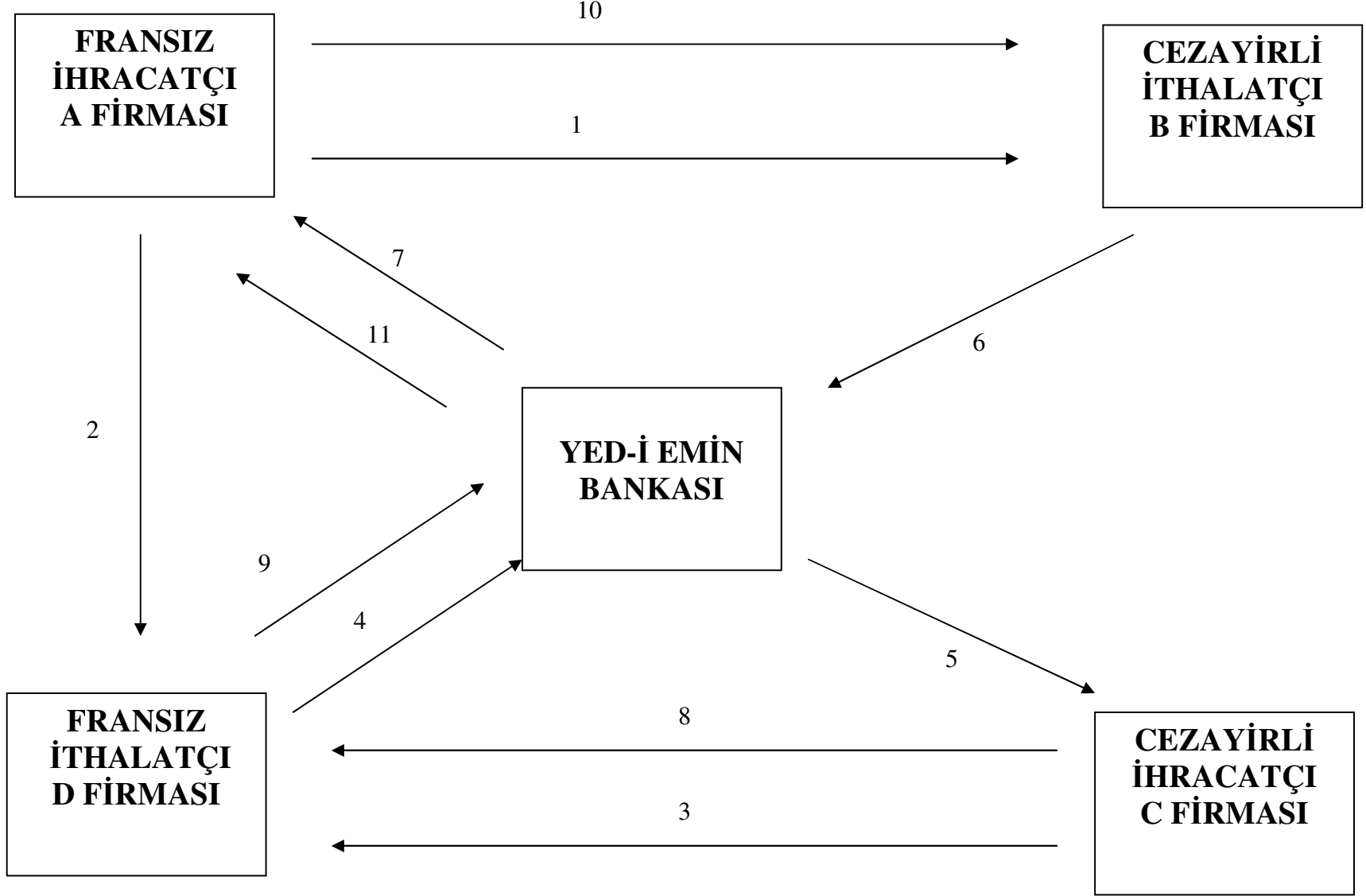
8. Cezayirli ihracatçı C firması akreditif koşullarına uygun yüklemeyi yapar. (Birinci yükleme)

9. Fransız ithalatçı firma D firması birinci akreditif bedelini Yed-i Emin bankası nezdindeki hesaba yatırır.

10. Fransız ihracatçı A firması ikinci yüklemeyi yapar ve sevk vesaikini Yed-i Emin bankasına teslim eder.

11. Akreditif koşullarına uygun vesaik ibraz edildiğinde Yed-i Emin bankası aracılığıyla bu banka nezdindeki hesaplar vasıtasıyla, iki ülke arasında para transferi olmaksızın akreditif bedeli Fransız ihracatçı A firmasına ödenir.

Şekil -4: Takas Akreditifinin İşleyiş Süreci



Kaynak: Erkut Onursal, a.g.e., s.342

2.1.6. Akreditiflerde Ödeme Yükümlülüğü:

Akreditiflerde ödeme yükümlülüğü dört şekilde yerine getirilebilir:

2.1.6.1. Vesaik Karşılığı Ödeme (Sight Payment)

Görüldüğünde ödemeli akreditiflerde, lehdar akreditif şartlarına uygun vesaikleri ibraz ettiği zaman ödeme teyitsiz akreditiflerde akreditifi açan amir banka tarafından, teyitli akreditiflerde teyit bankası tarafından yapılır.

2.1.6.2. Vadeli Ödeme (Deferred Payment)

Vadeli akreditiflerde, lehdar akreditif şartlarına uygun vesaikleri ettiğinde ödeme belli vade sonunda yapılmaktadır. Lehdara ödeme vade tarihinde teyitsiz akreditiflerde amir bankaca, teyitli akreditiflerde teyit bankasınca yapılır.

Vadeli akreditiflerde ödeme belli süreç sonunda yapılmaktadır. Vadeli akreditiflerde işleyiş süreci;

1. İhracatçı ile ithalatçı arasında bir satış sözleşmesi imzalanır. Sözleşmede malın özellikleri, kalitesi, teslim şekilleri yanında ödeme şekli vadeli akreditif olarak yer alır.

2. İthalatçı, kendi bankasına başvurarak ihracatçı lehine vadeli akreditif açtırma talebinde bulunur.

3. İthalatçının bankası (Amir banka) ithalatçının talimatıyla mevzuat, uluslararası kurallar ve bankacılık teamüllerine uygun olarak ihracatçıya lehine bir akreditif açar. Akreditif açıldığı ihbarı düzenlenen akreditif mektubu gönderilerek gerçekleşir.

4. İhracatçının bankası akreditif açıldığı ihbarını aldıktan sonra bunu ihracatçıya bildirir.

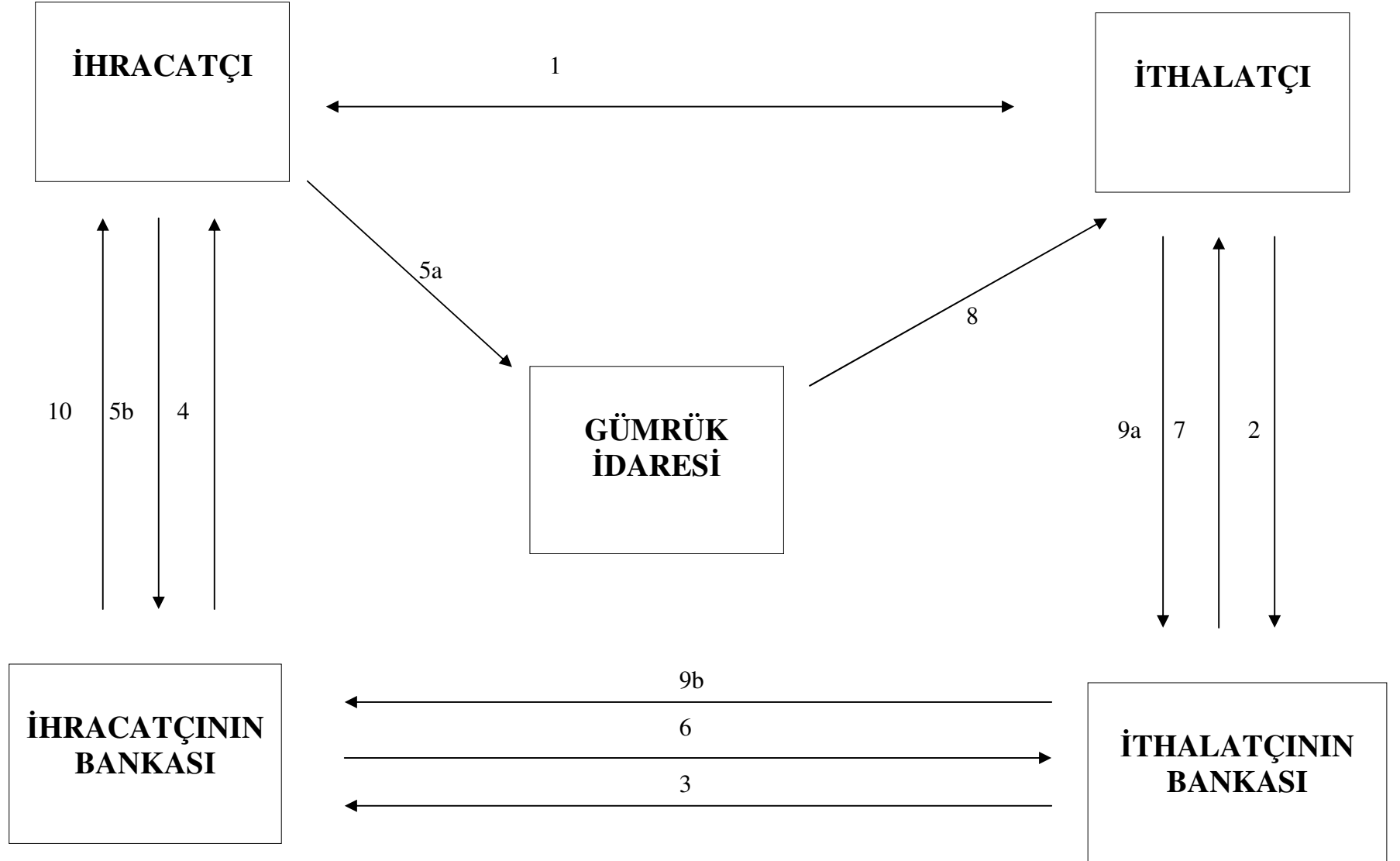
5a. İhracatçı akreditif koşullarına uygun bir biçimde ve zamanda malını hazırlayarak sevkini gerçekleştirir.

5b. İhracatçı aynı zamanda sevk evraklarını (vesaik) römiz mektubuyla birlikte kendi bankasına teslim eder.

6. İhracatçının bankası (Lehdar banka) sevk vesaikini ithalatçının bankasına gönderir.

7. Sevk vesaiiki, ithalatçıya teslim edilir.
8. İthalatçı teslim aldığı vesaiikle malı gümrükten çeker.
- 9a. İthalatçı, akreditif mektubunda yazılı vade içerisinde (örneğin 60, 90, 180 gün içinde) akreditif bedelini öder.
- 9b. Amir banka mal bedelini ihracatçının bankasına havale eder.
10. İhracatçının bankası gelen bedeli ihracatçıya öder veya hesabına yatırır. Böylece akreditif ilişkisi bitmiş olur.

Şekil -5: Vadeli Akreditifin İşleyiş Süreci



Kaynak: Osman Barbaros Kemer, Pratik Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama, İstanbul, 2002, s.225.

2.1.6.3. Poliçe Kabullü Ödeme (Acceptance)

İhracatçı ile ithalatçı arasında yapılan sözleşmeye istinaden lehdar akreditif şartlarına uygun olarak vesaiklerle birlikte bir de poliçe ibraz eder. Lehdarın düzenleyeceği poliçeyi aradaki anlaşmaya göre akreditif amiri, amir banka, lehdar banka kabul edebilir. Poliçe belli bir vadeyi içerir ve vade sonunda poliçeyi kabul eden taraf ödemeyi gerçekleştirir.

Poliçe, genellikle iskonto ettirmek amacıyla istendiğinden, bu tür akreditiflerde iskontoya izin verilip verilmediği, izin veriliyorsa masrafların kime ait olacağı ve poliçenin kimin üzerine düzenleneceği açık şekilde belirtilmelidir.²²

Poliçe kabullü akreditifin işleyiş süreci;

1. İthalatçı ile ihracatçı arasındaki sözleşmeye istinaden satıcı yani lehdar vesaik ile beraber bir de poliçe bankasına ibraz eder.

2. Vesaik ile birlikte poliçeyi kabul edecek banka teyit eden banka ise, vesaikin akreditif şartlarına uygunluğu tespit ettikten sonra poliçeyi kabul eder ve sonra poliçe lehdara iade edilir.

3. Vesaik, ihracatçının bankası tarafından akreditifi açan bankaya gönderilir.

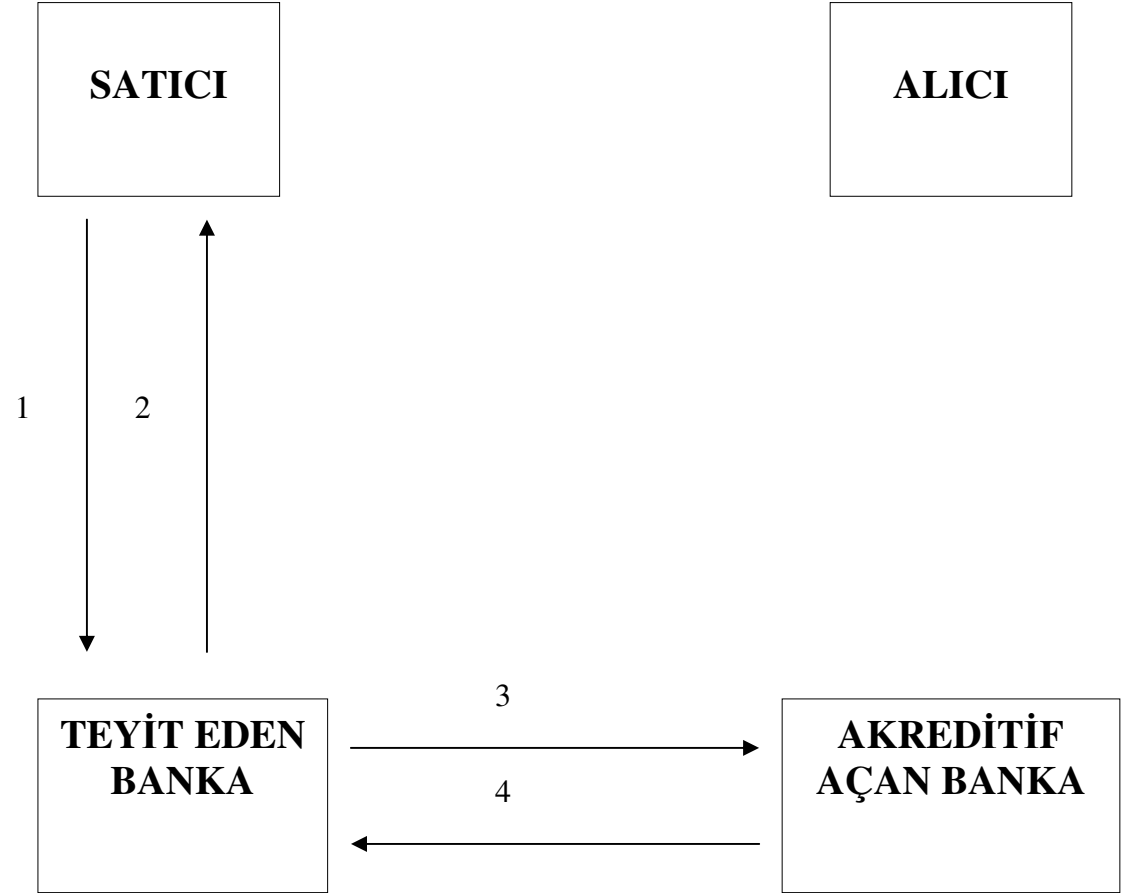
4. Poliçe vadeli olduğundan vadesi geldiğinde onu kabul eden tarafından ihracatçıya ödenir.

²² Başak Aktaş, a.g.e., s.17

Şekil – 6: Poliçe Kabulü Akreditifin İşleyiş Süreci

1. Vesaikin poliçe birlikte bankaya ibraz edilmesi
2. Poliçe kabulü
3. Vesaikin akreditif açan bankaya gönderilmesi
4. Rambursman

Not: Banka teyit bankası değilse poliçe kabulü ve ödeme akreditifi açan banka tarafından yapılır.



Kaynak: Erkut Onursal, a.g.e., s.343

2.1.6.4. İştirâ Edilebilir Akreditif (Negotiable L/C)

Lehdar poliçe kabullü akreditifte olduğu gibi akreditif şartlarına uygun vesaiklere ek olarak bir de poliçe bankaya ibraz eder. Yalnız bu poliçe vadeli olabileceği gibi görüldüğüne ödemeli de olabilir.

Poliçe iskonto ettirme amacına yönelik olmayıp, alacak hakkını gösterir.²³

Amir banka ya da teyit bankasınca iştirâ edilen poliçelerin karşılığı ödenmediği zaman, banka satıcıya rücu edemez yani alacağını satıcıdan isteyemez. Yalnız poliçeyi iştirâ eden banka amir banka ya da teyit bankası dışında ihbar bankası ya da başka bir banka ise akreditifle ilgili satıcıya karşı bir ödeme yükümlülüğü olmadığından satıcıya rücu edebilir.²⁴

İştirâ edilebilir akreditifin işleyiş süreci; (Teyitli Akreditiflerde)

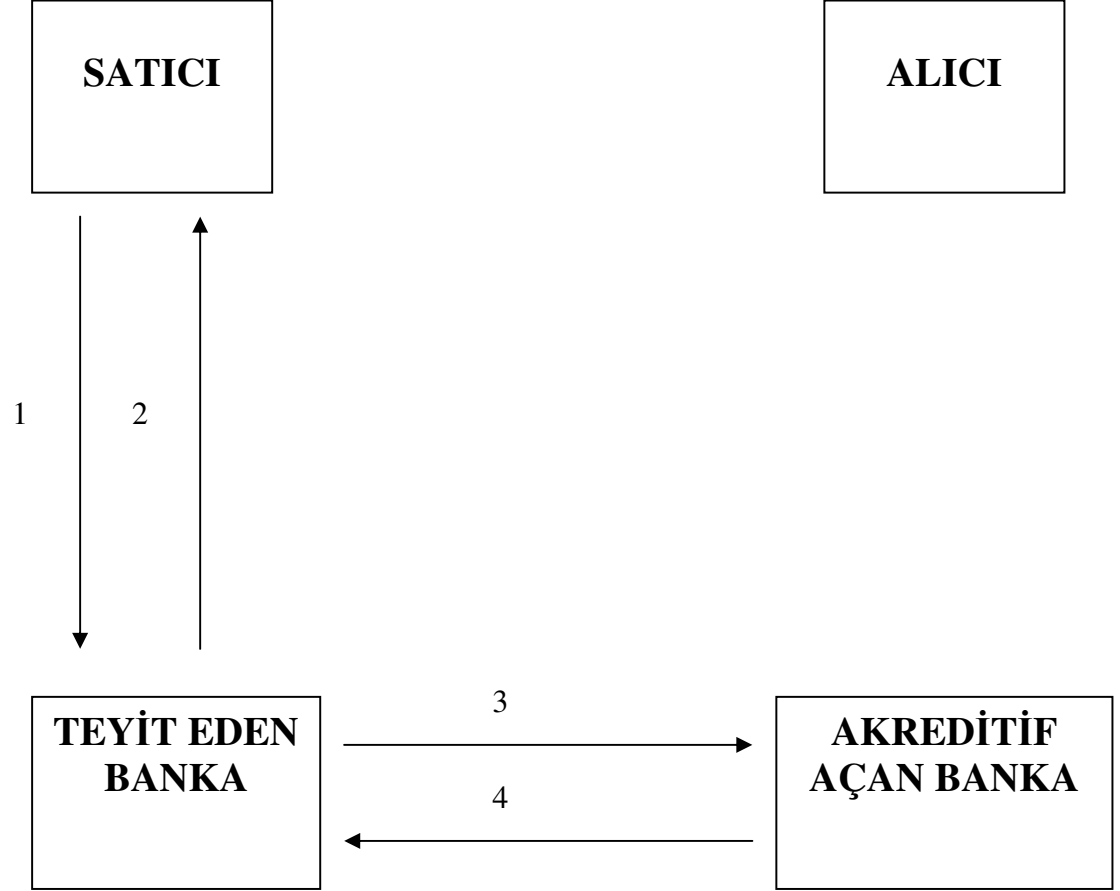
1. Satıcı tarafından vesaik ile beraber poliçede bankaya ibraz edilir.
2. Teyit eden banka vesaikler akreditif şartlarına uygunsa poliçeyi iştirâ eder. Poliçe görüldüğünde ödemeli ise hemen, vadeli ise vadesinde ödemeyi yapar.
3. Vesaik poliçe ile birlikte akreditif açan bankaya gönderilir.
4. Poliçe bedeli vadesi geldiğinde akreditifi açan banka tarafından teyit bankasına ödenir.

²³ Erkut Onursal, a.g.e., s.322.

²⁴ Pamukbank T.A.Ş., a.g.e. ,s.123.

Şekil – 7: İştirah Edilebilir Akreditifin İşleyiş Süreci

Not: Banka teyit bankası değilse iştirah ve ödeme akreditifi açan banka tarafından yapılır.



Kaynak: Erkut Onursal, a.g.e., s.344

2.2. Vesaik Mukabili Ödeme

2.2.1. Tanım

Vesaiklerin banka tarafından ödeme yapılması ya da poliçe kabulü karşılığında teslim edilmesidir.

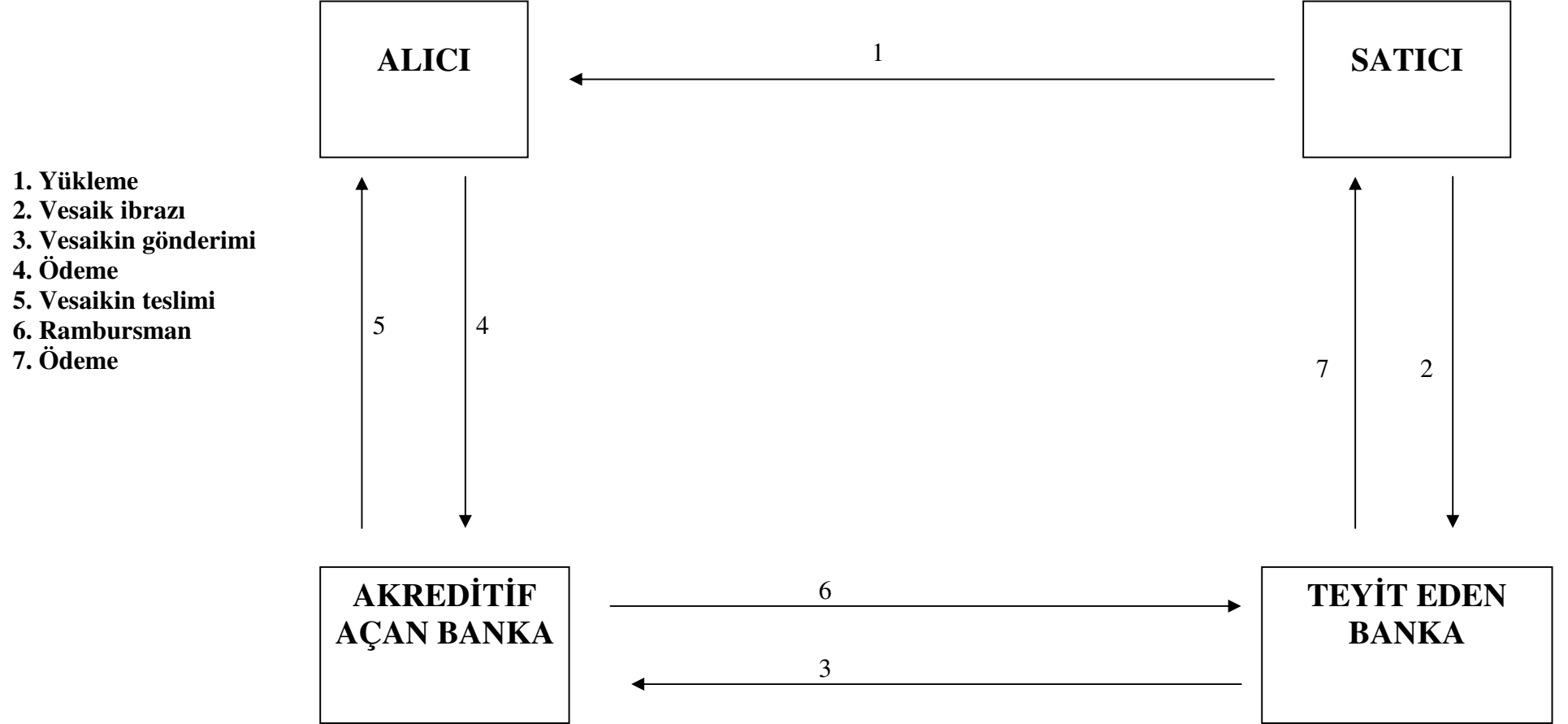
2.2.2. Taraflar

1. **İhracatçı:** Vesaiki ve varsa poliçeyi hazırlayıp bankasına ibraz eden amir
2. **İhracatçının Bankası (Gönderi Bankası):** Vesaiki tahsil için muhabinine gönderen banka.
3. **Muhabir Banka (Tahsil Bankası):** Vesaikleri mal bedelinin tahsili karşılığı teslim eden banka.
4. **İthalatçı (Muhatap):** Vesaikleri ödeme ya da poliçe kabulü karşılığı teslim alan muhatap.

2.2.3. Vesaik Mukabili Ödemenin İşleyiş Süreci

1. İthalatçı ve ihracatçı arasında alım-satım sözleşmesi yapılarak ödemenin vesaik mukabili olacağı belirtildikten sonra ihracatçı malı ihracata hazır hale getir, yüklemeyi yapar.
2. İhracatçı yükleme (sevk) vesaiklerini ithalatçının bankasına ulaştırmak üzere kendi bankasına ibraz eder.
3. İhracatçının bankası vesaiki, inceleyip kontrol ettikten sonra römiz mektubuyla birlikte ithalatçının bankasına gönderir.
4. İthalatçı gönderilen vesaiki teslim almak için bankasına ödeme yapar.
5. İthalatçının bankası bedeli ödenen vesaikleri ithalatçıya teslim eder. Böylece mal vesaikle beraber çekilebilir.
6. İthalatçının bankası, ihracat bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.
7. İhracatçının bankası, ihracat bedelini ihracatçının hesabına geçer.

Şekil –8: Vesaik Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyiş Süreci



Kaynak: Başak Aktaş, a.g.e., s.11

2.2.4. Avantajı

Vesaik ithalatçıya ödeme yapmadan ya da poliçe kabulünü gerçekleştirmeden teslim edilmez.

2.2.5. Dezavantajları

İhracatçı açısından şu riskleri içerir:²⁵

1. Alıcı mal bedelini ödeyememesi ya da ödemek istememesi,
2. İthalatçının malları kabul etmemesi,
3. İthalatçının ülkesindeki kambiyo mevzuatındaki değişiklikler sonucunda ithalatın gerçekleştirilememesi, ödemenin gecikmesi,
4. İthalatçının ihmali ya da bazı hukuki sebeplerden malların gümrüklerde beklemesi, bu süre zarfında malların bozulması, malların ihracatçıya iadesi,
5. Ulusal, yerel hukuk kurallarına öncelik tanınması sonucu Uluslararası Ticaret Odası'nın vesaik mukabili işlemler için yeknesak kuralların uygulanamaması.

2.3. Mal Mukabili Ödeme (Cash On Delivery)

İthalatçının ihracatçı tarafından gönderilen malı önce teslim alıp, malın bedelini sonradan ödediği ödeme şeklidir.

Mal mukabili ödeme ihracatçı için risklidir. İthalatçının teslim aldığı mal bedelini ödememesi veya zamanında ödememesi söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle ihracatçı ithalatçıyı iyi tanımalı, ona güvenmeli, mal bedelini zamanında ödeyecek mali güce sahip olduğu konusunda bilgi sahibi olmalıdır. Ayrıca, ithalatçının ülkesindeki ekonomik ve siyasi durumu da hesaba katmalıdır.

Mal mukabili ödeme şekli, ithalatçı için avantajlıdır.

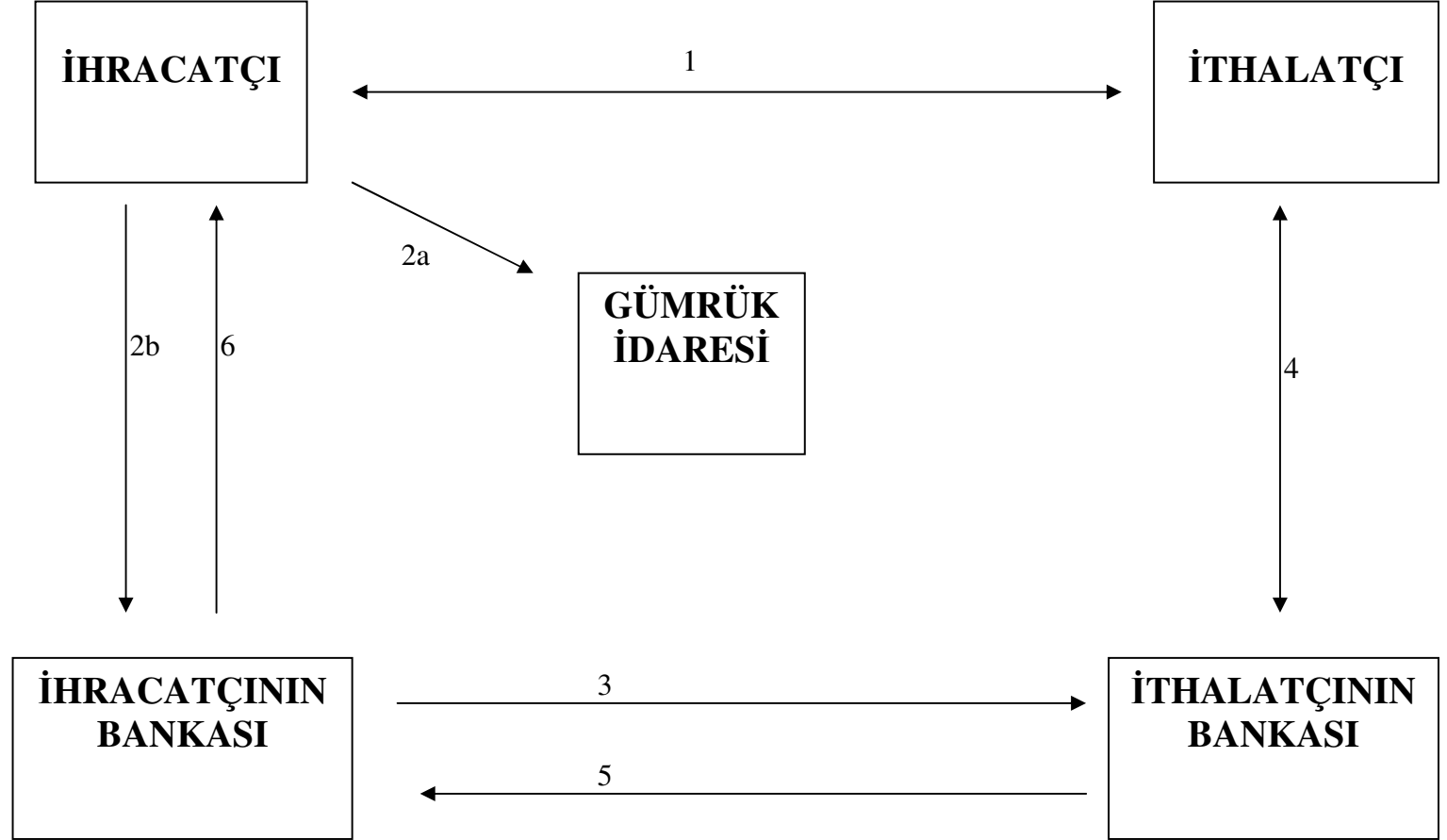
İthalatçı ihracatçı tarafından kredilendirilmektedir. İthalatçı ithal ettiği malı peşin ödeme şeklinde olduğu gibi hemen ödeme karşılığı olmadan teslim alabilmekte ve teslim aldığı malı satıp mal bedelini sonradan ödeyebilme kolaylığına sahip olabilmektedir.

²⁵ Erkut Onursal, a.g.e., s.281.

Mal Mukabili Ödemenin İşleyiş Süreci;

1. İthalatçı ve ihracatçı arasında ödeme şeklinin mal mukabili olacağını içeren bir alım-satım sözleşmesi yapılır.
- 2a. İhracatçı malın yüklenmesini yaparak fiili ihracatı başlatır.
- 2b. Sevk vesaiklerini kendi bankasına teslim eder.
3. İhracatçının bankası, sevk vesaikini ithalatçının bankasına gönderir.
4. Mallar gümrükten çekilmeye hazır durumda olduğunda, ithalatçı mal bedelini bankasına öder ve vesaikleri teslim alır. Böylece ithalatçı mal gümrükten çekebilir.
5. İthalatçının bankası, mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.
6. İhracatçının bankası transfer edilen mal bedelini ihracatçıya öder.

Şekil –9: Mal Mukabili Ödeme Şeklinin İşleyiş Süreci



Kaynak: Osman Barbaros Kemer, a.g.e., s.201-202

2.4. Peşin Ödeme (Advance Payment)

İhracatçı malı sevketmeden önce ithalatçının mal bedelini ihracatçıya peşinen ödediği ödeme şeklidir. Genelde birbirlerini iyi tanıyan taraflar arasında kullanılmaktadır.

Bu ödeme şeklinin kullanılması bir takım koşullara bağlıdır:

1. İhracatçı ile ithalatçı birbirlerine güveniyorlarsa,
2. İthalatçının ülkesindeki yasalar peşin ödeme yapmaya müsaitse,
3. İthalatçı satın alacağı malı, ihracatçının sözleşme şartlarına uygun kalite ve zamanda göndereceğine inanıyorsa,
4. İthalatçının mali durumu peşin ödeme yapıp, beklemeye müsaitse uygun olabilir.

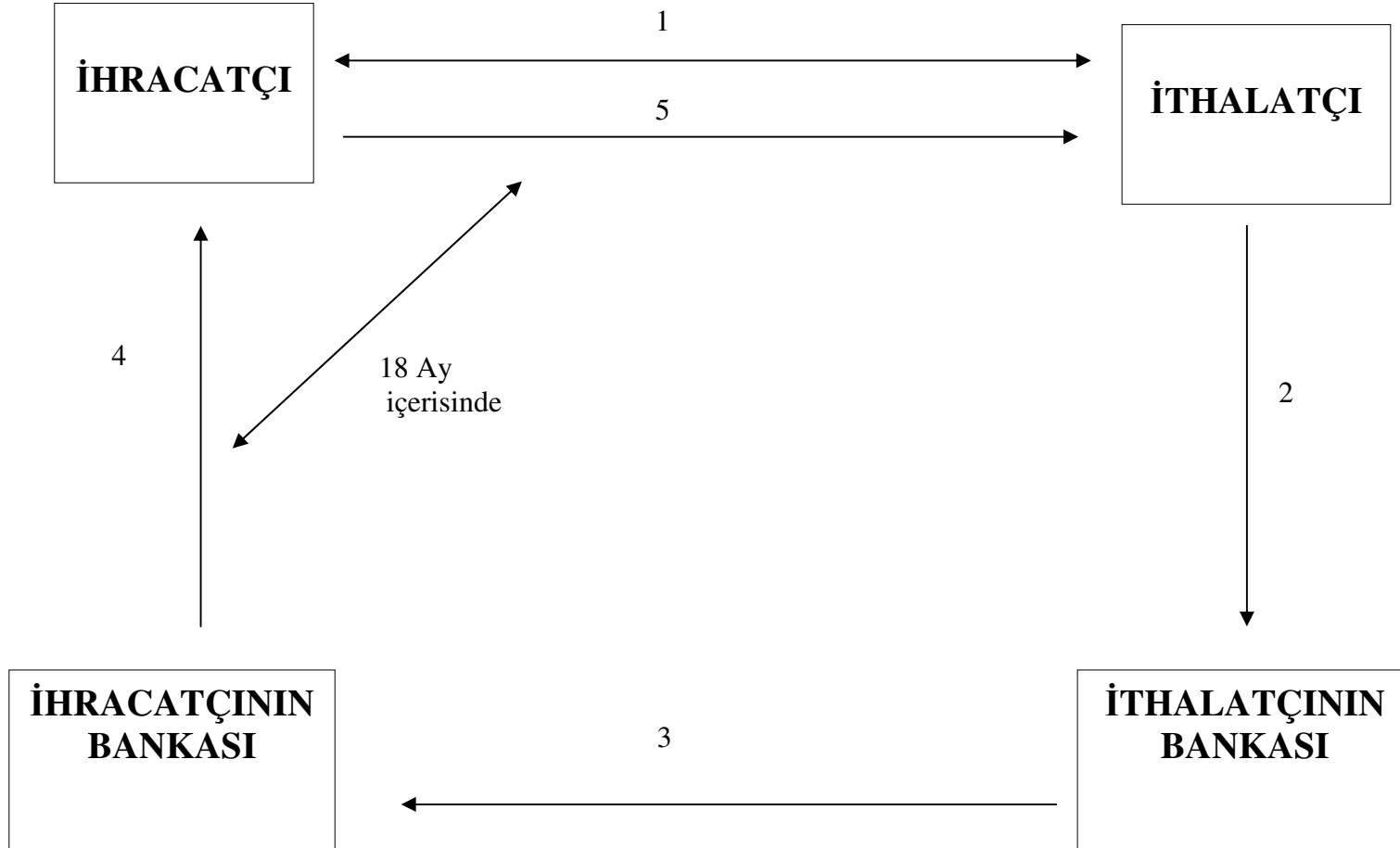
İhracatçı açısından peşin ödeme, güvenli bir ödeme şeklidir. İhracatçı mal bedelini tahsil edememe gibi bir sorunla karşılaşmaz. İhracatçı ihraç malını sevketmeden önce ithalatçı tarafından finanse edilmektedir.

İthalatçı ise peşin ödeme yaparak mal bedelinden indirim yapılması talebinde bulunabilir. Fakat ithalatçı saydığımız bir takım koşulların sağlayacağına inanıyorsa bu ödeme şeklini kullanmalıdır.

Peşin Ödemenin İşleyiş Süreci:

1. İthalatçı ile ihracatçı arasında alım-satım sözleşmesi yapılır. Ödemenin peşin ödeme olacağı belirtilir.
2. İthalatçı mal bedelini ödemek için proforma fatura ve kendi talimatıyla bankasına başvurur.
3. İthalatçının talimatı üzerine ithalatçının bankası mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.
4. Mal bedelini tahsil eden ihracatçının bankası, bedeli ihracatçıya peşin olarak öder.
5. İhracatçı, peşin tahsilata karşılık malları sevk için yükler. Fiili ihracatla birlikte yükleme evrakları gönderilir. İthalatçının bankası, gönderilen vesaiki ithalatçıya teslim eder. İthalatçı vesaiklerle beraber gümrükten malı çeker.

Şekil –10: Peşin Ödeme Şeklinin İşleyiş Süreci



Kaynak: Murat Türetken, İhracat, Pamukbank T.A.Ş.Eğitim Yayınları, Doküman No:1.4.3.02,
1. Baskı: Mart 2002, s.64.

3.ULUSLARARASI TİCARETİN FİNANSMANI

İhracatın finansmanı yöntemleri vadelerine, sevkiyat öncesi ve sonrasına göre sınıflandırılabilir.

Kısa vadeli finansman genelde 1 yıla kadar, orta vadeli finansman 5 yıla kadar, uzun vadeli finansman 5 yıldan 10 yıla kadar olan süreyi kapsamaktadır.

Sevkiyat öncesi finansman, finansman ihtiyacı olan firmaların üretim için gerekli hammaddeyi satın alması, malı üretmesi, üretilen malın ambalajlanması, depolanması, sevkedilmesinde kullanılmaktadır.

Sevkiyat sonrası finansman, ihracatçıların alıcılara kredi açtıkları zaman, bankaların ihracatçıyı finanse etmesidir.²⁶

İthalatın finansmanı iki şekildedir: Malın ithalatçının mülkiyetine geçinceye kadar ki sürede yapılan finansman “İthalat Aşamasındaki Finansman”, ithalatçının mülkiyetine geçtikten sonra satılıp bedellerinin ödenmesine kadarki sürede yapılan finansman “İthalat Sonrası Finansman”dır.²⁷

3.1. İhracat Akreditif Kredisi:

İhracatçının talebi üzerine ithalatçının bankası ihracatçı lehine akreditif açıldığı ihbarını ihracatçının bankasına yapar. İhracatçının bankası da akreditif açıldığını ihracatçıya bildirir. İhracatçı ihraç malını sevkedip, sözleşme şartlarına uygun sevk vesaiklerini ibraz ettiğinde, ithalatçıya malın ulaşmasını ve ithalatçının mal bedelini ödemesini beklemeden mal bedelini tahsil edebilmektedir. Böylece sevkiyat sonrası ihracatçı finanse edilmiş olmaktadır.

3.2. İthalat Akreditif Kredisi

İthalatçının bankası (amir banka), akreditif şartlarına uygun sevk vesaikleri ibraz edildiğinde mal bedelini ödeyeceğini garanti etmektedir. Bu şekilde ithalatçıya gayrinakdi bir akreditif kredisi açılmış olmaktadır.

²⁶ Cevat Gerni, Dış Ticaretin Finansmanı, T.O.B.B Yayını No: 139, Ankara, 1990, s.46.

²⁷ Cevat Gerni, a.g.e., s.119.

Akreditif şartlarına uygun sevk vesaikleri ibraz edildiğinde ithalatçının bankası mal bedelinin ithalatçıdan bir kısmını alabilir veya mallarının teslim alınması ya da satılıp bedellerinin ödenmesine kadar hiçbir tahsilatta bulunmayabilir. Bu durumda kısmen veya tamamen bir akreditif kredisi açılmış olmaktadır.²⁸

İthalatçının bankası kendisine ibraz edilen sevk vesaikleri karşılığında mal bedelini ithalatçıdan tamamen tahsil etmeden ihracatçıya ödemede bulunuyorsa, gayrinakdi kredi nakdi krediye dönüşmektedir.

Mal bedelinin ithalatçı tarafından ödenememesi olasılığına karşı malların mülkiyeti bankadadır.

3.3. Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause L/C)

Kırmızı şartlı akreditif, sevkiyat öncesi ihracatı finanse eden bir akreditiftir. Daha öncede bahsedildiği gibi sevkiyat öncesi ihracatı finansman şeklinin özelliği gereği, ihracatçının ihraç edeceği malın üretimine yarayacak hammaddeyi satın alması, malı üretmesi, tamamlanmış malı depolaması ve sevk etmesi için akreditif ile ilgili vesaiki ibraz etmeden önce mal bedelinin bir kısmı ya da tamamını peşin olarak tahsil edebildiği bir finansman yöntemidir.

3.4. Yeşil Şartlı Akreditif (Green Clause L/C)

Yeşil şartlı akreditif, kırmızı şartlı akreditifte olduğu gibi ihracatçının malları sevk etmeden önce akreditif bedelinden ihracatçıya peşin ödeme olmaktadır.

Fakat arada bir fark vardır. İhracatçı ihraca hazır olan malları bir antreпода depo adına düzenlenen ambar makbuzunu bankaya ibraz eder. Banka da ihracatçıya ödemede bulunur.

Bu tür akreditiflerde banka, malların mülkiyetini kendisinde tuttuğu için, yeşil şartlı akreditif açarak ihracatçıyı finanse eden ithalatçıyı güvence altına almış olur.²⁹

²⁸ Cevat Gerni, a.g.e., s.120.

²⁹ Pamukbank T.A.Ş, a.g.e, s.126.

3.5. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)

Devredilebilir akreditif, akreditif lehdarı tarafından sevk öncesi ikinci lehdara devredilebilme özelliğine sahiptir.

Akreditifin birinci lehdarı, aracı ihracatçı konumunda olup, lehine devir yapılan ikinci lehdar malın üreticisi, asıl satıcısıdır.

Aracı ihracatçı kendi fonlarını ya da kendilerine ihracat işlemlerini finanse etmek için verilen fonları kullanmak istemezler. Bu gibi durumlarda aracı ihracatçının ihracatını kolaylaştırmak için devreye giren devredilebilir akreditif, aracı ihracatçının malların üreticisi / imalatçısına akreditifi kendi komisyonunu içeren bir farkla ya da komisyon ayrı ödeniyorsa, tamamen devretmesini sağlar. Aracı ihracatçı böylece sevkiyat öncesi kendi fonlarını kullanmadan ihracatı finanse etmiş olmaktadır.³⁰

Akreditifi devralan ikinci lehdar, asıl ihracatçı olarak, ihracatı akreditiflerdeki normal prosedüre yapacaktır.

3.6. Karşılıklı Akreditif (Back to Back L/C):

Karşılıklı akreditifte daha önce de bahsedildiği gibi iki farklı akreditif vardır. Aracı ihracatçı lehine açılmış birinci akreditif, orijinal akreditiftir. Orijinal akreditifin lehdarı olan aracı ihracatçı tarafından asıl ihracatçı lehine açılan ikinci akreditif, karşılıklı akreditiftir. Bu iki akreditif birbirinden bağımsızdır.

Aracı ihracatçı akreditif şartlarına uygun malı, asıl ihracatçı lehine açtığı karşılıklı akreditif karşılığında temin eder ve bu malları akreditif amirine gönderir.

Karşılıklı akreditif, devredilebilir akreditifte olduğu gibi aracı ihracatçının kendi fonlarını tüketmeden sevk öncesi ihracatı finanse etmesini sağlamaktadır.

3.7. İhracat Vesaik Karşılığı Avans

Sevk sonrası ihracatı finansman yöntemidir. İhracatçı ihraç malını sevk ettikten sonra sevk belgelerini bankasına ibraz eder. Banka gerekli incelemeleri yaptıktan sonra herhangi bir engel yoksa, vesaikleri vereceği avansa karşılık teminata alarak ihraç bedelinin bir kısmını ya da tamamını kredi olarak vermektedir.

³⁰ Cevat Gerni, a.g.e., s.44.

Banka verdiği avansa karşılık teminata aldığı vesaikler yanında ayrıca bir teminat da almış olmalıdır.³¹

Banka, avans ödemesinde, ihracatçının finansal durumunu, ithalatçının finansal durumunu ve ithalatçının ülkesinin ekonomik ve politik durumunu da gözönünde tutmaktadır.³²

Banka ibraz edilen vesaikleri yaptığı incelemeler sonrası muhabinine tahsile gönderir. Mal bedeli tahsil edilir. Eğer kısmi avans verilmişse mal bedelinin kalan kısmı ihracatçıya ödenir.

3.8. Vesaik Karşılığı Ödemede İthalat Kredisi

İhracatçı ile ithalatçı mal alım-satımı sözleşmesi imzaladığında, ödemenin nasıl olacağı da belirtilmektedir. İhracatçı malı hazırlayıp sevk ettiğinde sevk belgelerini kendi bankasına ibraz eder. Muhabir banka gerekli incelemeleri yaptıktan sonra vesaikleri amir banka, ithalatçının bankasına gönderir.İthalatçının bankası vesaikleri mal bedelini tahsil ettikten sonra teslim edecektir.

İthalatçı mal bedelini ödemek için parasal desteğe ihtiyaç duyabilir. Burada ithalatçının bankası devreye girer. İthalatçının bankası ithalatçıya kredi açarak mal bedelini ödeyebilir.

Banka ithalatçıya açtığı krediye teminat olarak bir borç senedi ve yeddiemin makbuzu alır malların mülkiyetini devreder.³³

Yeddiemin makbuzu ithalatçı tarafından bankaya veriliyorsa, malların bir depoda banka adına depolanacağı belgelenir veya malların işlem gördükten sonra banka adına tekrar depolanacağı belgelenir veya malların satıldıktan sonra tahsil edilen bedelin tamamının derhal ve kesintisiz bankaya ödeneceği belgelenir. Bu belge banka için bir güvence kaynağı olup, müşterinin iflası durumunda da banka kredi olarak vermiş olduğu mal bedelini tahsil edebilir.³⁴

³¹ Ali Taşpolat, a.g.e., s.161.

³² Erkut Onursal, a.g.e., s.8.

³³ Cevat Gerni, a.g.e., s.121.

³⁴ Interbank T.A.ř., a.g.e., s.80.

Burada malların ithalatçının mülkiyetine geçinceye kadar ki süre olan ithalat aşamasında ve ithalatçının mülkiyetine geçen süre, ithalat sonrasında bir finansman vardır.

Ödeme ithalatçının vadeli poliçeyi kabulü ile olacaksa, ihracatçı sevk vesaiklerini poliçeyle birlikte bankasına ibraz eder. Muhabir banka sevk belgelerini ve poliçeyi kabul için amir bankaya gönderir. İthalatçı sonunda mal bedelini ödemek için finansmana ihtiyacı varsa, bankasından daha öncede belirtildiği gibi bir borç senedi ve yeddiemin makbuzu karşılığı kredi kullanabilir. Sonuç olarak ithalatçıya malların mülkiyeti devredilir, ithalatçının malları satıp kredi borcunu ödemesi için fırsat tanınır.

3.9. Mal Mukabili Ödemede İthalat Kredisi

İthalat sonrası finansman yöntemidir.

İhracatçı sözleşme uyarınca sevk vesaiklerini ithalatçıya ya da ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçı önceden herhangi bir ödemede bulunmadan sevk vesaikleriyle malları teslim alır. Ödeme ithalatçı tarafından kararlaştırılan vade sonunda ithalatçının kendi bankası vasıtasıyla yapılır.

İthalatçı yeteri kadar likidite sahip olmayabilir, mal mukabili ödeme sayesinde ithalatçı malı satıp, borçlanmaya gerek duymaksızın mal bedelini vade tarihinde ödeyebilme kolaylığına kavuşmaktadır.

İhracatçı için fazlaca riskli olan bu ödeme şekli ithalatçı için ihracatçı tarafından sağlanan bir finansman kolaylığı olmaktadır.İhracatçı mal bedelinin ödenmesini garanti altına almak için vesaiklerle birlikte bir de poliçe düzenlerse bu poliçenin muhabir banka tarafından kabul edilmesi veya ithalatçının kabul ettiği poliçeye muhabir bankanın aval vermesini isteyebilir.

3.10. Aval ve Kabul Kredisi

İhracatçı vesaik mukabili ödemede, sevkettiği mallar ve gönderdiği vesaiklere sözleşmeye istinaden poliçede eklemişse, ithalatçı bankasının aracılığıyla vesaikleri teslim alır, poliçeyi kabul eder. Fakat ihracatçı ithalatçının poliçeyi kabul etmesini yeterli görmüyorsa muhabir bankanın da poliçeye aval yani garanti vermesini isteyebilir. Veya ihracatçı gönderilen vadeli poliçenin muhabir banka tarafından kabul

edilerek mal bedelinin ödeneceğine ilişkin ödeme taahhüdünde bulunulması isteyebilir. Banka poliçeye aval vererek ya da poliçeyi bizzat kendisi kabul ederek ithalatçıyı ithalat aşamasında iken finanse etmektedir. Bu aşamadaki kredi gayrinakdi kredidir.

Aval ve kabul kredilerinde, vesaikin alıcıya tesliminde yeddiemin makbuzu veya başka bir teminat alınır.³⁵ İthalatçı vesaiki teslim alarak malın mülkiyetini devralır ve malları satarak bedelini öder. Bu aşama ithalat sonrası finansman aşamasıdır.

3.11. İştirâ ve İskonto Kredisi

Sevk sonrası ihracatı finansman yöntemidir. İhracatçı vesaik mukabili ödemeye istinaden bankaya vesaiklerle birlikte bir de poliçe ibraz eder. Banka, vesaikleri sözleşme şartlarına uygunluğu açısından inceler. Bir sorun yoksa, poliçe görüldüğünde ödemeli ise poliçeyi iştirâ ederek yani satın alarak ihracatçıya hemen ödeme yapar. Eğer poliçe vadeli ise, poliçeyi iskonto ederek ihracatçıya ödeme yapar. İhracatçıya ilkinde iştirâ kredisi, ikincisinde iskonto kredisi açılmış olmaktadır.

3.12. Rehin Senedi (Yeddiemin Makbuzu / Trust Receipt)

Sevk sonrası ithalatı finansman yöntemidir. Vesaik mukabili ithalatta, ihracatçının, bankası tarafından muhabir banka, ithalatçının bankasına gönderilen vesaikleri ithalatçının teslim alabilmesi için ödeme yapması gerekmektedir. Fakat ithalatçının bu ödemeyi yapması için finansmana ihtiyacı olabilir. Bu durumda ithalatçı bankasına başvurur, bankasıyla aralarında bir kredi sözleşmesi imzalanır. İthalatçı bankasına bir yeddiemin makbuzu verir. Bu makbuz, malların bir depoda bankanın mülkiyetinde olmak üzere depolandığını göstermektedir. Aynı zamanda açılan kredinin teminatıdır. İthalatçı bu kredi sayesinde ödeme yapmadan malları gümrükten çeker, malları sattıktan bedelini bankasına öder.

3.13. Emtia Karşılığı Kredi

Sevk öncesi ihracatı finansman aracıdır. Emtia karşılığı kredi, rehin senedi karşılığı kullandırılan krediye benzemekle birlikte bu kredi ihracatçıya ihracat yapmadan evvel rehin senedi karşılığı kredi ise ithalatçıya ithalat sonrası kullandırılmaktadır.

³⁵ Cevat Gerni, a.g.e., s.121.

İhracatçı, ihrac malını ihrac edinceye kadar bankasıyla yapılan anlaşmaya uyarak bir depoda tutar. Malın mülkiyeti bankadadır ve banka depoda tutulan emtia karşılığında ihracatçıya kredi açar.

Emtia karşılığında açılan bu kredi belli bir marj yani oran dahilindedir. Emtia karşılığı kredi, emtianın depodan çıkışı olduktan sonra, ihracatın gerçekleşmesi ve ihracatla ilgili sevk vesaikin bankaya ibraz edilmesiyle ihracat vesaik karşılığı krediye dönüşür.³⁶

3.14. Satıcı Kredisi (Supplier's Credit)

Sevk sonrası ihracatı finansman aracıdır. İhracatçı ile ithalatçı vesaik mukabili vadeli mal alım-satımı konusunda anlaşmışlarsa, ihracatçı malları gönderir, vesaikleri ise bankasına ibraz eder. Banka da vadeli satış yapan ihracatçıya kredi açar. Banka mal bedelini kararlaştıran sürede ithalatçıdan tahsil edecektir.

Vadeli satış riskini ihracatçı yüklenmektedir.³⁷ Banka mal bedelini tahsil edememe gibi sorun yaşarsa ihracatçıya rücu edebilir.³⁸ İhracatçı, bu riski ihracat kredisi sigortasına başvurarak devredebilmektedir.

3.15. Alıcı Kredisi (Buyer's Credit)

Alıcı kredisi, uzun vadeli bir kredidir. İhracatçının ülkesindeki banka ya da başka bir finansman kurumunca bu kredi açılabilir.

Alıcı kredilerinin iki önemli özelliği bulunmaktadır. İhracatçı sadece malı sözleşme şartlarına uygun şekilde üretir, zamanında teslim eder böylece ticari yükümlülüğünü yerine getirmiş olur. İhracatçı sadece ticari anlamda yükümlüdür. Kredi açılması ve tahsilatı ile ilgili finansal yükümlülük alıcıya kredi açan finansman kurumuna aittir. İkinci olarak, alıcı kredisi yabancı alıcıya ya da bankaya borç verilmesi olup, bir ülkeden diğerine bir fon transferi olmamaktadır. İthalatçı sözleşmedeki borç tutarının genelde yüzde 20 ile 30'unu peşin öder, geri kalan kısım borç olarak verilir. Alıcı kredileri, satıcı kredilerine göre daha çok tercih edilen bir finansman yöntemidir.

³⁶ Ali Taşpolat, a.g.e., s.155.

³⁷ H.Seyidoğlu, a.g.e., s.379.

³⁸ Cevat Gerni, a.g.e., s.55.

İhracatçılar açısından alıcı kredileri satıcı kredilerinden daha az sorumluluk yüklemektedir. İşin finansal kısmını çözmüş olan ihracatçı sadece üretim işine ve pazarlamaya ağırlık verecektir.³⁹

3.16. Sendikasyon Kredileri

Sendikasyon kredisi, büyük miktarda finansmana ihtiyaç duyan bir kuruluşa birden fazla borç verenin biraraya gelerek açtıkları bir kredidir.

Özellikleri:

- Sendikasyon kredisi, bir bankanın rahatça tek başına verebileceği bir kredi değildir.
- Orta ve uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılar.
- Sendikasyon kredileri sabit faizden ziyade değişken faizlidir.⁴⁰
- Sendikasyon kredisine katkıda bulunan her kredi kuruluşunun sorumluluğu diğerinden ayrıdır.⁴¹

Sendikasyon kredileri;⁴²

- İşletmenin işletme ihtiyacını karşılamak,
- Yatırımları finanse etmek,
- Projeyi finanse etmek,
- Bankaların müşterilerine kredi kullandırmak,
- Şirket satın almak,
- Bir şirketle birleşmek,
- Leasing,
- İhracatın finansmanı,

³⁹ Cevat Gerni, a.g.e., s.56-58.

⁴⁰ Burhanettin Tanrıdoğan, Risk Analizi Tekniklerine Yönelik Finansal Tablolar Analizi ve Finansman Yöntemlerinin Değerlendirilmesi, Bursa, 2002, s.344.

⁴¹ Burhanettin Tanrıdoğan, a.g.e., s.344.

⁴² Ali Taşpolat, a.g.e., s.41.

Gayrimenkul alımı için kullanılabilir.

Krediyi kullanan ve kredi verenler açısından sendikasyon kredisi birtakım avantajlar içerir. Krediyi kullanan, büyük miktardaki fonları kısa zamanda ve daha düşük maliyetle elde etme imkanına kavuşur. Büyük miktardaki krediyi tek bir bankadan bulmak zor olduğu için sendikasyon kredisi vermek amacıyla toplanan kuruluşlardan bu finansmanı sağlamak daha kolaydır.

Özellikle iyi tanınan bankalardan oluşan konsorsiyum tarafından büyük miktardaki bir sendikasyon kredisinin verilmesi, borçlunun itibarını artırır.⁴³

Bankalar sendikasyon kredisi ile birtakım gelirler elde eder. Komisyon kazancı gibi. Birden fazla bankanın biraraya gelerek sendikasyon kredisi vermesiyle kredi riski paylaşılmış böylece risk azaltılmış olmaktadır.

3.17. Türk Eximbank Kredileri

1987 yılında kurulan Türk Eximbank ihracatı, açılan kredilerle, ortaya çıkabilecek ticari, siyasi risklere karşı sağlanan ihracat kredi sigortasıyla ve garanti programlarıyla desteklemektedir.

Türk Eximbank'ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar bulunması, ihracatçıların yurtdışındaki pazar paylarının artırılması ve girişimlerinde desteklenmesi, ihracatçıları ile yurtdışında müteahhitlik hizmeti veren müteahhitler ve yatırımcıların yurtdışı piyasalarda rekabet edecek güce ulaştırılması, yurtdışında yapılması düşünülen yatırımları, ihracat maksadıyla yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.⁴⁴

Eximbank'a kredi için başvuranlar, ihracatçıları, dış ticaret sermaye şirketleri, ihracata yönelik yatırım yapan girişimciler, yurtdışındaki müteahhitler, yurtdışında yatırım yapanlar, Türkiye'den mal ithal etmek isteyen yabancı ithalatçıları finanse etmek isteyen hükümetler ve finans kuruluşlarıdır.⁴⁵

⁴³ Burhanettin Tanrıdoğan, a.g.e., s.344.

⁴⁴ Osman Barbaros Kemer, Dış Ticaret Eğitimi, 1. Baskı, Alfa, 2002, s.278.

⁴⁵ Osman Barbaros Kemer, Pratik Dış Ticaret Teknikleri Teori Uygulama, s.115.

Tablo-1:Türk Eximbank 2005 Yılı Kredi Kullandırmaları

	Kullandırım Tutarı	
	YTL (Bin YTL)	Döviz (Bin ABD Doları)
Kısa Vadeli TL Kredileri	3.063.957	2.280.243
SÖİK	1.779.207	1.326.387
DTŞ	988.403	733.060
İhracata Hazırlık Kredisi	285.202	212.455
Turizm Pazarlama Kredisi	2.776	2.124
Uluslararası Nak. Paz. Krd.	849	620
KOBİ İhracata Hazırlık Krd.	7.519	5.597
Kısa Vadeli Döviz Kredileri	1.679.920	1.248.306
SÖİK	1.076.043	799.382
DTŞ	327.058	242.990
İhracata Hazırlık Kredisi	208.478	155.188
İhracat Alacakları İskonto Prog.	23.966	17.836
Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	17.332	12.976
Uluslararası Nak. Paz. Krd.	1.071	803
Turizm Pazarlama Kredisi	3.149	2.322
KOBİ İhracata Hazırlık Krd.	7.193	5.361
Gemi İnşa ve İhr. Finansmanı	15.630	11.448
Toplam Kısa Vadeli Krediler	4.743.877	3.528.549
Toplam Nakdi Krediler	4.743.877	3.528.549
Toplam Gayri Nakdi Krediler	2.187	1.637
ITFO	2.187	1.637
GENEL TOPLAM	4.746.064	3.530.186

Kaynak: Bilgiedinme@eximbank.gov.tr

2005 yılında Türk Eximbank'ın kullandığı kısa vadeli TL ve döviz kredilerinin tutarı 4.746 trilyon TL (3.5 Milyar ABD Doları) dır. Kısa vadeli kredilerin %65'i TL kredilerden, %35'i döviz kredilerinden oluşmuştur. Kısa vadeli krediler, büyük ölçüde Türk ticari bankacılık sistemi aracılığıyla kullandırılmaktadır.

Tablo-2: Türk Eximbank'ın 2005 Yılı İhracata Verdiği Finansal Destek (Yıllık İşlem Hacimleri)

	(Bin ABD Doları)
Kısa Vadeli Krediler	3.528.549
YTL Kredileri	2.280.243
Döviz Kredileri	1.248.306
Orta ve Uzun Vadeli Krediler	7.950
Ülke Kredileri	7.950
Diğer	
Toplam Krediler	3.536.499
Sigorta Programları	4.172.943
Garanti Programları	1.637
Toplam Sigorta/Garanti	4.174.580
Toplam Eximbank Desteği	7.711.079
Toplam Türkiye İhracatı	73.122.000
Finansal Destek (Kısa Vadeli Krediler)	% 4.8
Finansal Destek (Kısa ve Orta/Uzun Vadeli Krediler)	% 4.8
Finansal Destek (Toplam Kredi + Sigorta + Garanti)	% 10.5

Kaynak: Bilgiedinme@eximbank.gov.tr

İhracatımız 2005 yılında, 2003 ve 2004 yıllarında gösterdiği oransal artışın gerisinde bir yükseliş kaydetmesine karşın, 2005 yılı ihracatımız 2004 yılına göre %15,8 oranında artarak 73,1 milyar dolara ulaşmıştır. Yaşanan söz konusu artışın ihracat sektörünün payı yanısıra, Türk Eximbank'ın uyguladığı kredi, sigorta ve garanti programlarında önemli katkısı bulunmaktadır. Türk Eximbank'ın nakdi ve gayrinakdi

kredi programlarıyla ihracat sektörüne verdiği destek, 2005 yılında, 7.7 milyar dolara ulaşmıştır. Bu tutarın 3,5 milyar doları nakdi kredi ve 4,2 milyar doları sigorta/garanti desteğinden oluşmaktadır. Böylece Türk Eximbank 2005 yılında ihracatın %10.5'ini finanse etmiştir. Türk Eximbank'ın ihracata verdiği finansal destekte toplam nakdi krediler içinde kısa vadeli kredilerin oranı %99.8 dir.

Tablo-3: Türk Eximbank 2006 yılı Kısa Vadeli Kredi Hedefleri

	YTL (Milyon)	DVZ (Milyon USD)
YTL Krediler	3.192	2.250
SÖİK	1.888	1.331
DTŞ	957	675
İhracata Hazırlık Kredisi	269	189
KOBİ İhracata Hazırlık Krd.	57	40
Turizm Pazarlama Kredisi ve Nakliyat Paz..Kredisi	22	15
Döviz Kredileri	1.773	1.250
SÖİK	1.077	759
DTŞ	251	177
İhracata Hazırlık Kredisi	204	144
KOBİ İhracata Hazırlık Krd.	85	60
İskonto + Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	71	50
Özellikli	14	10
Döviz Kaz.Hizmetler	14	10
Gemi inşa	28	20
Turizm Paz.Krd. ve Nakliyat Paz.Kredisi	28	20
TOPLAM	4.965	3.500

Kaynak: Bilgiedinme@eximbank.gov.tr

Türk Eximbank'ın 2006 yılı kısa vadeli hedeflerine baktığımızda Türk Eximbank toplam 4.965 milyon YTL, dolar bazında 3.5 milyar ABD Doları kısa vadeli kullandırmayı hedeflemektedir. Kullanılmak istenen kısa vadeli kredilerin %64'ini YTL kredileri, %36'sını Döviz kredileri oluşturmaktadır.

Eximbank'ın kredi, sigorta ve garanti programları şunlardır:

3.17.1. Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler TL ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır.

Tablo-4: Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Yıllar	Kredi Tutarı (Milyon ABD Doları)
1997	2.891
1998	3.258
1999	3.333
2000	3.377
2001	2.714
2002	2.158
2003	3.191
2004	3.324
2005	3.529

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

Türk Eximbank 2004 yılında 3,4 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 3,6 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti imkanı sağlayarak ihracata toplam 7 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Böylece, Banka nakdi ve gayrinakdi destekleri ile ihracatın yaklaşık % 11'ine finansman desteği sağlamıştır.

Türk Eximbank 2005 yılında ise 3,5 milyar doları nakdi kredi ve 4,2 milyar doları sigorta/garanti desteği ile ihracata toplam 7.7 milyar ABD Doları katkıda bulunmuştur. Türk Eximbank 2005 yılında ihracatın %10.5'ini finanse etmiştir.

Tablo-5: Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sektörel Dağılımı(%)

	2000	2001	2002	2003	2004
Tekstil/HazırGiyim/Deri	51	46	41	42	42
Makina/Elektrikli Cih.	12	11	13	12	12
Demir-Çelik	7	7	10	8	7
Gıda/Tarım/Hayvancılık	9	10	9	9	8
Diğer	21	26	27	29	31
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

Kısa vadeli kredilerin sektörel dağılımını incelediğimizde tekstil/hazır giyim/deri sektörü birinci sıradadır.

Tablo-6: Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

	2000	2001	2002	2003	2004
Avrupa Birliği	63	62	64	61	54
AB Dışı Avrupa	7	7	5	6	7
K. Amerika / Japonya	19	16	17	18	23
Ortadoğu / K. Afrika	8	11	9	9	11
Diğer	3	4	5	6	5
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

Kredilerin ülke gruplarına göre dağılımında Avrupa Birliği ülkeleri ilk sırada yer almaktadır.

Kısa vadeli ihracat kredileri; **Sevk öncesi TL/Döviz kredisi, TL/Döviz Performans kredisi, Dış ticaret şirketleri TL/Döviz kredisi'** nden oluşmaktadır.

Sevk öncesi ihracat kredileri, aracı bankalar aracılığıyla ihracatçı, ihracata yönelik üretim yapan imalatçılar, imalatçı ihracatçılara ihracat öncesindeki ihtiyaçlarını finanse etmek amacıyla Türk Lirası ya da döviz olarak kullanılan kredilerdir.

Ticari bankalar aracılığıyla kullanılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65'lik paya sahip olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ağırlıklı yer tutmaktadır.

Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu kredi ihracı yasak olmayan, Eximbank'ın koşullarına uygun Türk menşeli malların serbest dövizle ihraç edilmeleri ve ihracat taahhüdünde bulunulması karşılığında kullanılır. Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılar faiz indiriminden yararlanırlar.

Uygulama Esasları

- Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi, kredi kullanan firmanın vasfına ve faaliyette bulunduğu bölgeye göre iki ayrı isim altında kullanılır:

a.Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi:

İmalatçı, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalara kullanılır.

b.Sevk Öncesi Türk Lirası KÖY İhracat Kredisi:

Kalkınmada Öncelikli Yörelere faaliyette bulunan imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı (ihracatçının KÖY'de mukim olması ve ihraç konusu malın KÖY'de üretilmesi kaydıyla) firmalara kullanılır. Kalkınmada Öncelikli Yörelere faaliyette bulunan firmaların kullanacakları kredilerin faiz indirimi uygulanacak dilimi kredi talep tarihindeki T.C. Merkez Bankası Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanacak 500,000.- ABD Doları karşılığı Yeni Türk Lirası' dır.

- **Sevk öncesi TL kredisinde** kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan YTL karşılığıdır.

- Kredi, Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararı ve bu Karara ilişkin Tebliğler hükümleri dahilinde vergi, resim ve harç istisnasından yararlanır..

- Türk Eximbank'a **Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası** yaptıran firmalar, faiz indiriminden yararlanır. Kredinin vadesi azami 360 gündür. 120 ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde ödenir. 360 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönemde de o dönem için tahakkuk edecek faizler ile birlikte geri ödenir.

- Sevk öncesi Türk Lirası İhracat Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. Firmanın Eximbank nezdindeki riskine ve sigortalılık durumuna göre değişkendir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 2 (iki) puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler.

- 120, 180 ve 360 gün vadeli kullanılan kredilere ilişkin olarak firmanın nezdimizdeki riskine göre belirlenen faiz oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

- İhracatlarını Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına aldıkları firmalara SÖİK-TL kredisinde 1 puan indirim yapılmaktadır.

Tablo-7: SÖİK-TL Kredisine Faiz Oranları (%)

(24.02.2006 tarihinden itibaren)

Geri Ödeme Süresi(Gün)	SÖİK-TL		SÖİK-TL KÖY	
	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı
120	11	10	10	9
180	12	11	11	10
360	12	11	11	10

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/soikuygesas.doc>

SÖİK-TL: Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisine

SÖİK-TL KÖY: Sevk Öncesi Türk Lirası Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisine

Sigortalı: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Yaptırılmış Firmalar

Sigortasız: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Yaptırmamış Firmalar

- Firmalar, kredi talep aşamasında beyan ettikleri mallarla, taahhüt ettikleri FOB ihracat tutarının % 100' ünü kredi vadesi içinde gerçekleştirerek ihracat taahhütlerini aracı bankalar vasıtasıyla kapatacaklardır.

Sevk Öncesi TL Kredisi, 2005 yılında 1.779 trilyon TL (1.326 milyon ABD Doları) tutarında kredi kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı, bir önceki yıla göre TL bazında %7 oranında artış göstermiştir.

Uygulama Esasları

- **Sevk öncesi Döviz kredisinde**, Türk menşeli malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılır.

- Firma limiti bir firmanın kullanmakta olduğu Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi'nin (SÖİK-DVZ) anapara bakiyeleri toplamı 10 Milyon ABD Doları'nı aşamaz.

- Kredi tutarı, taahhüt edilen FOB ihracat tutarının azami % 100'üdür.

- USD / EUR / JPY / GBP cinsinden döviz kredisi başvurusu yapılabilir.

- Kredi, Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararı ve bu Karara ilişkin Tebliğler hükümleri dahilinde vergi, resim ve harç istisnasından yararlanır.

- Kredinin vadesi 540 gündür.

- 120 ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde ödenir. 360 gün ve 540 gün vadeli kredilerde ise 6 aylık dönemler itibariyle anaparası eşit taksitlerle her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir.

- Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılar faiz indiriminden yararlanırlar.

- Krediyeye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. Firmanın Eximbank nezdindeki riskine, sigortalılık durumuna ve vadeye göre değişkendir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 0,75 puan ilave ederek firmalara yansıtabilir.

- 120, 180, 360 ve 540 gün vadeli kullanılan kredilere ilişkin olarak faiz oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

- İhracatlarını Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına aldırان firmalara SÖİK-DVZ kredisi'nde 0.25 puan indirim yapılmaktadır.

Sevk Öncesi Döviz Kredisinde, 2004 yılında 954,3 milyon ABD Doları (1.365 trilyon TL), 2005 yılında 799,4 milyon ABD Doları (1.076 trilyon TL) tutarında kredi kullanılmış, 2004 yılına göre dolar bazında 154,9 milyon ABD Doları bir azalma olmuştur.

Tablo-8: SÖİK-Döviz Kredisine Faiz Oranları (%)
(24.02.2006 tarihinden itibaren)

Geri Ödeme Süresi(Gün)	Sigortasız	Sigortalı
120	LIBOR+0.50	LIBOR+0.25
180	LIBOR+0.75	LIBOR+0.50
360	LIBOR+1.00	LIBOR+0.75
540	LIBOR+1.25	LIBOR+1.00

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/soikuygesas.doc>

SÖİK-DVZ : Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisine

EURO cinsinden kullanılan kredilerde EURIBOR; İngiliz Sterlini cinsinden kullanılan kredilerde GBP LIBOR; Japon Yeni cinsinden kullanılan kredilerde TIBOR için aynı spreadler geçerlidir.

- Firmalar; kredi talep aşamasında beyan ettikleri mallarla kredinin anapara, faiz ve aracı banka komisyonu toplamı kadar FOB ihracatı kredi vadesi içinde gerçekleştirerek, ihracat taahhütlerini aracı bankalar vasıtasıyla kapatacaklardır.

Sevk öncesi kısa dönem ihracat kredilerinden **KOBİ İhracata hazırlık TL/Döviz kredisi** ve **Dış ticaret şirketleri TL/Döviz kredileri**, KOBİ'lerin ve dış ticaret şirketlerinin ihracata hazırlık aşamasında iken Türk Eximbank'ın doğrudan kendisinin kullandığı kredilerdendir.

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli YTL/Döviz İhracat Kredisi, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarını karşılamayı amaçlar.

Uygulama Esasları:

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli TL İhracat Kredisinde, kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan YTL karşılığıdır. Kredinin vadesi azami 180 gündür. Kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde ödenir

Tablo-9: Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli TL İhracat Kredisinde Faiz Oranları (%) (24.02.2006 tarihinden itibaren)

Geri Ödeme Süresi (Gün)	Sigortalı Firma için Faiz Oranı(%)	Sigortasız Firma için Faiz Oranı(%)
120	11	12
180	12	13

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/dtsuygesas.pdf>

Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılara 1 puan faiz indirimi uygulanır.

Kredi, Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararı ve bu Karara ilişkin Tebliğler hükümleri dahilinde vergi, resim ve harç istisnasından yararlanır. Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılar faiz indiriminden yararlanırlar. DTSS için kredinin anapara ve faiz tutarının %80'i, SDTŞ'ler için kredinin anapara ve faiz tutarının %100'ü oranında asli teminat tahsis edilir.

Uygulama Esasları:

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisinde, kredi limit tahsis edilen firmalara doğrudan Türk Eximbank tarafından USD/JPY/EUR/GBP cinsinden kullanırılır. Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün kullanım gününde Türk Eximbank tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden hesaplanan YTL karşılığıdır. Kredinin vadesi azami 360 gündür. 120 ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde YTL veya döviz olarak ödenir. 360 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizler ile birlikte YTL veya döviz olarak geri ödenir. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisinde krediyeye uygulanan faiz oranları geri ödeme sürelerine göre,

Tablo-10: Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisinde Faiz Oranları(%)

Geri Ödeme Süresi (Gün)	Sigortalı Firma için Faiz Oranı(%)	Sigortasız Firma için Faiz Oranı(%)
120	LIBOR+0.25	LIBOR+0.50
180	LIBOR+0.50	LIBOR+0.75
360	LIBOR+0.75	LIBOR+1.00

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/dtsuygesas.pdf>

(*) 24.02.2006 tarihinden itibaren geçerlidir.

Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılara 0.25 puan faiz indiriminden uygulanır. EURO cinsinden kullanılan kredilerde EURIBOR, İngiliz sterlini cinsinden kullanılan kredilerde STG LIBOR, Japon yeni cinsinden kullanılan kredilerde TIBOR için aynı spreadler geçerlidir.

Kredi, Vergi, Resim ve Harç İstisnası Kararı ve bu Karara ilişkin Tebliğler hükümleri dahilinde vergi, resim ve harç istisnasından yararlanır. Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılar faiz indiriminden yararlanırlar. DTSS için kredinin anapara ve faiz tutarının %80'i, SDTŞ'ler için kredinin anapara ve faiz tutarının %100'ü oranında asli teminat tahsis edilir.

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi programları kapsamında 2005 yılında 988.4 trilyon TL (733 milyon ABD Doları) tutarında TL kredisi ve 242.9 milyon ABD Doları (327 trilyon TL) tutarında Döviz kredisi olmak üzere toplamda 1.315 trilyon TL (976 milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır. Dış Ticaret Şirketleri kredisinin kullanılan toplam kısa vadeli nakdi krediler içindeki payı dolar bazında %27.6 olmuştur.

İhracata Hazırlık Kredisi ile ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesi amaçlanmaktadır. Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullanılmaktadır

İhracata Hazırlık Kredisi TL Kredisi

Uygulama Esasları

Firma limiti, Yeni Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı olmak üzere azami 10.000.000,- ABD Doları olup, Yeni Türk Lirası limiti 6 milyon YTL ile sınırlıdır. Bu tutarlar, firma performansı ile bağlantılı ve nispi olarak belirlenecektir. İhracata yeni başlayan firmalara kullanılacak Yeni Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı ise azami 100.000 ABD Doları'dır. FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kredilendirilmektedir. Kredinin vadesi azami 360 gündür. 120 gün ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde geri ödenir. 360 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir.

Tablo-11: İhracata Hazırlık Kredisi TL Kredisi Faiz Oranları(%)

Geri Ödeme Süresi (Gün)	Sigortalı Firma için Faiz Oranı(%)	Sigortasız Firma için Faiz Oranı(%)
120	10	11
180	11	12
360	11	12

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/ihkuygesas.pdf>

(*) 24.02.2006 tarihinden itibaren geçerlidir.

Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılara 1 puan faiz indiriminden uygulanır.

İhracata Hazırlık TL Kredisi programı kapsamında 2005 yılında 285.2 trilyon TL (212.4 milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır.

İhracata Hazırlık Kredisi Döviz Kredisi

Uygulama Esasları

Firma limiti, kredi tutarı TL kredisindeki gibidir. Başvurusu uygun bulunan ve kredilerine limit tahsis edilen firmalar, krediyi ABD Doları, EUR, GBP veya JPY olarak kullanabilir. Kredinin vadesi azami 540 gündür. Eximbank'a ihracat kredi sigortası yaptıran ihracatçılara 0.25 puan faiz indiriminden uygulanır. EURO cinsinden kullanılan kredilerde EURIBOR; İngiliz Sterlini cinsinden kullanılan kredilerde GBP LIBOR; Japon Yeni cinsinden kullanılan kredilerde TIBOR için aynı spreadler geçerlidir.

Tablo-12: İhracata Hazırlık Kredisi Döviz Kredisi Faiz Oranları(%)

Geri Ödeme Süresi (Gün)	Sigortalı Firma için Faiz Oranı(%)	Sigortasız Firma için Faiz Oranı(%)
120	LIBOR+0.25	LIBOR+0.50
180	LIBOR+0.50	LIBOR+0.75
360	LIBOR+0.75	LIBOR+1.00
540	LIBOR+1.00	LIBOR+1.25

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/ihkuygesas.pdf>

(*) 24.02.2006 tarihinden itibaren geçerlidir

İhracata Hazırlık Döviz Kredisi programı kapsamında, 2005 yılı 155.2 milyon ABD Doları (208.5 trilyon TL) kredi kullanılmıştır. İhracat hazırlık kredisi TL ve Döviz olarak toplamda 493.7 trilyon TL (367.6 milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır. İhracata hazırlık kredisinin kullanılan toplam kısa vadeli nakdi krediler içindeki payı dolar bazında %10.4 olmuştur.

KOBİ İhracata hazırlık TL/Döviz kredisi, krediden imalatçı/ihracatçı, İhracata yönelik mal üreten, imalatçı vasfını haiz KOBİ niteliğindeki firmalar yararlanır.

Uygulama Esasları:

KOBİ İhracata hazırlık TL kredisinde firma limiti, Yeni Türk Lirası ve Döviz Kredileri'nin toplamı olmak üzere azami 100.000,-ABD Doları'dır. FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü kredilendirilmektedir. Kredinin vadesi 540 gündür. Kredinin faiz oranı %10 dur. Kredinin anaparası 180 inci, 360 ıncı ve 540 ıncı günlerde 3 eşit taksitte her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir. Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara ve faiz tutarının %

50'si oranında kesin banka teminat mektubu ve kredi tutarında emre muharrer senet (bono) alınır.

Uygulama Esasları:

KOBİ İhracata hazırlık Döviz kredisinde firma analizini müteakip, başvurusu uygun bulunan ve kendilerine limit tahsis edilen firmalar, krediyi ABD Doları, EUR, GBP veya JPY olarak kullanabilir. Firma limiti, Kredi tutarı; FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün kullanım gününde Eximbank tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden hesaplanan YTL karşılığıdır. Yeni Türk Lirası ve Döviz Kredileri'nin toplamı olmak üzere azami 100.000,-ABD Doları'dır. Kredinin vadesi 540 gündür. Kredinin faiz oranı LIBOR+1 dir. Kredinin anaparası 180 inci, 360 ıncı ve 540 ıncı günlerde 3 eşit taksitte her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte YTL veya döviz olarak geri ödenir. Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara ve faiz tutarının % 50'si oranında kesin banka teminat mektubu ve kredi tutarında emre muharrer senet (bono) alınır.

KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi programı kapsamında 2005 yılında 7.5 trilyon TL (5.6 milyon ABD Doları) KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi ve 5.4 milyon ABD Doları (7.2 trilyon TL) KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi olmak üzere, toplam 11 milyon ABD Doları kredi kullanılmıştır.

Kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programı, ihracatçıların vadeli satışlarını dolayısıyla yurtdışı piyasalarda rekabet gücünü arttırmak amacı taşıyan kısa vadeli ve sevk sonrası sağlanan finansman desteğidir.

T.C. Merkez Bankasının Eximbank'a tahsis ettiği limitler çerçevesinde poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemleri ve gayrikabirücu vadeli ihracat akreditif işlemleri sonucu ihracat alacakları Türk Eximbank tarafından iskonto edilmektedir.

Vadesine en fazla 180 gün kalan alacaklar iskonto edilmektedir.

Krediye uygulanan faiz oranı ve Bankacılık Hizmet Komisyonu, geri ödeme sürelerine göre aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

2005 yılında 13 milyon ABD Doları (24 trilyon TL) tutarında kredi kullanılmıştır.

Tablo-13: Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto

Programı Faiz Oranları(%) (24.02.2006 tarihinden itibaren)

Geri Ödeme Süresi (Senet Vadesi Gün)	Faiz Oranı-Bankacılık Hizmet Komisyonu (*)
120 Güne Kadar	LIBOR + 0,25
121 - 180 Gün	LIBOR + 0,50

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/MENU-2.htm

Sevk öncesi reeskont kredisi, T.C. Merkez Bankası kaynaklı bir kredi türüdür. İhracatçı firmaların, borçlu sıfatıyla düzenleyecekleri, Türk Eximbank nezdinde kısa vadeli limiti bulunan bir bankanın avalini taşıyan ve vadesine 360 gün kalan bonolar iskonto edilecektir. TC. Merkez bankasına bonoların Türk Eximbank tarafından reeskonta götürülmesi suretiyle uygulanmaktadır. Sevk öncesi ihracata hazırlık aşamasında ihracatçıların finansman ihtiyacını gidermek için uygulanır.

Krediye uygulanan faiz oranı, geri ödeme sürelerine göre aşağıda yer almaktadır.

Tablo-14: Sevk Öncesi Reeskont Kredisi Faiz Oranları

(24.02.2006 tarihinden itibaren)

Geri Ödeme Süresi (Bono Vadesi Gün)	Faiz Oranı (*)
120 Güne Kadar	LIBOR + 0,25
121 - 180 Güne	LIBOR + 0,50
181 - 360 Gün (İki Taksit)	LIBOR + 0,75

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/sorkuygesas.doc>

Söz konusu program kapsamında 2005 yılında 13 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır.

3.17.2. Özellikli Krediler

Özellikli krediler, **Özellikli ihracat kredisi, Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektubu programı, Yurtdışı mağazalar yatırım kredisi, Gemi inşa ve ihracatı finansman programından oluşur.**

Özellikli ihracat kredisi, döviz kazandırıcı yurtdışı projelere ihracata hazırlık aşamasında orta vadeli finansman desteği sağlanarak imalatçı ihracatçı firmaların yurtdışı piyasalardaki rekabet güçlerinin artırılması ve yeni ürünlerle yeni pazarlara girilmesinin teşvik edilmesi amaçlanmaktadır. İhracata yönelik mal üreten imalatçı firmaların Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Türk Eximbank tarafından uygun bulunan projelere orta vadeli finansman imkanı sağlanmaktadır. Kredi, ihracata yönelik otomotiv, elektronik eşya, dayanıklı tüketim malları gibi yüksek katma değer içeren sanayi malı imal/ihrac eden, gemi inşa, komple tesis ve fabrika yapımında faaliyet gösteren firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılır.

Uygulama Esasları:

Kredi vadesi ve faiz oranı proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Kredi vadesi ve faiz oranı proje bazında Türk Eximbank'ca belirlenir. Kredilendirme oranı proje bazında Türk Eximbank'ca belirlenir, ancak bu oran FOB ihracat taahhüdünün % 80'ini aşamaz. Krediyeye konu olan ve ihracı taahhüt edilen malın asgari % 50 yerli katkı oranını ihtiva etmesi gerekmektedir.

Özellikli İhracat Kredi kapsamında 2004 yılında 1.4 milyon ABD Doları kredi kullanılmıştır.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektubu, yurtdışında müteahhitlik hizmeti veren firmalara Türk Eximbank tarafından mevcut pazarlarda kalıcılığın sağlanması, yeni pazarlara açılmalarını sağlamak için yurtdışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Uygulama Esasları:

Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap olarak, geçici teminat mektubu, ihalenin müteahhitlik firması tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu, işveren müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu

talepleri karşılanabilecektir. Program kapsamında Türk bankalarının kontrgarantisi karşılığında, bir firma lehine düzenlenecek toplam garanti tutarı 25 Milyon ABD Doları'nı aşmayacaktır. Firma limitini aşmayacak şekilde işveren ihale makamı ile yapılmış sözleşmede belirtilen tutarın ya da ihale bedelinin azami % 25'ine kadar teminat mektubu verilebilecektir. Ülke bazında teminat mektubu tahsisi toplam program limitinin % 20'sini geçmeyecektir.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektubu programı kapsamında 2004 yılında 3.9 milyon ABD Doları tutarında Kesin Teminat Mektubu düzenlenmiştir.

Yurtdışı mağazalar yatırım kredisi, Türk firmalarının farklı pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazalardan oluşan mağaza zincirleri ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları bu konuda optimal sayılan ölçekte büyük alışveriş merkezi oluşturulmasına yönelik yatırımlar finanse edilmektedir.

Uygulama Esasları:

Kredi, krediye konu olan yatırım projesi Türk Eximbank'ca uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, yurt içi ve yurt dışında daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara kullanılır. Kredi konusu proje için uygun görülen yurt dışı yatırım tutarının azami % 85'i kredilendirilir. Kredi vadesi azami 7 yıldır. Ancak kredi vadesi ve geri ödeme şartları (geri ödemesiz dönem ve taksitlendirme) her bir proje bazında münferiden Türk Eximbank tarafından tespit edilir. Kredi anapara ve faizi Türk Eximbank tarafından proje bazında belirlenen geri ödeme dönemlerinde YTL veya döviz olarak geri ödenir. Yurtdışı sabit tesis yatırım tutarı 200.000 ABD Doları altında kalan işlemler bu program kapsamında kredilendirilmez.

Gemi inşa ve ihracatı finansman programı, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması amaçlanır.

Uygulama Esasları:

Kullandırılacak kredinin/düzenlenecek teminat mektubunun tutarı gemi kontrat bedelinin azami %85'idir. Proje konusu gemiye firma özkaynak katkısının sağlanmasını teminen, proje genelinde gemi kontrat bedelinin en az %15'ine tekabül edecek tutarda harcamanın firma özkaynaklarından yapılması ve proje konusu geminin yerli katkı oranı ya da katma değer oranının asgari %25 olması hususları aranacaktır. Krediye uygulanacak faiz oranı/ Teminat mektubuna uygulanacak komisyon oranı proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir.

Program kapsamında 2005 yılında 11.5 milyon ABD Doları kredi kullandırılmıştır.

3.17.3. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

Bu krediler **Uluslararası nakliyat pazarlama kredileri, Turizm pazarlama kredisi, Döviz kazandırıcı hizmetler kredisinden oluşmaktadır.**

Döviz kazandırıcı hizmetler kredisi, Türkiye'de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerini finanse etmek amacıyla kullandırılır. TL/Döviz cinsinden kullandırılır.

Uygulama Esasları:

Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi Programı kapsamında bir firmaya tanınan azami limit tutarı 4 milyon ABD Doları'dır. Firma limitini aşmamak kaydıyla belirlenecek olan proje limiti, hizmet veren ve hizmet alan firmalar arasında imzalanan sözleşme hükümleri dikkate alınarak ve sözkonusu sözleşme bedeli içerisindeki Türk mal ve hizmet tutarları toplamının %85'ini aşmamak kaydıyla proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Proje konusu sözleşme hükümlerinde hizmet veren firmaya avans ödenmesi öngörülmüş ise proje limiti, sözleşme bedelinden avans tutarı düşüldükten sonra kalan tutar içerisindeki Türk mal ve hizmet tutarları toplamının azami %85'i olacak şekilde belirlenecektir. Kredi vadesi, krediye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesi süresi ile sınırlı kalmak kaydıyla proje bazında Türk Eximbank tarafından belirlenir. Krediye uygulanacak faiz oranı ve faiz tahsilat dönemleri kredi bazında Türk Eximbank'ca belirlenir ve ilgili firmaya duyurulur. Türk Eximbank,

mevzuatın izin verdiği limitler dahilinde, faiz oranını tek taraflı olarak değiştirmeye yetkilidir.

Uluslararası nakliyat pazarlama kredileri, denizyolu, karayolu ve havayolu nakliyat firmalarına TL/Döviz cinsinden kullanılır.

Türk Eximbank karayolu ve denizyolu taşımacılığının yanında hava taşımacılığını da 21.06.2004 tarihinden itibaren kredilendirme kapsamına almıştır.

Uluslararası nakliyat pazarlama TL/Döviz kredisi (Karayolu), uluslararası karayolu nakliyat firmalarının yurtdışı taşımacılık faaliyetlerindeki finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve net döviz girdisinin artırılması amacıyla kullanılır. Krediyi kullanmak isteyen firmaların geçmiş takvim yılı navlun girişine (performans) bakılmaktadır.⁴⁶

Uluslararası nakliyat pazarlama kredileri (Denizyolu), hizmet ihracı yapan, Türk Gemi Siciline kayıtlı, uluslararası deniz nakliyat firmalarının yurtdışı taşımacılık faaliyetlerindeki finansman ihtiyaçlarının giderilmesi amacıyla rekabet güçlerinin artırılması ve net döviz girdisinin artırılması amacıyla kullanılır. Geçmiş takvim yılındaki navlun döviz girişleri (performans) dikkate alınmaktadır.⁴⁷

Uluslararası nakliyat pazarlama kredileri (Havayolu), Uluslararası havayolu nakliyat işi gerçekleştiren, Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi (varsa), İşletme Ruhsatı bulunan Türkiye’de yerleşik nakliyat firmalarına, kredi vadesi içerisinde yapılacak taşımacılık hizmetlerinin finansmanına yönelik olarak kullanılır.

Uygulama Esasları:

Uluslararası nakliyat pazarlama kredilerinde, firma limiti, beyan edilen geçmiş takvim yılı bazında gerçekleştirilen navlun bedelinin % 20’si ile sınırlı olup, her halükarda kredi riski 2.000.000.- ABD Doları aşamaz. Başvuruda bulunan firmaların, bir önceki takvim yılı itibarıyla, navlun bedellerine ilişkin faturaları bazında en az 500.000.- ABD Doları ya da muadili döviz tutarında taşımacılık hizmetini gerçekleştirdiklerini belgelemeleri gerekmektedir.

⁴⁶ Ali Taşpolat, a.g.e., s.169.

⁴⁷ Ali Taşpolat, a.g.e., s.169.

Firma limitini aşmamak kaydıyla kredi süresi içinde gerçekleştirilecek navlun hizmetinin % 100'ü kredilendirilir. Kredi, YTL ve döviz olarak kullanılmakta olup, döviz kredisi başvuruları ABD Doları, EURO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni cinsinden yapılabilir.

Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara ve faiz toplamının % 100'ü oranında asli teminatlar tesis edilir.

Kredi vadesi, YTL kredilerinde azami 360, Döviz kredilerinde ise azami 540 gündür. 120 gün ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde YTL veya döviz olarak geri ödenir. 360 gün vadeli kullanılan kredilerde anapara 180 inci ve 360 ıncı günlerde iki eşit taksitte; 540 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180 inci, 360 ıncı ve 540 ıncı günlerde 3 eşit taksitte her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte YTL veya döviz olarak geri ödenir.

Kredilere uygulanacak faiz oranları Türk Eximbank tarafından belirlenir.

**Tablo-15: Uluslararası Nakliyat Pazarlama TL Kredileri
Faiz Oranları (24.02.2006 tarihinden itibaren)**

VADE	FAİZ ORANI(%)
120 gün	11
180 gün	12
360 gün	12

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/nakliyatuygesas.pdf>

**Tablo-16: Uluslararası Nakliyat Pazarlama Döviz Kredileri
Faiz Oranları (24.02.2006 tarihinden itibaren)**

VADE	FAİZ ORANI
120 gün	LİBOR+0,75
180 gün	LİBOR+0.75
360 gün	LİBOR+1,00
540 gün	LİBOR+1,25

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/nakliyatuygesas.pdf>

Uluslararası nakliyat pazarlama kredisi kapsamında 2005 yılında 1.9 trilyon TL (1.4 milyar ABD Doları) kredi kullanılmıştır.

Turizm pazarlama kredisi ile tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle özel havayolu şirketleri ile seyahat acentalarının güçlenmesi, bu hizmetler kapsamında sağlanan turizm döviz girdilerinin artırılması yoluyla ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.

Uygulama Esasları:

Bir önceki takvim yılı itibariyle, bankalarca düzenlenmiş döviz alım belgesi bazında yurda en az 500.000,-ABD Doları ya da muadili tutarda döviz getirdiğini tevsik eden; TÜRSAB üyesi, A grubu seyahat acentaları, Ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin, T.C. Ulaştırma Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi Türkiye'ye **yurt dışından yolcu taşıyan** Türkiye'de mukim **özel havayolu şirketleri** krediden faydalanır. Şirket limiti, TÜRSAB üyesi, A-Grubu belgeli seyahat acentaları için; Pazarlama Projesi tutarının %80'i ile sınırlı olmak üzere, döviz girdisi tutarının azami %10'una kadar limit (ABD Doları) tahsis edilir. Kredi riski her halükarda 2.000.000,-ABD Doları'nı aşamaz. Ancak T.C. Kültür ve Turizm Bakanlığı'nca tespit edilecek tur operatörü niteliğine haiz A Grubu belgeli seyahat acentaları ile özel havayolu şirketleri için, döviz girdisi tutarının azami %15'ine kadar limit (ABD Doları) tahsis edilebilir. Bu durumda kredi riski her halükarda 4.000.000,-ABD Doları'nı aşamaz. **Kredi vadesi, kredinin Döviz yada YTL kullanılmasına bağlı olarak farklılık arzeder. Döviz kredileri azami 540 gün vadeli kullandırılır.** TÜRSAB üyesi, A-Grubu belgeli seyahat acentalarına; azami 360 gün, Bakanlık tarafından tespit edilecek tur operatörü niteliğine haiz A Grubu Belgeli Türsab üyesi seyahat acentaları ile özel havayolu şirketlerine azami 36 ay , vadeli kullandırılır.

Tablo-17: Turizm Pazarlama Kredisi Faiz Oranları
(24.02.2006 tarihinden itibaren)

VADE	FAİZ ORANI YTL (%)	FAİZ ORANI DÖVİZ
120 gün	11	Libor+%0,75
180 gün	12	Libor+%0,75
360 gün	12	Libor+%1,00
540 gün		Libor+%1,25

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/tpkuygesas.doc>

Program kapsamında 2005 yılında 4.4 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır.

3.17.4. Yurtdışı Kaynaklı Krediler

İhracatın finansmanı aracılık kredisi, İhracata yönelik ithalat finansman kredisinden oluşmaktadır.

İhracatın finansmanı fonu ve İhracata yönelik ithalat finansman kredisi, İslam Kalkınma Bankası kaynaklı kredilerdir.

Tablo-18: İslam Konferansı Teşkilatına Üye Ülkeler

1. Afganistan	28. Libya
2. Arnavutluk	29. Mısır
3. Azerbaycan	30. Malezya
4. Bahreyn	31. Maldiv Adaları
5. Bangladeş	32. Mali
6. Benin	33. Moritanya
7. Brunei	34. Mozambik
8. Burkina	35. Nijer
9. B.Arap Emirlikleri	36. Nijerya
10. Cezayir	37. Özbekistan
11. Çad	38. Pakistan
12. Cibuti	39. Suudi Arabistan
13. Endonezya	40. Senegal
14. Fas	41. Sierra Leone

15. Filistin	42. Somali
16. Gabon	43. Sudan
17. Gambia	44. Surinam
18. Gine	45. Suriye
19. Gine Bisau	46. Tacikistan
20. Irak	47. Tunus
21. Iran	48. Türkiye
22. Kamerun	49. Türkmenistan
23. Kırgızistan	50. Uganda
24. Komoro Adaları	51. Umman
25. Kuveyt	52. Ürdün
26. Katar	53. Yemen Federal Cumhuriyeti
27. Lübnan	54. Zanzibar

Kaynak: <http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/efsuygesasek.doc>

İhracatın finansmanı fonu (Aracılık işlemleri), İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere gerçekleştirilecek ihracatların yanısıra İslam ülkesi olmayan diğer ülkelerde mukim ithalatçılara Türkiye'den yapacakları ithalat işlemleri için orta vadeli finansman imkanı sağlayarak, ihracatın desteklenmesidir.

Uygulama Esasları:

- Kredilerden yararlanmak isteyen ihracatçı, öncelikle ithalatçı ile anlaşma yapar. İthalatçıya işlemin bu fondan finanse edileceğini satış şartları ile birlikte bildirir ve ithalatçının kabul etmesiyle ihracatçı doğrudan Eximbank'a başvurur. Türk Eximbank uygun bulduğu başvuruları İKB'na sunar, İKB tarafından onaylanan ihracat işlemlerine ilişkin finansman koşullarının ihracatçı ve ithalatçı tarafından kabul edilmesi durumunda İKB adına Türk Eximbank ile ithalatçı arasında bir satım sözleşmesi, ihracatçı ile bir alım sözleşmesi imzalanır. İKB tarafından finanse edilen tutar ihracat tutarının % 100'üdür.

- Mal bedeli, akreditif şartlarına uygun sevkini gerçekleşmesi halinde İKB tarafından ihracatçıya ödenir.⁴⁸

-Yerli katkı oranı malın FOB değerinin en az % 30'u olan ürünlerin İKT üyesi ülkelere ve/veya diğer ülkelere ihracatını gerçekleştiren ihracatçılar krediden yararlandırılır.

⁴⁸ Ali Taşpolat, a.g.e., s.170.

- Dış alıcıya tanınan vade tarım ürünleri için 6 ay, tüketim malları için 24 ay, hammadde ve ara malları için 36 ay, yatırım malları için 60 aydır.

- İthalatçının İKB'na ödeyeceği yıllık mark-up oranları, 12 aylık LIBOR + Risk Primi olarak uygulanacaktır.

İhracatın finansmanı fonu (Limit kapsamındaki işlemler), İKB'nin kredi limitlerinin uygun olmaması halinde, İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere gerçekleştirilecek ihracatların yanısıra İslam ülkesi olmayan diğer ülkelere yapılacak ihracat işlemlerine İKB'nin Türk Eximbank'a tahsis etmiş olduğu limit kapsamında finansman desteğidir.

Uygulama Esasları:

- İhracat tutarının azami % 85'i finanse edilir.

- İhraç edilecek maldaki yerli girdi payının malın ihraç değerinin en az % 50'si olması gerekmektedir

- Kredinin kullandırım koşulları İhracat Finansmanı Programı - Aracılık İşlemleri programında açıklandığı gibidir.

İhracata yönelik ithalat finansman kredisi, İKB bünyesinde yürütülmekte olan bu program kapsamında ihracatçılarımızın İslam Konferansı Teşkilatına üye olan ya da üye olmayan diğer ülkelerden yapacakları ithalatın finansmanı için kullandırılmaktadır.

Uygulama Esasları:

- Kredili olarak ithal edilecek malların, ihracata yönelik malların üretiminde kullanılması şartı aranacaktır. İhraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malları ve hammaddelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanmaktadır.

- Finanse edilecek ithalat işlemlerinde ithalat tutarının %80 ine kadar kredi kullandırılır.

- Kredi vadesi yatırım malları için azami 30 ay, diğer mallar için işlem bazında değerlendirilmek üzere 6-12 aydır.

Bu kapsamda ihracatçı firmalarımızın ithalat gereksinimlerine yönelik olarak 2004 yılında toplam 1.1 milyon ABD Doları tahsis edilmiştir.

3.17.5. İhracat Kredi Sigortası

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası, ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı belli limitler dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek, yönlendirmek ve düzenlenecek poliçenin teminat olarak gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi temin etmesini kolaylaştıran sigortadır.⁴⁹

İhracatçının bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılarına gerçekleştirdiği ve fiili ihraç tarihinden itibaren en fazla 360 güne kadar vade tanıdığı tüm sevkiyatları sigortalanmaktadır. 170 den fazla ülkeye yönelik sevkiyat, sigorta teminatı altına alınabilmektedir. Tazminat oranı doğacak zararın %90'ıdır.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı “Ülke şartları ve Prim Oranları Listesi” 01.06.2004 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere revize edilmiştir. Bu doğrultuda, Arjantin, Libya ve Sırbistan-Karadağ'ın ilave edilmesi ile kapsam dahilindeki ülke sayısı 176'ya çıkartılmıştır.

176 ülkenin kapsam dahilinde olduğu program çerçevesinde 2004 yılında 3.6 milyar ABD Doları tutarında ihracat sigorta teminatı altına alınmıştır.

⁴⁹ Arif Şahin,a.g.e.,s.43

Tablo-19: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı

Yıllar	Sigortalanan Sevkiyat Tutarı (Milyon ABD Doları)
1999	3.000
2000	2.952
2001	2.811
2002	2.706
2003	3.056
2004	3.553

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

2004 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı çerçevesinde çeşitli ülkelere yapılan sevkiyatlardan doğan ve vadesinde tahsil edilemeyen toplam 3,5 milyon ABD Doları tutarındaki zarar Türk Eximbank tarafından tazmin edilmiştir. Söz konusu tazminat ödemelerinin 30 bin ABD Doları tutarındaki kısmı politik riskler, 3.477 bin ABD Doları tutarındaki kısmı ise ticari riskler kapsamında gerçekleşmiştir.

Tablo-20: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı (%)

	2000	2001	2002	2003	2004
Tekstil/Hazır Giyim/Deri	56	54	51	48	42
Makina/Elekt.Cih./Madeni Eşya	18	19	19	20	23
Toprağa Dayalı San. Ürn.	12	12	14	15	14
Gıda/Tarım/Hayvancılık	4	5	4	5	5
Diğer	10	10	12	12	16
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

2004 yılında sigortalanan ihracat tutarının sektörler itibariyle dağılımında ilk sırada %42 ile tekstil/hazır giyim/deri ürünleri bulunmaktadır. Söz konusu tutarın bölgesel dağılımında ise ilk sırayı %63 ile Avrupa Birliği ülkeleri almaktadır.

Tablo-21: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%)

	2000	2001	2002	2003	2004
Avrupa Birliği	63	62	60	60	63
AB Dışı Avrupa	7	8	10	11	9
K. Amerika / Japonya	14	14	14	12	10
Ortadoğu / K. Afrika	11	10	10	10	12
Diğer	5	6	6	7	6
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları, yerli katkı oranı asgari % 60 seviyesindeki sermaye ve yarı sermaye malı ihracatından doğacak alacakları sigorta teminatı altına alınmakta ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman sağlanması olanaklı kılınmaktadır.

Spesifik ihracat kredi sigortası, ihracatçıların tek satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme şartıyla yapacakları sermaye malı ihracatından doğan alacaklarını sevk öncesi ve sevk sonrası dönemlerde ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan temin edilebilen sigortadır.

Motorlu taşıt araçları, gemi, tarım ve madencilik araç ve gereçleri, haberleşme araçları, inşaat makinaları, kompresörler, torna tezgahları vb. sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatını kapsar.

Doğacak zarar, sözleşme bedelinin azami %90 ına kadar temin edilebilmektedir.

**Tablo-22: Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası
Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı**

Yıllar	Sigortalanan İşlem Tutarı (Milyon ABD Doları)
1991	49
1992	24
1993	20
1994	5
1995	-
1996	15*
1997	16*
1998	13
1999	19
2000	-
2001	-
2002	-
2003	-
2004	-

* Kabul formu verilmiş olup, sevkiyat gerçekleşmemiştir.

Kaynak: http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanan işlem tutarı kısa vadeli ihracatı kredi sigorta tutarına göre çok düşük seviyede kaldığı görülmektedir.

Sevk Sonrası Politik Risk Programı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları ihracatlarından doğacak alacaklarının, sevk sonrası dönemde ortaya çıkabilecek politik risklere karşı teminat altına alınmasıdır.

Motorlu taşıt araçları, tarım ve madencilik araç ve gereçleri , haberleşme araçları ve dayanıklı tüketim malları gibi sermaye ve yarı sermaye malı niteliğindeki ürünlerin ihracatını kapsar.

Doğacak zarar, sözleşme bedelinin azami %90 ına kadar tazmin edilir

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Poliçesi Programı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları ihracatlarından doğacak alacaklarının, sevk sonrası dönemde ortaya çıkacak ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmasıdır.

Türk Eximbank, Poliçe ile teminat altına aldığı risklerden kaynaklanan zararların azami %90'ını ödemeyi taahhüt etmektedir.

2005 yılında Türk Eximbank, ihracatı sigorta ve garanti kapsamında 4.2 milyar ABD Doları tutarında desteklemiştir. Toplam krediler içinde ihracatı kredi ve sigorta programının payı %54 olmuştur.

3.18. Alternatif Finansman Yöntemleri

3.18.1. Factoring

3.18.1.1. Tanımı

Gerek yurtiçi gerek yurtdışı piyasalarda, alacağın vadesinde tahsilini, istenildiğinde vadeden önce belli oranda peşin ödemeyi sağlayan, tahsilat riskinin factor kuruluşu tarafından üstlenilmesine olanak sağlayan bir finansman aracıdır.⁵⁰

3.18.1.2. Tarafları

Bir factoring işleminde 4 taraf bulunur:

- 1. İhracatçı:** Vadeli alacağını devreden taraf.
- 2. Factor:** Vadeli alacağı devir ve satın alan kuruluş.
- 3. Muhabir Factor:** İthalatçının ülkesinde ithalatçı hakkında bilgi toplayarak istihbarat yapan, tahsilatı yapan kuruluş
- 4. İthalatçı :** Mal alımı dolayısıyla borçlu olan taraf.

3.18.1.3. Özellikleri

1. Factoring, kısa vadeli bir finansman aracıdır. (90-180 gün)
2. Küçük ve orta ölçekli işletmeler için uygun bir finansman yöntemidir.

⁵⁰ Pamukbank T.A.Ş. a.g.e., s.161.

3. Alacak hakkı factoring kuruluşu tarafından satın alınır, alacağın tahsil edilememesi durumunda tüm risk factor'e ait olup ihracatçıya rücu hakkı bulunmamaktadır.

3.18.1.4. Factoring Türleri

Factoring işlemleri ulusal ve uluslararası olmak üzere iki şekilde gerçekleştirilmektedir.

3.18.1.4.1.Ulusal Factoring

Factoring işlemine taraf olan alıcı, satıcı ve factor'ün aynı ülke sınırları içinde bulunduğu, satıcı firmanın yurt içinde kredili ticari satışlarından doğan senede bağlı alacağını ya da alacaklarını factor'e devrederek alacaklarının bir kısmını veya tamamını nakde çevirdiği bir factoring işlemidir.

3.18.1.4.2.Uluslararası Factoring

Satıcı ve alıcının farklı ülkelerde olduğu bir factoring işlemidir. Factoring işleminin ihracat veya ithalat oluşuna göre uluslararası factoring'i ihracat ve ithalat factoring'i olarak iki çeşidi bulunmaktadır. Bu işlemlerde satıcının alacaklarının tahsil ve takibi factoring şirketi tarafından gerçekleştirilmektedir. Uluslararası factoring'de factoring kuruluşları hizmetlerini önceden anlaşma yaptığı yurtdışındaki muhabirleri aracılığıyla gerçekleştirmektedir.

İhracat Factoring'i, ihracatçının vadeli ihracatından doğan alacak hakkının factore devredilerek, alacak riskinin borçlunun ülkesindeki muhabir factor tarafından üstlenilmesi yoluyla ihracatçıya finansman sağlayan factoring türüdür. **İthalat Factoring'i** ise ithalatçı firmanın yaptığı ithalatta, yurtdışında bulunan factorün aynı ülkedeki ihracatçı firmaya factoring hizmeti sunmasıdır.⁵¹

3.18.1.5. Uygulama Esasları

Factoring kavramı bir finansman yöntemi olarak ilk kez 1983 yılında “**Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname** ” ile finansman teknikleri arasına girmiştir.

⁵¹ Ali Taşpolat, a.g.e., s.560-561.

Türkiye’de factoring işlemi Borçlar Kanunu’nun 162-172’nci maddelerindeki “Alacağın Temliki” hükümlerine tabidir. Factoring şirketlerine ilişkin hukuki çerçeve, 27.6.1994 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanan ve Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 90 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin bazı maddelerini değiştiren 545 sayılı KHK ile çizilmiş ve bu KHK’ye istinaden 21.12.1994 tarihinde çıkarılan Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik ile factoring şirketlerine yönelik ayrıntılı düzenleme yapılmıştır.⁵²

Borçlar Kanunu’nun 162. maddesinde Temlikin şartı ile ilgili olarak “Kanun veya akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak menedilmiş olmadıkça borçlunun rızasını aramaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir şahsa temlik edebilir.” hükmü yer almaktadır.

Akdin şekli ile ilgili olarak Borçlar Kanunu’nun 163.maddesinde "Tahriri (yazılı) şekilde yapılmış olmadıkça alacağın temliki muteber olmaz. Bir alacağın temlikini vaadetmek, hususi şekle tabi değildir" denilmektedir.

Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin amacı, “faiz veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı veya ipotek almak suretiyle sürekli olarak ödünç para verme işleriyle uğraşan gerçek kişilerin ve finansman şirketleri ile factoring şirketlerinin faaliyetlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesidir.” şeklinde açıklanmıştır.(**Değişik:21/6/1994-KHK-545/1 md.**)

Factoring kuruluşları “ mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketlerdir” diye tanımlamaktadır. (**Madde: 3/545 sayılı KHK ile değişik**).

Finansman şirketleri ile factoring şirketleri Müsteşarlığın ön izni ile kurulurlar. Bu şirketlerin;

- a) Anonim şirket olmaları,
- b) Sermayelerinin Müsteşarlıkça belirlenen miktardan az olmaması,

⁵² Ali Taşpolat, a.g.e., s.556.

c) Sermayelerinin % 10 ve daha fazlasına sahip ortakları ile, yönetim kurulu üyeleri, genel müdürleri, genel müdür yardımcıları ve 1 inci derece imza yetkililerinin, 6 ncı madde hükümlerine aykırılık teşkil etmeyecek şartları taşımaları gerekir. Finansman şirketleri ile faktoring şirketleri, kuruluşlarının ticaret siciline tescili tarihinden itibaren en geç 180 gün içinde faaliyet izni almak için Müsteşarlığa başvururlar. Süresi içinde başvurmayanlara izin verilmez. **(Değişik: 21/6/1994-KHK-545/12 md.)**

Müsteşarlık, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının görüşünü alarak, finansman şirketleri ile faktoring şirketlerinin kuruluş ve faaliyetleri ile ilgili usul ve esasları düzenlemeye yetkilidir. Müsteşarlık, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının görüşünü alarak bu Kanun Hükmünde Kararname hükümlerine göre faaliyette bulunacak faktoring ve finansman şirketlerinin uygulayacakları faiz oranları ile alacakları diğer masraf ve gelirlerinin azami oranlarını tespiti veya serbest bırakmaya yetkilidir. Finansman şirketleri ile faktoring şirketleri;

a) Ana faaliyet konuları dışında başka işle iştigal edemezler,

b) Teminat mektubu veremezler,

c) Mevduat veya her ne ad altında olursa olsun biri ivaz karşılığı para toplayamazlar. Sermaye Piyasası Kanuna göre menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para alınması bu hükmün dışındadır.

Finansman şirketleri ve faktoring şirketlerinin ana sözleşme değişikliklerine izin verilebilmesi Müsteşarlıktan uygun görüşünün alınmasına bağlıdır.

Müsteşarlık bu Kanun Hükmünde Kararnamenin uygulamasını izlemek amacıyla, faktoring şirketleri ve finansman şirketlerinden belirleyeceği esaslar ve örneklere uygun olarak cetvel rapor ve mali tablolar istemeye, mali bünyeleri ve kaynaklarının kullanımı ile ilgili standart rasyoları, bu rasyolar ile mali tabloların gerekli görüldüğü takdirde yayımlanmasına ilişkin usul ve esasları, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının da görüşlerini alarak tesbite yetkilidir. İlgili kişi ve kuruluşlar bu cetvel, rapor ve mali tabloları Müsteşarlığa tevdi etmek ve tesbit edilecek rasyolara uymak zorundadırlar. **(Değişik: 21/6/1994-KHK-545/13 md.)**

21.12.1994 tarihinde çıkarılan **Factoring Şirketleri'nin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik** factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları Hazine Müsteşarlığı tarafından bir yönetmelikle düzenlenmiştir. **Factoring Şirketleri'nin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmeliğin 1.maddesine göre**, Factoring şirketi kuruluşu için anılan Müsteşarlıktan ön izin ve kuruluşu takiben faaliyet izni alınması zorunlu olup, faaliyet izni almayan şirketler factoring işlemleri ile uğraşamazlar. Ancak, bankalar, sigorta şirketleri ve özel kanunlara göre ödünç vermeye yetkili kılınan kuruluşlar ile tüzel kişilerin doğrudan veya ortak veyahut iştirakleri aracılığıyla dolaylı olarak ortaklık ilişkisi içinde buldukları diğer tüzel kişilere ödünç para vermeleri ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde yetkili kurum ve kuruluşlarca yapılacak işlemler hakkında söz konusu Yönetmelik hükümleri uygulanmamaktadır.

Factoring Şirketleri'nin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmeliğin 8.maddesine göre, Anonim şirket statüsü altında faaliyette bulunmaları öngörülen factoring şirketlerinin müşterileri ile yapacakları işlemler için yazılı sözleşme düzenlemeleri zorunlu olup, bu şirketler factoring faaliyetleri ile doğrudan ilgisi bulunmayan faaliyetler ile uğraşamazlar, teminat mektubu veremezler, Sermaye Piyasası Kanunu'na göre menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para temini dışında, mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar, Kambiyo senetlerine dayalı bile olsa fatura veya alacağın bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden benzeri belgelerle ilişkilendirilmeyen alacakları satın alamazlar.

Ayrıca factoring sektörü 5411 sayılı Bankalar Kanunu kapsamına alınan factoring şirketleri 2006 yılından itibaren BBDK bünyesine katılarak yeni bir döneme girmiştir.

3.18.1.6. Factoring in İşleyiş Süreci

1. İhracatçı (satıcı) ile ithalatçı (alıcı) arasında alım-satım sözleşmesi yapılır.
2. İhracatçı firma kendi ülkesindeki factoring kuruluşuna başvurur. İhracatçı factor, ithalatçının ülkesindeki muhabir factor'e başvurarak ithalatçı hakkında bilgi alır.

İthalatçının kredi değeriğiliği konusunda olumlu cevap alırsa başvuruyu kabul eder ve belli kredi limiti tahsis eder, bunu ihracatçıya bildirir.

3. İhracatçı, ithalatçıya malları sevk eder.

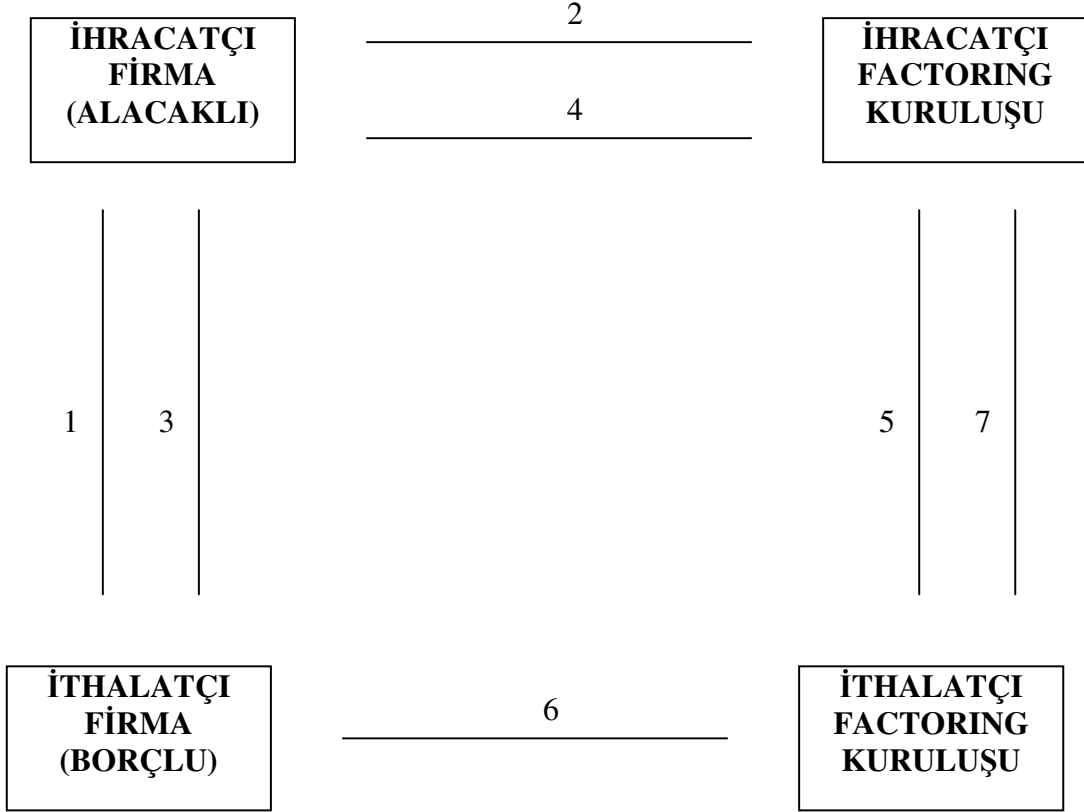
4. İhracatçı factor tarafından alacak hakkı devralınır.

5. Fatura ithalatçı factor'e gönderilir.

6. İthalatçı factor faturayı ithalatçıya göndererek ödemenin yapılmasını talep eder. İthalatçı ödemeyi yapar.

7. İthalatçı factor ise ihracatçı factor'e ödeme yapar, böylece süreç tamamlanmış olur.

Şekil –11: Factoring in İşleyiş Süreci



Kaynak : İlhan Uludağ, Arıcan Erişen, Finansal Hizmetler Ekonomisi (Piyasalar – Kurumlar – Araçlar), I.Baskı, İşletme – İktisatD2:88 Yayın No: 895, İstanbul, 1999, s.347.

3.18.1.7. Türkiye’de Factoring Uygulaması

1 Ocak- 30 Haziran 2005 dönemi verileri ile tablodan çıkaracağımız sonuca göre factoring işlemlerinin önemli kısmını (%86) yurtiçi, geri kalan kısmını ise ihracat (%13.9) ve ithalat (%0.01) factoring’i oluşturmuştur. Burada göz önüne çıkan yurtiçi factoring işlemlerinin yurtdışı factoring işlemlerine göre önemli oranda ağırlıkta olmasıdır. Yurtdışı factoring işlemlerinde ise ihracat factoring’i ithalat factoring’ine göre ağırlıklı olarak yapılan factoring türüdür.

Ülkemizde factoring hizmetlerinden en çok yan-sanayi şirketleri, küçük ve orta ölçekli şirketler, sektörler itibariyle de en çok sanayi, tekstil, gıda, otomotiv, makine ve teçhizat, yedek parça, kimya ve ilaç ürünleri, hizmetler sektörü, ticaret, müteahhitlik hizmetleri, sağlık ve temizlik sektörleri ile yayıncılık sektörleri yararlanmaktadır.

Tablo-23: Sektörel Bazda Factoring İşlem Hacmi (YTL)

1 OCAK - 30 HAZİRAN 2005	YURT İÇİ	İHRACAT			İTHALAT	TOPLAM
SEKTÖRLER	TOPLAM	K.RÜCU	G.K.RÜCU	TOPLAM		
SANAYİİ	5.420.151.856	513.392.889	626.059.162	1.139.452.051	10.767.851	6.570.371.758
- Tekstil	945.871.793	175.220.568	313.224.581	488.445.149	656.518	1.434.973.460
- Hazır Giyim, Kürk Sepileme ve Boyama	111.954.998	19.606.175	93.200.796	112.806.971	0	224.761.969
- Deri ve Deri Ürünleri	52.841.830	4.398.521	12.805.232	17.203.753	0	70.045.583
- Gıda	641.329.476	962.037	6.203.651	7.165.688	0	648.495.164
- Otomotiv	677.249.582	132.944.414	4.255.933	137.200.347	0	814.449.929
- Day. Tük. Mal.	121.324.629	101.360.233	68.715.190	170.075.423	0	291.400.052
- Bilgisayar, Fotokopi Mak, Faks.	75.129.850	0	119.967	119.967	0	75.249.817
- Makine ,Teçhizat,Yedek parça	284.818.648	5.188.103	8.374.076	13.562.179	9.031.236	307.412.063
- Elektrik Malzemeleri	78.330.032	0	19.288.467	19.288.467	785.077	98.403.576
- Mobilya	59.501.163	280.053	1.494.593	1.774.646	0	61.275.809
- Demir , Çelik, Kömür ve Diğer Madenler	426.758.675	57.299.390	71.765.223	129.064.613	0	555.823.288
- Çimento	58.002.625	158.249	484.656	642.905	0	58.645.530
- Sağlık ve Temizlik Ürünleri	39.826.357	0	212.132	212.132	0	40.038.489
- Kimya ve İlaç Ürünleri	320.291.962	1.647.595	783.678	2.431.273	183.607	322.906.842
- Kauçuk ve Plastik Ürünleri	142.430.307	492.918	7.851.167	8.344.085	0	150.774.392
- Boya	67.799.972	0	0	0	0	67.799.972
- Kozmetik Ürünleri	31.600.870	0	0	0	0	31.600.870

1 OCAK - 30 HAZİRAN 2005	YURT İÇİ	İHRACAT			İTHALAT	TOPLAM
SEKTÖRLER	TOPLAM	K.RÜCU	G.K.RÜCU	TOPLAM		
- Kağıt ve Diğer Ağaç Ürünleri	620.405.252	6.311.523	557.007	6.868.530	0	627.273.782
- Kırtasiye Malzemesi	8.601.280	0	0	0	0	8.601.280
- Tarım Ürünleri	38.920.278	0	90.513	90.513	0	39.010.791
- Kereste ve Diğer Orman Ürünleri	220.559.129	0	387.333	387.333	0	220.946.462
- Diğer	361.160.866	2.744.418	9.854.086	12.598.504	111.413	373.870.783
HİZMETLER	1.806.558.942	6.722.119	43.620.879	50.342.998	444.379	1.857.346.319
- Ticaret	644.688.703	474.154	32.433.927	32.908.081	177.293	677.774.077
- Turizm	51.558.375	0	173.094	173.094	0	51.731.469
- Eğitim	4.680.266	0	0	0	0	4.680.266
- Sağlık	31.161.722	0	0	0	0	31.161.722
- Ulaştırma ve Nakliye	163.508.999	3.773.636	3.114.112	6.887.748	0	170.396.747
- Müteahhitlik Hizmetleri	258.503.168	2.189.415	237.839	2.427.254	0	260.930.422
1 OCAK - 30 HAZİRAN 2005	YURT İÇİ	İHRACAT			İTHALAT	TOPLAM
SEKTÖRLER	TOPLAM	K.RÜCU	G.K.RÜCU	TOPLAM		
- Filmcilik, Yayımcılık, Televizyon, Reklam	255.389.408	0	184.464	184.464	0	255.573.872
- Finansal Hizmetler	175.510.164	0	0	0	0	175.510.164
- Diğer	221.558.137	284.914	7.477.443	7.762.357	267.086	229.587.580
DİĞER	180.502.895	0	0	0	0	180.502.895
TOPLAM	7.407.213.693	520.115.008	669.680.041	1.189.795.049	11.212.230	8.608.220.972

Kaynak: <http://www.hazine.gov.tr/stat/finans/factoring99sekdag.htm>

1990'ların başlarında factoring şirketlerinin kurulması ile ülkemizde hızlı bir gelişim gösteren factoring sektörü, 1990 yılında 100 milyon dolar olan sektörün cirosu 2000 yılında 5,9 milyar dolara ulaşmıştır. 2004 yılında %60'lık bir artışla ekonomide işlem hacmi 10.7 milyar dolar seviyesine, 2005 yılında işlem hacmi ortalama 15 milyar dolara ulaşmıştır.

3.18.1.8. Avantajları

1. İhracatçının alacağını vadesinde tahsil edilememe riskini factoring işlemi ortadan kaldırır.

2. İhracatçının mal satımı ile ilgili muhasebe ve defter kaydı tutmasına gerek kalmamaktadır. Bu işlemleri factoring kuruluşu gerçekleştirmektedir.

3. İhracatçı alacağını vadesinden önce belli oranda tahsil edebildiğinden nakit ihtiyacını giderebilmekte, başka kredi imkanlarına başvurmaya gerek olmayabilmektedir.

4. Küçük ve orta ölçekli firmaların nakit ihtiyacı zamanında karşılanabildiğinden bu firmaların dış piyasalara girmesi kolaylaşır.

5. Bilanço daha likit hale gelir. Çünkü, ihracatçının alacakları azalmaktadır.

6. Factoring, ithalatçıya kredili satış imkanı tanıdığından ihracatçının rekabet gücü ve ihracatı artar.

7. İthalatçının ihracatçı lehine akreditif açtırmasına gerek kalmayıp, ithalatçının ekstra maliyet yüklenmesini önler.

8. İthalatçı açısından vadeli mal alımı söz konusu olduğundan ithalatçı ihracatçı tarafından finanse edilmiş olur.

9. Factoring kuruluşu bu hizmetinden dolayı komisyon yanında birde faiz geliri elde etmektedir.

10. Factoring kuruluşu dış piyasalara ait bilgiler toplamaktadır. Müşteri ile ilgili geniş bir bilgi birikimine sahip olabilmekte, müşteri ağını genişletebilmektedir.

3.18.1.9. Dezavantajları

1. Factor'ün üstlendiği risk karşılığı alacağı komisyon ve faiz ihracatçı için maliyetli olabilir.

2. Kur riski, tahsilatın yapılamaması veya gecikmesi riski, politik ve ticari risk factoring kuruluşu için üstlenilen dezavantajlı durumlardır.

3. Her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura sayısı fazla ise maliyeti yüksek olabilir.⁵³

4. Factoring bazı firmalar için riskli bir finansman aracı olarak görüldüğünden, bu finansman aracılığını kullanan firmalara vadeli mal satmamaktadır.⁵⁴

⁵³ Sudi Apak, a.g.e., s.97.

⁵⁴ Sudi Apak, a.g.e., s.97.

3.18.2. Forfaiting

3.18.2.1. Tanım

Vadeli mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan ve bir kambiyo senedi (poliçe, bono), garanti mektubu veya alacağın devrine izin veren başka bir araç ile belgeli alacakların, ihracatçıya ve belge lehdarına rücu edilmeyecek şekilde satın alınmasıdır.⁵⁵ Dış ticarete banka (forfaiter) politik risk, transfer riski, döviz kuru riski, ticari risk ve faiz oranı riskini ihracatçıya rücu etmeksizin üstlenir. Bu risklere karşı banka (forfaiter), kendini korumak için o ülkede tanıdığı bir bankanın poliçelere aval vermesini istemek durumundadır. Aynı zamanda ithalatçı ve ülkesi hakkında ayrıntılı bilgilere sahip olmalıdır.

3.18.2.2. Tarafları

Bir forfaiting işleminde dört taraf mevcuttur:

- 1. İhracatçı / satıcı**
- 2. İthalatçı / alıcı**
- 3. Aval veren veya Garantör olan banka**
- 4. Alacak hakkını satın alan forfaitier.**

3.18.2.3. Özellikleri

1. Kısa vadeli bir finansman aracı olan factoring işleminin tersine, forfaiting orta ve uzun vadeli bir finansman aracıdır.
2. Alacak hakkı forfaiter'e geri dönülemez yani rücu edilmeyecek şekilde satılır.
3. Banka tarafından alacağa aval verilmekte veya garantör olunmaktadır.
4. Alacak senetleri ikincil piyasada da işlem görebilir.
5. Yatırım malları ihracatından doğan alacakların iskontosunda uygulanır.

⁵⁵ Niyazi Erdoğan, Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri, 2.Baskı, 1995, s.172.

3.18.2.4. Uygulama Esasları

Forfaiting ile ilgili yasal düzenlemeler şunlardır:⁵⁶

Ülkemizde forfaiting işlemine ilişkin yasal düzenleme açık olarak belirtilmemiştir. Factoring'e ilişkin tüm düzenlemeler, net bir şekilde olmasa da forfaiting işlemlerini de çok yakından ilgilendirmektedir.

- İşlemlerin yöntemleri, lehdarı, muhatabı ve forfaiting işlemi yapan kuruluşlar hemen hemen aynıdır. Forfaiting işlemleri yapabilme imkanı, **90 sayılı Kanun Hükmünde Kararnameye eklenen 545 sayılı Kanun Hükmünde Kararname** ile ortaya çıkmıştır. Söz konusu KHK'nın amacı, ödünç verme işleriyle uğraşan gerçek kişilerin ve finansman şirketleri ile factoring şirketlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi olarak belirlenmiştir.

- **Bankalar Kanunu** açısından banka nihai riskin kimden doğduğu ve ödeme yükümlülüğünün kime ait olduğunu göz önünde bulundurulmalı, ihracatçıya rücu edilemeyen durumlarda asıl borçlu ithalatçı ile poliçeye aval veren diğer bankalardır.

- **Türk Ticaret Kanunu**'nda forfaiting işlemine konu olan bono ve poliçelerin ödenmeme veya kabul edilmemesi konusunda sorumluluğun kimde olacağı yönünde düzenlemeler vardır. Türkiye'de bono ve poliçelerin iskonto edilmesinde, **T.T.K.nın 597.maddesinin birinci fıkrasındaki** "Aksine bir şart bulunmadıkça ciranta poliçenin kabul edilmemesinden ve ödenmemesinden yükümlüdür" hükmü çerçevesinde gayri kabili rücu olarak gerçekleşmektedir. Bu maddeden anlaşılacak olan poliçenin ihracatçı tarafından kabul edilmemesi ve ödenmemesinden sorumlu olunmayacağı şerhi konularak ciro edilmesinin mümkün olduğudur. **T.T.K. nın 591.maddesinde** ise, "Keşideci, poliçenin kabul edilmemesinden ve ödenmemesinden mesuldür. Keşidecinin poliçenin kabul edilmemesi halindeki mesuliyetten kendini muaf tutması caiz ise de ödenmemesi halindeki mesuliyetten muaf olduğunu gösteren kayıtlar yazılmamış sayılır" hükmü yer almaktadır.

⁵⁶ H.Ali Akça, İhracatın Finansmanında Forfaiting Uygulaması ve Bankaların Rolü, Hazine Dergisi, Sayı:14, Ocak-Nisan 2002, s.10-14.

Ayrıca forfaiting işleminde kullanılan temel belgelerden poliçe hakkında **TTK 583 – 592’inci maddelerinde** poliçe keşide ve şekil şartları, **TTK 593 – 602’inci maddelerinde** poliçe cirosu, **TTK 603 – 614’üncü maddelerinde** kabul ve aval, **TTK 615 – 624’inci maddelerinde** poliçe ödemeleri ile ilgili hükümlere rastlamaktayız. **TTK 583.maddesinde** “Poliçe;

1. Senet metninde "Poliçe" kelimesini ve eğer senet Türkçeden başka bir dil-
le yazılmışsa o dilde poliçe karşılığı olarak kullanılan kelimeyi;
2. Muayyen bir bedelin ödenmesi hususunda kayıtsız ve şartsız havaleyi;
3. Ödeyecek olan kimsenin (Muhatabın) ad ve soyadını;
4. Vadeyi;
5. Ödeme yerini;
6. Kime veya kimin emrine ödenecek ise onun ad ve soyadını;
7. Keşide tarihi ve yerini;
8. Keşidecinin imzasını;

ihativa eder.” şeklinde tanımlanmıştır.

Forfaiting işleminde kullanılan birisi bono ve diğeri poliçenin şekil şartlarının ne olacağı 1930 yılında Cenevre’de yapılan Uluslararası Ticari Senetler (International Convention for Commercial Bills) konulu toplantıda belirlenmiş ve dünyanın pek çok ülkesi tarafından da benimsenmiştir.⁵⁷

TTK 596. Maddesi’nde “Ciro ve teslim neticesinde poliçeden doğan bütün haklar devredilmiş olur.” hükmü yer almaktadır.

TTK 615.maddesi’nde “Bir poliçe:

1. Görüldüğünde;
2. Görüldükten muayyen bir müddet sonra;
3. Keşide gününden muayyen bir müddet sonra;

⁵⁷ Ali Taşpoşat,a.g.e.,s.551

4. Muayyen bir günde;

ödenmek üzere keşide olunabilir.” hükmü ile poliçe vade çeşitleri açıklanmıştır.

TTK 607.maddesi “Kabul beyanı poliçe üzerine yazılır ve "Kabul edilmiştir" tabiriyle veya buna muadil başka bir ibare ile ifade ve muhatap tarafından imza edilir. Muhatabın poliçenin yüz tarafına yalnız imzasını koyması, kabul hükmündedir.” ile poliçenin kabulü ile ilgili şekil şartı, **TTK 610. madde** “Muhatap, poliçeyi kabul etmekle bedelini vadesinde ödemeyi taahhüt etmiş olur.” ile poliçeyi kabul eden muhatabın sorumluluğu, **TTK 614.madde** “Aval veren kimse, kimin için taahhüt altına girmişse tıpkı onun gibi mesul olur.” ile poliçeye aval verenin sorumluluğu gibi konular açıklanmıştır.

- **Borçlar Kanunu**'nun alacağın temlikine ilişkin düzenlemeler forfaiting ile ilgili olmaktadır. Daha öncede belirtildiği gibi alacağın temlikine dair hükümler Borçlar Kanunu'nun 162.maddesi'nden 172. maddesine kadarki hükümleri ihtiva eder. **Borçlar Kanunu** alacağın devrinin yazılı şekilde yapılmasını öngörmektedir. Bu durum **Borçlar Kanunu'nun 163.maddesinde** “Bir geçerlilik şekli olarak yazılı şekle uyulmadıkça alacağın devrinin hiçbir hükmü yoktur” hükmü ile yer almaktadır.(Borçlar Kanunu'nun akdin şekline dair hükmü) Devreden, alacak senedi ile birlikte alacağı ispata yarayan diğer belgeleri devralana teslim etmek ve alacak hakkının ileri sürülmesi için gerekli olan bilgileri de vermekle yükümlüdür. **Borçlar Kanunu'nun 162.maddesinde**, “Kanun ve akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak, borçlunun rızasına bırakılmaksızın, alacaklı alacağını üçüncü şahsa temlik edebilir” hükmü yer almaktadır. Borçlar Kanunu'nun 162.maddesi alacaklının alacağını temlik etmesi ile ilgili olarak borçluya ve üçüncü bir şahsa karşı durumunu açıklığa kavuşturmaktadır. Forfaiting işleminde sözleşme ile alacakları temsil eden senetlerin forfaiter'e devri sonucu, ihracat işleminden doğan alacak hakkı, ihracatçıdan forfaiter'e geçmektedir. Artık ihracatçının ödemenin forfaiter'e yapılacağını bildirmesi gerekmektedir. **Borçlar Kanunu'nun 165.maddesinde**, alacağın temlik edildiğinin borçluya bildirilmesi gerektiği ve borçlunun kendisine bildirim yapılmadan önceki tediyelerin geçerli olduğu belirtilmektedir. Borçlar Kanunu'nun 165.maddesi temlik hükümlerine dair borçlunun vaziyetini açıklamaktadır.

3.18.2.5. Forfaiting'in İşleyiş Süreci

1. Satıcı / ihracatçı satış öncesi forfaiter'e başvurur. Forfaiter yapılan başvuruya olumlu cevap verirse bir teklif sunar. Bu teklif satıcı tarafından da kabul edilirse satıcı ile forfaiter arasında bir forfaiting sözleşmesi imzalanır.

2. İhracatçı / satıcı ile ithalatçı / alıcı arasında bir alım-satım sözleşmesi yapılır.

3. İhracatçı tarafından hazırlanan mallar poliçeyle birlikte ithalatçıya gönderilir.

4. İthalatçı poliçeye garantör bankanın aval vermesi için poliçeyi ibraz eder.

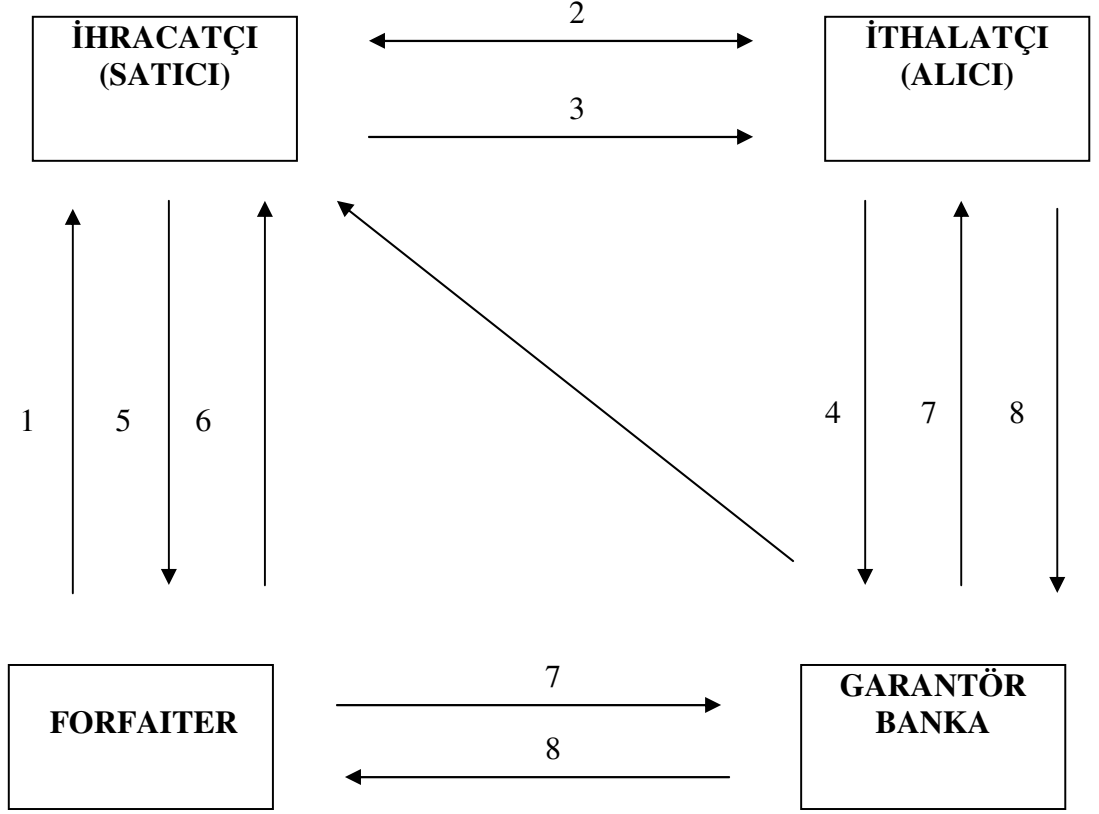
5. Aval verilen poliçe ihracatçı tarafından cirolanarak forfaiter'e sunulur.

6. Forfaiter poliçeyi iskonto edip, masrafları düşükten sonra ihracatçıya ödeme yapar.

7. Forfaiter ise poliçenin vadesinde ödenmesi için poliçeyi borçluya gönderilir.

8. Vade sonunda poliçe ithalatçı tarafından garantör bankaya ödenir. Garantör banka tahsil ettiği bedeli forfaiter'e öder.

Şekil –12: Forfaiting in İşleyiş Süreci



Kaynak : Niyazi Erdoğan, a.g.e., s.179.

3.18.2.6. Avantajları

1. Kur riski, mal bedelinin ithalatçı tarafından ödenmemesi riski, ticari ve politik riskini forfaiter yüklediğinden, ihracatçı bu risklere karşı kendini korumuş olur.

2. Riskler forfaiter tarafından üstlenildiği için ihracatçının ihracat kredi sigortası yaptırmasına gerek yoktur.

3. Forfaiting ile ihracatçı %100 finansman sağlar.

4. İhracatçı vadeli alacağını vadesinden evvel nakde dönüştürebildiğinden likiditesini arttırır.

5. Forfaiter mal bedeli tahsil edemediğinde, alacağı ihracatçıya gayrikabilirücu yani rücu edilemeyecek şekilde satın aldığından alacağın tahsili, takibi gibi işlemleri kendisi yürütür. Bu durum ihracatçıya avantaj sağlar.

6. İhracatçıya genellikle sabit faiz oranı uygulandığından ihracatçı faiz oranlarındaki değişimlerden etkilenmemektedir.

7. Forfaiting ihracatçıya zaman tasarrufu, finansman kolaylığı sağladığından, ihracatçının rekabet gücünün artmasına ve pazar ağının genişlemesine katkı sağlar.

8. İhracatçı forfaitingle likiditesini güçlendirerek orta vadeli kredi almasına gerek kalmadan borçlanmasını azaltabilir.

9. Forfaiting işlemi ihracat finansmanı sağlayan diğer geleneksel finansman araçlarına göre daha basit bir prosedürlerle yapıldığı için ihracatçı daha kısa sürede ve daha az belgeyle finansman sağlayabilmektedir.⁵⁸

10. İthalatçı için forfaiting basit, işlemin hızlı yürümesi ve sabit faizli finansman imkanı önemli avantajlardır.⁵⁹

11. Alacağı gösteren bono ve poliçeler ikincil piyasalarda işlem görebildiğinden forfaiter için avantajlıdır.

⁵⁸ Hüsamettin Kılıçkaya, İhracatın Finansmanında Güncel Bir Yöntem: Forfaiting, Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, sayı: 8, 1991, s.61.

⁵⁹ Erkut Onursal, a.g.e., s.351.

12. Garantör forfaiting işleminde faiz geliri elde eder ve sunduğu hizmet karşılığı ücret alır.⁶⁰

3.18.2.7. Dezavantajları

1. Mal bedelinin ödenmemesi durumunda, forfaiterin ihracatçıya rücu hakkı olmamaktadır.

2. Forfaiting işleminde, forfaiter tüm riskleri üstlendiği için, daha yüksek bir marj uygulamakta, bu nedenle forfaiting finansman yöntemi, diğer finansman yöntemlerine göre daha pahalıdır.⁶¹

Dolayısıyla forfaiter uyguladığı yüksek marjlar hem ihracatçı hem de ithalatçı için dezavantajdır.

3. İthalatçıya aval veren ya da garantör olan banka nezdinde ithalatçının kredi limiti azalmaktadır.

4. İthalatçı forfaiting işleminde ödemesi gereken bedeller yanında bir de aval/garanti bedeli ödemektedir.

5. Forfaiter ihracatçının mal-alım satımı yaptığı farklı ülkelerin bono, poliçe, garanti veya avale ilgili tüm yasal düzenlemeleri ve yönetmelikleri bilmesi gerekmektedir.⁶²

6. Forfaiting işleminde, garantör garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlüdür.⁶³

3.18.2.8. Forfaiting İle Factoring Arasındaki Farklar

Forfaiting ile factoring işlemleri arasında mevcut olan birçok farklılık söz konusudur.⁶⁴

1. Factoring 90-180 gün vadeli, forfaiting 6 ay ile 5 yıl vadeli ihracatın finansmanında kullanılır.

⁶⁰ Erkut Onursal, a.g.e., s.353

⁶¹ Erkut Onursal, a.g.e., s.351

⁶² Niyazi Erdoğan, a.g.e., s.183.

⁶³ Erkut Onursal, a.g.e., s.353.

⁶⁴ İTO, Sorularla Forfaiting, 1998, s.49-50.

2. Factoring tüketim malları finansmanında forfating daha çok yatırım malları ve tüketim malları finansmanında kullanılır.

3. Factoring her tür para birimi cinsinden, forfating güçlü ve istikrarlı para birimlerinden işlem görür.

4. Factoring hem ulusal hem de uluslararası piyasalarda, forfating uluslararası piyasalarda kullanılır.

5. Factoring'de fatura karşılığı, forfating de poliçe, bono veya vadeli akreditif ile işlem yapılır.

6. Factoring işleminde ticari risk komisyon karşılığında factor tarafından üstlenilmektedir. Factor alacağın tahsil edilmeme riskinin %80 ini üstlenmektedir. Forfating de ticari riski doğrudan forfaite üstlenmektedir.

7. Factoring'de ikincil piyasa işlemleri yoktur. Forfating'de ikincil piyasa işlemlerine başvurabilir.

8. Factoring %80'e kadar, forfating %100 ihracatçıya finansman sağlar.

9. Factoring Açık Hesap veya Mal Mukabili, forfating Akreditif veya Vesaik Mukabili alım-satım işlemlerinde kullanılır.

10. Factoringde ana amaç, yeniden finansmanın düzenlenmesi, kredi verilen hesaplarının denetlenmesi, muhasebe ve tahsilat işlemlerinin yapılmasıdır. Forfating de ana amaç, alacağın vadesinde tahsil edilmeme riskini üstlenmektir.

11. İhracatçı factor'e komisyon öder, forfating işleminde komisyonu ve banka avali/garanti bedelini ödeyen ithalatçı / alıcıdır.

12. Factoring işleminde faiz cari hesap yöntemi, forfating de iskonto yöntemiyle hesaplanır.

13. İskonto oranları forfating de sabit, factoring de iskonto oranları yükselme eğilimindedir. Forfating de ihracatçıya rücu hakkı olmadığı gibi, factoring de kusur halinde ihracatçıya rücu hakkı vardır.⁶⁵

⁶⁵ Niyazi Erdoğan, a.g.e., s.194.

3.18.3. Leasing (Finansal Kiralama)

3.18.3.1. Tanım

Bir menkul veya gayrimenkulün ekonomik ömrünün belirli süresi veya tamamı boyunca mülkiyetini kiraya verende, kullanım hakkını ise belirli bir bedel karşılığında kiracı da bırakan, kira süresi sonunda varlığın geri verilmesi veya belirli bir bedel karşılığında mülkiyetinin kiracıya devredilmesini sağlayan bir finansman türüdür.⁶⁶

3.18.3.2. Taraflar

Leasing de üç taraf vardır:

1. Leasing Şirketi (Lessor): İthalatçı ya da yatırımcının yararlanmak istediği malı satın alıp, malın mülkiyetini elinde tutan ve malı kiraya veren.

2. İhracatçı: Malı leasing kuruluşuna satan satıcı.

3. İthalatçı: Yatırım malını kiralayan ve malın kullanım hakkını elde eden kiracı.

3.18.3.3. Leasing Türleri

3.18.3.3.1. Operasyonel Leasing

Leasing şirketinin finansman riski yanında sözleşmeye konu olan malla ilgili olan riski de üzerine aldığı, kiracı tarafından mal bedelinin tamamı yerine bir kısmının ödendiği (genel olarak %80 'inden düşük bir kısmı) leasing türüdür.

Malın sözleşme süresi sonundaki değerine ilişkin risk ise leasing şirketi tarafından üstlenilmektedir. Kiracının dönem sonunda malı satın alma mecburiyeti bulunmamaktadır. Genel olarak kiracı leasing'e konu malın finansman maliyeti ile ilgili bedelin tamamını ödememektedir ve malın ekonomik ömrüne yakın ancak daha kısa bir süre için leasing yapmaktadır.

3.18.3.3.2. Finansal Leasing

Leasing şirketinin sadece finansman riskine katlandığı, kiracı tarafından sözleşmeye konu malın kira bedellerinin tamamen ödendiği ve sözleşme süresi sonunda sembolik bir bedelle (iz bedeli) malın mülkiyetinin kiracıya geçtiği leasing türüdür.

⁶⁶ Cevap Gerni, a.g.e., s.107.

Kiracı mal bedelinin tamamını ödediği için genel olarak leasing dönemi sonunda malın mülkiyetini ekonomik olarak devir alır.

3.18.3.3.3.Uluslararası Leasing

Leasing alan kiracı ile leasing veren kiralayanın farklı ülkelerde olduğu durumda ortaya çıkan bir leasing türüdür. Leasing şirketi Türkiye dışında olup, leasing işlemleri bu şirket tarafından yürütülür.

3.18.3.3.4.Yurtiçi Leasing

Yatırım malının yurtiçinden ya da yurtdışından leasing şirketi tarafından satın alınarak,yurtiçindeki bir yatırımcıya kiralanmasıdır ki, leasing işlemini yapan yurtiçinde faaliyet gösteren leasing şirkettir.

Leasing alan kiracı ile leasing veren kiralayanın aynı ülkede faaliyet göstermektedir.

3.18.3.4. Leasing in İşleyiş Süreci

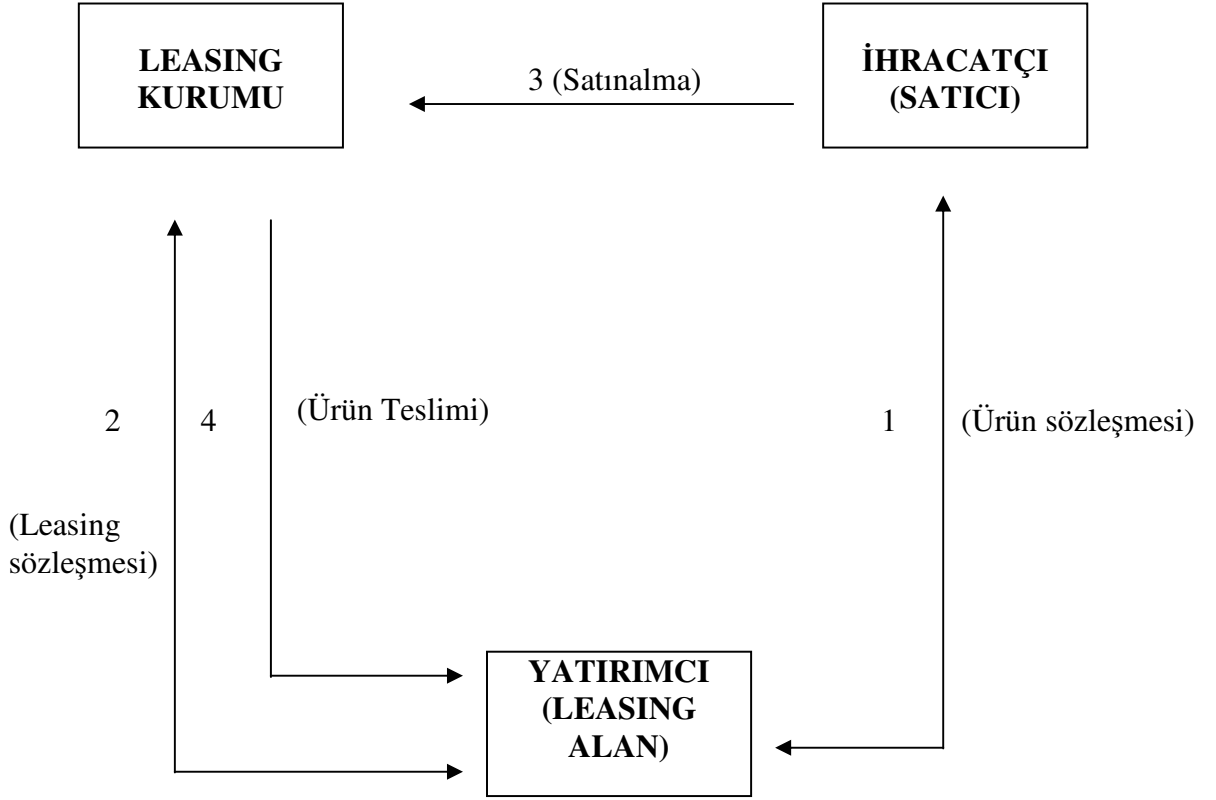
1. Yatırımcı (kiracı, ithalatçı) yatırım yapmak istediği malı seçer, yatırımcı (alıcı) ile satıcı (ihracatçı) arasında bir ürün sözleşmesi imzalanır.

2. İthalatçı yatırım yapmak istediği malı finanse etmesi için leasing kurumuna başvurur. Leasing kurumu, yatırımcı hakkında gerekli araştırma ve incelemeleri yaptıktan sonra sonucu olumlu bulursa ithalatçıyla bir leasing sözleşmesi yapar.

3. Leasing kurumu yapılan sözleşme istinaden malı satın alır, bedelini ihracatçı / satıcıya öder.

4. Satın alınan mal leasing kurumu tarafından ithalatçı / kiracıya teslim edilir. İthalatçı / kiracı ise kira bedellerini, malın mülkiyetini elinde bulunduran leasing kurumuna ödeyecektir.

Şekil –13: Leasing in İşleyiş Süreci



Kaynak : Arif Şahin, İhracata Yönelik Finansman Araçları, İGEME,3.Baskı, Aralık 2000, s.57.

3.18.3.5. Türkiye’de Leasing Uygulaması

Tablo-24: 2004-2005 Yılları 6 Aylık Verilerin Karşılaştırılması (BİN USD)

MAL GRUPLARI	2004 6 AYLIK	2005 6 AYLIK	DEĞİŞİM
KARA ULAŞIM ARAÇLARI	170.323	245.920	44%
HAVA ULAŞIM ARAÇLARI	0	6.508	-
DENİZ ULAŞIM ARAÇLARI	1.063	3.660	244%
İŞ VE İNŞAAT MAKİNALARI	198.539	450.990	127%
MAKİNA VE EKİPMANLAR	326.994	459.903	41%
TIBBİ CİHAZLAR	50.281	77.391	54%
TEKSTİL MAKİNALARI	183.829	165.465	-10%
TURİZM EKİPMANLARI	21.271	27.392	29%
ELEKTRONİK VE OPTİK CİHAZLAR	73.436	61.625	-16%
BASIN YAYIN İLE İLGİLİ DONANIMLAR	45.446	65.486	44%
BÜRO EKİPMANLARI	93.080	110.251	18%
GAYRİMENKULLER	86.346	112.500	30%
DİĞER	34.877	15.965	-54%
GENEL TOPLAM	1.285.485	1.803.056	40%

Kaynak:<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=13&sintLanguageID=0&bytContentType=4&strHitCountParam=2|3|0|49|113#>

2005 yılının ilk 6 aylık döneminde kara,hava,deniz ulaşım araçlarının payı %14 finansman tutarı 256 milyon dolar; bilgisayar ve büro ekipmanları ile gayrimenkul işlemlerinin her ikisinin de payı %6, yapılan finansman tutarı ise sırasıyla 110 milyon dolar ve 112.5 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. En çok artış sırasıyla gayrimenkul yatırımlarında (%127), iş ve inşaat makinelerinde (%106), turizm ekipmanlarında (%72) ve elektronik-optik cihazlarında (%72) olmuştur. Son iki yıldır artan tekstil yatırımları ise %10 oranında düşüş göstermiştir. Makine ve teçhizat yatırımları içerisinde en çok artış gösteren grup iş makineleri olmuştur. 2004 yılında da en çok artış gösteren iş makineleri finansmanı 2005 yılında ilk 6 ayda işlem hacmi 451 milyon olarak gerçekleşmiştir. Üretim ekipmanları ise %41 artarak 460 milyon dolara,kara ulaşım araçları ise %44 artarak 246 milyon dolara ulaşmıştır.

Tablo-25: Finansal Kiralama İşlemlerinin Sektörlere Göre Dağılımı

1 Ocak - 31 Aralık 2005 Dönemi (Bin YTL)

SEKTÖRLER	Fatura Değeri	Oran %	Kira Alacağı	Oran %
Tarım	405.789	% 7,07	499.606	% 7,34
Tarım, Hayvancılık, Ormanlık	402.847	% 7,02	496.016	% 7,29
Balıkçılık	2.942	% 0,05	3.590	% 0,05
İmalat Sanayi	2.612.862	% 45,53	3.077.018	% 45,21
Enerji Üreten Madenlerin Çıkarılması	55.464	% 0,97	65.857	% 0,97
Enerji Üretmeyen Madenlerin Çıkarılması	58.310	% 1,02	68.327	% 1,00
Gıda,Meşrubat Ve Tütün Sanayi	338.026	% 5,89	399.179	% 5,87
Tekstil Ve Tekstil Ürünleri Sanayi	588.239	% 10,25	677.989	% 9,96
Deri Ve Deri Ürünleri Sanayi	40.831	% 0,71	45.483	% 0,67
Ağaç Ve Ağaç Ürünleri Sanayi	66.163	% 1,15	78.789	% 1,16
Kağıt Ve Kağıt Ürünleri Basım San.	268.227	% 4,67	314.789	% 4,63
Nükleer Yakıt, Petrol, Kömür Ür.San.	56.746	% 0,99	68.978	% 1,01
Kimya Ve Kimya Ürünleri İle Sentetik Lif San.	46.746	% 0,81	54.926	% 0,81
Kauçuk Ve Plastik Ürünleri Sanayi	125.841	% 2,19	148.068	% 2,18
Diğer Metal Dışı Madenler Sanayi	133.791	% 2,33	157.580	% 2,32
Metal Ana Sanayii Ve İşlenmiş Madde Üretimi	253.351	% 4,41	301.586	% 4,43
Makina Ve Techizat Sanayi	172.705	% 3,01	214.222	% 3,15
Elektrik Ve Optik Aletler San.	51.795	% 0,90	60.910	% 0,89

Ulaşım Araçları Sanayi	62.747	% 1,09	74.181	% 1,09
Başka Yerlerde Sınıflandırılmamış İmalat San.	186.796	% 3,25	219.769	% 3,23
Elektrik Gaz Ve Su Kaynakları	107.084	% 1,87	126.385	% 1,86
Hizmet	2.608.778	% 45,46	3.093.774	% 45,46
İnşaat	1.081.719	% 18,85	1.276.610	% 18,76
Toptan Ve Per. Tic. Mot. Ar. Serv. Hzm.	172.652	% 3,01	203.363	% 2,99
Otel Ve Restoranlar(Turizm)	102.627	% 1,79	124.405	% 1,83
Taşımacılık Depolama Ve Haberleşme	404.169	% 7,04	490.295	% 7,20
Finansal Aracılık	239.597	% 4,17	266.631	% 3,92
Emlak Kom.Kiralama Ve İşl.Faalıyeri	146.942	% 2,56	175.093	% 2,57
Savunma Ve Kamu Yönetimi Zorunlu Sos.Güv.	1.953	% 0,03	2.186	% 0,03
Eğitim	28.515	% 0,50	34.772	% 0,51
Sağlık Ve Sosyal Hizmetler	285.478	% 4,97	346.198	% 5,09
SEKTÖRLER	Fatura Değeri	Oran %	Kira Alacağı	Oran %
İşçi Çalıştıran Özel Kişiler	24.584	% 0,43	29.490	% 0,43
Uluslar Arası Örgüt Ve Kuruluşlar	0	% 0,00	0	% 0,00
Diğer Toplumsal Sos. Ve Kişisel Hizmetler	120.542	% 2,10	144.731	% 2,13
Diğer	111.653	% 1,95	135.633	% 1,99
Diğer	111.653	% 0,00	135.633	% 0,00
GENEL TOPLAM	5.739.082	%100	6.806.031	%100

Kaynak:<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=12&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=2\3\0\49\266>

Leasing işlemlerinin sektörler bazında dağılımını incelediğimizde, en fazla finanse edilen sektörler imalat sanayi ve hizmet sektörü , imalat sanayi içinde tekstil, gıda, kağıt ve ürünleri, metal ana sanayi, makine ve teçhizat sanayi; hizmet sektörü içinde inşaat, taşımacılık,sağlık ve sosyal hizmetler sektörü olmuştur.

Tablo-26: Finansal Kiralama İşlemlerinin Mal Gruplarına Göre Dağılımı Ocak - 31 Aralık 2005 Dönemi (İşlem Adedi : 37.278) (Bin YTL)

MAL GRUPLARI	Yatırım Tutarı	Oran %	Kira Alacağı	Oran %
Kara Ulaşım Araçları	706.738	%12,31	853.521	%12,55
Otomobil	96.026	%1,67	115.819	%1,70
Otobüs	95.862	%1,67	111.623	%1,64
Minibüs	7.435	%0,13	9.031	%0,13
Kamyon - Kamyonet	165.663	%2,89	200.190	%2,94
Rent-A-Car	5.945	%0,10	7.060	%0,10
Çekici	107.473	%1,87	126.145	%1,85
Diğer Araçlar	228.334	%3,98	283.653	%4,17
Hava Ulaşım Araçları	34.843	%0,61	43.728	%0,64
Uçak	34.562	%0,60	43.424	%0,64
Helikopter	0	%0,00	0	%0,00
Diğer	281	%0,00	304	%0,00
Deniz Ulaşım Araçları	9.527	%0,17	10.975	%0,16
Kuru Yük	3.484	%0,06	3.806	%0,06
Tanker	4.273	%0,07	5.000	%0,07
Yolcu	0	%0,00	0	%0,00
Yat	1.101	%0,02	1.357	%0,02
Diğer	669	%0,01	812	%0,01
İş ve İnşaat Makinaları	1.327.397	%23,13	1.549.552	%22,78
Dozer	17.174	%0,30	19.511	%0,29
Loder	264.020	%4,60	305.135	%4,49
Ekskavatör	460.501	%8,02	529.122	%7,78
Taşıyıcı	7.105	%0,12	8.462	%0,12
Forklift	77.951	%1,36	89.906	%1,32
Diğer	500.646	%8,72	597.416	%8,78
Makina ve Ekipmanlar	1.582.363	%27,57	1.868.688	%27,47
Üretim Makinaları	537.802	%9,37	632.666	%9,30
Paketleme Makinaları	67.951	%1,18	80.234	%1,18
Gıda Sektöründe Kul.Makinalar	157.665	%2,75	187.963	%2,76
Ses ve Görüntü Ekipmanları	34.166	%0,60	40.770	%0,60
Metal İşleme Makinaları	184.125	%3,21	215.066	%3,16
Diğer	600.654	%10,47	711.989	%10,47
Tıbbi Cihazlar	265.428	%4,62	321.794	%4,73
Tanı Cihazları	108.147	%1,88	129.878	%1,91
Cerrahi Cihazlar	20.172	%0,35	24.944	%0,37
Dişçi Üniteleri	9.629	%0,17	11.507	%0,17
Laboratuar Donanımları	17.798	%0,31	21.071	%0,31
Diğer	109.682	%1,91	134.394	%1,98
Tekstil Makinaları	473.848	%8,26	539.054	%7,92
Dokuma Tezgahları	164.823	%2,87	188.407	%2,77
İplik İmalat Makinaları	30.002	%0,52	34.277	%0,50

Boya Makinaları	32.218	%0,56	36.832	%0,54
Konfeksiyon Dikiş Makinaları	39.309	%0,68	44.353	%0,65
Diğer	207.496	%3,62	235.185	%3,46
Turizm Ekipmanları	80.261	%1,40	95.947	%1,41
Isıtma ve Soğutma Cihazları	32.441	%0,57	38.572	%0,57
Mutfak ve Çamaşırhane Donanımları	14.878	%0,26	17.891	%0,26
Diğer	32.942	%0,57	39.484	%0,58
Elektronik ve Optik Cihazlar	202.550	%3,53	243.000	%3,57
Güvenlik Sistemleri	10.370	%0,18	12.313	%0,18
Santral Sistemleri	3.444	%0,06	4.097	%0,06
Elektrik Motorları, Jeneratörler	20.823	%0,36	23.884	%0,35
Kesintisiz Güç Kaynakları	8.721	%0,15	10.914	%0,16
Diğer	159.192	%2,77	191.792	%2,82
Basın Yayın İle İlgili Donanımlar	181.637	%3,16	212.013	%3,12
Matbaa Makinaları	131.749	%2,30	153.508	%2,26
Dizgi Sistemleri	1.337	%0,02	1.585	%0,02
Masa Üstü Yayıncılık Sistemleri	13.290	%0,23	15.543	%0,23
Diğer	35.261	%0,61	41.377	%0,61
Büro Ekipmanları	354.071	%6,17	407.094	%5,98
Bilgisayar	141.169	%2,46	160.401	%2,36
Fotokopi Makinaları	31.375	%0,55	36.941	%0,54
Faks Makinaları	452	%0,01	522	%0,01
Telefon Cihazları	3.027	%0,05	3.670	%0,05
Büro Malzemesi	75.280	%1,31	88.320	%1,30
Diğer	102.768	%1,79	117.240	%1,72
Gayrimenkuller	462.962	%8,07	588.951	%8,66
Bina	450.071	%7,84	573.436	%8,43
Arazi	12.891	%0,22	15.515	%0,23
Diğer	57.440	%1,00	68.708	%1,01
Diğer	57.440	%1,00	68.708	%1,01
GENEL TOPLAM	5.739.065	%100,00	6.803.025	%100,00

Kaynak:<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=12&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=2\3\0\49\266>

Leasing işlemlerinin mal grupları bazında dağılımını incelediğimizde, en çok finanse edilen mal grubunun sırasıyla %27.47 ile makine ve teçhizat, %22.78 ile iş ve inşaat makinaları, %12.55 ile kara ulaşım araçları, %8.66 ile gayrimenkuller, %7.92 ile tekstil makinaları ve %5.98 ile büro makinaları olmuştur.

Tablo-27:Leasing Temel Verileri (Bin YTL)

	2000	2001	2002	2003	2004
Ekipman	1.009.778	861.409	1.992.536	2.927.706	3.849.272
Gayrimenkul	40.801	86.471	106.533	209.113	278.255
Leasing İşlem Hacmi	1.050.579	947.880	2.099.069	3.136.819	4.127.527
GSYİH	124.982.454	181.408.563	277.574.057	359.762.926	430.511.477
Özel Sabit Sermaye Oluşumu	20.218.038	22.323.195	31.258.910	40.626.213	60.664.380
Makina Teçhizat	11.777.954	10.151.000	17.309.762	25.598.545	40.801.346
Gayrimenkul (Konut ve Diğer)	8.440.084	12.172.194	13.949.149	15.027.668	19.863.034

Kaynak:<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=16&sintLanguageID=0&bytContentType=4&strHitCountParam=2|13|0|166|575#>

Tablo-28:Leasing Temel Verileri (%)

	2001	2002	2003	2004
Ekipman	-14.69	131.3	46.93	23.94
Gayrimenkul	111.9	23.20	96.28	33.06
Leasing İşlem Hacmi	-9.77	121.4	49.43	31.58
Özel Sabit Sermaye Oluşumu	10.41	40.02	29.96	33.03
Makina Teçhizat	-13.81	70.52	47.88	59.38
Gayrimenkul (Konut ve Diğer)	44.21	14.59	7.73	32.17

Leasing işlem hacmi 2001 ekonomik kriz sonrası 2002 yılından itibaren sürekli artış eğimi göstermiş 2004 yılında bir önceki yıla göre %31.58 lik artışla YTL bazında 3.1

milyar (3.136 milyar) YTL seviyesinden 4.1 milyar (4.127 milyar)YTL seviyesine ulaşmıştır. 4.1 milyar YTL lik Leasing işleminin 3.84 milyar YTL (% 93.3) lik kısmını Ekipman yatırımı, 0.27 milyar (%6.7) YTL lik kısmını da gayrimenkul yatırımı oluşturmuştur.

Tablo-29: Leasing Temel Verileri (%)

	2000	2001	2002	2003	2004
Leasing/GSYİH	0.84	0.52	0.76	0.87	0.96
Leasing/Özel Sabit Sermaye Harcamaları	5.20	4.25	6.72	7.72	6.80
Leasing (Ekipman)/ Özel Makina Teçhizat Yatırım Harcamaları	8.57	8.49	11.51	11.44	9.43
Leasing (Gayrimenkul)/ Özel Gayrimenkul Yatırım Harcamaları	0.48	0.71	0.76	1.39	1.40

Kaynak:<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=16&sintLanguageID=0&bytContentType=4&strHitCountParam=2|13|0|166|575#>

Leasing işlemlerinin 2000-2004 yılları arasında özel sabit sermaye yatırımları içindeki payı ortalama %6, özel makine teçhizat yatırımları içindeki payı ortalama %9 - 10, özel gayrimenkul yatırımları içindeki payı ise ortalama %1 olmuştur.

Leasing sektörünün gelişmişliğinin ölçüsü olan penetrasyon oranı, ülkemizde gelişmiş ülkelerdeki seviyelere ulaşamamıştır.Gelişmiş ülkelerde leasing'in toplam yatırımlar içindeki payı %20-25 seviyesinde iken ülkemizde %5-7 seviyesindedir.

Leasing işlemlerinin GSYİH içindeki oranı 2000-2004 yılları arasında ortalama % 0.79 olup bu oran %1'e yaklaşmaktadır.

Tablo-30: Finansal Kiralama İşlemleri

I-YURTIÇİ KİRALAMALAR (Milyar TL)				
SEKTÖRLER	2001	2002	2003	2004 (1)
Bilgisayar, Büro Mal., Telekom.	149.020	235.929	293.204	58.083
Kara Ulaşım Araçları	98.579	370.476	506.388	86.042
Deniz Ulaşım Araçları	1.692	27.815	9.050	90
Hava Ulaşım Araçları	1.758	9871	2.979	253
Tekstil ve Basım Mak.	217.889	662.755	832.927	161.339
Tıbbi Cihazlar	37.505	73.375	155.734	31.722
Diğer İmalat Makineleri (2)	445.237	946.631	1.518.416	373.604
Gayrimenkuller	116.442	156.080	248.429	84.562
Yatırım Tutarı Toplamı	1.068.122	2.482.932	3.567.127	795.695
İşlem Adedi	4.271	18.400	26.065	7.821
II-YURTDIŞI KİRALAMALAR (Milyon USD)				
SEKTÖRLER	2001	2002	2003	2004 (1)
Bilgisayar, Büro Mal., Telekom.	0	0		
Kara Ulaşım Araçları	0	0		
Deniz Ulaşım Araçları	0	0		
Hava Ulaşım Araçları	626	865	395	225
Tekstil ve Basım Mak.	1			
Tıbbi Cihazlar		2	4	
Diğer İmalat Makineleri (1)	0	0	3	
Gayrimenkuller	0	0	0	
Yatırım Tutarı Toplamı	627	867	402	225
İşlem Adedi	30	31	17	6

Kaynak: <http://www.hazine.gov.tr/stat/finans/ti58.htm>

Yurtiçi finansal kiralama işlemlerinin ağırlıklı olarak yer aldığı ülkemizde, yurtdışı finansal kiralama işlemleri içinde en çok finanse edilen sektörün hava ulaşım araçları olduğu görülmektedir.

3.18.3.6.Uygulama Esasları

Ülkemizde finansal kiralama (leasing) ile ilgili ilk yasal düzenleme 10.06.1985 tarih ve 10795 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile yapılmıştır.

Finansal Kiralama şirketlerinin Kuruluş ve Faaliyetlerine ilişkin Yönetmelik 28.04.1992 tarih ve 21212 sayılı Resmi Gazete’de, Finansal Kiralama işlemlerinde Süre ve Sınırın Tesbitine Dair Yönetmelik ise, 08.07.1993 tarih ve 21278 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır.

Finansal Kiralama (leasing) işlemleri 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu açısından değerlendirdiğimizde taraflar için aşağıdaki kanun hükümlerini ihtiva etmektedir:

- **TANIM:** Sözleşme; finansal kiralama sözleşmesini, Kiralayan; finansal kiralama şirketini, Kiracı; finansal kiralamayı kabul edeni, Mal, finansal kiralamaya konu malı, Kira bedeli; finansal kira bedelini ifade eder. **(F.F.K. Madde-3)**

- **SÖZLEŞME:** Sözleşme; kiralaanın, kiracının talebi ve seçimi üzerine üçüncü kişiden satın aldığı veya başka suretle temin ettiği bir malın zilyedliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belli bir süre feshedilmemek şartı ile kira bedeli karşılığında, kiracıya bırakmasını öngören bir sözleşmedir. **(F.F.K. Madde-4)**

- **SÖZLEŞMENİN KONUSU:** Sözleşmeye taşınır veya taşınmaz mallar konu olabilir. Patent gibi fikri ve sınai haklar bu sözleşmeye konu olamazlar. **(F.F.K. Madde-5)**

- **SÖZLEŞMENİN FESHİNİN MÜMKÜN OLMADIĞI SÜRE:** Sözleşmeler en az dört yıl süre ile feshedilemez. Hangi kiralama hallerinde bu sürenin kısılacağı, Bakanlar Kurulunca çıkarılacak yönetmelikte belirlenir. **(F.F.K. Madde-7)**

Finansal Kiralamaya (Leasing) Konu Malların Sözleşme Süreleri 4 Yıldan Kısa 2 Yıldan Az Olmayacak Şekilde Düzenlenebilecek Ürünler:⁶⁷

⁶⁷ Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş., Kurumsal Krediler, Kurumsal Krediler Müdürlüğü, 2006,s.20-21

Hazine Müşterarlığı'nın Finansal Kiralama (Leasing) işlemlerinde Süre ve Sınırı Tespitine Dair Yönetmeliğin 1/a maddesi ile teknolojik niteliği veya ekonomik yararlanma ve işletme süresi itibariyle kullanımının dört (4) yıldan kısa olduğu ilgili müşterarlıkça onaylanan mallarda finansal kiralama sözleşmelerinin süreleri dört (4) yıldan kısa olabileceği hüküm altına alınmıştır.

Konu ile ilgili Hazine Müşterarlığı'nın değişik tarihlerdeki (2/ /1995 tarih ve 22925-21/2/2000 tarih ve 13667-7/11/2001 tarih ve 85506-16/1/2004 tarih ve 2379 sayılı) genelgelerinde finansal kiralama sözleşme süreleri hakkında sözkonusu mallardan; Bilgisayar ve bilgisayar yazıcıları, Turizm ve pazarlama şirketi ile sürücü eğitimi vermek amacıyla sürücü kurslarının kiraladıkları otomobiller, Kargo şirketleri ile bünyesinde dağıtım ve pazarlama birimi bulunan şirketlerin bu faaliyetleri için tahsis ettikleri maksimum taşıma kapasiteleri 7 tonu geçmeyen, otomobil, kamyon ve kamyonetler, Yerli ve yabancı turistlere motorsiklet kiralayan şirketlerin bu amaçla kullandıkları motorsikletler, Hazır gıda ürünlerinin dağıtımında kullanılan motorsikletler, Hava araçları, Yük gemileri, Film baskı ve banyo makinaları, Tıbbi cihazlar, Uluslararası ve şehirlerarası yolcu taşımacılığına uygun otobüsler, Fotokopi makinaları, İş makinaları, Kamyonlar, Yurtdışından yapılacak (sınır ötesi) hava araçları ve tıbbi cihazlara ilişkin finansal kiralama sözleşmelerinin iki (2) yıldan az olmamak üzere (4) yıldan kısa düzenlenmesi uygun görülmüş, mevcut uygulama halen bu şekilde devam etmektedir.

Hazine Müşterarlığı'nın B.02.1.HM.0.BAK.04.01.5400-18/20 sayılı ve 24.03.2005 tarih ve 17023 nolu genelgesi'nde yukarıda sayılan finansal kiralama konusu mallara; 1600 cc ve altı otomobiller, Panelvan tipi motorlu taşıtlar, Minibüsler, Kamyonetler de ilave edilmiştir.

- **SÖZLEŞMENİN ŞEKLİ VE TESCİLİ:** Sözleşme düzenleme şeklinde noterlikçe yapılır. Taşınır mala dair sözleşme, kiracının ikametgah noterliğinde özel sicile tescil edilir. Taşınmaz mala dair sözleşme ise taşınmazın bulunduğu tapu kütüğünün beyanlar hanesine, gemilere dair sözleşmeler ise gemi siciline şerh edilir Yurt dışında yerleşik kiralayan şirketinin Türkiye'de şubesi yoksa sözleşmeler Hazine

ve Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı bulunduğu Bakanlıkça tescil edilir. **(F.F.K. Madde-8)**

- **FİNANSAL KİRALAMA MALIN SATIN ALINMASI:** Finansal kiralama konusu malın mülkiyeti kiralayan şirkete aittir. Ancak taraflar sözleşmede, sözleşme süresi sonunda kiracının, malın mülkiyetini satın alma hakkını haiz olacağını kararlaştırabilirler. **(F.F.K. Madde-9)**

- **KİRALAYAN ŞİRKETİN HUKUKİ YAPISI:** Kiralayan şirketler, yalnızca anonim ortaklık şeklinde kurulabilir. Kiralayan şirketlerin kuruluşu ve şube açmaları ile yabancı şirketlerin Türkiye'de şube açması Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının bağlı bulunduğu Bakanlığın ön iznine bağlıdır. **(F.F.K. Madde-10)**

- **KİRACININ HAK VE BORÇLARI:** Kiracı, sözleşme süresince finansal kiralama konusu malın zilyedi olup, sözleşmenin amacına uygun olarak her türlü faydayı elde etmek hakkına sahiptir. Kiracı, finansal kiralama konusu malı sözleşmede öngörülen şart ve hükümlere göre itina ile kullanmak zorundadır. Sözleşmede aksine hüküm yok ise kiracı, malın her türlü bakımından ve korunmasından sorumlu olup, bakım ve onarım masrafları kiracıya aittir. **(F.F.K. Madde-13)**

- **MALIN HASAR VE ZİYAI:** Malın sözleşme süresi içinde hasar ve ziya sorumluluğu kiracıya aittir. Bu sorumluluk ödenen sigorta miktarının karşılanmayan kısmı ile sınırlıdır. Ancak bu farkı, kiracı finansal kiralama bedelleri ile ödemek zorundadır. **(F.F.K. Madde-14)**

- **DEVİR YASAĞI:** Kiracı kiraladığı malın zilyedliği yani kullanım hakkını bir başkasına devredemez. **(F.F.K. Madde-15)**

- **KİRALAYAN ŞİRKETİN HAK VE BORÇLARI:** Finansal kiralama konusu mal kiralayan şirketin mülkiyetindedir. Kiralayan şirket, mülkiyeti kendisine ait olan finansal kiralama konusu malı sözleşme süresince sigorta ettirmek zorundadır. Sigorta primlerinin ödenmesi kiracıya aittir. **(F.F.K. Madde-17)**

- **MÜLKİYETİN ÜÇÜNCÜ KİŞİYE DEVRİ:** Kiralayan malın mülkiyetini sözleşmede aksine bir hüküm yoksa, bir üçüncü kişiye devredemez. Sözleşmede böyle bir yetkinin bulunması halinde devir işlemi, başka bir kiralayana yapılabilir. Devralan

ise sözleşme hükümlerine uymak zorundadır.Devrin kiracıya geçerli olması için kiracıya haber verilmesi gerekir. (F.F.K. Madde-18)

- **KİRACININ İFLASI VEYA İCRA TAKİBİNE UĞRAMASI:** Kiracının iflası halinde, iflas memuru, İcra ve İflas Kanununun 221 inci maddesinin birinci fıkrası hükmüne göre büro teşkilinden önce, finansal kiralama konusu malların tefrikine karar verir. İflas memurunun bu kararına yedi gün içinde itiraz edilebilir. Kiracı aleyhine icra yoluyla takip yapılması halinde, icra memuru, finansal kiralama konusu malların takibin dışında tutulmasına karar verir. İcra memurunun kararına karşı yedi gün içinde itiraz edilebilir. Bu itirazlar, tetkik merciince en geç bir ay içinde karara bağlanır. (F.F.K. Madde-19)

- **KİRALAYANIN İFLASI VEYA İCRA TAKİBİNE UĞRAMASI:** Kiralayanın iflası halinde, sözleşme, kararlaştırılan süre sonuna kadar iflas masasına karşı geçerliliğini sürdürür. Kiralayan aleyhine icra yoluyla takip yapılması durumunda, finansal kiralamaya konu olan mallar, sözleşme süresi içinde haczedilemez. (F.F.K. Madde-20)

- **SÖZLEŞMENİN SÜRESİNİN DOLMASI SEBEBİYLE SONA ERMESİ:** Sözleşme kararlaştırılan sürenin dolmasıyla son bulur. Ancak, taraflardan her biri sürenin bitiminden en az üç ay önce bildirilmek kaydıyla, mevcut veya yeni şartlarla sözleşmenin uzatılmasını talep edebilir. Sözleşmenin uzatılması tarafların anlaşmasına bağlıdır. (F.F.K. Madde-21)

- **SÖZLEŞMENİN İHLALİ:** Kiralayan, finansal kiralama bedelini ödemediği takdirde düşen kiracıya verdiği otuz günlük süre içinde de ödenmemesi halinde, sözleşmeyi feshedebilir. Ancak sözleşmede, süre sonunda mülkiyetin kiracıya geçeceği kararlaştırılmışsa, bu süre altmış günden az olamaz. Taraflardan birinin sözleşmeye aykırı harekette bulunduğu hallerde, bu aykırılık nedeniyle diğer tarafın sözleşmeyi devam ettirmesinin beklenemeyeceği durumlarda sözleşme feshedilebilir. (F.F.K. Madde-23)

- **SÖZLEŞMENİN SONA ERMESİNİN SONUÇLARI:** Sözleşme sona erdiğinde, sözleşmeden doğan satın alma hakkını kullanmayan veya bu hakkı

bulunmayan kiracı, finansal kiralama konusu malı derhal geri vermekle mükelleftir. **(F.F.K. Madde-24)**

- **SÖZLEŞMENİN FESHİNİN SONUÇLARI:** Sözleşmenin kiralayan tarafından feshi halinde kiracı malı iade ile birlikte vadesi gelmemiş finansal kiralama bedellerini ödemek yükümlülüğü altında olduğu gibi kiralayanın bunu aşan zararından da sorumludur. Sözleşme kiracı tarafından feshedilirse kiracı malı geri vermekle beraber uğradığı zararın tazminini kiralayandan talep edebilir. **(F.F.K. Madde-25)**

- **TEŞVİK:** Yatırımların tamamının veya bir bölümünün finansal kiralama yoluyla gerçekleştirilmesi halinde kiralayan, finansal kiralamaya konu olan iktisadi kıymetlerle ilgili olarak bunların satın alınması halinde uygulanan teşviklerden yararlanır. **(F.F.K. Madde-28)**

- **GÜMRÜĞE DAİR HÜKÜMLER:**Yabancı şirket ile kiracı arasında akdedilen sözleşmeye göre getirilen mallara, gümrük vergileri bakımından aşağıdaki hükümler uygulanır: **(F.F.K. Madde-29)**

a) Satınalma hakkı bulunmayan bir sözleşmeye dayanarak veya bu hak bulunsa dahi teşvik belgesinde gümrük muafiyetinden yararlanması öngörülmemiş malların Türkiye'ye girişinde, gümrük mevzuatının süre kısıtlaması hariç, sözleşme süresine bağlı olarak, geçici muafiyet rejimine dair hükümler uygulanır. Bu şekilde Türkiye'ye getirilen mallar için ileride doğabilecek vergileri karşılayacak miktarda teminat alınır. Şu kadar ki, sözleşme süresi sonunda kesin ithalatın yapılmaması ve finansal kiralama konusu malların kiralayana iade edilmek üzere yurt dışına çıkarılmak istenmesi halinde daha önce yapılan teminata bağlama işlemi genel hükümlere göre çözülür. Teminata bağlama usul ve esasları bir yönetmelikle belirlenir.

b) Sözleşme süresi sonunda finansal kiralama konusu malların kesin ithalatının yapılması halinde, vergi ödeme mükellefiyetinin başladığı tarihteki cari kur ve normal fiyat üzerinden hesaplanacak gümrük vergileri tahsil olunur.

- **DAVANIN NİTELİĞİ:** Sözleşmelerden doğan davalar ticari dava niteliğindedir. **(F.F.K. Madde-31)**

Bazı Vergi Kanunlarında Değişiklik Yapılması Hakkındaki 4842 Sayılı Kanun 24/04/2003 tarih ve 25088 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Söz konusu kanunla **FİNANSAL KİRALAMA İŞLEMLERİNE YÖNELİK** olarak yapılan yeni düzenleme ile eski düzenlemeyi karşılaştıran özet tablo aşağıda yer almaktadır. Yeni uygulama 01/07/2003 tarihinden itibaren yapılacak Finansal Kiralama Sözleşmelerinde uygulanacaktır. 01/07/2003 tarihinden evvel imzalanan sözleşmeler için herhangi bir değişiklik söz konusu değildir.

Tablo-31: Finansal Kiralama İşlemlerine Yönelik Yeni Düzenleme:

Konu	Önceki Uygulama		Yeni Uygulama	
	Kiracı	Kiralayan	Kiracı	Kiralayan
Sabit Kıymet Aktifleştirilmesi	Aktifleştiremez	Aktifleştirir	Kullanma Hakkı Olarak Aktife Kaydeder	Aktifte İz Bedeli İle İzlenir (*)
Amortisman	Ayıramaz	Ayırır	Ayırır	Ayıramaz (*)
Yeniden Değerleme	Yapamaz	Yapar	Yapar	Yapamaz
Yatırım İndirimi	Yararlanamaz	Yararlanır	Yararlanamaz	Yararlanır
Gider Kaydı	Kira Fatura Bedelinin Tümü	İktisadi Kıymet (Amortisman yolu ile	Amortisman ve Faiz Gideri	Yapamaz
Gelir Kaydı	Yapamaz	Kira Fatura Bedelinin Tümü	Yapamaz	Kira Faturasında Gösterilen Faiz Tutarı

Kaynak:<http://www.koclease.com.tr/koclease/content/leasing/default.asp?Bolum=2&AltMenu=0>

* İstisnai Durumlar Hariç

3.18.3.7. Avantajları

1. Kullanıcı firma / kiracı kredi alarak yatırım malının bedelini satıcı firmaya ödemez. Mal bedelini leasing kurumu satıcı firmaya ödemektedir. Kiracıya leasing kurumu tarafından bir tür aynı kredi açılmış olmaktadır. Leasing bilanço kayıtlarında borç olarak gözükmeyip bilanço dışı bir işlem olduğu için kiracının borç / özsermaye dengesini olumsuz etkilemez.

2. Projelere %100 finansman desteği; Leasing ile yatırımın tümü finanse edilebilmektedir. Firmalar yeterli kaynağa sahip olmasalar dahi yatırım yapabilirler.

3. Kiracı leasing yaparak mevcut kaynaklarını tüketmeden başka alanlarda da kullanabilme olanağına kavuşur.

4. Finansal kiralamada kira bedelleri, esnek kira ödeme planları ile vade ve diğer şartlar yatırımcının imkanlarına göre ayarlanabildiğinden yatırımcıya ödeme kolaylığı sağlanabilir.

5. Kiracı teknolojik yenilikleri takip edip, ayak uydurabilme olanağına sahiptir.

6. Leasing, üretici firmaların yeni mallarını tanıtmaya ve pazarlamaya için iyi bir fırsattır.

7. Leasing işlemi banka kredilerine göre daha esnektir.

8. Leasing sözleşmesi uzun ve istikrarlı bir finansman yöntemidir.

9. Kira süresi sonunda kiralanan yatırım malı, dönem sonunda sembolik bir bedelle satın alınabilmektedir.

10. Satıcı için leasing işlemi peşin satışla eşdeğer bir işlemdir. Bu nedenle satıcı ne ihracatın finansmanı ne de döviz riski konularında bir endişe duymaz. Satıcının yabancı müşterileri malın riskinden de kurtulmuş olur; çünkü leasing kuruluşu malı satın aldığı için müşterilerle ilgili riski de üstlenir.⁶⁸

11. Yatırım malının mülkiyeti kiralayanda kaldığı için risk azalmaktadır. Teşvikli yatırımlarda Leasing şirketi teşvikten yararlandırılabilir.

12. Özellikle kiralanan dönemde leasing'de uygulanan sabit faiz nedeniyle faiz riski kiralayan açısından ortadan kalkar.⁶⁹

⁶⁸ İlker Parasız, Kemal Yıldırım, Uluslararası Finansman Teori ve Uygulamaları; Dışa Açık Makro Ekonomiye Giriş, Ezgi Kitabevi Yayınları, 1994, s.364.

⁶⁹ İlhan Uludağ, a.g.e., s.373.

13. KDV avantajı; Normalde % 18 olan KDV oranı, Leasing'de leasing yoluyla kiralanan yatırım mallarında % 1'e, ticari araç alımlarında % 8'e düşmektedir. Böylece düşük KDV ödenmektedir.

14. Kiracı kiralarnı, yatırımdan gelecek karlarla geri ödeyebilmektedir.

15. Enflasyona karşı güven ortamı; Leasing ile kiralama süresi ve kira ödemelerinin değişmezliği ile kiracı yapacağı ödemeleri bileceği için kendini güvende hisseder, ileriye dönük planlarını önünü görerek yapabilir.

16. Kiralayan ile kiracı arasında yapılan Leasing sözleşmesi için alınan teminatlar her türlü vergi, resim ve harçtan muafır.

SONUÇ

Uluslararası ticaret, ithalatçı ile ihracatçının bir mal ve hizmet konusunda anlaşmaları ile başlamaktadır. İhracatçı ve ithalatçı, malların sevk ve teslim koşulları ile ödeme şekilleri gibi ana konuları bir sözleşme ile açıklığa kavuşturmaktadır.

Uluslararası ticarete taraf olan ihracatçı ve ithalatçı farklı ülkelerde bazen ayrı kıtalarda bulunmakta olup, çoğunlukla birbirlerini tanımamaktadırlar. Mallar, ülkeler ve kıtalararası taşımalara konu olmakta, bu taşımalar sırasında mallarla ilgili olarak çeşitli risk ve maliyetler ortaya çıkmaktadır. Bu maliyet ve risklerin ihracatçıya mı yoksa ithalatçıya mı ait olacağını taraflar arasındaki görüşmeler sırasında tespit edilmesi ve ticari sözleşmelerin buna göre yapılması gerekmektedir. Uluslararası Ticaret Odası, ithalatçı ve ihracatçının yükümlülük, maliyet ve risklerinin sınırlarını belirleyen 13 adet teslim şekli tanımlamıştır. **Incoterms** denilen bu kavramlar, Uluslararası Ticaret Odasının 560 Sayılı Broşürü olarak yayımlanmıştır. Bu teslim şekillerinden CIF ve FOB teslim şekilleri, uluslararası ticarete en fazla şekilde kullanılmaktadır.

Uluslararası mal ticareti uluslararası ödemelerin en büyük bölümünü oluşturmaktadır. Ödemeler uluslararası işlem yapan bankalar aracılığı ile yapılır. Mal bedelinin ödenmesini sağlayan çeşitli uluslararası ödeme şekilleri vardır. Ödeme şekillerinin bazıları daha çok ithalatçının, bazıları da daha çok ihracatçının yararına olmakta, mal bedelinin hangi ödeme şekline göre ödeneceği taraflar arasında varılacak anlaşma sonucunda belli olmaktadır. Ödeme şeklini belirleyen temel faktör ithalatçının ödeme yapabilme gücü ve isteğine dair güvendir. Mal mukabili ödeme şekli ithalatçı açısından cazip, ihracatçı açısından risklidir. Çünkü ihracatçı ihraç mallarını gönderir, ithalatçı malları gümrükten çeker ve mal bedelini sözleşmede belirlenen tarihte öder. İhracatçı tarafından ithalatçıya belirli bir vade için kredi açılmaktadır. İthalatçı mal bedelini zamanında ödeyemeyeceği gibi, hiç de ödeme yapamayabilir. Bu ödeme şekli ihracatçı için mal bedelinin ödeneğine ilişkin bir güvence sağlamamaktadır. İhracatçının böyle bir ödeme şeklini seçmesi için ithalatçıyı iyi tanımalı, ithalatçıya, ithalatçının ülkesindeki ticari ve siyasi istikrara güvenmelidir. Peşin ödeme ise mal mukabili ödeme şeklinin aksine ithalatçı için risklidir. İthalatçı ithal edilecek malları teslim almadan evvel bedelini peşin olarak ihracatçıya ödemektedir. İhracatçı mal

bedelini aldığı halde ihraç mallarını sözleşme şartlarına uygun şekilde ve zamanında göndermeyebilir. İthalatçının da mal mukabili ödeme şeklini seçmesi için ihracatçıyı iyi tanımalı, ona tam olarak güvenmelidir. Vesaik mukabili ödemede, banka mal bedelini tahsil ederek ya da vesaiklere ek olarak bir de poliçe gönderilmişse poliçenin kabulü karşılığında kendisine gönderilen vesaikleri ithalatçıya teslim eder. Bankalar mal bedelini tahsil etmeden ya da poliçe varsa poliçe kabul edilmeden vesaikleri teslim etmediğinden vesaik mukabili ödeme ihracatçı için bu yönden bir güvence oluşturur. Uluslararası ödemelerin büyük kısmını oluşturan akreditifli ödemede banka kendisine akreditif şartlarına uygun vesaikler ibraz edildiğinde mal bedelinin ödeneceği konusunda garanti vermektedir. İhracatçı sözleşmeye konu olan malların sevk edilmesinden sonra ödemenin yapılacağından emin olmak istemesine karşın ithalatçı ise, satış sözleşmesinde kararlaştırılan nitelikteki malın belirlenen süre içinde sevk edilmesi ve malın gümrüklerden çekilebilmesi için gerekli vesaikin belirli süre içinde ibraz edilmesi karşılığında ihracatçıya ödeme yapmak istemektedir. Hem ihracatçı hem de ithalatçı için avantajlı bir ödeme şeklidir. İhracatçı akreditif şartlarına uygun hareket ettiğinde ihracatçıya mal bedeli ödenmekte, ithalatçı ise sözleşmede belirtilen şekilde ve zamanda malları teslim alabilmektedir.

Uluslararası ticaretin finansmanı, uluslararası ticaretin her aşamasında karşımıza çıkmaktadır. İthalatçı veya ihracatçı uluslararası ticaretin bir aşamasında değişik miktarlarda finansmana ihtiyaç duymaktadır.

İhracatın finansmanı sevk öncesi malın teslim aşamasında ihracatçının üreteceği malın üretimine yarayan üretim faktörlerine yaptığı ödemeler, üretilen malın ambalajlanması, depolanması, taşınması, sigorta ve gümrük masrafları gibi masrafların karşılanmasına yönelik süreyi, sevk sonrası ise malın teslim edilmesinden sonra ihraç edilen mal bedelinin ihracatçıya ödenmesine kadar ki süreyi içermektedir.

İthalatın finansmanı, ithalatçının ihracatçı ülkeden satın almak istediği malı ihracatçının ülkesinden kendi ülkesine sevk edilmesi için gerekli sürede ithalat aşamasında yapılan finansman ve malın mülkiyetinin ithalatçıya geçmesi ile ithalatçının malı satın bedelini ödemesine kadar geçen sürede ithalat sonrası yapılan finansman olmak üzere iki şekilde olmaktadır.

Uluslararası ticaretin finansman süreleri ve kullanılacak finansman çeşidi teslim ve ödeme şekilleri ile yakından ilgilidir.

Seçilen teslim ve ödeme şekli tarafların karşılaşılabileceği risk üzerinde etkili olmakta, bu riskin derecesi ve karşılanma durumu ödeme şekilleri dolayısıyla bu da finansman üzerinde etkili olmaktadır. Seçilen teslim şekillerinde malın teslimine kadar taşıma masrafları, sigorta ve diğer masrafların ihracatçıya ait olması bu sürede ithalatçının finanse edilmesi, ithalatçının malları ihracatçının işyerinde teslim etmesi ise ihracatçının finanse edilmesi demektir.

Uluslararası ödemeler bilançosunda en önemli ve ağırlıklı payı bir ülkenin diğer ülkelerle yaptığı mal ve hizmet ticareti, dış ticaret oluşturmaktadır. Günümüzde artan dış ticaret hacmine paralel olarak ülkemizde, 2005 yılını Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorunu kırılarak 73.4 milyar dolarlık ihracat yapılmış ve 2006 yılına ilişkin ihracat hedefi 79 milyar dolar olarak belirlenmiştir. İlk defa kişi başına düşen ihracatın bin doların üzerine çıktığı, son üç yılda ihracatın yüzde 100'ün üzerinde artışla 2005 sonu itibariyle 73.4 milyar dolara ulaştığı ve dış ticaret hacminin 190 milyar dolara çıktığı durumda ülkemiz, dünyanın en büyük 22. ihracatçısı ve 14. büyük ithalatçısı konumundadır. 2023 yılında 500 milyar dolarlık ihracat hedefinin olduğu Türkiye, dünyada ihracatı en çok artan ülkeler arasında bulunmaktadır. İhracatta yüzde 14.5'lik bir artışa rağmen mal ve hizmet ithalatının hızla artmasından kaynaklanan cari açık sorunu devam etmektedir. İhracatımızda yüzde 33 oranında artış olması halinde cari açığın azalmaya başlaması ihracatın önemini ve dolayısıyla ihracatın artırılması yönünde ihracatın finanse edilmesi ekonomimiz açısından oldukça önem arz etmektedir.

Türkiye'de 1980 sonrası ihracata dayalı büyüme modeline geçildikten sonra ihracat artışına katkı sağlayacak birtakım kuruluşlar faaliyete geçmiş ve yeni finansman türleri ortaya çıkmıştır.

1987 yılında kurulan Türk Eximbank ihracatı açılan kredilerle, ortaya çıkabilecek ticari, siyasi risklere karşı sağlanan ihracat kredi sigortasıyla ve garanti programlarıyla desteklemektedir. Türk Eximbank ihracatın finansmanında en etkin rolü oynayan kurumdur. Şöyle ki, 2005 yılında ise 3,5 milyar doları nakdi kredi ve 4,2 milyar doları sigorta/garanti desteği ile ihracata toplam 7.7 milyar ABD Doları katkıda bulunmuştur.

Türk Eximbank 2005 yılında ihracatın %10.5'ini finanse etmiştir. 2006 yılında ihracat sektörüne 4 milyar ABD Doları nakdi ve 4,6 milyar ABD Doları tutarındaki sigorta-garanti imkanı toplam 8,6 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek planlamaktadır.

Türk Eximbank, kurulduğu yıl olan 1987'den bu yana ihracat sektörüne 43 milyar dolar nakdi kredi, 36 milyar dolar sigorta/garanti olmak üzere toplam 79 milyar dolar kredi kullandırmıştır.

Türk Eximbank, ihracat sektörüne yılda ortalama 7 ila 8 milyar dolar nakdi kredi ve sigorta/garanti programları ile destek vermektedir. Ağırlıklı olarak kullanılan kısa vadeli ihracat kredileri ile yılda ortalama 3000 ihracatçı firma finanse edilmekte ve bu firmalar Türkiye ihracatının % 60'ını gerçekleştirmektedir.

Türk Eximbank tüm kredi uygulamalarında KOBİ'lere öncelik tanımaktadır. Kredi kullanan firmaların %70'i KOBİ niteliğinde olup, Türk Eximbank'ın verdiği kredilerden aldıkları pay % 38-40'dır.

Ülkemizde 1980'li yıllardan itibaren finansal liberalizasyona geçiş ile birlikte uluslararası ticaretteki artış sonucu finansman ihtiyacı artmış banka kredilerine alternatif yeni finansman yöntemleri (finansal kiralama-leasing, factoring, forfaiting) geliştirilmiştir.

Yatırımcıların orta ve uzun vadeli finansman ihtiyacını karşılaması, banka kredilerine göre daha esnek olması, yatırımcıların mevcut kaynaklarını tüketmeden bunları başka alanlarda kullanabilme olanağı olması, satın alma (ithalat) ile ilgili tüm işlemlerin leasing firması tarafından yapılması, yatırım mallarına indirimli K.D.V.uygulaması gibi avantajlar finansal kiralamayı cazip hale getirmektedir.

Özellikle bilançoları iyi olmayan dolayısıyla finansman ihtiyacını karşılamada zorlanan küçük ve orta ölçekli yatırımcıların leasing yoluyla elverişli koşullarda finanse edilebilmesiyle leasing şirketleri ülkemizde kaynakların verimli ve üretken alanlara aktarılmasına aracılık etmiş ve özellikle KOBİ'lerin finansmanında önemli roller üstlenmişlerdir.

Ülkemizde leasing, 10.06.1985 tarihinde Finansal Kiralama Kanunu ile yürürlüğe geçmiştir. Leasing temel olarak bir malın kullanım hakkının belirlenen süre için ve

önceden belirlenmiş bir dizi ödeme karşılığında kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır. Leasing temel olarak Finansal Leasing ve Operasyonel Leasing şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Malın süre sonundaki değerine ilişkin riskin kiracıda olduğu işlemler Finansal Leasing, kiralayanda olduğu işlemler Operasyonel Leasing'dir. Türkiye'deki leasing uygulamasına baktığımızda leasing çeşitlerinden sadece finansal leasing ağırlıktadır. Dünyada leasing işlemleri içinde %30-35 paya sahip olan "operasyonel leasing" işlemleri ülkemize henüz girme aşamasındadır. Türkiye'de özellikle finansal leasing'de vergilendirme uygulamasında değişiklik olmasıyla, daha çok operasyonel leasing'e yönelme olabileme imkanı doğmuş bulunmaktadır.

Bugün finans piyasasında ağırlık bankalardadır. Leasing gibi alternatif ürünler ise finans sektörünün toplam aktif büyüklüğü içinde %1-2 lik paya sahiptir.

Leasing işlemlerinin GSYİH içindeki oranı 2000-2004 yılları arasında ortalama %0.79 olup bu oran %1'e yaklaşmaktadır. Türkiye'de leasing hacmi 2005 işlem hacmi 4.2 milyar USD seviyesinde gerçekleşmiş olup, 2004 yılına göre USD bazında %46 artış göstermiştir. 2003 yılı verileri ile kıyaslama yaptığımızda dünya leasing hacmi yaklaşık 500 milyar dolar olmuş, ABD %30-35 seviyesindeki penetrasyon oranı ve 200 milyar dolar işlem hacmiyle leasing'de en yüksek hacme sahip ülke olmuştur. Türkiye'de ise leasing'in yatırımlardaki payı (penetrasyon oranı) %7 olmuştur. Genelde penetrasyon oranı %5-7 seviyelerinde gerçekleşmektedir. Ülkemizi gelişmiş ülkelerle kıyasladığımızda, leasing sektörünün gelişmişliğinin ölçüsü olan penetrasyon oranı, ülkemizde gelişmiş ülkelerdeki seviyelere ulaşamamıştır. Leasing yoluyla gerçekleştirilen yatırımların payının, sabit sermaye yatırımları içindeki oranının %5-7 seviyelerinde gerçekleşmesi de bu hususu ortaya koymaktadır. Gelişmiş ülkelerde leasing'in toplam yatırımlar içindeki payı %20-25 seviyesinde olup ülkemizde leasing sektörü gelişimini sürdürmekle birlikte daha almamız gereken epey bir yol olduğu görülmektedir.

Ülkemizde henüz gelişme safhasında olan ve finansal leasing evresinde olan leasing sektörünün gelişmiş ülkelerdeki paylara ulaşabilmesi için, kanunların dünyada gelişen diğer leasing ürünlerinin uygulanmasına imkan vermesi ve uygulamadan kaynaklanan sorunların giderilmesi gerekmektedir.

Factoring bir finans yöntemi olarak ilk kez 1983 yılında Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ile firmalar bu yeni finans yönteminin avantajlarından yararlanma olanağına kavuşmuşlardır.

Her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli alacakların factoring şirketine devredildiği bu finansman türünde; alacakların takibi ve tahsili (Hizmet), alacak tutarının belli bir oranda vadesinden önce ödenerek finansman sağlanması (Alacaklar karşılığı ön ödeme-Finansman) alacakların ödenmeme riskinin üstlenilmesi (Garanti) gibi konularda yardımcı olan factoring kuruluşu, firmaların kısa vadeli finansman ihtiyacını karşılamaktadır.

Özellikle küçük ve orta ölçekli firmaların nakit ihtiyacı zamanında karşılanabildiğinden bu firmaların dış piyasalara girmesi kolaylaşmaktadır.

Factoring, dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme, akreditifli ödeme gibi ödeme şekillerine gerek kalmadan, maliyetlerin azalmasına yardımcı olmaktadır. Factoring işlemleri dışında, kredi veren finans kuruluşunun alacağı tahsil edilmemesi halinde satıcıya rücu edebilme hakkı varken, factoring'de satıcı alacakların tahsil edilememe riskini factor'e devretmektedir.

Türkiye'de 1988 yılından itibaren bankaların bünyesinde başlayan bu sektör, daha sonra 1990'ların başlarında factoring şirketlerinin kurulması ile ülkemizde hızlı bir gelişim göstermiştir.1990 yılında 100 milyon dolar olan sektörün cirosu 2000 yılında 5,9 milyar dolara ulaşmıştır. 2004 yılında %60'lık bir artışla ekonomide işlem hacmi 10.7 milyar dolar seviyesine, 2005 yılında işlem hacmi ortalama 15 milyar dolara ulaşmıştır. Bu rakamlar factoring sektörünün reel sektör ve ekonomimiz için önemini ortaya koymaktadır.

Ülkemizde tüm factoring işlemlerinin önemli kısmını yurtiçi factoring oluşturmaktadır.Yurtdışı factoring'de ise ağırlıklı kısmı ihracat factoring'i oluşturmaktadır.

Ayrıca factoring sektörü 5411 sayılı Bankalar Kanunu kapsamına alınan factoring şirketleri 2006 yılından itibaren BBDK bünyesine katılarak yeni bir döneme girmiştir. Böylece bu düzenleme sektörde rekabet, yönetim,sermaye yeterliliği gibi birçok alana

yenilik getirecek olup, büyüme sürecinde olan sektöre ayrı bir dinamizm katacaktır. Factoring şirketlerinin sermaye yapılarını güçlendirmeleri, şirketlerin kurumsallaşmış bir yapıya kavuşmaları, kredi koşullarında yeni sınırlar getirilerek riskin azaltılması gibi alanlarda yapılacak iyileştirmelerle sektör daha sağlıklı bir yapıya kavuşacak ve işlem hacmi daha da artacaktır.

Forfaiting 6 ay ile 5 yıl vadeli olarak, uluslararası piyasalarda daha çok yatırım malları ihracatın finansmanında kullanılmaktadır. Ülkemizde daha çok 6 ayı içeren sürede forfaiting işlemi uygulanmaktadır.

Forfaiting alanında bağımsız bir şirket mevcut olmayıp bankaların bünyesinde ya da bir factoring şirketi bünyesinde bu işlemler yapılmaktadır.

Forfaiting işlemlerinin daha çok yatırım malları finansmanına yönelik olması ülkemiz ihracatının yarısı ise tüketim mallarının oluşturması ara mallarının toplam ihracat içindeki payının yüzde 40, yatırım mallarının payı ise yüzde 10 civarında olması ihracatın bu yapısı forfaiting'in ihracatımıza katkısını sınırlı kılan bir faktör olarak karşımıza çıkmaktadır. Yatırımların arttırılması ile forfaiting'in kullanımı daha da artacaktır.

Leasing ve factoring'in daha fazla şekilde uygulanması ve forfaiting işlemlerine yönelik yasal bir düzenleme açık bir şekilde açıklanmamış olmasına rağmen forfaiting işlemleri, banka kredilerine alternatif ihracatı finansman yöntemleri arasında yerini almıştır.

KAYNAKÇA

- Akça, H.Ali. **İhracatın Finansmanında Forfaiting Uygulaması ve Bankaların Rolü**, Hazine Dergisi, Sayı:14, Ocak-Nisan 2002
- Aktaş, Başak. **İthalat El Notu**, Pamukbank Eğitim Bölümü, 2002.
- Apak, Sudi. **Uluslararası Finansal Teknikler, Analiz, Teori, Uygulama**, İstanbul: Emlak Bankası Yayınları, 1992.
- Avlar, Emine. **Dış Ticarete Ödeme Şekilleri, Kambiyo ve Bankacılık İşlemleri**, Bursa: İGEME, 2003.
- Doğukanlı, Hatice. **Uluslararası Finans**, Adana: Nobel Kitabevi, 2001.
- Erdoğan, Niyazi. **Uluslararası İşletmelerde Mali Risk ve Yönetimi & Çağdaş Finansman Teknikleri**, İstanbul, 1995.
- Ertürk, Emin. **Uluslararası İktisat**, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayını, 1996.
- Gerni, Cevat. **Dış ticaretin Finansmanı**, Ankara :TOBB Yayını,1990.
- Gönüldaş, Filiz. **Dış Ticaretin Finansmanında Factoring ve Forfaiting**, Gümrük Dergisi, Gümrük Müfettişleri Derneği Yayını, Sayı: 20, 1997.
- Güpgüpoğlu, Memduh. **Dış ticaret ve Bankalar**, Gözden Geçirilmiş İkinci Baskı, Ankara: Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No: 52
- Halıcı, Başar. **Türkiye'de ihracatın finansmanında kullanılan teknikler ve uygulaması**, Tez (Yüksek Lisans Tezi) ,Uludağ Üniversitesi, 2000
- Interbank T.A.Ş. **Uluslararası Ticaret ve Kambiyo**, İstanbul: Interbank Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları No:10
- İGEME. **İhracatın Finansmanında Eximbank Kredileri ve Sigorta Garanti Programları**, Bursa:Dış Ticaret Eğitim Programı, 2003.
- İş Bankası A.Ş. **Uluslararası Ticaret Uygulamaları**, Eğitim Müdürlüğü Yayın No: 61, 2001.
- İTO, **Sorularla Forfaiting**, İstanbul, 1998.

- Kemer, Osman Barbaros. **Bir Dış Ticaret Politikası Aracı, İhracat Teşvikleri , Teori ve Uygulama**, İstanbul: Alfa Yayınları, 2003.
- Kemer, Osman Barbaros. **“Dış Ticaret Eğitimi” Eximbank**, Der: Emine Koban, Bursa: Alfa Yayınları,2002.
- Kemer, Osman Barbaros. **Pratik Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama**,İstanbul:Alfa Yayınları,2003.
- Kılıçkaya, Hüsamettin. **İhracatın Finasmanında Güncel Bir Yöntem: Forfaiting**, Hazine ve Dış Ticaret Dergisi, Sayı: 8, 1991.
- FİDER, **Leasing Dünyası**, Finansal Kiralama Derneği Bülteni, Sayı:13, Temmuz 2005.
- Nalan, Nesrin. **Finansal Kiralama Üzerine**,Gümrük Dergisi, Gümrük Müfettişleri Yayını, 1996.
- Onursal, Erkut. **Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama**, Ankara, 1996.
- Onursal, Erkut. **Dış Ticaretin Finansmanında Factoring ve Factoring’in Hukuki Çerçevesi**, Dış Ticaret Dergisi, Sayı:22, Temmuz 2001.
- Özdür, Ali Fatih. **İhracat Uygulama El Kitabı**, Anadolu Finans Kurumu A.Ş. Dış İşlemler Müdürlüğü, Döküman No:UEK-DIS-IHR-01, 2001.
- Pamukbank T.A.Ş. **İthalat Akreditiflerinde Dikkat Edilecek Hususlar Uygulama El Kitabı**, Kurumsal Hizmetler Bölümü Dış Ticaret Servisi, Döküman No: 1.3.3.08, 2003.
- Pamukbank T.A.Ş.**Uluslararası Ticari Kurallar**, Kurumsal Hizmetler Bölümü Dış Ticaret Servisi Doküman No:1.4.3.03, 2002.
- Parasız, İlker . **Para Banka ve Finansal Piyasalar**, VI. Baskı, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 1997.
- Parasız, İlker ve Kemal Yıldırım. **Uluslararası Finansman Teori ve Uygulama (Dışa Açık Ekonomiye Giriş)**, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 1994.

- Seyidoğlu, Halil. **Uluslararası Finans**, Geliştirilmiş 3.Baskı, İstanbul: Güzem Yayınları No:16, 2001.
- Şahin, Arif. **İhracata Yönelik Finansman Araçları**, 3.Baskı, İGEME-Araştırma Daire Başkanlığı,2002.
- Şahin, Hüseyin. **İktisada Giriş**, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş Beşinci Basım, Bursa: Ezgi Kitabevi Yayınları, 1997.
- Tandoğan, Burhanettin. **Risk Analizi Tekniklerine Yönelik Finansal Tablolar Analizi ve Finansman Yöntemlerinin Değerlendirilmesi**, 2002.
- Taşpolat, Ali. **Uluslararası Bankacılık ve Dış ticaret**, 2005.
- Türetken, Murat. **İhracat**, Pamukbank T.A.Ş. Eğitim Yayınları, Döküman No: 1.4.3.02, 2002.
- Türkiye Finans Katılım Bankası A.Ş. **Kurumsal Krediler**, Kurumsal Krediler Müdürlüğü Ders Notları, İstanbul, 2006.
- Türk İhracat Kredi Bankası A.Ş. **Faaliyet Raporu**, 2004.
- Uludağ, İlhan ve Erişah Arıcan. **Finansal Hizmetler Ekonomisi(Piyasalar-Kurumlar-Araçlar)**, İstanbul:Beta Yayınları,Yayın No:895, 1999.
- Uyanık, Senan. **Proje Finansmanında Finansal Kiralamanın Rolü-Türkiye Örneği**, Ankara: TOBB Yayını, 1990
- Ünsal, Erdal M. **Makro İktisat**, 4.Baskı, Ankara: İmaj Yayınları, 2001.
- Yazıcıoğlu, Engin (Der.). **İhracatçı / İhracat ve Finansmanı**, İstanbul: Akbank Yayınları E.P.O.M. No:1
- Borçlar Kanunu (359)
- Finansal Kiralama Kanunu (3226).
- Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik (ek ve tadilleri).

Ödünç Para Verme İşleri Hakkında 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname (ek ve tadiller, 90 ve 545).

Türk Ticaret Kanunu (9353)

http://www.capital.com.tr/haber.aspx?HBR_KOD=3313

http://dunyagazetesi.com.tr/news_display.asp?upsale_id=250844

http://www.eximbank.gov.tr/html_files/istatistik.htm

<http://www.eximbank.gov.tr/uygulama/soikuygesas.doc>

<http://www.fider.org.tr/pageStructure.aspx?intPageStructureNo=12&sintLanguageID=0&bytContentType=3&intPageNo=34&strHitCountParam=213101491266>

[http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/filesweb/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20\(21.09.2005\).doc](http://ihracat.dtm.gov.tr/dtm/files/filesweb/File/509%20Turk%20Eximbank%20Faaliyetleri%20(21.09.2005).doc)

<http://www.habervitrini.com/haber.asp?id=210160>

<http://www.hazine.gov.tr/stat/finans/faktoring99sekdag.htm>

<http://www.koclease.com.tr/koclease/content/leasing/default.asp?Bolum=2&AltMenu=0>

http://www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/iktisat_kongresi/Ek%206%20Leasing.pdf