

T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
EKONOMİ ANABİLİM DALI
EKONOMİ BİLİM DALI

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE BANKALARIN ROLÜ

Yüksek Lisans Tezi

İRFAN KAYATÜRK

Gaziantep, 2015

T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
EKONOMİ ANABİLİM DALI
EKONOMİ BİLİM DALI

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE BANKALARIN ROLÜ

Yüksek Lisans Tezi

İRFAN KAYATÜRK
Danışman: Yrd.Doc. Dr. FİLİZ GÖLPEK

Gaziantep, 2015

Yüksek lisans tezi olarak sunduğum “Türkiye’de dış ticaretin finansmanı ve bankaların rolü ” başlıklı çalışmanın tarafımda, bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu ve bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve onurumla doğrularım.

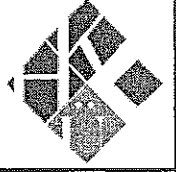
20 / 01 / 2015

İrfan KAYATÜRK





T.C.
HASAN KALYONCU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
YÜKSEKLİSANS TEZ SAVUNMA SINAV TUTANAĞI



Öğrencinin

Adı-soyadı İrfan KAYATÖRK
Numarası
Anabilim/ Bilim Dalı

Tez Savunma Bilgileri

İlgi : Enstitü Yönetim Kurulu'nun 13./01./2015 tarih ve ..02.. sayılı oturumunda karar verilen,

Sınav Tarihi
Sınav Saati
Sınav Yeri

Karar

Sınav Süresi

Oybirliği Oyçokluğu Kabul Düzeltilme Red

X

Hasan Kalyoncu Üniversitesi Lisansüstü Eğitim-Öğretim ve Sınav Yönetmeliği hükümleri uyarınca "Yapılan Tez Savunma Sınavı Jürimiz tarafından gerçekleştirilmiş ve adayın durumu bu tutanakla tespit edilmiştir."


Jüri Başkanı
Öğretim Üyesi

20./01./2015

Prof. Dr. Selim ERDOĞAN

Üye
Öğretim Üyesi
Yrd. Doc. Dr. Tuban BÜYÜKBESE

Üye
Öğretim Üyesi
Yrd. Doc. Dr. Filiz GÖLPEK

Üye
Öğretim Üyesi

Üye
Öğretim Üyesi

ÖZET

Bu çalışma, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nde yüksek lisans tezi olarak hazırlanmıştır. Çalışmanın konusunda dış ticaretin finansmanında bankaların rolü ele alınmış ve dış ticarete uyguladıkları finansman yöntemleri ayrıntılı olarak açıklanmıştır.

Çalışma giriş ve sonuç dahil beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde; dış ticaretin finansmanı teorik bir çerçevede ele alınmıştır. Bankacılığın geçmişi, bankacılığın sınıflandırılması ve dış ticaretin finansmanında bankaların rolü incelenmiştir. Üçüncü bölümde; dış ticarete bankaların nasıl uluslararasılaştığı, dış ticarete bankaların hangi finansman yöntemleri uyguladıkları ve dış ticarete bankaların ödeme yöntemleri anlatılmıştır. Dördüncü bölümde; Türkiye'deki dış ticaret 1980-2013 dönemi, gümrük birliği ve gümrük birliği sonrası dönem şeklinde ayrılarak, ithalat ve ihracat verileri TÜİK'ten alınan verilerle ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Sonuç kısmında ise; geçmişi çok eski tarihlere dayanan bankacılığın, geçmişten günümüze ekonominin vazgeçilmez bir ögesi olduğu belirtilmiş, dışa açılma politikalarının benimsenmesiyle birlikte bankacılık sektörü de dışa açılmış ve muhabir bankacılık anlayışı ile dış ticaret işlemlerinin arttığı görülmüştür. Türkiye'deki dış ticaret incelenmiş ve ithalat işlemlerinde peşin ödeme, ihracatta ise mal mukabili ödeme yöntemi ağırlıklı olarak kullanıldığı, bankaların dış ticaretin finansmanında hep riski üstlenen taraf olduğu sonucuna varılmıştır.

ABSTRACT

This study has been prepared as postgraduate thesis at Hasan Kalyoncu University, Social Sciences Institute. In the study, the roles of banks on financing foreign trade and the methods of financing is discussed in detail.

The study consists of five sections including introduction and conclusion. In second section, financing of foreign trade is discussed theoretically. The history of banking, classification of banking and the roles of banks on financing of foreign trade are studied. In the third section, "how do banks became international?" and "which financing and payment methods are used on foreign trade?" are explained. In fourth section, foreign trade in Turkey is explained for - the period of 1980-2013, customs union period and the period after customs union separately.

In conclusion, it is stated that from past to present, the banking, which is based on long history, is essential factor for economy. After policies on foreign trade expansion is adopted, the banking sector expanded to foreign trade and with the concept of corresponding banking the foreign trade operations increased. Foreign trade of Turkey is analysed and it is concluded that in transactions of import advance payment method is used and in transactions of export cash against goods method is used and the side taking the risk over financing of foreign trade is the banks.

İÇİNDEKİLER

Sayfa No.

TABLO LİSTESİ.....	IV
ŞEKİL LİSTESİ.....	V
KISALTMALAR.....	VI

1.GİRİŞ.....	1
---------------------	----------

2.DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İÇİN TEORİK BİR ÇERÇEVE

2.1 Bankacılık.....	3
2.2 Bankacılığın Sınıflandırılması	4
2.2.1 Sermayelerine Göre Bankalar.....	4
2.2.2 Sermaye Kökenlerine Göre Bankalar.....	4
2.2.3 Faaliyetlerine Göre Bankalar.....	4
2.3 Dış Ticaretin Finansmanında Bankaların Rolü	5

3.DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BANKALAR

3.1 Dış Ticarete Bankaların Uluslararasılaşması.....	7
3.1.1 Dış Ticarete Bankacılıkta Hizmet Birimleri.....	7
3.1.1.1 Temsilcilikler.....	7
3.1.1.2 Muhabir Bankalar.....	7
3.1.1.3 Şubeler.....	8
3.1.1.4 Bağımlı yada Bağlı Bankalar.....	8
3.1.1.5 Konsorsiyum Bankaları.....	9
3.1.1.6 Kıyı Bankacılığı (Offshore Bankacılık).....	9
3.1.2 Dış Ticarete Bankacılık Hizmetleri.....	10
3.1.2.1 Fon Transferi.....	10
3.1.2.2. Mevduat Kabulü ve Kredi Verme	10
3.1.2.3 Finansal Kaynakların Tahsili ve Ödenmesi.....	10
3.2. Dış Ticarete Bankaların Finansman Yöntemleri.....	11

3.2.1. Nakdi Krediler.....	11
3.2.2. Gayri Nakdi Krediler.....	16
3.2.2.1. Akreditif.....	16
3.2.2.1.1 Akreditif İşleminde Tarafla.....	16
3.2.2.1.2 Akreditif Türleri.....	17
3.2.2.1.2.1 Sağladıkları Güvence Açısından Akreditifler.....	18
3.2.2.1.2.2 Özellikli Akreditifler.....	19
3.2.2.1.2.3 Ödeme Yöntemlerine Göre Akreditifler.....	21
3.2.2.2 Teminat Mektupları.....	22
3.2.2.3 Harici Garantiler ve Kontrgarantiler.....	22
3.2.3 Dış Ticarete Alternatif Finansman Yöntemleri.....	23
3.2.3.1 Faktoring.....	23
3.2.3.2 Leasing.....	24
3.2.3.3 Forfaiting.....	25
3.2.3.4 Sendikasyon Kredileri.....	26
3.3. Dış Ticarete Bankaların Ödeme Yöntemleri.....	27
3.3.1 Peşin Ödeme.....	27
3.3.2 Mal Mukabili Ödeme.....	27
3.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme.....	28
3.3.4 Akreditifli Ödeme.....	28

4.TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET VE FİNANSMAN

4.1 Gümrük Birliği Öncesi Dönemde Dış Ticaret (1980-1995).....	29
4.1.1 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin İhracatı.....	29
4.1.2 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin İthalatı.....	31
4.1.3 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi.....	32
4.2 Gümrük Birliği Sonrası Dış Ticaret (1996-2013).....	33
4.2.1 Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin İhracatı.....	34

4.2.2 Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin İthalatı.....	35
4.2.3 Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi.....	36
4.3 Türk Bankacılık Sektörünün Dış Ticaret Finansmanına Etkileri.....	37
4.3.1 Türkiye'de İhracatın Finansmanı.....	38
4.3.2 Türkiye'de İthalatın Finansmanı.....	40
5. SONUÇ.....	42
KAYNAKÇA	44

TABLO LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1: 1979-1995 Döneminde Türkiye İhracat Verileri.....	30
Tablo 2: 1979-1995 Döneminde Türkiye İthalat Verileri.....	32
Tablo 3: 1980-1995 Döneminde Türkiye Dış Ticaret Verileri.....	33
Tablo 4: 1996-2013 Döneminde Türkiye İhracat Verileri.....	35
Tablo 5: 1996-2013 Döneminde Türkiye İthalat Verileri.....	36
Tablo 6: 1996-2013 Döneminde Türkiye Dış Ticaret Verileri.....	37
Tablo 7: 2008-2013 Yılları Arası Türkiye İhracatının Ödeme Yöntemlerine Göre Tutarları(000 \$)...	38
Tablo 8: 2008-2013 Yılları Arası Türkiye İthalatının Ödeme Yöntemlerine Göre Tutarları(000 \$)...	40

ŒEKİL LİSTESİ

Sayfa No.

Œekil 1: 2013 Yılında Türkiye İhracatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı(%).....39

Œekil 2: 2013 Yılında Türkiye İthalatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı(%).....41

KISALTMALAR

age.	Adı geçen eser
Ar.	Arapça
bk.	Bakınız
böl.	Bölüm
bs.	Baskı, basım
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
DAB	Döviz Alım Belgesi
DPT	Devlet Planlama Teşkilatı
GB	Gümrük Birliği
KKTC	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
MB	Merkez Bankası
TPKK	Türk Parasını Koruma Kanunu
TÜİK	Türkiye İstatistik Kurumu
Nu.	Numara
s.	Sayfa
vb.	Ve benzeri
yy.	Yüzyıl

1. GİRİŞ

Küreselleşen dünya ekonomisinde, dış ticaret ülke ekonomisinin kalkınmasında önemli yer almaktadır. Küreselleşmeyle birlikte ülkeler birbirlerine daha bağımlı hale gelmiş, ülkelerin birbirine entegre olması dış ticareti kaçınılmaz hale getirmiştir.

Dünya ticaretinde jeopolitik ve jeoekonomik gelişmelerin birbirinden ayrılmaz hale gelmesi dış ticaretten daha fazla pay alabilmek için dünyanın çeşitli ülkeleriyle bağlantıları bulunan ithalat ve ihracatçıların dış ticaretin finansmanı konusunda bilgi sahibi olmalarını da zorunlu hale getirmiştir.

Dış ticaretin ülke içindeki ticaretten farklı özelliklere sahip olması ve büyük ölçüde risk taşıması sebebiyle ithalat ve ihracatçı arasındaki güven sorunu karşısında dış ticareti güvenli hale getirecek, taraflara belirli şartlarda çeşitli garanti imkanı verebilecek, dış ticaretin finansmanını sağlayabilecek araçlara ihtiyaç vardır. Bunların da başında bankalar gelmektedir.

Türkiye’de 1980 öncesinde uygulanan ithalata dayalı kalkınma modelinin terk edilmesiyle birlikte alınan 24 Ocak kararları ve Gümrük Birliğine geçişle birlikte Türkiye’nin dış ticaret politikası yeniden şekillenmiş, bu durum, ihracatın önemi daha da artmıştır. Böylece dış ticaret hacim kazanmaya başlamış, finansal piyasaların önemi artmıştır.

Bu çerçevede çalışmanın amacı, dış ticaretin finansmanında bankaların rolü ele alınmış ve dış ticarete uyguladıkları finansman yöntemleri ayrıntılı olarak açıklanmaya çalışılmıştır. 1980-2013 dönemi verilerinden yararlanılarak Türkiye’deki dış ticarete finansmanın nasıl sağlandığı ve Türk bankacılık sektörünün dış ticarete nasıl bir uygulama izlediği anlatılmaya çalışılmıştır.

Buna göre çalışma, giriş ve sonuç dahil beş bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde; dış ticaretin finansmanı teorik bir çerçevede ele alınmıştır. Bankacılığın geçmişi, bankacılığın sınıflandırılması ve dış ticaretin finansmanında bankaların rolü incelenmiştir. Bu nedenle ilk bankacılık faaliyetlerinden günümüz banka hizmetlerinin temellerinin nasıl gerçekleştiği anlatılmış. Bankacılığın sermayelerine, sermaye kökenlerine ve faaliyet alanlarına göre nasıl sınıflandırıldığı açıklanmıştır. İthalatçı ve ihracatçının birbirlerine olan karşılıklı güvenmeme sorununu dış ticaretin finansmanında bankaların nasıl bir rol üstlendiği, bankaların neden dış ticaretin ayrılmaz bir parçası olduğu açıklanmaya çalışılmıştır.

Üçüncü bölümde; dış ticarete bankaların nasıl uluslararasılaştığı, dış ticarete bankaların hangi finansman yöntemleri uyguladıkları ve dış ticarete bankaların ödeme yöntemleri anlatılmıştır. Dış ticarete bankacılıkta hizmet birimleri; temsilcilikler, muhabir bankalar, şubeler, bağımlı yada bağlı bankalar, konsorsiyum bankaları ve kıyı bankacılığı şeklinde ayrılarak incelenmiştir. Dış ticarete bankacılık hizmetleri ise fon transferi, mevduat kabulü ve kredi verme, finansal kaynakların nasıl tahsil edildiği ve ödendiği açıklanmıştır. Dış ticarete bankaların finansman yöntemlerinde ise nakdi krediler, gayrinakdi krediler ve alternatif finansman yöntemleri incelenmiş, en çok tercih edilen finansman yöntemi olan akreditif kapsamlı bir şekilde ele alınmıştır. Dış ticarete alternatif finansman yöntemleri ise; faktoring, leasing, forfaing ve sendikasyon kredileri şeklinde ayrılmıştır. Dış ticarete bankaların ödeme yöntemleri olan peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditifli ödeme konuları da ayrıntılarıyla incelenmiştir.

Dördüncü bölümde; Türkiye'deki dış ticaret 1980-2013 dönemi, gümrük birliği ve gümrük birliği sonrası dönem şeklinde ayrılarak, ithalat ve ihracat verileri TÜİK(Türkiye İstatistik Kurumu) verilerinden yararlanarak analiz edilmiştir. Bu bölümde Türkiye ekonomisinde dışa açılmanın bir dönüm noktası olan 1980 yılından gümrük birliğinin kabulü olan 1996 yılına kadar ve 1996-2013 döneminde Türkiye'nin dış ticaret durumunu ve 2008-2013 dönemi Türk bankacılık sektörünün dış ticaret finansmanına etkileri incelenmiştir. Türk bankacılık sektörünün dış ticaret finansmanına etkileri 2008-2013 döneminde, ihracat ve ithalatın ödeme yöntemlerine göre analiz edilmiştir.

Sonuç kısmında ise; geçmişi çok eski tarihlere dayanan bankacılığın, geçmişten günümüze ekonominin vazgeçilmez bir ögesi olduğu belirtilmiştir. Dış ticarete bankaların çeşitli finansman yöntemleri ve ödeme yöntemleri uygulayarak, bankacılık sisteminin sağladığı güven altında dış ticaretin sorunsuz gerçekleştiği ifade edilmiştir. 24 Ocak 1980 kararları ile dışa açılma politikasının benimsenmesiyle birlikte, bankacılık sektörü de dışa açılmış ve muhabir bankacılık anlayışı ile dış ticaret işlemlerinin arttığı görülmüştür. Ayrıca, Türkiye'deki dış ticaret verilerinin analiz edilmesiyle, ithalat işlemlerinde peşin ödemenin, ihracatta ise mal mukabili ödeme yönteminin ağırlıklı olarak kullanıldığı, bankaların dış ticaretin finansmanında hep riski üstlenen taraf olduğu görülmüştür.

2. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İÇİN TEORİK BİR ÇERÇEVE

2.1 Bankacılık

Günümüz bankacılığında bankalar çok çeşitli konularda faaliyet göstermekte olduklarından, niteliklerini bütünüyle kapsayan bir tanım vermek çok zordur. İktisadi hayatın vazgeçilmez ögesi olan bankalar mevduat kabul edip bu mevduatı en verimli şekilde kredi işlemlerinde kullanma amacı güder, para politikalarının uygulanmasına destek verir, üretici kişi ve kuruluşlara destek verir, kiralık kasalarda kişilerin değerli eşya ve belgelerini korur, borsada işlemlere aracılık eder, ekonominin kalkınmasını ve büyümesini desteklerler. Kişilerin hayatlarını kolaylaştıracak kredi kartı, otomatik ödeme ve internet bankacılığı gibi birçok hizmetleri sunarlar.

Yazılış olarak birçok dünya dillerinde benzerlik gösteren “banka” sözcüğünün İtalyanca “banco” kelimesinden geldiği ve daha sonra kelimenin “banka” olarak kullanıldığı sanılmaktadır. İtalyancada sıra, masa, tezgah anlamına gelen “banco” sözcüğünün, ilk bankerler sayılan Lombardiya’lı Yahudiler pazarlara koydukları birer masa (banco) üzerinde bankacılık işlemlerini yaparlardı (Parasız, 2005:101).

Bankacılık işlemlerinin geçmişi paranın tarihi kadar eskidir. İktisadi ilişkilerde trampa usulünden para sistemine geçilince, paranın önemi artmış ve paranın saklanması ihtiyacı doğmuştur. Bu ihtiyacın sonucu olarak da basit anlamda bankacılık paranın saklanması faaliyeti şeklinde ortaya çıkmıştır. İlk dönemlerde kiliseler en korunaklı binalar ve kiliselerdeki papazlar da o yerlerin en inanılır insanları sayılırdı. Bu nedenle ilk bankacılık faaliyetleri kilise ve mabetlerdeki din adamlarına saklanmak üzere para verilmesi ile başlamıştır. Saklanan bu paralar için muhafaza ücreti alınmış ve alınan bu ücretlerle mabetler tamir edilmiştir. Daha sonraları ise toplumda “parası olanlar” ve “paraya ihtiyacı olanlar” şeklinde iki zümrenin var olduğu görülmüştür. Bunun doğal sonucu olarak da parası olanlardan saklanmak üzere alınan paraların paraya ihtiyacı olanlara geçici olarak verilmesiyle günümüz bankacılığının en ilkel şekli ortaya çıkmıştır. Bu arada parasını saklatanlardan alınan muhafaza ücreti yerine faiz verilmeye başlanılmış ve paraya ihtiyacı olanlara, parasını saklatanlardan daha fazla faizle para verilmiş bunun sonucunda bankacılık bir kar konusu haline gelmiştir. Bu aşamalardan sonra, havale ve kambiyo işlemleri ile itibar kredisi işlemlerinin banka hizmetlerine girmesiyle günümüz bankacılığının temelleri atılmıştır (Erdem, 1970:3-4).

2.2 Bankacılığın Sınıflandırılması

Bankaları sermayelerine, sermaye kökenlerine ve faaliyetlerine göre sınıflandırmak mümkündür.

2.2.1 Sermayelerine Göre Bankalar:

Bankaları sermayelerine göre sınıflandırıldığında kamu ve özel sektör bankaları olarak ikiye ayrılmaktadır (Güney, 2008:3):

-Kamu Bankaları: Sermayelerinin tamamı veya büyük bir kısmı devletin elinde olan bankalardır. Örneğin; Ziraat Bankası, Halk Bankası, Vakıf Bank vb.

-Özel Bankalar: Sermayenin doğrudan veya dolaylı olarak özel şahısların elinde olan bankalar bu gruptadır. Örneğin; Akbank, Garanti Bankası, Denizbank vb.

2.2.2 Sermaye Kökenlerine Göre Bankalar:

Bankaları sermayelerine göre sınıflandırıldığında yerli sermayeli ve yabancı sermayeli olarak ikiye ayrılmaktadır (Güney, 2008:4):

-Yerli Sermayeli Bankalar: Sermayesinin çoğunluğunun Türk girişimcilere ait olduğu bankalardır. Örneğin; Türkiye İş Bankası, Akbank vb.

-Yabancı Sermayeli Bankalar: Sermayesinin çoğunluğu yabancılara ait olan bankalardır. HSBS, Citibank vb.

2.2.3 Faaliyetlerine Göre Bankalar

Bankaları yaptıkları faaliyetlere göre sınıflandırıldığında merkez bankası, ticari bankalar, katılım bankaları, yatırım ve kalkınma bankaları olarak ayrılmaktadır:

-Merkez Bankası: Bankaların bankası yada emisyon bankası olarak adlandırılan bu bankalar, para ve bankacılık işlerinde diğer bankaları bir merkezden yönlendirirler. Temel görevleri, devlet adına para basmak, para ve kambiyo politikalarını belirlemek ve yürütmektir (Erdem, 2010:255).

-Ticari Bankalar: Bu tür bankaların işleyişi, toplumdan topladıkları fonu yine topluma kredi olarak dönüştürmektir. Bu bankaların karı, temel fon kaynaklarının mevduatlardan oluşması nedeniyle, fon kullanım alanlarından sağladıkları faiz ve gelirler ile fon kaynaklarına ödedikleri faiz ve giderler arasındaki farktan oluşmaktadır (Erdem, 2010:271).

-Katılım Bankaları: Bu bankalar, faizin olmaması kaydıyla ticari bankalara benzer hizmetler veren finansal kuruluşlardır. Örneğin; Asya Katılım Bankası, Kuveyt Türk Katılım Bankası, Türkiye Finans Katılım Bankası (Güney, 2008: 4).

-Yatırım ve Kalkınma Bankaları: Yatırım bankaları ticari faaliyetleri sınırlı olan, mevduat toplamayıp daha çok komisyonlu işlemler ile danışmanlık hizmetlerine ağırlık veren bankalardır. Bu bankalar borçlanma tahvili ihraç ederek, yurtiçi ve yurtdışı finansal kurumlardan sağladıkları kredileri menkul değer portföyünün ve sınırlı ticari faaliyetlerinin finansmanında kullanılmaktadırlar. Kalkınma bankaları ise öncelikli sektörler ve yörelerin finansmanı amacıyla kurulan bankalardır. Örneğin; Türkiye Sınai ve Kalkınma Bankası, İller Bankası (Şakar, 2000: 19; Güney, 2008:4).

2.3 Dış Ticaretin Finansmanında Bankaların Rolü

Dış ticaret işlemlerinde oluşan en önemli konulardan biri ithalatçı ile ihracatçı arasındaki karşılıklı güvendir. Birbirlerinden mal alıp satmak isteyen ithalatçı ve ihracatçı, farklı ülkelerde birbirlerini belki de hiç tanımadan, farklı dilleri konuşarak ve farklı para birimlerini kullanarak ticaret yapabilirler. Birbirlerinin ticari ve mali güvenilirliği konusunda da yeterli bilgi sahibi olmayabilirler. Bir taraf sorumluluğunu yerine getirmediği takdirde diğerinin onu zorlayıcı yaptırımının olamayacağını da bilmektedir. Böylece tarafların birbirlerine karşılıklı güvenlerinin olduğunu söylemek çok zordur. Ticaret farklı ülkeler arasında yapıldığından iç ticaretteki gibi, aynı anda bir taraf malı teslim ederken diğer tarafın ödemede bulunmasına olanak yoktur. Kendisini güvenceye almak isteyen ithalatçı, önce malı devralmayı sonra ödeme yapmayı arzularken, ihracatçı bunun tam tersini düşünür. İthalatçı ve ihracatçının birbirlerine olan karşılıklı güvenmeme sorununu dış ticarete bir bankanın aracılık etmesi ile çözüme kavuştururlar. Banka ihracatçıya, ithalatçı adına ödemeyi yapacağı güvencesini verir; ithalatçıya da ihracatçının istenen nitelikte malı göndereceğini garanti eder. Böylece ihracatçının malı güven içinde göndermesi, ithalatçının da tereddütte kalmadan ödemede bulunması sağlanmış olur. Bu bakımdan bankalar adeta dış ticaretin ayrılmaz bir parçası durumundadır (Seyidoğlu, 2001: 360).

II. Dünya Savaşı'ndan sonra dünya ekonomisinde yaşanan globalleşme ile bankaların uluslararası bankacılıkta hizmet vermeleri etkin olmaya başlamıştır. Böylece çok uluslu firmaların faaliyetlerini arttırmalarıyla ve uluslararası ticaretin gelişmesiyle uluslararası bankacılıkta gelişmiştir. Çok uluslu şirketlerin faaliyetleri arttıkça, bu artışla doğru orantılı olarak uluslararası bankacılık hacminde ve uluslararası bankacılık hizmet çeşitlerinde de gelişme olmuştur.

Bankacılık sisteminde ortaya çıkan hizmet çeşitliliği, gelişimi ve yenilikler, bankaların uluslararası faaliyetlerini etkilemiştir. Dünya ekonomisinin globalleşmesi ile özellikle teknolojik gelişmeler sonucu günümüzde yaygınlığı artan elektronik bankacılık sayesinde bankaların

maliyetleri düşmüş, işlemler hızlanmış, mevduat ve kredilendirmede ulusal sınırlar aşılmıştır (Güney, 2008:123).

Normal koşullarda bankaların aracılığı olmadan dış ticaret yapılamamaktadır. Geçmişte bankalar finansman sağlamak ve akreditif açmak gibi dış ticaretin ilk aşamasıyla ilgilenmişlerdir. Globalleşen dünya ekonomisiyle birlikte bankalar çok geniş bir alanda hizmet vermeye başlamıştır. Örneğin uluslararası leasing, ticari banka ve sübvansiyonlu hükümet kaynaklarından finansman, ekonomik ve siyasal risk sigortası gibi geniş hizmetler ortaya çıkmıştır (Seyidoğlu, 2001:360).

3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BANKALAR

3.1 Dış Ticarete Bankaların Uluslararasılaşması

Finansal piyasaların II.Dünya Savaşı sonrası en önemli gelişmesi bankacılığın uluslararasılaŐmasıdır. Ekonomide yeni bir çağın başlangıcını ifade eden bu gelişme özellikle, Batı ülkeleri tarafından ticari bankacılık hizmetleri başlatılmıştır.

Uluslararası bankacılığ, bankaların verdikleri çeşitli hizmetleri dikkate alarak farklı şekillerde tanımlamak mümkündür. Ticari bankacılıkta, banka müşterilerinin yurtdışında olması durumunda işlemler ya bankanın merkez şubesinden yada kendi ülkesindeki şubeler veya diğerkurumlardan idare edilir. Böylece yapılan işlemler uluslararası özellik kazanacak, dolayısıyla uluslararası bankacılık değışik ülkelerdeki her türlü finansal ve ekonomik koşullarda uluslararası bağımlılık içindedir (Parasız, 2005:658).

3.1.1 Dış Ticarete Bankacılıkta Hizmet Birimleri

Bir bankanın uluslararası hizmet verebilmesi için, bankanın merkez şubesinde ayrı bir servis açmalıdır. Bu servisin büyüklüğü ve işleyişi bankanın özel ihtiyaçlarına cevap verebilecek yapıda olmalıdır. Uluslararası işlemler önemli boyutlara ulaŐıncaya kadar işlemlerin çoğuaçılan servis tarafından yapılır. Bunun sonucunda işlem hacminin artmasıyla birlikte banka merkezi servisten ayrı yeni ayrı bir servis kurma yoluna gitmektedir (Parasız, 2005:660).

Bankaların dış ticaret işlemleri hacminin artmasıyla aşama aşama bir yapılanma görölmektedir.

3.1.1.1 Temsilcilikler

Bankalar, yabancı bir ülkede iş yapan müşterilerine kendi personelleri aracılığ ile hizmet edebilmek için yabancı ülkede temsilcilik büroları açabilirler. Temsilcilikler bankanın yurt dışındaki şubeleri durumunda değildir. Bu sebeple mevduat kabul etmez, kredi açamazlar ve akreditif yapamazlar. Temsilciliklerin temel işlevleri ana bankanın müşterilerine yerel ülke hakkında bilgi vermek, önerilerde bulunmak, yerel ülkeyle ilgili işleri yürütmek ve ana ülkenin çıkarları konusunda yerel işadamlarına bilgi vermek şeklinde özetlenir. Temsilcilikler küçük birimler olduğundan ve bankacılık işlemi yapamadıklarından sağlayabilecekleri hizmetlerde dolayısıyla sınırlı olmaktadır (Güney, 2008:128).

3.1.1.2 Muhabir Bankalar

Bazı büyük bankalar, özellikle dış ticaretin finansmanı ve uluslararası mali işlemler konularında uzmanlaşmışlardır. Uluslararası ödeme konularında faaliyet gösteren bankaların,

yurtdışındaki işlerini gördürebilmeleri için o ülkedeki belirli bankalarla ilişki kurmaları zorunludur. Böylece iki ayrı ülkede faaliyet gösteren ve karşılıklı olarak birbirlerinin işlerini yürütmek üzere aralarında anlaşma bulunan bankalara muhabir banka adı verilmektedir. Muhabir banka bazen, çok uluslu bir bankanın yabancı ülkede faaliyet gösteren şubesi de olabilir. Ancak bu zorunlu değildir, tamamen ayrı bankalar arasında da varılan anlaşma gereği muhabirlik ilişkisi kurulabilir. Muhabir bankalar, birbirleri üzerinde ve o yabancı ülkelerin ulusal paraları cinsinden her an kullanılacak alacak hesapları bulundurlar. Karşı banka adına bir ödeme yapılırken onun hesabı borçlandırılır, bir gelir tahsili durumunda da bu hesaplar alacaklandırılır (Seyidoğlu, 2010:233).

3.1.1.3 Şubeler

Şube bankası, ana bankanın yasal ve mali açıdan bir parçasıdır. Şube bankasının tüm kaynakları ana bankanın desteği üzerinedir. Kendi özel kuruluş sözleşmesi, yönetim kurulu, pay sahipleri ve öz sermayesi bulunmaz. Hesaplarını ve defterlerini ayrı tutmasına rağmen borç ve alacakları ana bankaya aittir. Şube bankaları yasal açıdan ise iki ayrı bankacılık düzenlemesine tabidirler. Şubeler hem kendi ülkelerinin hem de buldukları ülkenin yasal düzenlemelerine tabidirler. Böyle iki ayrı düzenleme şube bankalarına birçok kısıtlamayı da beraberinde getirir. Esas işlevi kredi sağlamak olan şube bankalar tüm bankacılık hizmetlerinin sunulmasına olanak sağlamaktır. Sunulacak krediler ana bankanın sermaye hacminde, yatırılan mevduatlar ise ana bankanın garantisi altındadır (Parasız, 2005:661).

Son yıllarda yaşanan uluslararası bankacılıktaki gelişmeler, şube bankalarının sayısında çok sayıda artış olmuştur. Bunun sebebi olarak dışa açılan müşterisine hizmet sunamayan bir banka hem iç hem de dış müşterilerini kaybetme riski ile karşı karşıya olmasıdır. Yabancı bir ülkede yeni şube açmanın en karlı yolu o ülkedeki halen mevcut yerel bir bankanın satın alınmasıdır. Böylece yerleşik ilişkilerden, müşteri portföyünden ve çalışanların deneyimlerinden yararlanılma olanağı elde edilir. Özellikle Amerikan piyasasında bulunmak isteyen yabancı bankalar bu yolu izlemektedirler (Parasız, 2005:662).

3.1.1.4 Bağımlı yada Bağlı Bankalar

Bağımlı banka kendi adına kurulmuş fakat kısmen ya da tamamen bir yabancı bankanın mülkiyetindedir. Bağımlı bankalar, kendi tüzel kimliklerine sahip olarak ev sahibi ülkenin yasalarına göre faaliyet gösterirler. Yasal olarak verdikleri kredi limitleri ise bağımlı oldukları bankalara değil de, kendi öz sermayelerine göre belirlenir. O nedenle verdikleri kredi limitleri sınırlıdır. Büyük bir bankanın yabancı ülkede sahip olduğu bir bağımlı banka, o ülkenin bankalarının açacağı şubeye göre daha avantajlıdır. Çünkü o ülkedeki iç ve dış girişimcilere daha çok destek sağlar. Şubeler özellikle yerel ülkede yabancı sayılan girişimcilere hizmet verir

ve yerel girişimcilerden iş almakta zorluk çekerler. Bağımlı şirketler ise iki tarafada aynı derecede hizmet sunabilirler. Bazı ülkelerde, yabancı bankaların yerel ülkede şube açmalarına izin verilmeyip yalnızca yerel ülke yasalarına göre banka kurmalarına izin verilebilir veya vergi yasalarında, bağlı bankalara şubelere göre daha kayırlı bir statü tanınabilir (Parasız, 2005: 662-663).

3.1.1.5 Konsorsiyum Bankaları

İki ya da daha fazla bankanın birleşimi ile kurulan, ortakların belirlediği çerçevede faaliyet gösteren, hiçbir merkez bankası sistemine dahil olmayıp bağımsız olarak çalışan kuruluşlara banka konsorsiyumu denmektedir. Ayrı bir hukuki kişiliğe ve sürekliliğe sahiptir. Konsorsiyum bankalarının temel amaçlarından birisi, ortak bir amacı gerçekleştirmek için pay sahibi bankaların yönetim ve sermaye kaynaklarından yararlanmaktadırlar. Ancak bu kuruluşların yerel bankalar gibi mevduat toplama gibi yetkileri yoktur (Karacan, 1995:24).

3.1.1.6 Kıyı Bankacılığı (Offshore Bankacılık)

Bir ülkenin bankalar üzerinde zorunlu tuttuğu karşılık bulundurma, vergiler ve faiz sınırlamaları gibi hükümet müdahalelerinin olmasından dolayı bankalar, yurt dışında şubeler açarak işlemlerini bu şubeler üzerinden yapmak yoluna gitmişlerdir. Bunun sebebi ülkedeki yasal düzenlemelerin doğal olarak ülke sınırları dışında geçerli olmamasıdır. Böylece banka işlemleri dolambaçlı bir yoldan gerçekleştirilerek yasal düzenlemelerin doğurduğu maliyetlerden kurtulma yoluna gidilmiştir. Bu maliyetlerden dolambaçlı kurtulma yolu kıyı bankacılığının doğuşuna sebep olmuştur.

Kıyı bankacılığında ana ülkedeki banka, bu hesaplar çerçevesinde, yabancılardan mevduat toplayarak diğer yabancılara bu mevduatlardan kredi verir. Mevduat ve kredi işlemlerine konu olan para ise ülkenin ana parası olmayıp bir yabancı ülke parasıdır. Böylece yabancı ülkedeki birinin ana ülke bankasına dövizle yatırdığı mevduatlar, banka tarafından, hesaplar üzerinde kıyı ötesi ofise aktarılır. Daha sonra bu mevduatlar ülkedeki bir yabancıya kredi biçiminde verildiğinde işlem yine kıyı ötesi ofisin hesapları üzerinden gerçekleştirilir. Kıyı bankacılığı özel olarak yurtiçi kısıtlamalardan kaçınmak için oluşturulan dolambaçlı bir modeldir. İşlemler yabancılara yöneliktir ve yabancı paralar üzerinden işlemler gerçekleştirilir. Amerika bankaları ise kıyı bankacılığı için Cayman ve Bahama Adalarını seçmişlerdir ve buralarda bir ofisten ibaret sembolik şubeler açmışlardır. Londra'da geleneksel mali bir merkez olmasından dolayı kıyı bankacılığında önemli bir piyasadır. Türkiye bankaları ise kıyı bankacılığında Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetini(KKTC) tercih etmişlerdir. 1990'lı yılların ilk yarısında KKTC'de kıyı bankacılığı için şube açan Türkiye bankalarının sayısında büyük bir artış gerçekleşmiştir (Parasız,2005: 664-665).

3.1.2 Dış Ticarete Bankacılık Hizmetleri

Uluslararası ekonomik ilişkilerin gelişmesiyle birlikte dış ticarete bankacılık hizmetleri artmış ve bankalar faaliyetlerini uluslararası alanda genişletmişlerdir. Bankaların dış ticaret hizmetleri: fon transferleri, mevduat kabulü ve kredi verme, finansal kaynakların tahsili ve ödenmesi olarak sınıflandırılmaktadır.

3.1.2.1 Fon Transferi

Ekonominin globalleşmesi ile birlikte uluslararası ekonomik gelişmeler daha çok kendini para transferlerinde göstermektedir. Farklı piyasalardan alınıp satılan mal ve hizmetlerin karşılığı olan döviz transferi, teknolojinin gelişmesiyle basit bir işlem haline gelmiştir. Yapılmak istenilen bir fon transferinde bir banka şubesinden istenilen bir ülkeye muhabir banka aracılığıyla fon transferi yapmak mümkündür. Böyle bir işlemin yapılabilmesi için kişinin bankada hesabının olması yeterlidir. Günümüz bankacılığında bankaya gitmeden de elektronik bankacılık araçlarıyla (internet bankacılığı, telefon bankacılığı vb.) fon transferi yapmak mümkündür. Bankalar muhabirlik ilişkilerine bağlı olarak yaptıkları fon transferlerini dönem sonunda karşılıklı hesaplar yoluyla denkleştirmektedirler. Money Transfer diye adlandırılan ödeme talimatları ve para transferleri SWIFT kanalıyla yapılmaktadır (Güney, 2008:124).

3.1.2.2 Mevduat Kabulü ve Kredi Verme

Bankaların ulusal olduğu kadar uluslararası açıdan önemli bir fonksiyonu da mevduat toplamak ve kredi vermektir. Bankalar bu fonksiyonu yerine getirebilmek için daima minimum maliyetle mevduat elde etme ve bu mevduatları düşük riskli müşterilerine kredi olarak sunmaktadır (Parasız, 2005:668).

Uluslararası bankacılıkta kredi ilişkisi sadece bankalarla müşteriler arasında olmamaktadır. Aynı zamanda bankalar arası ve bankalarla devletler arasında olmaktadır. Bankalara yönelik krediler, bankalar arası ilişkilerin bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Bankaların yurt dışından temin ettikleri ucuz krediyi, yerel şirketlere veya bireysel bankacılıkta kredi kullanarak kar elde etmektedirler. Uluslararası bankacılıkta faaliyet gösteren bankaların önemli bir finansman kaynağı da devletlere veya resmi kurumlara yönelik kredilerdir. Bu kurumlar veya devletler, bankalardan ödemeler dengesi açıklarını kapatmak, uzun vadeli yatırımlarının finansmanı ve borç faizlerini ödeme gibi sebeplerle kredi kullanmaktadır (Güney, 2008:125).

3.1.2.3 Finansal Kaynakların Tahsili ve Ödenmesi

Uluslararası ticarete finansal kaynakların tahsilinde ve ödenmesinde takas odasının yokluğundan dolayı tahsil ve ödeme, ticari bankalar arasındaki karşılıklı ilişkiler sonucu

oluşmuştur. Finansal kaynakların tahsili ve ödenmesi ek bilgiyi gerektirmeyecek şekilde açık olabilir veya ek bilgiyi gerektiren dökümanter yapıda olabilir. Açık yapıdaki kalemler, genellikle çekler, seyahat çekleri ve para havaleleri gibi bankalar adına bir ülke parası cinsinden düzenlenen ve daha sonra bir başka ülkedeki yerel parayla değiştirilen kalemlerdir. Bu çeklerin alıcıları, hesaplarını ödemek amacıyla ülkedeki yerel bankalarına öderler. Yabancı bankalar, bu çekleri ilgili ülkelerdeki muhabir bankalarına genellikle uçakla göndererek tahsil etmektedirler. Dolayısıyla bu tür kurumlar yerel olarak yaptıkları işlemleri uluslararası düzeyde de yapmaktadırlar. Uluslararası ticaret için dokümanların tam ve eksiksiz toplanabilmesi çok önemlidir. İbraz edilen evrakların ödeme sorumluluğu, bitip işlem kapanana kadar eksiksiz biçimde takip etme yükümlülüğünden dolayı bankaya önemli bir sorumluluk düşmektedir. Muhabir bankanın bu açık bilgilerden herhangi bir sapmada bulunulması durumunda risk sorununu gündeme getirecektir (Parasız, 2005:668).

3.2 Dış Ticarete Bankaların Finansman Yöntemleri

Dış ticarete bankaların uyguladıkları finansman yöntemleri nakdi krediler, gayrinakdi krediler ve alternatif finansman yöntemleri şeklinde sınıflandırılmaktadır (Akdeniz, 2005:2):

3.2.1 Nakdi Krediler

Nakdi krediler sınıflandırılırken döviz kredileri, iskonto ve iştirah kredileri, rotatif ve spot krediler, prefinansman kredileri olarak sınıflandırılmaktadır.

- **Döviz Kredileri:** Bankaların TPKK (Türk Parasının Kıymetini Koruma) Hakkındaki 32 sayılı karar ve usulleri ile belirlenmiş, yurt dışından döviz pozisyonu veya döviz tevdiat hesapları kaynaklarından yurt içinden ya da yurt dışından yerleşik kişilere döviz olarak kullandırdıkları; ödemesi Türk Lirası ya da istisnai olarak döviz olarak yapılan, riski döviz olarak izlenen, anapara ve faizleri borç alan tarafından döviz olarak ödenmesi gereken kredilerdir.

Döviz kredilerinde vade genellikle 1 yıldır. Vade, tahsis edilen kredinin kullanımında işlemeye başlar. Kredinin kısım kısım kullanılması halinde her kullanım tarihi ayrı bir vade başlangıcıdır. Kullanılan döviz kredileri, kredinin kullanıldığı banka dışında bir başka bankaya getirilmesi mümkündür. Ancak, istenilirse; ihracat bedeli dışında gelen dövizlerin tamamı istenilen bankaya devredilerek döviz kredi hesabı kapatılabilir. Bunun yanında, ihracat bedeli dövizlerde ise dövizlerin alışı yapıldığından dövizlerin kredinin kullanıldığı bankaya devri imkânsız olmakta ve bu durumda kredi TL ile kapatılmaktadır. Kredinin kullanıldığı döviz cinsi dışında bir döviz ile kredinin kapatılması mümkündür (Şakar, 2006:146).

Döviz kredisi sadece Merkez Bankası tarafından alım satımı yapılan dövizler üzerinden açılmakta; kredinin hangi döviz üzerinden açılacağı konusunda müşteri tercihleri temel alınmakla birlikte bankanın mevcut döviz cinsi üzerinden kullanılmaktadır. Uygulanacak olan faiz oranı banka ile müşteri arasında serbestçe kararlaştırılır. Bunun anlamı bankalar aynı dönemde her müşteri için farklı faiz uygulayabilecekleri olduğu gibi aynı müşterinin farklı döviz kredilerinin her birine farklı faiz oranı uygulayabileceklerdir. Kullanılan dövizin cinsi, getirilecek dövizin cinsi ve getirilecek ülkeye göre faiz oranları farklılaştırılabilir (Güven, 1993: 16).

Ayrıca döviz kredilerini kullanım amaçlarına göre yurt dışı ve yurt içinden sağlanan döviz kredileri olarak şu şekilde ayırma tabi tutulmaktadır (Topçuoğlu, 1996: 6):

- ✓ İhracatın finansmanı amacıyla sağlanan döviz kredileri,
- ✓ İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanı için sağlanan döviz kredileri,
- ✓ Transit ticaretin finansmanı için sağlanan döviz kredileri,
- ✓ Yatırım teşvik belgeleri çerçevesinde sağlanan döviz kredileri,
- ✓ İşletme ihtiyacı için sağlanan döviz kredileri,
- ✓ Döviz ödemesi gerektiren işlemlerin (mal ve hizmet ithalatının) finansmanı için sağlanan döviz kredileri,
- ✓ Alınmış izinler çerçevesinde yurt dışında iş yapan müteşebbislerce yurt dışındaki işleri ile ilgili olarak sağlanan döviz kredileri,
- ✓ Turizm müesseseleri, seyahat acenteleri ile gemi inşa ve onarım hizmetleri için açılacak döviz kredileri,
- ✓ 3226 sayılı finansal kiralama kanunu çerçevesinde Türkiye’de faaliyet gösteren finansal kiralama şirketlerine açılan döviz kredileri,
- ✓ Uluslararası yurt içi ihalelerle ilgili işleri veya savunma sanayi müsteşarlığınca onaylanan savunma sanayi projelerini üstlenen Türkiye’de yerleşik kişilere açılacak döviz kredileri,
- ✓ Türkiye’de iş yapan yabancı müteşebbislerce yurt dışından sağlanan döviz kredileri,
- ✓ Bankaların kredi kartları karşılığında açtıkları döviz kredileri,
- ✓ Elektrik enerjisi santrallerini devralacak firmalara döviz kredisi açılmasıdır.

-İskonto ve İştirak Kredileri: Aval ve kabul kredileri bir yandan ithalatın finansmanında hizmet etmekle beraber, öte yanda bankalarca aval verilen ve kabul edilen senetlerin iskontosu yoluyla ihracatın finansmanını da kolaylaştırmaktadır. İskonto işlemleri geniş anlamda

bankacılıkta kullanılan iştirâ işlemlerini de kapsar. Bununla beraber, bankacılıkta kredi alanın bulunduğu yerde ödenecek senetlerin iskonto edilmesinde iskonto ve bankanın bulunduğu yerden başka bir yerde ödenecek senetlerin iskontosunda ise 'iştirâ' deyimi kullanılmaktadır. Dış ticaretin finansmanında kullanılan iskonto ve iştirâ senetleri genellikle akreditifli ödemelerden kaynaklanan poliçelerdir. Her iki finansman türünde de ihracatçıların finansman gayesi güdülmektedir (Güven, 1993:66).

Bankalar, bu kabul kredilerini kullandırken; ihracatçının finansal durumuna, ithalatçının finansal durumunun yanı sıra ithalatçının ülkesinin ticari ve politik durumuna, ayrıca miktarın fazla olması durumunda malların gönderildiği ülkenin riskine göre "ihracat kredi sigortası" desteğine ihtiyaç duyabilmektedirler. Mevcut ihracat yönetmeliğimize göre poliçe, vadeli akreditif, Türk Eximbank tarafından sigorta kapsamına alınmış ihracat, bedeli garanti edilmiş mal mukabili tarafından sigorta kapsamına alınmış ihracat, bedeli garanti edilmiş mal mukabili ihracat ve çekler ihracat bedeli olarak iştirâ edilebilir. Poliçeler konvertibl bir döviz cinsi veya Türk Lirası üzerinden düzenlenmiş olmak ve senedin ciro edildiği tarihteki iskonto oranı uluslar arası para piyasasında geçerli faiz oranını aşmamak kaydıyla yurt içindeki veya dışındaki bankalara iskonto ettirilebilir. Poliçelerin keşideciye rücu edilemeyeceği durumlarda Türkiye'deki bankalarca iştirâ edilen senet bedelleri, vadesinde muhabir hesaplarına alacak geçtiğinde ayrıca Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenmez. İhracat hesabı senetlerin iskontosunu takiben bankalarca kapatılır (Topçuoğlu, 1996:2).

Diğer taraftan keşideciye rücu edilebilen poliçelerde Türkiye'deki bankalarca iskonto edilmesi halinde DAB'lar iskonto tarihinde değil, muhabirleri nezdindeki hesaplarının vadesinde alacaklandırıldığı tarihte senet bedelinin tamamı üzerinden düzenlenir ve üzerine iskonto tutarıyla ilgili not konularak ihracat hesabı kapatılır. Şartlara uygun vesaikin ibrazı kaydıyla, ayrıca poliçe veya bono aranmaksızın vadeli akreditiften doğan alacakların ve Türk Eximbank tarafından sigorta kapsamına alınmış ihracat bedelleri temlik edilmek suretiyle yurtiçindeki veya dışındaki bankalara iskonto ettirilebilmektedir. Bedel getirme sürelerini aşmayan ve yurt dışında yerleşik bir banka tarafından bedellerinin gönderilmesi garanti altına alınmış olan mal mukabili ihracatta, ihraç bedeli alacaklarının temlik edilmesi suretiyle bankalara iskonto ettirilebilmektedir. Ayrıca ihracatçılara ihracat bedeli olarak tahsil ya da iştirâ için tevdi edilen banka veya şahıs çekleri bankalar tarafından ödeme emri altına alınmaktadır (Topçuoğlu, 1996:2).

-Rotatif ve Spot Krediler: Rotatif krediler borçlunun almış olduğu kredi limiti çerçevesinde borçlu cari hesap hükümlerine tabi olarak açılan, müşteriye dilediği zaman para çekme ve yatırma olanağı sağlayan, ödeme yaptıkça kendini yenileyen, faiz oranları piyasa

koşullarındaki değişimlere bağlı olarak gerektiğinde değiştirilebilen ve limit kadar kullandırma yaptıran teminatlı veya teminatsız kredi türüdür. İhracat ve ithalat işlemleri yapan firmaların günlük kredi ihtiyacını karşılamak için kullanım kolaylığı sağlayan esnek kredilerdir. Müşteri bankasına rotatif limitli kredi için bir kez başvurmuştur. Banka, müşterinin talebine ve ödeme gücüne göre müşteriye bir limit oluşturmaktadır. Tahsis edilen kredi limiti içerisinde kalmak koşuluyla kredi miktarı günlük ihtiyaca göre artırılabilir yada azaltılabilir. Üç aylık dönem sonunda faizleri ödenir. Faiz oranları piyasa koşullarına bağlı olarak değişkenlik gösterir. Bu ürün finansmandan ziyade kullanan ihracatçıya nakit kolaylığı sağlayan bir kasa özelliği taşımaktadır. Faiz ödemelerinin üç ayda bir olma özelliği, firmaların finansal bütçelerinde kolaylık ve esneklik sağlar. Kredi limiti genel olarak müşteri çek ve senedi karşılığı tesis edilmekle beraber, diğer teminatlarla da kullandırılması mümkündür. Kredinin teminatının çek ve senet oluşturduğu zaman bunların bedelleri tahsil edilince bedeller müşteriye ödenmez, riskten tahsil edilir. Rotatif krediler, uzun vadeli fon ihtiyacını karşılamakta kullanılmamaktadır. Kredinin seyyal (hareketli) olarak çalıştırılması ve kredili müşteri için bir sermaye haline dönüşmesinin önlenmesi gerekir. Bu nedenle hesaptan çekilen paraların uzun süre yatırılmaması nedeniyle donuklaşan ve cari hesap niteliğini kaybeden rotatif kredinin yakından izlenerek ya seyyaliyete kavuşturulması ya da kapatılmalarının sağlanması gerekir (Oyakbank, 2003:4).

Spot krediler ise süresi belli olan ihtiyaçları karşılamak için kullanılacak bir kredi türüdür. Kredi kullandırım aşamasında belirlenen faiz oranının vade sonuna kadar değiştirilmediği, anapara, faiz ile vergi ve fon kesintilerinin kredi vadesi sonunda bir kerede ödendiği kredi türüdür. Genel bankacılık uygulamasında, piyasa faiz oranlarında meydana gelebilecek dalgalanmaların spot krediler açısından doğurabileceği risklere karşı kendilerini "hedge" edebilmek bakımından, bankalar genelde bu işlemleri, vadesi spot kredi vadesine paralel sabit faizli interbank işlemleriyle fonlamayı tercih etmektedirler. Dolayısıyla, vadeden önce yapılacak kapamalar banka bilançosunda aktif-pasif vade yapılarında uyumsuzluğa yol açar. Özellikle kısa vadeli fon ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olan spot krediler vade bitiminde ödenecek faiz tutarının belirlenmiş olması nedeniyle firma açısından nakit akışlarında kolaylık sağlar. Vadesinden önce kapama olasılığı olduğu durumlarda fiyatlamada erken ödeme opsiyonlu spot kredi fiyatlaması yapılır (Oyakbank, 2003:4).

-Prefinansman Kredileri: Prefinansman (ön finansman) kredileri; ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ve döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere, firmalarca bizzat yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası piyasalardan sağlanıp, Türkiye'deki bankalar veya özel finans kurumları aracılığı ile yurda getirilerek alışı yapılmak suretiyle kullanılan azami bir yıl vadeli kredilerdir (Topçuoğlu,1996:13).

İthalatçılar, genellikle rekabet şartları ağır olmayan bazı özel malların satın alınması için ihracatçıya avans ödemeyi kabul ederler. İhracatçılar ise, çoğunlukla iç piyasadaki kredi sıkıntısı veya dış piyasalara oranla oldukça pahalı olan kredi maliyetleri nedeni ile bu tür dış finans kaynağına başvurabilirler. İhracatçılar bu krediyi kendileri bulabildikleri gibi, uygulamada sıkça görüldüğü gibi bir bankaca sağlanmış prefinansman kredilerini kullanabilmektedirler. Bu krediler genellikle kısa vadeli, azami 1 yıl vade ile açılan kredilerdir. İhracatın finanse edilmesi amacı ile getirilecek dövizlerin Merkez Bankası tarafından alım satımı yapılan konvertibl dövizlerden veya efektiflerden olması gerekmektedir. İhracatın finansmanında kullanılacak prefinansman kredi dövizleri (Ünay, 1989:161-166);

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

olarak yurda getirilebilir. Efektif ve çek şeklinde olan prefinansman dövizlerinin, yurtdışında yaşayanlar, ihracatçılar veya ihracatçı adına hareket eden üçüncü şahıslar tarafından getirilmesi de mümkündür. Bu yöntemle getirilen efektiflerin prefinansman olarak bankalara satılabilmesi için bunların yurtdışından getirilmiş olduğunun pasaport kaydı veya gümrük deklarasyonu ile aracı bankalara belgelenmesi şarttır. Prefinansman kredileri ihracat ve diğer döviz kazandırıcı işlemlerin finansmanında kullanılmak zorundadır. Hesabın kapatılması da döviz ile olmalıdır. Prefinansman kredilerinin döviz olarak kullanılması mümkün değildir. İlgili ihracatçılara, prefinansman dövizinin, Türk lirasına çevrildiği tarihteki alış kurundan karşılığı Türk lirasının ödenmesi şarttır.

Uluslararası piyasalardan alınan prefinansman kredisi firmalar tarafından ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere uluslararası piyasalardan sağlanabilmektedir. Havale şeklinde getirilip, döviz alışları bankalar tarafından bir kere yapılarak, döviz alım belgesi düzenlenir. Bu dövizlerin bir döviz tevdiat hesabında tutulup, ihtiyaca göre bu hesaplardan alışlarının yaptırılması mümkün değildir. Azami süreleri bir yıldır ve bazı istisnalar ile 2 yıla kadar uzayabilir. Bu krediler, ihracat için açılmışsa kredinin açıldığı tarih ile kredi vadesi arasında yapılan ihracattan yine aynı sürede elde edilmiş bedellerle kapatılması gerekmektedir. Alıcıdan sağlanan kredi alacaklısına mal ve hizmet ihracı ile ödenmezse, başka müşterilere yapılan ihracat ve hizmet bedelleri ile mahsup ve tasfiye yolu ile ödenebilir. Ancak bu durumda işlem alıcı firma prefinansmanı niteliği kalktığından uluslararası piyasalardan sağlanan prefinansman kredisine dönüşmüş olacaktır (Topçuoğlu,1996:15).

3.2.2 Gayri Nakdi Krediler

3.2.2.1 Akreditif

Dış ticarete en çok uygulanan ödeme yöntemlerinden olan akreditif, en kısa tanımıyla şartlı bir banka taahhüdüdür. Alıcının (amir) istek ve talimatları doğrultusunda hareket eden bir bankanın (amir banka); belli bir paya kadar, belli bir vade tarihinde, akreditifte istenen belgeler karşılığında ve yine akreditifte öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla, satıcıya (lehdar) ödeme yapacağını, lehdarın hazırlayacağı poliçeleri kabul edeceğini yazılı olarak taahhüt etmesidir. Alıcının bankası bu taahhüdü doğrudan satıcıya hitaben verdiği gibi, satıcı lehine satıcının bankasına da verebilir. Sistemin uluslararası özelliğinden dolayı her iki durumda da satıcının bankasının ihbar etme, teyit etme, iştirah etme, ödeme ve poliçe kabul etme yetkileri vardır. Bu yetkileri akreditifi açan banka belirlemektedir. Akreditifli ödeme şekli hem alıcıyı (ithalatçı), hem satıcıyı (ihracatçı) koruyan bir ödeme türüdür. Akreditifli ödeme, alıcı, anlaşma konusu mal veya hizmetin kendisine istediği şekilde ulaşacağını, satıcıda mal veya hizmetinin karşılığını süresinde ve tam olarak alacağını güvencesini alır (Yeni, 2005:21).

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

3.2.2.1.1 Akreditif İşleminde Taraflar

Akreditif işleminde taraflar incelenirken akreditif amiri, amir banka, ihbar bankası, teyit bankası, iştirah bankası, rambursman bankası ve lehdar şeklinde ayrılmaktadır.

- **Akreditif Amiri:** Alıcı / ithalatçı firma olup bankasına akreditif açma talimatını veren işlemi başlatan taraftır. Satıcı firma ile yapmış olduğu sözleşmeye veya ondan aldığı proforma faturaya göre akreditifin cinsini, şartlarını ve istenecek belgelerin ayrıntılarını bankasına bildirerek akreditifin içeriğini belirler. Satıcı ile yaptığı sözleşmeyi onaylamadığı herhangi bir değişiklikte bankasına (Amir banka) bildirir ve bankanın belgelerde bulunduğu bir uyumsuzluğu mal veya hizmet teslimi sırasında kabul etme veya etmeme kararını verir ve bunu da bankasına bildirir. Herhangi bir uyumsuzluk görülmediği takdirde, kendisine sunulan belgeleri en kısa sürede inceleyip bankasına iade eder ve gerekli ödemeyi yapar. Bankası ile yaptığı sözleşme gereği tüm taahhütlerini yerine getirir ve akreditif şartlarında tüm masraf ve komisyonları lehdarın ödeyeceği belirtilmiş olsa dahi akreditifin iptali ve kullanılmaması durumlarında ortaya çıkan komisyon ve masrafları öder (Yeni, 2005:22).

-**Amir Banka:** Akreditif amirinden, yani alıcıdan aldığı talimat doğrultusunda akreditifi açan bankaya amir banka denilmektedir. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları

yerine getirirse ödeme yapmakla yükümlü olmaktadır. Amir bankanın, muhabir bankaya veya lehtara akreditifin açılması ile ilgili olarak gönderdiği mektuba ‘küşat’ (açılış) mektubu denilmektedir. Aldığı talimatlar uyarınca akreditif metnini hazırlayarak satıcının bankasına iletmektedir (Ziraat Bankası, 2014:94).

-İhbar / Teyit Bankası: Akreditif işleminde ihracatçının bankası, gelen akreditifi alıcıya ihbar etmekte, yani bildirmektedir. Ayrıca akreditifte teyit koşulu varsa, akreditifi teyitte etmektedir. Akreditifi teyit eden bankanın ihbar bankası olması zorunlu değildir, üçüncü bir bankadan da akreditife teyit geçilebilmektedir. Söz konusu banka, sadece akreditifin açıldığına ilişkin olarak satıcıya bildirimde bulunursa “ ihbar bankası ” adını almaktadır. Gerekli belgelerin ibrazı halinde ödemede bulunulacağına ilişkin taahhüdünü de ekleyerek satıcıya bildirimde bulunursa “teyit bankası” olarak adlandırılmaktadır (Ziraat bankası, 2014:94).

-İştira Bankası: Satıcının vesaiki ibraz ettiği banka olup, akreditif iştira edilebilir bir akreditif ise, vesaiki inceledikten sonra akreditif şartlarına uygunluğuna karar vererek vesaiki iştira eder, yani satın alır. Daha sonra duruma göre ya amir bankaya ya da ödeme bankasına gönderir. Rambursman kendi adına tesis edilmiş ise rambursman şartlarına göre vesaik bedelini ve komisyonlarını talep eder. Genellikle iştira ve teyit bankası aynı bankadır. Akreditif şartlarında iştira bankasının herhangi bir banka olabileceği belirtilmiyorsa, iştirayı yapacak bankanın muhakkak belirtilmesi gerekir (Yeni, 2005:24).

-Rambursman Bankası: Amir bankanın belirlediği ödeme bankasıdır. Amir bankadan aldığı talimata göre, adı belirtilen bankanın belirtilen zaman içerisinde talebine istinaden ilgili bankaya ödeme yapar ve yapacağı ödeme tutarına, masraf ve komisyonlarını ilave ederek amir banka hesabını borçlandırır (Kaymakçı, Avcı, Şen,2007:343).

Akreditifte aksi bir şart yoksa rambursman bankasının her türlü faizi, komisyon ve masrafları amir banka tarafından karşılanır. Akreditifin kullanılmaz durumda olması halinde ise varsa rambursman bankasının masrafları yine amir banka tarafından karşılanır.

-Lehdar: İhracatı gerçekleştirecek satıcı; yani adına akreditif açılan taraf lehdardır. Akreditif şartlarına uygun belgeleri bankaya ibraz etmesi halinde, akreditif bedelini tahsil etmektedir veya belgelere ekli bulunan poliçesine, ilgili bankadan kabul imzası almaktadır (Ziraat Bankası, 2014:94).

3.2.2.1.2 Akreditif Türleri

Akreditif işleminde türler incelenirken sağladıkları güvence açısından, özel ve ödeme yöntemlerine göre ayrılmaktadır.

3.2.2.1.2.1 Sağladıkları Güvence Açısından Akreditifler

Sağladıkları güvence açısından akreditifler dönülebilir, dönülemez, teyitli ve teyitsiz şeklinde ayrılmaktadır.

-Dönülebilir Akreditif: Lehdara bildirilmeksizin, herhangi bir anda amir banka tarafından amirinin talimatıyla değiştirilebilen ya da iptal edilebilen akreditiftir. Amir banka bu değişikliği amirin talimatı olmadan, örneğin amirin mali durumu bozulduğunda yapabilir. İhracatçı firma açısından riskli bir akreditif türüdür. Dönülebilir akreditif bankaların garantisinden yoksun olduğundan ve lehdara güven vermediğinden uygulamada çok nadir kullanılır. Bu tür akreditifler özelliği gereği ihracatçıya riskli sonuçlar getirebileceği için uluslararası ödemelerde fazla kullanılan bir akreditif türü değildir. Taşındığı özellik nedeniyle dönülebilir akreditifte teyit bankası yoktur, böyle bir akreditif açılmışsa maddi bir hata yapılmış demektir ve ihbar bankası buna itiraz etmelidir (Erdemol, 1993:73).

-Dönülemez Akreditif: Dönülebilir akreditifin aksine, dönülemez akreditif tüm tarafların onayı olmaksızın iptal edilemez veya değiştirilemez. Dönülemez akreditif, akreditifte belirtilen belgelerin şartlarına uygun olarak ibrazı halinde Amir bankanın derhal ödeme, vadeli ödeme, poliçe kabulü veya iştirah etmeye ilişkin kesin taahhüdünü oluşturur. Amir bankanın talimatıyla akreditifi lehdara ihbar eden ihbar bankasının lehdar karşısındaki durumu akreditifin teyitsiz veya teyitli olmasına göre değişir. Akreditif metninde, akreditifin dönülebilir veya dönülemez bir akreditif olduğu belirtilmemişse, bu akreditif 500 sayılı Broşür gereği dönülemez akreditif olarak kabul edilir (Yeni, 2005: 26).

-Teyitli Akreditif: Amir banka dönülemez akreditifini ihbar eden bankaya aynı zamanda bu akreditifi teyit etmesi yolunda bir talimat verirse bu akreditif hem dönülemez hem de teyitli bir akreditif olur. Bir akreditifin teyitli olması şartı yabancı bir ülkedeki amir bankanın taahhüdüyle yetinmeyerek kendi ülkesindeki bir bankanın da taahhüdünü isteyen satıcı lehdar firmanın talebinden kaynaklanır. Amir banka akreditifin açılışını aracı bankaya bildirirken açılış metnine "teyitli" ibaresini ekler. Aracı banka bu teklifi uygun bulursa akreditife teyidini ekler ve teyit bankası olur. Bu durumda ihracatçı, akreditif koşullarına uygun belgeleri ibraz ettiği takdirde, amir bankanın yanı sıra teyit bankasının da kesin ve birinci derecede ödeme taahhüdüne sahip olur. Teyitli akreditifler ihracatçı için güvenlik yönünden özellikle tercih edilen akreditif türü iken, bankaların ithalatçıdan akreditifi teyit için talep ettiği komisyon maliyet yükseltici özelliği nedeniyle ithalatçı firmanın tercih etmediği bir türdür (Erdemol, 1993:74).

-Teyitsiz Akreditif: Akreditif metninde teyitsiz olduğu bildirilir veya teyit konusunda hiçbir açıklamada bulunulmazsa, akreditif teyitsiz kabul edilir. Lehtar banka akreditifi lehtar

sadece ihbar eder, akreditifi açan amir bankanın sorumlulukları yerine getireceğine yani ödeme yapılacağına dair herhangi bir taahhüt veya sorumluluk altına girmez. Satıcının muhabir bankanın teyidine gerek duymadığı bir akreditif türüdür. Bu ödeme türünde muhabir bankanın görevi akreditifin açıldığını satıcıya bildirmekten ibarettir. Teyitsiz akreditifler daha çok ihracatçıların ithalatçılarına, amir bankaya ve ithalatın yapılacağı ülkeye güveninin tam olduğu durumlarda kullanılır (Akın, 2003: 58).

3.2.2.1.2.2 Özellikli Akreditifler

Özellikli akreditifler kırmızı şartlı, yeşil şartlı, devredilebilir, yenilenen, karşılıklı ve teminat akreditif şeklinde ayrılmaktadır.

-Kırmızı Şartlı Akreditif (Red Clause): Malların gönderilmesinden önce lehdara, ihraç edeceği malların satın alınmasında, gerekiyorsa işlenmesinde, ambalajlanmasında, limana gönderilmesinde ve gemiye gelinceye kadar depolanmasında kullanılmak üzere avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasını mümkün kılan akreditiftir (Ünay, 1989:104).

İhracatçı (lehdar) lehine gelen kırmızı şartlı akreditiften yapacağı, kullanımlar karşılığında akreditif metninde; ödemenin kendisinden bir taahhütname alınması veya peşin ödenecek kısım için banka garantisi veya teminat mektubu düzenlenmesi kaydıyla yapılacağı yönünde maddeler yer alabilir. Kırmızı şartlı akreditif tahtında ibraz edilen vesaik karşılığında ihracatçıya (lehdara) peşin ödeme yapılan kısım mahsup edilmek suretiyle (akreditifin tamamı peşin olarak ödenmiş ise herhangi bir ödeme yapılmaksızın) vesaik muhabir bankaya gönderilir. Eğer ihracatçı yüklemeyi yapmaz ve avansı geri ödemezse muhabir banka amir bankadan faizi ile birlikte kendisine geri ödeme yapılmasını ister. Aynı şekilde amir banka da ithalatçıdan talepte bulunur. Bu durumda, faiz oranı akreditif metninde belirtilmelidir. Bu kaydın dikkat çekmemesi için eskiden kırmızı mürekkeple yazılması nedeniyle akreditifin adı “Red Clause” olarak bu güne kadar gelmiştir (Yeni, 2005: 28).

-Yeşil Şartlı Akreditif: Kırmızı şartlı akreditife çok benzemektedir. Burada mallar önce bir üçüncü şahsa (depo firması) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Böylece banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır (Şahin, 2002:10).

Görüldüğü gibi, kırmızı şartlı ve yeşil şartlı akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçı ülkedekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman olanağı sağlamaktadır.

-Devredilebilir Akreditif: Akreditif şartları içinde o akreditifin devredilebilir olduğu yazılı ise lehdar kendine ait hak ve sorumlulukları başka bir veya birkaç lehdara (ikinci lehdar) devredebilir. Bu tür akreditiflerde ilk lehdar genellikle komisyoncu veya alıcının temsilcisi olup malı kendi sevk etmez, akreditifi mal sevk edecek ikinci lehdara devreder (Yeni,2005:28).

Bu tür akreditifler sadece bir kez devredilebilirler. İkinci lehtar tekrar üçüncü bir lehtara açılan akreditifi devredemez. Sadece dönülemez akreditifler devredilebilir. Devir akreditif metninde bulunan esaslara göre gerçekleştirilir. Ancak ikinci akreditifte ilk lehtar, akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditifin vadesinin, belgelerin ibraz süresinin ve malların en son sevk tarihinin kısaltılması ve sigorta yüzdesinin artırılması doğrultusunda değişiklik yapma hakkı vardır. İkinci lehtar kendisine devredilen kısma ait sevk belgelerini şartlara uygun biçimde ödeme için ilgili bankaya ibraz eder. Banka ikinci lehtarla işini bitirdikten sonra ilk lehtara bir ibraname göndererek ikinci lehdarın belgelerini elinde tuttuğunu bildirir. Bu aşamada ilk lehtar kendi faturasını ikinci lehdarın faturası ile değiştirme hakkına sahiptir. Dolayısıyla ilk lehtar kendi faturasındaki fark kadar kar elde etmiş olacaktır. Böylece, ithalatçı ilk lehtarın bu işten ne kadar komisyon kazandığını ve ikinci lehdarın kim olduğunu öğrenemez. Buradaki devir, lehdarın talimatı üzerine akreditifin bir bankadan başka bir bankaya devir edebileceği anlamına gelmez (Akın, 2003:60).

-Yenilenen (Rotatif) Akreditif: Yenilenen akreditifler taşıdıkları şartlar çerçevesinde kullanıldıkça otomatik olarak yenilenecek tekrar kullanılabilir hale gelen ve bunun için özel değişikliklerin yapılması gerekli olmadan kullanılabilen bir akreditif türüdür. Bu tür akreditifler genellikle belli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Böylece hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkânı söz konusudur (Akın, 2003:59).

Ancak söz konusu akreditif metninde “Revolving” klozunun mutlak surette yer alması gereklidir. Bu tip akreditif, ithalatçıları (amir tarafı), toplam ithalat için paranın tamamının ilk etapta kullanım zorunluluğundan kurtarır ve ihracatçı tarafa da her kısım ihracat için yeni bir akreditif açılışının beklentisi olmaksızın bu akreditif tahtında üretim yapma veya mal satın alma kolaylığı getirir. Genellikle aynı cins malı tek bir ihracatçıdan kısım kısım ithal eden ithalatçı tarafından açılır. Rotatif akreditifler meblağ veya süre ile sınırlandırılmalıdır, zira bu tür akreditifler amiri ve bankasını büyük sorumluluk altında bırakır (Yeni, 2005:29).

-Karşılıklı Akreditif: Karşılıklı akreditif ihracatçının lehine açılan akreditifin devredilebilir olmadığı zaman veya devredilse dahi devir işleminin gerektirdiği ticari koşulları sağlamadığı durumda kullanılmaktadır. Birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşan, ilk akreditifin lehdarının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditifin tutarından

ikincisinin tutarının ödendiği bir akreditif işlemidir. Firmaların satacakları malları almaya yetecek mali güçleri olmadığı durumlarda başvurdukları bir yöntemdir. Burada, ihracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıklarla (ki bu farklar, aracı firma komisyonu, belge hazırlamada geçen süre farkı vs. nedenlerden kaynaklanır) aynı olması gerekmektedir. Bunu, aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama olanağına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olacağından, büyük sorumluluk üstlenmektedir. O nedenle, karşılıklı akreditif, bankalar tarafından riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksek olmasına rağmen, sınırlı uygulanmaktadır (Şahin, 2002: 10).

-Teminat Akreditifi: Bu tip akreditif teminat mektubu hükmünde olup, diğer akreditiflerden en önemli farkı belirli bir hizmetin yerine getirilememesi halinde ödeme taahhüdü içermesidir. Genellikle büyük inşaat taahhüt işleri uzun vadeli satışlarda bir teminat olarak kullanılmaktadır. Ödeme bir taahhüdün yerine getirilmediğini ispat eder nitelikteki vesaikin ibrazı halinde yapılmaktadır. Teminat akreditifleri teminat mektupları ve banka garantilerine alternatiftir. Teminat mektubu ve banka garantilerinde bir taahhüdün yerine getirilememesi halinde kayıtsız şartsız ilk talepte ödeme yapılmakta, teminat akreditiflerinde ise ödeme, taahhüdün yerine getirilmediğini gösteren belgeler karşılığı gerçekleştirilmektedir (Yeni, 2005:31).

3.2.2.1.2.3 Ödeme Yöntemlerine Göre Akreditifler

Ödeme yöntemlerine göre akreditifler incelenirken görüldüğünde ödemeli akreditifler, vadeli akreditifler, kabul kredili akreditifler ve karma akreditifler şeklinde ayrılmaktadır (Ziraat Bankası, 2014: 96-97):

-Görüldüğünde Ödemeli Akreditifler: Lehdarın, akreditif şartlarına uygun olarak hazırladığı vesaiki, ibraz süresi içerisinde, amir bankasına ibraz etmesinin ardından vesaik tutarını almaya hak kazandığı akreditif türüdür. Amir banka ve varsa teyit bankası, uygun vesaiki ibraz ettiğinde bedelinin ödeneceğini taahhüt etmektedir.

-Vadeli Akreditifler: İhracatçıya ödemenin, uygun vesaikin ibrazına değil, iki taraf arasında belirlenen bir ödeme vadesinde yapıldığı bir akreditif türüdür. Ödeme vadesi amir tarafından yükleme tarihinden sonra veya taraflar arasında belirlenen bir vadede, ödeme yapılması öngörülen akreditiftir (örneğin belgelerin ibrazından 30 gün veya yüklenme tarihinden 60 gün sonra gibi).

-Kabul Kredili Akreditifler: Vadeli bir ödemedir. Vadeli akreditiften farkı ise, sevk belgelerine ek bir poliçe düzenlenmesi ve bu poliçelerin akreditif şartları gereğince ihracatçı

tarafından amir bankanın veya lehtar bankanın üzerine keşide ediliyor olmasıdır. Ödeme vesaik ibrazında değil, poliçe vadesinde yapılmaktadır. Poliçe vadesi amir banka tarafından akreditif açma teklif formunda belirtilmektedir.

-Karma Akreditifler: Görüldüğünde ödeme, vadeli, kabul kredili ödeme ya da peşin ödeme koşullarının en az ikisini taşıyan akreditiflerdir. İthalatçının vadeli ödeme, peşin ya da görüldüğünde ödemeyi tercih ettiği durumlarda anlaşma kolaylığı sağlamaktadır.

3.2.2.2 Teminat Mektupları

Borçlunun alacaklıya karşı üzerine aldığı bir edimi yerine getirmemesi halinde, belirli bir miktar parayı alacaklının ilk talebinde ona derhal ödemeyi kabul ve taahhüt ettiğine dair bir banka tarafından verilen mektuba 'Banka Teminat Mektubu' denir. Teminat mektupları muhatabın ismini, işin konusunu, lehdarın ismini, belirli bir tutarı, muhatabın ilk talebinde, itirazsız ve bu konuda herhangi bir hükme gerek kalmadan mektup tutarını ödeneceği taahhüdünü, taahhütte bulunan banka yetkililerinin imzalarını içermektedir. Kural olarak teminat mektuplarında mektubu veren bir banka, kendisine mektup düzenlenen tüzel veya gerçek bir kişi, lehine teminat mektubu verilen kişi olmak üzere üç taraf vardır. Banka, verdiği teminat mektubu ile muhataba (iş yaptırana) lehdarın mektupla taahhüt edilen fiili yerine getireceği hususunu garanti eder. Söz konusu fiilin yerine getirilmemesi halinde banka garanti edilen tutara kadar bir parayı muhataba öder ve bunu müşterisinden tahsil etmeye çalışır. Muhatap, teminat mektubu güvencesi ile iş yaptırana, kendisini garanti altına alan taraftır. Resmi veya özel kuruluş ya da gerçek kişi olabilir. Muhatap teminat mektubu ilişkisinde alacaklı konumundadır, garanti edilen taahhüdün kısmen veya tamamen yerine getirilmemesi halinde mektup metninde aykırı bir hüküm yok ise, mektup bedeli ile sınırlı olmak kaydıyla mektubun tazminini isteyebilir. Bankaların verdiği teminat mektuplarının Türkiye'nin dış ticaretinin gelişmesi, yapılan ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmalarının sayısının gittikçe artması, iç piyasada olduğu gibi, uluslararası alanda da banka teminat mektupları ve karşı garantilerin önemini artırmıştır (Süsler, 1990: 9).

3.2.2.3 Harici Garantiler ve Kontrgarantiler

Teminat mektuplarının uluslararası alandaki faaliyetlere uygulanması iki biçimde olmaktadır. Türkiye'de yerleşik bankalar tarafından yabancı ülkedeki muhataba hitaben verilen teminat mektuplarına harici garanti denmektedir. Harici garantilere örnek olarak yurtdışına iş yapan Türk müteahhitleri lehine verilen mektupları ve ihracat garantisi sağlayan mektupları vermemiz mümkündür. Harici garantiler, kredi lehdarının taahhüdünü yerine getirmemesi halinde, garanti alanın bu hususu beyanı üzerine ilk yazılı talebinde bankaca ödeneceğini

taahhüt eden dönülemez ödeme yükümlülüğü içeren gayri nakdi kredilerdir (Oyakbank, 2003:14).

Kontrgarantiler ise yurt dışında yerleşik özel veya tüzel kişilerin Türkiye'deki işleri için yurtdışındaki yabancı banka aracılığıyla bu bankaların garantisi ve sorumluluğunda, Türkiye'deki gerçek veya tüzel kişiye hitaben Türk bankalarının garanti düzenlemesidir. Bir Türk Bankası yurt dışındaki bir muhabirinden aldığı bir banka garantisine istinaden yurt içinde bir teminat mektubu düzenliyor veya kredi kullanıyorsa bu işleri muhabirinin kontrgarantisine dayanarak ve onun riskini üstlenerek yapıyor demektir. Bu anlamda kontrgaranti, yerel bankanın verdiği teminat mektubunun veya açtığı kredinin teminatını oluşturmaktadır. Teminat mektubu paraya çevrildiğinde veya açılan kredi geri ödendiğinde yerel banka yabancı bankanın kontrgarantisine rücu ederek riskini ortadan kaldıracaktır (Erdemol, 1993:108).

3.2.3 Dış Ticarete Alternatif Finansman Yöntemleri

3.2.3.1 Faktoring

Faktoring, Latince faktor kelimesinden türetilmiştir. "Faktor" başkası hesabına hareket eden kişiye denir. Faktoring'in iletme, hukuk, ekonomi dallarını kapsayan bir finansman tekniği olması nedeniyle tanımları yapılmıştır. Faktoring genellikle kısa vadeli satışların cari olduğu tüketim malları satışında alacak hakkını özel bir finansman kuruluşuna satmak suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finansman tekniğidir (Erdemol, 1992:11).

Kısa vadeli alacaklar için kullanılır, genellikle vadeler 1 ila 6 ay arasındadır. Faktoring yaptırmak isteyenler açısından işlemine göre yeni pazarlara risksiz girmek, kredili satışları garanti altına almak, müşteriler hakkında bilgi edinmek, alacak tahsilâtı yapmak ve nakit akışını sağlamak ilk akla gelen amaçlardandır. Ayrıca çalışma enerjisini mal üretmeye ve mal satmaya yönlendirmek isteyen firmalar için faktoring temel amaç olmaktadır. Çünkü tahsilât ödemelerde müşterilerle çıkan sorunlar faktor kuruluşuna devir edilmiş olduğundan bunlarla uğraşmadan firmalar artık diğer alanlara yönelecektir. Ayrıca dış pazarlardaki bölgesel gelişmeleri izlemek amacı da firmaları faktoringe iten bir diğer etkidir (Topçuoğlu, 1996:16).

Factoring şirketlerinin bir alacağı devir alabilmesi için ön koşul, alacağın bir mal veya hizmet satışından kaynaklanıyor olmasıdır. Eğer fiilen bir satış işlemi yapılmıyorsa, fatura düzenlenmiş olsa da factoring işlemi kabul edilmez. Factoring şirketleri ödemeyi ön ödeme ve iskonto yöntemlerinden biri ile yapar. Ön ödeme yönteminde satıcı, malları alıcıya gönderdikten sonra mallar ile ilgili fatura düzenlenir ve faturanın bir sureti factoring şirketine gönderilir. Factoring şirketi, bu fatura karşılığında satıcının alacağının %80'ini (sözleşmede belirlenen

limitler dahilinde) satıcıya öder. Kalan miktarı olası riskler karşılığı olarak tutar. Factoring şirketi, vadesi geldiğinde tahsilatı yaptıktan sonra fatura tutarının %20'lik bölümünden faiz ve komisyon giderleri düşülerek kalan bakiye satıcıya ödenir (Erdemol, 1992:22).

Factoring işlemindeki taraflar arasındaki ilişkiler aşamalarına göre aşağıdaki sistematik sıra ile açıklanmaktadır (Şahin, 2008:103):

- ✓ İhracatçı ülkesindeki faktor kuruluşla bir sözleşme yapar.
- ✓ İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
- ✓ Gelen ihracat talepleri yurt içindeki faktor kuruluşu bildirilir.
- ✓ Yurt içi faktor kurulu, muhabir faktor kuruluşunun onayı alınarak, ihracatçıya sunabileceği hizmetleri bildirir.
- ✓ İşletme, malları ithalatçıya gönderir.
- ✓ Alacak tutarı, yurt içi muhabir faktörlere devredilir. Müşteriye gönderilen faturalarda ödemenin faktor'e yapılması gerektiği bildirilir.
- ✓ Yapılan sözleşmeye göre, yurt içi faktor kuruluş, ihracatçıya ön ödemede bulunur.
- ✓ Vadesi gelen fatura bedeli, ithalatçı tarafından muhabir bankaya ödenir.
- ✓ Muhabir faktor yaptığı tahsilatı yurt içi faktor'e öder.

3.2.3.2 Leasing

Leasing (finansal kiralama), belirli bir süre için leasing veren (kiralayan) ile leasing alan (kiracı) arasında yapılan ve leasing alan tarafından seçilip, leasing veren tarafından üreticisinden satın alınan malın mülkiyetini leasing verende, kullanımını ise belirli bir kira karşılığında leasing alanda bırakan bir anlaşmadır. Amerika Birleşik Devletleri'nde Federal Accounting Standart Board tarafından yayımlanan Federal Accounting Standart no.13'e göre bir kira sözleşmesinin finansal kiralama olabilmesi için aşağıda belirtilen beş kriterden en az birinin bulunması gerekmektedir (Ünay,1989:157):

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

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

Leasing işleminin işleyişi şu şekildedir (Oyakbank, 2003:56):

- Kiracı, kiralanacak ekipmanı seçer ve fiyat anlaşmasını yapar.
- Kiracı veya satıcı, kiralanacak ekipman bilgileri ile birlikte finansal kiralama kuruluşuna kredi başvurusunda bulunur.
- Finansal kiralama kuruluşu işlemi inceleyerek işlemin gerçekleşmesi için gerekli fonu oluşturur.
- İşlem yurtdışından gerçekleşiyor ise ithalat işleminin gerçekleştirilmesi için finansal kiralama şirketi (banka) ilgili ekipmanın tedarikçisi ile görüşür.
- Türkiye’de noter huzurunda, finansal kiralama şirketi ile sözleşme imzalanır, gerekli görülen teminatlar (ipotek, rehin vb.) tamamlanır.
- Tescil belgesi ve gümrük onayı ile birlikte kiralanacak ekipman kiracının makine parkına yerleştirilir.
- Kiracı belirlenen dönemlerde kira ödemelerini finansal kiralama şirketine yapar ve ilgili ödemeler için faturalar finansal kiralama şirketi tarafından düzenlenerek kiracıya verilir.

-Sözleşme sonunda finansal kiralama şirketi satış sözleşmesini düzenleyerek kiralanacak ekipmanın kiracı üzerine geçmesini sağlar.

3.2.3.3 Forfaiting

Forfaiting, genellikle mal ve hizmet dışsatımından doğan ileri bir tarihte vadesi gelecek bir alacağın, daha önce bu hakkı olmaksızın satın alınmasıdır. Dışsatım işlemlerinden doğan genellikle orta süreli, uygulamada bir banka garantisince güvenceye alınmış senetli ya da kayıtlı alacakların kesin satışı şeklinde de tanımlanabilir. Forfaiting’de alacak hakkını satın alan banka veya finansman kurumu tahsil edilememe riskini de üstlenmekte, alacak hakkını satana karşı müracaat hakkına sahip bulunmamaktadır. Alacak hakkını satan genellikle dışsatımcı olup, dışsatımcı söz konusu işlemle tahsil edilememe riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya ait olmak üzere alacağını peşin para ile satmaktadır (Ünay, 1989:178).

Forfaiting işlemindeki taraflar arasındaki ilişkiler aşamalarına göre sistematik şu şekilde açıklanmaktadır (Şahin, 2002:106):

- ✓ İhracatçı satış öncesi forfaiting şirketine başvurur. Forfaiting şirketi yapılan başvuruya olumlu cevap verirse bir teklif sunar. Bu teklif satıcı tarafından da kabul edilirse satıcı ile forfaiting şirketi arasında bir sözleşme imzalanır.
- ✓ İhracatçı ile ithalatçı arasında bir alım-satım sözleşmesi yapılır.
- ✓ İhracatçı tarafından hazırlanan mallar poliçeyle birlikte ithalatçıya gönderilir.
- ✓ İthalatçı poliçeyi garantör bankanın aval vermesi için poliçeyi ibraz eder.

- ✓ Aval verilen poliçe ihracatçı tarafından ciro edilerek forfaiting şirketine sunulur.
- ✓ Forfaiting şirketi poliçeyi iskonto edip, masrafları düştükten sonra ihracatçıya ödeme yapar.
- ✓ Forfaiting şirketi ise poliçenin vadesinde ödenmesi için poliçeyi borçluya gönderir. Vade sonunda poliçe ithalatçı tarafından garantör bankaya ödenir. Garantör banka tahsil ettiği bedeli forfaiting şirketine öder.

Forfaiting finansmana olan talep, faiz oranlarının düzeyi ile yakından ilgilidir. Zira forfaiting finansmanı sabit faizli bir finansman şekli olduğu için faiz oranlarının yükseldiği zamanlarda forfaiting'e karşı talep artmakta, faiz oranlarının düştüğü ve likiditenin fazla olduğu dönemlerde ise forfaiting'e talep azalmakta ve piyasaya daha az kağıt arz edilmektedir. Diğer taraftan, faizlerin değişimi yanı sıra bu kabil bir finansmana olan talep, daha çok firmaların orta vadeli riskli taahhütlerini ikame etme isteğine bağlıdır. Bu risk tahmin fonksiyonu, aracı kurumların değişik sanayi kollarına yayılmasına yardımcı olmaktadır. Forfaiting'de vadeli satışların süresi; altı ay kadar kısa ve on yıl kadar uzun olabilmekte, uygulamada süreler iki ila beş yıl arasında değişmekte, normal olarak ödemeler altı ayda bir yapılmaktadır. Forfaiting işlemlerinde en yaygın kullanılan para birimleri ABD Doları, Euro ve İsviçre Frangı'dır. Son yıllarda İngiliz Sterlini, Hollanda Florini, Japon Yeni ve İsveç Kronu, vb. para birimleri ile yapılan işlemlerde de artış kaydedilmiştir. Anılan para birimlerinin ülkeler arasında kısıtlamaya tabi olmaksızın kolayca transfer edilebilmeleri, forfaiting'de bu para birimlerinin önem kazanmasına yol açmıştır. Forfaiting finansmanı ile yapılan ihracat tutarları; yüz bin ila yüz milyon ABD Doları arasında değişebilmekte ise de genellikle uygulama bir ila beş milyon ABD Doları arasındadır (Erdemol, 1992:72).

3.2.3.4 Sendikasyon Kredileri

Sendikasyon kredisi, iki veya daha fazla kredi veren kuruluşun bir araya gelmesiyle benzer hüküm ve koşullarla, ortak dokümantasyon ve ortak bir ajan kullanılarak büyük miktarda fon ihtiyacında olan bir borçluya sağlanan kredidir. Bugünkü anlamıyla sendikasyon ABD'de 2.Dünya Savaşı sonrasında ülke çapında yatırımlara girilmesi amacıyla doğmuştur. Müşterilerin yüksek miktardaki ve uzun vadeli kredi ihtiyaçlarını karşılayamayan bankalar sendikasyonlar yapmaya başlamışlardır. Sendikasyon kredisiyle verilen borcun riskinin dağıtılması sağlanmıştır. Bazı durumlarda bir firmanın kullanmak istediği kredi miktarı tek bir bankanın karşılayamayacağı kadar yüksek olduğunda birkaç banka birleşerek bu tutardaki krediyi müşteri için temin etme yoluna gitmektedirler buna '*club loan*' (klüp kredisi) de denmektedir. Bu kredi birleşimi birkaç bankadan ziyade bir çok bankanın katılımıyla gerçekleşmişse bu biçimdeki

birleşime 'sendikasyon' denmektedir (Parasız, 2005:605).

3.3. Dış Ticarete Bankaların Ödeme Yöntemleri

Dış ticarete bankaların ödeme yöntemleri peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditif şeklinde ayrılmaktadır.

3.3.1 Peşin Ödeme

Peşin ödeme; ithalatçının mal bedelini kendi bankası aracılığı ile havale şeklinde veya çek ya da efektif olarak ihracatçıya ödemesi, ihracatçının da bedelini tahsil ettiği malı ithalatçıya göndermesi suretiyle gerçekleşir (Ünay, 1989:56).

Peşin ödeme tam anlamıyla güvene dayanan ve ihracatçı için ideal olan bu ödeme şekli ithalatçı açısından risklidir. Çünkü ithalatçı bedelini peşin ödediği malı zarar görebilir, mal zamanında gönderilmeyebilir veya hiç gönderilmeme gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. Bu sebeple peşin ödeme yöntemi ancak alıcının satıcıya tam güven duyduğu ve genellikle satıcının güçlü bir tekel konumunda olduğu durumlarda bu ödeme işlemi gerçekleşmektedir. Uygulamada az rastlanan bir yöntemdir. İthalatçının bu yöntemi tercih etmesinin en büyük sebebi peşin ödeme karşılığı yapılacak olan yüksek oranda iskontodan yarar sağlamaktır.

3.3.2 Mal Mukabili Ödeme

Mal mukabili ödeme uluslararası ticarete kullanılan ve oldukça düşük maliyetli bir ödeme yöntemidir. Mal mukabili ödeme şeklinde alıcı, mal bedelini malları teslim aldıktan sonraki satıcı ile arasında imzaladığı alım satım sözleşmesindeki belirlenen vadede ödemektedir. Uluslararası ticarete mal mukabili ödemeler "açık hesap" olarak da adlandırılmaktadır. Mal mukabili ödeme alıcı için en güvenli, satıcı için en riskli ödeme şeklidir. Satıcı açısından mal bedelini almadan malı gönderdiği için mal bedelini ödenmemesi veya geç ödenmesi gibi olasılıklarla karşı karşıya kalabilir. Satıcının bu ödeme şeklini seçmesi için, alıcıyı iyi tanınması, ona güvenmesi ve mali açıdan güçlü olduğuna inanması gerekmektedir. Dış ticaretteki bu ödeme yöntemi uzun yıllar ticaret yapmış kişiler ya da firmalar arasında oluşmaktadır. Tüm diğer riskleriyle birlikte bakıldığında, satıcı ancak mali açıdan güçlü olduğu mali dönemlerde böyle bir anlaşmayı kabul etmektedir. Çünkü bu ödeme şekli ithalatçıya bir nevi kredi açma durumu oluşturmaktadır. Alıcı açısından ise mal bedelini ödemediği malı teslim aldığı ve bedeli malı sattıktan sonra ödediği için onun açısından en güvenli ödeme şeklidir. Ancak, ithalatçının gelen malı devralmasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği (taşınır veya taşınmaz bir mal üzerindeki fiili hakimiyet) ona geçiyor. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimiyetine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesiyle mümkündür. Özellikle ithalat rejiminde mal mukabili işlemler vadeli işlemler olarak

değerlendirildiği için yüzde altı Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu'na tabidir. Bu nedenle alıcı açısından peşin ödemeye kıyasla daha maliyetli olmaktadır (Ziraat Bankası, 2014:90).

3.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme

Vesaik mukabili ödemede, satıcı malını ve sevk evrakını alıcıya; mal bedelinin görüldüğünde ilk ibrazda ödeme karşılığında, poliçe kabulü halinde, alıcı tarafından verilen taahhütname karşılığında, banka avalı karşılığında, banka garantisi karşılığında, göndermekte ve alıcıda elde ettiği vesaik karşılığı malın fiili ithalini sağlayabilmektedir. Vesaik mukabili ödemede taraflar ve sistemin işleyişi şu şekildedir (Kaymakçı, Avcı, Şen, 2007:343):

- ✓ Alıcı ve satıcı arasında sözleşmenin yapılması,
- ✓ Tahsil emri ekinde ihracat belgelerini (tahsil belgeleri) satıcının bankasına verilmesi ve malların sevki,
- ✓ Satıcının bankası ihracat belgelerini tahsil emrine ilâştirerek muhabir bankaya vermesi,
- ✓ Muhabir bankanın satıcısının bankasından aldığı talimata göre vesaikleri bedel karşılığı veya kabul karşılığı alıcıya vermesi,
- ✓ Alıcının mal bedelini ödemesi.

Vesaik mukabili ödemenin, alıcı ve satıcı açısından çeşitli avantaj ve dezavantajları vardır. Satıcı açısından en önemli avantaj, alıcının ödeme yapmadan malları gümrükten çekmeyecek olmasıdır. Dezavantajı ise alıcı ödemeyi sevkiyatın gerçekleşmesinden uzun bir süre yapabilir, malları almaktan vazgeçebilir, malları reddedebilir, mali yada hukuksal nedenlerle alıcı malları gümrükte bekletebilir. Alıcı açısından en önemli avantaj ise mallar gümrüğe geldikten sonra ödeme yapılmasıdır. Bu şekilde satıcının malı geç göndermesi veya hiç göndermemesi gibi bir durum söz konusu olmamaktadır. Dezavantaj ise, alıcının mal bedelini ödemediği için, malların siparişine uygun olup olmadığından emin olmamasıdır. Alıcı bu dezavantajı ortadan kaldırmak için vesaikle beraber bir gözetim firmasından gözetim belgesi de isteyebilir (Ziraat Bankası, 2014: 92).

3.3.4 Akreditifli Ödeme

Akreditif uluslararası ticarete en çok tercih edilen ödeme yöntemlerinden biridir. İhraç edilen malın bedelinin ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır. Bir ödeme yöntemi olan akreditif dış ticarete bankaların finansman yöntemlerinde ayrıntılı olarak ele alınmıştır.

4. TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET VE FİNANSMAN

Bu bölümde Türkiye ekonomisinde dışa açılmanın bir dönüm noktası olan 1980 yılından gümrük birliğine dahil olduğumuz 1996 yılları arası ve 1996-2013 yılları arasındaki süreçte Türkiye'nin dış ticaretinin durumunu ve 2008-2013 yılları arası Türk bankacılık sektörünün dış ticaret finansmanına etkileri incelenecektir.

4.1 Gümrük Birliği Öncesi Dış Ticaret (1980-1995)

Türkiye'de, 24 Ocak 1980 İstikrar Kararlarıyla, iç pazara yönelik üretimin yapıldığı ithal-ikameci sanayileşme stratejisi terk edilerek, piyasa ekonomisine dayalı, dışa açılma temelli ve ihracata yönelik üretimi esas alan bir kalkınma politikası benimsemiştir. Bu doğrultuda Türkiye'nin finansal sistemi ve bankacılık sektörü de hızlı bir serbestleşme ve uluslararası banka ve finans sistemi ile bütünleşme sürecine girmiştir. Bu dönemde, finansal hizmetlerde serbestleşmenin önemli aşamalarından olan fiyatların serbest piyasa mekanizması tarafından belirlenmesi sağlanmış, bankaların faaliyetlerinin düzenlenmesi, izlenmesi ve denetlenmesine ilişkin olarak uluslararası standartlara uyum yönünde düzenlemeler yapılmıştır (Erdem, 2010:301).

Türkiye ekonomisi alınan istikrar tedbirleriyle yeniden yapılanmış, ithalat-ihracat kompozisyonunda yeni kararlar alınarak uygulamaya konmuştur. Bunun en önemli neticesi ekonominin dışa açılması, rekabete açık olabilmek ve sermaye birikimine katkıda bulunmak amacıyla dış kaynaklar kullanılmaya başlanmıştır. 1980-1990 yılları arasında alınan ekonomik istikrar tedbirleri esneklik olmadan uygulanabilmiştir. 1990-1995 yılları arasında ise Türkiye'nin dış ticaretinde öteden beri en büyük payı alan AB ülkeleri olmuştur. Türkiye'nin AB'ye entegre olmasında en önemli geçiş yolu olan GB (Gümrük Birliği) hazırlıklarına girilmiş ve Türkiye'nin AB ile yaptığı müzakereler sonucunda 1 Ocak 1996 itibarıyla GB'ye kabul edilmiştir. İthal ikameci politikadan ihracata dayalı sanayi stratejisine geçilmiştir (Şahin, 2000:256).

4.1.1 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin İhracatı

1980 sonrası dönemde ihracat rejimi, ihracatı özendirme ve arttırma temel amacına göre düzenlenmiştir. 1980'li yıllarda ihracata sürekli yeni mali teşvikler uygulanmıştır. Bunların başlıcaları; vergi iadesi, ihracata ucuz kredi, ihracatın vergi resim ve harçlarından istisnası ve ihracatçıya döviz kullanma kolaylıklarıdır (Şahin, 2000:332).

Türkiye'de 1980'den sonra çok önemli bir ihracat artışı yaşanmış, döviz darboğazı önemli ölçüde aşılmış, dış pazar ve yabancı mallarla rekabet ilk kez Türk sanayicisinin

gündemine gelmiştir. Özellikle 1980'lerin başında ihracattaki bu hızlı artışın ikinci petrol krizi sonrasında dünya ekonomisi ve ticaretinin belirli bir durgunluk içindeyken gerçekleşmesi önemlidir (Ay, 2007:143).

İhracatı artırmak için başta parasal ve nakdi teşvikler olmak üzere ihracat değişik destek unsurları ile teşvik edilmiştir. İhracatın kredi ve sigorta yolu ile desteklenmesi kapsamındaki mekanizmaların geliştirilebilmesi, Türk ihracatçılarının dış pazarlarda rekabet gücünün artırılması ve Türkiye'nin ihracata yönelik stratejisinin desteklenmesi amacıyla 1987 yılında Türk Eximbank kurularak faaliyete geçirilmiştir (Devlet Planlama Teşkilatı, 2007:11).

Tablo 1: 1979-1995 Döneminde Türkiye İhracat Verileri (-\$, -%)

Yıllar	İhracat	
	Değer (000\$)	Değişim(%)
1979	2 261 195	
1980	2 910 122	28,7
1981	4 702 934	61,6
1982	5 745 973	22,2
1983	5 727 834	-0,3
1984	7 133 604	24,5
1985	7 958 010	11,6
1986	7 456 726	-6,3
1987	10 190 049	36,7
1988	11 662 024	14,4
1989	11 624 692	-0,3
1990	12 959 288	11,5
1991	13 593 462	4,9
1992	14 714 629	8,2
1993	15 345 067	4,3
1994	18 105 872	18,0
1995	21 637 041	19,5

Kaynak: TÜİK(2014). Yıllara Göre Dış Ticaret.

Tablo 1'e göre; Türk ekonomisinin dışa açılması ve rekabetçi bir yapıya ulaşmasıyla birlikte 1980 yılında 2.910 milyon dolar olan ihracat, 1981 yılında 4.702 milyon dolara yükselerek %61,6 artış gerçekleşmiştir. 1980-1995 dönemini kapsayan 16 yıllık süreçte ihracattaki artış ortalama %16,2'dir. 1990-1993 döneminde ihracat oranındaki artış ortalama %7,2'dir ve yavaşlama görülmektedir.

24 Ocak Kararları ile serbest piyasa koşullarında işleyen ve dışa açık bir ekonomi modeli uygulamaya konmuştur. Söz konusu Kararlar doğrultusunda oluşturulan politikalar ile ihracatın artırılması, fiyat sisteminin serbestleştirilmesi, yabancı sermaye girişinin artırılması ve faizlerin serbest bırakılması amaçlanmıştır. 24 Ocak Kararları ile amaçlanan, iç piyasaya dönük,

ithal ikameci politikalarla kurulmuş bir sanayi yapısını, dışa dönük, ihracat amaçlı bir yapıya dönüştürmektir. Bu anlamda 24 Ocak 1980 Türkiye ekonomi politikaları açısından bir dönüm noktasıdır. 24 Ocak 1980 tarihinde yürürlüğe giren İstikrar Programı ile kambiyo politikası serbestleştirilerek günlük kur ayarlamaları ile TL'nin sürekli değer kaybettiği bir sürece girilmiş, ithal kotalarının kaldırılmaya başlanması ile ithalat rejimi serbestleşmeye başlamış, ihracat destekleri ekonomi politikalarının temel araçlarından biri olmuştur. 1980 sonrasında ihracat; esnek kur politikası ile sürekli değer kaybeden bir Türk Lirası politikası, ihracata düşük faizli kredi, ihracatçı sanayinin kullandığı girdilerin gümrük indirimleri ve muafiyetleri ile ucuz tutulması ve döviz tahsisinde kolaylıklar yoluyla sürekli desteklenmiştir (Taşkın, 2003:10).

4.1.2 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin İthalatı

1980'li yıllara kadar Türkiye'de ithalat hep kontrol altında tutulmuştur. Miktar kısıtlamaları, döviz kontrolü ve gümrük vergileri ile fiili ithalat ülkenin ithal kapasitesinin sınırları içinde gerçekleşmiştir (Şahin, 2000:325).

24 Ocak 1980'de alınan ekonomik istikrar kararları ile birlikte ithal ikameci politika terk edilmiş, bunun yerine ihracata dönük bir sanayileşme stratejisi belirlenerek ekonominin aşamalı olarak dışa açılması hedeflenmiştir. Bununla beraber, önceki yıllarda uygulamaya konulan liberal ithalat politikalarının hiçbiri, 1984 yılı ithalat rejimi kadar büyük bir yapısal değişikliği beraberinde getirmemiştir. 1984 rejimi ile yürürlüğe konulan ithalat politikasının dayandığı temel ilkeler şöyledir (Karluk, 1999:471-472);

- ✓ İç fiyatların yükselmesini önleyebilmek için tüketiciyi korumak amacıyla, aşırı derecede korunan sanayinin rekabete açılması hedeflenmiştir.
- ✓ Dış ticaretin mümkün olduğu kadar serbestleşmesi amaçlanmıştır.
- ✓ Fon ödemek suretiyle ithal edilecek madde sayısının artırılması ve bu suretle yeteri kadar üretilmeyen veya dağıtımında aksaklıklar görülen maddelerin fiyatlarında gözlenen aşırı yükselmelerin önlenmesi istenmiştir.

Tablo 2: 1979-1995 Döneminde Türkiye İthalat Verileri (-\$, -%)

Yıllar	İthalat	
	Değer (000\$)	Değişim(%)
1979	5 069 432	
1980	7 909 364	56,0
1981	8 933 374	12,9
1982	8 842 665	-0,1
1983	9 235 002	4,4
1984	10 757 032	16,5
1985	11 343 376	5,5
1986	11 104 771	-2,1
1987	14 157 807	27,5
1988	14 335 398	1,3
1989	15 792 143	10,2
1990	22 302 126	41,2
1991	21 047 014	-5,6
1992	22 871 055	8,7
1993	29 428 370	28,7
1994	23 270 019	-20,9
1995	35 709 011	53,5

Kaynak: TÜİK(2014). Yıllara Göre Dış Ticaret.

Tablo 2'ye göre; Türk ekonomisinin dışa açılması ve rekabetçi bir yapıya ulaşmasıyla birlikte 1979 yılında 5.069 milyon dolar olan ithalat, 1980 yılında 7.909 milyon dolara yükselerek %56 artış gerçekleşmiştir. 1980-1995 dönemini kapsayan 16 yıllık süreçte ithalattaki artış ortalama %14,8 olarak görülmektedir.

4.1.3 Gümrük Birliği Öncesi Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi

1980'li yıllarla birlikte Türkiye'de ekonomik büyüme stratejisi önemli bir değişim geçirmiş ve ithal ikameci büyüme stratejisi terk edilerek ihracata dayalı büyüme stratejisi uygulamaya konulmuştur. Bu dönemde uygulanan büyüme stratejisi, temel olarak, verimlilikte artış sağlamayı ve ekonominin rekabet gücünü artırmayı amaçlamıştır. Arz ve maliyet koşullarındaki iyileşmenin yanı sıra, dünya ekonomisindeki genişleme eğilimi ve ihracat fiyatlarındaki yükseliş ihracat artışını desteklemiştir. Ancak ihracattaki yıllar itibariyle artışlara rağmen, ithalattaki daha büyük artışlar ihracatın ithalatı karşılama eğilimini azaltmış ve dış ticaret açığını büyütülmüştür (Bozdağlıoğlu, 2007:215).

Tablo 3: 1980-1995 Döneminde Türkiye Dış Ticaret Verileri (-\$, -%)

Yıllar	İhracat (000\$)	İthalat(000\$)	Dış Ticaret Açığı(000\$)	Dış Ticaret Hacmi(000\$)	İhracat/İthalat Karşılama Oranı(%)
1980	2 910 122	7 909 364	-4 999 242	10 819 486	36,8
1981	4 702 934	8 933 374	-4 230 439	13 636 308	52,6
1982	5 745 973	8 842 665	-3 096 692	14 588 639	65,0
1983	5 727 834	9 235 002	-3 507 168	14 962 836	62,0
1984	7 133 604	10 757 032	-3 623 429	17 890 636	66,3
1985	7 958 010	11 343 376	-3 385 367	19 301 386	70,2
1986	7 456 726	11 104 771	-3 648 046	18 561 497	67,1
1987	10 190 049	14 157 807	-3 967 757	24 347 856	72,0
1988	11 662 024	14 335 398	-2 673 374	25 997 422	81,4
1989	11 624 692	15 792 143	-4 167 451	27 416 835	73,6
1990	12 959 288	22 302 126	-9 342 838	35 261 413	58,1
1991	13 593 462	21 047 014	-7 453 552	34 640 476	64,6
1992	14 714 629	22 871 055	-8 156 426	37 585 684	64,3
1993	15 345 067	29 428 370	-14 083 303	44 773 436	52,1
1994	18 105 872	23 270 019	-5 164 147	41 375 891	77,8
1995	21 637 041	35 709 011	-14 071 970	57 346 052	60,6

Kaynak: TÜİK(2014). Yıllara Göre Dış Ticaret.

Tablo 3'e göre; ihracatın ithalatı karşılama oranında 1988 yılına kadar sürekli bir artış gözlenmektedir. 1980 yılında %36,8 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı 1995 yılında %60,6 olarak gerçekleşmiştir. 1988 yılında bu artış %81,4'le maksimum seviyeye ulaşmış ve bu tarihten sonra bu oran düşmeye başlamıştır. Dış ticaret açığı ise 1980-1989 yılları arasında aşağı yönlü gerileme gözlenmektedir. 1980 yılında yaklaşık 4.999 milyon dolar olan dış ticaret açığı 1988 yılına gelindiğinde yaklaşık 2.673 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Dış ticaret hacmi ise bazı yıllar hariç sürekli bir artış gözlenmektedir. Dış ticaret hacmi 1980 yılında 10.819 milyon dolar iken 1995 yılında 57.346 milyon dolara çıkmıştır.

4.2 Gümrük Birliği Sonrası Dış Ticaret (1996-2013)

6 Mart 1995 tarihinde Brüksel'de gerçekleştirilen 36.dönem Ortaklık Konseyi toplantısında, son döneme geçişi sağlayan, bir diğer ifade ile ortaklık ilişkisinin çerçevesini çizen Ankara Antlaşması ve Katma Protokol'den kaynaklanan anlaşmadaki yükümlülük olan GB'ye varılması ve bu birliğin işlerliğinin sağlanmasında gereken yöntem ve süreleri tespit eden GB kararı imzalanmıştır. Küreselleşmenin bir parçası olarak kurulan, dünyanın büyük ve en derin ekonomik bütünleşme modeli olan AB ile Türkiye arasındaki ekonomik entegrasyonun üçüncü aşaması olan GB 1 Ocak 1996'da yürürlüğe girmiştir (Kızıltan, Ersungur ve Polat, 2008:83).

4.2.1 Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin İhracatı

AB ile gerçekleştirilen GB ve sonrasında tam üyelik doğrultusunda uygulanan politikalar, Türkiye'nin dış ticaret politikalarının şekillendirilmesi açısından önemli bir çerçeve çizmektedir (Taşkın, 2003:11).

GB bir taraftan Türkiye – AB arasında sanayi mallarının serbest dolaşımını sağlamaya yönelik düzenlemeleri, diğer taraftan da Türkiye'nin topluluğun Ortak Gümrük Tarifesi'ne, Ortak Ticaret Politikası'na ve Teknik Mevzuatı'na uyum yöntem ve takvimlerini içermektedir (Ay, 2007:190).

GB sonrasında, Asya krizi, Rusya krizi ve deprem felaketleri, 1998-1999 yılları arasında ekonominin büyüme hızı yanı sıra, ihracat performansını da olumsuz etkilemiştir. Nitekim 1996-1999 döneminde ortalama yıllık ihracat artışı %5,4 olarak gerçekleşmiş ve 1996 yılında 23.2 milyar dolar olan ihracat, 1999 yılında 26.6 milyar dolara yükselmiştir. Ekonomi büyüme sürecine girmesine karşın, 2000 yılında döviz kuruna dayalı istikrar programının etkisiyle TL'nin değerlenmesi ve Euro'nun dolar karşısında değer kaybı ihracat performansındaki zayıflığın sürmesine neden olmuştur. 2001 yılında yaşanan krizin, GSMH'de yüksek bir gerilemeye yol açmasına rağmen, TL'nin değer kaybetmesi ve iç talepteki daralma, firmaları dış piyasalara yönlendirmiş ve ihracat performansını olumlu etkilemiştir. Bu eğilim 2002 yılında da devam etmiştir. 1999 yılında 26.6 milyar dolar olan ihracat, 1999-2002 döneminde yılda ortalama %10.7 oranında artarak 2002 yılında 36.1 milyar dolara yükselmiştir. 2003- 2008 döneminde TL'nin değerlenmesine karşın, ekonomideki hızlı büyüme, dünya ticaretindeki canlılık, makine teçhizat yatırımlarındaki artış ve işgücü verimliliğindeki yükselmenin etkisiyle ihracat performansında olağanüstü bir artış gözlenmiştir (Yükseler ve Türkan, 2006:23-24).

Tablo 4: 1996-2013 Döneminde Türkiye İhracat Verileri (Bin \$, %)

Yıllar	İhracat	
	Değer (000\$)	Değişim(%)
1996	23 224 465	7,3
1997	26 261 072	13,1
1998	26 973 952	2,7
1999	26 587 225	-1,4
2000	27 774 906	4,5
2001	31 334 216	12,8
2002	36 056 089	15,1
2003	47 252 836	31,0
2004	63 167 153	33,7
2005	73 476 408	16,3
2006	85 534 676	16,4
2007	107 271 750	25,4
2008	132 027 196	23,1
2009	102 142 613	-22,6
2010	113 883 219	11,5
2011	134 906 869	18,5
2012	152 461 737	13,0
2013	151 802 637	-0,4

Kaynak: TÜİK(2014). Yıllara Göre Dış Ticaret.

Tablo 4'e göre; Türkiye'nin ihracatı 2003 yılında 47.252 milyon dolara, 2008 yılında 132.027 milyon dolara çıkmış, 2009 yılında ise 102.143 milyon dolara gerilemiştir. 2013'de ise 151.802 milyon dolara ulaşmıştır. 1996-2013 dönemini kapsayan 18 yıllık süreçte ihracattaki artış ortalama %12'dir.

4.2.2 Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin İthalatı

Genel anlamda ithalata bağımlı bir sanayi yapısının varlığı ekonomik büyüme ile birlikte ithalat artışına neden olmuştur. Çünkü toplam ithalat içinde yatırım ve hammaddelerin payı yaklaşık %90'lara ulaşırken tüketim mallarının payı % 10'lar civarında gerçekleşmektedir. Dolayısıyla, sanayimiz ithal ikameci politikaların uygulandığı dönemler dahil çok uzun süreden beri yatırım ve hammadde ithalatına büyük ölçüde bağımlıdır (Ay, 2007:195).

Bu çerçevede Türkiye'de ithalat, Rusya krizi, deprem felaketi ve 2001 krizi sırasında, ekonomideki daralma ve Türk Lirası'nın değer kaybı ile birlikte gerileme göstermiştir (Yükseler ve Türkan, 2006:18).

Tablo 5: 1996-2013 Döneminde Türkiye İthalat Verileri (Bin \$, %)

Yıllar	İthalat	
	Değer (000\$)	Değişim(%)
1996	43 626 642	22,2
1997	48 558 721	11,3
1998	45 921 392	-5,4
1999	40 671 272	-11,4
2000	54 502 821	34,0
2001	41 399 083	-24,0
2002	51 553 797	24,5
2003	69 339 692	34,5
2004	97 539 766	40,7
2005	116 774 151	19,7
2006	139 576 174	19,5
2007	170 062 715	21,8
2008	201 963 574	18,8
2009	140 928 421	-30,2
2010	185 544 332	31,7
2011	240 841 676	29,8
2012	236 545 141	-1,8
2013	251 661 250	6,4

Kaynak: TÜİK(2014). Yıllara Göre Dış Ticaret.

Tablo 5'e göre; Türkiye'nin ithalatı 2002-2008 döneminde önemli ölçüde artmıştır. 2004 yılında 97.539 milyon dolara, 2008'de 201.963 milyon dolara çıkmış fakat 2009 yılında 140.928 milyon dolara düşmüştür. 2010'da tekrar artmaya başlamış 2013'te 236.545 milyon dolara ulaşmıştır. 1996-2013 dönemini kapsayan 18 yıllık süreçte ithalattaki artış oranı ortalama %14 olarak görülmektedir.

4.2.3 Gümrük Birliği Sonrası Türkiye'nin Dış Ticaret Dengesi

Dış ticaret açıkları ihracat bakımından yapısal sorunlarla bağlantılıdır. Söz konusu yapısal sorunların aşılması için yeterli tedbirler alınamamış, gerekli düzeyde yatırım-üretim-ihracat bağlantısı kurulamamış, sonuçta toplam ihracatımızda kaydedilen artışlar yetersiz kalmıştır.

Tablo 6: 1996-2013 Döneminde Türkiye Dış Ticaret Verileri (Bin \$, %)

Yıllar	İhracat (000\$)	İthalat(000\$)	Dış Ticaret Açığı(000\$)	Dış Ticaret Hacmi(000\$)	İhracat/İthalat Karşılama Oranı(%)
1996	23 224 465	43 626 642	-20 402 178	66 851 107	53,2
1997	26 261 072	48 558 721	-22 297 649	74 819 792	54,1
1998	26 973 952	45 921 392	-18 947 440	72 895 344	58,7
1999	26 587 225	40 671 272	-14 084 047	67 258 497	65,4
2000	27 774 906	54 502 821	-26 727 914	82 277 727	51,0
2001	31 334 216	41 399 083	-10 064 867	72 733 299	75,7
2002	36 059 089	51 553 797	-15 494 708	87 612 886	69,9
2003	47 252 836	69 339 692	-22 086 856	116 592 528	68,1
2004	63 167 153	97 539 766	-34 372 613	160 706 919	64,8
2005	73 476 408	116 774 151	-43 297 743	190 250 559	62,9
2006	85 534 676	139 576 174	-54 041 499	225 110 850	61,3
2007	107 271 750	170 062 715	-62 790 965	277 334 464	63,1
2008	132 027 196	201 963 574	-69 936 378	333 990 770	65,4
2009	102 142 613	140 928 421	-38 785 809	243 071 034	72,5
2010	113 883 219	185 544 332	-71 661 113	299 427 551	61,4
2011	134 906 869	240 841 676	-105 934 807	375 748 545	56,0
2012	152 461 737	236 545 141	-84 083 404	389 006 877	64,5
2013	151 802 637	251 661 250	-99 858 613	403 463 887	60,3

Kaynak: TÜİK(2014). Yıllara Göre Dış Ticaret.

Tablo 6'ya göre; ihracat ve ithalat değerleri arttıkça dış ticaret açığı da büyümüş; 2001 yılında 10.064 milyon dolar olan açık, 2011'de 105.934 milyon dolara yükselerek rekor seviyeye ulaşmış, fakat 2013 yılında 99.858 milyon dolara düşmüştür. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise inişli çıkışlı bir seyir izlenmektedir: 1996-2013 döneminde ihracatın ithalatı karşılama oranı 18 yıllık süreçte ortalama %63'tür. İhracatın ithalatı karşılama oranının en yüksek olduğu dönemler kriz yıllarıdır. 2001 krizinin olduğu yıl ihracatın ithalatı karşılama oranı %75,7'ye çıkarak rekor seviyeye ulaşmıştır. Dış ticaret hacmi ise bazı yıllar hariç sürekli bir artış gözlenmektedir: Dış ticaret hacmi 1996'da 66.851 milyon dolar iken 2013'te 403.463 milyon dolara çıkmıştır.

4.3 Türk Bankacılık Sektörünün Dış Ticaret Finansmanına Etkileri

Dünya ticaretinin azalması, ticaret finansmanı gereksinimini de dolaylı olarak azaltmaktadır. Ancak belirsizliklerin artması ve güven ortamının ortadan kalkması ile kaynakların daraldığı ve kaynaklara ulaşımın güçleştiği, likidite ve risk primleri nedeniyle maliyetlerin arttığı bir ortamda uluslararası ticaret finansmanında bir açık söz konusudur. Ancak içinde bulunduğumuz koşullarda Türkiye'nin sağlıklı bir bankacılık sistemine sahip olması önemli bir avantaj olmaktadır. Ancak yaşanan krizin üretim, tüketim ve finans alanında ortaya

çıkan sıkıntılar nedeniyle bir süre etkisini hissettirmiş 2010 yılı itibariyle bu etki azalmıştır (Acar, 2009:2).

Ulusal paranın değerinin istikrarlı olması yabancı bankaların Türkiye'deki bankalar tarafından ihraç edilen döviz cinsinden akreditifleri teyit etme konusundaki eğilimleri arttırmaktadır. Ancak, Türk Lirası Eylül 2008, yani krizin başlangıcından itibaren ABD Doları karşısında %40'lara varan değer kaybına uğramıştır. Yükselen piyasa ekonomilerine özel fon akımlarının git gide kötüleştiği bir ortamda Türk Lirasının değerinin korunabileceği de şüphelidir. Bu da Türkiye'de dış ticaretin finansmanını zorlaştıran bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır (Acar, 2009:10).

4.3.1 Türkiye'de İhracatın Finansmanı

2008-2013 yılları arası Türkiye ihracatının ödeme yöntemlerine göre tutarları Tablo 7'de dolar cinsinden gösterilmektedir.

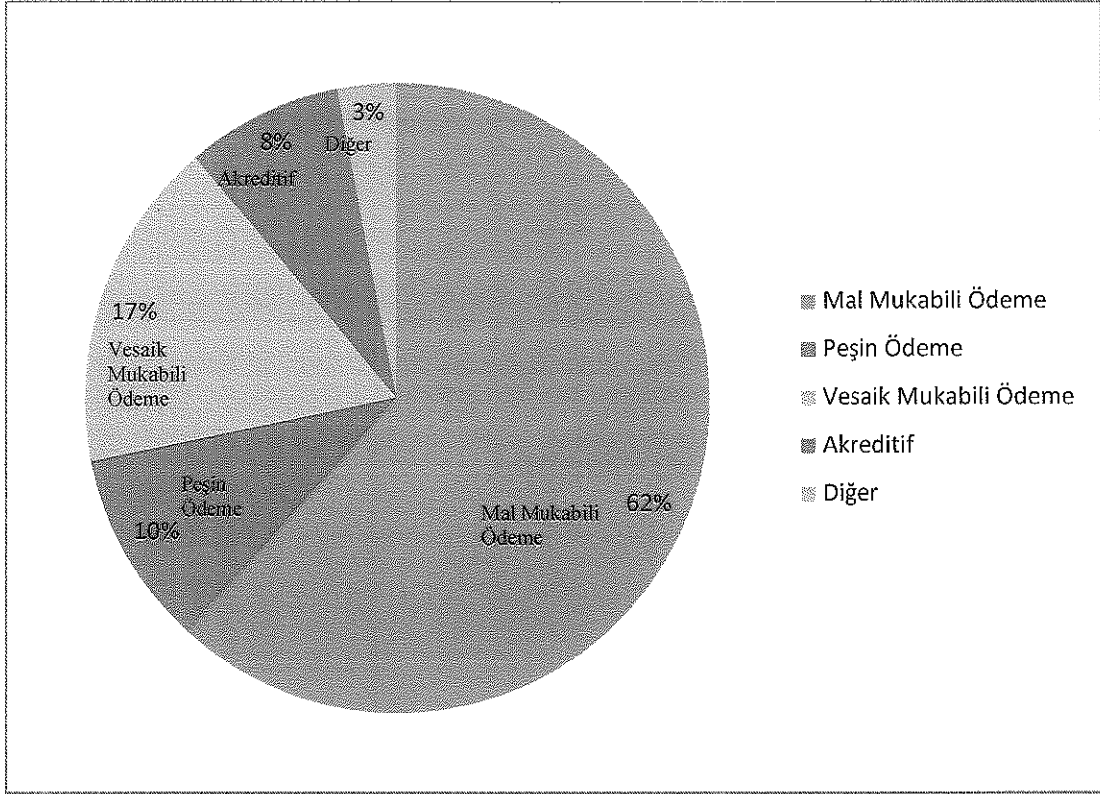
Tablo 7: 2008-2013 Yılları Arası Türkiye İhracatının Ödeme Yöntemlerine Göre Tutarları (Bin \$)

Yıllar	Mal Mukabili ödeme	Peşin ödeme	Vesaik Mukabili Ödeme	Akreditif	Diğer
2008	75 415 020	8 724 564	22 974 625	18 708 341	6 204 645
2009	60 757 596	8 099 638	19 176 247	9 625 268	4 483 864
2010	67 473 121	8 819 323	20 993 863	12 029 350	4 567 562
2011	81 351 495	9 682 526	24 637 849	14 525 143	4 709 856
2012	87 324 963	21 875 516	24 409 530	14 328 538	4 523 190
2013	93 795 859	15 136 099	25 878 334	12 280 664	4 711 681

Kaynak: TÜİK (2014). Ödeme şekillerine Göre İhracat.

Tablo 7'ye göre Türkiye'de ihracatın çoğunluğu mal mukabili ödeme ve vesaik mukabili ödeme yöntemine göre finanse edilmektedir. Mal mukabili ödeme yöntemiyle finanse edilen ihracatın 2008 yılında 75.415 milyon dolar seviyesinde iken 2009'da krizle birlikte ihracatın düşmesiyle 60.757 milyon dolara düşmüş, 2010'da ihracatın toparlanmasıyla 67.473 milyon dolara çıkmıştır. İlerleyen yıllarda ise sürekli artış göstererek 2013'te 93.795 milyon dolara çıkmıştır. Türkiye'de ihracatın finansmanında önemli yeri olan diğer ödeme yöntemi vesaik mukabili ödemedir ve bu şekilde finanse edilen ihracatın değeri 2008'de 22.974 milyon dolar iken 2009'da 19.176 milyon dolara düşmüştür. Akreditifli ödeme ve peşin ödeme yöntemi Türkiye'de ihracatın finansmanı için yaygın olarak kullanılan bir ödeme yöntemi değildir. Akreditifli ödeme yöntemiyle finanse edilen ihracatın toplam değeri 2008'de 18.708 milyon

dolar iken 2009'da 9.625 milyon dolara düşmüş ve sonraki yıllarda inişli çıkışlı seyir izleyerek 2013'de 12.280 milyon dolar olmuştur. Peşin ödeme yöntemiyle ihracatın finansmanında ise 2008'de 8.724 milyon dolar iken 2013'de 15.136 milyon dolar olmuştur.



Şekil 1: 2013 Yılında Türkiye İhracatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı (%)

Kaynak: TÜİK(2014). Ödeme Şekillerine Göre İhracat.

Şekil 1'e göre Türkiye'nin 2013 yılında yapmış olduğu toplam ihracatta kullanılan farklı ödeme yöntemlerinin payı gösterilmektedir. En riskli ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme %62'lik payla ihracatçının kullandığı en çok ödeme yöntemidir. İkinci olarak en çok vesaik mukabili ödeme %17 ile üçüncü olarak peşin ödeme yöntemi %10'luk pay ile kullanılmaktadır.

Finansman yöntemlerine göre değerlendirildiğinde, Türkiye'nin dış ticaret operasyonlarında, ağırlıklı olarak risk üstlenen ülke konumunda olduğunu söylemek mümkün görünmektedir. Geçmişten bugüne problemsiz bir biçimde ticaret yapan taraflar arasında ihracatta mal mukabili yönteminin benimsenmesi, aracılık maliyetlerini azalttığından, normal olarak karşılanmaktadır. Diğer yandan, küresel krizin sebep olduğu belirsizlik ortamında

ithalatta da peşin ödeme yönteminin kullanılması ciddi problemlere yol açma potansiyelini taşımaktadır. Özellikle yeni pazarlarda kurulan ticari ilişkilerde daha az riskli ödeme yöntemlerinin benimsenmesinde ve sigorta mekanizmalarının devreye sokulmasında önemli faydalar bulunmaktadır (Acar, 2009:3).

4.3.2 Türkiye’de İthalatın Finansmanı

2008-2013 döneminde Türkiye ithalatının ödeme yöntemlerine göre tutarları Tablo 8’de dolar cinsinden gösterilmektedir.

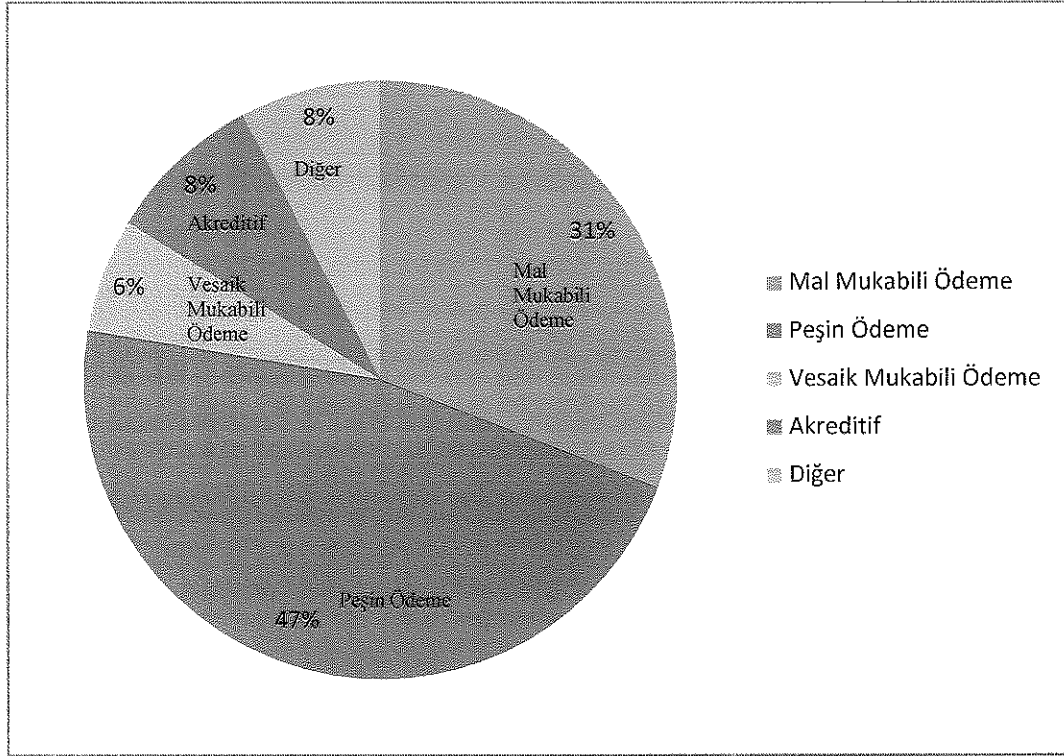
Tablo 8: 2008-2013 Yılları Arası Türkiye İthalatının Ödeme Yöntemlerine Göre Tutarları (Bin \$)

Yıllar	Mal Mukabili ödeme	Peşin ödeme	Vesaik Mukabili Ödeme	Akreditif	Diğer
2008	38 947 901	95 972 043	19 253 249	14 762 442	33 027 939
2009	29 648 056	68 655 166	11 756 239	11 009 131	19 859 829
2010	34 719 132	95 437 547	14 963 761	23 246 838	17 177 054
2011	42 854 536	111 372 484	17 358 346	48 999 536	20 256 774
2012	70.734 281	108 000 257	14 985 436	22 540 652	20 284 515
2013	77 764 400	117 639 578	15 523 196	21 271 411	19 462 665

Kaynak: TÜİK(2014). Ödeme Şekillerine Göre İthalat.

Tablo 8’e göre Türkiye’de ithalatın çoğunluğu peşin ödeme yöntemiyle finanse edilmektedir. Peşin ödeme yöntemiyle finanse edilen ithalatın toplam değeri 2008 yılında 95.972 milyon dolar iken, 2009’da 68.655 milyon dolar seviyesine inmiş, 2010’da artarak 95.437 milyon dolar seviyesine çıkmıştır. 2013’te ise 117.639 milyon dolara ulaşarak en yüksek seviyeye ulaşmıştır. İthalatçı için en iyi ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme yöntemi 2008’de 38.947 milyon dolar iken 2009’da 29.648 milyon dolara düşmüş, tekrar 2010’da 34.719 milyon dolara çıkmış ve sürekli artış göstererek 2013’de 77.764 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır. Vesaik mukabili ödeme ile finanse edilen ithalatın toplam değeri 2008’de 19.253 milyon dolar iken 2013’de 15.523 milyon dolara düşmüştür. Akreditif yöntemi ile finanse edilen ithalatın toplam değeri ise, 2008’de 14.762 milyon dolar iken ilerleyen yıllarda inişli çıkışlı seyir izlemiş, 2011’de 48.999 milyon dolara çıkmış, 2012’de 21.271 milyon dolara düşmüştür.

Türkiye’deki özel sektörün, ihracatta en çok mal mukabili ödemeyi ithalatta da peşin ödeme yöntemini seçmelerinden dolayı, dış ticarete hep riski üstlenen taraf olmaktadır.



Şekil 2: 2013 Yılında Türkiye İthalatında Kullanılan Farklı Ödeme Yöntemlerinin Payı (%)

Kaynak: TÜİK(2014). Ödeme Şekillerine Göre İthalat.

Şekil 2'ye göre Türkiye'nin 2013 yılında yapmış olduğu toplam ithalatın büyük çoğunluğunun peşin ödeme yöntemlerine göre gerçekleştirilmiş olduğunu görmekteyiz. İthalatçı açısından en riskli ödeme yöntemi olan peşin ödeme %47'lik payla en çok kullanılan ödeme yöntemidir. İkinci olarak ise %31'lik payla mal mukabili ödeme yöntemi kullanılmaktadır.

5.SONUÇ

Geçmişi çok eski tarihlere dayanan bankacılık, sektör itibariyle geçmişten günümüze ekonominin vazgeçilmez bir ögesi konumundadır. Bankacılık sektörü iktisadi ilişkilerde en ilkel yöntemlerden günümüz bankacılığına gelinceye kadar çok çeşitli konularda görev üstlenmekte ve birçok hizmete aracılık etmektedir.

Dış ticarete, alıcı ile satıcının birbirlerinden farklı sınırlara ayrılmış ülkelerde yaşamalarından dolayı, karşılıklı borçlarını aynı anda yerine getirmelerini zorlaştırmaktadır. Bu durumda taraflar arasında güvene dayalı bir ilişkinin bulunmadığı ve alıcı ülkedeki ekonomik durumdan kuşku duyulduğu durumlarda, belgelerin ödenmesine ilişkin işlemlere bankaların aracılık ettirilmesine gerek duyulmaktadır. Dış ticarete bankalar çeşitli finansman yöntemleri ve ödeme yöntemleri uygulayarak, bankacılık sisteminin sağladığı güven altında, satıcının malları teslim ettiği zaman parasını tahsil etmesi ve alıcının da malları teslim aldığı anda ödeme yapması, başka deyişle satıcının teslim ve alıcının ise ödeme borçlarını aynı anda yerine getirmeleri sağlanabilmektedir.

Türkiye’de 24 Ocak 1980 İstikrar Kararlarıyla, iç pazara yönelik üretimin yapıldığı ithal-ikameci sanayileşme stratejisinin terk edilmesiyle, dışa açılma temelli ve ihracata yönelik üretimi esas alan kalkınma politikası benimsemiş, bankacılık sektörü de dışa açılmış ve muhabir bankacılık anlayışıyla dış ticaret işlemleri artmıştır. 1980 yılında 2.910 milyon dolar olan ihracat, 1981’de 4.702 milyon dolara yükselerek %62’lik artış gerçekleşmiştir. 1980-1995 dönemini kapsayan 16 yıllık süreçte ihracattaki ortalama %16’lık bir artış görülmektedir. Türkiye ekonomisinin dışa açılması ve rekabetçi bir yapıya ulaşmasıyla birlikte 1979’da 5.069 milyon dolar olan ithalat, 1980’de 7.909 milyon dolara yükselerek %56’lık artış gerçekleşmiştir. 1980-1995 dönemini kapsayan 16 yıllık süreçte ithalattaki artış ortalama %15 olarak görülmektedir. Dış ticaret hacmi ise 1980’de 10.819 milyon dolar iken 1995’de 57.346 milyon dolara çıkmıştır.

1 Ocak 1996 yılında Türkiye’nin GB’ye girmesiyle birlikte ekonomik bütünleşme sağlanmış, AB ile dış ticaret politikaları şekillendirilmiş, dışa dönük büyüme politikası amaçlanmıştır. Nitekim 1996-1999 döneminde ortalama yıllık ihracat artışı %5 olarak gerçekleşmiş ve 1996’da 23.2 milyon dolar olan ihracat, 1999’da 26.6 milyon dolara

yükselmiştir. 1996-2013 dönemini kapsayan 18 yıllık süreçte ihracattaki artış ortalama %12 olarak görülmektedir. GB sonrası Türkiye'nin ithalatı 2002-2008 döneminde önemli ölçüde artmıştır. 2004'de 97.539 milyon dolara, 2008'de 201.963 milyon dolara çıkmış fakat 2009'da 140.928 milyon dolara düşmüştür. 2010'da tekrar artmaya başlamış 2013'de 236.545 milyon dolara ulaşmıştır. 1996-2013 dönemini kapsayan 18 yıllık süreçte ithalattaki artış oranı ortalama %14 olarak görülmektedir. 1996-2013 döneminde dış ticaret hacmi ise bazı yıllar hariç sürekli artış gözlenmektedir. Dış ticaret hacmi 1996'da 66.851 milyon dolar iken 2013'de 403.463 milyon dolara çıkmıştır.

Bu çalışmanın son bölümünde dış ticaretin finansmanında bankaların rolü incelenmiş ve Türk bankacılık sektörünün dış ticaretin finansmanına etkileri üzerinde durulmuştur. TÜİK verilerine göre Türkiye'de ihracatın çoğunluğu mal mukabili ödeme ve vesaik mukabili ödeme yöntemine göre finanse edilmektedir. Mal mukabili ödeme yöntemiyle finanse edilen ihracatın 2008 yılında 75.415 milyon dolar seviyesinde iken 2009 yılında krizle birlikte ihracatın düşmesiyle 60.757 milyon dolara düşmüş, 2010'da ihracatın toparlanmasıyla 67.473 milyon dolara çıkmıştır. İlerleyen yıllarda ise sürekli artış göstererek 2013'de 93.795 milyon dolara çıkmıştır. Türkiye'nin 2013 yılında yapmış olduğu toplam ihracatta kullanılan farklı ödeme yöntemlerinin payı incelendiğinde, en riskli ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme %62'lik payla ihracatçının kullandığı en çok ödeme yöntemidir, ikinci olarak en çok vesaik mukabili ödeme, üçüncü olarak ise peşin ödeme yöntemi kullanılmaktadır.

Türkiye'de ithalatın çoğunluğu ise peşin ödeme yöntemiyle finanse edilmektedir. Peşin ödeme yöntemiyle finanse edilen ithalatın toplam değeri 2008'de 95.972 milyon dolar iken, 2009'da 68.655 milyon dolar seviyesine inmiş, 2010'da artarak 95.437 milyon dolar seviyesine çıkmıştır. 2013 yılında ise 117.639 milyon dolara ulaşarak en yüksek seviyeye ulaşmıştır. Türkiye'nin 2013'te yapmış olduğu toplam ithalatta kullanılan farklı ödeme yöntemlerinin payı incelendiğinde, en riskli ödeme yöntemi olan peşin ödeme %47'lik payla en çok kullanılan ödeme yöntemidir, ikinci olarak ise %31'lik payla mal mukabili ödeme yöntemi kullanılmaktadır.

Verilere göre Türkiye'de ithalat işlemlerinde peşin ödeme yöntemi, ihracatta ise mal mukabili ödeme yöntemi ağırlıklı olarak kullanılması, Türkiye'de dış ticaretin finansmanında hep riski üstlenen taraf olduğu görülmektedir. Çünkü peşin ödeme ile yapılan ithalatla ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik koşullardan dolayı ithalatçıların ödeme yöntemi konusunda pazarlık yapacak güçte olmamalarından kaynaklanmakta, mal mukabili ödemede ise tüm risk ihracatçı üzerindedir, bu yöntemde ihracatçının sattığı malın bedelini alıp almayacağı, alacaksa bile ne zaman alacağı belli değildir.

KAYNAKÇA

- Acar, O. (2009). *Türkiye’de dış ticaret ve dış ticaretin finansmanı durum değerlendirmesi*. Ankara: Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı Dış Ticaretin Finansmanı Raporu.
- Akdeniz, K. (2005). *Dış ticaretin finansmanında kullanılan krediler*. İzmir: TBB Eğitim ve Tanıtım Seminer Notları
- Akın, H. (2003). *Yeni isim dış ticaret*. Ankara: Elma Yayınevi
- Ay, A. (2007). *Türkiye’de dış ticaret ve kur politikası uygulamaları*. Konya: Çizgi Kitap Evi.
- Bozdağlıoğlu, E. (2007). *Türkiye’nin ithalat ve ihracatının eşbütünleşme yöntemi ile analizi (1990-2007)*. Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi, 9(3), 215.
- Devlet Planlama Teşkilatı. (2007). *Dokuzuncu kalkınma planı(2007-2013)*. Ankara: Özel İhtisas Komisyonu Raporu.
- Erdem, T. (1970). *Bankacılık temel bilgileri*. Ankara: Doğu Matbaacılık ve Ticaret Limited Şirketi Matbaası.
- Erdem, E. (2010). *Para banka ve finansal sistem*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Erdemol, H. (1992). *Factoring ve forfaiting uygulamaları*. İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları.
- Erdemol, H. (1993). *Bankalarda dış ticaret işlemleri ve uygulama (3. Baskı)*. İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları.
- Güney, A. (2008). *Banka işlemleri*. İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Güven, Ö. (1993). *İhracat-ithalat işlemleri*. İzmir: Es-Al Yayınları.
- Güven, Ö. (1997). *Bankalarda ihracat ve ithalatın finansmanı*. İzmir: TBB Eğitim ve Seminer Notları.
- Kaymakçı, O., Avcı, N. ve Şen, R. (2007). *Uluslararası ticarete giriş*. Ankara: Nobel Basımevi.
- Karacan, A. İ. (1995). Uluslararası bankacılık organizasyonu. *Para ve Sermaye Piyasası Dergisi*, 8(3), 24.

- Karlık, R. (1999). *Türkiye ekonomisi tarihsel gelişim yapısal ve sosyal değişim*. İstanbul: Betaş.
- Kızıltan, A., Ersungur, M., Polat, Ö. (2008). GB'nin Türkiye'nin Avrupa Birliği ile ihracat ve ithalatına etkisi. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 1(1), 83.
- Oyakbank, (2003). *Ürünler klavuzu, ticari pazarlama grubu*. İstanbul: Oyakbank Yayınları.
- Parasız, İ. (2005). *Para banka ve finansal piyasalar* (8.Baskı). Bursa: Ezgi Kitapevi.
- Seyidoğlu, H. (2001). *Uluslararası finans* (3. Baskı). İstanbul: Güzem yayınları.
- Seyidoğlu, H. (2010). *Uluslararası iktisat* (8. Baskı). Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Süsler, F(1990). *Teminat mektupları ve banka garantileri*. İstanbul: İktisat Bankası Eğitim Yayınları.
- Şahin, A. (2002). *İhracatta ödeme şekilleri*. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.
- Şahin, A. (2008). *İhracata yönelik finansman araçları*. Ankara: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.
- Şahin, H. (2000). *Türkiye ekonomisi*. Bursa: Ezgi Kitapevi.
- Şakar, H. (2000). *Genel bankacılık bilgileri*. İstanbul: Strata Yayıncılık.
- Şakar, B. (2006). *Banka kredileri ve yönetimi*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Taşkın, M. (2003). 1923-2003 döneminde Türkiye Cumhuriyeti'nin dış ticaret politikaları. *Dış Ticaret Dergisi*, (özel sayı), 147.
- Topçuoğlu, A. (1996). *Dış ticaret finansmanı ve banka kredileri*. Ankara: TBB Eğitim Tanıtım Grubu Seminer Notları.
- Türkiye İstatistik Kurumu. (2014). *Yıllara göre dış ticaret*. <http://www.tuik.gov.tr>
- Ünay, V. (1989). *Bankalarca dış ticaretin finanse edilmesi usulleri*. İstanbul: ES Yayınları.
- Yeni, C. (2005). *Bankalar ve dış ticaret firmaları için uluslararası ticarete ödeme yöntemleri*. İstanbul: AlfaYayınları .
- Yükseler, Z. ve Türkan, E. (2006). *Türkiye'nin üretim ve dış ticaret yapısında dönüşüm: küresel yönelimler ve yansımalar*. İstanbul: Ekonomik Araştırma Forumu Çalışma Raporları Serisi.
- Ziraat Bankası (2014). *Adım adım ihracat, dış ticaret destek serisi 3*. İstanbul: Promat Basım Yayınları.