



**T.C.  
GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**YÜKSEK  
LİSANS  
TEZİ**

**GLOBAL KREDİ RİSKİ YÖNETİMİ**

**Nur ÇETİN**

**İŞLETME  
BİLİM DALI**

**HAZİRAN 2014**



**GLOBAL KREDİ RİSKİ YÖNETİMİ**

**Nur ÇETİN**

**YÜKSEK LİSANS  
İŞLETME ANABİLİM DALI**

**GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**HAZİRAN 2014**

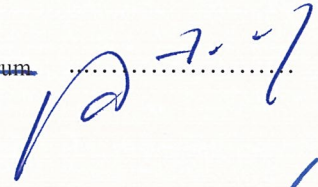


Nur ÇETİN tarafından hazırlanan “Global Kredi Riski Yönetimi” adlı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ / ~~OY ÇOKLUĞU~~ ile Gazi Üniversitesi İşletme Anabilim Dalında YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

**Başkan :** Prof. Dr. Ahmet AKSOY

İşletme, Gazi Üniversitesi

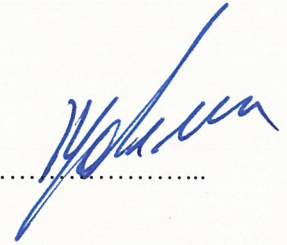
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum/~~onaylamıyorum~~ .....



**Danışman:** Prof. Dr. Kürşat YALÇINER

İşletme, Gazi Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum/~~onaylamıyorum~~ .....



**Üye :** Prof. Dr. Mehmet ARSLAN

İşletme, Gazi Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu onaylıyorum/~~onaylamıyorum~~ .....



Tez Savunma Tarihi: 08/07/2014

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.



Prof. Dr. Hikmet KAVRUK

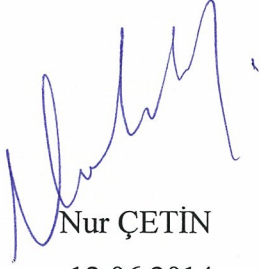
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürü

## ETİK BEYAN

Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmada;

- Tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi,
- Tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu,
- Tez çalışmada yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi,
- Kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı,
- Bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu,

bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



Nur ÇETİN

12.06.2014

GLOBAL KREDİ RİSKİ YÖNETİMİ  
(Yüksek Lisans Tezi)

Nur ÇETİN

GAZİ ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Haziran 2014

ÖZET

Dış ticaretin gelişmesiyle birlikte alacak yönetimi uluslararası alanda da önemini arttırmış ve gelişen ticari faaliyetlerin artması beraberinde birtakım riskleri de getirmiştir. Bu noktada uluslararası alacak yönetimi farklı bir boyut kazanmıştır. Bu tezde, uluslararası kredili satışlarda ortaya çıkan risklerin yönetimi ele alınmıştır.

Global kredi riski yönetiminde, risk faktörlerinin de çeşitlenip artmasıyla işletmeler kendi menfaatleri doğrultusunda risk yönetim stratejileri uygulamak zorundadırlar. Bu çalışmada, global kredi riskinden korunma yollarından biri olan özel kurumlardan yararlanma ve bu noktada da Türk Eximbank uygulamaları özel olarak incelenmiştir. Türk Eximbank, ülkemizin tek resmi destekli ihracat finansman kuruluşudur. Türk Eximbank, ihracata teşvik amacıyla verdiği kredilerin yanında sağladığı kredi sigortalarıyla, uluslararası alanda yapılan kredili satışlarda karşılaşılabilecek belli riskleri güvence altına almaktadır.

Bilim Kodu : 1153.2.141

Anahtar Kelimeler : uluslararası ticaret, uluslararası alacak yönetimi, ihracat kredi sigortası.

Sayfa Adedi : 98

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Kürşat YALÇINER

MANAGEMENT OF GLOBAL CREDIT RISK  
(M.S.)

Nur ÇETİN

GAZİ UNIVERSITY  
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES

June 2014

ABSTRACT

With the development of foreign trade, receivable management has gained importance in international environment and increasing commercial activities have also brought some risks. In this sense, international receivable management has gained new dimensions. The management of risks that may emerge from international sales have been researched and discussed in this thesis.

In the risk management of global credit, big businesses have to implement risk management strategies to protect their own interests as the risk factors diversify and increase. In this study, benefiting from private organizations, which is one of the ways of protecting against global credit risk, and practices of Turk Eximbank have been analyzed. Turk Eximbank is the only export financing organization to be officially supported in our country. In addition to the loans the bank provided in order to promote export, Turk Eximbank also provides credit insurances together with credits and thus guarantees against particular risks that may arise from international sales conducted through credits.

Bilim Kodu : 1153.2.141

Anahtar Kelimeler : international trade, international receivable management, export credit insurance

Sayfa Adedi : 98

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Kürşat YALÇINER

## TEŞEKKÜR

Tez çalışmam boyunca beni yönlendiren, karşılaştığım sıkıntıları aşmamda her zaman yardımcı ve destek olan değerli hocalarım Prof. Dr. Kürşat YALÇINER'e ve Prof. Dr. Hikmet KAVRUK'a, değerli tecrübelerinden faydalanma şansı yakaladığım Prof. Dr. Ahmet AKSOY'a, emeklerinin karşılığını ödeyemeyeceğim kıymetli Hocam Prof. Dr. Mithat ÜNER'e sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Tez çalışmamda bana vakit ve mesai konusunda hep yardımcı ve destek olan değerli Rektörümüz Prof. Dr. Süleyman BÜYÜKBERBER'e, Rektör Yardımcımız Prof. Dr. Mehmet TÜRKER'e, Genel Sekreterimiz Dr. Savaş BAYINDIR'a ve çok değerli çalışma arkadaşım Lale VURAL'a teşekkürü bir borç bilirim.



**İÇİNDEKİLER**

	<b>Sayfa</b>
ÖZET .....	iv
ABSTRACT .....	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER .....	vii
ŞEKİLLERİN LİSTESİ.....	x
KISALTMALAR.....	xi
1. GİRİŞ.....	1
2. ULUSLARARASI TİCARET VE İŞLETMECİLİK.....	3
2.1. Uluslararası İşletmecilik.....	4
2.1.1. Uluslararası İşletmelerin Temel Özellikleri.....	6
2.1.2. Uluslararası İşletmeciliğin Gelişimi.....	7
2.2. Uluslararası İşletmelerde Kavramsal Çerçeve .....	9
2.2.1. Uluslararası İş, İşletmecilik ve Yönetim .....	9
2.2.2. Ana Ülke, Ev Sahibi Ülke ve Üçüncü Ülke .....	10
2.2.3. Uluslararası İşletme .....	10
2.2.4. Küresel İşletme.....	11
2.2.5. Uluslararası İşletme .....	12
2.2.6. Uluslararası İşletme .....	12
2.2.7. Küresel Doğan İşletmeler.....	13
2.3. Uluslararasılaşmada Etkili Olan Faktörler .....	13
2.4. Uluslararasılaşma Süreci .....	14
2.4.1. İhracat .....	16
2.4.2. Ortaklık .....	17

2.4.3. Doğrudan Yabancı Yatırım .....	24
<b>3. ULUSLARARASI İŞLETMELERDE ALACAK YÖNETİMİ.....</b>	<b>25</b>
3.1. Grup İçi – Grup Dışı Satış Ayrımı .....	27
3.2. Ödemenin Yapılacağı Para Biriminin Belirlenmesi.....	28
3.3. Ödeme Süresinin Uzunluğu .....	29
3.4. Kredilendirme Kararının Verilmesi.....	31
3.5. Alacaklardaki Kur Riskinin Hesaplanması ve Yok Edilmesi.....	32
3.5.1. İşlem Riski .....	33
3.5.2. Faaliyet Riski .....	35
3.5.3. Dönüştürme Riski .....	35
3.6. Döviz Kuru Tahmini .....	37
3.7. Global Kredi Riskinden Korunma.....	38
3.7.1. Teminat Öncesi Ödeme.....	38
3.7.2. Teminat Mektupları.....	39
3.7.3. Akreditif İşlemi .....	41
3.7.4. Alacak Hakkının Devri ve Faktoring .....	43
3.7.5. Koruma Sağlayan Özel Kurumlar .....	48
<b>4. GLOBAL KREDİ RİSKİ YÖNETİMİNDE EXİMBANK UYGULAMALARI.....</b>	<b>51</b>
4.1. Türk Eximbank’ın Bankacılık Sektöründeki Konumu.....	51
4.2. Türk Eximbank’ın İhracat ve İthalat Finansmanındaki Rolü .....	53
4.2.1. İhracatın Finansmanı.....	54
4.2.2. İhracatın Finansmanında Eximbank Kredileri .....	55
4.2.3. İhracat Kredi Sigortası .....	63
4.2.4. Ülke Kredi/Garanti Programı .....	81

**Sayfa**

4.2.5. İthalatın Finansmanı.....	82
4.3. Risk Yönetim Politikaları .....	84
4.3.1. Kredi Riski .....	84
4.3.2. Kur Riski .....	85
4.3.3. Faiz Oranı Riski .....	87
4.3.4. Likidite Riski.....	89
4.3.5. Operasyonel Risk .....	91
5. SONUÇ.....	93
KAYNAKLAR .....	95
ÖZGEÇMİŞ .....	99

## ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil	Sayfa
Şekil 4.1. Eximbank Finansman Destekleri .....	54
Şekil 4.2. Türk Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sevkiyatları.....	56
Şekil 4.3. Türk Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Sektörel Dağılımları ....	57
Şekil 4.4. Türk Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin Ülkelere Dağılımları....	57
Şekil 4.5. Türk Eximbank Faaliyetleri .....	64
Şekil 4.6. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamındaki Sevkiyatlar.....	65
Şekil 4.7. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamındaki Sevkiyatlar .....	65
Şekil 4.8. Türk Eximbank Tarafından Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı.....	66
Şekil 4.9. Türk Eximbank Tarafından Sigortalanan Sevkiyatın Ülkelere Dağılımı .....	66
Şekil 4.10. OECD Ülke Risk Kategorileri Listesi .....	71
Şekil 4.11. Ülke Kredi/Garanti Programlarının Yıllara Göre Dağılımı.....	82



## KISALTMALAR

Bu çalışmada kullanılmış kısaltmalar, açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

<b>Kısaltmalar</b>	<b>Açıklamalar</b>
<b>AYB</b>	Avrupa Yatırım Bankası
<b>AYBK</b>	Avrupa Yatırım Bankası Kredisi
<b>DTÖ</b>	Dünya Ticaret Örgütü
<b>DTŞŞ</b>	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
<b>DTŞİK</b>	Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi
<b>GATT</b>	Ticaret ve Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması
<b>İHK</b>	İhracatta Hazırlık Kredisi
<b>İYİSK</b>	İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi
<b>İYYK</b>	İhracata Yönelik Yatırım Kredisi
<b>KOBİ</b>	Küçük ve Orta Boy İşletme
<b>MK</b>	Marka Kredisi
<b>OECD</b>	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
<b>WTO</b>	Dünya Ticaret Örgütü
<b>YMYK</b>	Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

## 1. GİRİŞ

Dünya ticaretinde meydana gelen değişmelerle, küreselleşme etkisi ve ülkelerin birbirine yaklaşmasıyla dış ticaret gelişmekte ve uluslararası şirket yapıları değişerek çeşitlenmektedir.

Gelişmelere bağlı olarak uluslararası şirketlerin yapılarında da görülen değişmeler dış ticareti de şekillendirmiş, yeni piyasalar gelişmiş, artan rekabetle pazar savaşları kızışmıştır. Şirketler satış hacimlerini artırmak, kar paylarını yükseltmek ve rekabet üstünlüğünü ele geçirip sürdürmek için çeşitli stratejiler geliştirmektedir.

Bu noktada işletmelerin geliştirdikleri stratejiler arasında kredili satışlar önemli bir yer tutmaktadır. Kredili satışların dış ticarete taşınmasıyla işletmeler için uluslararası alacak yönetimi de önemini artırmaktadır.

Global kredi riski yönetimini inceleyebilmek için öncelikli olarak uluslararası ticareti ve uluslararası işletmeleri ele almamız gerekmektedir. Bu çalışmanın ilk kısmında uluslararası ticaret ve uluslararası işletme yapıları incelenecektir.

Her işletmenin peşin satış yapmak doğal bir isteği olmasına rağmen her zaman mümkün olmayabilir. Bazen de işletmeler satış hacimlerini artırmak, kar paylarını yükseltmek için kredili satış politikası izleyebilmektedir. Dolayısıyla uluslararası alacak yönetimi politikalarını da üstün kılmak bir gereklilik haline gelmektedir.

İşletmelerin uluslararası ticarete kredili satışlarından doğan alacakları için belli riskler söz konusudur. Bu risklerin yönetiminde global kredi riskinden korunmanın belirli yolları bulunmaktadır. İşletmeler kendilerine uygun stratejiler doğrultusunda bu yöntemleri kullanmaktadırlar. Çalışmanın ikinci kısmında uluslararası alacak yönetimi anlatılıp, global kredi riskinden korunmanın başlıca yolları ele alınacaktır.

Global kredi riskinden korunma yollarından biri olan özel kurumlardan yararlanma ve bu noktada da Türk Eximbank uygulamaları özel bir yer teşkil etmektedir. Türk Eximbank, ülkemizin tek resmi destekli ihracat finansman kuruluşudur. Türk Eximbank, ihracata teşvik amacıyla verdiği kredilerin yanında sağladığı kredi sigortalarıyla, uluslararası alanda yapılan kredili satışlarda karşılaşılabilecek belli riskleri güvence altına almaktadır.

Çalışmanın son bölümünde bankanın kredi ve kredi sigorta programları ayrıntılı olarak ele alınacak ve global kredi riski yönetimi konusunda önemine değinilecektir.

## 2. ULUSLARARASI TİCARET VE İŞLETMECİLİK

Dış ticaret ya da uluslararası ticaret kavramı bağımsız ülkeler arasındaki mal ve hizmet değişimini ifade eder (Tomanbay, 1995: 9). Uluslararası ticaret, ithalat ve ihracat hareketlerinin toplamından oluşur (Gürsoy, 2012: 16).

Günümüzde uluslararası ticaret çeşitli şekillerde söz konusu olabilmektedir. Uluslararası ticareti uygulanma yöntemine, coğrafi konumuna ve gerekli özel koşullarına göre normal ticaret, bağlı ticaret, sınır ticareti ve serbest bölge ticareti olmak üzere türlere ayırmak olanaklıdır (Tomanbay, 1995: 10).

Normal ticaret, bir ülkedeki ithalat ve ihracatın herhangi bir ayrıcalığa ve bölge veya döviz kaynaklı herhangi bir kısıtlamaya konu olmadan, serbest dövizle gerçekleştirildiği ticarettir.

Bağlı ticaret, iki ülke arasında yapılan ticari sözleşme gereğince, ihracatçı ülkenin ithalatçı ülkeden, ihracat karşılığında döviz dışında bir işlem talep ettiği ticarettir. Bu talep, yapılan ihracat karşılığında belirli bir süre içinde, karşı ülkenin yapılan ihracat değerinin tümü ya da belirli bir oranda ihracatçı ülkeden mal satın alması olabilir. Kısacası bağlı ticarete yapılan bir ihracat karşılığında ya bir ithalat ya da döviz kazandırıcı bir hizmet beklenmektedir (Tomanbay, 1995: 11).

Sınır ticareti, komşu iki ülke arasında yapılan, ithalat ve ihracatın diğer ticaret türlerine göre nispeten daha kolay uygulamaları olan ticaret türüdür.

Serbest bölge ticareti ise, bir ülkenin sınırları içerisinde kalan fakat o ülkenin ticari mevzuatının uygulanmadığı serbest bölgelerde yapılan ticaretin adıdır.

Uluslararası ticaret, gelişmiş nakliyat teknikleriyle dışarı ile rekabet edebilmeyi kolaylaştırmaktadır. Yeni bilgi teknolojileri sınır aşırı hareketlerin maliyetlerinin azalmasını sağlamaktadır. İşlemlerin ve bilgiye ulaşmanın maliyeti azaldığı için, bazı hükümetler siyasal ifade özgürlüğünü kısıtlamak isteseler bile, piyasalar fiyat, kalite ve seçenekler bakımından daha iyi bilgiye sahip olabilmektedir. Deniz aşırı müşterilere hizmet sunmanın önündeki ulusal, yasal, teknik ve kültürel sınırların, enformasyon teknolojisinin gelişmesi ile birlikte, daha geçirgen hale geldiğine tanık olunmaktadır.



Uluslararası ticaret hızla büyümektedir ve bankacılık, nakliyat ve sigorta sektörleri bunun motor görevi üstlenen kalemleri olmaktadır. Gümrükler ve diğer ulusal vergilerin GATT ve WTO'nun çabaları ile kaldırılması ticareti artırmaktadır. Büyüyen özel sektör ve özellikle uluslararası şirketler de bu süreçte önemli bir role sahiptir (Dikkaya ve Deniz, 2006).

Dünyayı etkisi altına alan küreselleşme, uluslararası faaliyetlerin önemini arttırmış ve işletmelerin de başarılı olmaları için küresel düşünce yapısını benimsemeleri gerekliliğini doğurmuştur (Saran, 2011: 1). Uluslararası faaliyetler daha az keşfedilmiş yeni piyasaları işaret etmektedir. Dış pazarlar işletmelere, potansiyel büyüklükleri dikkate alındığında iç pazardan daha büyük potansiyel sunmaktadır (Yalçiner, 2012: 334). Dış ticaretin gelişmesi uluslararası şirket yapılarını da çeşitlilik ve artış göstererek karşımıza çıkarmaktadır. Böylece ticaret farklı bir boyut kazanmakta ve şirket yapılarını da değiştirip geliştirmektedir.

İşletmecilik faaliyetlerinin ulusal sınırların dışına taşınması, işletmelerle ilgili tanımlamaların da çeşitlenmesine neden olmuştur. Bütün kaynaklarını yurt içinden sağlayan, üretimini yurt içinde yapan ve ürettiği mal ve hizmetleri yurt içinde satan işletmeler ulusal işletme kabul edilir. Ulusal işletmelerin uluslararası işletmecilik faaliyetleri yoktur. Uluslararası işletme ise, kaynaklarını yurt dışından elde ederken, ürettiği malların bir bölümünü yurt dışına satar ve gelirinin bir bölümünü de yurt dışından elde eder (Yalçiner, 2012: 333).

Uluslararası işletmeler küreselleşme sürecinin hızlanması ile daha fazla ön plana çıkmaktadırlar. Güçlü sermaye yapıları, gelişmiş teknolojiye sahip alt yapıları ve faaliyet gösterdikleri alanın genişliği sebebiyle küresel alanda faaliyetlerini ve rekabet güçlerini kolaylıkla yürütebilmektedirler (Tağraf, 2002).

## **2.1. Uluslararası İşletmecilik**

Son yıllarda teknoloji, iletişim, bilişim ve ulaşım alanında meydana gelen ilerleme ve değişimler, ülkeler arasındaki mesafeleri kısaltmış ve bunun sonucunda, farklı ülkeler arasındaki ticari, sosyal, ekonomik ve kültürel ilişkilerde önemli gelişmeler meydana gelmiştir. Günümüz işletmeleri, bu hızlı değişimlerin de etkisi ile ticari faaliyetlerini

sadece kendi ülke sınırları içerisinde gerçekleştirme eğiliminden vazgeçmiş ve imkanları ölçüsünde dünyaya açılmayı tercih etmişlerdir. İşletmelerin bu tercihi, uluslararası işletmecilik olarak ifade edilebilecek bir kavramın ortaya çıkmasına neden olmuştur (Seymen ve Bolat, 2005: 112).

Bir işletmenin iki veya daha çok bağımsız ülke içinde ya da arasında yer alan her türlü işletme faaliyeti uluslararası işletmecilik faaliyetleridir. Başka bir ifade ile uluslararası işletmecilik; özel veya kamu sektörüne ait girişimlerin çeşitli ülke sınırları arasında kaynak, mal, hizmet ve benzeri hareketlerini kapsayan bir işletme faaliyeti olarak tanımlanmaktadır (Mutlu, 2008: 8). Bir şirketin işletme faaliyetlerini kendi ülke sınırlarının dışına taşıması ihracat adımıyla başlayıp doğrudan yatırıma giden bir süreçtir. Bu süreçte atılan adımlar uluslararası işletmecilik çerçevesinde ele alınmaktadır.

Uluslararası işletmecilik yalnızca ihracat olmayıp deniz aşırı ülkelerdeki teşebbüslerin yönetimi, personel seçimi, denetimi, yatırım kararlarının alınması, yatırımların getirisinin kestirilmesi vb. gibi birçok karmaşık işlevden oluşan bir bütündür (Yalçiner, 2012: 334). Günümüzde herhangi bir ülkede kurulmuş bir şirket, kendi ülkesinde yatırım yapıp faaliyette bulunmanın yanı sıra başka ülkelerde de bu ülkelerin sunduğu avantajlardan yararlanmak amacıyla yatırımlar yapmaktadırlar (Dereli, 2005).

Uluslararası işletmeler için kullanılan genel bir tanım bulunmamaktadır. Bunun nedeni tanımlamaların farklı ölçütler kullanılarak yapılmasıdır. Farklı ölçütler kullanılsa da en temel nokta işletmelerin birden fazla ülkede faaliyet göstermesidir.

Uluslararası şirketi ulusal şirketten ayıran en önemli üstünlük, uluslararası şirketin global maksimizasyonu sağlayacak bir örgütlenme oluşturarak kaynaklarını sınır dışına transfer etmekteki esnekliğidir (Dereli, 2005).

En genel anlamıyla uluslararası işletmeler, çalışma alanı birçok ülkeye yayılmış olan işletmelerdir. Ancak çok uluslararası işletmelerin mülkiyetinin büyük bölümü çoğunlukla ana ülkenin elindedir ve işletmeler ulusal eğilimlerini korurlar. İşletmenin ana merkezi tarafından dünya çapındaki faaliyetler denetlenmektedir. Uluslararası işletmelerin yatırımları çoğunlukla gelişmiş ülkelere doğru bir akım göstermektedir (Saran, 2011: 17).

Uluslararası işletmeler uluslararası işletmelerin çok özel bir türüdür. Uluslararası işletmeler, tüm dünya genelinde yoğun ilişkiler içerisinde olan yüksek düzeyde gelişmiş bir uluslararası işletmedir, karar alma ve yönetim süreçlerinde küresel bir bakış açısına sahiptir (Tağraf, 2002: 37).

### **2.1.1. Uluslararası İşletmelerin Temel Özellikleri**

Literatürü incelediğimizde karşımıza çıkan tanım ve terminolojilerden çıkan temel özellikleri böyle sıralamak mümkün olabilmektedir:

- Uluslararası şirketler birden çok ülkede faaliyette bulunurlar,
- Asıl faaliyet alanları bir ya da birden çok mal ve hizmetin uluslararası düzeyde üretimi, dağıtımı ve pazarlaması olup, doğrudan yatırım, teknoloji, yönetim ve organizasyon transferi yaparlar.
- Uluslararası şirketler kendilerine bağlı tüm kuruluş ve uzantıların faaliyet ve yönetimlerini merkezi kararlarla etkiler ve ya kontrol ederler.
- Uluslararası şirketlerin güçlü finans yapıları vardır.
- Modern ve üstün teknolojiye sahiptirler.
- Uzmanlaşılmal ve hizmetlerle ilgili olarak merkezi plan ve programlar şirket bütünlüğü açısından uluslararası düzeyde yapılır.
- Uluslararası şirketlerle ana vatan arasında organik bir ilişki bulunur. Bu ilişki ya ortaklık şeklinde ya da ekonomik mali ve politik destek biçimindedir.
- Uluslararası şirketler temelde özel sermayeye dayanır.
- Şirket bütünlüğü ve ana ülke kazanç ve ekonomik çıkarları global ölçüde maksimumlaştırılması ana ilkeleridir.
- Faaliyet alanları ile ilgili olarak rekabet şartlarını (monopol-oligopol) evrim oluşum sürecinde bizzat ya da aralarında anlaşma yolu ile oluşturmuşlardır.
- Uluslararası şirketler, sistem ve ideoloji, gelişmişlik – az gelişmişlik farkları gözetmeksizin uluslararası boyutlarda yatay ve dikey bütünleşmelerle hem şirket bünyesinde hem de aralarında esnek ve dinamik bir organizasyon yapısı geliştirmişlerdir.
- Uluslararası şirketlerin ulusal ve uluslararası istikrarsızlıklardan uzun dönemde etkilenme olasılıkları oldukça düşüktür.

- Uluslararası şirketlerde sonuç olarak esnek ve dinamik yapıda firma ya da firmalar grubu olup sadece uluslararası değil bununla birlikte ve bundan daha büyük nitelikleri kapsamaktadır (Şatıroğlu, 1984: 24).

### **2.1.2. Uluslararası İşletmeciliğin Gelişimi**

Uluslararası işletmecilik, ulusal sınırları aşan işletme faaliyetlerini konu alan bir disiplindir. Uluslararası işletmecilik faaliyetleri, geniş bir çevrede meydana geldiğinden dolayı; tarih, coğrafya, siyasal bilimler, hukuk, ekonomi ve kültür gibi birçok disiplinden yararlanır. Uluslararası işletme faaliyetleri, malların, hizmetlerin, sermayenin ya da insan kaynaklarının uluslararası hareketi şeklinde olabileceği gibi teknoloji transferi şeklinde de olabilir (Seymen ve Bolat, 2005: 112).

Uluslararası işletmecilik faaliyetleri sanayi devrimiyle birlikte yaygınlık kazanmaya başlamıştır. Hızla sanayileşen ülkelerin hammadde ihtiyaçları, hammaddeye kaynaklık eden ülkelerde faaliyet gösteren uluslararası işletme yapılarıyla karşılanmaya çalışılmıştır. Uluslararası işletmeler bu süreçte yabancı ülkelerde üretim yapmak yerine, hammaddelerin sanayi merkezlerine transferlerinde rol üstlenmişlerdir. Uluslararası işletmelerin yabancı ülkelerde üretici konumuna gelmeleri ise ikinci dünya savaşı sonrasına gelmektedir (Yalçınar, 2012: 334).

Tarihsel ticari gelişmelerin ışığı altında uluslararası işletmeciliğin gelişimi dört dönemde incelenebilmektedir.

İlk dönem, 1500 – 1850 yılları arasını kapsayan ticaret dönemidir. Kristof Kolomb'un yenedünyaya seyahatiyle kişisel servet oluşturmak için, bireysel girişimlerle uzaklara gidildi ve bu süre içinde uluslararası ticaretin önemli bir evresi başlatılmış oldu. Ayrıca bu dönemde bankacılık da önem kazandı (Dereli, 2005). Ortaçağ'da yapılan en önemli ticaret "İpek Yolu" ticaretidir (Gürsoy, 2012: 3).

15. yüzyıl ve 18. Yüzyıl arasındaki, Sanayi Devrimi'ne kadarki süreçte, uluslararası işletmecilik faaliyetleri üretim söz konusu olmadan ticaret faaliyetleriyle sürdürölmekteydi. Ticaret dönemi olarak adlandırılan bu dönemde, yoğun olan İpek ve Baharat Yolları aracılığıyla ticari faaliyetler gerçekleştirilmiştir. Ticari faaliyetlerin



kolaylaşması adına bazı ülkeler batı ülkelerine ticari anlamda ayrıcalıklar tanımıştır. Örneğin Osmanlı Devleti Fransızlara birçok ayrıcalık tanıyan kapitülasyon uygulamalarına bu dönemde başlamıştır (Saran, 2011: 3).

İkinci dönem, 1890 – 1914 yılları arasını kapsayan sömürgecilik dönemidir Sanayi Devrimi ile beraber ticaret dönemi sona ermiş ve Birinci Dünya Savaşı'na kadar sömürgecilik dönemi başlamıştır. Sanayi Devrimi sonucunda büyük işletmeler kurulmuştur. İngiltere başta olmak üzere Avrupa ülkeleri yatırımlarını Asya, Afrika ve Amerika kıtalarındaki gelişmemiş ülkelere yöneltmiştir. Hazır mallar üzerinden gerçekleştirilen ticaret, yerini ucuz olarak elde edilebilen sanayi mallarına ulaşma ve bunların büyük işletmelerde işlenmesine bırakmıştır (Saran, 2011: 3).

Üçüncü dönem, 1914 – 1945 yıllarını kapsayan ayrıcalıklar dönemidir. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra dış ticareti engelleyen politikalar ortadan kaldırılmaya başlamış, buna bağlı olarak uluslararası işletmeler artış göstermiştir. Birinci Dünya Savaşı ile başlayan bu dönem, ayrıcalıklar dönemidir. Ülke pazarlarındaki talebin üretimden az olması nedeniyle üretim fazlasını satabilmek için işletmeler dış pazarlara yönelmiştir. İngiliz bir deterjan işletmesinin yurt dışında üretim ve dağıtım sistemleri kurması ve bir Hollanda işletmesi ile birleşmesiyle modern anlamda ilk uluslararası işletme sayılan Unilever, 1929 yılında kurulmuştur (Saran, 2011:4).

Dördüncü dönem ise günümüze de uzanan uluslararası dönemdir. Uluslararası işletmeler İkinci Dünya Savaşı sonrasında yükselişe geçmiştir. Uluslararası Dönem olarak adlandırılan bu dönem, günümüze kadar süregelmektedir. “işletme faaliyetlerinin uluslararasılaşması 20. Yüzyılın ikinci yarısından beri sürekli artış göstermiştir. Dünya ekonomisinin liberalleşmesi hem küresel rekabeti hem de uluslararası iş bölümünü teşvik etmiştir. Dönemin başından itibaren iletişim teknolojilerinde yaşanan gelişmeler, uluslararasılaşma hareketlerini arttırmıştır. Ekonomik olayların globalleşmesinin ve bunun oluşturduğu yeni durumun genellikle 1960'larda ortaya çıktığı düşünülür. 1960'lar bir taraftan küresel şirketlerin ortaya çıktığı ve küresel düzeyde faaliyetlerini sürdürdüğü, diğer taraftan da ticari faaliyetlerin hızla geliştiği bir dönemdir. Avrupa ve diğer ülkelerdeki kişi başına düşen gelir seviyesinin artmasıyla Amerikan ürünlerinin ithalatı başlamıştır. Amerikan işletmeleri Avrupa ve az gelişmiş ülkelere yönelmiş, ancak bu ülkeler koruyucu gümrük tarifeleri uyguladığı için işletmeler ithalat yerine yurtdışı imalat

yatırımlarına başvurmak zorunda kalmıştır. 1970'lere kadar işletmeler dünya çapında yeni pazar ve üretici güçler aramıştır. 1970'lerde Amerika dışındaki uluslararası işletmelerin sayısında hızlı bir artış görülmüş ve bu işletmeler ABD'de yatırım yapmayı cazip bulmuştur. 1980'lere gelindiğinde rekabet hızlı bir artış göstermiştir. 1990'lı yıllarda ise küresel ekonomi tam anlamıyla dünyayı etkisi altına almıştır. Günümüzde ABD yatırımları dünyadaki toplam direkt yatırımların yaklaşık yarısını oluşturmaktadır. Diğer önemli ülkeler; İngiltere, Almanya, İsviçre, Fransa, Kanada, Japonya, Hollanda, İsveç ve İtalya'dır. Bu ülkelerin ve ABD yatırımlarının toplamı dünya direkt yatırım toplamının %95'ini oluşturmaktadır. Yatırımlar sermaye, teknoloji, yönetim yeteneği gibi kaynakları sahip olmaları dolayısıyla gelişmiş ülkelerde yoğunlaşmıştır (Saran, 2011:4).

Küreselleşmeyle birlikte uluslararası işletmecilik faaliyetleri yaygınlaşmış ve hızlanmıştır. Bu süreç yeni kurulan işletmelerin hızla ulusal hüviyetlerinden sıyrılmalarına, uluslararası işletmecilik becerilerini elde etmelerine neden olmaktadır. Küresel doğan işletmeler olarak isimlendirilen bu yapılanmada, işletmeler kuruluşlarını takip eden kısa bir süre içerisinde uluslararası pazarlara mal ve hizmet ihraç etmeye başlamaktadırlar (Yalçınar, 2012: 333).

## **2.2. Uluslararası İşletmelerde Kavramsal Çerçeve**

İşletmelerin uluslararası olup olmadığına yönelik çeşitli kriterler kullanılmaktadır. Örneğin uluslararası işletme tanımlamaları;

- işletmeyi oluşturan sermayenin (mülkiyetin) dağıldığı ülke sayısına,
- faaliyette bulunulan ülke sayısına,
- varlıkların ne kadarının ana merkez dışında olduğuna,
- satış rakamlarının ve karların ne kadarının ana merkezin bulunduğu ülke dışındaki ülkelere elde edildiği ölçütüne göre yapılmaktadır (Yalçınar, 2012: 336).

### **2.2.1. Uluslararası İş, İşletmecilik ve Yönetim**

Uluslararası iş kavramı, işletmeler tarafından ulusal sınırların dışında yürütülen faaliyetlerin bütünüdür. Bu kavram, yalnızca uluslararası ticareti değil uluslararası bankacılık, reklamcılık, turizm vb. hizmet faaliyetlerini de kapsamaktadır (Mutlu, 2008: 8).

Uluslararası işletmecilik, bir işletmenin iki veya daha çok bağımsız ülke içinde ya da arasında yer alan her türlü işletme faaliyetidir. Başka bir ifade ile uluslararası işletmecilik; özel veya kamu sektörüne ait girişimlerin çeşitli ülke sınırları arasında kaynak, mal, hizmet ve benzeri hareketlerini kapsayan bir işletme faaliyeti olarak tanımlanmaktadır (Mutlu, 2008: 9).

Uluslararası yönetim en basit tanımıyla, ulusal sınırların dışına taşan yönetsel faaliyetlerin performansıdır (Seymen ve Bolat, 2005: 112). Örgütün maddi ve beşeri kaynaklarının tedarik, dağıtım ve kullanımını etkili bir şekilde koordine ederek, global çevre içinde dinamik denge durumunu korumasını sağlayarak global amaçlarına ulaşması süreci olarak adlandırılmaktadır (Mutlu, 2008: 9).

### **2.2.2. Ana Ülke, Ev sahibi Ülke ve Üçüncü Ülke**

Uluslararası işletmenin menşenin bulunduğu ülke ana ülkedir. Örneğin, Fiat'ın ana ülkesi İtalya, Microsoft'un ana ülkesi ise Amerika'dır.

Uluslararası işletmenin yatırımlarla faaliyet gösterdiği ülkeye verilen isim ev sahibi ülkedir. (Saran, 2011: 17). Örneğin Toyota'nın ülkemize de yaptığı ortak yatırımında Türkiye ev sahibi ülkedir.

Ana ülke ve ev sahibi ülke dışında kalan ve uluslararası işletmelerin faaliyetlerine çeşitli şekillerde katılan ülkeler üçüncü ülke adıyla karşımıza çıkmaktadır. Bu katılım üretim faktörlerinden herhangi birinin tedariki ile ilgili olabileceği gibi bilgi ve yönetici transferleri şeklinde olabilir (Mutlu, 2008: 11).

### **2.2.3. Uluslararası İşletme**

Temel olarak tek bir ülkede yerleşik olmakla birlikte yabancı ülkelerle sürekli ve anlamlı ilişkileri bulunan, başka bir deyişle diğer ülkelerle, onlara mal satmak ya da onlardan materyal satın almak şeklinde ilişkileri bulunan organizasyondur. (Seymen ve Bolat, 2005: 112). Genellikle “kendi ülkesi dışında bir veya daha fazla ülkede faaliyet gösteren işletmedir” diye tanımlanabilir (Mutlu, 2008: 9).

Şirket merkezi ana ülkede bulunurken ulusal sınırlarının dışında da kaynaklar tahsis eden, üretin yapan, yan kuruluşlar, fabrikalar kuran şirketlerdir. Uluslararası faaliyet gösteren bir işletmenin uluslararası sayılması için belirlenen kriterler konusunda farklı görüşler mevcuttur. Bazı yaklaşımlar yabancı ülkelerde üretim birimleri kurmanın uluslararası olma koşulu olduğunu belirtirken bazıları uluslararası işletmelerin satışlarının ne kadarının yurt dışında gerçekleştiği veya işletmenin toplam üretim, kar ve personel miktarının ne kadarının yabancı ülkelerdeki yatırımlara dayandığını temel almaktadır (Saran, 2011: 18). Satış ve kar rakamlarından hareketle yapılan tanımlamada, toplam satışlar içerisinde yurtdışı satışların oranı ve yurtdışı faaliyetlerden elde edilen kar rakamı toplamın en az %35 düzeyinde ise bu tür işletmeler uluslararası işletme olarak kabul edilir. Toplam varlıklarının ana merkez dışında olan kısmından hareketle yapılan tanımlamaya göre de, bir işletmenin toplam varlıklarının %20'si ana merkezin dışında ise bu tür işletmeler uluslararası işletme kabul edilir (Yalçınır, 2012: 337).

Uluslararası işletmelerde ana ülke baskın durumdadır (Saran, 2011: 18). Bu tür işletmeler faaliyetlerini uluslararası düzeyde gerçekleştirir ve gerçekleştirilen bu faaliyetler, işletme merkezi tarafından oluşturulan strateji tarafından yönlendirilir. General Electric, Exxon Mobil, IBM, Procter & Gamble, Ford Motor, General Motors vb. işletmeler, uluslararası işletmelere birer örnek teşkil eder (Seymen ve Bolat, 2005: 112).

Uluslararası işletme aşamasında olan işletmeler genellikle yurt dışı faaliyetlerini ithalat ve ihracat yoluyla yürütmeye başlarlar. Uluslararası işletmeler ayrıca yabancı ülkelerde satış ve pazarlama birimleri kurarlar veya yabancı bir işletme ile ortaklık kurarak o ülkede üretim yapmaya başlarlar (Saran, 2011: 17).

#### **2.2.4. Küresel İşletme**

Faaliyetlerini dünya çapında sürdüren, ileri teknoloji kullanan, global ürün, fiyat vb. politikalar yürüten, dünya vatandaşı yöneticiler tarafından yönetilen işletmeler global işletme olarak adlandırılmaktadır (Mutlu, 2008: 9). Bu tür işletmeler için ulusal sınırlar anlamını yitirir. Küresel işletmeler için en iyi örneklerden biri Nestle firmasıdır. Nestle, genel merkezi İsviçre'de bulunmakla birlikte, günlük faaliyetlerini dünyanın hemen hemen her yerinde gerçekleştirmektedir (Seymen ve Bolat, 2005: 112).

Küresel bir şirket, çalışmalarını farklı ülkelerdeki faaliyetlerini entegre ederek ve küresel stratejiler uygulayarak gerçekleştirir. Küresel bir şirket için kendi ülke pazarında hiçbir konuda merkezileşme yoktur, tüm dünyaya en verimli çıktıları alacak şekilde yayılmıştır. Uluslararası işletmelerin sayıları ve etkinlik alanlarındaki çoğalma ekonomik ve politik güçlerini arttırmış, bu da ulusal ve uluslararası konularda söz sahibi olan önemli küresel güçlere dönüşmelerini sağlamıştır. Küresel şirket haline gelen bir işletme artık ana ülkenin etkisinden uzaklaşmaktadır. Küreselleşen bir işletmede, ana ülkenin baskınlığı azalmakta, üst düzey yönetim görevlerinde farklı ülkelere gelen yöneticiler yer almakta ve kararlar küresel bakış açısıyla alınmaktadır (Saran, 2011: 18).

### **2.2.5. Uluslarötesi İşletme**

Uluslararası ya da ülkelerarası sınırların ötesine geçebilen işletme anlamında olup uluslararası işletmelerin politik, ekonomik hatta ideolojik sınırları tanımadığını belirtir (Şatıroğlu, 1984: 9). Eğer bir işletmenin sahipliği veya yönetiminde belirli bir ulus ya da ulusların ağırlığı yoksa, diğer bir ifadeyle işletmenin mülkiyet ve yönetimi çok farklı uluslardan oluşan kişilere ait ise, işletmenin yapı ve faaliyetlerinde ulusal bir kimlikten söz edilemez (Mutlu, 2008: 9).

Uluslararasılaşmanın son aşaması olarak kabul edilen uluslarötesi şirketlerin sahipliği ve yönetiminde belirli bir ulusun ya da ulusların ağırlığı yoktur. İşletmenin çok farklı uluslardan oluşan kişilere ait olması ulusal bir meyilden uzak olması sonucunu doğurur. Bu işletmeler her ülkenin çeşitli olanaklarından yararlanarak farklı etkinlik göstermektedir (Saran, 2011: 18).

### **2.2.6. Uluslarüstü İşletme**

Uluslararası bir anlaşma ile kurulan, uluslararası bir organ tarafından tescil ve kontrol edilmek ve bu organa vergi ödemek suretiyle varlığını sürdüren, gerektiğinde hukuki olarak milliyetini ortadan kaldıran işletmedir (Mutlu, 2008: 9).

### **2.2.7. Küresel Doğan İşletmeler**

Kuruluşlarıyla birlikte veya kuruluşlarını izleyen kısa bir süre içerisinde uluslararası işletmecilik faaliyetlerinde bulunan işletmeler küresel doğan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Bir süre önce uluslararası işletmecilikte büyük, uluslararası işletmelerin mutlak egemenliği bulunmaktaydı. Bugün ise, çeşitli kolaylaştırıcı faktörler yardımıyla hemen tüm büyüklüklerdeki işletmeler ürünlerini dünya genelinde pazarlayabilmektedir. Uluslararası işletmecilik faaliyetleri içerisinde yer alan işletmelerin sayısı büyük oranda artmıştır. İşletmeler çeşitli nedenlerden dolayı uluslararası işletmecilik faaliyetlerine girişmektedir (Çavuşgil, Knight ve Üner, 2011: 8).

Küresel doğan işletme olgusuna göre, bir işletme kurulur kurulmaz ya da kurulduktan kısa bir süre sonra yurtdışı pazarlarda faaliyette bulunabilmektedir. Başka bir ifade ile geleneksel uluslararasılaşma teorilerinin öngördüğü aşama aşama uluslararasılaşma sürecine karşı bir alternatif olarak, işletmelerin belli bir olgunluğa erişmeksizin de yurtdışı pazarlarda faaliyette bulunabileceği tezi ileri sürülmektedir. Öte yandan literatürdeki çalışmalar; küresel doğan işletme olgusunun savunduğu şekilde, yurtdışı pazarlara erken açılmaya etki eden faktörlere yönelmiştir. Nitekim yapılan çalışmalarda, küresel doğan işletmelerin geleneksel uluslararasılaşma sürecini yaşamadan uluslararasılaşma davranışı gösterebildiği ortaya konulmuş ancak bu davranışta etkili olan faktörler konusunda tam bir fikir birliğine ulaşılamadığı gözlemlenmiştir (Kalyoncuoğlu ve Üner, 2010).

### **2.3. Uluslararasılaşmada Etkili Olan Faktörler**

Kendi ülkesini belirli aşamaları kaydetmiş, üstünlük sağlamış bir işletme için bir sonraki adım uluslararasılaşma olup dış pazarlara açılarak başarısını arttırmaktadır.

Küreselleşen dünyada rekabetin artması işletmelerin uluslararasılaşmasını körükleyen bir faktör olarak ortaya çıkmaktadır. İşletmeler girdikleri pazarlarda rekabet üstünlüklerini elinde bulundurduğu sürece yeni rakipler kazanma riski de azalacaktır. Bu nedenle işletmeler girdikleri yeni pazarda rekabet üstünlüğü sağlamaya çalışmaktadır. Uluslararası

pazarlarda rekabet üstünlüğü olan işletmenin kendi ülkesinde de rekabet üstünlüğü avantajı kaçınılmazdır.

Ticari engellerin ticareti kısıtladığı durumlarda işletmeler için dış pazarlarda faaliyet göstermek avantaj olmaktadır. Aynı zamanda işletmelerin kendi ülkelerindeki hukuki ve sosyal durumlar ile vergi, harç gibi maliyete etki eden politikalar işletmeleri uluslararası işletmecilik faaliyetlerin yöneltten sebeplerdir.

Özellikle gelişmekte olan ülkeler çeşitli yasal düzenlemelerle diğer ülkelerin yatırımlarını kendi ülkelerine çekerek hem ödemeler dengesi hem de teknolojik gelişme şansı yakalamayı hedeflemektedirler.

Dağıtım kanalları ve kaynakları yakınlık açısından bakıldığında ucuz hammadde, işgücü gibi maliyet düşürücü unsurlar işletmelere cazip gelmektedir.

Üretimi uluslararası alana taşımak bazen yalnız başına bile ana ülkede işletmenin rekabet üstünlüğü elde etmesini sağlamaktadır. Uluslararası platformda etkinlik göstermek, farklı pazarlara ulaşarak karı arttırmanın yanı sıra bir işletmenin itibarına katkı sağlar. Böylece ulusal pazardaki satışlara da olumlu yansımalar yapar.

#### **2.4. Uluslararasılaşma Süreci**

Uluslararasılaşma, firmaların ulusal sınırların dışına faaliyetlerini yaymasıdır. Bu olgu tarihsel olarak çok eskilere götürebilirse de, bugünkü anlamıyla çağımıza özgüdür (Erkutlu ve Eryiğit, 2001).

Uluslararası işletmecilikte asıl olan işletmecilik faaliyetlerinin birden fazla ülkede sürdürülmesidir. Uluslararası işletmecilik süreci işletme faaliyetlerinin uluslararası piyasalara taşınmasıyla başlar. İlk aşaması ihracat ve son aşaması doğrudan yatırımlar olan ve arada değişik aşamaların bulunduğu bu süreç uluslararasılaşma süreci olarak ifade edilmektedir (Yalçiner, 2012: 334).

İşletmelerin uluslararasılaşması bir evrimleşme süreci olarak da görülebilir. Bu bağlamda uluslararası şirketten, küresel ve uluslaraötesi şirkete doğru uluslararası işletmelerin faaliyetlerini genişleterek ilerlemesi söz konusu olmaktadır. Küreselleşen uluslararası

ekonomi düşüncesinin önemli sonuçlarından biri; uluslararası işletmelerin, dünya ekonomisinin as oyuncuları olan küresel işletmelere dönüşmesidir. Ancak her işletmenin uluslararası şirket veya küresel şirkete dönüşmesi mümkün değildir ve dünya çapında başarısını arttırması için gerekli de olmayabilir (Saran, 2011: 18).

İşletmelerin uluslararasılaşma sürecini bir model olarak ilk kez Johanson ve Vahine ile Luostarinen ortaya koymuştur. Araştırmacılara göre, işletmelerin uluslararasılaşması bir sıralı süreçtir. İşletmeler birbirini takip eden aşamalarla uluslararasılaşmaktadır. Yerel düzeyde üretim yapan bir işletme yabancı bir ülkede yatırıma sahip olmadan önce ilgili ülkeye ihracat yapar, satış acenteliği oluşturur, servis hizmetleri vermeye başlar, dağıtım sistemini kurar ve en son aşama olarak da yatırımını gerçekleştirir. İşletmeler ihracat ve doğrudan yatırım alternatiflerinin arasında girmek istediği ülkedeki bir firmaya markasını ve teknolojisini kullanma izni veren lisans anlaşmaları yaparak da uluslararasılaşma sürecine katılabilir. İşletmeler uluslararası işletme haline gelirken düşük risk – düşük gelirin olduğu ihracat aşamasından başlayarak, yüksek risk – yüksek gelirin olduğu yurtdışı üretim aşamasına doğru bir yol izler. İşletmeler yurtdışı yatırımın tamamlanmasıyla uluslararası işletme haline gelirler (Yalçın, 2012: 337-338).

Sıralı süreç işletmeler için bir öğrenme sürecidir. İşletmeler bu süreçte, yabancı ülkeye ait detaylı bilgi sahibi olur, ülkenin kültürünü öğrenir, dilini konuşan personel istihdam eder veya öğrenir, iş deneyimi kazanır ve ülkenin mevzuatına hakim olur.

Sıralı süreç karmaşık işlemler ağını basite indirmediği için de eleştiri konusu olmaktadır. Süreci test eden çalışmaların yapılması oldukça zordur. Kısacası bu model tam olarak ispat edilmiş değildir. Kesin olan uluslararasılaşma sürecinin ilk adımının ihracat olduğudur (Yalçın, 2012: 338).

Uluslararası işletmeler yabancı ülkelere giriş stratejilerine karar verirken işletmenin uzun dönemli amaç ve olanaklarını, uluslararasılaşmayı ne kadar geniş bir boyutta düşündüğünü ve giriş yapacağı ülkenin pazarlarına en uygun hangi stratejiyle ulaşılabileceğini göz önünde bulundurur. Aşağıda incelenen bu stratejilerden ihracat uluslararası işletmeciliğin uluslararası ticaret boyutunu içermektedir. Diğer stratejiler ise işletmelerin faaliyet göstereceği ülkeye doğrudan kaynak transferi içerdiği için uluslararası yatırım stratejileri olarak adlandırılmaktadır (Saran, 2011: 23).



### 2.4.1. İhracat

Yurtdışında belirsiz bir taleple karşı karşıya olan firma normal olarak yabancı pazara mal ihracı yolunu tercih eder. Başlangıç sermayesi ihtiyacının az olması, düşük risk ve anında karlılık ihracat seçeneğini tercih edilebilir bir hale getirmektedir. Ayrıca ihracat, ülkedeki mevcut ve geleceğe ilişkin talep ve arz miktarları, rekabet, dağıtım kanalları, ödeme şekilleri, finansal kuruluşlar ve finansal teknikler hakkında bilgi edinmeyi sağlar (Yalçınar, 2012: 338).

Doğrudan nihai müşteriye ya da dolaylı olarak ücretle tutulmuş dış satış temsilcileri ve dağıtıcıları aracılığıyla yurtdışına satış yapma faaliyetidir (Seymen ve Bolat, 2005: 112). Dış pazarlara girmenin en basit ve en çok kullanılan yolu ihracattır. İhracat uluslararası faaliyetlere başlamanın genelde ilk aşamasıdır. Örgütsel yapı üzerinde çok fazla değişiklik gerektirmez. İhracat ülke dışı faaliyetler içinde risk oranı en düşük olandır çünkü ihracat için çok büyük yatırımlar söz konusu değildir. İhracat, firmaların dış pazarları tanımalarına fırsat sunarak, ileride gerçekleştirecekleri uluslararası girişimler için bir ön hazırlık niteliği de taşımaktadır (Saran, 2011: 23).

İhracat aynı zamanda, çalışılması düşünülen ülkenin iş yapma tarzını kavramak için hızlı bir yoldur. Bu özellikle arz ve talep alanlarında, rekabet, dağıtım kanalları, ödeme anlaşmaları ve yabancı finansal kuruluşların yöntemleri hakkında deneyim sahibi olmayı sağlar (Yalçınar, 2012: 338).

Dolaylı ihracat, dolaysız ihracata göre çok daha kolaydır. Çünkü ne özel bir uzmanlık gerektirir ne de geniş nakit giderleri. Ana ülkedeki ihracatçılar işi yaparlar. Yönetim yalnızca emirleri verir (Mutlu, 2008: 102).

Doğrudan ihracatta ise ihracatçı, hiçbir aracı kullanmayarak, tüm ihracat işlemlerini kendisi yapar. Doğal olarak doğrudan ihracatta ithalatçının bulunmasından ödemenin alınmasına kadarki tüm sorumluluk da ihracatçıya aittir (Gürsoy, 2012: 344).

İhracat başarısı sağlanınca firma yurtdışı pazarlama organizasyonunu genişletir. Böylece ihracat acenteleri ve benzer araçlar kullanmaktan yabancı acente ve distribütörlerle direkt ticaret yapmaya geçiş yapılır. Müşterilerle iletişim arttıkça kazandığı deneyim

doğrultusunda firma kendi satış şubelerini ve servis imkanlarını oluşturabilir. Pazarlama ağının genişlemesi sonunda da kendi yabancı dağıtım sistemini oluşturur (Yalçınar, 2012: 339).

Dolaylı ihracatta aracılar bulunmaktayken dolaysız ihracatta aracı bir kurum olmadan işletme faaliyetlerini kendi gerçekleştirmektedir. Genellikle tecrübesi az olan işletmeler pazara ilk giriş için bir kurumdan faydalanarak dolaylı ihracatı tercih etmektedir.

İşletmeler uluslararası faaliyetlerinde tecrübe kazandıkça aracıları ortadan kaldıracaktır. Böylece maliyetleri azaltmış olacaktır.

Dolaysız ihracatta işletmelerin pazarlama faaliyetleri üzerindeki kontrolü daha fazla olmaktadır. Bunun yanı sıra dolaylı ihracatta, aracı kurumun kendi çıkarlarını ön plana alması ve işletmenin çıkarlarını düşünmesi de diğer bir zorluk yaratmaktadır (Mutlu, 2008: 103).

#### **2.4.2. Ortaklık**

Uluslararası işletmeler uzun yıllar boyunca geleneksel faaliyet alanları olan imalat sanayi, petrol, bankacılık, madencilik ve tarım gibi alanlarda faaliyet göstermişlerdir. Hizmet sektörünün ve bilgi yoğun sektörlerin gelişmesiyle birlikte dünya genelinde bu sektörlerde de yoğun bir şekilde faaliyet göstermeye başlamışlardır. Uluslararası işletmeler günümüzde doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve satın almalar yanında büyük firmalarla birleşmeler ile küçük ve orta boy işletmelerle ortaklık yapma eğilimini de sürdürmekte ve dünya ticaretindeki etkinliklerini arttırmaktadırlar (Yalçınar, 2012: 334).

#### **Lisanslama**

Lisans sahibi bir işletmenin, yabancı bir işletmeye belirli bir bedel karşılığında üretim sürecini, ticari markasını ve patentini kullanma izni vermesidir (Seymen ve Bolat, 2005: 112). Bir firma sahip olduğu teknolojik know-how, tasarım ve fikri mülkiyet hakkını bir sözleşmeye bağlı olarak yabancı bir firmaya, bir ödeme şekli veya telif karşılığında devredebilir. Lisans anlaşmaları yabancı pazarlara hızlı bir girişe imkan sağlar. Sermaye yatırımına izin verilmekte ve bunun karşılığı genellikle hızla alınmaktadır. Ancak lisans anlaşmaları üretim ve pazarlamadaki kontrolün kaybolmasını ve eğer anlaşmada

yasaklanmamışsa, istemeyerek de olsa teknolojik know-how'ın lisans kullanıcı tarafından paylaşılmasını beraberinde getirmektedir (Gürsoy, 2012: 346) Diğer bir ifadeyle lisanslama, işletmenin maddi olmayan kıymetlerini yabancı bir işletmeye ihraç etmesi olayıdır( Yalçın, 2012: 339).

Lisans anlaşmaları, dış piyasalara girmenin nispeten kolay yollarından birisi olmaktadır (Mutlu, 2008: 105). Lisans anlaşmalarını tercih eden firmalar çok büyük yatırımlara girişmeden faaliyet alanını genişletmiş olurlar, ancak lisans vermenin olumsuz yanı, firmanın lisans verilen kurum üzerindeki kontrol eksikliğidir (Saran, 2011: 23). Lisans anlaşmaları, işletmeleri çok fazla harcama yapmaksızın yeni pazarlar girmesini, gümrük duvarları gibi korumacı engelleri aşmasını ve yerel pazarlara ve dağıtım kanallarına giriş olanağı sağlamaktır (Yalçın, 2012: 339).

Lisanslama anlaşmaları rakip yaratma riskine rağmen, yatırım tutarının küçük olması yönüyle yeni pazarlara girişte tercih edilen bir yöntemdir. Pazara giriş hızlı ve az riske sahiptir.

Lisanslamayla yaratılan nakit akışının nispeten düşük olması ve ürün kalite standardının sürdürülmesi konusunda yaşanan sorunlar lisanslamanın olumsuz yönlerini oluşturur (Yalçın, 2012: 339).

Sonuç olarak, çoğunlukla üretim işletmelerinin tercih ettiği bir strateji olan lisans anlaşmalarının avantajları şunlar olmaktadır; zor piyasalara girme imkanı, düşük sermaye ihtiyacı, kaynak tasarrufu, yerel piyasalar için hizmet ve kalitenin artırılmasıdır. Lisans anlaşmalarının bazı dezavantajları ise şunlar olmaktadır: teknoloji, bilgi ve tecrübenin kolay aktarımı, lisans alanın faaliyetinin kontrolünün zorluğu, piyasaya aktif bir biçimde girememek, anlaşma şeklinin zorluğudur (Mutlu, 2008: 108).

### Özel Satış Hakkı Verme (Franchising)

Ana işletme tarafından, başka bir işletmeye, işi belirli bir tarzda yapma koşuluyla izin verilmesi olarak tanımlanabilir. Lisans anlaşmasına benzemekle birlikte, franchising anlaşmasında taraflar arasında para ve zaman açısından daha fazla bir taahhüt söz konusudur (Seymen ve Bolat, 2005: 113).

Franchising kelimesinin dünya literatüründe tam bir yerel karşılığı olmadığından bu kelime tüm ülke dillerinde aynı şekilde ifade edilmektedir. Franchising kelimesinin asıl kökeni İngilizcede bulunan ve serbest bırakmak anlamına gelen "o free" kelimesinden türetilmiştir. Franchise; "belirli bir bölgede bir firmanın ürününü veya hizmetini satmak için verilmiş olan formal izindir" olarak tanımlanmaktadır (Mutlu, 2008: 109). Franchising iki işletme arasında yapılan ve süreklilik gösteren bir anlaşmadır. Rekabet gücü yüksek, pazar payı büyük, tanınmış büyük bir firmanın üretim, pazarlama ve dağıtım gibi hizmetlere sahip olduğu üstünlüğü, bilgi birikimini aynı sektörde faaliyet gösteren bir firmaya belirli bir bedel karşılığında aktardığı anlaşmalar franchising olarak isimlendirilir (Yalçın, 2012: 342).

Franchising anlaşmalarında iki taraf bulunmaktadır. Ürünleri üreten, pazar payı yüksek, marka sahibi franchise veren yani franchisor olarak adlandırılmakta; süreli bir anlaşmayla bedel karşılığında franchise alan ise franchisee olarak adlandırılmaktadır.

Özel satış hakkı verme yoluna başvuran işletme marka, ürün ve hizmetlerin kullanım hakkını franchise verilen şirkete, onu belli ilkeler doğrultusunda yönlendirmek suretiyle verir. Ulusal pazarda franchise hakkını alan işletme bu firmaların yüksek tanınma oranları, itibarları ve yönetsel deneyimleri sayesinde ticari faaliyetlerinde avantaj elde etmektedir (Saran, 2011: 23-24). Lisanslamayla benzerlik gösteren özel satış hakkı verme anlaşmalarıyla ürün etkin bir şekilde tüketiciye sunulmaktadır. Bu anlaşmaları lisanslamadan ayıran en büyük özellik bütün pazarlama fonksiyonlarının franchise alanlar tarafından yerine getirilmesidir.

Dış pazarlara girmeyi amaçlayan işletmeler için özel satış hakkı verme anlaşmaları iyi bir tercihtir. Franchise veren işletmenin tecrübelerinden yararlanmak, marka itibarını kullanmak franchise alan işletme için önemli avantajlardır. Bu da franchisingi hızlı büyüyen bir pazarlama giriş stratejisi yapmaktadır. Fakat franchise alan şirketin franchise veren şirketin sorumluluğunu taşıyamaması franchise veren şirket marka itibarını zedeleyecektir. Bunu önleyebilmek için franchise veren şirketin franchise alan işletmeyi yakından izlemesi ve kontrol stratejisi geliştirmesi şarttır.

Ana firmanın, belli bir bölgede ve belli bir süre için, belirli ayrıcalıkları kullanma hakkını bir diğer firmaya verdiği; yönetim, organizasyon, eğitim ve tedarik konularında

yardım sağladığı bir pazarlama ve dağıtım yöntemidir. Çok farklı coğrafyalarda şubeleşmek, işletmenin markasını, ürünlerini, yönetim ve pazarlama anlayışını tüm bu bölgelere yaymak, işlerin bölgesel pazarları tanıyan yerel insanlarca yürütülmesi ve şubelerin yönetsel faaliyetlerinden sorumlu olunmaması nedenleriyle franchising yöntemi işletmeler açısından uluslararası piyasalara girişte maliyeti düşük bir yöntem olmaktadır (Yalçınar, 2012: 342).

### Sözleşmeli Üretim

Bir firmanın taşıma maliyetlerini azaltarak, yasaklayıcı tarifelerden kaçınmak, düşük işçilik ve girdi maliyetlerinden yararlanmak ve devlet teşviklerinden faydalanmak için, hedef pazarda bir yer tesis ederek imalat yapmasıdır (Gürsoy, 2012: 347)

Sözleşmeli üretim malların bitmiş halinin veya bir bölümünün üretimi için ucuz işgücü bulunan ülkeler ile yapılan kontratlarla gerçekleşir. Üretim tamamlandıktan sonra ürünler ana ülkeye veya başka ülkelere satış ya da montaj faaliyetleri için ithal edilir. Özellikle tekstil sektöründe dünya çapında ünlü birçok uluslararası işletme sözleşmeli üretim yönteminden yararlanmaktadır (Saran, 2011: 24 - 25).

Sözleşmeli üretimde işletme üretimi kendi sınırları dışında, ucuz işgücü olan bir ülkeye taşıyıp pazarlama faaliyetlerini kendi üstlenmektedir. Böylece sözleşmeli üretimin maliyet düşürücü yönünden faydalanarak rekabet üstünlüğü sağlamış olur.

Sözleşmeli üretimde üretim anlaşma çerçevesinde belirlenen sürelerde gerçekleştirildiği için işletme açısından bazı riskleri de beraberinde getirmektedir. Üretim yapılan ülkenin hukuki politikaları ve siyasi istikrarı işletmeyi yakından ilgilendirmektedir.

### Yönetim Sözleşmesi

Yönetim sözleşmesi ile belli rekabetçi üstünlüklere sahip olan bir işletme, yabancı bir işletme ile anlaşarak bazı proje faaliyetleri için işletmenin kendi yönetsel uzmanlığından yararlanmasını sağlar (Saran, 2011: 25). Böylece işletme belirli bir ücret karşılığında yönetici personelini yabancı ülkedeki işletmeye yardımcı olması için görevlendirmektedir. Yabancı işletme böylelikle yönetim bilgisi ve tecrübesini transfer etmiş olmaktadır. Başka

deyişle, yönetim sözleşmesiyle bilgi ve tecrübe ihracı sağlanmış olacaktır (Mutlu, 2008: 115).

Sözleşme belirli bir ücret karşılığında olabileceği gibi kar payı alma, belirlenen bir fiyatla gelecekte işletmenin ortaklarından olma veya bu üç durumun birleşimi şeklinde de olabilmektedir. Birçok yönetim anlaşmasında uluslararası işletme %2 ile %5 arasında bir paya sahip olmaktadır (Mutlu, 2008: 115).

### Montaj Operasyonları

Firma yabancı piyasalardan bir ya da birkaçında montaj faaliyetine başlayabilir. Montajı yapılmamış ürünü yabancı şirketlere satmak bitmiş ürünün satışına oranla daha karlıysa, firma bu stratejiyi benimseyebilir. Genellikle montajı yapılmamış parçaların gümrük ve ulaştırma maliyetleri bitmiş ürünün maliyetlerine oranla daha düşüktür (Akgül, 2008: 24).

Montaj operasyonları stratejisi içerik olarak sözleşmeli üretime benzemektedir. Ucuz işgücü bulunan ülkelerde üretimi yapılan parçaların işletmenin kendi tarafından gerekli montaj operasyonlarının ürün hazır hale gelmektedir.

Bu stratejide, parçalar avantajlı olan çeşitli ülkelerde imal edilir. Özel dikkat gerektiren parçalar gelişmiş ülkelerde üretilebilir. Hassas işçilik isteyen montajlar işçiliğin bol ve ücretin ucuz olduğu yerlerde yapılabilir. Bu pazara giriş stratejisi elektronik malzeme üretiminde yaygındır. Örneğin, Atari, video oyunları ve ev bilgisayarlarının montajını Hong Kong ve Tayvan'a taşımıştır (Mutlu, 2008: 117).

### Ortak Yatırım (Joint Venture)

İhracatçı firma ile ithalatçı firma arasındaki; hisse, teknoloji transferi, yatırım, üretim ve pazarlama alanlarından biri veya birkaçının söz konusu olduğu, bir ortaklık anlaşmasıdır. Bu ortaklık anlaşması; performans, yükümlülüklerin sınırları, karın paylaşımı ile birlikte pazarlama anlaşmalarındaki sorumlulukları belirlemektedir. Bu tip anlaşmalar maliyeti yaymakta, riski azaltmakta, Pazar hakkında bilgi ve detayları öğrenmeye olanak sağlamakta ve böylece pazara girişi kolaylaştırmaktadır (Gürsoy, 2012: 346).

Yabancı pazarlara giriş stratejilerinden biri olan ortak yatırım, işletmenin girmek istediği pazardaki yerel bir işletmeyle ortaklık kurduğu stratejidir. Pazarı bilen ve kendi ülkesinde faaliyet göstermenin getirdiği avantajlarla yerel ortak, yabancı pazarda birtakım risklerin düşmesini sağlayacaktır. Tamamen yabancı yatırıma izin vermeyen ülkelerde ortak yatırım pazara giriş için tek yol olabilmektedir. Bu ülkeler politik açıdan kendilerine yakın olan işletmelere bu tür ortaklıklarla yatırım şansı vermektedir.

Yabancı bir işletme ile ortak çalışmalar sergileyen işletme, süreçlerin sekteye uğramaması ve çatışmalardan kaçınılması için örgütsel yapısını uluslararasılık felsefesine uygun olarak şekillendirilmelidir. Kimi zaman uluslararası işletmeler bir ülkeye giriş yapmak için devlet politikalarından dolayı, istemese dahi ortak yatırım yapmak zorunda kalabilir. Başarılı bir ortaklık için ortaklar arasında yönetim ve karar verme mekanizmaları paylaşılmalıdır (Saran, 2011: 24).

Yabancı ortak olan uluslararası işletme açısından, ortak yatırımın avantajları oldukça fazladır. Ortak yatırım ile yabancı ortak riski yerel işletme ile paylaşmış olmaktadır Yerel işletme, ev sahibi ülke ile ilgili çok değerli bilgilere sahiptir ve bunları yabancı ortakla paylaşmaktadır. Bu tür ortaklık bazı durumlarda siyasi avantajlar sağlayabilmektedir. Maliyetlerde düşme gerçekleştirilmiş olmaktadır. Rakiplere karşı teknolojik üstünlük sağlanabilir. Pazarda rekabetçi üstünlük sağlanır. Kaynaklara daha kolay ulaşılır. Uluslararası işletme üzerindeki politik baskılar azalmaktadır. Yeni pazarlara giriş kolaylaşmaktadır. Bu avantajların yanı sıra uluslararası işletmeler açısından düşünüldüğünde ortak yatırımların teknoloji transferi nedeniyle kontrolü kaybetmesi gibi bir dezavantajı ortaya çıkabilmektedir. Bu tür anlaşmalar uluslararası işletmelere direkt yabancı yatırımla sahip oldukları işletmeler kadar kontrol imkanı vermemektedir. Elde edilen karların paylaşımından kaynaklanmaktadır. uluslararası işletme çoğu kez direkt yatırımla elde edilebileceğinden daha az bir karla yetinmek zorunda kalabilir (Mutlu, 2008: 120).

### Konsorsiyum

Konsorsiyum anlaşmalarında genellikle büyük çaplı taahhüt işlerinde ulusal veya uluslararası bir ihaleyi kazanabilmek için aynı veya farklı ülkelere, aynı dalda veya

farklı uzmanlık dallarındaki işletmeler finansal ve teknolojik imkanlarını birleştirip işbirliği yapmaktadırlar.

Aslında konsorsiyumlar da bir anlamda ortak yatırım anlaşmaları olarak algılanabilir. Fakat konsorsiyumlarda yeni bir işletme kurma zorunluluğu bulunmamaktadır. Ayrıca konsorsiyumlarda anlaşma genellikle uzun dönemli bir projenin bitirilmesine yöneliktir. Anlaşma bu projenin tamamlanmasıyla otomatik olarak sona erecektir (Mutlu, 2008: 120).

### Anahtar Teslim Projeler

Anahtar teslim projeler ile bir işletme yurt dışındaki bir işletmeyi, işletmesinin tasarımı, inşası ve insan kaynağının eğitimi ile ilgili baştan aşağı hazırlar ve bu haliyle yerel yönetime teslim eder. Belli ücretler karşılığında yapılan anahtar teslim projeleri, alanında öncü işletmelerin bilgi birikimi ve uzmanlığından yararlanma şansı vermektedir (Saran, 2011: 25).

Uluslararası işletmeler çeşitli türlerde anahtar teslimi projeler alırlar. Örneğin; Fiat anahtar teslim projesi adı altında Sovyetler Birliği'nde otomobil fabrikası inşa etmiştir. Yine Rusya'daki Kama River kamyon fabrikası anahtar teslim projesi olarak ABD firmaları tarafından yapılmıştır.

Anahtar teslim projeler karlıdır ve rekabet ortamında uygun zaman sabırla beklenmelidir. Bu nedenle, satıcı son teknoloji, uzmanlığı ve kaliteyi içeren çekici bir paket teklif etmek zorundadır.

Japon ve Avrupa firmaları daha iyi finanse edilmiş paket teklif etme yeteneğine sahiptir, bu sayede anlaşmaları genellikle onlar kazanırlar. Bununla birlikte ucuz işçilik ücretine sahip Hindistan, Kore ve Türkiye gibi ülkeler çok ileri teknoloji gerektirmeyen projelerde avantaj elde etmektedirler (Mutlu, 2008: 121).

### Yap - İşlet - Devret Projeler

Yap-işlet-devret modeli bir ülkenin temel alt yapı yatırımlarının gerçekleşmesinde iş finansmanı sağlamayı ve özel kesime açılmayı amaçlayan oldukça yeni bir uygulamadır. Bu yöntem yardımıyla ülkede elektrik santralleri, barajlar, hava alanları, kara yolları ve yer



altı metroları gibi büyük yatırım projelerinin gerçekleştirilmesi amaçlanmıştır. Yatırımın gerçekleşmesinden sonra tesiste mal ve hizmet üretimine başlanır. Bunu fiilen yürütülen yerel ortaktır. Türkiye de yap-işlet-devret modeli 1980’li yıllardan sonra oldukça yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Örneğin, Ankara Metrosu (Mutlu, 2008: 121).

### **2.4.3. Doğrudan Yabancı Yatırım**

Doğrudan yatırım, bir ülkede yabancı bir ülkedeki işletmeler tarafından kontrol edilen faaliyetlerdir. Doğrudan dış yatırımın yollarından biri Toyota’nın Kentucky’de Camry fabrikasını kurma örneğinde olduğu gibi, yabancı bir işletmenin bir başka ülkede yeni fabrikalar kurmasıdır. Doğrudan dış yatırımın bir diğer yolu ise Wall-Mart’ın Almanya’da Wertkauf mağazalarının kontrolünü ele geçirmesi örneğinde olduğu gibi, bir işletmenin yabancı bir ülkede bir faaliyet gerçekleştirmesi ya da bir mülkü ele geçirmesidir (Seymen ve Bolat, 2005: 113).

Doğrudan yabancı yatırım, bir işletmenin yabancı bir işletmenin sahipliğini edinerek kontrol etmesidir. Yatırımcının yabancı bir firmanın hisselerinin tamamını veya en az %10-15’ini edindiği bir yöntemdir. Bir ortağın kontrolü elinde bulundurduğu birleşmeler üstüne tartışmaları güçlendiren Killig’e göre “Bir ortağın kontrol ettiği birleşmeleri yönetmek ortak yatırımlara göre daha kolaydır ve bu yüzden daha iyi performans doğurur.” Ortak yatırımlardaki paylaşma unsuru, yönetimi zorlaştırmaktadır (Saran, 2011: 24).

Taşıma maliyetlerinin artması, yüksek vergi oranları, hükümet teşvikleri, ithalat kotaları gibi faktörler uluslararası işletmeleri ortaklık yatırımı yerine doğrudan yatırıma itmektedir.

Uluslararası pazarlardaki düşük işgücü ücretlerinden yararlanmak, pazarda hakimiyet sağlamak, pazarı derinliğine ve genişliğine ele geçirerek ev sahibi ülkede prestij sağlamak gibi nedenlerden dolayı uluslararası işletmeler doğrudan yabancı yatırım tercih etmektedirler. Bu yolun tercih edilmesinde en önemli etken ev sahibi ülkede bir ölçüye kadar politik ve ekonomik istikrarın sağlanmış olması

### 3. ULUSLARARASI İŞLETMELERDE ALACAK YÖNETİMİ

Ticari alacaklar, bir firmanın mal veya hizmet satışları nedeniyle müşterilerine açtığı kredi tutarını gösterir. Alacaklara yapılan yatırımların önemli tutarlara ulaşması, hatta çok sayıda firmada alacak tutarının stoklara yapılan yatırımı aşmasının yanı sıra birçok iş kolunda genellikle son yıllarda alacakların satışlara oranının yükselme eğilimi göstermesi de dikkatleri daha başarılı bir alacak yönetimi üzerine çekmiştir. Alacak yönetiminin firmanın para girişi, karlılığı veya finansman gereksinimi üzerinde önemli etkileri vardır (Akgüç, 2010: 259).

İşletmeler için satışların peşin yapılması her zaman istenen bir durumdur. İster yerel pazarda ister dış ticaret peşin satışlar işletmeler için avantajlı bir durumdur. Çeşitli faktörlerin etkisiyle işletmeler vadeli satış yapmak durumunda kalabilirler. Özellikle dış ticarete bu satışlar birtakım riskleri de beraberinde getirmektedir.

Faaliyetleri ulusal sınırları aşan işletmeler ulusal alacak politikalarını uluslararası alacak politikalarıyla uyumlaştırmak zorunda kalabilirler. Çünkü işletmeler açısından uluslararası ticaret birçok avantaja sahiptir. Örneğin, satışlarını farklı para birimleri cinsinden yapan işletmeler daha güçlü bir mali yapıya sahip olabilmekte, kriz ortamlarından daha başarılı çıkabilmektedirler. Uluslararasılaşma firmalara sağladığı bu ve benzeri avantajların yanı sıra, uluslararası alacak yönetimi sürecinde ortaya çıkan yeni durumlara da çözüm üretmek zorunda kalmaktadır (Yalçın, 2012: 421).

Uluslararası işletmeler, girdikleri piyasada vadeli satışların karlılık düzeylerinin yüksek olması durumunda alacaklarına yapacakları yatırımların düzeyini artırırlar. Uluslararası işletmeler, enflasyon oranlarının yüksek yaşandığı ülkelerde, uygun bir alacak politikası geliştirerek uygun vade belirleyememeleri durumunda, kendileri için büyük kayıplara neden olurlar. Bağlı işletmeleri fon ihtiyaçları, kredi maliyetleri, döviz kurları ve enflasyon gibi nedenlerden dolayı fon merkezlerinden daha ucuz maliyetli fon temin etme imkanı veren ilgili ülkeden temini yolunu tercih ederler (Ergül, 2004: 273).

Alacakların yönetimi, alacaklarda önemli boyutlara varan fonların birikmesini önlemeyi amaçlar. Alacak yönetiminde; bir yandan alacaklara bağlanan fonların maliyeti, öte yandan kredili satışlar yoluyla satışların artması sonucu doğan karlılık göz önünde tutulur. Buna

karşılık kredili satışların şu dezavantajları vardır; alacaklara bağlanan fonların maliyeti, alacakların izlenmesinin gerektirdiği idari giderler, alacakların tahsil edilememesi ihtimali (Apak ve Demirel, 2013: 235).

İhracatçı işletmeler çoğu zaman belirli ülke pazarlarındaki paylarını koruyabilmek için de vadeli satış politikasını sürdürmek zorunda kalabilir. İhracattan elde edilen dövizin önemli olduğu ülkelerde bir hükümet politikası olarak ihracat potansiyeline sahip işletmeler çeşitli teşvik sistemleriyle desteklenerek vadeli satışa özendirilebilir. Örneğin Eximbanklar sayesinde hem ihracatçı, hem de ithalatçı kredilendirilir ve satış rakamlarının tahsilatı garanti altına alınabilir (Yalçiner, 2012: 421).

Alacak yönetiminin, firmanın para girişi, karlılığı veya finansman gereksinimi üzerinde önemli etkileri vardır. Alacak yönetiminde etkinlik sağlamakla firma, pazara girişlerini hızlandıracağı gibi karlılığını arttırabilir ve aynı iş hacmini müşterilerine daha az kaynak bağlamak yolu ile çevirebilir. Alacak yönetiminde özellikle şu üç değişkene ilişkin kararlar, sorunun temel yönlerini oluşturur:

- Satış koşullarının saptanması: Satış koşulları hem alacak tutarını hem de alacakların kalitesini, tahsil kabiliyetini etkiler.
- Kredili satış önerisinin kabul veya geri çevrilmesi.
- Tahsili gecikmiş alacaklara ilişkin tahsilat politikası (Akgüç, 2010: 260).

Uluslararası firmalar alacak yönetiminde ulusal firmalara oranla daha büyük risk ile çalışırlar. uluslararası şirketlerin yurtdışı alacaklarının yurt içine oranla daha riskli olması üç nedene bağlanabilir. Her şeyden önce yurtdışındaki müşterinin kredibilitesini ölçmek, değerlendirmek yurtiçine göre daha zordur. İşletme uygulamaları muhasebe düzenlemeleri kültür ve mesafe farklılıkları da yabancı müşteri hakkında bilgi edinmeyi olumsuz etkiler (Berk, 2010: 586).

Uluslararası işletmelerde alacakların yönetimi, döviz kurundaki dalgalanmalar, kur sınırlamaları, ülkeler arasındaki farklı enflasyon oranları, daha uzun teslimat, hazırlık süreleri ve malların bozulması konusunda daha büyük bir risk ile karmaşık hale gelmektedir (Yalçiner, 2012: 421).

Uluslararası işletmeler yapacakları vadeli satışlarda uygun müşterileri belirlemesi gereklidir. Kredi değerliliğini göz önünde bulundurarak yeterli koşulları sağlayan müşteriler alacak yönetiminde sıkıntıya düşmememiz için önemlidir.

Alacak yönetiminde önemli konulardan biri de gerekli teminatların sağlanarak alacakların en uygun ve en kısa vadelerde verilip tahsil edilebilmesidir. Ödeme süresinin uzunluğunun titizlikle belirlenmediği durumlarda uluslararası işletme fon sıkıntısına düşebilir. Diğer taraftan dövizle yapılan işlemlerde zamana bağlı kur riski de ortaya çıkmaktadır.

Kısacası uluslararası alacak yönetiminde dikkat edilmesi gereken üç temel husus vardır;

- Satışın hangi özellikte müşterilere yapılacağı,
- Satışın yapılacağı para birimi ve ödeme süresi,
- Müşterilerin vereceği teminatlar.

### **3.1. Uluslararası İşletmelerde Grup İçi – Grup Dışı Satış Ayırımı**

Bir firmanın işlem nakit akışı, öncelikle alacak tahsilatlarından oluşur. Uluslararası şirketlerin alacak hesaplarının iki kaynağı bulunmaktadır. Bunlardan ilki bağlı satışlardır. Yani şirketin bağlı olduğu kuruluşlara ya da ana şirkete yaptığı satışlardır. Diğer kaynağı ise bağımsız satışlardır. Yani, firmanın sahiplik ilişkisi dışında olmadığı müşterilere yaptığı satışlardır. Bağımsız müşterilere satışta, satışın yapılacağı para biriminin ne olacağına ve ödeme süresinin uzunluğuna karar verilmelidir (Doğukanlı, 2008: 250).

Uluslararası işletmeler satışlarını hem grup içi hem de grup dışı işletmelere yapabilirler. Grup içi satışlar ana merkez veya diğer şubeleri kapsamaktadır. Şüphesiz ki grup içine yapılacak satışlar grup dışı satışlardan daha kolay ve daha az riske sahiptir. Grup içi şubeler ve ana merkez arasında satışlarda karşılıklı güven söz konusudur. Böylelikle grup içi satış politikaları grup dışı satış politikalarına oranla daha esnektir.

Ödeme süresi olarak ele alındığında grup içi vadeli satışların geri ödeme süresi daha uzun olabilmektedir. Vade uzadıkça müşteriler fon ihtiyacını daha uzun süre karşılayabilmektedir. Bu durum grup içi satışlarda satıcı şubenin zarar etmesine neden

olabilir. Buna rağmen grup içi vadeli satışlarda kredi riskinden korunmak için teminat mektuplarından yararlanma ya da alacak devri söz konusu değildir.

Firmanın sahiplik ilişkisi içinde olmadığı, diğer bir ifadeyle grup dışına yaptığı satışlarda(bağımsız müşteriler) alacak yönetimi politikasının oluşturulması aşamasında titiz davranılması ve belirli konularda karar verilmesi gerekmektedir. Bunlar, bağımsız müşterilere satışın yapılacağı para biriminin ne olacağı ve ödeme süresinin uzunluğunun belirlenmesidir (Aksoy ve Yalçiner, 2013: 377).

### **3.2. Ödeme Yapılacağı Para Biriminin Belirlenmesi**

Uluslararası kredili satışlarda hangi para biriminin kullanılacağı uluslararası alacak yönetiminin temel hususları arasındadır. Para biriminin seçimi ihracatçı ve ithalatçı açısından değerlendirildiğinde üç farklı şekilde yapılabilmektedir. Bunlardan ilki ihracatçının para birimi cinsi üzerinden yapılmasıdır. Böyle satışlarda gelişebilecek kur riski ithalatçının üzerinde kalmaktadır. İkinci durum ise ithalatçının para birimi cinsi üzerinden satış yapmaktır. Bu durumda da gelişebilecek kur riski ithalatçıdan ihracatçıya kaymaktadır. Üçüncü durum bir diğer ülkenin yani üçüncü ülkenin para birimi cinsiyle satışın yapılmasıdır. Bu durum beraberinde bir tercih durumunu da getirmektedir. İhracatçı kendi para birimiyle karşılaştırılınca değer kazanan bir para birimi tercih etmekte ülke ithalatçı kendi ülke parasının karşısında değer kaybeden bir para birimini tercih edecektir.

Örneğin, Türkiye’de faaliyet gösteren bir uluslararası işletmenin 1\$ = 1,40 TL olduğu bir ortamda, 3 ay vadeli 150 milyon \$’lık satış yaptığını düşünelim. Üç aylık süre içerisinde TL’nin \$’a karşı değer kazanması (1 \$ = 1,25 TL olması) durumunda satıcı işletmenin tahsil edeceği rakam TL cinsinden 22,5 milyon TL (210 milyon TL – 187,5 milyon TL) azalacaktır. Üçüncü ayın sonunda \$’ın TL’ye karşı değer kazandığını ve \$ - TL kurunun 1,40’tan 1,50’ye yükseldiğini varsayarsak, ihracatçı firmanın alacağının TL karşılığı 15 milyon TL artmış olacaktır (Aksoy ve Yalçiner, 2013: 377).

Değerinde düşüş olacağı tahmin edilen veya sürekli değer düşüşü yaşayan para birimiyle mal satın alan müşteriler ödemeleri geciktirme durumunda bir cezai şartla karşılaşmayacaklarsa, ödemelerini geciktirerek borçlarını tasfiye etme eğiliminde olacaklardır. Bu durumda karşı tarafa daha az bir ödeme yapılmış olacaklardır Yabancı

para birimiyle yapılan satışlarda ödemenin gecikmesiyle birlikte belirli maliyetler de ortaya çıkabilmektedir. Değeri düşen para birimi ile yapılan ödemelerin gecikmesi sonucu daha az bir nakit elde edileceğinden ek bir kayıp söz konusu olacaktır. Bu gibi durumlarda uluslararası işletmeler değeri düşen para birimlerinden olan alacaklarında yüksek oranlarda gecikme faizi uygulamasına gidebilir. Ayrıca ihracatçı uluslararası işletmeler değerinin düşmesi beklenen para birimleri üzerinden olan alacaklarında erken ödemeyi teşvik etmek amacıyla iskonto uygulaması yapabilir (Yalçınır, 2012: 424).

Yabancı ülkelerden alacakların ve döviz kuru riskinin güvenceye alınması mümkündür. Ancak firma yönetiminin söz konusu yöntemler konusunda bilinçli olması gerekir. Alacaklar ihracatçının kendi para birimi ile fatura edilerek kur riski alıcıya transfer edilebilir. Sözgelimi fiyat pazarlığı yapabilir ya da kur riskinin daha düşük olduğu bir başka ülkeden alıma yönelebilir. Ayrıca kur riskini elimine etmek için vadeli piyasalarda sözleşmeler yaparak riski transfer yollarını araştırabilir (Berk, 2010: 587).

Alıcı zayıf para ile ödeme yapmayı tercih ederken, satıcı da güçlü para ile satışı tercih edecektir. Bu para birimlerinin seçiminde alıcı ve satıcının pazarlık gücü etkili olacaktır (Doğukanlı, 2008: 251).

### **3.3. Ödeme Süresinin Uzunluğu**

Uluslararası firmalar, alacaklara yapılan yatırımı karlı gördüklerinde veya vadeli satışın rakiplere oranla pazar payını arttıracığına inandıklarında vadeli satış yaparlar. Bununla birlikte kredili satış için detaylı bir incelemenin yapılması gerekir. Özellikle enflasyonun yüksek olduğu ülkelerde, yeterli bir vade farkı uygulanmadığında firmalar paranın zaman değeri nedeniyle büyük kayıplara uğrarlar (Berk, 2010: 586).

Ödeme sürelerinin belirlenmesinde en etkili faktör, satışın zayıf para ile mi yoksa güçlü para ile mi yapıldığıdır. Zayıf paradaki satışlardan alacaklarda ödeme süresi, satış tarihi ile tahsilat tarihi arasındaki döviz değer kaybını minimize edecek biçimde belirlenmelidir. Güçlü para birimi ile yapılan satışlarda ise ödeme süresinin daha uzun tutulması olanaklıdır. Eğer yerel parada devalüasyon beklentisi varsa, güçlü para ile satışlarda ödeme süreleri daha da uzayabilir (Doğukanlı, 2008: 250).

Müşterilere daha uzun vadelerde satış yapılması, kredilendirilen dönemin uzatılması muhtemelen işletmenin daha fazla satış yapmasına neden olacaktır. Fakat cömertlik işletmeler için daima en iyi politika değildir. Daha yüksek satış hasılatına karşı ödenmeme riskinin artması, alacaklara daha yüksek oranlarda yatırım yapılmasıyla finansman maliyetinin yükselmesi ve tahsilatın yapılacağı para biriminin değerinin düşmesi işletmenin satın alma gücü kaybına uğramasına neden olabilecektir. İşletmeler vadenin uzatılması kararında da döviz kuru riskini dikkate almak zorundadırlar. Vadenin uzatılıp, uzatılmayacağı kararı vadenin uzatılması halinde işletmenin elde edeceği ek gelir ile katlanacağı finansman maliyeti ve döviz kurundaki muhtemel değişiklikler dikkate alınarak yapılmaktadır (Yalçiner, 2012: 424).

Örneğin Almanya'da şubesi bulunan uluslararası işletmenin satışlarını 90 gün vadeli olarak yaptığını ve yıllık satış tutarının 2 milyon \$ olduğunu varsayalım. Satışların 120 gün vadeli yapılması halinde yıllık satış tutarı % 5 artışla 2,1 milyon \$'a yükselecektir. Ek satışların işletmeye maliyeti 60 milyon \$'dır. İşletmenin alacaklara bağladığı kaynakların maliyeti aylık % 1'dir. €'nun değerinde aylık % 0,4'lük bir düşüş beklenmektedir.

İşletme mevcut durumda 90 gün vadeli satışlardan elde ettiği 1\$'ın bugünkü değeri 0,97 \$'a eşit olacaktır.

$$1\$ / (1 + 0,01)^3 = 0,97 \$$$

€'nun değerinde meydana gelecek aylık %4'lük düşüş dikkate alındığında 90 gün sonra tahsil edilecek 1 \$'ın bugünkü değeri 0,958 \$ olacaktır. Bu durumda alacakların üç ay taşınmasının işletmeye maliyeti 0,042 \$'a karşılık gelmektedir.

- 3 ay sonra elde edilecek 1 \$'ın bugünkü değeri 0,958 \$
- 4 ay sonra elde edilecek 1 \$'ın bugünkü değeri 0,944 \$

Bu durumda müşterilere ek bir ay daha vade yapmanın, diğer bir ifadeyle alacakları ek bir ay elde tutmanın marjinal maliyeti 0,014 \$'a karşılık gelmektedir (Yalçiner, 2012: 425).

### 3.4. Kredilendirme Kararının Verilmesi

İhracatçının kendi ülkesi dışındaki müşterisinin kredibilitesini değerlendirmesi zor olacağından uluslararası ticarete kredilendirme kararı zor ve karmaşık bir yapıya sahiptir. Uluslararası işletmenin satış yaptığı ülkede tecrübeli olmaması da bu kararı zorlaştırmaktadır. Kredilendirmede dikkat edilmesini gerektiren bir diğer husus global kredi risklerini üstlenebilme durumudur.

Kredili satışlar ve varolan vadelerin uzatılması işletmenin satış hacmini arttırarak işletmeye ek kar sağlamaktadır. Aynı zamanda kredi koşullarının iyileştirilmesi ek maliyetleri de doğuracaktır. Mesela ödenmeme riski doğacaktır. İşletmenin fon ihtiyacı ödeme süresinin uzunluğuna paralel artacaktır. Zayıf para birimiyle satış yapılırsa kur riskine maruz kalınacaktır. Tüm bu durumların göz önünde bulundurularak maliyet unsurları ve ek karlılık durumu mutlaka karşılaştırılmalıdır. Elde edilen marjinal karlar marjinal maliyetten büyük ise kredilendirme kararı verilebilir.

Kredilendirme kararı verilmesini Rusya'da faaliyet gösteren uluslararası bir Türk şirketi açısından inceleyebiliriz (Yalçiner, 2012: 426). Şirket Rusya'da daha fazla müşteriye ulaşmak amacıyla kredi politikasında değişiklik yapmayı istemektedir.

Şirket mevcut durumda kredi değerliliği farklı üç müşteri grubuna 600.000 Rb kredili satış yapmaktadır. Satışlardaki karlılık oranı % 12'dir. Şirket kredi değerliliği ilk üç gruba göre daha düşük olan dördüncü grup müşterilere satış yapılması durumunda satışlarda 100.000 Rb'lik artışla 700.00 Rb'ye ulaşılacağını tahmin etmektedir. Ek satışların işletmeye sağlayacağı karlılık da % 12'dir.

Dördüncü grup müşterilerin kredi değerlilikleri düşük olduğu için % 2 oranında şüpheli alacak ortaya çıkacağı tahmin edilmektedir. Dördüncü gruba yapılacak kredili satışlar nedeniyle işletmenin katlanmak zorunda kalacağı finansman maliyeti de % 3'tür. Üç aylık süre içerisinde Rb'nin TL karşısında değer kaybı % 4 olarak tahmin edilmektedir. Bu durumda kredilendirme kararının doğru olup olmadığını yeni müşteri grubunun işletmeye sağladığı ek karlar ile işletmenin katlanmak zorunda kalacağı ek maliyetleri karşılaştırarak verebiliriz.



Kredilendirme politikasında yapılan değişiklik, marjinal karlar > marjinal maliyetler şartının geçerli olması durumunda işletme için tercih edilebilir durumda olacaktır.

### **Marjinal Kar                      Marjinal Maliyet**

$$100\ 000\ \text{Rb}\ (0,12) > (100\ 000\ \text{Rb})\ (0,02) + (100\ 000\ \text{Rb})\ (0,03) + (100\ 000\ \text{Rb})\ (0,04)$$

$$12\ 000\ \text{Rb} \quad > \quad 2\ 000\ \text{Rb} + 3\ 000\ \text{Rb} + 4\ 000\ \text{Rb}$$

$$12\ 000\ \text{Rb} \quad > \quad 9\ 000\ \text{Rb}$$

Yukarıdaki hesaplamalara göre dördüncü müşteri grubuna satış yapılmasının işletmeye katkısı 12 000 Rb'dir. Katlanılan maliyet ise 9 000 Rb'dir. Bu durumda kredilendirme kararının uygulanması doğru olacaktır. Fakat gelecek üç aylık dönemde bu kararı olumsuz yönde etkileyebilecek birçok faktör bulunmaktadır. Örneğin şirketin faaliyet gösterdiği ülkede (Rusya) beklenmedik ekonomik ve siyasi risklerin ortaya çıkmasıyla birlikte, hedeflenen satış rakamına ulaşılamaması, şüpheli alacak oranının tahminlerin üzerinde çıkması, finansman maliyetlerinin yükselmesi veya döviz kurunda beklentilerin üzerinde bir değişiklik olması durumudur. Ruble Türk Lirası'na karşı beklentilerin ötesinde %4'ten daha fazla değer kaybederse işletmenin ek satışlar için katlanmış olduğu maliyet artacak ve ek satışların karlılığı sıfırlanabilecektir.

### **3.5. Alacaklardaki Kur Riskinin Hesaplanması ve Yok Edilmesi**

Uluslararası ticari faaliyette bulunan her kuruluş, döviz kurlarındaki değişmeler nedeniyle kazançlarının, aktiflerinin ya da borç ve yükümlülüklerinin yerli para cinsinden değerinin değişmesi riski ile sürekli karşı karşıyadır. Bir firmanın döviz kuru riskiyle karşı karşıya kalması için mutlaka uluslararası faaliyet göstermesi gerekmez. Yerel paranın yabancı paralar karşısında değerinin değişmesi sonucunda ulusal firmaların faaliyetleri de olumlu ya da olumsuz şekilde etkilenir. Bu nedenle kur riski işletmelerin sürekli karşılaşılabilecekleri ve etkilerinden korunması gereken bir risk türüdür (Aksoy ve Yalçiner, 2013: 381).

Kur riski yabancı para birimiyle yapılan işlemlerde ortaya çıkmaktadır. Döviz kurundaki beklenmeyen değişiklikler borçlar, alacaklar, net nakit akımları ve firma değeri üzerindeki değişimlerdir.

Döviz kuru riski ek maliyetlere ve zararlara yol açabileceği gibi bazen de ek kar fırsatı yaratabilmektedir. Döviz kuru tahminleri iyi olan ve fonlarını iyi yöneten işletmeler böylece rekabet üstünlüğü elde edip piyasada güçlü bir imaj oluşturacaklardır.

Uluslararası şirketlerin karşılaşılabilecekleri döviz kuru riski çok boyutlu bir özellik taşımaktadır. Bunlardan ilki uluslararası şirketin merkezinin bulunduğu ülke dışındaki yavru şirketlerinin çeşitli milli para ülkelerindeki faaliyetleri sonucu kur değişmelerinin etkisiyle ana şirketin yılsonu hesaplarında meydana gelebilecek dönüştürme riskleridir. İkincisi uluslararası şirketlerin normal dış ticaret işlemlerinden doğan döviz akımları ile ilgili kur riskleridir. Üçüncü ise, karara bağlanmış yurtdışı yatırımlarının başarı şansı ile ilgili kur riskleridir (Yıldız ve Çiftçi, 2011: 38).

### **3.5.1. İşlem Riski**

Döviz kurlarındaki beklenmeyen değişimlerin firmaların döviz cinsinden varlıklar ve yükümlülükleri etkisi, işlem etkisi olarak bilinmektedir. İşlem etkisi; döviz dayalı vadeli alım ve satım, döviz dayalı borçlanma ve borç vermek durumlarında ortaya çıkmaktadır. Finansal olan/ olmayan birçok firma için işlem etkisi söz konusu olmaktadır (Doğukanlı, 2008: 175).

Döviz kurundaki değişimlerin işletmenin nakit giriş ve çıkışlarını etkilemesi olarak da adlandırılan işlem riski yabancı para birimleriyle işlem yapıldığında ortaya çıkmaktadır. Buna bağlı olarak nakit çıkışındaki artış işletmeyi zarara uğratabilir.

İşletmelerde işlem riski iki aşamalı olarak belirlenebilir. Birinci aşamada işletmenin çeşitli para birimleri cinsinden nakit giriş ve nakit çıkışına neden olan yabancı para büyüklükleri belirlenir. İkinci aşamada miktarı belirlenen para birimlerindeki tüm riskin etkisi ölçülmeye çalışılır (Yalçınar, 2012: 429).

İşlem riskinin ortaya çıkma nedenleri,

- Fiyatları yabancı bir paraya bağlanmış olan mal ve hizmetleri alınması veya satılması,
- Geri ödemenin yabancı bir para üzerinden yapılması koşuluyla fon ödünç alma veya ödünç verme,
- Henüz vadesi dolmamış bir vadeli döviz sözleşmesi yapma,
- Başka biçimlerde yabancı paraya bağlı varlıklar ve yükümlülükler üstlenilmesidir (Seyidoğlu, 2003: 248).

Örneğin, Bir Türk firması ABD'ye üç ay vadeli, 50 milyon \$ değerinde mal ihraç etmiştir. İhraç anında kur 1 \$ = 1,38 TL'dir. Vade tarihine kadar ithalatçı ABD firmasının herhangi bir şekilde işlem riskiyle karşılaşması mümkün değildir. Çünkü mal bedeli ithalatçı ülkenin para birimi cinsinden fatura edilmiştir. İşlem riski ihracatçı firma üzerinde kalmaktadır. Satış 65Vade tarihinde kurun 1 \$ = 1,25 TL olması halinde ihracatçı firma bir miktar gelir kaybına uğrayacaktır. Üç aylık sürede ihracatçının işlem riskinden dolayı uğradığı kayıp 6.500.000 TL (69.000.000 TL – 62.500.000 TL)dir.

Satış bedeli dolar cinsinden değil de TL cinsinden belirlenmiş olsaydı, işlem riski ithalatçı firmaya geçecekti. Çünkü Türk Lirası'nın ABD \$'ı karşısında değer kazanması ithalatçının işlem riskini arttıracak ve ödeyeceği tutarı yükseltecekti (Yalçiner, 2012: 429).

İşlem etkisinden korunma yöntemleri çeşitlidir. Forward piyasa, para piyasası, opsiyon piyasası gibi sözleşmeye dayalı işlemlerle korunma sağlanabileceği gibi bu etkiden risk kaydırarak, etki netleştirerek, risk paylaşarak da korunulabilmektedir (Doğukanlı, 2008: 176). Bir işlem veya sözleşme yapılmış, ancak ödeme/tahsilat günü gelmeden kur değişebilir. Böyle bir olasılık her zaman olabileceğinden korunma teknikleriyle ödeme/tahsilat günündeki nakit giriş ve çıkışını bugünden sabitlemek mümkündür. Vadeli işlemler, gelecek sözleşmeleri, opsiyonlar ve değiş tokuşlar kur değişimlerinin işlem riskini telafi edecek belli başlı finans mühendisliği ürünleridir. Bu ürünler finansal türevler olarak da bilinir (Gürsoy, 2007: 798).

### 3.5.2. Faaliyet Riski

Faaliyet riski, döviz kurlarındaki beklenmeyen değişimleri, nakit akışları ve firma değeri üzerinde yapacağı etkiyi ölçmektedir (Doğukanlı, 2008: 164). Bir firmanın pazar değeri orta ve uzun vadedeki nakit akışlarının şimdiki değerine eşittir ve kur değişimleri bu nakit akışlarını değiştirmek suretiyle Pazar değeri üzerinde etkili olur. Buradaki kur değişmelerinin öngörülemeyen değişmeler olduğunu vurgulamak gerekir. Zira tahmin edilebilen veya beklenen kur değişimleri etkin piyasalara firmanın pazar değerine zaten yansıtılmaktadır (Gürsoy, 2007: 799).

Görüldüğü gibi gerek işlem gerekse faaliyet riski geleceğe ait nakit akımları üzerinde tahmin edilemeyen değişimlerle ilgilidir. Fakat işlem riski, önceden mevcut ve yakın gelecekte gerçekleşecek olan, faaliyet riski ise uluslararası rekabet durumuna bağlı olarak daha uzak bir gelecekte ortaya çıkacak nakit akımındaki değişimleri konu edinmektedir (Seyidoğlu, 2013: 247).

İşlem etkisi beklenmedik kur değişmelerinin kısa vadeli, çoğu kez sözleşmeye bağlanmış olan nakit akımları üzerindeki etkileriyle ilgilenirken, faaliyet etkisi beklenmedik kur değişmelerinin gelecekte, uzun bir zaman boyutunda firmanın faaliyet ve rekabet durumu üzerinde doğuracağı değişimler sonucu yol açacağı nakit akımı etkilerini inceler. Faaliyet riskinin ölçülmesi ve yöntemiyle ilgili çeşitli yöntemler geliştirilmiştir. Bu yöntemler kullanılarak faaliyet riskinin etkileri azaltılabilir (Yalçın, 2012: 430).

Faaliyet riski yönetimi temel olarak; kısa, orta ve uzun dönem faaliyet etkisinin ölçülmesi; stratejik ve finansman faaliyetlerinin çeşitlendirilmesiyle sağlanabilmektedir.

### 3.5.3. Dönüştürme Riski

Dönüştürme riski, şirketin yabancı para biriminden değerinin, bir muhasebe dönemine kadar geçen zamanda döviz kurundaki değişimlerden dolayı veya fiziki bir işlem olmaksızın değişmesini ifade eder. Kısaca bu etki, yabancı para ile ifade edilen aktif ve pasif kalemlerinin ana ülke parasına dönüştürüldüğü zaman ortaya çıkan eşitsizlikten kaynaklanmaktadır (Doğukanlı, 2008: 191). Muhasebe riski olarak da isimlendirilen

dönüştürme riski, ana merkezi bulunduğu ülkenin dışında şubeleri olan uluslararası işletmelerin karşılaştığı bir döviz kuru riski çeşididir (Yalçınır, 2012: 430).

Uluslararası şirketlerde ana ve bağlı şirketlere ait finansal tabloların konsolide edilmesi ve tek bir rapor olarak yönetime sunulması söz konusudur. Bunun için değişik ülkelerde bulunan bağlı kuruluşların ilgili ülkenin para birimine göre tuttıkları kayıtların ana ülke parasına dönüştürülerek tek bir bilanço ve tek bir gelir tablosu altında toplanması gerekmektedir. Burada önemli olan konu ise çeşitli dövizlerin ana ülke parasına dönüştürülmesinde hangi kurların kullanılacağıdır. Burada üç farklı kur kullanılabilir: cari kur, tarihi kur ve ortalama kur (Doğukanlı, 2008: 192).

Eğer şubenin faaliyet gösterdiği ülkenin para birimi zayıf ise şube, karının çevrilerek ana merkeze gitmesini kabul etmeyebilir. Uygun yatırım fırsatları varsa kazançların şubede kalması akılcı bir davranış olur. Çünkü şube kazançlarının ana ülke para birimine dönüştürülmesi zorunlu değildir. Zayıf para birimiyle çevrim şubenin performansını düşük gösterebilir (Yalçınır, 2012: 430).

Etkin bir sermaye pazarında dönüştürme riski firmanın Pazar değeri üzerinde etkili olmaz. Ancak yöneticiler ulusal para birimine dönüştürülmüş olan konsolide bilançolarında, kur değişmelerinden kaynaklanan bir dönüştürme zararı veya karı görülmesini istemiyorlarsa bilanço korunması denilen bir yöntem başvurabilirler. Bilanço korunması dövizli aktiflerle, dövizli pasifleri birbirine eşitlemektir. Bu eşitlik sürekli şekilde mevcut olursa herhangi bir kur değişmesi aktif ve pasifler üzerinde aynı miktarda fakat ters yönde etkili olacağından bu etkiler birbirini götürecektir ve öz sermaye kur değişmelerine karşı korunmuş olacaktır (Gürsoy, 2007: 800).

Dönüştürme riski şubelerin yıllık kar rakamları üzerinde etkili olmasının yanında, ana merkezin şubelere yaptığı yatırımların tutarının da yıldan yıla farklılaşmasına neden olur. Örneğin, ana merkezin şubelere yaptığı yatırımların tutarının da yıldan yıla farklılaşmasına neden olur. Örneğin (Yalçınır, 2012: 431), uluslararası bir işletme Türkiye'ye 150 milyon \$'lık bir yatırım yapmıştır. Yatırımın yapıldığı yıl ulusal parayla yabancı para arasındaki kur  $1 \$ = 1,20 \text{ TL}$ 'dir. Sonraki yıllarda kurun sırasıyla 1,45; 1,62; 1,40 olması halinde Türkiye'de yatırımın değeri aşağıdaki gibi değişmektedir.

<u>Yıllar</u>	<u>Döviz Kuru</u>	<u>Yatırımın Değeri</u>
1.yıl	1,20	180 000 000
2.yıl	1,45	217 500 000
3.yıl	1,62	243 000 000
4.yıl	1,40	210 000 000

Yatırım değeri rakamlarından da izleneceği gibi, firmadaki yapı aynı kalsa dahi yatırımın değerini döviz kuru değişimlerinden dolayı yıldan yıla farklılaşmaktadır (Yalçiner, 2012: 431).

### **3.6. Döviz Kuru Tahmini**

Döviz kurlarının tahmin edilmesi kurumlar ve hatta bireyler için çok önemli olmaktadır. Farklı nedenlerle uluslararası şirketler, ihracatçılar, ithalatçılar, döviz aracıları, bankalar, kamu kuruluşları ve bireyler döviz kurlarını tahmin etmek isterler (Doğukanlı, 2008: 83).

Uluslararası işletmeler için döviz kurlarını tahmin etmek; döviz kuru riskine karşı korunmak, uluslararası fiyatları belirlemek, kısa ve uzun süreli finansman kararları almak, kısa süreli yatırım kararları almak, sermaye bütçeleme kararları almak ve kazançların değerlendirilmesi için önemlidir.

Kur tahmini dövizin fiyatını etkileyen faktörlerin incelenmesine bağlıdır. Genel olarak döviz kuru, piyasadaki arz ve talebe göre değişim göstermektedir. Dövizin arz ve talebinin değişmesine neden olan, diğer bir ifadeyle dövizin fiyatını etkileyen faktörler ise çeşitlidir. Bu faktörler;

- İki ülkedeki genel fiyat seviyesi,
- İki ülkedeki beklenen enflasyon oranı,
- İki ülkedeki faiz oranı,

- İki ülkedeki hükümetlerin ekonomik ve politik kaygılarla, dış ticarete koydukları kısıtlamalara ya da döviz kurlarına yaptıkları müdahalelerdir.

Bu faktörlere dayalı olarak geliştirilen ve döviz fiyatında meydana gelecek değişikliği belirlemede kullanılan çeşitli tahmin yöntemleri geliştirilmiştir (Yalçiner, 2012: 431).

Döviz kuru tahmini temel olarak; teknik analiz, temel analiz ve pazara dayalı olarak yapılabilmektedir.

### **3.7. Global Kredi Riskinden Korunma**

Uluslararası işletmeler dış pazarlardaki satışlarında bazı risklerle karşı karşıya kalmaktadırlar. Özellikle yapacakları kredili satışlarda hem müşterilerine kredi sağlamakta hem de bu kredilerin tahsilatında sıkıntı yaşayabilmektedirler. Alacağın şüpheli duruma düşmemesi için bu işletmeler çeşitli korunma yöntemleri vardır. Bunları genel olarak dört kısımda incelemek mümkündür.

#### **3.7.1. Teslimat Öncesi Ödeme**

Dış ticaret finansmanı, birincisi ihracatçılara ve ikincisi ithalatçılara olmak üzere iki yöntemle sağlanır. Gelişmekte olan ülkeler açısından “ihracat finansmanı” diğerine göre daha büyük öneme sahiptir. İhracat faaliyeti süresince ithalatçı, genellikle mallar eline geçmeden ödeme yapmak istemez ve kendisine daha uzun kredi süresi tanıyan alternatifleri tercih eder. İhracatçı ise, yurtdışına gönderdiği malların karşılığında yapılacak ödemenin en kısa sürede yapılmasını arzu eder (Özdemir, 2004).

Peşin ödeme (teslimat öncesi ödeme), ithalatçının ihracat gerçekleşmeden önce mal bedelini ihracatçıya ödemesidir. İhracatçı mal bedelini tahsil ettikten sonra malları sevk eder. Bu ödeme şeklinde ithalatçı malları almadan önce ödeme yaptığı için risk altındadır. İhracatçının ise hiçbir riski yoktur (Toroslu, 1999: 43).

Ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracat yapan işletmelerin en önemli problemlerinden birisinin çalışma sermayesi yetersizliği olduğu yapılan birçok araştırmada tespit edilmiştir. Bu nedenle bu gibi ülkelerde sevk öncesi kredi programları büyük önem kazanır. Gelişmiş ülkelerde ise ihracat için gerekli finansman genellikle ticari bankacılık

sistemi tarafından sağlanmakta olup, ihracat finansman kuruluşları ihracat sektörüne ve bankalara, sigorta ve garanti programlarıyla destek vererek sadece risksiz bir ortam sağlama işlevini yerine getirmektedir (Sakarya, 2009).

İşletme global kredi riskinden korunmak için malları müşteriye göndermeden önce ödeme yapılmasını isteyebilir. Risk altına giren ithalatçı bu ödeme şeklini her zaman kabul etmeyebilir. Malların sıkıntısız bir şekilde eline ulaşmasını bekleyebilir.

Peşin ödeme, ihracatçı açısından en ideal ödeme şeklidir. İhracatçıya malları hazırlamak ve sevk etmek için ihtiyaç duyduğu fonları önceden kazandırır (Toroslu, 1999: 43).

Fiili olarak yükleme öncesi finansmana olan ihtiyaç, ihracat siparişi alındıktan sonra ortaya çıkmakta ve ihraç ürünleri yüklendikten sonra sona ermektedir. İhracata hazırlık niteliği taşıyan bu krediler, üretici ve pazarlamacı firmaların kesin siparişin alındığı tarihle yüklemenin yapıldığı tarih arasındaki sürede ihracat talebini yerine getirebilmeleri amacıyla ortaya çıkan ek finansman ihtiyacını gidermek amacıyla verilmektedir. Çoğunlukla kısa vadeli olmakla beraber üretim süreci uzun zamanı gerektiren sermaye mallarının ihracatında vade bir yılı aşabilmektedir. Özellikle ihracat üretimi için verilen kredilerin yatırımları cesaretlendirme ihtimali daha yüksek olduğu gibi, yatırım kredileri de uzun vadeler gerektirir. Bu yüzden gelişmekte olan ülkeler için yükleme öncesinde, işletme sermayesi ihtiyacına göre, ihracat üretimine dönük sermaye ihtiyacının karşılanmasında, sınırsız ve bütün firmalar için eşit erişim imkanlarının oluşturulması büyük önem arz etmektedir (Özdemir, 2004).

### **3.7.2. Teminat Mektupları**

Teminat mektupları, ticari bankalar güvenilirliklerini (itibarlarını) kullanarak müşterilerinin yükümlülüklerini üstlenmelerini ve böylece işlerin yürümesini sağlarlar. Muhtemel borçlar (krediler) olarak da tanımlanan teminat mektupları, banka müşterilerinin yurtdışındaki taahhütlerinde ortaya çıkan finansman ihtiyacının karşılanmasında önemli bir destektir (Berk, 2010: 205).

Teminat, teminat mektubunda ilgi kurulan sözleşmeden, yani asıl borçlu ve alacaklı arasındaki ilişkiden tamamen bağımsız bir taahhüttür. Diğer bir ifadeyle, garanti metninde



sözleşmeden, iş ilişkisinden veya borç ilişkisinden söz edilse dahi sadece referans niteliğindedir (Kaya, 2009: 209).

Bir olayın meydana geleceği veya ne şekilde sonuçlanacağı biliniyorsa, herhangi bir riskten söz edilemez. Teminat mektubunda banka; teminat mektubunu düzenleyerek, belirli bir riskin gerçekleşmesi halinde, teminat mektubu; yani garanti sözleşmesinde belirtilen miktarı geçmeyecek şekilde oluşacak zararı parasal olarak tazmin etmeyi taahhüt etmektedir (Şafak, 2010: 8).

Uluslararası işletme ithalatçı lehine çıkarılan ve ödeme araçları teslim alındığında ödemenin yapılacağını garanti eden teminat mektubu uygulamasından faydalanabilir. Garantör banka yükümlülüğünü yerine getirmede güvenilir olduğu sürece ihracatçı firmanın, yabancı müşterisinin kredi değerliliğini de araştırmasına gerek kalmayacaktır. Söz konusu strateji, etkili olmasının yanında teminat mektubu masrafı gibi belirli bir maliyeti de içerir (Aksoy ve Yalçın, 2013: 380).

Uygulamada teminat mektupları ile ilgili banka, muhatap, lehtar ve kontrgaranti olmak üzere dört taraf bulunmaktadır.

- Banka (Garanti Veren): Banka teminat mektubunda güvence veren kurumdur. Banka teminat mektubunu kanunlara uygun şekilde düzenler ve lehtarın taahhüdünü yerine getirmemesi halinde, işi yaptırana mektup bedelini ödemeyi garanti eder.
- Muhatap (Garanti alan): Teminat mektubunun verildiği resmi daire ve kurum veya gerçek ya da tüzel kişidir. Teminat mektubunu alan, işin yapılmamasına karşın kendini güvenceye almış olur.
- Lehtar (Amir borçlu): yapacağı iş bankaca garanti edilen kredi müşterisidir. Taahhüt ettiği işi yapmaması durumunda lehtar, bankanın muhataba ödediği para ve bu paranın gecikme faizini bankaya ödemekle yükümlüdür.
- Kontrgaranti: Teminat mektubu verirken bankanın lehdardan aldığı teminata kontrgaranti denir. Kontrgaranti bankaca verilen garantinin teminatı anlamına gelir.

Kontrgaranti maddi bir teminat olabileceği gibi itibarlı, maddi gücü yerinde bir kişinin kefaleti de olabilir. Ayrıca bazı durumlarda bir başka bankanın teminat mektubu da olabilir (Güney, 2012: 103).

### **3.7.3. Akreditif İşlemi**

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme yöntemidir. Satıcı ve alıcı arasında olan karşılıklı güvensizliği, ödeme sürecine banka itibarını katarak, ortadan kaldıran bir yöntemdir (Tomanbay, 1995: 79). Akreditif malın alıcıya teslimi ile ödemenin satıcıya yapılmasında aracı olmaktadır. Alıcı satıcı lehine bir kredi açılmasını bankasından talep eder. Akreditif ile banka (alıcı yerine), satıcı malın teslimatının gerçekleştiğini gösteren belgeleri sunduğu zaman önceden anlaşılmış olan tutarda ödeme yapma sözü verir (Şakar, 2011: 151).

Akreditif; ithalatçının, bankası aracılığıyla ihracatçının ülkesinde bulunan muhabir bankada, ihracatçı lehine açtığı bir itibar hesabı olarak tanımlayabiliriz. Bir diğer ve geniş tanımla akreditif; alıcının talep ve talimatıyla, bir bankanın, alıcı tarafından ayrıntıları belirtilmiş mala ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında, satıcıya ödeme yapacağını yazılı olarak taahhüt etmesidir (Tomanbay, 1995: 80).

Akreditif işlemi ile ödemenin gerçekleşmesinde temel olarak dört taraf mevcuttur. Bunlar; ithalatçı, ihracatçı, akreditif açan banka ve ödeme yapan bankadır. Akreditif işlemine konu olan işin hacmine ve akreditifin niteliğine göre banka sayısı bire inebildiği gibi ikiden fazla da olabilmektedir (Şakar, 2011: 151).

Akreditifte esas olarak dört taraf bulunur. Bunlar sırasıyla; alıcı ya da akreditif amiri, alıcının bankası ya da amir banka, satıcı ya da akreditif lehdarı ve satıcının bankası ya da muhabir bankadır (Tomanbay, 1995: 80).

#### Akreditif Türleri

- Ödeme koşullarına göre akreditif,
- Dönülebilir – dönülemez akreditifler,
- Karşılıklı akreditifler,
- Devredilebilir akreditif,

- Teminat akreditifi (Satndby L/C),
- Açık akreditif,
- Rotatif (Döner) akreditif (Şakar, 2011: 155).

### Akreditif İşlemi Nasıl Gerçekleşir?

İthalatçı ve ihracatçı arasında malın cinsi, fiyatı, ödemede kullanılacak döviz, teslim şekli ve ödeme şekli belirtilen bir satış sözleşmesi yapılır. İthalatçı, sözleşmeye dayanarak kendi bankasından ihracatçı lehine bir akreditif açmasını ister. Amir banka, akreditif açıldığını ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir. Muhabir banka akreditif açıldığını ihracatçıya bildirir. İhracatçıya iletilen ve akreditif açıldığını bildiren akreditif metninde, malların ihracatçı tarafından ithalatçıya sevk edildiğini bildiren belgelerin muhabir bankaya sunulmasından sonra ödeme yapılacağı bildirilir. İhracatçı malları akreditif koşullarına uygun olarak sevk eder ve belgeleri hazırlar. İhracatçı, malları sevk ettiğini gösteren belgeleri muhabir bankaya sunar. Muhabir banka belgelerin uygunluğu üzerine ödemeyi ihracatçıya yapar. Muhabir banka, belgeleri ithalatçının bankasına ileterek yaptığı ödemeyi tahsil eder. Amir banka malların mülkiyetini tanımlayan belgelere sahiptir. İthalatçının akreditif bedelinin tamamını bankaya ödemesinden sonra banka, belgeleri ithalatçıya vererek akreditif işlemini sonuçlandırır (Tomanbay, 1995: 81).

### Akreditif İşleminde Önemli Noktalar

1. Akreditifin vadesi ve yeri, akreditifin sona ereceği tarih ve yeri de hangi ülkede sona ereceğini gösterir.
2. En son vesaik ibraz tarihi: Akreditifte bulunan böyle bir tarih varsa belgeler bankaya bu tarih içinde getirmek zorundadır. Eğer tarih belirtilmemişse yükleme belgesi (nakliye belgesi) tarihinden sonraki 21 işgünü içinde belgeler bankaya getirilmek zorundadır.
3. En son yükleme tarihi: Eğer akreditif açılırken alıcı yüklemeyi belirli bir tarihe kadar yaptırmak isterse bu tarihi koydurabilir. Böylece satıcıyı belirli bir tarihe kadar yüklemeyi yapmaya zorlayabilir. Eğer yükleme tarihinden sonra yükleme yapılırsa ödemeyi yapacak olan banka belgeleri bekletir. Alıcı bankadan kabul

mesajı istenir. Kabul mesajı gelirse ödemeyi yapar. Alıcı kabul etmez ise satıcıya ödeme yapılmaz (Şakar, 2011: 154).

#### **3.7.4. Alacak Hakkının Devri (Factoring)**

Global kredi riskinden korunmanın bir yolu da uluslararası işletmenin alacak hakkını devretmesidir, bu işlem factoring olarak da adlandırılmaktadır. Factoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurtiçine veya yurtdışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı alacak haklarının, factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir. Kısaca factoring, kredili satış yapan işletmelerin, bu satışlardan doğan alacak haklarının factoring şirketleri tarafından satın alınması esasına dayanan bir finansman yöntemidir (Aydın, Başar ve Coşkun, 2009: 159).

Başlangıçta yurtiçi işlemlerle yoğun olarak ilgilenen factoring kuruluşları dış ticaretteki artışa paralel olarak uluslararası factoring işlemlerini özel uzman kadrolarla ve uluslararası acenta bağlantıları ile etkili ve yoğun bir şekilde sürdürmektedirler. Satıcılar da uluslararası factoring işlemlerine özel önem vermektedirler. Zira yabancı ithalatçının kredi değerliliğinin belirlenmesi konusundaki bilgi yetersizliği, vadelerin nispeten uzun olması ekonomik, politik ve döviz risklerinin varlığı satıcıların varlığını doğrudan tehdit etmektedir. Söz konusu riskler Eximbank tarafından sunulan kredi sigortası hizmetleri ile azaltılsa bile hizmet ve fonlama fonksiyonunu factoring kuruluşları uzmanca sunmaktadırlar (Berk, 2010: 210).

Factoring sisteminin üç fonksiyonu bulunmaktadır. Bunlar; finansman fonksiyonu, hizmet fonksiyonu, teminat fonksiyonu ve risk üstlenme fonksiyonudur.

Finansman fonksiyonu, factoring işleminin temel işlevlerinden birisidir. Bu fonksiyon sayesinde satıcı firmaya vadeli alacağın belli bir oranında vadeden önce ön ödeme yapılabilir (Apak ve Demirel, 2013: 361). Factoring sözleşmelerinde zorunluluk olmamakla beraber alacakların tahsilini beklemeksizin factor kuruluşu satıcıya belli bir ön ödemede bulunabilir. Factoring işleminin bu özelliğinden dolayı satıcıya finansman kolaylığı sağladığı söylenebilir (Ertürk, 2013: 416).

Hizmet fonksiyonu; factorün müvekkiline sunduğu hizmetler, borçlu hesapların izlenmesi, uyarısı, tahsilat ve danışmalık olarak özetlenebilir. Factoring kuruluşları bu hizmeti modern nitelikli bilgisayar ve nitelikli personel sayesinde sunduğu için hizmet fonksiyonu özellikle küçük ve orta boy firmalara önemli olanaklar sunmaktadır. Factor söz konusu hizmete karşılık alacak tutarının %5-3'ü oranında factoring hizmeti almaktadır. Factoring kuruluşlarının önemli bir hizmeti de istihbarattır. Yurtiçindeki ve dışındaki muhabir bağlantıları sayesinde firmalar hakkında piyasa araştırması yaparak özellikle vadeli satış için kredi değerliliğini tespit edebilirler (Apak ve Demirel, 2013: 362).

Factoring işleminin en önemli fonksiyonlarından biri de teminat fonksiyonudur. Bu fonksiyon sayesinde factoring şirketleri satıcı firmaların alacaklarını tahsil edememe riskini üstlenmektedir. Vadeli satış yapan firmalar için mali yapılarını sarsan en büyük risklerden birisi alacaklarını tahsil edememeleridir. Gelişmiş ülkelerde zaman zaman görülen ekonomik durgunluk ile az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerdeki döviz darboğazları, kambiyo kısıtlamaları gibi nedenler satıcı firmaları alacaklarını tahsil edememe riskiyle karşı karşıya bırakmaktadır. İşte bu noktada factoring işleminin teminat fonksiyonu devreye girmekte ve satıcı firmaları bu riskten kurtarmaktadır (Apak ve Demirel, 2013: 362).

Risk üstlenme fonksiyonu içeriği ise, dünya pazarlarını sürekli izleyebilen deneyimli elemanlar çalıştırabilen factoring kuruluşları riskli alacakları daha kolay tahsil edebilirler. Söz konusu kuruluşlar, riski üstlenmeleri halinde sigorta giderleri dolaylarında bir ücreti de risk primi olarak almaktadırlar (Berk, 2010: 211). Satıcı firma sattığı mal karşılığında müşterilerden alacaklarını, aralarında satış öncesi yaptıkları anlaşmalar gereğince factor kuruluşuna devreder. Böylece, bu anlaşma gereğince satıcının alacaklarının tahsilinden dolayı muhtemel riski factor kuruluşuna geçmekte ve factorün bu riski satıcı kuruluşa rücu etme hakkı bulunmamaktadır. Factoring şirketi, belirli endüstri dallarına göre uzmanlaşmış istihbarat ve araştırma elemanlarına sahip olduğu ve sürekli güncelleştirilen finansal bilgi sistemine dayanarak karar verdiği için riski dağıtma imkanlarına sahiptir (Ertürk, 2013: 417).

### Factoring İşleminde Taraflar

Uluslararası factoring sözleşmesinde dört taraf vardır: alacaklı firma, alacakları devralan factoring şirketi, borçlu firma, ithalatçı ya da borçlunun kendi ülkesinde bulunan muhabir banka ve kuruluş. Factoring işleminden factoring şirketi, factor ücreti, komisyon veya finansman ücreti alırken, satıcı firma vadeli alacaklarını belirli bir faiz oranı üzerinden iskontolu tahsil eder (Özdemir, 2005).

Factor, firmadan alacak hesaplarını belirli bir iskontoya tabi tutarak ve genellikle rücu hakkı olmaksızın satın alır. Diğer bir ifadeyle alacakların ödenmemesinden doğan kaybı factor üstlenir. İhracatçı firma alacaklarını factore sattığı zaman faktör firmaya nakit olarak ödemede bulunur. Böylelikle firma ödemede gecikmelerden korunmuş olur (Aksoy ve Yalçiner, 2013: 381). Global kredi riskinden korunmuş olmasına rağmen bu işlemin işletmeye bir maliyeti vardır. Bu maliyette iskonto tutarı kadar olmaktadır. Diğer taraftan borçlu işletmenin kredi değerliliği, ödemenin süresi gibi değişkenler bu iskonto oranının belirleyici olmaktadır.

Factoring şirketleri tecrübeli oldukları pazarda daha başarılı olabilmektedir. Çoğu zaman farklı ülkelerde şube açma yoluna giderler. Böylece farklı pazarlar tanıyarak faaliyet sınırlarını genişletirler.

### Uluslararası Factoring İşlemi Süreci

Factoring işleminde bu dört tarafın ortak hareket etmesi ile birlikte talepte bulunulan işlem prosedürü işlemeye başlar. Uluslararası factoring işlemlerinde süreç aşağıdaki gibidir:

1. İhracatçı kendi ülkesindeki factoring şirketi ile bir sözleşme yapar.
2. İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
3. İhracatçı yurt dışından gelen mal taleplerini yurt içindeki factoring şirketine bildirir ve ithalatçı hakkında bilgi ister.
4. Yurtiçindeki factoring şirketi, ithalatçı ile ilgili bilgileri muhabir factoring şirketine
5. İhracatçı malları ithalatçıya gönderir.

6. İhracatçı nakit ihtiyacına göre isterse kendi ülkesindeki factoring şirketin ön ödemedir.
7. Faturaların vadesi geldikçe ödemeler ithalatçı tarafından muhabir factoring şirketine yapılır.
8. Muhabir factoring şirketi yaptığı tahsilattan kendi komisyonunu düşerek kalan tutar ihracatçının ülkesindeki faktoring şirketine gönderir.
9. İhracatçının ülkesindeki factoring şirketi muhabir factor'den tahsil ettiği tutardan ön ödeme yapılmışsa komisyonunu ön ödeme yapılmışsa yapılan ön ödeme tutan, finansman faizi ve factoring komisyonu düşüldükten sonra kalan tutan satıcı işletmeye öder. Muhabir factoring şirketi ithalatçı hakkında gerekli araştırmaları yapar ve ithalatçının kredibilitesi yüksek ise ihracatçının ülkesinde şirketine onay verir.
10. Factoring şirketi, ihracatçıya vereceği hizmetleri ve maliyetlerini bildirerek limit onayı verir ( Özdemir, 2005).

Uluslararası açıdan baktığımızda karşımıza iki farklı factoring işlemi çıkmaktadır. Bunlardan biri ihracat factoringi, diğeri ise ithalat factoringidir.

### İhracat Factoringi

İhracat factoringinde yurtiçi factoringe oranla daha fazla risk unsuru bulunduğundan muhabir bir factorün hizmetlerinden yararlanılmaktadır. Bu muhabir bazen factorün şubesi veya temsilcisi bazen de ithalatçının ülkesindeki bir başka factoring şirketi olmaktadır. Muhabir factor ithalatçının ülkesindeki factore bildirir. İhracat factoringi, factorün birçok yabancı ülkede muhabir ilişkisi kurmasını gerektirdiği için yurtiçi factoringe göre daha geniş bir örgütlenme gerektirmektedir (Toroslu, 1999: 9).

İhracatta factoringinin avantajları;

- Vadeli satışlardaki artışın getireceği ek finansman yükünü düşünmeden satışlarını arttırır. Mevsimlik satışların getirdiği ek finansman yükünü rahatlıkla karşılar.

- İhracatçılar; hammadde alımlarında peşin ödeme yaparak nakit ödeme indiriminden yararlanır. Üretim maliyetleri aşağı çekilir.
- İşletmelerin, nakit gücü nedeniyle kredi kurumları nezdinde kredi değerliliğini arttırır.
- Nakit akım planlarını kolayca ve gerçekçi bir şekilde hazırlar.
- Firmaların rekabet gücünü yükseltir.
- Alıcı ile yaptıkları sözleşmeye uygun sevkiyat yaptıkları takdirde firmalar riske karşı tam koruma altına alınır (Gürsoy, 2012: 385).

### İthalat Factoringi

İthalat factoringi, factorün muhabir aracılığıyla yurtdışındaki ihracatçıya vadesinde ödeme yapma garantisi verdiği factoringtir. Bu sayede ithalatçı firma akreditif açmadan ithalat işlemi yapabilmektedir. İthalat factoringi ihracat factoringinin tersi olarak düşünülebilir (Toroslu, 1999: 10).

İthalat factoringinin avantajları;

- Bankalar nezdindeki gayrinakdi kredi limitlerini doldurmadan yurtdışından vadeli ithalat yapma olanağına kavuşur.
- Yurtdışından kendisine mal mukabili veya açık hesap satış yapmak istemeyen tedarikçilerden ithalat yapma imkanına kavuşur.
- Peşin yerine vadeli ve açık hesap ithalat yapma imkanı elde ettiği için yurtiçi piyasada rekabet gücü artar.
- Akreditifli veya vesaik mukabili işlemlere göre çok daha düşük bir maliyetle ve daha az prosedürle ithalatlarını gerçekleştirme imkanına kavuşur ( Kaya, 2009: 243).

### Çift Factor Sistemi

Çift faktör olarak anılan bu sistemde ihracatçı ve ithalatçının ülkelerinde olmak üzere iki factoring kuruluşu devreye girmektedir. İhracatçının ülkesindeki factoring kuruluşuna devredilen alacaklar ithalatçının ülkesindeki factor tarafından izlenmektedir. Burada factoring kuruluşları zincirleme sorumluluk üstlenirler (Berk, 2010: 210).



Çift factor sisteminin işleyişi şu şekilde olmaktadır;

- İhracat factor müşterisi ve faaliyetleri hakkında bilgi edinilir.
- İhracat factorü müşterisi ile ilgili olarak verdiği hizmet veya sattığı mallar, tahmini iş hacmi, ödeme şartları, borçluların isimleri, işle ilgili fatura sayısı ve tutarları gibi bilgileri ithalat faktörüne iletir.
- İhracat factorü elindeki bilgiler dahilinde gerekli değerlendirmesini yaparak işi kabul edip etmeyeceğini, kabul ettiği takdirde kendi komisyon oranını ihracat factorüne bildirir.
- İhracat factorü, ithalat factoründen gelen şartları değerlendirir ve buna göre kendi komisyonunu belirler.
- Anlaşma sağlanıp sistem işlemeye başladıktan sonra süreç iki istisna dışında ihracatçı açısından kendi ülkesindeki satışlarda olduğu gibi işlemektedir. Bu istisnalar;
  1. Fatura asılları üzerine konulacak temlik ihbarı ile borçluyu, ödemeye ilgili ithalat factorüne yapmaya yönlendirmek,
  2. İhracat factorüne gönderilen orijinal fatura suretlerine, ithalat factorüne de gönderilmek üzere bir suret daha eklenmesidir.
- İhracatçı tarafından alacağın ihracat factorü tarafından ithalat factorüne devredilmesinin teyit edilmesi.
- Ödenmeme riski açısından her iki factor garanti limitlerini belirler ve ihracat factorü ihracatçıya toplam risk seviyesini bildirir.
- Malın kusurlu dolması dışındaki ödenmeme durumunda rücu edilemez factoring yapılmış ise ithalat factorü en geç vade bitiminden itibaren 90 gün içinde fatura tutarlarını ihracat factorüne öder.
- İthalat factorü malın kusurlu olmasıyla ilgili anlaşmazlıklar konusunda sorumluluk almaz. Ancak talep edildiği takdirde sorunların çözümüne yardımcı olur (Toroslu, 1999: 21).

### **3.7.5. Koruma Sağlayan Özel Kurumlar ve Eximbank**

Bugün sanayileşmiş ve dışa açılmış birçok ülke ihracatlarını ihracat bankaları aracılığıyla desteklemektedirler. Bu bankalar genel olarak Eximbank adıyla anılmaktadır. Bu nedenle Türkiye’de de Türk Eximbank olarak anılmaktadır (Tomanbay, 1995: 96).

Eximbank ve benzer kurumlar ihracatı teşvik etmek ve yurt dışında yapılacak yatırımları güvence altına almak için ihracat kredileri, kredi garantileri ve kredi sigortası gibi programlar geliştirmektedir. Böylece uluslararası işletmeler için global kredi riskinden korunma sağlayan bir kurum olmaktadır.

Bu gibi kurumlar finansman yardımı ile ihraççı firmaların alacaklarının geç tahsil edilmesi sonucu ortaya çıkan nakit akışı problemi azaltılmış olur. Ayrıca Eximbank politik riskler nedeniyle yabancı müşterilerin ödemelerini yapamaması durumunda ihraççı firmaya bir koruma sağlar. Örneğin ülkedeki rejim değişimi ile yönetim ithalatçı firmaların dışa olan borçlarını ödemelerine engel olabilir. Eximbankın bu fonksiyonu yabancı müşterilere sağlanan kredi riskini azaltır. Ancak bir derece de olsa ihracatçının üzerinden yabancı müşterilerin başka nedenlerden dolayı ödeme yapamama riski mevcuttur. Örneğin ithalatçı firma malları teslim aldıktan kısa bir süre sonra iflas edebilir (Aksoy ve Yalçiner, 2013: 380).



#### 4. GLOBAL KREDİ RİSKİ YÖNETİMİNDE EXIMBANK UYGULAMALARI

Özellikle 1990'lı yıllarda dünya ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak Türkiye'de de 1995 yılından bu yana ihracata yönelik doğrudan parasal teşvikler uygulamadan kaldırılmıştır. Bunun sonucunda Türk Eximbank'ın uygulamakta olduğu kredi, garanti ve sigorta programları ihracatın desteklenmesinde daha da önem kazanmıştır (Atayeter ve Erol, 2011). Eximbank'ın ihracatı desteklemek için uyguladığı başlıca programlar;

1. Kredi programları; kısa vadeli ihracat kredileri, özellikli krediler, döviz kazandırıcı hizmetler kapsamındaki krediler, dünya bankası kaynaklı krediler, AYB kaynaklı yatırım kredisi, ihracata dönük üretim finansman kredisi, yurtdışı fuar katılım kredisi, serbest bölgelere yönelik krediler
2. İhracat kredi sigortası
3. Ülke, kredi ve garantileri.

Türk Eximbank'ın faaliyetleri;

- Mal ve hizmetin ihracatını, kısa, orta ve uzun vadeli kredilerle finanse etmek,
- İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıya yurtiçi ve yurtdışı finansman kurumlarından sağlanacak kredi için garanti vermek,
- Mal ve hizmet ihracında, ihracatçının ticari ve politik risklerden kaynaklanabilecek zararlarının belli bir bölümünü teminat altına almak şeklinde sıralanabilir (Kaya, 2009: 195).

##### 4.1. Türk EXIMBANK'ın Bankacılık Sektöründeki Konumu

Türk Eximbank ülkemizin tek Resmi Destekli İhracat Finansman Kuruluşu olması sıfatıyla, ihracatın ve diğer döviz kazandırıcı işlemlerin desteklenmesi yönünde üstlendiği önemli misyonu yerine getirmek amacıyla, ihracat sektörüne uygun maliyetlerle finansman imkânı sağlayan "İhracat Kredisi" programlarının yanı sıra, ülkemiz ile muhatap ülkeler arasındaki ekonomik ve siyasi ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla yürürlüğe konulan "Ülke Kredi ve Garanti" programları ve ihracat sektörüne politik ve ticari risklere karşı güvence sağlayan "İhracat Kredi Sigortası" programları uygulamaktadır.

Banka, faaliyetleri bakımından kuruluşunu düzenleyen 3332 sayılı Kanunun yanı sıra, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu hükümlerine de tabidir. Bankacılık Kanunu çerçevesinde “Kalkınma ve Yatırım Bankaları” grubunda yer alan Türk Eximbank, aynı zamanda Türkiye Bankalar Birliği Yönetim Kurulu’nda da bu grubun temsilcisi olarak görev yapmaktadır. Ayrıca, Türk Eximbank, Türkiye’nin Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) ile OECD İhracat Kredileri ve Kredi Garantileri Grubu (İKG)’na üyeliği ve AB ile Gümrük Birliği Anlaşması’ndan kaynaklanan yükümlülükleri çerçevesinde, uyguladığı programlarda DTÖ, OECD ve AB normları ile diğer uluslararası düzenlemelere de uygun hareket etmek durumundadır. Bunlara ek olarak, Uluslararası İhracat Kredi ve Yatırım Sigortası Kuruluşları Birliği (Berne Union)’nin üyesi olan Banka, ihracat kredi sigortası faaliyetlerinde Berne Union ile yakın bir işbirliği içerisindedir. Bu kapsamda, Banka sektördeki mevduat ve katılım bankalarının yanı sıra, diğer kalkınma ve yatırım bankalarından da farklılık göstermektedir.

Dış ticarete alıcı ve satıcıların birbirlerini tanımamaları risklerini arttırmaktadır. Bunun sonucu olarak, bankalara önemli görevler düşmektedir. Dış ticarete bankaların görevleri;

- Ödemelerin yapılmasına aracılık etmek,
- İthalatçı ve ihracatçılara kısa vadeli finansman olanakları sağlamak (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 133).

Türkiye’de ticari banka kredi faizlerinin yüksekliği, ihracatçı işletmeler için maliyeti arttırıcı bir unsur olarak uluslararası pazarlarda bir dezavantaj teşkil etmekte, bu durum ise, piyasa koşullarına göre daha uygun olan Eximbank kredilerinin ihracatın finansmanındaki önemini daha da arttırmaktadır. Türk Eximbank’ın kurulduğu 1987 yılından bu yana ihracatın finansmanında üstlendiği rolün özellikle ekonomide yaşanan kriz dönemlerinde artarak devam ettiği görülmektedir (Atayeter ve Erol, 2011).

Türk Eximbank toplam aktifleri 2013 yılında %60 oranında artarak 24,8 milyar TL’ye ulaşmış böylece, katılım bankaları dahil toplam 49 bankanın faaliyet gösterdiği sektörde aktif büyüklüğü bakımından 2012 yılsonunda olduğu gibi 16. Sırada yer almıştır. Kredi portföyü ise %73 oranında artarak 23 milyar TL olarak gerçekleşmiş olup, söz konusu artışın sektör ortalamasından daha yüksek seviyede gerçekleşmesinde; Bankam faiz oranlarının ticari banka faiz oranlarına göre daha cazip duruma gelmesi ve TCMB

tarafından Bankaya sağlanan yüksek düzeydeki ihracat reeskont kredi limiti etkili olmuştur. Böylece Banka, 2013 yılında bankacılık sektörünün kullandığı ihracat kredilerinin %32'sini tek başına sağlamıştır.

Banka kredilerinin toplam aktifler içindeki payı, 2013 yılsonunda %93 ile sektörün en yüksek değerleri arasında yer alırken, takipteki alacak oranı aynı dönemde %0,5 ile sektörün en düşük değerleri arasında yer almış ve takipteki alacakların tamamına karşılık ayrılmıştır.

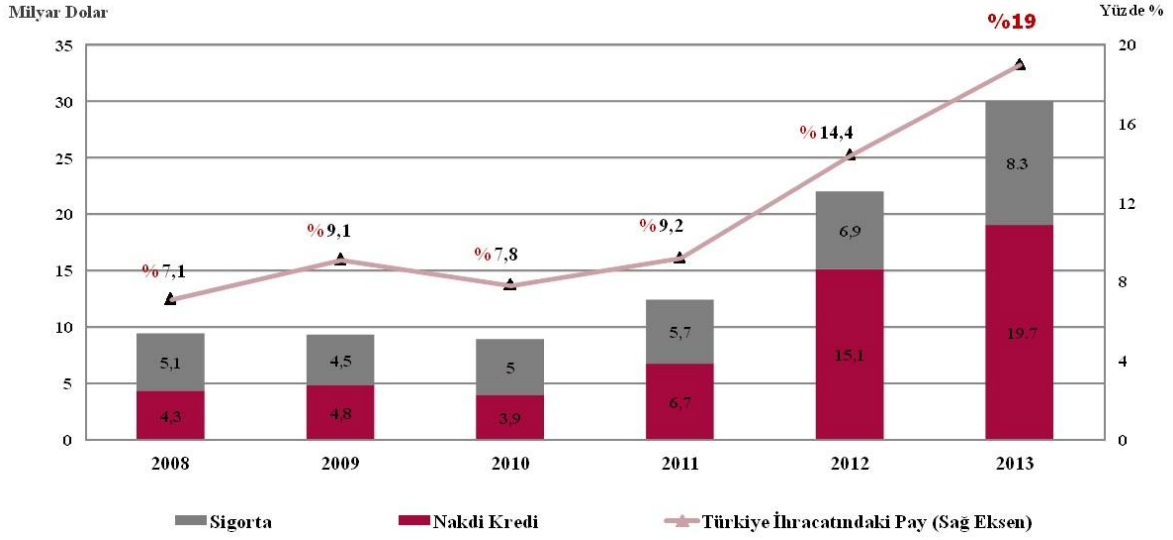
Banka özkaynakları 2012 yılsonuna göre %6 oranında artarak 3,9 milyar TL tutarına yükselirken, sermaye yeterliliği standart rasyosu %25,1'den %26,19'a çıkmıştır.

Banka net dönem kârı, 2013 yılında 245,9 milyon TL tutarına yükselmiş, aktif kârlılığı %1, özkaynak kârlılığı ise %6,7 düzeyinde gerçekleşmiştir (Eximbank Faaliyet Raporu, 2013: 25).

#### **4.2. Türk Eximbank'ın İhracat ve İthalatın Finansmanındaki Rolü**

Eximbank'ın amacı ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması girişimlerinde gerekli desteklerin sağlanması ve yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik yatırım mallarının üretim ve satışının desteklenmesidir (Pamukçu, 2009: 27).

Eximbank bu amacına ulaşabilmek için kredi ve garanti programlarını uygulayarak ihracatçılara, ihracata dönük veya yurtdışında yatırım yapan ihracatçılara, yurtdışı alıcılara, ihracat dönük veya yurtdışında yatırım yapan girişimcilere, yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitlere rekabet gücü kazandıracak mahiyette yeterli miktarda (Şekil 4.1.) ve uygun zamanda finansman desteği sağlar (Pamukçu, 2009: 27).



Şekil 4.1. Eximbank finansman destekleri.

#### 4.2.1. İhracatın Finansmanı

İhracatın finansmanı, kısaca, ihracatçının ihracat sürecinin herhangi bir aşamasında gereksindiği fonların sağlanması olarak tanımlanabilir. Kısacası bir ihracat katma değeri taşıyan tüm üretim ve pazarlama faaliyetlerinin finansmanı “ihracat finansmanı” olarak tanımlanır (Tomanbay, 1995: 140).

İhracatçı, siparişi aldığı anda, malların üretimi veya satın alınması ve yüklemeye kadar geçecek süre için, finansmana ihtiyaç duyabilir. Eğer ihracat nakit karşılığı yapıyorsa, ihracatçının mallarının yüklenmesinden sonra, finansman sorunu çözümlenecek demektir. Eğer, ithalatçı kredili olarak ithalat yapmak istemiş ve ihracatçı da bu teklifi kabul etmişse, ihracatçının finansman sorunu artacak demektir. Yükleme öncesi finansman, ihracatçının işletme sermayesi veya gereksinimi nedeniyle, yükleme sonrası finansman ise uluslararası rekabet ve alıcının kredi talebi nedeniyle ortaya çıkmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 134).

İhracat için duyulan finansman miktarı, ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir. Üretici ihracatçı firmaların tüccar ihracatçılara kıyasla finansmana ihtiyaçları daha fazladır. Çünkü:

- İç ve dış piyasalar için üretilen malların tipleri farklılık arz ediyorsa, dış piyasalara yönelik üretimdeki değişiklikler firmaya ek maliyetler getirecektir.
- Mevcut bir işletme sermayesi ile sadece iç piyaaya yönelik belli bir kapasite ile üretimde bulunan bir firma, ihracat siparişini de karşılamak istediğinde ek finansmana ihtiyaç duyacak, bir başka ifade ile artan üretim hacmi kredi temini gereğini ortaya çıkaracaktır.
- Ayrıca ihracatçı, üretim maliyetinin dışında şayet nakliye, sigorta, vergi vb. maliyetleri de yükümlenmekte ise finansman ihtiyacı daha da artacaktır ( Güneş ve Uğur, 2007).

İhracatın finansmanı denildiğinde, bazı kaynaklarda ihracat kredi kurumlarının yapılanmasına göre bir ayırım yapılmaktadır. Buna göre, ihracat kredi kurumları ikiye ayrılmaktadır. İhracata sigorta ve garanti sağlayan kuruluşlar ve ihracat kredisi sağlayan kuruluşlardır. Uygulamada bu iki işlevi birden yerine getiren kuruluşlar da vardır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 134).

#### **4.2.2. İhracatın Finansmanında Eximbank Kredileri**

İhraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanı olarak da adlandırılan ihracatın finansmanı;

- Finansmanın vadesine göre,
- İhracatın aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sonrası),
- Finansmanın kaynağına göre, olmak üzere üç ayrı grupta incelemek mümkündür. Uygulamada genellikle temel ayırım vade esasına göre yapılmaktadır (Güneş ve Uğur, 2007).

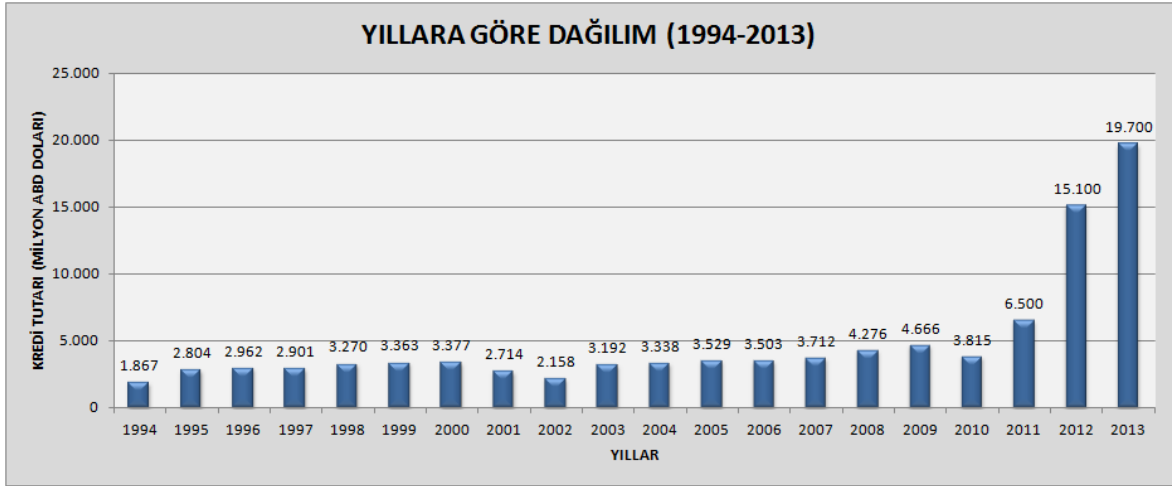
Vadesine göre finansman kısa (1-2 yıl arası), orta (3-5 yıl arası) ve uzun (5 ve daha fazla) vadeli olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Ülkemiz gibi para ve sermaye piyasalarının gelişmekte olduğu ekonomilerde uzun ve orta vadeli kaynak bulmak çok zordur. (Güneş ve Uğur, 2007).



### Kısa Vadeli Krediler

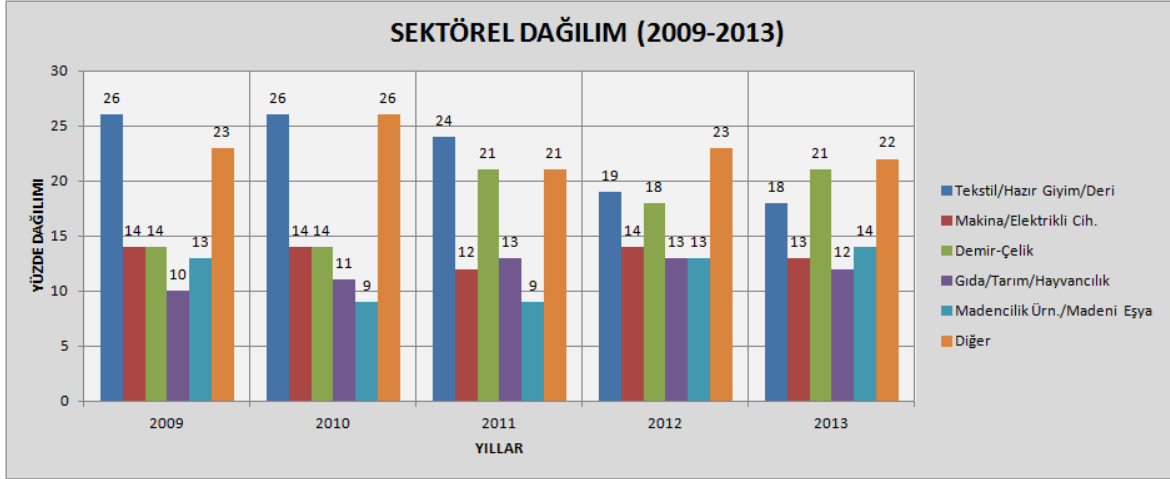
Kısa vadeli ihracat kredileri, Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından büyük önem taşımaktadır. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin ihraç ettikleri mallar, genellikle tüketim malı olduklarından, kısa vadeli kredilere uygundur (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 134).

Kısa vadeli ihracat kredilerinden, imalatçı/ihracatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar, Türk menşeli malların, serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı faydalanabilirler. Krediler Teşvik Mevzuatı gereğince vergi, resim ve harç istisnasından yararlanırlar. FOB ihracat taahhüdünün %100'ü kredilendirilir, vade 360 gündür (Kaya, 2009: 195).

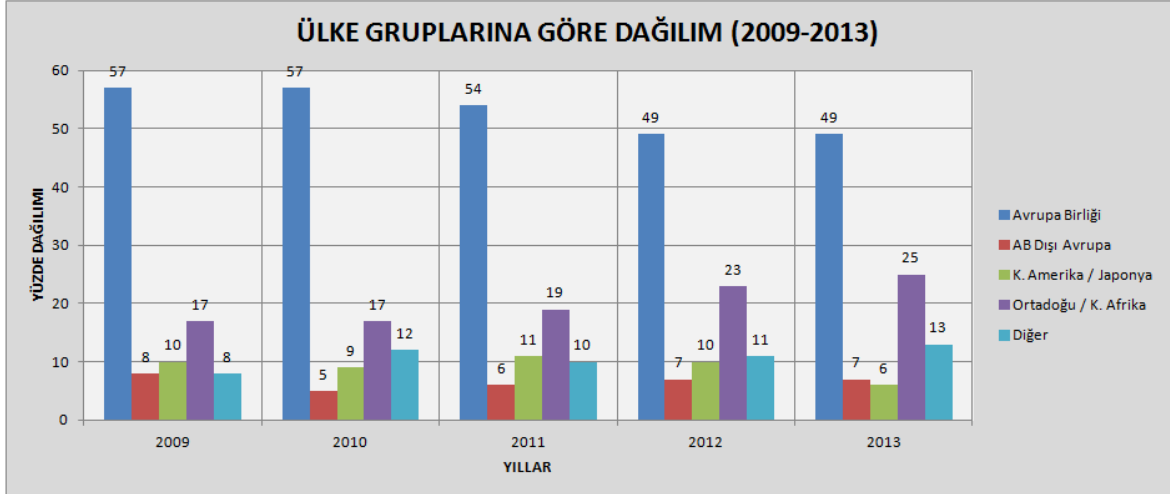


Şekil 4.2. Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredilerinin sevkiyatları ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 28.05.2014).

Son 10 yıl içerisinde gerçekleşen Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredi sevkiyatlarının yıllara göre dağılımına bakıldığında (Şekil 4.2.) son iki yılda belirgin bir artış görülmekte ve bu artış devam etmektedir. Bu hem uluslararası ticaretin gelişmesi hem de Türk Eximbank kredi programlarının gelişmesiyle ilgilidir. Bir başka açıdan bakıldığında ise Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde uzun vadedeki kredi desteği bulunmasının zorluğudur.



Şekil 4.3. Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredilerinin sektörel dağılımları ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 28.05.2014).



Şekil 4.4. Türk Eximbank'ın kısa vadeli ihracat kredilerinin ülkelere dağılımı ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 28.05.2014).

Türk Eximbank'ın son 5 yıl içerisinde kısa vadeli ihracat kredilerinin ülkelere göre dağılımına baktığımızda ilk sırayı Avrupa Birliği ülkeleri, ikinci sırayı Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkeleri aldığı görülmektedir.

#### *Reeskont Kredisi*

Reeskont Kredisi'nin amacı İhracata yönelik mal üreten imalatçı firmaların (sadece nihai üreticiler), imalatçı-ihracatçıların ve ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır. Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), imalatçı-ihracatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten

(sadece nihai üreticiler) imalatçı vasfını haiz firmalardan Türk Eximbank ve TCMB değerlendirmeleri sonucu uygun bulunanlar yararlanır.

#### *Sevk Öncesi İhracat Kredisi*

Sevk Öncesi ihracat Kredileri, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) hariç, imalatçı ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara, serbest bölgelerde faaliyet ruhsatı alan imalatçı ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar ile KKTC’de yerleşik imalatçı ihracatçı, ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara kullanılır. Krediyeye aracılık eden bankalara Türk Eximbank tarafından limit tahsis edilir.

Vadeli herhangi bir ödeme aracına bağlanmamış, akreditif, mal mukabili veya vesaik mukabili ihracat alacakları kredilendirilmektedir.

#### *İhracata Hazırlık Kredisi*

İhracata Hazırlık Kredisi; Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç; imalatçı-ihracatçı, ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara kullanılır. Firma limiti, döviz ve Türk Lirası kredilerinin toplamı olmak üzere azami 25 Milyon ABD Doları’dır.

#### *Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi*

Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri; T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından “DTSS” ve “SDTŞ” ünvanı verilmiş işletmelere kullanılır. Firmalara tahsis edilecek kredi limiti, bir önceki takvim yılı veya DTSS’ler için T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından unvan verilmesine esas teşkil eden döneme ait ihracat performansları, firmanın kredibilitesi, limit kullanım oranı ve diğer faktörler dikkate alınarak, ABD Doları bazında tek bir limit şeklinde Türk Eximbank tarafından belirlenir. Döviz kredileri, ABD Doları, AVRO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni cinsinden kullanılmaktadır.

#### *Kobi İhracata Hazırlık Kredisi*

Küçük ve Orta Boy İşletme (KOBİ) tanımına giren; imalatçı-ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçı, ihracatçı firmalara kullanılır. Firma limiti, döviz ve Türk Lirası kredilerinin toplamı olmak üzere azami 5 Milyon ABD Doları'dır.

#### *Sevk Sonrası Reeskont Kredisi*

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi vadeli ihracat alacaklarını temlik alması suretiyle kredilendirilmesi işlemidir. SSRK; imalatçı – ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara kullanılır.

Vadeli herhangi bir ödeme aracına bağlanmamış, akreditif, mal mukabili veya vesaik mukabili ihracat alacakları kredilendirilmektedir.

#### *İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi*

Bu krediden imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz, Türkiye'de yerleşik firmalarımız, Türkiye'de üretilecek mallarının serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında yararlanabilir. Uygulama Esasları kapsamında kredilendirilecek her bir işlem için alt limit 200.000 ABD Doları, üst limit ise 3.000.000 ABD Doları'dır.

#### Orta ve Uzun Vadeli Krediler

Ülkeler kalkındıkça, ihraç edilen mallar farklılaştığından, orta ve uzun vadeli finansman da önem kazanmaktadır. Bilindiği gibi, makine ve teçhizat gibi mallar, 1-5 yıl vadeli kredilerle ihraç edilebilir. Anahtar teslimi projeler ve bitmiş sanayi fabrikalarının ihracatı ise genellikle 5 yıldan daha uzun vadeli kredilerle mümkün olmaktadır (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 134).

Günümüzde orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı giderek önem kazanmaktadır. Vadeli ihracatta kredi süresi uzadığı için bankalar risklerin tümünü yüklenmek yerine uzmanlaşmış kredi kurumları ile birlikte hareket etmeyi, dolayısıyla risklerin bir kısmından kurtulma yoluna gitmeyi tercih etmektedirler. Orta ve uzun vadeli ihracat kredilerine süre ve kapsam yönünden bakıldığında;

- Orta vadeli ihracat kredilerinin süresinin maksimum 5 yıla kadar çıktığı ve kredi konusunun “dayanıklı tüketim malları, makine teçhizat vb.” ürünleri kapsadığını,
- Uzun vadeli ihracat kredilerinin ise sürelerinin minimum 5 maksimum 10 yıla kadar olduğunu ve kredi konusunun genellikle “sanayi komplekslerinin kurulması, anahtar teslimi projeler vb.” faaliyetlerini kapsadığı görülmektedir (Kaya, 2009: 195).

### *İhracata Yönelik İşletme Sermaye Kredisi*

İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi (İYİSK)’nin amacı; Türk ürünlerinin ihracatına yönelik olarak mal üreten imalatçıların, imalatçı-ihracatçıların, işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanıdır. Bu krediden imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfına haiz Türkiye’de yerleşik firmalar yararlanabilir.

Kredi, harcama belgeleri karşılığında; işletmenin ekonomik amacına ulaşması için temel nitelikteki harcamalar, hammadde, ara malı alımı ve 1 aylık dönem için elektrik, su, doğal gaz, personel masrafları gibi işletme sermayesi ihtiyacı için kullanılır. Firmaların arsa, bina ve kullanılmış mal alımları finanse edilmez.

### *İhracata Yönelik Yatırım Kredisi*

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi (İYYK), Türk ürünlerinin ihracatına yönelik olarak mal üreten imalatçıların, imalatçı-ihracatçıların, makine, teçhizat ve diğer yatırım unsurlarının finansmanı amaçlanmaktadır. Bu krediden imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfına haiz Türkiye’de yerleşik firmalar yararlanabilir.

İYYK kapsamında uygun bulunan makine, teçhizat ve diğer yatırım unsurları harcama belgeleri karşılığında finanse edilecektir. Program kapsamında yapılmış harcamaların finansmanı, kredi başvuru tarihinden azami 180 gün öncesine kadar olan sürede gerçekleştirilmiş olması halinde mümkündür. Arsa, bina, taşıt ve kullanılmış mal alımları ile inşaat harcamaları finanse edilmez.

### *Marka Kredisi*

Marka Kredisi (MK) ile Türkiye’de yerleşik firmaların, yurtdışında yerleşik marka ve marka ile ilgili şirket, mağaza veya tesis satın alımları ile yurtdışında Türk malı/markası imajının geliştirilmesi ile moda yaratmaya veya Türk markası imajını yerleştirmeye yönelik yurtdışına açılma ve yerleşme faaliyetlerinin finansmanı amaçlanmaktadır.

Türkiye’de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı vasfına sahip olan ve Türk Eximbank tarafından yapılan istihbarat ve değerlendirme çalışması sonunda mali analiz, ticari etik açısından yeterli görülen ve bu alanlarda faaliyet gösteren firmalar bu programdan yararlandırılır.

#### *Avrupa Yatırım Bankası Kredisi*

Türk Eximbank ile Avrupa Yatırım Bankası (AYB) arasında imzalanan Kredi Anlaşması çerçevesinde; sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri sabit sermaye yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı Avrupa Yatırım Bankası Kredisi (AYBK) ile amaçlanmaktadır.

AYBK’ den, ihracat amaçlı veya döviz kazandırıcı faaliyetlerde bulunan Türkiye’de yerleşik KOBİ vasfına haiz özel sektör firmaları yararlanabilir. KOBİ: Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler, AYB yaklaşımlarına paralel olarak yasal statüsü ne olursa olsun, bir veya birden çok gerçek veya tüzel kişiye ait olup, küçük ölçekli işletmeler 250’den ve orta ölçekli işletmeler ise 1500’den az çalışanı olan bağımsız işletmelerdir.

AYBK, harcama belgeleri karşılığında; ihracatın / döviz kazandırıcı hizmetlerin finansmanı, ihracat amaçlı yatırımlar için yerel piyasalardan sağlanacak ya da ithal edilecek makine harcamaları için kullanılır.

Kredi programı kapsamında finanse edilecek mal ve hizmet alımlarının AYB Satın Alma Kılavuzu’na uygun olması gerekmektedir. Projelerin, ülkemiz ve Avrupa Birliği çevre mevzuatına uygun olması şartı aranmaktadır. Arsa alımı vb. amaçlı kısa vadeli finansman ihtiyaçları ve hisse senedi alımı benzeri tamamen finansal amaçlı işlemler bu kredi kapsamında finanse edilmez.

#### *Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi*

Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi (YMYK) 'nin amacı, ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının yurtdışında marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla kendi markası ile yurt dışında açacakları mağazaların yatırım harcamaları ile değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlama amacıyla, değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları veya bir ya da birden fazla firmanın biraraya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırımlara destek vermektir.

YMYK, krediye konu olan yatırım projesi Türk Eximbank tarafından uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, yurtiçi ve yurtdışında daha önce benzer işlerde deneyim sahibi olan firmalara kullanılır.

#### *Özellikli İhracat Kredisi*

Program kapsamında, Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten firmaların Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Bankamızca uygun bulunan mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman imkanı sağlanmaktadır. Kredi; ihraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılmaktadır.

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

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

Program kapsamında kullanılacak krediler ile alıcı firma ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilir.

Gemi İnşa ve İhracatı Finansmanı Programı'ndan krediye konu olan gemi projesi Türk Eximbank'ca uygun bulunan ve Türkiye'de yerleşik, gemi inşa ve/veya ihracında deneyim sahibi olan firmalar yararlanır ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

### 4.2.3. İhracat Kredi Sigortası

İhracat kredi sigortası, ihracatçının mal veya hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemek istemesine rağmen, politik veya ticari olaylar sonucu ödemede bulunamaması sebebiyle alacağını alamama riskine karşı teminat sağlayan bir sigorta türüdür (Pamukçu, 2009: 67).

Eximbank bünyesinde uygulanmaya başlanan ihracat kredi sigortası programları ile ihracatçı firmaların ihraç ettiği mal bedellerinin ticari ve politik risklere karşı belirli oranlarda teminat altına alınması ve sigortalı firmaların gerek Türk Eximbank nezdinde doğmuş veya doğacak alacak haklarını ticari bankalarda temlik etmek suretiyle, gerekse kambiyo senetlerine bağlı vadeli alacaklarını ister Türk Eximbank'ta isterse Türk Eximbank onayı ile ticari bankalarda iskonto ettirmek suretiyle düzenli finansman imkanına erişmeleri amaçlanmaktadır. Ayrıca poliçelerin teminat olarak gösterilmesi ile finans kuruluşlarından kredi sağlanması kolaylaşmaktadır.

Sigorta kapsamına alınan riskler, ticari ve politik olmak üzere iki kategoride değerlendirilmektedir.

Ticari riskler; alıcının iflas etmesi, alıcı hakkında konkordato kararı alınması, alıcının borçlarını ödeyememesi nedeniyle tasfiye kararı alınması, mal bedelinin ödenmemesi, malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesidir.

Politik riskler ise; savaş hali, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma, alıcının ülkesinin ithal yasağı, alıcının ithal izninin iptali, alıcı bir devlet ya da devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi, transfer güçlüğüdür.

Türk Eximbank Kredi Sigortası ile mal ve hizmet ihracatında ticari ve politik risklere karşı tahsilat güvencesi sağlanmaktadır. Her bir alıcı için sağlanan "alıcı limiti onayı" çerçevesinde alıcı firmalar ve ülkeleri hakkında risk analizi ve mevcut riski izleme imkanı



sağlanmaktadır. Poliçenin teminat gösterilmesi yoluyla ticari bankalardan finansman imkanı yaratılmaktadır.

Eximbank Faaliyet Raporu'na göre; 2013 yılındaki sigorta faaliyetleri Şekil 4.5.te görünen rakamlarla gerçekleşmiştir.

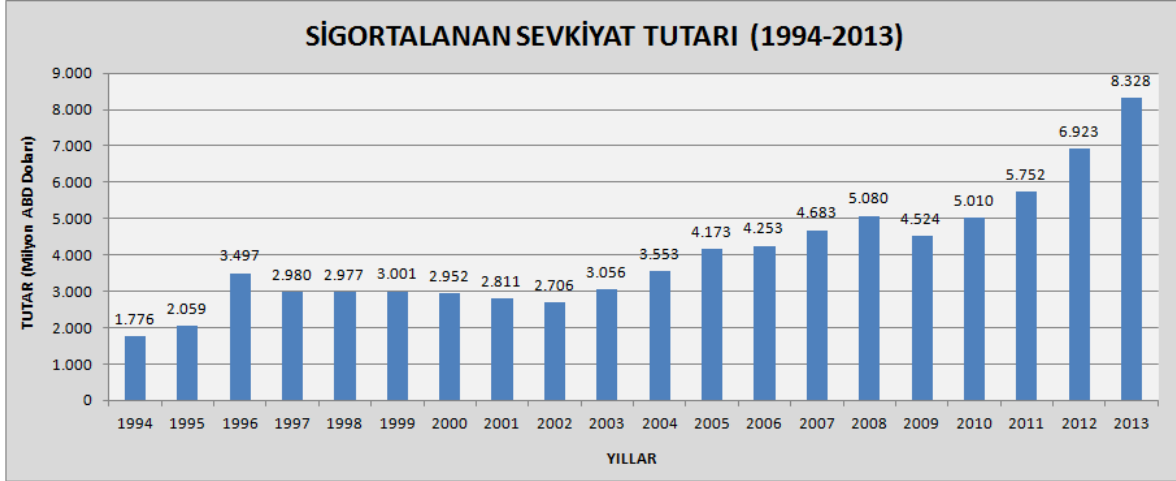
<b>SİGORTA FAALİYETLERİ (MİLYON ABD DOLARI)</b>		
<b>KISA VADELİ KREDİ SİGORTASI</b>		
	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Sigortalanan Sevkiyat	8.373	6.923
Üstlenilen Risk Hacmi (Toplam Taahhütler)	7.315	6.619
Tazminat Ödemesi	11,4	7,7
<b>ORTA-UZUN VADELİ İHRACAT KREDİ SİGORTASI</b>		
	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Sigortalı İşlem Tutarı	2,6	-
<b>TOPLAM SİGORTA FAALİYETLERİ</b>		
	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Toplam Sigorta	8.376	6.923
<b>TOPLAM TÜRK EXIMBANK DESTEĞİ (MİLYON ABD DOLARI)</b>		
	<b>2013</b>	<b>2012</b>
Toplam Kredi/Sigorta/Garanti Desteği	28.092	22.055

Şekil 4.5. 2013 Türk Eximbank Sigorta Faaliyetleri (Eximbank Faaliyet Raporu, 2013: 5).

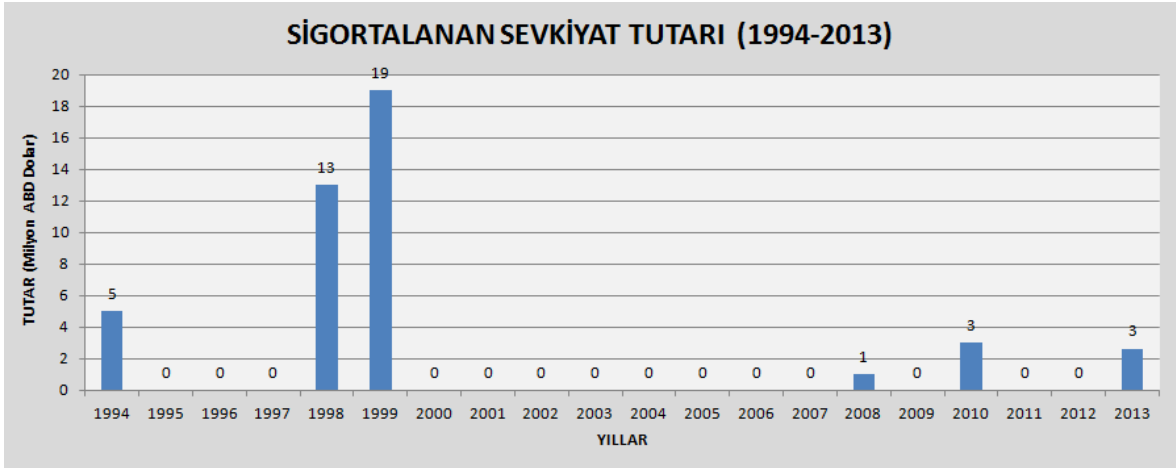
Türk Eximbank bünyesinde halihazırda uygulanmakta olan sigorta programları;

- Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı
- Orta ve Uzun Vadeli Kredi Sigortası Programı

Olmak üzere iki gruba ayrılmaktadır.

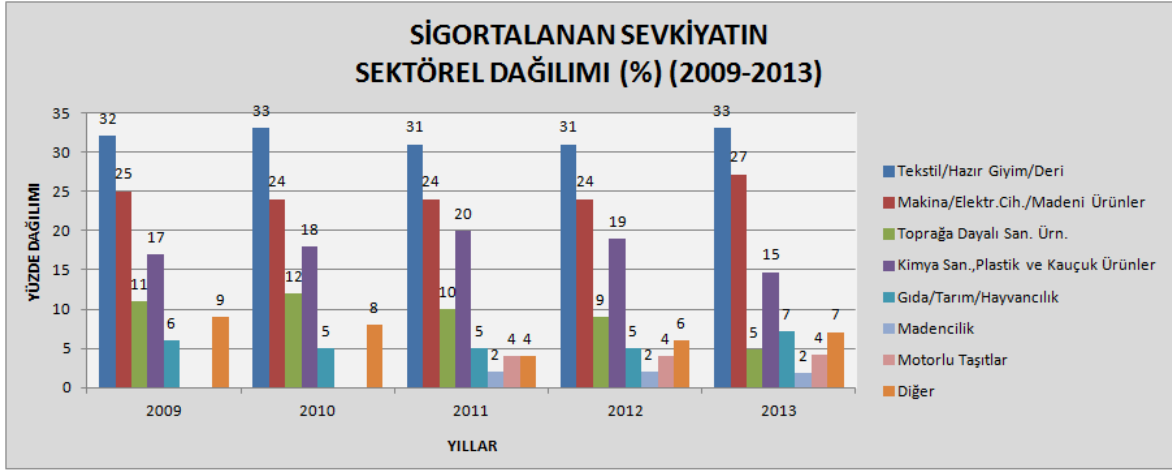


Şekil 4.6. Kısa Vadeli İhracat Sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyatlar ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).



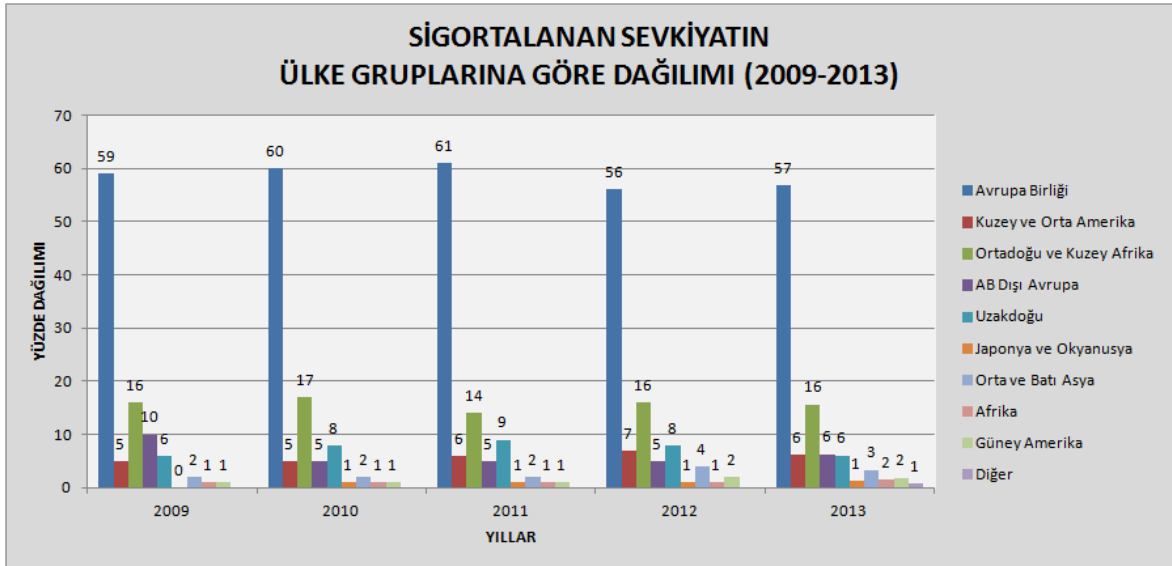
Şekil 4.7. Orta ve Uzun Vadeli İhracat Sigortası kapsamındaki sevkiyatlar ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

Şekil 4.6. ve Şekil 4.7.'dan da görüleceği gibi Orta ve Uzun Vadeli İhracat Sigortası kapsamındaki sevkiyatlar ve Kısa Vadeli İhracat Sigortası kapsamındaki sevkiyatlar arasında fark oldukça fazladır. Bunun nedeni Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde Orta ve Uzun Vadeli Kredi kullanımının zor ve sınırlı olmasıdır.



Şekil 4.8. Türk Eximbank'ın sigortalanan sevkiyatın sektörel dağılımı ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

Son beş yıllık sigortalanan sevkiyat dağılımına bakıldığında, sigortalanan ihracat tutarının sektörler itibariyle dağılımında %33'lük payı ile tekstil/hazır giyim/deri sektörü başta gelmektedir (Şekil 4.8.). Söz konusu tutarın bölgesel dağılımında ise ilk sırayı %57'lik payı ile Avrupa Birliği ülkeleri almaktadır (Şekil 4.9.).



Şekil 4.9. Türk Eximbank tarafından sigortalanan sevkiyatın ülkelere dağılımı ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

### Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nın amacı, bir taraftan ihracatçıların kısa vadeli satışlarına ilişkin ihracat bedellerini ticari ve politik risklere karşı belirli limitler

dahilinde teminat altına alarak ihracatı teşvik etmek ve yönlendirmek, diğer taraftan da poliçenin teminat olarak gösterilmesi ile ticari bankalardan ihracat kredisi teminini kolaylaştırmaktır.

Türk Eximbank ile ticari bankalar arasında, ihracatın desteklenmesi doğrultusunda işbirliği yapılması amacıyla imzalanan protokoller ile, ihracatçıların bankanın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamı dahilindeki ülkelerde yerleşik alıcı firmalara azami 360 gün vade ile gerçekleştireceği sigortalı sevkiyat bedeli alacaklar, ticari bankalar tarafından iskonto edilerek kredilendirilmektedir. Böylece sigorta güvencesini haiz ihracat için sigorta şemsiyesi altında “ilave finansman imkanı” yaratılmış olacaktır. Söz konusu protokoller kapsamı uygulamalar ile;

- Sigorta poliçeleri üzerinde ticari bankaların dain-i mürtehin sıfatı ile şerh edilmesi sağlanarak sigortalıların tüm ihracat portföylerinin anılan banka tarafından finanse edilmesinin yolu açılmakta,
- Alacağın devir ve temlik usulleri çerçevesinde, dileyen ihracatçıların yalnızca bir kısım ihracatının finansmanı ticari bankalar üzerinden sağlanabilmekte,
- Sigortaya konu olması kaydıyla ihracatçıların gayrikabili rücu vadeli akreditifler ya da banka garanti mektupları tahtında ödemeli, kabul kredili, vesaik mukabili veya mal mukabili olmak üzere “tüm ödeme şekilleri” üzerinden gerçekleştirilen ihracat işlemleri ticari bankalar tarafından kredilendirilebilmektedir ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), 30.04.2014).

Kısa vadeli ihracat kredi sigortası çerçevesinde, Türk ihracatçıların bir yıl içinde, Türk Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki çeşitli alıcılara yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatlar sigortalanmaktadır. İhracat Kredi Sigortası yönetiminde esas, uygun risk dağılımının sağlanmasıdır. Tüm sevkiyatların sigortalanması ile sigortalıların hem düşük hem de yüksek riskli alıcı ve ülkelere gerçekleştirdiği ihracat işlemlerinin aynı poliçe kapsamına dahil edilmesi ile uygun bir risk dağılımı sağlanmakta ve buna bağlı olarak prim oranları asgari düzeylerde tespit edilmektedir.

### *Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortasının Gelişimi*

Türkiye’de ihracatın, kredi garanti ve sigorta işlemleri ile desteklenmesi cumhuriyetin ilk yıllarına kadar uzanmaktadır. 1930’larda İstanbul Ticaret Odası’nda yapılan toplantılarda Türkiye’nin ihracatının Almanya ve İngiltere’de olduğu gibi bir kurum tarafından desteklenmesi talepleri gündeme gelmiştir. İlk somut adım ise, 1958 yılında Türk Ticaret Kanunu’nun sigorta ile ilgili hükümlerinde değişiklik yapılarak ihracat garantisi imkanı sağlanmıştır. 1979-1983 yıllarındaki IV. Beş yıllık kalkınma planında “Dışsatım sigortası yasası yolu ile sınai mal dışsatımı özendirilecektir” hükmü ile 1979 yılında Başak Sigorta’ya ihracat kredi sigortası ifası için görev verilmiştir.

1985-1989 yıllarını kapsayan V. Beş yıllık kalkınma planı dahilinde 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. Türk Eximbank 1992 yılında sevk öncesi ihracat kredisi kullanmak isteyen ihracatçılara kısa vadeli ihracat kredi sigortası yaptırma zorunluluğu getirmiştir. Bunun temel nedeni, ihracat kredi sigortasını tanıtmak ve faydalarını ihracatçılara göstermektir.

1997 yılında ise zorunlu sigorta uygulamasına son verilmiştir. Bu yıldan sonra ihracat kredi sigortası isteğe bağlı hale gelmiş ve sigorta poliçesi alan ihracatçılara, Türk Eximbank kaynaklı kullanımlarında faiz indirimi avantajı sağlanmıştır (Sakarya ve Uçak, 2007).

### *Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortasının İşleyişi*

Kısa Vadeli İhracat Sigortası’na başvuruda ilk olarak firma teklifname ve ekleri ile birlikte Türk Eximbank’a müracaat eder. Başvuru sahibinin teklifnamede verdiği bilgiler düzenlenecek olan poliçeye esas teşkil etmektedir. Teklifname ve ekleri Türk Eximbank yetkililerince incelenerek düzenlenecek olan poliçeye ilişkin özel şartlar saptanır. Söz konusu özel şartları içeren Kabul Formu ve Sigorta Poliçesi düzenlenerek ihracatçıya gönderilir. Firmanın Kabul Formu ve Poliçe’nin her sayfasını kaşe ve imzalayarak birer nüshasını geri göndermesi ile sigorta sözleşmesi yürürlüğe girer. Sigorta sözleşmesinin süresi 1 yıldır.

İhracatlarını aracı ihracatçı üzerinden yapan firmalar, Türk Eximbank'tan temin edecekleri örneğe uygun verecekleri vekaletname ile gerçekleştirecekleri sevkiyatları sigorta kapsamına alabilirler. İhracatlarının bir kısmını aracı ihracatçı üzerinden yapan firmalara kendi lehlerine poliçe düzenlenebilmektedir. Sigortalı, poliçe süresi içinde yapacağı tüm sevkiyatları Türk Eximbank'a bildirmekle yükümlüdür.

Türk Eximbank ya da Sigortalı tarafından Sigorta Sözleşmesi'nin bitim tarihinden en az 30 gün önce bildirilmediği takdirde, Sigorta Sözleşmesi, poliçe tanzim ücretinin ödenmesi koşuluyla yeni geçerlilik süresi için düzenlenen Kabul Formu ile otomatik olarak yenilenir.

İhracatçının sigorta sözleşmesi hükümleri gereğince yükümlülüklerini yerine getirmediği durumlarda Türk Eximbank'ın sözleşmeyi tek taraflı feshetme hakkı olduğu gibi, ihracatçı firma da herhangi bir zaman noktasında o tarihe kadar ki sözleşmenin gerektirdiği yükümlülükleri yerine getirmiş olması kaydı ile sigorta sözleşmesinin iptalini isteyebilir.

Sigortalı, sigorta kapsamındaki sevkiyatlar ile ilgili vade tarihinde kısmen veya tamamen ödenmemiş olan meblağları vade tarihini takip eden azami 60 gün içinde Türk Eximbank'a bildirmelidir. Burada bahsi geçen "vade tarihi" ibaresi, sevkiyat bedellerinin ödenmesi için alıcı ile satıcı firma arasında kararlaştırılan ilk (orijinal) vade tarihini ifade etmektedir. Alıcı Limiti Onayı'nda belirtilen "ödeme vadesi" ibaresi ise, ilgili alıcıya gerçekleştirilen sevkiyatların sigorta kapsamına alınabilmesini teminen sigortalı tarafından alıcıya tanınabilecek azami ödeme vadesini ifade etmektedir.

### *Sigortanın Maliyeti*

Kısa vadeli ihracat kredi sigortasının işletmeye maliyeti olarak belli bir miktar poliçe tanzim ücreti olarak alınmaktadır. Poliçe Tanzim Ücreti, firmaların yasal statüsüne göre değişen ve her poliçe döneminde bir defaya mahsus olmak üzere ödenen tutardır.

Sigortalının Aylık Sevkiyat Bildirim Formlarındaki beyanı esas alınarak Türk Eximbank yetkililerince brüt fatura tutarı üzerinden hesaplanan prim tutarı Prim Bildirim Formu ile Sigortalıya bildirilir. Sigortalı kendisine tebliğ edilen prim tutarını tebliğ tarihini takip eden 5 işgünü içinde ödemekle yükümlüdür.

Sigorta primi, prim oranları alıcının yerleşik olduğu ülkenin risk grubu, sevkiyatın ödeme şekli ve vadesi, alıcının özel ya da kamu alıcısı olup olmadığı dikkate alınarak tespit edilmektedir. Ülkenin veya ödeme şeklinin riskliliği arttıkça ya da sevkiyatın vadesi uzadıkça prim oranları yükselmektedir.

OECD Web sayfasında yayınlanan Ülke Risk Sınıflandırması dokümanında (Country Risk Classifications of the Participants to the arrangement on the Officially Supported Export Credits) (5) ve (6) nolu dipnotlarla işaretlenmiş ülkeler, Yüksek Gelirli OECD Ülkeleri ile diğer Yüksek Gelirli Avro - Bölgesi ülkeleri olduğundan; Türk Eximbank tarafından 0. kategori ülke limiti kapsamında değerlendirilmektedirler.

OECD resmi destekli ihracat kredilerine ilişkin ülke risk sınıflandırmaları esas alınarak hazırlanmış olan 2013 Yılı Ülke Limitleri Listesi Bakanlar Kurulu'nca onaylanarak yürürlüğe girmiştir.

Şekil 4.10. da belirlenen limitler yabancı ülkelere yönelik nakdi ve gayrinakdi resmi destekli ihracat kredileri ile 2 yıl ve daha uzun vadeli sigorta faaliyetlerine ilişkin ülke limitleri listesi olup, 2013 yılında Ülke Kredi/Garanti Programı kapsamında yapılacak kredi tahsisi ile kapsama alınacak sigorta tutarını ifade eder. Bu limitler içinde kalmak üzere toplam 7,75 milyar Dolar nakdi ve gayrinakdi ülke kredisi desteği öngörülmüştür.

Ermenistan, Güney Kıbrıs Rum Kesimi ve Kuzey Kore kapsam dışıdır.

OECD risk sınıflandırmasında belli bir risk sınıflamasına tabi tutulmamış ülkeler, VII. Grup ülke kabul edilecektir.

İşlemin Türk Eximbank Yönetim Kurulu'na sunulduğu aşamada ilgili ülkenin içinde bulunduğu grubun limitleri dikkate alınacaktır.

Bir yıl içinde bir ülkeye açılacak ülke kredisi ve kapsama alınacak orta ve uzun vadeli sigorta toplamı belirlenen grup içi ülke tavanını aşamaz ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

**Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits**

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name <sup>(1)</sup>	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
1	AFG	Afghanistan	7	7	
2	ALB	Albania	6	6	
3	DZA	Algeria	3	3	
4	AND	Andorra	-	-	(4)
5	AGO	Angola	5	5	
6	ATG	Antigua and Barbuda	6	6	(7)
7	ARG	Argentina	7	7	
8	ARM	Armenia	6	6	
9	ABW	Aruba	4	4	
10	AUS	Australia	-	-	(5)
11	AUT	Austria	-	-	(5) (6)
12	AZE	Azerbaijan	5	5	
13	BHS	Bahamas	3	3	
14	BHR	Bahrain	4	4	
15	BGD	Bangladesh	6	6	
16	BRB	Barbados	-	-	(4)
17	BLR	Belarus	7	7	
18	BEL	Belgium	-	-	(5) (6)
19	BLZ	Belize	6	6	
20	BEN	Benin	6	6	(7)
21	BTN	Bhutan	6	6	
22	BOL	Bolivia	6	6	
23	BIH	Bosnia and Herzegovina	7	7	
24	BWA	Botswana	2	2	
25	BRA	Brazil	3	3	
26	BRN	Brunei Darussalam	2	2	
27	BGR	Bulgaria	4	4	
28	BFA	Burkina Faso	7	7	(7)
29	BDI	Burundi	7	7	
30	KHM	Cambodia	6	6	
31	CMR	Cameroon	6	6	(7)
32	CAN	Canada	-	-	(5)
33	CPV	Cape Verde	6	6	
34	CAF	Central African Republic	7	7	(7)
35	TCD	Chad	7	7	(7)
36	CHL	Chile	2	2	
37	CHN	China	2	2	
38	TWN	Chinese Taipei	1	1	
39	COL	Colombia	4	4	
40	COM	Comoros	-	-	(4)
41	COD	Congo, Dem. Rep.	7	7	
42	COG	Congo, Rep.	6	6	(7)
43	CRI	Costa Rica	3	3	
44	CIV	Côte d'Ivoire	7	7	(7)
45	HRV	Croatia	5	5	
46	CUB	Cuba	7	7	
47	CUW	Curaçao	-	-	(4)
48	CYP	Cyprus	-	-	(2) (6)



**Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits**

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name <sup>(1)</sup>	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
49	CZE	Czech Republic	-	-	(5)
50	DNK	Denmark	-	-	(5)
51	DJI	Djibouti	7	7	
52	DMA	Dominica	-	-	(4)
53	DOM	Dominican Republic	5	5	
54	ECU	Ecuador	7	7	
55	EGY	Egypt	6	6	
56	SLV	El Salvador	4	4	(7)
57	GNQ	Equatorial Guinea	7	7	(7)
58	ERI	Eritrea	7	7	
59	EST	Estonia	-	-	(5) (6)
60	ETH	Ethiopia	7	7	
61	FJI	Fiji	-	-	(4)
62	FIN	Finland	-	-	(5) (6)
63	MKD	Former Yugoslav Republic of Macedonia (FYROM)	5	5	
64	FRA	France	-	-	(5) (6)
65	GAB	Gabon	5	5	(7)
66	GMB	Gambia	7	7	
67	GEO	Georgia	6	6	
68	DEU	Germany	-	-	(5) (6)
69	GHA	Ghana	5	5	
70	GRC	Greece	-	-	(5) (6)
71	GRD	Grenada	-	-	(4)
72	GTM	Guatemala	5	5	
73	GIN	Guinea	7	7	
74	GNB	Guinea-Bissau	7	7	(7)
75	GUY	Guyana	-	-	(4)
76	HTI	Haiti	7	7	
77	HND	Honduras	6	6	
78	HKG	Hong Kong, China	1	1	
79	HUN	Hungary	-	-	(5)
80	ISL	Iceland	-	-	(5)
81	IND	India	3	3	
82	IDN	Indonesia	3	3	
83	IRN	Iran	7	7	
84	IRQ	Iraq	7	7	
85	IRL	Ireland	-	-	(5) (6)
86	ISR	Israel	-	-	(3) (5)
87	ITA	Italy	-	-	(5) (6)
88	JAM	Jamaica	7	7	
89	JPN	Japan	-	-	(5)
90	JOR	Jordan	5	5	
91	KAZ	Kazakhstan	5	5	
92	KEN	Kenya	6	6	
93	KIR	Kiribati	-	-	(4)
94	KOR	Korea	-	-	(5)
95	PRK	Korea, Dem. Rep.	7	7	
96	KSV	Kosovo	7	7	

**Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits**

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name <sup>(1)</sup>	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
97	KWT	Kuwait	2	2	
98	KGZ	Kyrgyz Republic	7	7	
99	LAO	Laos	7	7	
100	LVA	Latvia	4	4	
101	LBN	Lebanon	7	7	
102	LSO	Lesotho	5	5	
103	LBR	Liberia	7	7	
104	LBY	Libya	7	7	
105	LIE	Liechtenstein	-	-	(4)
106	LTU	Lithuania	3	2	
107	LUX	Luxembourg	-	-	(5) (6)
108	MAC	Macao (China)	2	2	
109	MDG	Madagascar	7	7	
110	MWI	Malawi	7	7	
111	MYS	Malaysia	2	2	
112	MDV	Maldives	7	7	
113	MLI	Mali	7	7	(7)
114	MLT	Malta	-	-	(6)
115	MHL	Marshall Islands	-	-	(4)
116	MRT	Mauritania	7	7	
117	MUS	Mauritius	3	3	
118	MEX	Mexico	3	3	
119	FSM	Micronesia, Federated States	-	-	(4)
120	MDA	Moldova	7	7	
121	MCO	Monaco	-	-	(4)
122	MNG	Mongolia	5	5	
123	MNE	Montenegro	6	6	
124	MAR	Morocco	3	3	
125	MOZ	Mozambique	6	6	
126	MMR	Myanmar	7	7	
127	NAM	Namibia	3	3	
128	NRU	Nauru	-	-	(4)
129	NPL	Nepal	7	7	
130	NLD	Netherlands	-	-	(5) (6)
131	NZL	New Zealand	-	-	(5)
132	NIC	Nicaragua	7	7	
133	NER	Niger	7	7	(7)
134	NGA	Nigeria	5	5	
135	NOR	Norway	-	-	(5)
136	OMN	Oman	2	2	
137	PAK	Pakistan	7	7	
138	PLW	Palau	-	-	(4)
139	PAN	Panama	3	3	(7)
140	PNG	Papua New Guinea	5	5	
141	PRY	Paraguay	5	5	
142	PER	Peru	3	3	
143	PHL	Philippines	3	3	
144	POL	Poland	-	-	(5)

**Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits**

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name <sup>(1)</sup>	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
145	PRT	Portugal	-	-	(5) (6)
146	QAT	Qatar	3	3	
147	ROU	Romania	4	4	
148	RUS	Russian Federation	3	3	
149	RWA	Rwanda	7	7	
150	WSM	Samoa	-	-	(4)
151	SMR	San Marino	-	-	(4)
152	STP	São Tomé and Príncipe	-	-	(4)
153	SAU	Saudi Arabia	2	2	
154	SEN	Senegal	6	6	(7)
155	SRB	Serbia	6	6	
156	SYC	Seychelles	7	7	
157	SLE	Sierra Leone	7	7	
158	SGP	Singapore	0	0	
159	SXM	Sint Maarten (Dutch part)	-	-	(4)
160	SVK	Slovak Republic	-	-	(5) (6)
161	SVN	Slovenia	-	-	(5) (6)
162	SLB	Solomon Islands	-	-	(4)
163	SOM	Somalia	7	7	
164	ZAF	South Africa	3	3	
165	SSD	South Sudan	7	7	
166	ESP	Spain	-	-	(5) (6)
167	LKA	Sri Lanka	6	6	
168	KNA	St. Kitts-Nevis	-	-	(4)
169	LCA	St. Lucia	-	-	(4)
170	VCT	St. Vincent and Grenadines	-	-	(4)
171	SDN	Sudan	7	7	
172	SUR	Suriname	6	6	
173	SWZ	Swaziland	6	6	
174	SWE	Sweden	-	-	(5)
175	CHE	Switzerland	-	-	(5)
176	SYR	Syria	7	7	
177	TJK	Tajikistan	7	7	
178	TZA	Tanzania	6	6	
179	THA	Thailand	3	3	
180	TLS	Timor-Leste	6	6	
181	TGO	Togo	7	7	(7)
182	TON	Tonga	-	-	(4)
183	TTO	Trinidad and Tobago	2	2	
184	TUN	Tunisia	4	4	
185	TUR	Turkey	4	4	
186	TKM	Turkmenistan	6	6	
187	TUV	Tuvalu	-	-	(4)
188	UGA	Uganda	6	6	
189	UKR	Ukraine	7	7	
190	ARE	United Arab Emirates	2	2	
191	GBR	United Kingdom	-	-	(5)
192	USA	United States	-	-	(5)

**Country Risk Classifications of the Participants to the Arrangement on Officially Supported Export Credits**

Valid as of: **31 January 2014**

	Country Code ISO Alpha 3	Country Name <sup>(1)</sup>	Classification		Notes
			Previous	Current Prevailing	
193	URY	Uruguay	3	3	
194	UZB	Uzbekistan	6	6	
195	VUT	Vanuatu	-	-	(4)
196	VEN	Venezuela	7	7	
197	VNM	Viet Nam	5	5	
198	PSE	West Bank and Gaza Strip	7	7	
199	YEM	Yemen	7	7	
200	ZMB	Zambia	5	5	
201	ZWE	Zimbabwe	7	7	

Şekil 4.10. OECD ülke risk kategorileri listesi ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

*İhracat Kredi Sigortasının Kapsamı*

Police döneminde yapılan sevkiyatlardan;

- Türkiye’de yerleşik bir bankanın teyit verdiği bir gayrikabili rücu akreditif çerçevesinde gerçekleştirilen,
- Ülke anlaşmaları çerçevesinde gerçekleştirilen,
- Menfaat ilişkisi bulunan alıcılara yapılan,
- Peşin ödemeli,
- Başka firma adına sigortalı olan,
- Kapsam dışı ülkeye yapılan,
- Faktoring-forfaiting kapsamında gerçekleştirilen,
- Konsinye satış olarak gerçekleştirilen,
- Transit ticarete konu olan,
- Prefinansman kapsamında bedeli ödenmiş olan,
- Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi’nde belirlenen ödeme şeklinden farklı bir ödeme şekliyle gerçekleştirilen,
- Türk Eximbank tarafından limit verilmesi uygun görülmeyen alıcılara yapılanlar kapsam dışındadır.

Söz konusu sevkiyatların Aylık Sevkiyat Bildirim Formları ile beyan edilmesi gerekmektedir birlikte, sigortalının bu sevkiyatlar için prim ödeme yükümlülüğü olmayacaktır.

Sigorta kapsamında değerlendirilenler ise;

- Konsinye satış olarak gerçekleştirilen ve Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi'nde yer alan sigorta kapsamı içindeki ülkelerde kayıtlı ve müspet bir Alıcı Limit Onayı'nı haiz menfaat ilişkisi bulunmayan alıcılara kesin satışı gerçekleştirilen sevkiyatlar,
- Menfaat ilişkisi bulunan alıcılara yapılan sigortalının yurt dışında doğrudan veya dolaylı iştirakleri, şirketleri vasıtasıyla ya da depo, antrepo vb. yerlerden, fatura ve/veya ilgili ülke mevzuatına uygun belgeler tahtında, Ülke Şartları ve Prim Oranları Listesi'nde yer alan sigorta kapsamı içindeki ülkelerde kayıtlı olup, müspet bir Alıcı Limit Onayı'nı haiz menfaat ilişkisi bulunmayan Alıcılar'a yaptığı satışlardır.

#### *Alıcı Limiti Belirlenmesi*

Alıcı limiti; her bir alıcı için, ticari ve politik risklerle ilgili olarak sevkiyat bedellerinin ödenmemesi durumunda, Türk Eximbank tarafından o alıcı için üstlenilen azami riski ifade eder. Alıcı limiti tutarı, ilgili alıcıya gerçekleştirilen sevkiyatlardan doğan alacak bakiyesinin Türk Eximbank tarafından sigorta kapsamına alınan azami tutarıdır.

İhracatçı, her bir alıcısı için herhangi bir şekilde satış bağlantısı kurulur kurulmaz Alıcı Limiti Başvuru Formu'nu doldurarak sevkiyattan mümkün olduğu kadar önce limit talebinde bulunmalıdır. Öte yandan, ihracatçılar alıcı limiti onayı verilmesi sürecinin kısaltılabilmesini teminen henüz satış bağlantısı kurulmadan önce de potansiyel müşterileri için alıcı limit başvurusunda bulunabilirler. Alıcı firmaya ilişkin olarak, değerlendirme aşamasında faydalı olabileceği düşünülen her türlü yazılı bilgi ve belgenin alıcı limiti başvurusunda ilave edilmesi söz konusu süreci hızlandırması bakımından yararlı olacaktır.

Türk Eximbank, İhracat Kredi Sigortası işlemleri kapsamında alıcı riskini değerlendirme ve limit tespiti aşamasında ihracat yapmak istediğiniz firmanın kredibilitelerini belirlerken güvenilir ve hızlı rapor sağlayan uluslararası enformasyon kuruluşları ile işbirliği içinde bulunmaktadır. Bu hizmet kapsamında alıcı firmanın; profil (tanıtıcı) bilgileri, ortaklık yapısı, faaliyetleri, sektördeki yeri, mali yapısı, bankalarla ilişkileri, borç/alacak ilişkileri,

ticari moralitesi, kredibilitesi bilgilerini içeren enformasyon raporları güvenilir uluslararası enformasyon kuruluşlarından satın alınmaktadır.

Alıcı firma hakkında, yurt dışında yerleşik uzman kuruluşlar vasıtası ile temin edilen, güncel verilere haiz enformasyon raporlarındaki finansal ve idari bilgiler mali analiz yöntemleri çerçevesinde incelenir. Gayrikabili rücu akreditif ya da banka garantisi tahtında ödeme koşuluna bağlı alıcı limiti onaylarında, öncelikle muhtemel amir bankalar mali analize tabi tutulur. Bahse konu incelemeler neticesinde; alıcı firmanın mali durumu, ilgili sektör ve ülke riski ile gerekli olduğu hallerde muhtemel amir banka riski bir bütün halinde dikkate alınarak ihracatçının sevkiyat programına uygun olarak belirlenen ihtiyacı da göz önüne alınmak suretiyle alıcı limit tutarı tespit edilir.

#### *Zarar Bedelinin Tanzimi*

Ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların azami % 90'ı Türk Eximbank tarafından tazmin edilmektedir.

Azami Tazminat Ödeme Sınırı; sigorta sözleşmesi ile kapsama alınan risklerin bir anda gerçekleşmesi halinde ihracatçıya ödenecek olan azami meblağı ifade eder. Azami tazminat ödeme sınırı, ihracatçının teklifname ile Türk Eximbank'a bildirdiği gelecek 12 ay içinde yapacağı sigorta kapsamına alınabilir özelliklere haiz muhtemel ihracat tutarı esas alınarak belirlenir. Bu tutar sabit bir değer olmayıp ihracatçının yazılı talebi üzerine yükseltilebilir.

Sigortalı, zararın kesinleşmesinden sonra Türk Eximbank tarafından kendilerine gönderilen Tazminat Talep Formu ile Türk Eximbank'a müracaat etmelidir. Alıcının iflası, tasfiyesi ve konkordato ilanı gibi durumlarda sigortalıdan alacağın usulüne uygun olarak ilgili iflas/tasfiye/konkordato masasına kaydettirmesi istenir. Sigortalıdan talep edilen belgelerin tamamlanmasından sonra zararın % 90'ı Türk Eximbank tarafından tazmin edilir. Tazminat ödemesinin yapılabilmesi için sigortalı satış sözleşmesinden doğan haklarını Türk Eximbank'a devir ve temlik etmeli ve bu temlikle ilgili olarak alıcıya ihbarda bulunmalıdır.

Tazminat ödemesine esas zarar tutarı; sevkiyata konu malların brüt fatura tutarından, zararın kesinleştiği tarihte alıcının sigortalıya karşı olan her türlü alacağı ile ihracat bedeline mahsuben alıcının yaptığı her türlü ödemeler ve ihracatla ilgili komisyon gibi masraflardan yapılan tasarrufların düşülmesinden sonra bulunan miktardır.

Tazminat ödemeleri Türk Lirası olarak yapılır. Ancak yabancı döviz cinsinden tazminat ödemesine konu tutarın Türk Lirasına çevrilmesinde, Türk Eximbank tarafından sigortalıya yazılı ihbarın yapıldığı ayın ilk işgünü geçerli olan Merkez Bankası Döviz Alış Kuru esas alınır.

Sigortalı, sevkettiği malların alıcı tarafından teslim alınmaması halinde, bu durumu ivedilikle ve yazılı olarak Türk Eximbank'a bildirmelidir. Türk Eximbank tarafından yapılan inceleme neticesinde Türk Eximbank'ın ön onayı alınmak koşulu ile teslim alınmayan malların ikinci bir alıcıya satılabilmesi ve iki fiyat arasındaki farktan doğan zararın % 90 oranında tazmin edilmesi mümkün olabilmektedir. Türk Eximbank'ın yazılı ön izni ile malların yeniden satışı durumunda tazminata konu olan zarar tutarı, ilk satış fiyatının en fazla % 50'si ile sınırlı olmaktadır. Öte yandan, alıcı tarafından teslim alınmayan malların Türk Eximbank'ın yazılı ön izni ile Türkiye'ye getirilmesi durumunda, Sigortalı tarafından ilave işlem, nakliye ve sigorta masrafları da karşılanabilmektedir.

İhracatçı, sevkiyatı mümkün olduğu kadar yazılı belgelere dayandırarak yapmalıdır. Bu çerçevede,

- İhracat öncesinde, alıcı firmadan yazılı bir sipariş formu alınması ya da alıcı firma teyitli bir proforma düzenlenmesi,
- Alıcı firma ile ihracatçı firma arasında bir satış sözleşmesi (özellikle Rusya, Ukrayna, Belarus kaynaklı ülkelerde zorunlu olduğu, aksi takdirde alıcı firma aleyhine dava açılmadığı bilinmektedir) imzalanması,
- İhracatın gerçekleştirilmesi sonrasında, alıcı firma kaşesi ve yetkili imzasını taşıyan yükleme/teslim belgesinin temin edilmesi,
- Alıcı firmadan kabullü bir poliçe/senet ya da çek alınması,

- Borcun kabulüne ilişkin alıcı firmadan bir yazı temin edilmesi ve alıcı firmalarla, ihracat bedellerinin neden ödenmediğine ilişkin görüşmelerin mümkün olduğunca yazılı olarak yapılması,

zararın ortaya çıkması halinde ihracatçının haklılığını kanıtlayan unsurlar olmakta ve büyük önem taşımaktadır.

Alıcı ile ortaya çıkan ihtilaflarda, ihracatçının kusurundan ve mal ve malın teslimi konusundaki ihtilaftan kaynaklanan zararlar sigorta kapsamı dışındadır. İthalatçının, ihracatçı ile arasındaki ihtilafı gerekçe göstererek sevkiyat bedelini ödememesi durumunda; gerek ihracatçıdan gerekse ithalatçıdan ilgili belgeleri göndermesini talep eder. Türk Eximbank tarafından yapılan inceleme neticesinde sevkiyata ilişkin olarak ihtilaf bulunduğu tespit edilirse Türk Eximbank ancak ihracatçı tarafından alınmış kesinleşmiş bir mahkeme kararına dayanarak tazminat ödemesi yapabilmektedir. Bu mahkeme kararı, ithalatçının ülkesindeki bir mahkemeden ve ithalatçı aleyhine alınmış olmalıdır.

Sigortalı, zarar bedelini alıcıdan tahsil etmek üzere hukuki girişimler de dahil olmak üzere gerekli her türlü önlemi almalıdır. Bu nedenle yapılan masraflar, Türk Eximbank tarafından aksi belirtilmediği sürece sigortalıya ait olacaktır. Ancak Sigortalı'nın, alıcının ülkesindeki bir mahkemeden haklılığını kanıtlayan bir mahkeme kararı getirmesi durumunda, söz konusu mahkeme kararının alınması için yapılmış olan avukatlık ve mahkeme masrafları da Türk Eximbank'ın yazılı ön izni alınmak koşuluyla karşılanabilmektedir. Türk Eximbank tarafından karşılanan tutar, alıcı limiti onay tutarı dikkate alınarak tazminata konu zarar tutarının % 20'si ile sınırlıdır.

Alıcının sevkiyat bedelini, vade tarihini takip eden 60 gün içinde ödememesi ve/veya ödeyememesi hallerinde, vade tarihini takip eden 60 günden sonra o alıcıya yapılacak sevkiyatlar, prim tahsil edilmiş olsa dahi sigorta kapsamı dışında kalmaktadır.

İhracatçının vadesinde tahsil edemediği ihracat alacağının vade tarihini uzatması veya borçla ilgili yeni bir düzenlemeyi kabul etmesi Türk Eximbank'ın yazılı ön onayına bağlıdır. Türk Eximbank'ın ön onayı alınmadan alıcı ile yapılan borca ilişkin yeni düzenlemeler sonucunda ortaya çıkan zararlar sigorta kapsamı dışında kalmaktadır.



Tazminatın ödenmesinden sonra tahsil edilen tutardan, Türk Eximbank tarafından tahsilat için yapılan masraflar düşülür ve bakiye tutarın % 10'u sigortalıya ödenir. Döviz olarak tahsil edilen tutarların paylaşımında ödemenin yapılacağı ayın ilk işgünü geçerli olan Merkez Bankası Döviz Alış Kuru esas alınır.

İhracatçı; sigorta kapsamındaki sevkiyatlarla ilgili olarak Türk Eximbank nezdinde doğmuş ve doğacak tazminat alacaklarını temlik etmek suretiyle Türk Eximbank ya da ticari bankalardan kredi temin etme imkanını bulabilmektedir.

#### *Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Teşvikleri*

Türk Eximbank kaynaklı tüm kredilerden faydalanan ihracatçı firmaların Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yaptırmaları halinde Türk Lirası Kredilerde ve Döviz Kredilerinde 0,25 puan indirim yapılmaktadır. Buna mukabil, ihracatlarını Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına aldırarak ve faiz indiriminden yararlanan firmanın sigorta yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde sigorta poliçesi iptal edilmektedir.

Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı kapsamında kredi sağlanmaktadır. Sigortalı firmalara Türk Eximbank kaynaklı kredilerde uygulanan indirimler;

TL krediler için; SÖİK, İHK, DTŞ: 0.50 puan

Reeskont : 0.25 puan

Döviz Kredileri için; SÖİK, İHK, DTŞ: 0.25 olarak belirlenmiştir ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

#### Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Orta ve Uzun Vadeli Kredi Sigortası Programı ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak azami vadesi OECD ve Berne Union düzenlemelerine paralel olarak değerlendirilecek Türk menşeli mal ve hizmetlerin ihracatından doğan alacaklar sigorta teminatı altına alınmakta ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman sağlanması olanaklı kılınmaktadır.

Uygulanmakta olan Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı ile Türk ihracatçılara;

- Rekabet üstünlüğü sağlanması,
- Gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkanlarının artırılması,
- Poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan finansman sağlamalarının kolaylaştırılması amaçlanmaktadır.

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamına Türk menşeli tüm mal ve hizmetler girmektedir. Sigorta prim oranı alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre belirlenir. Azami %90 oranında zarar tazmin edilir. Program kapsamında sigortalanacak 2 yıl ve daha uzun vadeli ihracat işlemlerinde sözleşme bedelinin en az %15'inin malın teslimine kadar ihracatçıya ödenmiş olması gerekmektedir.

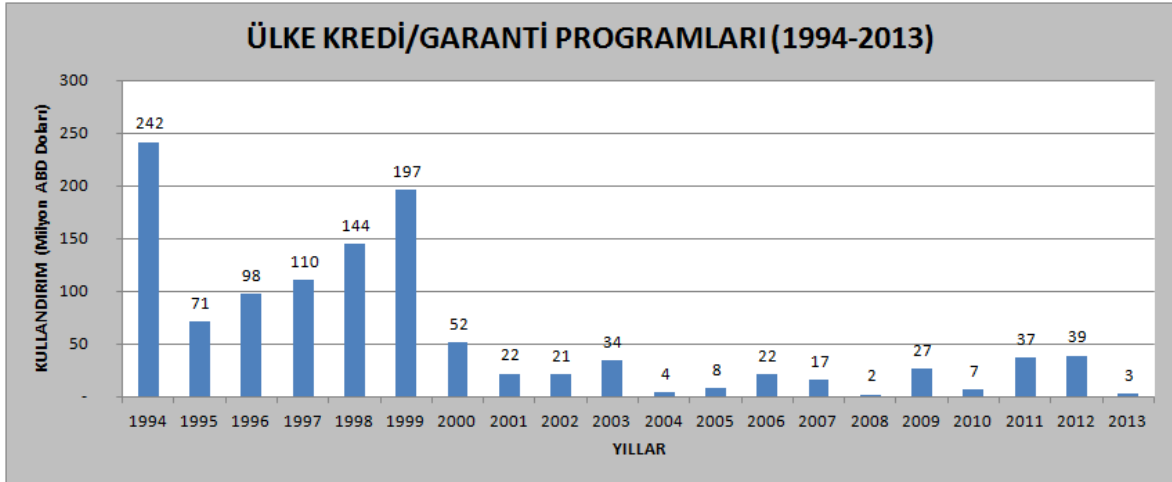
Türk Eximbank sigorta poliçesi teminat gösterilmek suretiyle, teminat altına alınan ihracat bedeli vadeli alacakların, ticari bankalar tarafından iskonto işlemiyle finanse edilmesi de mümkündür.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı'nın amacı ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak ve azami vadesi OECD ve Berne Union düzenlemelerine paralel olarak değerlendirilecek ihracatlarından doğan alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkan sağlamaktır. Program kapsamında sigorta teminatı altına alınacak olan riskler poliçenin özel şartlarının düzenlendiği formda belirlenmelidir ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

#### **4.2.4. Ülke Kredi/Garanti Programı**

Türk Eximbank tarafından 1989 yılından itibaren uygulanan Ülke Kredi/Garanti Programları'nın amacı, Türk ihracatçı ve müteahhitlerinin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması ile ticari ve politik risk taşıyan pazarlarda güvence altında iş yapabilmelerine olanak sağlanmasıdır.

Orta ve Güney Asya, Orta ve Doğu Avrupa, Afrika ülkeleri ile Kafkasya ve Balkanlar'da Türk müteşebbislerince gerçekleştirilecek çeşitli projelere ve mal ihracatına yönelik olan Ülke Kredi/Garanti Programları kapsamında; borçlu ülkelerin önceliklerine uygun olan, söz konusu ülkelerle Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine olumlu katkılar sağlayan işlemlere destek verilmektedir.



Şekil 4.11. Ülke kredi/garanti programlarının yıllara göre dağılımı ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), Son Erişim Tarihi: 08.05.2014).

Son 10 yıl içerisinde Ülke Kredi / Garanti Programları (Şekil 4.11.) değerlendirildiğinde 90'lı yıllardan itibaren bir düşüş göze çarpmaktadır. Ülke Kredi/ Garanti Programları kapsamında 2,6 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır.

Ülke Kredi/ Garanti Programları çerçevesinde 1989'dan bu yana 23 ülkeye kredi açılmış olup, toplam kullandırım 2.3 milyar ABD Doları'dır. Söz konusu kullandırım tutarı mal kredileri kapsamında ihracatı desteklenen gıda ürünleri, ilaç, tıbbi teçhizat, tekstil ürünleri, makine-ekipman ve diğer sanayi ürünleri ile proje kredileri kapsamında Türk firmalarınca üstlenilen otel-iş merkezi inşaatı ve restorasyonu, ticaret merkezi, sağlık merkezi, sınai tesis, telekomünikasyon, enerji, petrokimya ve altyapı projelerine yönelik verilen finansal destekten oluşmaktadır.

#### 4.2.5. İthalatın Finansmanı

Bankalar ithalatçılara ithal ettikleri malların bedellerini ödeyebilmeleri için finansman sağlayabilir.

İthalatın finansmanı iki şekilde incelenebilir:

1. İthalat öncesi finansman,
2. İthalat sonrası finansman.

İthalatçılara malların mülkiyetine hak kazanmalarından önce yapılan her türlü finansman ithalat öncesi finansman olarak kabul edilir(Ceylan ve Korkmaz, 2013: 138).

Bazı ülkeler, ihracat kredisini kendi ihracatçıları yanında, yabancı ithalatçılara da verebilmektedir. Bu kredileri alan ithalatçılar, ihracatçılara ödeme yapmaktadır. Bu tür kredilere “alıcı kredisi” denilmektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2013: 134). Alıcı firma kredisi, yabancı bir alıcıya (ithalatçı) borç verilmesi anlamındadır. Uygulamada, bir ülkeden diğerine herhangi bir fon transferi söz konusu değildir. Genellikle ithalatçı mal bedelinin %20 ila %30’u arasında bir bölümü satıcıya (ihracatçıya) peşin ödemekte, bakiye alıcıya borç olarak verilmektedir (Kaya, 2009: 193).

İthalata sonrası finansman, ithalatçının malların mülkiyetini kazanmasından sonra başlar ve malların sayılmasıyla tahsilatın yapılmasına kadar devam eder. İthalat sonrası finansman ve ithalat finansmanı, büyük ölçüde ithalatçının ödeme şekline bağlıdır. İthalatçı malların gelmesinden önce ödeme yapmak zorundaysa hem ithalat hem de ithalat sonrası finansmana gereksinim duyacaktır. Ancak ithalatçı vadeli poliçeli akreditif ile veya mal mukabili ödeme şekliyle ödeme yapıyorsa sadece ithalat sonrası finansmana gereksinim duyacaktır(Ceylan ve Korkmaz, 2013: 139).

Bütün ticari işlemlerin riski olduğu gibi tabi ki ithalat uygulamasının da bir takım riskleri bulunmaktadır. Muhakkak bir ön çalışma yapmak gerekmektedir ki, karşılaşılabilecek riskleri önceden görmek kolay bir hal alsın. Bunun yanında tabi ki önceden görülmeyecek risklerde söz konusudur. Bunların içinde örneğin sipariş verilen malın gelen malla farklılık göstermesi, uygulamaların veya mevzuatın değişmesi, sevkiyatta meydana gelebilecek aksaklıklar, nakliyede meydana gelebilecek farklılıklar, döviz ile işlem yapılmasından dolayı yaşanabilecek kur farklılıkları, gümrükte yaşanabilecek aksaklıklar bütün bu risk grupları içerisinde sayılabilir (Gürkan, 2012: 51).

### 4.3. Risk Yönetim Politikaları

Bankaların karşılaştıkları riskleri genel olarak 3 kategoride sınıflandırmamız mümkündür. Söz konusu riskler; Piyasa Riski, Kredi Riski ve Operasyonel Riskler olarak ifade edilebilir. Piyasa riski kategorisi altında; bankaların ellerinde bulundurduğu finansal varlık portföylerinin değerini etkileyen makro değişkenlerden kaynaklanan riskler yer almaktadır. Bu risk kategorisi içerisinde Faiz Oranı Riski, Döviz Kuru Riski ve Likidite Riski yer almaktadır. Kredi Riski; bankaların alacaklarını zamanında ve tam olarak tahsil edememelerinden dolayı oluşan riski ifade etmektedir. Operasyonel Risk ise; piyasa ve kredi riski dışında kalan riskleri kapsamaktadır. Bu bölümde yukarıda belirtilen ana risk grupları ve bunları oluşturan alt risk faktörleri ele alınacaktır (Şahin, 2008: 24).

Türk Eximbank programları kapsamında bu risklerin hemen hepsine maruz kalabilmektedir. Faaliyetlerinin ihracat ve ithalat üzerinden gerçekleşmesi bankacılıkta önemli bir risk unsuru oluşturan kur riskiyle, ihracat kredileri ve kredi sigortası programları çerçevesinde kredi riski ve faiz oranları riskiyle, likidite riskiyle ve bu risklerin kapsamının dışında kalan operasyonel riskle karşı karşıyadır.

#### 4.3.1. Kredi Riski

Kredi riski, borçlunun zamanında ödeyememe riski olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir ifade ile ödeme yükümlülüğünün yerine getirilmemesi durumudur. Kredi riski, genel ekonomik koşullardan kaynaklanabileceği gibi, kredi borçlusuna özgü nedenlerden de ortaya çıkabilmektedir. Kredi riskinin boyutu, esas olarak borçlunun kredi derecelendirme notu ile kendi risk primi arasında çok kuvvetli bir ilişki bulunmakta kredi derecelendirme notu yüksek olan bir bankanın risk primi düşük olmaktadır( Şahin, 2008: 45).

Kredi riski kredi vermenin ve almanın riski olmak üzere iki açıdan incelenebilir. Bankalar, ihracatçı ve ithalatçı konumunda olan müşterilerine kredi açarlar. Vade bitiminde kredilerin geri ödenmemesi veya müşterilerin ödeme güçlüğü içinde bulunması nedeniyle bankalar sorunlarla karşılaşabilir (Doğukanlı, 2008: 163).

Kredi riskinin sektörel ve coğrafi dağılımı, ülkemiz ihracat kompozisyonuna paralellik göstermekte ve düzenli olarak izlenmektedir. Türk Eximbank programları kapsamında, ihracatçılar için forward işlemi yapılmadığından, Banka halihazırda “kredi ve settlement

(bankanın yükümlülüğünü yerine getirmesine rağmen karşı tarafın yükümlülüğünü yerine getirmekten kaçınması)” riskine maruz olmamakla birlikte, söz konusu hizmetin başlatılması halinde, ihracatçılardan kredi riskini azaltmak için teminat talep edilecek, settlement riskini bertaraf etmek için ise piyasalardaki zaman farkı dikkate alınarak, ihracatçıların ödemelerini vadesinde gerçekleştirmelerini müteakip Banka ihracatçıya olan ödemelerini T+1 (ertesini) işgününde yapacak ve işlemin gerçekleşmesi kesinleşene kadar işlem tutarı ölçüsünde ihracatçının limiti azaltılacaktır. Nitekim Banka’nın “hedge (riskten korunma)” amaçlı yaptığı işlemlerde, yukarıdaki esaslara uygun hareket edilmekte, işlem yapılan Banka limitleri işlem tutarı ölçüsünde azaltılırken, Banka yükümlülükleri, istisnai haller haricinde, işlemin gerçekleştiğinin kesinleştiği T+1 (karşı tarafın yükümlülüğünü yerine getirmesinden sonraki ilk işgünü) zaman noktasında yerine getirilmektedir.

Ülke kredileri işlemlerinde asli teminat olarak kredi açılan ülkenin Devlet Garantisi/Eximbank’ın muteber kabul ettiği banka garantisi aranmaktadır. Banka’nın yıllık programında herhangi bir ülkenin limiti, gerek üstlenebilecek azami risk, gerekse yıl içi kullandırma bazında sınırlandırılmaktadır. Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı kapsamında oluşan ticari ve politik risklerin %90’ının %70 oranındaki kısmı her yıl yenilenen anlaşmalar ile uluslararası reasürör firmalara devredilmektedir. Banka’nın kredi, garanti ve sigorta faaliyetleri nedeniyle yüklendiği politik risklerden doğan zararları 3332 sayılı Kanun’a 3659 sayılı Kanun’la eklenen ve 5234 sayılı Kanun ile ilave hükümler konulan 4/C Maddesi ve 28 Mart 2002 tarih ve 4749 sayılı Kamu Finansmanı ve Borç Yönetiminin Düzenlenmesi Hakkında Kanun uyarınca Hazine Müsteşarlığı tarafından karşılanmaktadır (Eximbank Faaliyet Raporu, 2013: 113).

#### **4.3.2. Kur Riski**

1973 yılında Bretton Woods sisteminin çökmesi ile birlikte ülke ekonomileri, kurları serbest bırakmıştır. Yeni sistemin getirdiği belirsizliklerin dış ticaret hacmi üzerindeki etkilerini ölçmek için pek çok araştırma yapılmaktadır. Bu araştırmalar döviz kuru değişkenliği ve dış ticaret arasındaki ilişkinin iki yönlü olduğu sonucuna varmaktadır. Etkileşimi negatif yönlü olarak niteleyen araştırmacılara göre; kurlardaki belirsizlik, risk taşımayı sevmeyen ve malın yüklenmesinin ardından, vadeli satışlarda ödeme tarihinde, kurların değişmesinin ticaret gelirini azaltacağını düşünen ihracatçılar için gelir kaybıdır ve ihracatı azaltıcı yöndedir (Ay ve Talaşlı, 2007).

Bankalar müşterilerinin döviz gereksinimleri karşılamak veya başka amaçlara yönelik olarak döviz alım satımında bulunurlar. Bu işlemler sırasında bankalar döviz aktif ve pasif dengesini sağlayamazlarsa kur riski ile karşılaşır (Doğukanlı, 2008: 163).

Dışsal korunma teknikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Döviz Alacak Senetlerinin İskonto Ettirilmesi
- Faktoring ve Forfaiting
- İhracat Kredi Sigortası Döviz Forward ve Future Kontratlar
- Döviz Opsiyonları
- Swap (Ay ve Talaşlı, 2007).

Kur riski; bankanın tüm döviz varlıkları ve yükümlülükleri, döviz cinsinden cayılamaz nitelikteki gayri nakdi yükümlülükleri, gayri nakdi kredilere ilişkin alacakları, vadeli döviz işlemleri, takas işlemleri gibi kur riski içeren türev sözleşmeleri üzerinden hesaplanır. Altın pozisyonu da kur riski kapsamında kur riski kapsamında değerlendirilir. Kur riskindeki temel varsayım aynı döviz cinsinden varlık ve yükümlülüklerin eşitliği durumunda kur riskinin olmayacağı varlık ya da yükümlülükten birinin diğerine göre fazla olmasının kur riskine yol açacağı yönündedir (Candan ve Özün, 2006: 55).

Bu risk döviz “pozisyon riski” olarak da ifade edilebilir. Bankaların pozisyon riskine maruz kalmasının sebebi bilanço veya bilanço dışı hesaplarında herhangi bir döviz cinsinden “kısa” veya “uzun” pozisyona girilmiş olmasıdır. Ülkemizde yaygın olarak döviz “açık” veya “fazla” pozisyon olarak da ifade edilen dengesizlik hallerinden birincisi, bankanın döviz cinsinden borçlarının döviz cinsinden varlıklarını aşmasını, ikincisinde ise bankanın döviz varlıklarının döviz borçlarından daha fazla olması halini ifade etmektedir (Altıntaş, 2006: 197).

Türk Eximbank’ın kur riskine maruz kalıp kalmadığı, bu durumun etkilerinin tahmin edilip edilmediği, banka yönetim kurulunun günlük olarak izlenen pozisyonlar için limitler belirleyip belirlemediği günlük olarak takip edilmekte olup yetkili personel Yönetim Kurulu tarafından onaylanan Risk Yönetimi Esasları çerçevesinde belirlenen limitler dahilinde kalmak kaydıyla, piyasadaki gerçekleştirmeleri ve beklentileri göz önüne alarak işlem yapabilmektedir.

Önemli olması durumunda yabancı para cinsinden borçlanma araçlarının ve net yabancı para yatırımlarının riskten korunma amaçlı türev araçlar ile korunmasının boyutunda; yabancı para aktifler ve pasifler arasında para birimi, vade, faiz tipi uyumunun mümkün olan en yüksek düzeyde sağlanması esastır. Bu amaçla borçlanma stratejileri elden geldiğince Banka'nın aktif yapısına göre belirlenmektedir. Bunun mümkün olmadığı hallerde "cross currency" (para ve faiz) ve para swapları gibi türev ürünler kullanarak veya mümkün olduğu hallerde Banka'nın aktif yapısında değişiklikler yaparak uyumun sağlanmasına çalışılmaktadır. Banka'nın yabancı para aktiflerinin büyük bir kısmı ABD Doları ve Avro cinsinden olup, bunların fonlaması ABD Doları ve Avro cinsinden borçlanmalar ile gerçekleştirilmektedir (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2013: 123).

#### 4.3.3. Faiz Oranı Riski

Esnek döviz kuru sisteminin ve genel olarak finansal piyasalarda liberalizasyon girişimlerinin etkisi sadece döviz kurları ile sınırlı kalmamıştır. Esnek kurlar ve liberalizasyon süreçleri faiz oranlarının dalgalanırılığını üzerinde de ciddi etkiler yapmış ve böylece uluslararası kredilendirme süreçlerinde faiz oranları faiz hadleri paritesi teorisi gereğince çok ciddi dalgalanmalar göstermeye başlamıştır. Doğal olarak bu durum uluslararası kredilendirme süreçlerinde giderek dalgalı faiz oranlarının yaygınlaşmasıyla beraber söz konusu olabilecek mali risklerin de hızla tırmanmasına neden olmuş olup, bu durum günümüzde de artarak varlığını korumaya devam etmektedir (Bal, 2001: 129).

Yapılan çalışmalarda genellikle uzun vadeli faiz oranlarının kısa vadeli faiz oranlarından daha yüksek olduğu görülmüştür. Diğer taraftan, kısa vadeli borçlanmaya oranla uzun vadeli borçlanmada, esnekliğin azalması nedeniyle, efektif maliyet daha yükselebilecektir. Hatta kısa vadeli faiz oranları uzun vadeli faiz oranlarına eşit ya da daha büyük bile olsa. Uzun vadeli borcu olan bir işletme, mevsimsel ya da konjonktürel daralmalarda fona ihtiyacı olmasa bile, faiz masraflarına katlanmak durumundadır. Kısaca uzun vadeli borcun maliyeti, genellikle kısa vadeli borcun maliyetinden daha büyüktür (Aydın, Başar ve Coşkun, 2009: 140).

Bankalar daha çok kısa vadeli fonları toplamakta ve bunları uzun vadeli olarak plase etmektedirler. Bankaların aldıkları kaynağa ödedikleri faizle plase ettikleri yerden ( verilen



kredilerden ) aldıkları faiz oranı arasındaki fark da genel olarak bankanın karını oluşturmaktadır. Bankalar genelde bu işlemi sabit faiz oranları üzerinden yapmaktadır. Yani faizler işlemin yapılması anında belirlenmekte ve sonuna kadar değiştirilememektedir. Böyle bir durumda kredinin vadesi gelmeden piyasada faiz oranlarında bir yükselme söz konusu olsa banka kısa vadeli kaynaklarını yenilerken yeni faiz oranını değiştiremeyecektir. Banka faiz oranlarındaki bu harekete karşı önlem almadığı için karı azalacak veya zarar edecektir (Babuşcu, 2005: 63).

Bu anlamda vade transformasyonu yapan bankaların aktiflerinin ortalaması genellikle pasiflerinin ortalama vadesinden daha uzun olmaktadır. Bu nedenle bankalar piyasa faiz oranlarındaki değişimler sonucunda faiz oranı riski ile karşı karşıya kalmaktadırlar. Genel olarak faiz oranı riskini, faiz oranlarında meydana gelen dalgalanmalara paralel olarak, aktif ve pasiflerin fiyatlandırılmasında meydana gelen değişimler olarak tanımlamak mümkündür. Faiz oranı riskinin etkisi iki şekilde ortaya çıkmaktadır. Bunlardan ilki faiz oranı değişikliği işe aktiflerin piyasa değerlerinin değişmesi, ikincisi de aktiflerden elde edilen fonun yatırımlarda kullanılması halinde yatırımın getirisinin değişmesidir (Şahin, 2008: 26).

Faiz oranlarındaki değişikliklerin bankaları etkilemesinin temelde iki önemli nedeni vardır:

- Bankacılık işlevini yerine getirirken fon kaynakları ve kullanımları arasında vade ve faiz şartları bakımından birebir eşleştirme yapmalarının çoğu kez veya hiç mümkün olmaması.
- Yatırım yapılan finansal aktiflerin piyasa değerleri ile cari faiz oranları arasında çok yakın ilişki olmasıdır ( Altıntaş, 2006: 134).

TL ve döviz cinsinden faize duyarlı aktif ve pasiflerin, sabit ve değişken faiz bazında ayırımı ve bunların aktif ve pasif içindeki ağırlığının gösterilmesi suretiyle faiz oranlarındaki olası değişimlerin Banka kârlılığını nasıl etkileyeceği tahmin edilir. TL ve döviz cinsinden “faize duyarlı” tüm aktiflerle pasiflerin tabi olduğu faiz oranlarının vadesinde (sabit faizlilerde) veya faiz ödeme dönemlerinde (değişken faizlilerde) yenileneceği yaklaşımından hareketle, ilgili vade aralıklarında (1 ay, 1-3 ay, 3-12 ay, 1-5 yıl ve 5 yıl ve üzeri), ilgili para birimi cinsinden faize duyarlı açık (fazla) tutar, yeniden fiyatlandırmaya kalan süreler itibarıyla ortaya çıkarılır. Faize duyarlı tüm aktif ve

pasiflerin faiz yenileme dönemlerine göre ayrıştırılması suretiyle piyasa faiz oranlarındaki olası değişimlerden Banka'nın hangi vade aralığında ne yönde etkileneceği belirlenir.

Döviz cinsinden (tüm döviz cinsleri bazında ayrı ayrı ve ABD Doları cinsinden toplam olmak üzere) ve TL cinsinden aktif ve pasiflerin ağırlıklı ortalama vadeye kalan gün sayılarını gösteren tabloların, periyodik dönemler itibarıyla hazırlanması suretiyle aktif ve pasifler arasında vade uyumsuzlukları belirlenir (Türk Eximbank Faaliyet Raporu, 2013: 126).

#### **4.3.4. Likidite Riski**

Likidite bankaların borçlarını ödeyebilme kapasitesidir. Likidite riski ise bankanın taahhütlerini zamanında veya makul bir maliyetle karşılayamama tehlikesidir (Altıntaş, 2006: 111). Bankalar fonksiyonları gereği likiditeye aracılık etmektedirler. İcra ettikleri bu fonksiyonları gereği bankalar likidite riskine maruz kalmaktadırlar. Bankaların yer almadığı bir ortamda tasarruf sahipleri tasarruflarını yatırımcıya kredi şeklinde aktardıklarında ihtiyaç duymaları durumunda belli bir süreden önce paralarını geri alamayacaklardır. Aynı şekilde yatırımcı da vadesi dolmadan önce almış olduğu kredinin geri ödemesinden rahatsız olacaktır. Likidite en genel tanımı ile bir işletmenin vadesi gelen borcunu ödeyebilme gücünü, likidite riski ise bir bankanın vadesi gelen mevduat ve diğer yükümlülüklerinin karşılamaya yetecek düzeyde nakdinin bulunmaması riskini ifade etmektedir (Şahin, 2008: 31).

Bankalar döviz cinsinden kredi, mevduat, anapara, faiz ödemeleri gibi nakit döviz ödemelerini zamanında yapabilmeleri için yurtiçi ve yurtdışı muhabir bankalar ve merkez bankasında açtığı hesapları kullanabilirler. Bankaların söz konusu ödemelerde karşılaştığı döviz girişi ve çıkışındaki dengesizlik döviz kuru riskini ortaya çıkarmaktadır. Nakit girişinin nakit çıkışlarını karşılayamaması durumunda ödeme güçlüğünden yani likidite riskinden söz edilir (Doğukanlı, 2008: 163).

Türk Eximbank'ın nakit akımları, kredi tahsilatları ve bulunabilecek ilave kaynaklar açısından iyimser, nötr ve kötümser senaryolar altında likidite yönetimi açısından karar mekanizmalarına yardımcı olacak şekilde düzenlenmektedir. Diğer taraftan Banka Yönetim Kurulu'nca kısa vadeli yükümlülükleri karşılamak üzere asgari likidite seviyeleri

ve acil likidite kaynakları belirlenmiştir. Banka istikrarlı bir pozitif net faiz marjının sürdürülmesi politikasını benimsemiş olup, özellikle TL kaynaklarının borçlanılmayan ve sıfır muhasebe maliyetli özkaynaklar ve içsel yaratılan fonlardan ibaret olması yukarıda bahsedilen politikaya katkı yapan en önemli unsur olmaktadır. Banka kısa vadeli likidite ihtiyacını, yurt dışı ve yurt içi Bankalardan temin edilen kısa vadeli krediler, uzun vadeli likidite ihtiyacını ise Dünya Bankası, JBIC gibi uluslararası kuruluşlardan temin edilen orta ve uzun vadeli borçlanmalar ve tahvil ve bono ihracı gibi sermaye piyasalarından temin edilen fonlar yoluyla sağlamaktadır.

Banka kısa vadeli kredilerini kısa vadeli, orta ve uzun vadeli kredilerini ise orta ve uzun vadeli kaynaklardan fonlamaya çalışmakta ve bu konudaki uyumsuzluğu mümkün olduğunca azaltmaya çalışmaktadır. Banka'nın genelde yabancı kaynaklarının kalan vadesinin ağırlıklı ortalamasının plasman ve kredilerinin vadesinden bir miktar yüksek olması, Banka'nın kaynaklarının aktiflerinden daha sık yenilenmesi riskine karşı koruyarak likidite yönetimine olumlu katkıda bulunmaktadır. Diğer taraftan Banka, TCMB nezdinde TL ve Döviz piyasalarından borçlanma limitlerini, yurtiçi ve yurtdışı bankalardan kısa vadeli para piyasası borçlanma limitlerini mümkün olduğunca acil durumlarda kullanmak istemektedir.

TL ve yabancı para likidite, yurtiçi ve yurtdışı bankalardaki toplam mevduat ve menkul kıymet portföyü olmak üzere, toplam aktif büyüklüğünün %3,5'i - % 5'i aralığında olması hedeflenir. Ayrıca, banka pozisyonu için TL ve döviz cinsinden menkul kıymetlere yapılacak yatırımın banka aktiflerinin %10'unu aşması hususu Yönetim Kurulu'nun yetkisindedir. Diğer taraftan likidite açısından orijinal vadesi 1 yıldan uzun olan kaynakların, aynı yıl içerisinde vadesi gelecek geri ödemelerin toplam kaynaklar içindeki payının %20'yi aşmamasına özen gösterilmektedir.

Banka, mevcut kredi stokları ve mevcut nakit değerlerden hareketle haftalık, aylık ve yıllık bazda olmak üzere, borç ödeme yükümlülükleri, tahmini kredi kullandırmaları, kredi tahsilatları, muhtemel sermaye girişleri ile politik risk zararı tazminatları dikkate alınarak TL ve döviz cinsinden ayrı ayrı nakit akım tabloları hazırlamakta ve nakit akım sonuçlarından hareketle ilave kaynak ihtiyacı ve zamanlamasını belirlemektedir (Eximbank Faaliyet Raporu, 2012: 131).

#### 4.3.5. Operasyonel Risk

Operasyonel risk, uzun dönem “kredi riski” ve “piyasa riski” dışında kalan diğer tüm risklerin toplamı olarak tanımlanmış, üstelik ölçülmesi mümkün olmayan bir risk türü olarak nitelenmiştir (Altıntaş, 2006: 461). Operasyonel risk genel olarak kredi ve piyasa riski dışında kalan tüm riskler olarak ifade edilir. Basel Komite operasyonel riski uygun olmayan ya da işlemeyen iç süreçler, insanlar, sistemler ya da dış etkenler nedeniyle ortaya çıkabilecek zarar uğrama riski olarak tanımlanmıştır. Son yıllarda finansal piyasalarda yaşanan krizler dolayısıyla operasyonel riskin önemi ve gerçekleşmesi durumunda finansal kuruma vereceği zararın büyüklüğü daha açıkça anlaşılmaya başlanmıştır. (Leblebici Teker, 2006: 1).



## 5. SONUÇ

Küreselleşmenin de etkisiyle gelişen dış ticaret, uluslararası şirketlerin de yapısını çeşitlendirip, sayılarının artmasını sağlamıştır. Uluslararası şirketle satış hacimlerini genişletmek kar paylarını arttırmak, rekabet üstünlüğü yaratmak için kredili satış politikalarını uluslararası alana da taşımışlardır. Bu noktada en önemli husus alacak yönetimi politikalarını uluslararası olarak da adapte etmektir.

Şüphesiz ki, ulusal faaliyetlerde olduğu gibi uluslararası faaliyetlerde de alacak yönetimi çok önemlidir. Kredili satışlar uluslararası alana taşındığında birtakım güçlükleri de beraberinde getirmektedir. İşletmelerin girdikleri yabancı pazara hemen hakim olma fırsatı olamamaktadır. Bunun temel nedenleri; başlangıçta yaşanan pazar tecrübesizliği, hukuki uygulamaların ülkeden ülke çok farklılık göstermesi ve hükümet kaynaklı ticari engellerdir.

Pazar ile ilgili sıkıntıların yanında işletmelerin yabancı piyasalardaki kredili satışlarında satış işlemleri ve satış kararlarıyla ilgili de önemli noktalar vardır. Kredili satış yapılabilecek müşterilerin belirlenmesi, ödeme yapılacak para biriminin belirlenmesi, ödeme vadesinin belirlenmesi ve kredi kararının verilmesi uluslararası alacak yönetiminin titizlikle çalışılması gerek hususlarıdır.

Yabancı bir pazarda yapılacak kredili satışlarda hem pazarı tanımak hem de satış yapılacak müşteri hakkında bilgi toplamak ulusal pazara göre daha zor ve zahmetlidir. Doğru analiz yapılmadan seçilen müşteriler alacağın tahsil edilememesine ve işletmenin zarar etmesine neden olabilmektedir. Bu nedenle işletme yabancı pazarlarda müşterileri tanıyabilecek bir sistem geliştirmek zorundadır.

Kredilendirilecek müşteriye karar verildikten sonraki aşama ödemenin yapılacağı para birimin belirlenmesidir. Ödemeye konu olan para yabancı bir para olarak seçilirse işletme kur riskiyle karşı karşıya kalacaktır. Kur riskinin yönetimi konusunda satışa konu paranın zayıf para mı yoksa güçlü para mı olacağı seçimi önemlidir. Zira uygun vadede yapılan seçimle işletme, ek kar fırsatı yaratabileceği gibi yanlış bir para tercihi yapar ya da döviz kuru tahminlerinde yanılırsa işletme zarar edebilir

Ödeme süresi belirlenirken en kısa ve uygun vade belirlenmelidir. Alacağın en kısa sürede tahsil edilmesi işletme için önemlidir. Aksi takdirde ek fon ihtiyacı doğabilmekte bu da ek maliyetleri yanında getirmektedir. Diğer taraftan yabancı para ile satışlarda döviz kuru tahminlerindeki isabetle işletme doğru vadeyi belirlerse güçlü para ile yapacağı satışlarda ek kar fırsatı da yaratabilir.

Global kredi riski yönetiminde temel amaç; alacağın en güvenli şekilde, herhangi bir zarara yol açmadan en uygun vadede tahsil edilmesidir. Olası bir güçlükte işletmelerin alacaklarını güvence altına alması önemlidir.

Global kredi riskinden korunmanın temel yolları; teslimattan önce ödemenin tahsil edilmesi, teminat mektuplarından yararlanmak, özel kurumlardan faydalanma ve alacağın devridir.

Bu çalışmada global kredi riskinden korunma yollarından biri olan özel kurumlardan yararlanma ve bu noktada da Türk Eximbank uygulamaları özel olarak ele alınmıştır. Türk Eximbank, ülkemizin tek resmi destekli ihracat finansman kuruluşudur. Türk Eximbank, ihracata teşvik amacıyla verdiği kredilerin yanında sağladığı kredi sigortalarıyla, uluslararası alanda yapılan kredili satışlarda karşılaşılabilecek belli riskleri güvence altına almaktadır.

Gelişen ve değişen dış ticarete risk unsurlarının da şekillenmesi işletmeler için bir tehdit oluşturmaktadır. Bu noktada Türkiye'nin en önemli kuruluşlarından biri olan Türk Eximbank, destek ve teşvik kuruluşu misyonu yanında garantör bir kurum olma niteliği de taşımaktadır. Türk Eximbank'a güvenin sağlanmasında bankanın, banka riski yönetimi politikaları da üstünlük göstermektedir.

## KAYNAKLAR

- Akgüç, Ö. (2010). *Finansal Yönetim* (8. Baskı). Türkiye: Avcıol Basım Yayın.
- Akgül, Z. (2008). *Çok Uluslu Şirketlerde İşletme Sermayesi Yönetimi*, Yüksek Lisans Tezi, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Aksoy, A. ve Yalçiner, K. (2013). *İşletme Sermayesi Yönetimi* (5. Baskı). Türkiye: Detay Yayıncılık.
- Altıntaş, M. A. (2006). *Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Sermaye Yeterliliği*. Türkiye: Turan Kitabevi.
- Apak, S. , Demirel, E. (2013). *Finansal Yönetim Cilt 2* (2. Basım). Türkiye: Papatya Yayıncılık.
- Atayeter, C. , Erol, A. (2011). Türkiye’de Uygulanmakta Olan İhracat Teşvikleri. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 1, 1-26.
- Ay, M. H. , Talaşlı, E. (2007). Türkiye’de Kobi’lerin İhracattaki Yeri ve Karşılaştıkları Sorunlar. *Selçuk Üniversitesi İİBF Dergisi*, Yerel Ekonomiler Özel Sayısı, 173-184.
- Aydın, N. , Başar, M. , Coşkun, M. (2011). **Finansal Yönetim** (3. Baskı). Türkiye: Detay Yayıncılık.
- Babuşcu, S. (2005). *Basel II Düzenlemeleri Çerçevesinde Bankalarda Risk Yönetimi*. Türkiye: Akademi Consulting & Training.
- Bal, H. (2001). *Uluslararası Finansman, Dış Borç Yönetimi ve Türkiye*. Türkiye: TBB.
- Berk, N. (2010). *Finansal Yönetim* (10. Baskı). Türkiye: Türkmen Kitabevi.
- Candan, H. Ve Özün, A. (2006). *Bankalarda Risk Yönetimi ve Basel II* (1. Baskı). Türkiye: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Ceylan, A. ve Korkmaz, T. (2013). *Finansal Yönetim Temel Konular* (7. Baskı). Türkiye: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- Çavuşgil, S. T. , Knight, G. , Üner, M. M. (2011). *Türkiye’de Küresel Doğan İşletmeler* (1. Baskı). Türkiye: Detay Yayıncılık.



- Dereli, B. (2005). Çokuluslu İşletmelerde İnsan Kaynakları Yönetimi. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 4 (7), 59-81.
- Dikkaya, M. , Deniz, F. (2006). Ekonomik Küreselleşmenin Yol Açtığı Problemler: Teorik Bir Bakış. *Zonguldak Karaelmas Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 2 (3), 163-181.
- Ergül, N. (2004). Herkes İçin Finans (Birinci Basım). Türkiye: Literatür Yayıncılık).
- Erkutlu, H., Eryiğit, S., (2001). Uluslararasılaşma Süreci. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 149-164.
- Ertürk, M. (2013). *İşletme Biliminin Temel İlkeleri* (9. Baskı). Türkiye: Beta Yayıncılık.
- Eximbank, (2013). Faaliyet Raporu. Ankara: Eximbank.
- Eximbank, (2012). Faaliyet Raporu. Ankara: Eximbank.
- Güneş, R. , Uğur, A. (2007). Kobi'lerin İhracat Finansmanında Eximbank Kredileri: Malatya İlinde Bir Araştırma. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler*, 12(2), 21-40.
- Güney, A. (2012). *Banka İşlemleri* (6. Baskı). Türkiye: Beta Batım Yayım Dağıtım.
- Gürkan, Ö. (2012). *Uluslararası Ticaret ve Eğitim Sistemindeki Yeri*, Yüksek Lisans Tezi, Maltepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Gürsoy, C. T. , (2007). *Finansal Yönetim İlkeleri* (1. Baskı). Türkiye: Doğu Üniversitesi Yayınları.
- Gürsoy, Y. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (7. Baskı). Türkiye: Ekin Yayınevi.
- Kalyoncuoğlu, S., Üner, M. M. (2010). Küresel Doğan İşletme Kavramı ve İşletmelerin Küresel Doğmasına Etki Eden Kurucu/Üst Düzey Yönetici Özellikleri Üzerine Karşılaştırmalı Bir Araştırma. *Gazi Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(12), 1-42.
- Kaya, F. (2009). *Dış Ticaret ve Finansmanı* (1. Bası). Türkiye: Beta Basım Yayım Dağıtım.
- Mutlu, E. C. (2008). *Uluslararası İşletmecilik Teori ve Uygulama* (3. Baskı). Türkiye: Beta Yayıncılık.

- Özdemir, K. (2004). Yükleme Öncesi İhracat Finansmanında Doğrudan Erişimin İhracat Üzerine Etkisi. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 1(7), 37-51.
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 2 (10), 194-224.
- Pamukçu, E. B. (2009). *Kredi ve İhracat Kredi Sigortaları*. Türkiye: Avcıol Basım Yayın.
- Sakarya, Ş. (2009). İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Mufad Journal*, 42, 117-134.
- Saran, M. (2011). *Küreselleşme Bağlamında Uluslararası İşletmeler* (Birinci Baskı). Türkiye: Detay Yayıncılık.
- Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası Finans* (4. Baskı). Türkiye: Güzem Can Yayınları.
- Seymen, O. A. , Bolat, T. (2005). *Küreselleşme ve Çok Uluslu İşletmecilik* (1. Basım). Türkiye: Nobel Yayın Dağıtım.
- Şafak, E. (2010). *Teminat Mektubu ve Teminat Akreditiflerinin Uluslararası Ticaret Hukuku Açısından Değerlendirilmesi*, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Bilgi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şahin, S. (2008). *Bankacılıkta Risk Yönetimi ve Türk Bankacılık Sisteminin Risk Yönetimi Açısından Değerlendirilmesi*, Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Şakar, B. (2011). *Banka Kredileri ve Yönetimi* (2. Basım). Türkiye: Beta Yayıncılık.
- Şatıroğlu, K. (1984). *Çok Uluslu Şirketler: Strüktürel ve Fonksiyonel Bir Evrim Yaklaşımı*. Türkiye: Ankara Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi.
- Tağraf, H. (2002). Küreselleşme Süreci ve Çokuluslu İşletmelerin Küreselleşme Sürecine Etkisi. *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 3(2), 33-47.
- Teker, D. L. (2006). *Bankalarda Operasyonel Risk Yönetimi: "Örnek Banka Uygulamalı"*. Türkiye: Literatür Yayıncılık.
- Tomanbay, M. (1995). *Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı*. Türkiye: Hatiboğlu Basım Yayım.

Toroslu, M. V. (1999). *Factoring İşlemleri ve Muhasebesi* (1. Baskı). Türkiye: Beta Basım Yayım.

Yalçın, K. (2012). *Uluslararası Finansman* (İkinci Baskı). Türkiye: Detay Yayıncılık.

Yıldız, R. , Çiftçi, F. (2011). *Bankacılıkta ve Dış Ticarete Döviz Kuru Riskinden Korunma*. Türkiye: Detay Yayıncılık.

## ÖZGEÇMİŞ

### Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : Çetin Nur  
Uyruğu : T.C.  
Doğum tarihi ve yeri : 03/03/1988 Antalya  
Medeni hali : Bekar  
e-mail : nurcetin@gazi.edu.tr

### Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet tarihi
Yüksek lisans	Gazi Üniversitesi / İşletme	Devam ediyor
Lisans	Ankara Üniversitesi / Matematik	2010
Lise	Antalya A. Tolunay Anadolu Lisesi	2006

### Yabancı Dil

İngilizce



*GAZİ GELECEKTİR..*





*Handwritten text in cursive script, possibly a signature or name, located below the seal.*

