

T.C.
MALTEPE ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET VE LOJİSTİK YÖNETİMİ ANABİLİM DALI

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE UYGULANAN FİNANSMAN
TEKNİKLERİ VE LOJİSTİK SEKTÖRÜNE YÖNELİK BİR ARAŞTIRMA

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ERSOY KAÇMAZ


111122205

Danışman Öğretim Üyesi:
Yrd. Doç. Dr. FULYA TAŞEL

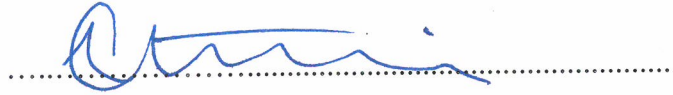
İstanbul, Eylül 2014

T.C. Maltepe Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğü'ne,

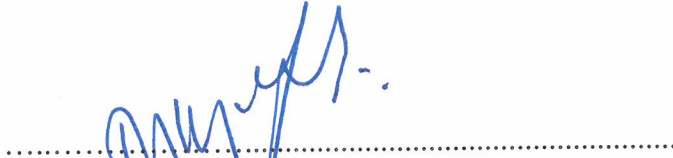
23.09.2014 tarihinde tezinin savunmasını yapan Ersoy KAÇMAZ'a ait "Türkiye' de Dış Ticaret İşlemlerinde Uygulanan Finansman Teknikleri ve Lojistik Sektörüne Yönelik Bir Araştırma" başlıklı çalışma, Jürimiz Tarafından Sosyal Bilimler Enstitüsü Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Anabilim Dalı Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi Tezli Yüksek Lisans Programında Yüksek Lisans Tezi Olarak **Oy Birliği/Oy Çokluğuyla** Kabul Edilmiştir.



Yrd. Doç. Dr. Levent AKSOY
(Başkan)



Yrd. Doç. Dr. Fulya TAŞEL
(Üye)
(Danışman)



Yrd. Doç. Dr. E. Beyza BAYARÇELİK
(Üye)

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	i
ÖZET.....	v
ABSTRACT.....	vi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	vii
TABLolar LİSTESİ.....	viii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
1. GİRİŞ.....	1
2. DİŞ TİCARET.....	4
2.1. DİŞ Ticaret Kavramı.....	4
2.1.1. DİŞ Ticaretin Başlıca Amaçları.....	7
2.2. Türkiye’de DİŞ Ticaretin Tarihsel Gelişimi.....	10
2.2.1. 1923-1939 Ekonomik Dönemi.....	10
2.2.2. 1940-1945 Ekonomik Dönemi.....	12
2.2.3. 1946-1959 Ekonomik Dönemi.....	13
2.2.4. 1960-1972 Ekonomik Dönemi.....	15
2.2.5. 1973-1980 Ekonomik Dönemi.....	16
2.2.6. 1981-1995 Ekonomik Dönemi.....	17
2.2.7. 1996-2000 Ekonomik Dönemi.....	19
2.2.8. 2001-2007 Ekonomik Dönemi.....	21
2.2.9. 2008-2013 Ekonomik Dönemi.....	22
3. DİŞ TİCARET FİNANSMANI.....	24
3.1. DİŞ Ticaret Finansmanı Tanımı ve Kapsamı.....	24

3.2. Dış Ticaretin Finansman Şekilleri.....	26
3.2.1. İthalatın Finansmanı.....	26
3.2.1.1. Akreditif Kredisi.....	26
3.2.1.1.1. Akreditif'in Avantajları ve Dezavantajları.....	27
3.2.1.2. Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi.....	27
3.2.1.3. Mal Mukabili Ödeme.....	28
3.2.1.4. Aval ve Kabul Kredisi.....	28
3.2.2. İhracatın Finansmanı.....	29
3.2.2.1. Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı.....	29
3.2.2.2. Sevkiyat Öncesi Finansman.....	29
3.2.2.2.1. Kırmızı Şartlı Akreditif.....	30
3.2.2.2.2. Yeşil Şartlı Akreditif.....	31
3.2.2.2.3. Karşılıklı Akreditif.....	31
3.2.2.2.4. Devredilebilir Akreditif.....	31
3.2.2.2.5. Banka Kredileri (Avanslar).....	32
3.2.2.2.6. Prefinansman Kredileri.....	32
3.2.2.2.7. İhracat Teminat Makbuzları.....	32
3.2.2.2.8. Peşin Ödeme.....	33
3.2.2.3. Sevkiyat Sonrası Finansman.....	33
3.2.2.3.1. Akreditif Kredisi.....	34
3.2.2.3.2. İştira veya İskonto Kredileri.....	34
3.2.2.3.3. Vesaik Mukabili Avans.....	35
3.2.2.3.4. Konsinye İhracat Mukabili Avans.....	35
3.2.2.3.5. Alıkonulan Para Karşılığı Avans.....	35
3.2.2.3.6. Gümrük Vergisi Mukabili Avans.....	36
3.2.2.3.7. Keşide Edilmeyen Bakiyeler Karşılığı Avans.....	36
3.2.2.3.8. İthalat Teminat Mektubu Karşılığı Avans.....	36
3.2.2.4. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı.....	37
3.2.2.4.1. Sevkiyat Öncesi Finansman.....	37

3.2.2.4.2. Sevkiyat Sonrası Finansman.....	38
3.2.2.4.2.1. Satıcı Kredileri.....	38
3.2.2.4.2.2. Alıcı Kredileri.....	38
3.3. Dış Ticarete Kullanılan Alternatif Finansman Yöntemleri.....	39
3.3.1. Leasing.....	39
3.3.1.1. Leasing'in Avantajları.....	40
3.3.2. Faktöring.....	41
3.3.2.1. Faktöring'in Avantajları.....	42
3.3.3. Forfaiting.....	43
3.3.3.1. Forfaiting'in Avantajları.....	44
3.3.4. Türk Eximbank Kredileri.....	45
3.3.4.1. Eximbank Kredi Türleri.....	45
3.3.4.1.1. Kısa Vadeli Eximbank Kredileri.....	46
3.3.4.1.2. Orta ve Uzun Vadeli Eximbank Kredileri.....	46
3.3.5. Devlet Teşvikleri.....	47
4. DIŞ TİCARET VE LOJİSTİK.....	49
4.1. Lojistik Yönetimi.....	49
4.2. Lojistik Faaliyetler.....	52
4.3. Lojistik Maliyetler.....	53
4.4. Finansman ve Lojistik.....	54
4.5. Dış Ticaret ve Uluslararası Lojistik.....	54
4.6. Ulusal Lojistik ve Uluslararası Lojistik.....	55
5. LOJİSTİK VE DENİZCİLİK SEKÖRÜ.....	57
5.1. Lojistikte Deniz Taşımacılığının Yeri.....	57
5.2. Gemi Yatırım Finansmanı.....	58
5.2.1. Öz Sermaye ile Finansman.....	61
5.2.2. Banka Kredisi ile Finansman.....	62
5.2.3. Gemi İnşa Kredileri.....	63
5.2.3.1. Eximbank Kredileri.....	64

5.2.4. Gemi İnşa Sonrası Kullandırılan İşletme Kredileri.....	65
5.2.5. Diğer Finansman Çeşitleri.....	67
5.2.5.1. Geliştirme Bankaları Kredileri.....	67
5.2.5.2. Sübvansiyonlar.....	68
5.2.5.3. Teşvik Fonu Kaynaklı Yatırım Kredisi.....	68
5.2.5.4. Gisat Fonu Kredisi.....	68
5.2.5.5. Finansal Kiralama.....	69
5.2.5.6. Takas.....	69
5.2.5.7. Bareboat Kiralama.....	69
5.2.5.8. Yatırım Hizmetleri Teşvik Fonu.....	70
5.2.6. Yurtdışında Kullandırılan Diğer alternatif Finansmanlar.....	70
5.2.7. Denizcilik Sektörünün Finansmanında Kullanılan Türev Ürünler.....	72
5.2.7.1. Vadeli İşlemler (Forward İşlemleri).....	72
5.2.7.2. Faiz Swapları.....	72
6. GEMİ FİNANSMAN KULLANIM TEKNİKLERİ.....	73
6.1. Küresel Açıdan Gemi Finansmanı.....	74
6.2. Gemi Finansmanı Açısından Mevcut Durum.....	75
6.3. Gemi İnşa ve İhracı Açısından Mevcut Durum.....	75
6.4. İstanbul Bölgesi Gemi Finansmanı Tekniği Tercihi Anketi.....	77
7. SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	80
8. KAYNAKÇA.....	82
9. EKLER.....	88

ÖZET

Dış ticaret, büyümeyi amaçlayan her ülke için önem arz etmektedir. Küreselleşmenin hızlanması ile birlikte ülkelerin dış ticaret ile büyümeleri arasındaki bağ gün geçtikçe kuvvetlenmiştir. Bununla birlikte, Türkiye de Cumhuriyetin kuruluşundan sonra dış ticarete önem vermiştir.

Dış ticaretin başlangıcından günümüze, dış ticaret şirketleri nakdi ya da gayri nakdi finansal güce ihtiyaç duymuşlardır. Bu finansal ihtiyaçlar resmi ya da özel çeşitli kurumlar tarafından, çeşitli finansal tekniklerle karşılanmaktadır.

Bununla birlikte, lojistik dış ticaretin ayrılmaz parçasıdır. Bu duruma denizcilik de dahildir. Çünkü,Deniz taşımacılığı dış ticaret ve lojistikte önemli bir paya sahiptir. Finansman açısından değerlendirildiğinde, dış ticaretin işlerliği için de Deniz taşımacılığı, özellikle gemi finansmanı göz ardı edilemez.

Gemi finansmanı sermaye yapısına göre diğerlerinden farklıdır. Gemi, yaklaşık %20 öz sermaye ve %80 krediden oluşur. Bu oran göstermektedir ki, gemi finansmanı özel bir şekilde değerlendirilmelidir.

Bu çalışma, Türkiye'deki dış ticaret ve uygulanan dış ticaret teknikleri, gemi finansmanı yöntemleri, genel durumu, ele almaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Dış Ticaretin Finansmanı, Lojistik ve Deniz Taşımacılığı, Gemi Finansmanı

ABSTRACT

Foreign trade is important for every country that aims development. With acceleration of globalization, the link between growth of countries and foreign trade becomes stronger. In this respect, Turkey has also paid attention to foreign trade since the establishment of republic.

Foreign trade companies needed cash and non cash financial power since the begining of the foreign trade. These financial needs are provided by official or private corporations with several financing techniques.

At the same time, logistic is an integral item for foreign trade. This situation includes for maritime, too. Because, sea transportation own great share in foreign trade and logistic. In the functioning of the foreign trade, sea transportation and especially ship couldn't be ignored.

Ship financing is different due to its capital situation. Capital situation of ship consists about 20% equity capital and about 80% credit. This rates shows that ship financing must be evaluated specifically.

This study reveals foreign trade and applied foreign trade financing techniques in Turkey, ship financing techniques, overall situation.

Keywords: Foreign Trade, Foreign Trade Financing, Logistic and SeaTransportation, Ship Financing

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
CLM	: Council of Logistics Management
DWT	: Death Weight Ton
DTO	: Deniz Ticaret Odası
IMF	: International Monetary Fund
IPO	: Initial Public Offering
KG	:Komandit gesellschaft
KOBİ	: Küçük ve Orta Bütçeli İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
OECD	:Organisation for Economic Co-Operationand Development
P&I	:Protection and Indemnity
SSCB	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
TL	: Türk Lirası
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
UNCTAD	:United Nations Conference on Tradeand Development
USD	: United States Dollar
3PL	: Third Party Logistic

TABLO LİSTESİ

Tablo 2.1. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (2007-2013).....	5
Tablo 2.2. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1923-1939).....	12
Tablo 2.3. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1940-1945).....	13
Tablo 2.4. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1946-1959).....	14
Tablo 2.5. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1960-1972).....	15
Tablo 2.6. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1973-1980).....	16
Tablo 2.7. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1981-1995).....	19
Tablo 2.8. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1996-2000).....	20
Tablo 2.9. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (2001-2007).....	22
Tablo 2.10. Türkiye'nin dış Ticaret Değerleri USD (2007-2013).....	23

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 2.1. Yıllara Göre Dünya Mal Ticaret Hacmi Milyar USD (2007-2012).....	4
Şekil 2.2. Türkiye'nin Dış Ticaret Toplamı Milyar USD (2007-2012).....	5
Şekil 2.3. Türkiye'nin ithalat İhracat değerleri.....	7
Şekil 2.4. Türkiye'nin Dış Ticaret Açığı (milyar USD).....	8
Şekil 2.5. Türkiye'de Yıllara göre Enflasyon (TÜFE) Oranları (1980-1995).....	18
Şekil 2.6. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri Milyar USD (1923-2013).....	23
Şekil 4.1. Lojistik Yönetimi.....	51
Şekil 4.2. Lojistik İşleyiş Süreci.....	52
Şekil:4.3. Lojistik Maliyetler.....	53
Şekil: 4.4. Lojistik Yönetiminde Ulusal ve Uluslar arası Süreçler.....	56
Şekil 5.1. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Kullanılan Taşımacılık Türleri Dağılımı (2012).....	57
Şekil 5.2. Türk Ticaret Filosu'nun Yaş ortalaması.....	58
Şekil 5.3. Faal Durumdaki Türk Sahipli Filonun Yıllık Gelişimi.....	60
Şekil 6.1. Türkiye'de Yıllara Göre faal Tersane Sayısı.....	76
Şekil 6.2. Türkiye'deki Yıllara Göre Teslim Edilen Gemi adedi.....	76
Şekil 6.3. İstanbul Bölgesi Gemi Finansman Tekniği Tercihi.....	77
Şekil 6.4. İstanbul Bölgesi İşletmelerin Gemi Finansmanında Tercih Edilen Vadeler.....	78
Şekil 6.5. Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Süreleri.....	79

1. BÖLÜM

GİRİŞ

Sanayi inkılabı sonrası başlayan, 20. yy itibari ile ivme kazanan ve günümüzde dünya ekonomik düzeni içinde gelişen teknolojiye dayalı sanayi üretimi ve ticareti beraberinde, dünyada dengesiz dağılmış hammaddelerin üretim tesislerine, nihai malların tüketicilere ulaştırılmasını gerektirmektedir.

Dünya üzerinde Birleşmiş Milletlere bağlı 193, toplamda 206 ülke olduğu ve bunların çeşitli iklim koşulları, yer altı ve yerüstü zenginlikleri, farklı teknolojik gelişmişlik, üretim kültürü, emek ve sermaye yapılarına sahip olduğu düşünüldüğünde, farklı fiyatlara birçok çeşitli mallar ürettikleri gözlemlenmektedir.

Bu perspektifte ağırlıklı olarak ürün ve hizmetlerin ulaştırılması gereksinimi, küresel sistem içinde ülkelerin kapalı ekonomilerini geride bırakarak, mal ve hizmetlerinin ithalat ve ihracat yoluyla ticari, kültürel, sosyal ilişkilerini artırmaları durumunu doğurmaktadır.

Ülkelerin özellikle ham madde, sanayi, tarım, enerji ve tüketim mallarına olan ihtiyaçları her geçen gün nüfus ve talep çeşitliliğine bağlı olarak hızla artmaktadır. Ulaştırma modları içerisinde ağırlıklı olarak kullanılan kara yolu taşımacılığı kara bağlantılı olan yerlerde ve özellikle kapıdan kapıya taşımalarda ilk 500 km ile 750 km arasında ekonomiktir. Ancak daha uzak mesafe ulaştırmalarda arada iç deniz, boğaz, kanal, deniz ve okyanus olduğu durumlarda deniz yolu taşımacılığı kaçınılmazdır. Özellikle deniz yolu taşımacılığı konsolide olmuş büyük hacimlerdeki yükleri tek seferde ve düşük navlun değeri ile taşıyabildiği için, tedarik zinciri içerisinde önemli bir maliyet avantajını da beraberinde getirmektedir. Deniz yolu taşımacılığı iki liman arasında gemiler ile gerçekleştirilen operasyonlar/taşımalar gibi görünmesine rağmen, üretimden son kullanıcıya kadar olan tüm lojistik süreçler içerisinde diğer ulaştırma organizasyonları ve modları ile de ilişki içerisinde.

Lojistik maliyetler içerisinde bir birim ürünün toplam maliyetinin yaklaşık % 40-50 sini ulaştırma maliyetleri oluşturmaktadır. Bu göz önüne alındığında ulaştırma maliyetlerini düşürmeye yönelik tüm lojistik uygulamalar ve faaliyetler en iyi şekilde gerçekleştirilmelidir.

Bu yönde dış ticaretin gerçekleştirilmesinde toplam taşıma işi içerisinde en çok kullanılan ulaştırma modu deniz yolu taşımacılığıdır. Deniz yolu taşımacılığının toplam taşıma sürecinde en büyük paya sahip olduğu kombine taşımacılık, en az iki farklı ulaştırma modunun kullanıldığı multimodal taşımacılık ve ürün için tek belge düzenlenerek yapılan ve taşıma modlarının iki veya daha fazlasının birlikte kullanıldığı intermodal taşımacılık teknikleri ile birlikte de deniz yolu kullanılmaktadır.

Ulaştırma faaliyetlerinin gerçekleştirilmesi her bir mod için buna göre dizayn edilmiş araçları da beraberinde getirmektedir. Bunların ilk yatırım maliyetleri birbirlerinden çok farklıdır. Taşıma hacimlerine ve modlarına bağlı olarak, tek sefer-büyük araç, çok sefer-küçük araç, az sefer-çok araç ihtiyacı vb. gerekmektedir. İlk yatırım maliyetlerine göre değerlendirildiğinde yapılan işin hacmine bağlı olarak ve tek bir araç olarak değerlendirildiğinde en büyük maliyeti gemiler oluşturmaktadır. Şirketler bu yönde gemiyi satın alma, gemiyi inşa ettirme veya kiralama yollarına giderek taşıma aracı ihtiyacını karşılamaktadırlar.

Deniz yolu taşımacılığında yapılan tüm yatırımlar (gemi, liman, aktarma istasyonları, vb.) genelde uzun dönemli planlamalar ve yatırımlardır. Bu nedenle kaynağın geri dönüşü uzun zamana yayılmakta ve birim kazanç değeri yatırım değerine paralel/orantılı olmaktadır. Deniz yolu taşımacılığında kullanılan araç, alan, ekipman tahsisi şirketlerin öz sermayelerinin çok üzerindedir. Global ekonomideki bir değişim ve krizden ilk etkilenen deniz yolu taşımacılığıdır. Çünkü dış ticaretin büyük bir kısmı bu taşıma modu ile gerçekleştirilmektedir ve bu tür yatırımlar dünya ekonomisindeki dalgalanmalara bağlı olarak sürekli risk altındadırlar. Bu nedenle genelde devlet yönetimleri ucuz kredi, sübvansiyon, alan, vergi, gibi teşvikler ile denizyolu taşımacılığını teşvik etmektedirler. Ancak çoğu zaman devlet teşvikleri yeterli olmamaktadır.

Dış ticarete uluslararası lojistik süreç dâhilinde kullanılan deniz yolu taşımacılığı ve bunu gerçekleştiren gemiler için yüksek finansman ihtiyacı önem arz etmektedir. Bu yönde denizcilik şirketleri diğer finans kaynaklarını değerlendirmek ve kendilerine en uygun kaynağı araştırmak zorundadırlar.

Türkiye’de bu finansmanın gerçekleşmesi amacı ile şirketler yurtiçi ve yurtdışı kaynaklara başvurmaktadır. Yurtiçinde kaynak olarak bankalar öncelikli olup, devletin sunduğu teşvik ve ucuz finansman yöntemleri de mevcuttur. Yurtdışı kaynakları olarak yine ticari bankalar ön planda olmakla beraber, bazı devletlerin gemi finansmanı için teşkil ettikleri finansal yapılar da tercih edilmektedir.

Bu çalışmada Türkiye’de dış ticarete uygulanan finansman teknikleri araştırılmış, lojistik sektörünün ve dış ticaretin en önemli unsurunu oluşturan deniz yolu taşımacılığında kullanılan gemiler için finans uygulaması anket çalışmasıyla açıklanmaya çalışılmıştır.

2. BÖLÜM

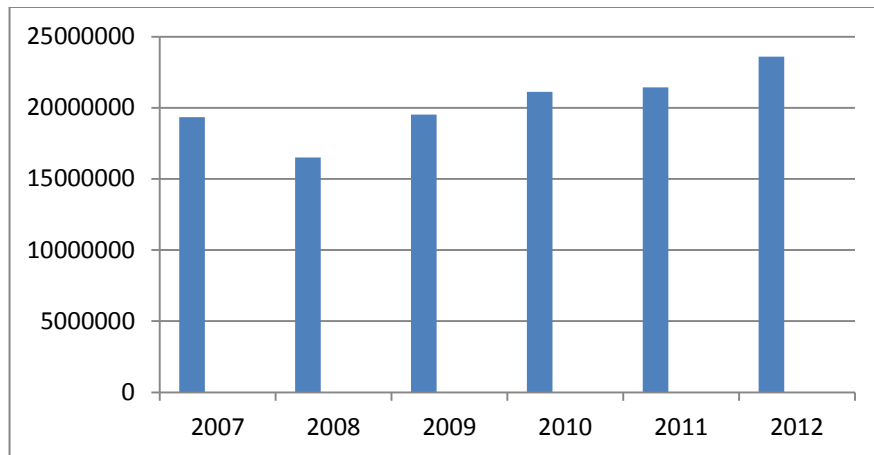
DIŞ TİCARET

2.1. Dış Ticaret Kavramı

Uluslararası ilişkilerin en köklü ve ağırlıklı kısmını mal ve hizmet alım satımı oluşturmaktadır.

Dünya ticareti ya da ülkelerin yaptıkları dış ticaretin toplamı, küresel sistemin önemli belirleyicilerinden birini oluşturmaktadır. Dış ticaret ‘‘Foreign Trade’’dar anlamada ülkelerin dış dünya ile gerçekleştirdikleri karşılıklı mal ve hizmet ticareti işlemlerini ifade etmektedir. Dünya ticareti 2. Dünya Savaşı sonrası gelişmelere paralel olmaktan öte, daha hızlı bir gelişme göstermiştir (Argın ve Bakkalcı, 2011).

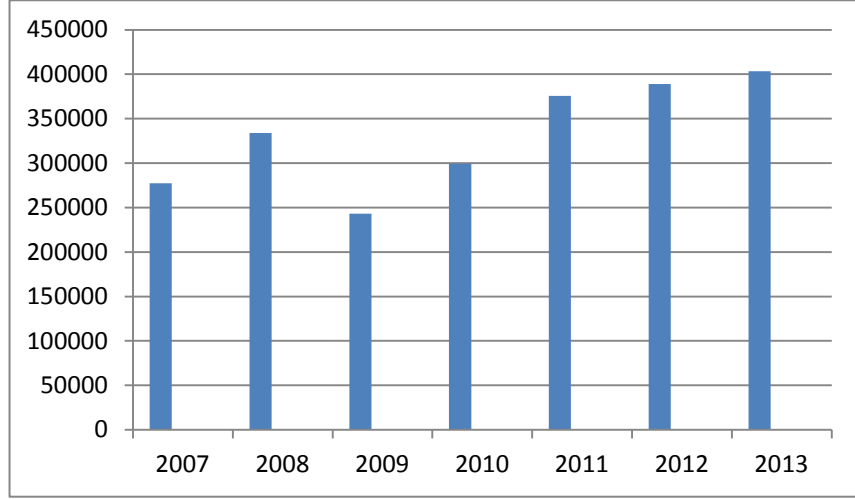
UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) istatistiklerine göre, 1980 yılında dünya mal ticaret hacmi (ithalat ve ihracat değeri) 548,922 milyar USD iken, Yıllar içinde hızla büyüyen mal ticaret hacmi, 2012 yılında 23.592.739 milyar USD olarak gerçekleşmiştir (www.unctad.org).



Şekil 2.1. Yıllara Göre Dünya Mal Ticaret Hacmi (milyar USD. 2007-2012)

Kaynak:www.unctad.org

Türkiye dış ticareti de bu amaçlar doğrultusunda dünyaya paralel olarak gelişmektedir. Dış Ticaret Müsteşarlığı verilerine göre 2005 yılında dış ticaret hacmi 190.251 milyar USD, 2013 yılında 403,430 milyar USD ve sadece 2014 ilk çeyreğinde 131.827 milyar USD olarak gerçekleşmiştir (www.dtm.gov.tr).



Şekil 2.2. Türkiye'nin Dış Ticaret Toplamı (milyar USD. 2007-2013)

Kaynak: Dış Ticaret İstatistikleri, 2012

Şekil 2.2'de Türkiye'nin dış ticaret yıllara göre dış ticaret toplamı verilmiştir. Bu Ticaret Toplamı tablo 2.1'de görüleceği üzere ithalat yönünde denge bozulmaktadır.

Tablo 2.1. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (2007-2013)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
2007	107.272.000.000	170.063.000.000	-62.791.000.000
2008	132.027.000.000	201.964.000.000	-69.936.000.000
2009	102.143.000.000	140.928.000.000	-38.786.000.000
2010	113.883.000.000	185.544.000.000	-71.661.000.000
2011	134.907.000.000	240.842.000.000	-105.935.000.000
2012	152.462.000.000	236.545.000.000	-84.083.000.000
2013	151.803.000.000	251.661.000.000	-99.859.000.000

Kaynak: www.ekonomi.gov.tr

Dünya ticaret hacminin dünya üretiminden daha hızlı artış gösterdiği, dünya ticaretini serbestleştirme eğilimlerinin tüm dünyada hız kazandığı görülmektedir. Dış ticaret ülke ekonomileri açısından son derece önemli rol oynamaktadır (Öztürk, 2012).

Ülkelerin dış ticaretinin unsurları, ‘‘ihracat’’ dış satım, ithalat ‘‘dış alım’’ oluşturmaktadır. Geniş anlamda dış ticaret sadece ithalat ve ihracat ve diğer ekonomik faaliyetlerle sınırlı kalmayıp, siyasi, sosyal ve kültürel hayatı, toplumların bakış açısını, teknik ve teknolojik gelişmişliğini etkilemektedir (Kaya, 2013).

Ülkelerin bu etkileşime girmesinin temel unsurları; yerli üretimin yeterlilik durumu, Doğal kaynakların yeterlilik durumu, teknik bilgi ve uzman işgücü yeterlilik durumu, ekonomik gelişme farklılıkları ve mal farklılaştırması olarak sıralanabilir.

Dış ticaret, bu farklılıklardan kaynaklanan ve ticaretin esas amacı olan, kazanç sağlamak için gerçekleştirilen faaliyetlerin tümü olarak tanımlanmakta, dolayısıyla dış ticaretinde toplumların fayda sağlayacağı, refah seviyesini yükseltmesi gerektiği göz önünde bulundurulmalıdır.

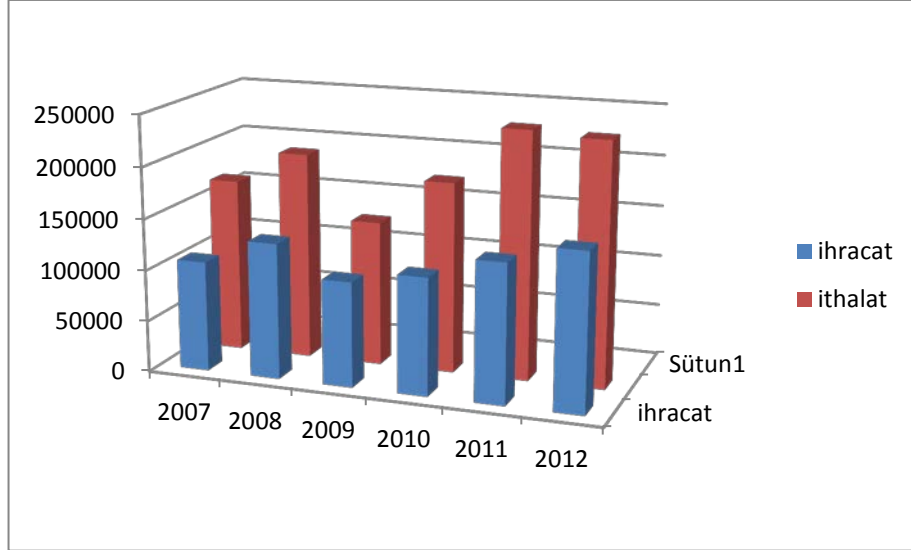
Dış ticaretin dar anlamdan geniş anlama tanımlanmasında ifadenin değişikliği söz konusu olup, ülke bazında geniş anlamda dış ticaret faaliyetlerinin yapılandırılması, kolaylaştırılması ve düzene sokulması amacı ile ülkeler arası yapılan antlaşmalar, çeşitli ekonomik topluluklar, forumlar ve benzeri tüm faaliyet ve temasları kapsayacak doğrultuda ‘‘uluslararası ekonomik ilişkiler’’ olarak tanımlanmaktadır.

Bu nedenle ‘‘Dış Ticaret’’ denildiğinde özellikle ülkeler arasında ‘‘mal ve hizmet’’ alım ve satımı kastedilmektedir. Bir ülkenin, dış ekonomik ilişkilerini düzenlemek amacıyla almış olduğu kararların bütünü ile dış ticaret alanındaki uygulamalarına ‘‘Dış Ticaret Politikası’’ denilir. Bu politikayı, ülkenin genel ekonomi politikasından ayrı düşünebilmek sözkonusu değildir. Zira, ülke içinde alınan ekonomik bir kararın o ülkenin diğer ülkelerle olan ekonomik ilişkilerini etkilemesi ülkelerdeki ekonomik olayların olumsuz sonuçlarının da ülke ekonomisini etkilemesi de doğaldır (Onursal, 2013)

2.1.1.Dış Ticaretin Başlıca Amaçları

Dış ticaret politikası,devleti idare edenlerin ithalat ve ihracatı kontrol altında tutarak kısıtlamak ya da teşvik etmek için oluşturduğu düzenlemelerin ve faaliyetlerin tümüdür. Dış ticaretin başlıca amaçları aşağıdaki gibidir:

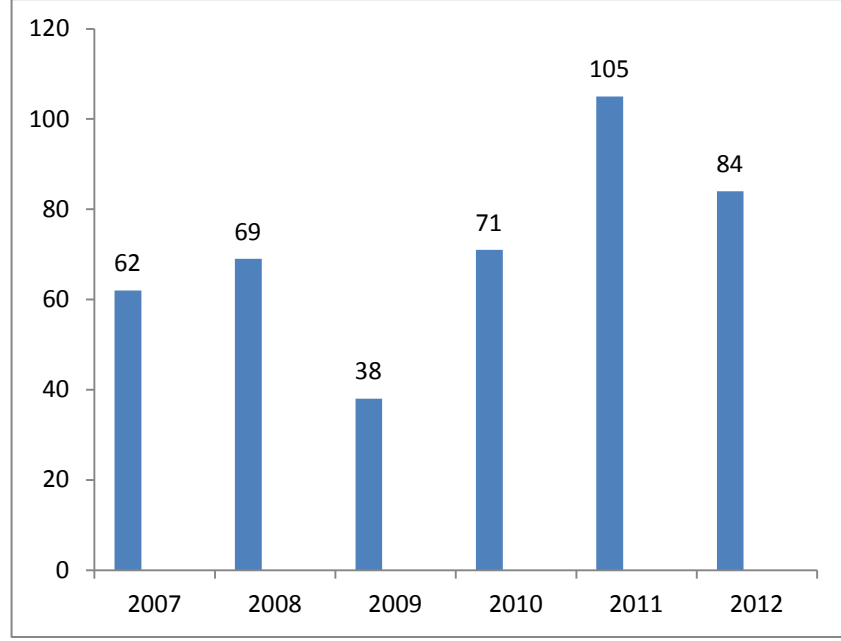
- Hazineye gelir kazandırmak; ithalat, ihracat yada her ikisine de konulan vergilerle hazineye gelir kazandırmaktadır.
- Cari açığın önlenmesi; ithalat ile ülkeden döviz çıkışı gerçekleşirken, ihracat ile döviz girdisi sağlanacaktır. Ülkenin döviz kazanımlarını ve rezervlerini artırmak amaçlanır ki; bu amaçla ihracatı artırıcı ve ithalatı kısıtlayıcı politikalar uygulanabilir.



Şekil 2.3. Türkiye'nin ithalat İhracat değerleri (2007-2012)

Kaynak:www.tuik.gov.tr

Şekil 2.3 ve 2.4'de görüleceği üzere yıllara göre Türkiye'nin dış ticareti artmaktadır, ancak dış ticaretin amaçları arasında yer alan cari açığın önlenmesi hedefi yakalanamamaktadır.



Şekil 2.4. Türkiye'nin Dış Ticaret Açığı (milyar USD)

Kaynak:www.tuik.gov.tr

- İktisadi kalkınma; bu amacın gerçekleşebilmesi, yetkili kurumlar ithalata karşı sanayicisini korumak amacı ile ithal ikameci politikalar uygulayacaktır, yada farklı bir yaklaşımla ihracatı teşvik edecek, oluşacak döviz gelirleri ile kalkınma malları ithalini sağlayarak dışa bağımlılığı azaltıcı hedefler doğrultusunda dışa açık sanayileşme modeline uygun politikalar izleyecektir.
- Yurt içi fiyat istikrarının korunması; bu amaç doğrultusunda yurt içi istihdamı artırmak ve yerli üretimin ithal ürünlerin fiyatları karşısında korumayı amaçlayan politikalar geliştirir. Bunun dışında yetkili idari kurumlar, iç piyasada arzı düşen ve dolayısıyla fiyatı yükselen ürünlere karşı gümrük vergilerinin o ürünlerde düşürerek arz açığını giderebilir. Arz noksanlığının giderilmesi sayesinde fiyat artışının önüne geçilmiş olur ve fiyat istikrarı sağlanır.
- Ülke sanayisini dış rekabetten koruma; yetkili kurumlar ülkenin gelişmekte olan, uzun süreç sonunda ihracata da yönelebilecek sektörlerinin, yüksek maliyetlerde üretim gerçekleştiren sanayi sektörlerinde uluslararası rekabetin yıkıcı etkilerine karşı koruyucu politikalar geliştirir.

- Sosyal etkenler; toplumun sağlığı, ahlak yapısı ve güvenliğini olumsuz yönde etkileyecek malların ithaline kısıtlama getirecek tedbirler, hatta ithali yasaklayıcı politikalar uygulayarak amaca ulaşılmaya çalışılır.
- Piyasadaki aksaklıkların önlenmesi; piyasada tüketiciler düşük kalitede bir mala yüksek fiyat ödüyorsa, yani mal monopolistik özellik taşıyorsa bu olumsuz durumu ortadan kaldırııcı dış ticaret politikaları uygulanır.Monopol piyasalarda üretim miktarı diğer piyasalara oranla daha düşük ve maliyetleri daha yüksektir. Üretim miktarını artırabilmek için fiyatların da artırılması gerekecektir. Bu nedenle kamu idaresi gümrük vergilerini düşürüp, ithal malın ülkeye monopol piyasada üretimi gerçekleştirilen ürünlerden daha ucuza satılmasını, dolayısıyla ülke içindeki monopolistik yapıyı kırmayı amaçlar. Bu amaçla kamu idaresi bu tür yapı gösteren mallara daha düşük oranlı vergi tarifesi uygulayarak, yerli sanayi tarafından daha ucuza yurt içi pazara sunulma imkanı verir. Bunun sonucunda ise iç piyasadaki rekabeti geliştirerek, üretim kaynaklarının daha etkin biçimde kullanımını sağlar.
- Uluslararası ilişkilerin iyileştirilmesi; ülke güvenliğinin korunması ve iktisadi çıkarlar temelinde gelişen uluslararası ilişkiler, devletler arası dostane ilişkiler ve karşılıklı menfaat elde etme amaçlar. Bunun yanında iyi, dostane ilişkiler kurulamayan ülkeler arasında güvensizlik kaynaklı olarak, birbirlerinin ticari menfaatlerinden yararlandırmak istemez. Doğal olarak dostane ilişkilerin kurulması ve bu ilişkilerin sürdürülerek daha ileri boyutlara taşınması amacı ile dış ticaret politikaları şekillenir.
- Dış ticarete tekelcilikten faydalanmak; herhangi bir ürünün üretiminde monopol konumda olan bir ülke malın fiyatını artırmak istemesi durumunda dış ticaret politikalarını kullanır. Bu ürünün ihracatına konulacak kota, süreç sonunda dış ticaret hadler kota uygulayan ülke lehine değişecektir.
- Kendi kendine yeterli olma durumu; yetkili kurumlar dış ticaret işlemlerini, benimsemiş olduğu, para politikası, maliye politikası, kotalar ve sübvansiyonlar gibi araçlarla asgari düzeye indirebilir. Bu uygulamayı gerçekleştirirken ülke kaynaklarını kullanarak sanayi, tarım, hizmet ve teknoloji üretimi gibi belirlenen sektörlerde gelişmeyi hedeflerler (Kaya, 2013).

2.2. Türkiye’de Dış Ticaretin Tarihsel Gelişimi

Bölüm 2.1’de değinildiği üzere TÜİK verilerine göre Türkiye’nin ithalat ve ihracatı 2013 yılı 403,430 milyar USD ve 2014 yılı ilk çeyreğinde 131,827 milyar USD olarak gerçekleşerek dünyanın on yedinci büyük ekonomisi olması elbette Türkiye’nin geçirdiği bir ekonomik süreç sonunda olmuştur. 1923 yılında milli mücadele sonunda kurulmuş genç Cumhuriyet ve öncesi Osmanlı İmparatorluğu’ndan devralınan borç ve diğer devletlere verilen ticari imtiyazlar gibi olumsuzluklar ile başlayan bu süreç sonunda bugünlere gelinmiştir.

2.2.1. 1923-1939 Ekonomik Dönemi

Atatürk Dönemi olarak ifade edilecek bu dönem önemli gelişmelere sahne olmuştur. Cumhuriyetin kuruluşundan önceki yıllar savaşlarla ve milli mücadele süreci ile geçmiştir. 29 Ekim 1923 yılında Türkiye Cumhuriyeti kurulması ile sonuçlanan ve yeni başlangıçlara sahne olan Türkiye Cumhuriyeti’nin izleyeceği ekonomi politikasının ana hatları 17 Şubat- 4 Mart 1923 tarihleri arasında İzmir’de toplanan Türkiye İktisat Kongresinde belirlenmiştir (Acar, 1995).

Cumhuriyet kuruluşundan 1929 Büyük Buhran’a kadar olan dönem, dışa açık ekonomi politikaları ile ekonominin yeniden yapılandırıldığı bir dönem olmuştur. Bu dönemin temel özelliği, gümrük tarifeleri ve dış ticaret düzenlemeleri üzerinde Lozan Anlaşması hükümlerinden kaynaklanan sınırlamaların var olmasıdır. Lozan Antlaşması ile belirlenen gümrük tarife sınırlamaları 1928’de son bulurken, 1929’da Türkiye Gümrük tarifelerini değiştirme imkânı bulmuştur (Bulut, 2006).

Bu yıllarda devletçilik politikalarına paralel olarak ithal ikameci sanayileşme stratejisi uygulanmıştır. Lozan antlaşması tarife sınırlamalarını son bulması ile tamamen gümrük tarifeleri belirleme hakkına sahip olan Türkiye, ithal ikameci sanayileşme stratejisine paralel olarak yüksek gümrük vergileri uygulamıştır. Türkiye’nin dış ticaret ve sanayi politikalarında uyguladığı ithal ikameci sanayileşme stratejisi 1980 yılına kadar temel dış ticaret politikası olmuştur (Argın ve Bakkalcı, 2011).

1929 yılında ABD kaynaklı yaşanan büyük buhranla birlikte devletler müdahaleci ve korumacı politikalar izlemeye başlamışlardır. Türkiye de bu buhrandan kurtulmak amacı ile müdahaleci ve korumacı politikalara yönelmiştir. 1931 yılında ithalata kota konulması ve ihracatın denetlenmesi hakkında kanun yürürlüğe girmiştir. Yine 1931 yılında Sanayi Kongresi düzenlenmiş ve ardından 1932 yılında ekonomik hayatta ve dış ticarete devlet denetimi ve müdahalesini artıran kanunlar çıkarılmıştır (Özkale ve Kayalica, 2008).

1923- 1929 arası özel sektörün teşviki ve ithal ikameci politikalar ön planda iken, 1929- 1931 yılları dış ticarete korumacılık ve kambiyo denetimlerinin etki olduğu yıllar olmuştur. 1932 yılından itibaren devlet ekonominin her alanında doğrudan üretici olarak görülmüş ve devletçi politikalar uygulanmıştır (Bulut, 2006).

Devletçi uygulamaların dış ticaret politikalarındaki amacı dış ticaret açığından kaçınmaktır. Bu amaç doğrultusunda dış ticaret, ülkelerle karşılıklı anlaşmalar yaparak yürütülmüştür. Türkiye ihracat yaptığı ülkelere ithalat yapması, ithal ikameci, yerli üretimi yapılan malların ithalatında sınırlamalar ve ikili anlaşmaya konu malların ithalatında serbesti uygulaması, ön plana çıkan politikaların uygulandığı noktalardır (Serin, 2001).

Bu dönemde 1936 yılından itibaren dış ticaret bütçeleri hazırlanmaya başlanmıştır. 1936 yılından sonra dış ticaret, dış ticaret anlaşmalarından kurtarılarak daha serbest olması hedefi doğrultusunda girişimlerde bulunulmuştur, fakat 1938 yılında dış ticaretin açık vermesi üzerine bu hedef doğrultusundaki politikalarından vazgeçilerek yeniden dış ticarete sınırlamalar getirilmiştir (Kepenek ve Yentürk, 1994).

Bu politikalar sonucunda dış ticaret, 1938 yılı dışında fazla vermiştir. Bu dönem otarşi durumuna yakın olmak üzere, dış dünya yalnızca gerekli olduğu zamanlarda kullanılmıştır (Argın ve Bakkalcı, 2011).

Tablo 2.2’de görüldüğü gibi Türkiye Cumhuriyeti kurulduğu 1923 yılı sonrasında dış ticaret açığı vermiştir. 1930 ve sonrasında durum aksi yönde gelişmiş, 1939 yılına kadar olan bu dönemde, 1938 yılı 3,888 milyon USD dış ticaret açığı ile farklılık göstermiştir.

Tablo 2.2. Türkiye'nin Dış Ticaret DeğerleriUSD (1923-1939)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1923	50.790.000	86.872.000	-36.082.000
1924	82.435.000	100.462.000	-18.027.000
1925	102.700.000	128.953.000	-26.253.000
1926	96.437.000	121.411.000	-24.974.000
1927	80.749.000	107.752.000	-27.003.000
1928	88.278.000	113.710.000	-25.432.000
1929	74.827.000	123.558.000	-48.731.000
1930	71.380.000	69.540.000	1.840.000
1931	60.226.000	59.935.000	291.000
1932	47.972.000	40.718.000	7.254.000
1933	58.065.000	45.091.000	12.974.000
1934	73.007.000	68.761.000	4.246.000
1935	76.232.000	70.635.000	5.597.000
1936	93.670.000	73.619.000	20.051.000
1937	109.225.000	90.540.000	18.685.000
1938	115.019.000	118.899.000	-3.880.000
1939	99.647.000	92.498.000	7.149.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

2.2.2. 1940- 1945 Ekonomik Dönemi

Bu dönem İkinci Dünya Savaşı Dönemi olarak da bilinir. Türkiye bu savaşa katılmamıştır. Buna rağmen savunma harcamalarının bütçede önemli yer tutması ve seferberlik halinden dolayı üretim sektörlerine kaynak aktarımı sınırlı düzeyde kalmıştır. Bu sektörler ve bağıntılı sektörlerde daralmalar yaşanmıştır. Dünya ticaret hacminde meydana gelen daralma ise üretim girdileri bakımından dışa bağımlı bir yapıya sahip olan üretici sektörlerde daralmanın nedenini oluşturmuştur. Türkiye Ekonomisinin savaş koşullarında dışa kapalı ekonomi durumunu tercih etmesi ve bunun sonucunda dış ticaret fazlası vermesi, altın ve döviz stoklarının artışı ile ülkenin görece olarak güçlü bir konuma gelmesini sağlamıştır (Aydoğan, 2002).

Bu dönemde yapılan savaş ve savunma hazırlıkları, savunma harcamalarının bütçede önemli yer tutması, devletin para ihtiyacını artırmıştır. Bunun sonucu olarak Varlık Vergisi, Milli Müdafaa Vergisi ve Muamele Vergisi gibi yeni vergilerin yürürlüğe girmesine neden olmuştur. Diğer yandan kısa vadeli hazine bonoları çıkartılarak

Hazine'nin halka borçlandırılması ile para ihtiyacı karşılanma yoluna gidilmiştir (Acar, 1995).

Bu dönemde dış ticaret hacminde daha önceki döneme göre daralma gözlemlenmiş, ancak dış ticaret dengesi ihracat lehine gelişme göstermiştir. Hükümet savaş yıllarında ihracatı artırmak istemiş olmasına rağmen, uygulanan kambiyo politikası istenilen artışı engellemiştir (Bulut, 2006).

Tablo 2.3. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1940-1945)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1940	80.904.000	50.035.000	30.869.000
1941	91.056.000	55.349.000	35.707.000
1942	126.115.000	112.879.000	13.236.000
1943	196.734.000	155.340.000	41.394.000
1944	177.952.000	126.230.000	51.722.000
1945	168.264.000	96.969.000	71.295.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

Tablo 2.3'de 1940-1945 ekonomik dönemi ithalat ve ihracat değerleri verilmiştir. Bu dönemde tüm yıllar itibari ile dış ticaret fazlası verildiği görülmektedir.

2.2.3. 1946- 1959 Ekonomik Dönemi

İkinci Dünya Savaşı sonrası Dünya'da ve Türkiye'de siyasal ve ekonomik alanlarda büyük değişiklikler meydana gelmiştir. Bu değişiklikler Türkiye'nin ekonomi politikasında savaşın bitişinden itibaren gözlenen dönüşümlere yol açmış ve bununla birlikte ekonomik yapıda etkisini göstermiştir (Şahin, 2000).

İkinci dünya savaşı sonrası 1950 yılına kadar olan bu süreçte devlet müdahaleciliği belirli sınırlar dâhilinde etkisini göstermiştir. 1947 yılından itibaren dış ticaret açığı görülmeye ve bu cari açığın devamlılık kazandığı bir süreç başlamıştır. Cari açığın finansman ihtiyacı nedeni ile Türk Ekonomisi devalüasyon-enflasyon sarmalına girmiştir (Argın ve Bakkalcı, 2011).

Yaşanan liberalleşme ve kısıtlı ticaret serbestisi çalışmalarına paralel 1946 yılında Türk Lirası %116 oranında devalüe edilerek dış ticarete korumacılığın gevşemesi amacıyla ilk adım atılmıştır. Bu gelişme ithalat ve ihracatta artışa neden olmuş, ancak dengenin ithalat lehine değişmesi ile sonuçlanmıştır. 1947 yılında IMF (Uluslar arası Para Fonu), Dünya Bankası, OECC (Avrupa Ekonomik İşbirliği) ve Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Anlaşması'na taraf olunmuştur. Bu anlaşmaya göre yeni gümrük kanunu 1949 yılında yürürlüğe girmiştir (Boratav, 2003).

1956 yılına kadarki dış ticaret açığından kaynaklanan döviz darboğazı sonucu Türk Lirası yüksek oranda devalüe edilmiş, bu şekilde dış ticaretteki tıkanıklığın aşılması amaçlanmış, ancak 1958 yılında moratoryum ilan edilmiştir. Bunun sonucunda IMF ile ilk anlaşma imzalanmıştır. Bu süreç devalüasyon- enflasyon döngüsünde ilerlemiştir (Argın ve Bakkalcı, 2011).

Tablo 2.4'de görüldüğü gibi 1946 sonrası dış ticaret dengesi ithalat lehine değişme göstermiştir. Bu değerde 1951 sonrasında ise görülür artış gözlemlenmektedir.

Tablo 2.4. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1946-1959)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1946	214.580.000	118.899.000	95.691.000
1947	223.301.000	244.644.000	-21.343.000
1948	196.799.000	275.053.000	-78.254.000
1949	247.825.000	290.220.000	-42.395.000
1950	263.424.000	285.664.000	-22.240.000
1951	314.082.000	402.086.000	-88.004.000
1952	362.914.000	555.920.000	-193.006.000
1953	396.061.000	532.533.000	-136.472.000
1954	334.924.000	478.359.000	-143.435.000
1955	313.346.000	497.637.000	-184.291.000
1956	304.990.000	407.340.000	-102.350.000
1957	345.217.000	397.125.000	-51.908.000
1958	247.271.000	315.098.000	-67.827.000
1959	353.799.000	469.982.000	-116.183.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

2.2.4. 1960- 1972 Ekonomik Dönemi

Bu ekonomik dönem 27 Mayıs 1960 askeri ihtilali ile başlayan bir dönemdir. Ekonomik açıdan en ciddi değişiklik, 1961 anayasası ile kurulmuş olan “Devlet Planlama Teşkilatıdır.” Bu kuruluş iktisadi kalkınmanın ve ekonomik sorunların çözümünü, hazırladığı “Beş Yıllık Kalkınma Planı” ile gerçekleştirmeye amaçlamıştır. Böylelikle Türkiye, planlı kalkınma dönemi ile tanışmıştır (Buluş, 2003).

Dış ticaret amaç ve faaliyetleri konusunda daha önceki dönemlere göre farklı bir değişiklik gözlenmemektedir, paralel bir süreç izlenmiştir. İthal ikameci politikalar devam etmiştir. Kalkınmada ulusal sanayinin gelişmesi planlaması, sanayinin ise ithalata bağlı oluşu, 1966 yılı ve sonrasında dış ticaret açığında ciddi artışlar olmasına sebep olmuştur (Argın ve Bakkalcı, 2011).

Tablo 2.5’de bu dönemde dış ticaret açığı durumu her dönemde kronikleşerek yaşandığı görülmektedir.

Tablo 2.5. Türkiye’nin Dış Ticaret Değerleri USD (1960-1972)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1960	320.731.000	468.186.000	-147.455.000
1961	346.740.000	507.205.000	-160.465.000
1962	381.197.000	619.447.000	-238.250.000
1963	368.087.000	687.616.000	-319.529.000
1964	410.771.000	537.229.000	-126.458.000
1965	463.738.000	571.953.000	-108.215.000
1966	490.508.000	718.269.000	-227.761.000
1967	522.334.000	684.669.000	-162.335.000
1968	496.419.000	763.659.000	-267.240.000
1969	536.834.000	801.236.000	-264.403.000
1970	588.476.000	947.604.000	-359.128.000
1971	676.602.000	1.170.840.000	-494.239.000
1972	884.969.000	1.562.550.000	-677.581.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

2.2.5. 1973- 1980 Ekonomik Dönemi

Bu dönem,1973- 1977 üçüncü kalkınma planı ile 12 Mart 1971 askeri müdahalesi sonrası dönemi kapsamaktadır. Bu dönemde iç ve dış dinamikler etkin olmuştur. Kriz dönemi olarak nitelendirilebilir. İç ve dış dinamiklerden kaynaklanan kriz ve belirsizlikler bu döneme yön vermiştir. Petrol krizi, yurtiçi siyasi karışıklıklar, 1974 Kıbrıs Barış Harekatı, Ambargo, kriz ve belirsizlikler olarak sıralanabilir ve 12 Eylül 1980 Askeri İhtilalı ile sonlanmıştır, ancak bu dönem ekonomik ve dış ticaret açısından 24 Ocak 1980 yapısal dönüşümün başlaması ile sonlanmıştır (Argın ve Bakkalcı, 2011).

1974 yılı sonrası yaşanan gelişmeler dış kaynaklı olmakla birlikte, özellikle 1973-1974 döneminde yaşanan petrol şokları ve batıda ortaya çıkan yüksek oranlı enflasyon, dış ticaret hadlerinin bozulmasına ve cari işlemler dengesi açıklarının artmasına yol açmıştır. Uygulanan kur politikaları ile Türk Lirasının aşırı değerlenmesinin önüne geçilememiştir. Dengelerin sağlanmasına yönelik olarak ithalat kontrol altına alınmaya çalışılmış ve döviz üzerinde kontroller artırılmıştır. 1980 yılına kadar dışa kapalı bir ekonomik model uygulamış olmasına rağmen, dünyada yaşanan krizlerden ve durgunluktan etkilenilmiştir (Kılıçbay, 1983).

Tablo 2.6. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1973-1980)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1973	1.317.083.000	2.086.216.000	-769.133.000
1974	1.532.182.000	3.777.501.000	-2.245.319.000
1975	1.401.075.000	4.738.558.000	-3.337.483.000
1976	1.960.214.000	5.128.647.000	-3.168.433.000
1977	1.753.026.000	5.796.278.000	-4.043.252.000
1978	2.288.163.000	4.599.025.000	-2.310.862.000
1979	2.261.195.000	5.069.432.000	-2.808.236.000
1980	2.910.122.000	7.909.364.000	-4.999.242.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

2.2.6. 1981- 1995 Ekonomik Dönemi

Liberalizasyon süreci olarak adlandırılabilen bu dönem, dış ticaret ve ekonomik alanda 24 Ocak 1980 kararları ile başlayarak 1996 AB ile Gümrük Birliğinin oluşturulmasına kadar geçen süreçtir.

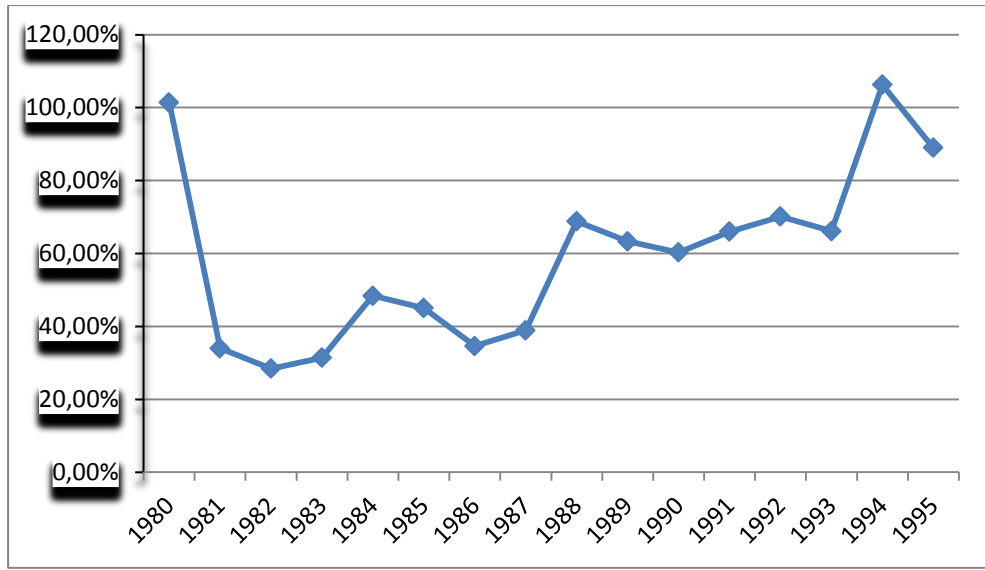
1970'li yıllarda yaşanan kriz ve dar boğazlar, ekonomik gelişmeler ve yüksek enflasyon sonucunda üretim düşmüş, işsizlik ve sosyo-ekonomik yapıda bozulmalara neden olmuştur. TÜİK verilerine göre 1980 yılında enflasyon %107 oranında gerçekleşerek tarihi seviyeye ulaşmıştır. Böyle bir ekonomik çerçevede ithal ikameci sanayileşme politikasını sonlandıracak ve devletin ekonomik hayattaki etkinliği azaltacak, "Neo liberal" ekonomi politikalarının uygulanacağı "24 Ocak 1980 Kararları" alınmıştır. Neo liberal politikaların amaçları,

- Arz yönlü ekonomik politikaların uygulanması
- Özelleştirmelerin uygulanması ve kamu kuruluşlarının halka devri
- Vergilerin indirilmesi
- Enflasyonun düşürülmesi ve sıkı para politikasının uygulanması
- Kamu harcamalarının düşürülmesi
- Devletin küçültülmesi
- Dış ticaret üzerindeki kısıtlamaların kaldırılması olarak sıralanabilir (Argın ve Bakkalcı, 2011).

24 Ocak kararları ile %49 oranında Türk Lirasında devalüasyon yapılmış ve ithal ikamesine dayalı kalkınma politikasından vazgeçilerek, ihracata dayalı kalkınma politikası benimsenmiştir (Özcan, 1998).

1980-1988 döneminde Türkiye ekonomisi, liberal ekonomi kuralları çerçevesinde, dünya ile bütünleşme çabasına girmiştir. Bu dönem pozitif faiz, hızlı kur artışı, yavaş ücret artışları gibi politikalarla ihracatın artırılması, döviz darboğazının aşılması sağlanmıştır. Bunlar 1980 programının başarılı yönleri olarak algılanmıştır. Fakat bütçe açıkları nedeni ile enflasyonun yükselme seyrini koruması, hükümetin icraatlarının başarısız yönü olmuştur. Enflasyon altında fiyatlar arası dengelerin korunamaması ve 1991 Körfez Krizi ve ardından yaşanan Asya Krizi olumsuz trendler yaratarak 1994 krizinin zemininin hazırlanmasını sağlamıştır (Uludağ ve Arıcan, 2003).

1994 yılında süregelen enflasyon, şekil 2.5’de görüldüğü gibi %104 seviyesi ile çok yüksek bir orana ulaşmıştır. Merkez Bankasının piyasaya müdahale amacı ile döviz satması ve faizi düşük tutma çabaları, dolayısıyla döviz rezervlerinin erimesine, bankalarında bu dönemde gelen taleplere ödeme güçlüğü krizi doğurmuştur. Kriz sonucu 5 Nisan 1994 kararları alınmıştır. Bu kararlar doğrultusunda TL devalüe edilip, kamusal mal ve hizmetlerin fiyatları artırılarak kamusal açıklar kapatılmaya çalışılmıştır. Bu sürecin sonucunda üretimde azalma görülmüş, 1994 finansal krizi reel krizi tetiklemiştir (Argın ve Bakkalcı, 2011).



Şekil 2.5. Türkiye’de Yıllara göre Enflasyon (TÜFE) Oranları (1980-1995)

Kaynak:www.tuik.gov.tr

5 Nisan 1994 Kararları sonucu olarak, 1995 yılında yaşanan ekonomik canlanma ve artan talebe bağlı olarak dış ticaret açığı artmıştır, ancak hizmet kaynaklı gelirlerin yükseldiği cari işlemler açığını düşük düzeyde tutmuştur. Yüksek büyüme oranı ve iç talepteki canlılığa bağlı olarak 1996 yılında ithalat harcamaları artmış ve dış ticaret açığı da artmıştır. Dış ticaret açığının görünmeyen kalemlerden elde edilen net gelirlerle kapanması sonucu cari işlemler açığı büyük ölçüde kapanmıştır. Gümrük Birliği’nin 1996 yılı sonrası öneminin artması sonucu Avrupa birliğinden yapılan ithalatta Ortak Gümrük Tarifesi uygulamasına geçilmiştir (Parasız, 1998).

Tablo 2.7’de özellikle 1990 sonrası dış ticaret dengesinde ithalat lehine dengenin daha fazla bozulduğu görülmektedir. Bu artışa 1994 yılı kriz dolayısı ile istisna teşkil etmektedir.

Tablo 2.7. Türkiye’nin Dış Ticaret Değerleri USD (1981-1995)

	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1981	4.702.934.000	8.933.374.000	-4.230.439.000
1982	5.745.973.000	8.842.665.000	-3.096.692.000
1983	5.727.834.000	9.235.002.000	-3.507.168.000
1984	7.133.604.000	10.757.032.000	-3.623.429.000
1985	7.958.010.000	11.343.376.000	-3.385.367.000
1986	7.456.726.000	11.104.771.000	-3.648.046.000
1987	10.190.049.000	14.157.807.000	-3.967.757.000
1988	11.662.024.000	14.335.398.000	-2.673.374.000
1989	11.624.692.000	15.792.143.000	-4.167.451.000
1990	12.959.288.000	22.302.126.000	-9.342.838.000
1991	13.593.462.000	21.047.014.000	-7.453.552.000
1992	14.714.629.000	22.871.055.000	-8.156.426.000
1993	15.345.067.000	29.428.370.000	-14.083.303.000
1994	18.105.872.000	23.270.019.000	-5.164.147.000
1995	21.637.041.000	35.709.011.000	-14.071.970.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

2.2.7. 1996- 2000 Ekonomik Dönemi

Bu dönem Gümrük Birliğine geçiş dönemidir. Gümrük Birliği 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe girmiş olmasına karşın, Türkiye’nin Avrupa Birliği süreci 12 Eylül 1963 tarihinde AET (Avrupa Ekonomik Topluluğu) ile imzalamış olduğu Ankara Anlaşması ile başlar. AET, Ankara Anlaşması sonrası 1973 tarihinde tek taraflı olarak tarım ve hazır giyim dışında kalan ürünlerde gümrük vergilerini kaldırmıştır. Bu tek taraflı yaklaşımdan sonra Türkiye oniki yıl sonunda rekabet gücü yüksek ürünlerde, yirmiiki yıl sonunda rekabet gücü zayıf olan ürünlerde gümrük vergilerini kaldıracağına taahhüdünü vermiştir. Kıbrıs Barış Harekâtı ve 12 Eylül askeri

müdahalesi esas sebepler olmak üzere Türkiye bu konudaki taahhütlerini yerine getirememiştir (Argın ve Bakkalcı, 2011).

Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği 1 Ocak 1996'da kurulmuştur. Gümrük Birliği ile sadece AB ile Türkiye'nin arasındaki dış ticaret ve gümrük vergileri konu olmayıp, üçüncü ülkeler ile ticaretle de ortak bir gümrük vergisi uygulamasına geçilmesi amaçlanmıştır (Özcan, 1998)

1995 yılında 21,637 milyar USD olarak gerçekleşen ihracat, %7,3 oranında artışla 23,224 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Türkiye kamuoyunda gümrük birliği sonrası ihracat patlaması beklenmekte olmasına karşın, bu beklenti ihracat rakamlarının çok üstünde olup, gerçekleşmemiştir. Bunun sebebi 1973'den itibaren AB ülkelerinin Türkiye sanayi mallarına hazır giyim kotaları dışında, sıfır gümrük uygulamasını gösterilebilir (Hepaktan, 2008).

Beklenen ihracat patlamasının gerçekleşmemesinde, dış dünyada, 1997 yılında yaşanan Uzakdoğu krizi ve 1998 yılında yaşanan Rusya krizi etkili olmuştur. 1998 Uzakdoğu krizi sonrası Uzakdoğu malları fiyatlarında düşme görülmüş, bunun karşılığında Türk ihraç malları fiyatlarında da düşmeler görülmüştür. Yüksek kur seviyesi ihraç fiyatlarının düşmesine sebep olmuştur. Bundan dolayı, miktar olarak ihracat oranları artsada değer olarak ihracatın artış hızı düşmüştür (Boratav, 2011).

Tablo 2.8. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (1996-2000)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1996	23.224.465.000	43.626.642.000	-20.402.178.000
1997	26.261.072.000	48.558.721.000	-22.297.649.000
1998	26.973.952.000	45.921.392.000	-18.947.440.000
1999	26.587.225.000	40.671.272.000	-14.084.047.000
2000	27.774.906.000	54.502.821.000	-26.727.914.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

2.2.8. 2001- 2007 Ekonomik Dönemi

2000 yılı sonlarında başlayan ve 2001 yılında derin finansal krize dönüşmesiyle devam eden bu dönem, aynı zamanda güçlü ekonomiye geçiş programının uygulandığı dönemdir.

Enflasyonu Düşürme Programı'nın getirmiş olduğu ilk kriz 22 Kasım 2000 tarihinde meydana gelmiştir. Yaşanan spekülasyon ataklarından İnterbank gecelik faiz oranları %873'e kadar yükselmiştir. Sistemde likidite açığı doğmuş, bankaların yüksek talebi ve döviz talebinin yüksek boyutlara ulaşması ve kur politikasının uygulanabilir oluşuna karşı oluşan güvensizliklerle spekülasyon hareketleri artmıştır (Karabıçak, 2004).

Kasım 2001 krizinin temelinde finansal piyasalardan ani ve büyük miktarda sermaye çıkışları bulunmaktadır. Bu durum para krizi yaratmış ve para piyasalarında başlayan panik menkul kıymetler borsasına da yansımıştır. Kasım 2000 krizi Merkez bankasının piyasaya ek likidite sürmesi, yüksek faiz oranları, döviz piyasasında büyük satışlar gerçekleşmesi ve IMF'nin taahhüt ettiği 7,5 milyar USD ek rezerv kolaylığı ile geçici olarak çözümlenmiştir. Bu çalışmalara rağmen sorunlar devam etmiş ve hazine yüksek faizle borçlanmaya başlamıştır. Bu durum programa ek yükler getirmiştir (Şamiloğlu, 2002).

Türkiye Ekonomisi Kasım 2000'de yaşadığı spekülasyon atak sonrası 2001 yılı şubat ayında siyasi bir kriz yaşanmış ve bu durum ikinci spekülasyon hareketine neden olmuştur. Şubat 2001'deki bu spekülasyon atak sonucunda bankalar arası faiz oranları %6200'e kadar yükselmiştir. Merkez Bankası müdahale etmiş ancak bu hareketliliği durduramamıştır. Sonuç olarak 22 Şubat 2001'de serbest dalgalı kur uygulamasına geçilmiştir (Tunca ve Karabulut, 2001).

Dış ticaret performansının artması 2001 yılından sonra gözlemlenmektedir. 2001 yılı finansal ve reel kesimlerin yeniden yapılanma sürecinin başlangıcını oluşturmaktadır. Bu yılın önemli diğer özelliği ise ekonomik entegrasyonun dinamik etkilerinin ortaya çıkmaya başladığı yıl olmasıdır. Türkiye Ekonomisinde bu yıldan başlayarak iç kırılganlıklar göreceli olarak önemini yitirmiş, dünyaya entegre bir hale gelmeye başlamıştır (Argın ve Bakkalcı, 2011).

Tablo 2.9. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (2001-2007)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
2001	31.334.216.000	41.399.083.000	-10.064.867.000
2002	36.059.089.000	51.553.797.000	-15.494.708.000
2003	47.252.836.000	69.339.692.000	-22.086.856.000
2004	63.167.153.000	97.539.766.000	-34.372.613.000
2005	73.476.408.000	116.774.151.000	-43.297.743.000
2006	85.534.676.000	139.576.174.000	-54.041.499.000
2007	107.271.750.000	170.062.715.000	-62.790.965.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

2.2.9. 2008-2013 Ekonomik Dönemi

Krizler dönemi olarak da değerlendirilecek bu dönem, 2007 yılının ortalarında ABD'de konut piyasalarında başlayan kriz ve sonrası ABD'de yatırım bankalarının iflası sonucu gelişen finansal krizin küresel krize dönüşmesi ile yaşanmıştır (Gökdemir, 2008).

Ekonomik krizin Türkiye ekonomisine etkileri hem finansal piyasalar hem de reel ekonomi üzerinde kendisini göstermektedir (Yıldırım, 2010).

Finansal krizin Türkiye'de faturası da ağır olmuştur. Finansal krizin Türkiye ekonomisine etkileri özellikle 2008'in ikinci yarısından itibaren ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu bağlamda ekonomik verilerde değişimler görülmüştür. İhracat 2008'in ikinci yarısından itibaren düşmeye başlamıştır (Demirci ve Kutlu, 2011).

Küresel kriz Türkiye ekonomisine aşağıda belirtildiği üzere olumsuz etkileri görülmüştür:

- Faizler yükselmesi sonucu borçlanma maliyetleri artmıştır.
- Finansal krizden dolayı bankaların finansman imkanları azaldı.
- İç talepte daralmalar yaşanmıştır.
- Ekonomide yavaşlama ve işsizlikte artış yaşanmıştır (www.sgb.gov.tr).

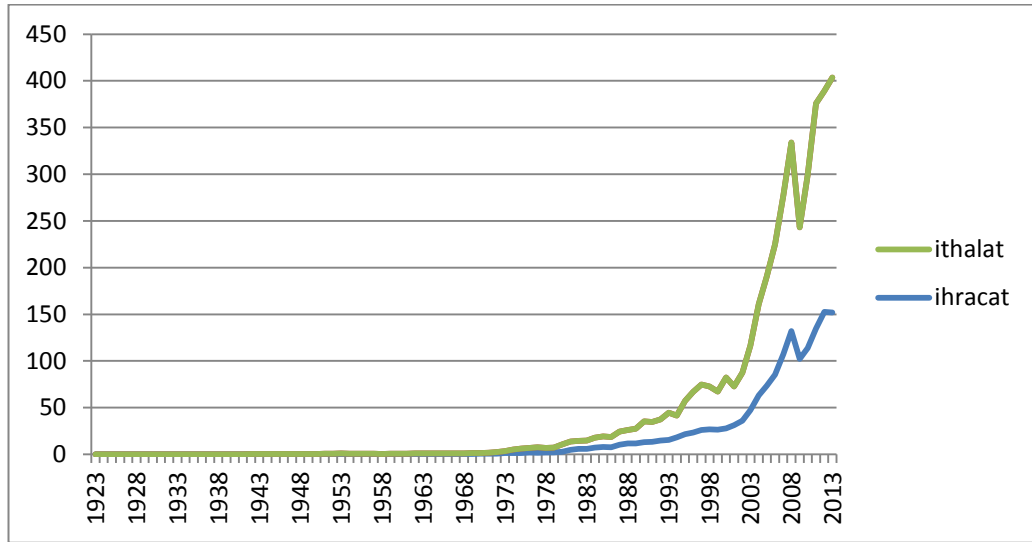
Küresel krize karşı alınan tedbirler ve uygulanan politikalar ile krizin etkileri atlatılmaya çalışılmış ve başarılı olunmuştur (www.sgb.gov.tr).

Tablo 2.10. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri USD (2007-2013)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
2008	132.027.000.000	201.964.000.000	-69.936.000.000
2009	102.143.000.000	140.928.000.000	-38.786.000.000
2010	113.883.000.000	185.544.000.000	-71.661.000.000
2011	134.907.000.000	240.842.000.000	-105.935.000.000
2012	152.462.000.000	236.545.000.000	-84.083.000.000
2013	151.803.000.000	251.661.000.000	-99.859.000.000

Kaynak: www.tuik.gov.tr

Tablo 2.10'da 2007-2013 Türkiye'nin dış ticaret değerleri verilmiştir. Tablodan görüleceği üzere dış ticaret hacmi yıllara göre artış göstermekte, ancak dış ticaret açığı da paralel olarak artmaktadır.



Şekil 2.6. Türkiye'nin Dış Ticaret Değerleri Milyar USD (1923-2013)

Kaynak: www.tuik.gov.tr

Şekil 2.6'da görüldüğü gibi Türkiye Cumhuriyeti'nin 1923 kuruluşundan 2013 yılına değin dış ticaretinde sürekli bir artış söz konusudur. Türkiye'nin Dış ticareti artış gösterirken, 1930-1946 istisnai yılları dışında dış ticaret açığı verdiği görülmektedir.

3. BÖLÜM

DIŞ TİCARET FİNANSMANI

En genel tanımı ile dış ticaret finansmanı, ihracatçının ve/veya ithalatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede dış ticaret finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, dış ticaretin finansmanı, geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir. (www.dtm.gov.tr)

3.1. Dış Ticaret Finansmanı Tanımı ve Kapsamı

Dış ticaret işlemlerinde genellikle ithalatçılar ve ihracatçılar birbirlerinden uzak mesafededirler (Seyidoğlu,1997).

Uzak mesafede olmaları yanı sıra ve çoğu kez, ticari ilişkileri dışında muhataplarının mali gücü, ticari itibarları, çalışma şekilleri, iş kapasiteleri, ticari sadakatleri ve ticari ilişkilerine temel oluşturacak üretim ve ekonomik yapıları hakkında tatmin edici bilgiye sahip değillerdir. Bu bilgi eksikliği, ticari şartların ve işleyişlerin doğurmuş olduğu bir kronik güvensizliğe sebep olur.

İthalatçı açısından, sipariş olunan mal veya hizmetin zamanında ve anlaşıldığı yada taahhüt edildiği kalite ve vasıflarda olup olmayacağı, ihracatçı açısından da antlaşma yapılan mal veya hizmeti, ithalatçının almaktan vazgeçmesi kaynaklı güvensizlik oluşur.

Bu güvensizlik kaynak olarak değerlendirilip riskler ortaya konulduğunda, ihracatçı için, alıcının mal veya hizmet bedelini kasıtlı olarak ödememesi yada ödeyememesi

konu olan alıcı riski, ithalatçının kendisinden kaynaklanmayan ancak ülkesinin ekonomik, siyasi durumu, savaş ve iç savaş hali, ülkesinin kambiyo ve dış ticaret kurallarında yapılacak ödemeyi engelleyecek değişiklikler ülke riski, ihrac edilen mal veya hizmetin ulaştırma süresinde bozulması, yağmalanması, yok olması, çalınması gibi riskleri içeren ulaştırma riski, ödemenin yapılacağı para cinsinde yaşanacak kur değişikliklerine bağlı kur riski ve işlemlerin yürütülmesinde görevli bankanın görevi yada prosedürleri tam olarak yerine getirmemesinden kaynaklanan banka riski olarak sıralanabilir. İthalatçı açısından ise ihracatçı riskleri ile ilişkili olmak üzere, satıcı riski, ülke riski, kur riski ve taşıma riski olarak sıralanabilir (Kaya, 2013).

Taraflar arasında bu kronik güvensizliği yaşarken ve riskler mevcutken, dış ticarete konu faaliyet süreci devam edecektir.

Bu işlem sürecinde taraflardan ithalatçı genellikle mallar eline geçmeden ödeme yapmak istemez ve ödeme süresini en uzun alternatifleri tercih eder. Diğer taraf, ihracatçı ise işlerini yürütebilmek için ödemenin en hızlı biçimde yapılmasını ister (Konukman ve Varlık, 1990).

İthalatçının ödeme süresini uzatma isteği ve doğal olarak ödemeyi öz kaynaklarından karşılamaktan kaçınma yaklaşımı, ihracatçının ise üretim ve sevki süreci masrafların karşılanması için kendi kaynaklarının yetersizliği ya da kendi kaynaklarından karşılamak istemeyişi yabancı kaynak ihtiyacı doğurur.

Dolayısıyla dış ticaretin finansmanı, dış ticaret işlemlerinin (ihracatın yada ithalatın) gerçekleştirilebilmesi için gereksinim duyulan fon ihtiyacının karşılanması olarak tanımlanabilir (Kaya, 2013).

Dış ticaret finansmanı sistematığı ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı olarak ikiye ayrılır. Bu iki başlıktan hareketle finansman yöntemleri sınıflandırılarak açıklanmaktadır.

Gelişmekte olan ülkeler açısından ‘‘ihracat finansmanı’’ nisbi olarak daha önemlidir (Konukman ve Varlık, 1990).

3.2. Dış Ticaretin Finansman Şekilleri

Dış ticaret finansmanı denildiğinde, o ülkedeki ihracatçı ve ithalatçıya sağlanan her türlü finansman kastedilmektedir. İhracatın finansmanı ve ithalatın finansmanı başlığı altında yer alan iki alan söz konusudur (Konukman ve Varlık, 1990).

3.2.1. İthalatın Finansmanı

İthalatın finansmanı ithalatçıya sağlanan finansman ve finansman teknikleri ele alınmaktadır. Kredinin şart ve miktarı ithal edilen mala ve ithalatçının ihtiyacına göre değişebilir.

İthalat finansmanı, ithalat aşamasındaki finansman ve ithalat sonrası finansman olmak üzere ikiye ayrılır.

İthalat aşamasındaki finansman; ithalatçılara, malların mülkiyetine hak kazandırılmadan önce yapılan finansmandır (Gürsoy, 2005).

İthalat sonrası finansman; İthalatçının, mallarının mülkiyetine hak kazanmasından sonraki finansman ihtiyaçlarının karşılanmasıdır.

3.2.1.1. Akreditif Kredisi

Akreditif, Yurt dışı alımlarda, ithalatçının ve ihracatçının birbirine güvenmediği durumlarda, ithalatçı ve ihracatçı ülkelerinde güvene sahip bankaların araya girmesi ve işlemleri yürütmesi ile gerçekleşir.

Akreditif, ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır (Gürsoy, 2005).

İthalatın gerçekleşmesi durumunda; şartlı bir ödeme taahhüdü olarak ifade edilebilir. Akreditifte ithalatçı, amir ve bankası amir banka, ihracatçı lehtar ve lehtarın ülkesindeki akreditif işlemlerini yürütecek banka muhabir banka olarak isimlendirilir.

İthalatçı amir bankaya, muhabir banka aracılığı ile akreditif açılmasını bildirir. ihracatçı akreditifte belirtilen şartlara bağlı, uygun olacak şekilde ve zamanında malların yüklendiğine ilişkin gerekli evrakları eksiksiz, kurallara uygun ve kredi zamanına bağlı kalarak bankaya sunar. Muhabir banka mevcut evrakları inceleyerek, işlemin doğruluğunu ve usul ve tüm şartların uygunluğunu araştırır. Muhabir banka uygunluğun teyidi sonrası bu belgeleri amir bankaya gönderir. Amir banka da akreditif şartlarına uygunluğu inceledikten ve uygunluğu teyidinden sonra ithalata konu mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.

Akreditif Uluslararası standart ve kabul sağlanması amacı ile 1919 yılında Paris’te bulunan Uluslararası Ticaret Odası tarafından alınan kararlar doğrultusunda gelişmiş, süreç boyunca odanın 1933, 1951, 1962, 1974, 1983 ve 1993 yıllarında yapılan kongrelerde alınan kararlar doğrultusunda şekillenmiştir. Nihai olarak Akreditif odanın 1 Temmuz 2007 tarihli kongresi kararı ve 600 numaralı yayını ile son halini almış ve uluslar arası tek tip kurallar kabul edilmiştir (Kaya, 2013).

3.2.1.1.1. Akreditif’in Avantajları ve Dezavantajları

Akreditif’in başlıca avantajları şunlardır;

- Bankaların ödeme garantisi devreye girmektedir.
- Satıcı akreditif şartlarına uyarsa parasını alacaktır.
- Alıcının ödememe riski en az olan ödeme şeklidir.

Akreditif’in başlıca dezavantajları ise şunlardır;

- Bürokrasi ve masraf çoktur.
- Satıcı akreditif vadesine uymayabilir.
- Satıcı dökümanları hazırlamayabilir.
- Akreditif teyitli olduğu halde lehdar banka ödemedi kaçınabilir (Arzova, 2006).

3.2.1.2. Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi

Poliçeli satış olarak ya da belge (vesaik) karşılığı ödeme şekli de denir. İhraç olunacak olan mal ihraç ülkesinden ithal olunacak ülkeye sevkedecek araca yüklenmesi sonrası, sevk evraklarını gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödeyerek

bankadan teslim alınması şeklinde yapılan ödeme ve finansmanı şeklidir. Süreçte banka ithal olunacak mal teslimini, ihraç bedelinin tahsili sonrası ithalatçıya yapar. Uluslararası ticarete kullanılan bir ödeme aracıdır. Belge bedelinin kısmi ödemelerle tamamlandığı durumlarda, ödemenin tamamının yapılması sonrası belge ithalatçı firmaya verilir (Kaya, 2013).

3.2.1.3. Mal Mukabili Ödeme Kredis

Açık Hesap Ödemesi de denilen bu ödeme şekli ve kredisinde ihraç olunacak mal bedelinin, malın ithalatçı tarafında teslim alınmasından sonra ithalatçı tarafından yapılan ödemedir. Bu tür ödeme şeklinde yapılan ithalatın finansmanında kullanılan kredi, mal mukabili ödeme kredisidir.

Mal mukabili ödemede belgeler ihraç olunan ürün ile birlikte ithalatçıya gider ve ithalatçı bu belgelere istinaden malı teslim alır.

İthalatçının gelen malı teslim almasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği kendisine geçer. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür. Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbirleri ile iş yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir (Gürsoy, 2005).

3.2.1.4. Aval ve Kabul Kredis

İthal olunan bir malın vadeli poliçesinin banka tarafından garanti edilmesi, yani bankanın aval vermesi ya da direkt poliçeyi kabul etmesi durumunda gayri nakdi ödeme niteliğindeki finansman yöntemine “aval ve kabul kredis” denir.

Banka, aval kredisinde kefil, kabul kredisinde asıl borçlu sıfatıyla ihracatçıya karşı poliçenin zamanında ödeneceğine dair ithalatçı adına garanti vermektedir. Mallar, ithalatçıya rehin makbuzu veya başka bir teminat karşılığında teslim edilmektedir (Onursal, 2013).

3.2.2. İhracatın Finansmanı

İhracatın finansmanı; ihracatçının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için malları sevk etmeden önce veya sevk ettikten sonra söz konusu olabilecek ihracat işlemleri ile ilgili olarak gereksinim duyduğu fonları sağlayabilmesidir (Tomanbay,2001).

Bu ihracat işlemlerine hammadde tedariki, üretim, sigorta, sevk, sevk sonrası işlemler, katma değerli işlemler, vergi, gümrükleme ve malın teslimine kadar geçen ihracatçının sorumluluğundaki tüm faaliyetlerin gerçekleşmesi için gerekli tüm işlemlerin finansmanı dâhildir.

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

- Finansmanın vadesine göre (kısa, orta ve uzun vadeli)
- İhracatın aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sonrası)
- Finansman kaynağına göre

Olmak üzere üç ayrı grupta incelemek mümkündür. Uygulamada genellikle temel ayırım vade esasına göre yapılmaktadır (Onursal, 2013).

3.2.2.1. Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

Gelişmekte olan ülkelerin ihracat ürünlerinin genel yapısı (ilksel ürünler ve hafif nitelikte mamul ve tüketim malları) kısa vadeli ödeme esasına göre bu malların satışını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle Gelişmekte olan ülkelerde kısa vadeli ihracatın finansmanı önem kazanmaktadır (Kaymakçı,Avcı,Şen,2007).

Kısa vadeli finansmanda kredi süresi çoğu ülkede 180 gündür. Bu süreç ihraç malının sevk edildiği varış ülkesinin genel satış şartlarına bağlı olarak değişmekle beraber kural olarak 12 ayı geçmemektedir. Bazı gelişmekte olan ülkelerde kısa vadeli finansman süresi 1 ila 2 yıla kadar uzayabilmektedir (Kaymakçı ve ark, 2007).

3.2.2.2. Sevkiyat Öncesi Finansman

Kesin ihracat siparişi alan firmanın sözkonusu üretimi gerçekleştirebilmesi için işletme sermayesine ihtiyacı vardır. Benzer şekilde, ihracat talebinin getirdiği ek gider yükü, üretici firmalar için olduğu kadar, daha büyük çapta ürün alımı,

stoklaması ve nakliyesini gerektirmesi nedeni ile pazarlamacı firmalar için de geçerlidir. Doğal olarak, üretici firmalar ve pazarlamacı firmalar, sipariş alınan tarihle yükleme yapılan tarih arasındaki sürede ihracat talebinin getireceği ek gider yükü nedeni ile finansman sıkıntısına düşerler (Konukman ve Varlık, 1990).

Sevkiyat öncesi kredilerin vadesi kısa vadeli finansman türü olduğundan, belirtildiği üzere 180 gündür. Üretim yada sevk sürecinin uzun olması durumlarında vade uzatılabilir.

Sevkiyat öncesi finansmanda kullanılan teknikler aşağıdaki gibidir:

- Kırmızı şartlı akreditif
- Yeşil şartlı akreditif
- Karşılıklı akreditif
- Devredilebilir Akreditif
- Banka kredileri(avanslar)
- Prefinansman
- İhracat teminat makbuzları
- Peşin Ödeme

3.2.2.2.1.Kırmızı Şartlı Akreditif

Akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif şeklidir (Kaya, 2013).

Kırmızı şartlı akreditif, ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir ön finansman özelliği taşımaktadır. Peşin ödemeli akreditif olarak da isimlendirilen bu akreditifin bu isimle anılması Akreditif metninde peşin ödeme klozu kırmızı renkli olarak yazılmış olduğundan dolayıdır.

Lehtara ödeme ihracata konu malların alımı, sevki ve akreditif şartlarının yerine getirileceğine dair taahhüt koşuluyla yapılır.

3.2.2.2.2. Yeşil Şartlı Akreditif

Yeşil şartlı akreditif kırmızı şartlı akreditif gibi, satıcıya peşin ödeme yapılmasına imkan verir. Ancak, bu tip akreditifte peşin ödeme, malların depolandığını gösteren ve banka adına düzenlenmiş veya devredilmiş bulunan bir depo makbuzu karşılığında yapılır (Onursal, 2013).

Banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır. Görüldüğü gibi, yeşil şartlı ve kırmızı şartlı akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. İhracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçının ülkesindekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkânı sağlar (Kaya, 2013).

3.2.2.2.3. Karşılıklı Akreditif

Bu akreditif türü transit ticarete kullanılan bir akreditif türüdür. Aracı firma, lehine açılmış malı satacağı ülkedeki akreditifi, ithalat yapacağı ülkedeki ihracatçı firmanın lehine akreditif açarken teminat gösterebilir.

Burada, ihracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıkla aynı olması gerekir. Bunu aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama olanağına sahiptir (Kaya, 2013).

Aracı firma bankasının amir ve muhabir banka olmasından dolayı riski yüksek olacaktır. Bundan dolayıdır ki; komisyonları yüksektir. Yüksek komisyonlardan dolayı uygulamasına sıklıkla karşılaşılmaz.

3.2.2.2.4. Devredilebilir Akreditif

Lehtar tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilir bir akreditif türüdür. İhracatçı firmanın üretim kabiliyetleri sınırlı, dolayısıyla üretimi yapamayacaksa yada kısmi yapacaksa; dolayısıyla ihracatçı kısmen yada tamamen bir aracı ise uygulanır. Karşılıklı akreditife benzer şartlara sahiptir.

Bu akreditifler, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredilebildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilmesi de mümkündür. Söz konusu akreditifler sadece bir kez devredilebilir (Kaya, 2013).

3.2.2.2.5. Banka Kredileri (Avanslar)

Banka kredileri, ihracatçının finansmanın temini amacıyla bankaya başvurması olup, bunun üç yolu mevcuttur. Sabit kredi, cari hesap kredisi ve açık kredidir. Bu üç usul, her ülkede farklı ağırlıklar ile uygulanmaktadır (Onursal, 2013).

Sabit kredi; ihracatçı tarafından talep olunan kredi ihracatçıya peşin ödenerek cari hesabına geçirilen bir kredi türüdür. Geri ödemeleri taksitler halinde olup, ödemede bir taksitin ödenmemesi durumu tüm borcun ödenmesi gerekliliğini doğurur. Kredi teminatı şahsi olabileceği gibi, menkul, gayrimenkul, ipotek ve rehin şeklinde de olabilir (Onursal, 2013).

Cari hesap kredisinde; ihracatçı müşterinin bankaca borç ve alacaklarının takip edildiği bir hesabı mevcutken, bankanın müşterisine açtığı bu hesap alacak bakiyesinden borç bakiyesine dönüşüyorsa, dolayısıyla müşterinin borçları bankaca kredilendirilmektedir. Sabit kredi teminatlarındaki şartlar geçerlidir (Şakar, 2006).

Açık hesap kredisi; müşterinin şahsi kredibilitesi dâhilinde açılan kredidir. Çalışma şekli cari hesap kredisi gibi olup, müşteri ihtiyaç duyduğu taktirde ve ihtiyacı miktarında kullanır. Teminatı, şahsi teminat ve mal rehini şeklindedir (Kaymakçı ve ark., 2007).

3.2.2.2.6. Prefinansman Kredileri

Prefinansman kredileri, ihracat, ihracat sayılacak satış ve teslimler gibi faaliyetlerin finansmanında kullanılmak üzere, firmaların bizzat kendilerince yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası finans kuruluşlarından döviz ya da efektif olarak sağladıkları kredilerdir. Bu krediler Türkiye'deki bankaların garanti vererek aracılık etmeleri sureti ile kullanılır (Sayım ve Zengin, 2012)

3.2.2.2.7. İhracat Teminat Makbuzları

İhracatçı, ihraç edeceği malları piyasadan temin etmek için gereksinim duyacağı krediyi bankasına bir teminat makbuzu vererek bankasından almaktadır (Kaymakçı ve ark., 2007).

Bu senet, müşterinin malının bankaya rehin edildiğini, müşterinin malları emanetçi statüsüyle elinde bulundurduğunu, müşterinin malları çektikten sonra banka adına depoya teslim edeceğini veya malların işlenmesine müteakip depoya teslim edeceğini veya belirtilen bir süre içinde müşterinin malları satarak bedelini bankaya ödeyeceğini belirten bir taahhüt belgesidir (Onursal, 2013).

Bu taahhüt belgesi sadece taahhüt niteliğinde olup, ihracatçının taahhüdünü yerine getirmemesi durumunda bankayı alacağına dair tam güvence sağlamaz. Bundan dolayıdır ki, bankalar bu finansmanı güvenilir müşterilerine sunmaktadırlar.

3.2.2.2.8. Peşin Ödeme

Bu finansman tekniğinde finansman sağlayan bir aracı kurum olmayıp, ihracatçının talebi doğrultusunda ithalatçı ihraç olunacak mal bedelinin tamamı ya da bir kısmını teslim almadan öder. Genel itibarıyla birbirini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında gerçekleşen ve güven esasına dayanan bir yöntemdir.

Peşin ödeme şeklinde, ithalatçı risk alır. İhracatçı firmanın riski yoktur. Peşin ödeme şeklinde ithalatçı firma, ihracatçı firmaya finansman avantajı yaratır (Gürsoy, 2005).

Peşin ödeme yönteminde ihraç olunacak mal üzerinde herhangi bir rehin olmadığından mal bedelinin bir kısmı peşin ödeme, bir kısmı diğer finansman teknikleriyle ödenebilir.

3.2.2.3. Sevkiyat Sonrası Finansman

Sevkiyat sonrası finansman, ihracatçıların alıcılarına kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman ihraç mallarının yurtdışına sevk edilmesi ile mal bedelinin tahsili arasında bir köprü vazifesi görmektedir (Onursal, 2013).

Bu finansman türü ithalatçı talebi ve mal satışında rekabetin yaşandığı durumlarda konu olan finansman yöntemidir.

Sevkiyat finansmanı türleri aşağıdaki gibidir:

- Akreditif kredisi
- İştira ve ıskonto kredileri

- Vesaik mukabili avans
- Konsinye ihracat mukabili avans
- Alıkonulan para karşılığı avans
- Gümrük vergisi iadesi mukabili avans
- Keşide edilmeyen bakiyeler karşılığı avans
- İthalat teminat mektubu karşılığı avans

3.2.2.3.1. Akreditif Kredisi

Akreditif kredileri gerek ithalat, gerekse kısa vadeli ihracatın finansmanında olduğu gibi sevkiyat sonrası finansmanında da başvuru olan finansman tekniğidir.

Akreditif kredisinin genel yapısı itibari ile yine taraflar amir, amir banka, lehtar ve ithalatçıdır.

Akreditifin belirtildiği üzere, güvensiz ithalatçı ve ihracatçı arasında güvene sahip bankaların kurmuş olduğu güçlü bir teminat ve finansman tekniği olmakla birlikte ağırlıkta usule dayalı noksanlardan kaynaklanan sorunlar yaşanabilir:

- Akreditif aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise, gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçı tarafından karşılanır.
- Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.
- Akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmiyorsa malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmez.
- Akreditifteki yükleme şartlarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılmayabilir.
- Şayet belgeler akreditifin geçerlilik süresi içinde bankaya sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.
- Şayet belgeler akreditifte belirtilen gerçek format ve sayıya uygun değilse gecikmeler olabilir (Kaya, 2013).

3.2.2.3.2. İştirak veya İskonto Kredileri

Vadesi gelmemiş olan bir senedin önceden ödenmesinden dolayı bu tür kredilere iskonto krediler denir. İskonto edilecek olan senedin ödeme yeri krediyi kullanan

firmanın bulunduğu belediyenin sınırları dışında yer alıyorsa bu durumda kredinin ismine iştirak kredisi denir (Ataçoğlu, 2006).

Bankaların görüldüğünde ödemeli ihracat poliçelerinin, vesaik mukabili ödeme şeklinde satın alınması iştirak kredisi; vadeli ödemeli ihracat poliçelerinin bankaca ıskonto edilerek alınması ve ihracatçıya kredi sağlanması ıskonto kredisi olarak adlandırılır (Ataçoğlu, 2006).

3.2.2.3.3. Vesaik Mukabili Avans

Bankanın malları temsil eden vesaik karşılığında ihracatçıya avans vermesi durumudur. Avans miktarı ihracat tutarının bir kısmını veya tamamını karşılayabilir. Banka, avans ödemesinde, ihracatçının finansal durumunu ve alıcının ülkesinin ekonomik ve politik durumunu da göz önünde tutmaktadır (Onursal, 2013).

Bu avans, cari hesap kredisi şeklinde olduğundan kullanılan miktar oranında faiz vesaire yansıtılmaktadır.

3.2.2.3.4. Konsinye İhracat Mukabili Avans

İhracat olunan mal henüz satışı yapılmadan ithalatçıya gönderilmesine konsinye ihracat denir. Mevzuata göre Konsinye malların bir yıl içinde satılması gerekmektedir (www.ekonomi.gov.tr).

Konsinye satışlarda, sevkiyat bir ihracat siparişine dayanmadığından ve sevkiyat sırasında herhangi bir satış söz konusu olmadığından, sevkiyat öncesi finansman sevkiyat sonrası finansmana dönüştürülemez. Bu nedenle ihracatçının kredi talebi ile belge karşılığı bankadan kredi talebi söz konusu olmamaktadır. Bankalar belirli bir marj uygulayarak konsinye ihracat miktarı kadar satıcıya kredi sağlamaktadırlar (Kaymakçı ve ark., 2007).

3.2.2.3.5. Alınan Para Karşılığı Avans

İhracat olunan mal veya hizmetin için yapılan sözleşmelerinin taahhüt içermesi durumunda uygulanan finansman yöntemidir. Müteahhit firmanın yapmış olduğu taahhüt sözleşmesi, gerçekleştirilen işin ya da hizmetin ederinin belli bir miktarının

garanti süresi sonunda ödeneceğine dair şart içerir. Bu şekilde müteahhit firmanın alıkonulan parasının karşılığında, müteahhit firmalara kısa süreli avans verilebilir.

3.2.2.3.6. Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans

Çoğu gelişmekte olan ülkelerde ihracatı teşvik kapsamında, ihracata yönelik sanayilerde kullanılan girdilerin ithalatında gümrük vergisi muafiyeti veya başlangıçta ödenilen gümrük vergisinin tamamı veya bir kısmı fiili ihracattan sonra alıcıya geri ödenmektedir. Banka bu iadeye karşılık olarak, ihracatçıya sevkiyat sonrası finansman sağlayabilmektedir (Kaymakçı ve ark., 2007).

3.2.2.3.7. Keşide Edilmeyen Bakiyeler Karşılığı Avans

Vadeli satış işlemlerinde, alıcı mal bedelinin belirli bir yüzdesi için poliçe keşide ederek satıcıya göndermekte, satıcının bankası alıcı tarafından keşide edilen poliçeleri iştirah ve iskonto ederek satıcıya avans sağlamaktadır. Mal bedelinin poliçe keşide edilmeyen kısmı için ise alıcı satıcıya çeşitli garantiler sunmakta, bu kısmın tahsili ileriki bir vadede gerçekleşmektedir. Satıcı keşide edilmeyen alacaklarını garanti göstererek yine bankasından avans niteliğinde finansman sağlayabilmektedir. Bu finansman vadesi genelde doksan gündür (Kaymakçı ve ark., 2007).

3.2.2.3.8. İthalat Teminat Mektubu Karşılığı Avans

İhraç olunacak mal yada hizmetin bedelinin önceden anlaşılmış koşullar dâhilinde ödeneceğini, ya da borcun vadelerine riayet ederek ödeneceğini garanti etmek üzere, banka tarafından lehtara verilen belge teminat mektubu olarak isimlendirilir.

Teminat mektubu ya da bankada alıkonulan nakit karşılık gösterilerek ihracatçı bankasından kredi talebinde bulunabilmektedir. Bankadan sağlanan bu nakit sevkiyat sonrası bir finansman niteliğinde olup, teminat mektubu karşılığı alıkonulan nakdin geri ödenmesindeki güçlük ve gecikmelere karşı belirli bir garanti sağlamak için bankaca avansa belli bir oranda marj yada faiz uygulanmaktadır (Kaymakçı ve ark., 2007).

3.2.2.4. Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

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 (Onursal, 2013).

Bu tür krediler vade ve içerik olarak değerlendirildiğinde;

Orta vadeli kredilerde; yıllık yaklaşık % 6-7 arasında faiz uygulanmakta, vade de genellikle 2-5 yıl arasında değişmektedir. Orta vadeli finansman; Eximbanklar, Merkez Bankaları ve ticari bankalarca sağlanmaktadır (Kaymakçı ve ark., 2007).

Haziran 2014 için Türk Lirası için kredi faizi %6-7,25 arasında değişmektedir (www.eximbank.gov.tr).

Uzun vadeli finansmanda vade, beş ile on yıl olup, bazı istisnai durumlarda ise 15 yıla kadar çıkabilmektedir. Uzun vadeli finansman ağır sermaye malları, fabrikalar, alt yapı çalışmaları gibi mal ve hizmet ihracında kullanılmaktadır.(Kaymakçı ve ark., 2007).

Orta ve uzun vadeli finansman, sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası ihracatın finansmanı olmak üzere değerlendirilebilir.

3.2.2.4.1. Sevkiyat Öncesi Finansman

Sevkiyat öncesi finansman, finansman ihtiyaçlarına göre farklılık göstermektedir. Anahtar teslimi projelerin ve makine teçhizat ihracatının finansmanı, taahhüt işleri finansmanı, müşavirlik hizmetleri finansmanı olarak incelenebilir.

Anahtar teslimi projelerin ve makine teçhizat ihracatının finansmanı orta vadeli, ulusal ve uluslararası ticari bankaların işbirliği ile sağlanan kredilerdir.

Anahtar teslimi projelerde ihracatçı; çizim, inşaat, tesisin kurulup çalıştırması ile yükümlüdür. Ayrıca, teçhizatın iş yapılan ülkeden temin edilmesi durumunda ihracatçı krediye ihtiyaç duyacaktır (Onursal, 2013).

Taahhüt işlerinde de müteahhit firmanın yapacağı ön harcamaların ve ihracatın yükleme öncesinde finansmanı gerekmektedir. Taahhüt işlerinde, düşük faizli taahhüt sözleşmeleri ile ilgili senet karşılığı ve taahhüt işlerinin yürütüldüğü ülkeden hak ediş belgelerinin transferi karşılığı bankalarca müteahhitlere kredi sağlanmaktadır (Kaymakçı ve ark., 2007).

Müşavirlik hizmetleri finansmanı, müşavirlik firmalarına personelinin ve personel için yapılan harcamaların ve kullanılacak araç, teçhizat alımı için bankaların verdiği kredilerdir.

3.2.2.4.2. Sevkiyat Sonrası Finansman

İhracatçılar, vadeli ihracat kredileri için kendi bankaları ve/veya uzman kuruluşlar ile anlaşırlar. Vadeli ihracatta kredi süresinin belirlenmesinde; ihraç malların tahmini ömrü, niteliği, uluslararası rekabet durumu, dış pazarın yapısı temel unsurlardır. Maksimum süreler sermaye mallarında (gemi, makine-teçhizat vb.) 5 yıl, anahtar teslimi projelerde ise 10 yıla kadar uzayabilmektedir (Kaya, 2007).

Sevkiyat sonrası finansman satıcı kredileri ve alıcı kredileri olmak üzere iki başlık altında incelenebilir.

3.2.2.4.2.1. Satıcı Kredileri

İhracatçının, satışı vadeli yaptığı durumlarda sevk sonrası ihtiyaç duyulan kredidir. Satıcı, ihraç olunan malları sevki sonrası ilgili belgeleri bankaya ibraz eder. Alacağı kredi sonrası kendini finanse eder. Banka vade geldiğinde ithalatçıdan tahsili gerçekleştirir. Banka ihracatçı arasındaki kredi anlaşmasına göre ihracatçı sadece faiz ödeme yükümlülüğü vardır; Eğer ithalatçı vade geldiği halde ödemeyi yapmazsa banka alacağını ihracatçıdan tahsile yönelir.

3.2.2.4.2.2. Alıcı Kredileri

Alıcı kredileri, ihracatçı ülkesindeki banka ya da finans kuruluşunun ithalatçıya kredi vermesidir.

Alıcı kredisinin işleyişi satıcı kredisine benzemekle birlikte aradaki fark; satıcının ülkesindeki finansal kurumlar arasındaki borç sağlama anlaşması ile satıcının

ülkesindeki ihracat kredi sigorta kurumunun sigorta yerine finansal garanti sağlamasıdır (Kaymakçı ve ark., 2007).

Alıcı kredileri çerçeve kredisi ve ülke kredisi/garanti programları olarak ikiye ayrılır.

Çerçeve kredisi, birkaç farklı satış sözleşmelerinin finansmanı için yaptığı tek kredi sözleşmesidir.

İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu, alıcının ülkesindeki hükümete ya da resmi finansman kurumuna birçok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatçılar satışları karşılığında mal bedellerini hemen tahsil edebilmektedir. Bu kredi programından daha çok uluslar arası rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışında yararlanılmaktadır (Korukman ve Varlık, 1990).

Ülke kredileri/garanti programları, resmi finans kurumunun, ülkenin dış ticaret hedefleri, ihracatçısı ve müteahhitlerinin rekabet potansiyeli yüksek olduğu sektörlerde stratejik olarak desteklenmesini amaçlayan kredilerdir.

3.3. Dış Ticarete Kullanılan Alternatif Finansman Yöntemleri

Türkiye'deki dış ticaretin finansmanı için yukarıda açıklanan kredi yöntemleri dışında, alternatif finansman yöntemleri mevcuttur.

3.3.1. Leasing

Leasing kelime anlamıyla kiralama demektir. Finansal kiralama ise belli bir süre için finansal kiralama şirketi (kiralayan) ile yatırımcı (kiracı) arasında imzalanan bir sözleşme ile yatırımcının seçmiş olduğu yatırım malının finansal kiralama şirketi tarafından satın alınarak belirli kira ödemeleri karşılığında yatırımcının kullanımına sunulmasını sağlayan finansal yöntemdir (Uzunoğlu, 1998).

Türkiye'de finansal Kiralama Kanunu'nda, leasing/finansal kiralama, "belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında düzenlenen, kiracı tarafından seçilip kiralayan tarafından üreticiden satın alınan taşınır veya taşınmazın mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakan bir sözleşmedir"(www.mevzuat.gov.tr).

Tanımda da anlaşılacağı üzere, leasing tekniğinde sözleşme süresince konu olan malın mülkiyeti finansal kiralama şirketine, kullanım hakkı yatırımcıya aittir. Sözleşme sonunda yatırımcı istemesi durumunda düşük bir bedel ödeyerek malın mülkiyetine sahip olabilmektedir. Sözleşme süresi 24 aydan az olmamak üzere 48 aydır.

Finansal kiralama sisteminde finansal kiralamaya konu olan malın satıcısı ya da üreticisi, kiracı ve finansal kiralama şirketi olmak üzere üç taraf bulunmaktadır (Kaya, 2013).

Finansal Kiralama Kanunu'na göre her türlü taşınır ve taşınmaz mal finansal kiralama konusu olabilir. Ancak, patent hakkı, fikri ve sınai haklar ile bilgisayar yazılımı gibi maddi olmayan konular için finansal kiralama yapılamamaktadır. Öte yandan finansal kiralama konusu malın bağımsız ve üzerinden amortisman ayrılabilen bir özellik taşıması gerekmektedir. Buna göre ham madde ya da ara malı niteliğinde bulunan ve kullanıldığında tüm özelliklerini yitiren mallar finansal kiralama konusu yapılamamaktadır (www.fider.org.tr).

Orta vadeli bir finansman yöntemi olan finansal kiralama, ülkemizde 1985 yılından itibaren tanınmaya başlamış ve gerek büyük ölçekli gerekse orta ölçekli işletmelerin yatırımlarının finansmanında, şirketlerin özvarlıklarını sabit sermaye yatırımlarına bağlamadan önemli projelerin gerçekleşmesine imkan tanımıştır (Akça, 2006).

3.3.1.1. Leasing'in Avantajları

Leasing şirketleri bir nevi kredi kurumlarına başvurmaksızın orta ve uzun vadeli kredi sağlarlar. Özkaynaklar ve banka kredi limitleri mal alımı için kullanılmadığından özkaynak verimliliği sağlanır (Kaya, 2013).

Kira süresi boyunca sabit kira ödeyerek yatırım planlamalarını gerçekleştirebilir ve sabit ödemeler sayesinde ekonomik dalgalanmalarda fiyat artışları gibi olumsuzluklardan etkilenmezler. Bununla birlikte nakit akışının dalgalı olduğu şirketlerde yine leasing sözleşmesinin şartları doğrultusunda esnek kira şartları elde edebilirler (Kaya, 2013).

Leasing ile alınan ekipmanın amortismanı kiracı tarafından düşülür. Aynı zamanda yapılan kira ödemesi gider kalemine kaydedilebildiğinden vergi avantajları doğurmaktadır (Kaya, 2013).

3.3.2. Faktöring

Faktöring, alacak hakkının satışı ile firmalara fon sağlayan bir finans yöntemidir. Faktöring, satıcı firmaların kısa vadeli alacaklarının, belirli bir komisyon bedeli veya faktor ücreti karşılığında factor adı verilen faktöring şirketlerince temlik edilmesi ve tahsilinin üstlenilmesi ile satıcı firmaların da kredi sağlamış olmalarının yanı sıra birçok finansman hizmetlerinden yararlanabildikleri bir finansman tekniği olarak tanımlanabilir (Erdemol, 1992).

Faktöring, firmaların mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak vadeli, fatura veya fatura yerine geçen bir belgeye dayanan alacakların faktöring şirketi tarafından temlik alınması yoluyla, finansman, garanti ve tahsilat hizmetlerinin sunulduğu bir finansman ürünüdür (Kaya, 2013).

Modern anlamda faktöring, faktöring şirketi ile alıcı ve satıcı arasında üç taraflı bir sözleşme olup, gerek iç gerekse dış ticarete, kısa vadeli alacakların vadesinde tahsilini, istenildiği takdirde vadesinden önce alacağın belirli bir oranda peşin ödemesini sağlayan ve tahsilat riskini faktor denilen aracı kuruluşa devreden alternatif bir finansman yöntemidir (Kocaman, 1992).

Faktöring sisteminde yurt içinde malın satıcısı olan alacaklı şirket, alacakları devralan faktöring şirketi; faktor ve borçlu firma olmak üzere üç taraf; yurt dışı işlemlerde taraflara ek olarak ithalatçı yada borçlunun kendi ülkesindeki muhabir faktöring şirketi, muhabir faktor olmak üzere dört taraf bulunmaktadır (Kocaman, 1992).

Faktöring sisteminin işleyişi aşağıdaki adımlara göre gerçekleşir:

- Müşteri alacaklarını vadeli satıştan doğmuş yada doğacak faturalı alacaklarını faktor'e temlik eder.
- Müşteriden, temlik ettiği alacaklara ait çek, senet gibi teminatlar alınır.
- Faktor alacakların ticari alış verişinden doğup doğmadığını teyit eder, inceler.

- Faktor ile alacaklı arasında faktöring sözleşmesi imzalanır ve alacaklar satın alınır, tahsili üstlenilir. Faktor günün ekonomik koşullarında alacaklı şirkete ödemeyi yapar.
- Alacakların kayıtları, takibi ve tahsili faktor tarafından yapılır (Kocaman, 1992).

Faktöring sözleşmesi ile ticari işletmelere sunulan alacak yönetimi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi hizmetleri karşılığında işletme iki tip maliyetle karşılaşacaktır. Bu maliyetler faktöring komisyonu ve faktöring ücretidir (Ceylan ve Korkmaz, 2008).

Faktöring komisyonu, faktöring şirketinin yapmış olduğu araştırma, üstlenilen risk sonucunda temlik edilen alacaklar üzerinden % 0,5 - % 1,5 arasında değişmektedir.

Faktöring ücreti, faktöring şirketi tarafından kullanılan finansman karşılığında iç ve dış piyasa durumuna göre belirlenen faiz oranıdır.

3.3.2.1. Faktöring'in Avantajları

Faktöring işlemleri ile ihracatçı aşağıdaki konularda avantaj sağlamaktadır.

- Şirketler faktöring şirketi sayesinde vadeli alacaklarını nakde çevirerek işletme sermayesi ihtiyacını karşılar ve nakit akışını düzenli hale getirme imkanı bulur.
- Şirketler alıcılarına vade tanıma imkanı sağlayabildiğinden piyasadaki rekabet gücünün artmasını sağlar.
- Alacak, stok ve ticari borçlarının devir hızını yükselterek, bilançonun likidite oranını yükseltir.
- Şirketler vadeli alacaklarının tahsilatı ile uğraşmaz. Tahsilatın faktöring şirketi tarafından takip ediliyor olması satıcının alacak takibi için personel istihdam gereksinimini azaltır ve buna bağlı olarak zaman ve eleman tasarrufu sağlar.
- İşletmelerin dış kaynak kullanımı ihtiyacı azalır ve faiz giderleri düşer.
- Periyodik olarak yapılan istihbarat sonuçlarına göre işletmeler alıcılarını mali durumundan güncel bilgi sahibi olurlar.

- Faktöring işlemi kredi kullanımının aksine bilançonun pasifinde banka borçları arasında yer almaz. Bu nedenle firmanın kredi limitlerini doldurmaz, borç/özkaynak karlılığını olumlu etkiler.
- Şirkete giren nakit sayesinde peşin hammadde ve mamul alımlarında ıskonto imkanı sağlanır (Kaya, 2013).

3.3.3. Forfaiting

Forfaiting, İhracatçının satışlardan doğan vadeli alacakları için düzenlenmiş, bono, poliçe, kambiyo senedi, garanti mektubu veya alacakların devir edilmesine izin veren bir kıymetli evrak ile kanıtlanmış alacakların, ihracatçıya rücu etmeden bir forfaiting şirketi tarafından satın alınması veya ıskonto edilmesine denir.

İhracat işlemlerinden doğan vadeli alacak hakkının rücu edilmeksizin yani, kayıtsız, şartsız ve cayılmaz şekilde ıskonto edilmesine forfaiting denir. Bir diğer tanımı da, kredili ihracatta ihracatçının poliçelerini bir bankaya satmasıdır. Forfaiting tekniği, yatırım malı ve tüketim malı ihracatları, hizmet ve kira sözleşmelerini de kapsamına almıştır (Yavuz, 2008).

Forfaiting işlemlerinde vadeli satış yapan alacaklı sıfatında ihracatçı, vadeli mal alımı yapan borçlu sıfatında ithalatçı, vadeli satıştan doğan senetlerin ödeneceğini garanti eden aval veren banka ve senetleri satın alan ve ihracatçının finansmanını sağlayan forfaiting şirketi olmak üzere dört taraf bulunmaktadır.

Forfaiting işleminde alacak hakkını satın alan forfaiter, alacağın tahsil edilmeme riskini üstlenirken alacak hakkını satan ihracatçı firmaya da bazı istisnalar dışında müracaat edememektedir. Sahte belgeler düzenlenmesi, sözleşmeye aykırı malların alıcıya sevk edilmemesi gibi durumlar bu istisnalara örnek gösterilebilir (Kaya, 2013).

Forfaiting sisteminin işleyişi aşağıdaki adımlara göre gerçekleşir:

- Forfaiting işleminde ihracatçı vadeli satışı gerçekleştirmeden önce forfaiting şirketine başvurur ve forfaiting şirketi ihracatçının talebini değerlendirir. Kabul görüp anlaşılması halinde sözleşme koşulları belirlenerek sözleşme imzalanır.

- İhracatçı, forfaiting maliyetini malın fiyatına ekleyerek ithalatçı ile sözleşme yapar.
- İhracatçı malları gönderir ve malları teslim eden sevk belgelerini doğrudan veya kendi bankası aracılığı ile ithalatçının bankasına gönderir.
- İthalatçının bankası poliçe kabulü veya bono karşılığında belgeleri alıcıya teslim eder. Poliçe ya da bonoya aval kaydını koyar veya ihracatçının bankasına gönderir.
- İhracatçı ilgili belgeleri forfaiting şirketine ibraz eder.
- Forfaiting şirketi kontrol işlemlerini tamamladıktan sonra ıskonto hesabını yapar ve ihracatçıya ödemedede bulunur.
- Forfaiting şirketi senedi vadesinden önce aval bankasına ödeme için ibraz eder.
- Aval bankası, ithalatçıdan senet bedelini tahsil eder. Forfaiting şirketine, vade tarihi valörü üzerinden ödeme yapar. Eğer, ithalatçıdan tahsilat yapılmamışsa, ödeme aval bankası tarafından yapılır (Kaya, 2013).

Forfaiting işleminin ihracatçıya maliyeti, ıskonto oranı yani forfaiterin poliçe ve bonoyu satın aldığı anda uygulayacağı faiz oranı, opsiyon komisyonu, taahhüt komisyonu ve marj süresinden oluşmaktadır (www.spk.gov.tr).

3.3.3.1. Forfaiting'in Avantajları

Forfaiting işlemleri ile ihracatçı aşağıdaki konularda avantaj sağlamaktadır.

- Forfaiting işlemi ihracatçıya sabit faizli bir finansman imkânı sağlamakta ve ihracatçı faiz oranındaki değişimlerden etkilenmemektedir.
- Forfaiting işleminde bilanço analizi açısından alacakların gözükmemesi ihracatçının yeni krediler temin etme olanağına sahip olmasını sağlamaktadır.
- Forfaiting işlemine taraf olan ülkelerdeki ekonomik ve politik riskler forfaiter'a yansıtılmamaktadır.
- Forfaiting'de kredi işlemi hızlı bir şekilde tamamlanmaktadır.
- İhracatçı, vadeli olan satışını hemen nakit paraya çevirebildiği için likiditesini arttırabilmekte, artan likiditesini yeni yatırımlar için kullanabilmektedir.

- İthalatçı hakkında bilgi toplamak, ülke risklerini inceleyip değerlendirmek gibi zaman alan ve çaba gerektiren işlemleri forfaiter yerine getirmektedir (Kaya, 2013).

3.3.4. Türk Eximbank Kredileri

Türkiye ihracat kredi bankası AŞ. (Türk Eximbank) 1987 yılında çıkarılmış olan 3332 sayılı kanun'un bazı maddelerinin verdiği yetkiye istinaden Bakanlar Kurulu kararı ile kurulmuştur (Seyidoğlu, 1997).

Türkiye'nin resmi ihracat destek kurumudur. Türk Eximbank'ın temel amacı;

- İhracatın geliştirilmesi
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması
- İhracatçıların uluslararası ticarete paylarının arttırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması
- İhracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması
- Yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracata yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenmesidir (Güney, 2007).

Türk Eximbank, gerek ihracatçılara finansman imkanı sağlayan kredi programları, gerekse ihracatçıların ve müteahhitlerin politik ve ticari risklerden arındırılmış ortamlarda çalışmalarına imkan tanıyan sigorta ve garanti programları ile Türkiye'nin ihracatının desteklenmesinde kurumsallaşmış bir ihtisas bankasıdır (Kaya, 2013).

Kurulduğu 1987 yılından bu yana ihracat sektörü ile yakın işbirliği içinde çalışan Türk Eximbank, ihracatçıdan, dış müteahhitlere, dış yatırımcılara, nakliyecilere ve turizmcilere kadar uzanan çok geniş bir yelpaze içinde hizmet vermektedir (Ceylan ve Korkmaz, 2008).

3.3.4.1. Eximbank Kredi Türleri

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi

kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni hedef ve pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacı ile vadeli ihracat alacaklarını ıskonto etmektedir (Aygün ve Çetinkaya, 2006).

3.3.4.1.1. Kısa Vadeli Eximbank Kredileri

Kısa vadeli ihracat kredilerinden, ihracatçı ya da ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler TL ve yabancı para cinsinden, bankalar aracılığı ile veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır. Kredinin orijinal vadesi içerisinde yapılan ihracatlarla kapatılması ve ihracat taahhüdünün kredi talebinde taahhüt edilen malların ihracı ile kapatılması esastır.

Kredinin kısmen veya tamamen geri ödenmemesi durumunda, ödenmesi gereken tarihten fiilen ödenmesi gereken tarihe kadar cari en yüksek faiz oranının 1,2 katı kadar temerrüt faizi, vergi ve fonlar tahsil edilir. İhracat taahhüdünün yerine getirilmemesi halinde, cari en yüksek faiz oranının 1,2 katı üzerinden hesaplanacak ceza faizi ile vergi ve fonlar tahsil edilir (Şakar, 2006).

3.3.4.1.2. Orta ve Uzun Vadeli Eximbank Kredileri

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 (Kaya, 2013).

Orta vadeli ihracat kredilerinin 5 yıla kadar çıktığı ve kredi konusunun dayanıklı tüketim malları, makine, teçhizat ve benzeri kalemleri kapsadığı görülmektedir.

Uzun vadeli ihracat kredileri 5 ile 10 yıl arası vadeye sahip kredilerdir. Krediler sanayi tesislerinin kuruluşu, anahtar teslim projeler ve benzeri işleri kapsamaktadır.

Orta ve uzun vadeli Eximbank kredi türleri;

- Özellikle ihracat kredisi,
- Yurt dışı mağazalar yatırım kredisi,

- İslam Kalkınma Bankası kaynaklı krediler,
- Yurt dışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektubu,
- Gemi inşa ve ihracata yönelik teminat mektubu olarak sıralanabilir.

3.3.5. Devlet Teşvikleri

Devletin doğrudan veya dolaylı olarak özel ve kamu işletmelerine yapmış olduğu her türlü yardım ‘‘teşvik’’ olarak tanımlanır. Gelişmekte olan ülkelerde, ekonomik gelişmenin sağlanmasında devlet teşvikleri önemli rol oynamaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin kaynak kıtlığı, kurumsallaşamama sorunu, bölgeler arası dengesizlik, işsizlik, beşeri ve fiziki sermaye yetersizliği gibi nedenlerle, devlet yardımları, çeşitli şekillerde özel sektöre destek mahiyetinde gündemde yer almaktadır. Gelişmiş ülke ekonomileri de endüstriyel gelişme süreçlerinde teşvik yoluyla ekonomilerini yönlendirmişler ve bugün halen yönlendirmektedirler. Gelişmiş ülkelerde yürürlükte olan teşvik önlemleri genellikle nispeten geri kalmış bölgeleri kalkındırmak, teknolojik gelişmeyi devam ettirmek, bazı faaliyetlerde üretkenliği arttırmak ve işsizliği azaltmak için uygulanmaktadır (Aytemiz ve Helhel, 2007).

Devlet teşvikleri çoğunlukla özel sektörde faaliyet gösteren teşebbüslere verilmekle birlikte, kamu teşebbüslerine de verilebilir. Yatırım finansmanına destek sağlamak amacı ile verilen nakdi destekler (hibe ve düşük faizli krediler) yanında vergi muafiyet ve istisnaları da sıkça kullanılan teşvik çeşitleridir. Bu sebeple nakdi desteklerin doğrudan kamu harcaması olduğu, vergi muafiyet ve istisnalarının da kamu gelirlerinde azalma yarattığı dikkate alındığında teşviklerin kamu gelirlerinde azalma yarattığı söylenebilir. Teşvikler doğrudan verilebileceği gibi dolaylı olarak da verilebilir. Örneğin ihracatın artırılması ile devlet tarafından ihracatçılara doğrudan verilen ucuz ihracat kredisi doğrudan (açık) teşviktir. Bunun dışında devlet dış ticarete ihraç ürünlerine vergi, resim, harç istisna ve muafiyetleri getirebilir. Bu türdeki teşviklere dolaylı teşvik adı verilir (Aytemiz ve Helhel, 2007).

Türkiye’de Osmanlı imparatorluğu’nun son döneminden başlamak üzere, Cumhuriyetin çeşitli dönemlerinde sanayi ve ihracatı teşvik amaçlı çalışmalar yapılmış, kanunlar yürürlüğe girmiştir. Son olarak 2004 yılı, 5084 sayılı teşvik yasası yürürlüğe girmiştir.

Son yıllarda ülkemizde devlet teşvik, ağırlıklı olarak TC. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı, KOSGEB aracılığı ile verilmektedir (www.kosgeb.gov.tr).

KOSGEB desteklerini;

- KOBİ proje destek programı
- Tematik proje destek programı
- İşbirliği güçbirliği destek programı
- AR-GE inovasyon ve endüstriyel uygulama destek programı
- Genel destek programı
- Girişimcilik destek programı
- Gelişen işletmeler piyasası KOBİ destek programı
- Kredi faiz desteği şeklinde 8 başlık altında sıralayabiliriz (www.kosgeb.gov.tr).

4.BÖLÜM

DIŞ TİCARET VE LOJİSTİK

4.1. Lojistik Yönetimi

Lojistik sektörüne kurallar getiren, lojistik yönetimi konseyi (The Council of Logistics Management –CLM) tanımına göre lojistik yönetimi;

“Müşterilerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere, ham maddenin başlangıç noktasından, ürünün tüketildiği son noktaya kadar olan tedarik zinciri içindeki malzemelerin, servis hizmetlerinin ve bilgi akışının etkili ve verimli bir şekilde, her iki yöne doğru hareketinin ve depolanmasının, planlanması, uygulanması ve kontrol edilmesidir “ (Tanyaş, 2011).

Bu tanım kendi içinde lojistik hizmetlerin nasıl verileceğinin de açıklamasını getirmektedir. Uzun yıllar günün şartlarına göre kullanılan lojistik kelimesi, geçmişte üreticiler veya ticari kuruluşlar gibi hizmet alıcılarının kullanmış olduğu bir tanım halinde iken, bugün daha çok hizmet verenlerin yani üçüncü parti lojistik (Third Party Logistic, 3PL)’lerin çalışmalarını esas almaktadır.

Tanımda görüleceği üzere, her şey mal hareketi ile başlamaktadır. Ham maddenin ürüne dönme süreci olan tedarik zinciri içinde malın hareketi temel ihtiyaçtır. Mal hareket ederken de bu hareketin servis hizmetleri ile desteklenmesi ve bu hareketin bilgisinin de kayıt altına alınarak takibi zorunludur.

Tanımda önemli bir konu da “ham madde” hareketi ve bu hareketin başlangıç oluşudur. Bir üretici kuruluş için gereken unsur, üretime girdi olan malzemelerdir. Bu malzemelerin ihtiyaç anında üretime teslim edilmesi önemlidir. Üretici kuruluşlar girdilerini mümkün olduğu kadar az sayıda elemandan oluşan bir yapı içinde tedarik etmek isterler. Bu da üretimi kolay olan yarı mamul haline gelmiş, hatta bazı

montajları dışarıda yapılmış, birleştirilmiş parçaları takip etmek demektir. Üreticiler için bitmiş ürünü en kısa zamanda üretim tesislerinden alınması da ayrı bir önem taşımaktadır. Yer kaplaması, stok yükü getirmesi, koruma zorluğu, stok maliyeti gibi nedenler nihai ürünün üretim tesisinden en kısa zamanda alınmasını zorunlu kılan nedenler olarak sayılabilir. Bu yapı ticari kuruluşlar içinde geçerlidir. Onlar da ellerinde stok tutmaksızın, fakat her zaman tüketiciye sunmak üzere nihai ürün bulundurmaya isterler. Minimum stokla çalışıp, en hızlı şekilde satış ve tahsilat temel prensiptir. Tanım da belirtildiği üzere Lojistiğin son adımı “tüketildiği ana kadar” ifadesi lojistiğin nihai tüketiciye satışı ile tamamlanmaktadır. Satış anında teslim işlemleri, çalıştırılması, kullanım sırasında yedek parça ihtiyaçlarının zorunlu olduğu ürünler için; nihai ürünün, tüketici ve servis alanındaki hareketi, kullanım ömrünün tamamlanması sonrası geri dönüşümü için hareketi tedarik zincirinin bir parçası olup, bu nedenden dolayıdır ki, lojistik servis veren kuruluşların çalışma alanı içine girmektedir.

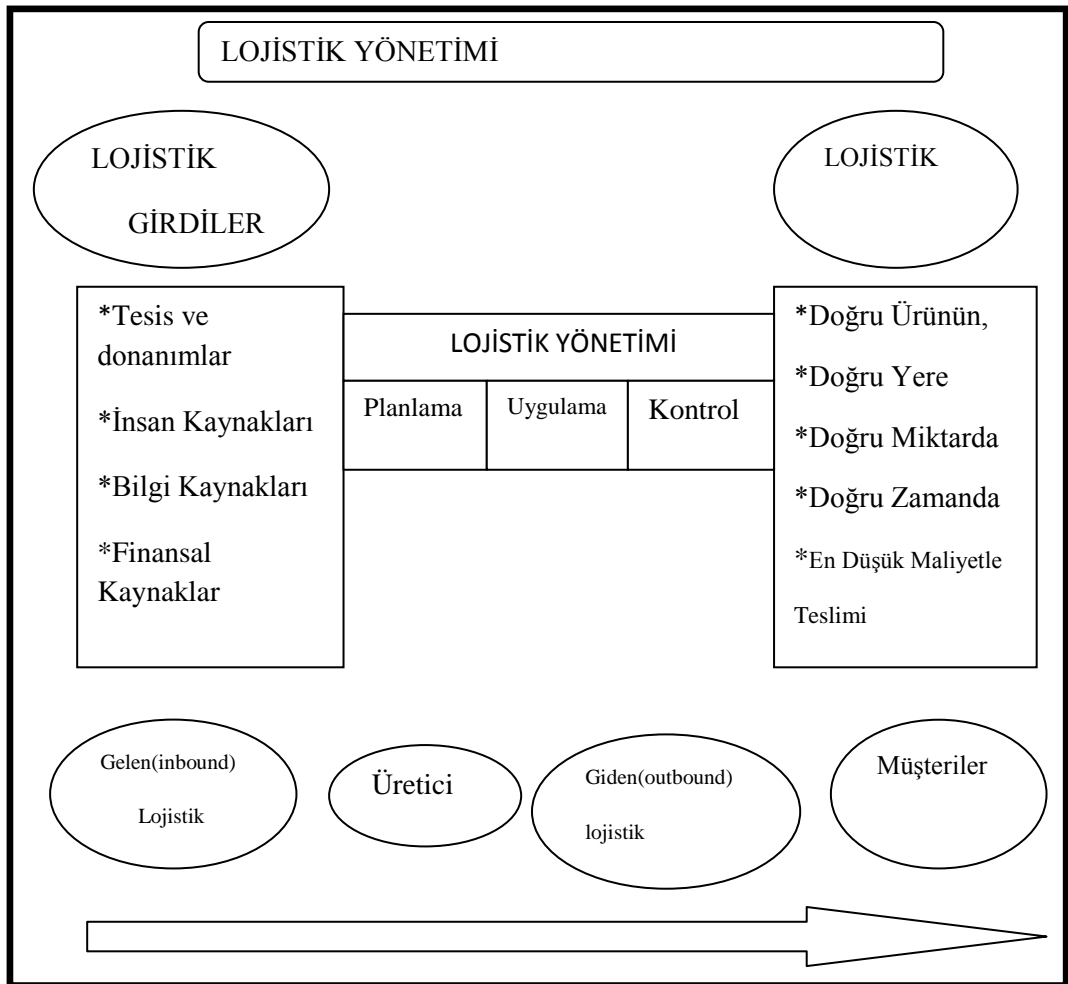
“Mal hareketinin etkili ve verimli bir biçimde” ifadesi mal hareketi hakkında bilgiye, ekipmana, araçlara sahip profesyoneller tarafından sağlanabilmektedir. Üreticiler veya ticari kuruluşlar kendi lojistik hizmetlerini yerine getirmek için depolama alanı, nakliye araçları, ekipmanlar kullanmak zorundadır. Bu kuruluşlar kendi ihtiyaçları için kullandığı bu ekipman ve unsurlar zaman içinde üretim, talep ve stok dalgalanmalarından etkilenebilmektedirler. Bu durum doğal olarak bu operasyonların verimini olumsuz etkileyen olgulardır. Özellikle ölçeklerin daha küçük olduğu işletme ve tesislerde verim elde edilmesi mümkün olmayacaktır. Bu nedenler “etkili ve verimli” ifadesinin gerçekleşebilmesi amacı ile amacı çok yönlü ve çeşitli kuruluşlara lojistik hizmet vermek olan, profesyonel işletmelerle çalışmayı gerekli kılmaktadır.

“iki yönlü hareket” ifadesi ile bu lojistik hareketin sadece hammadde nihai tüketici arasında gerçekleşmeyeceğini, tüketim süresi yada ömrünü tamamlamış ürünler, iadeler ve benzeri şekilde hareketin nihai tüketiciden geriye doğru gerçekleşebileceğini de ifade etmektedir.

Tanımın son unsuru olan “hareketinin ve depolanmasının, planlanmasının, uygulanmasının ve kontrol edilmesinin” ifadesi ile 3PL firmalarının işi olduğu belirtilmiştir. Doğal olarak ticari kuruluşların kendi faaliyetlerinin yanında, bu

şekilde ihtisaslaşma gerektiren konulara zaman, sermaye ve enerjilerini harcamaları gereksiz olacaktır.

Sonuç olarak, lojistik felsefesi altında yatan düşünce, geçmişte çok sık görüldüğü gibi malzeme akışını birbirinden bağımsız aktiviteler olarak yönetmektense, kaynaktan kullanıcıya kadar olan malzeme akışını entegre tek bir sistem olarak planlamak ve koordine etmektir. Bu nedenle, lojistik yönetimi düzeni altında amaç, pazarı, dağıtım ağını, imalat prosesini, ve de satın alma aktivitesini düşük maliyette ve daha yüksek kalitede müşteriye hizmet vermek için birleştirmektir. Başka bir deyişle, rekabet avantajını, maliyet azaltma ve hizmet iyileştirme ile sağlamaktır (Özel, 2003).



Şekil 4.1. Lojistik Yönetimi

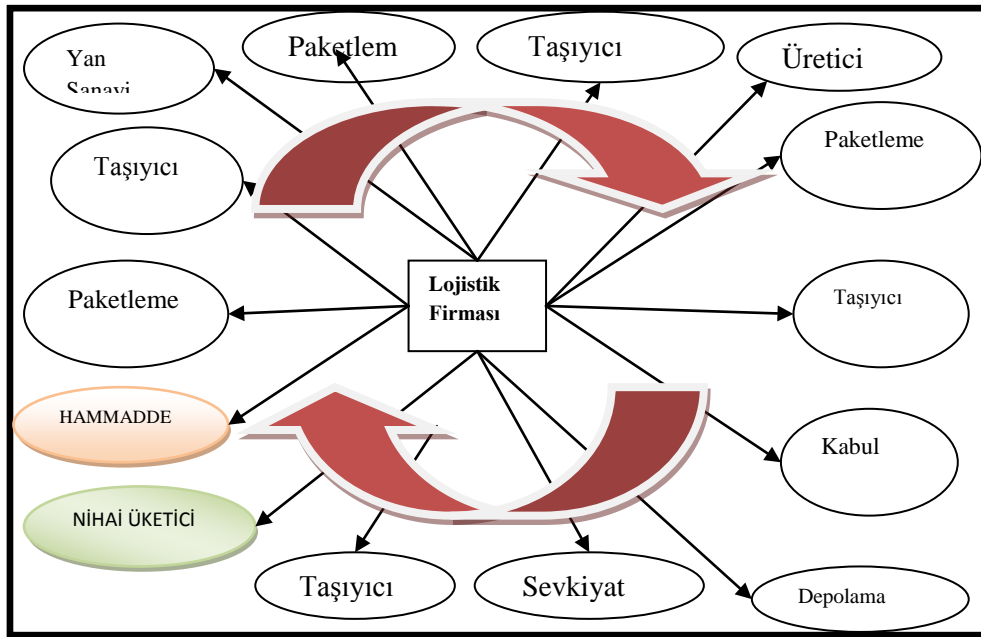
Kaynak: Tanyaş, 2011

4.2. Lojistik Faaliyetler

Lojistik, çok çeşitli alanlardan oluşan bir faaliyet bütünü olup ilgili bölümlerin ortaklaşa işbirliğini gerektirmektedir (Quayle ve Jones, 1993).

Lojistik faaliyetleri, lojistik yönetiminin tanımlaması kapsamında ele alınması durumunda;

- Ulaştırma; ulaştırma hizmet şekli, hizmet seçimi ve ulaştırma ile ilgili bütün faaliyetlerin yönetimini içerir. Lojistik faaliyetler içinde ulaştırma ya da taşımacılık önemli bir yer tutmakta olup, kara yolu, demir yolu, deniz yolu ve hava yolu taşımacılığı olmak üzere 4 çeşit taşımacılık türü mevcuttur.
- Envanter yönetimi; Ham madde ve nihai ürünlerin stoklama politikasının düzenlenmesini, tam zamanlı üretim stratejilerinin belirlenmesini içerir.
- Sipariş işleme; siparişin alınması ve kaydedilmesi ile ilgili bütün faaliyetleri içerir.
- Depolama; depo yerinin ve düzeninin belirlenmesi faaliyetlerini içerir.
- Elleçleme; Materyallerin yüklenip boşaltılması için gerekli araçların belirlenmesi ve düzenin oluşturulması ile ilgili faaliyetleri içerir.
- Enformasyon yönetimi; bilginin toplanması ve analizi ile ilgili faaliyetleri içerir (Bingül, 2005).



Şekil 4.2. Lojistik İşleyiş Süreci

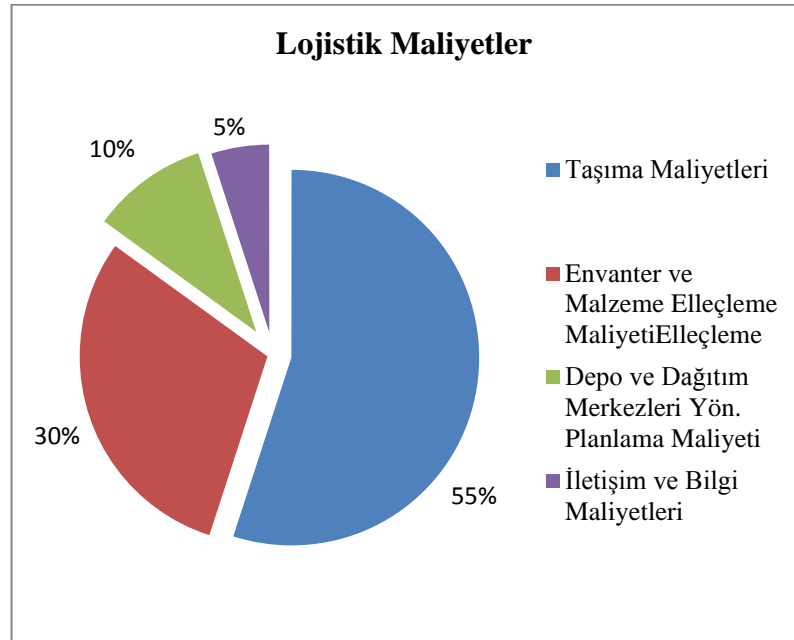
Kaynak: Bingül, 2005

4.3. Lojistik Maliyetler

Ticari bir kuruluş olan lojistik işletmeler lojistik faaliyetlerini sürdürürken kaynak kullanmakta ve lojistik maliyetler oluşmaktadır. Lojistik maliyetler oluşurken lojistiğin temel yaklaşımının maliyetleri yönetmek, en düşük toplam maliyetle optimum iş elde etmek olduğu göz ardı edilmemelidir. Lojistik, hizmet alanı yanı sıra hizmet farklılaştırma ve maliyetleri düşürerek karlılığı artırmakta ve rekabet üstünlüğü sağlamaktadır (Demir, 2006).

İşletmelerde lojistik maliyetlerin net bir şekilde ölçülebilir olması; direkt maliyetlerin belirlenmesi, mamul miktar ilişkisinin daha iyi anlaşılması, maliyetleri azaltma imkanları, yeni teknoloji yatırımlarının belirlenmesi ve maliyetlere daha çok önem verilmesi gibi bir çok amaca hizmet etmektedir (Gürkan, 1993).

Lojistik maliyetleri, taşıma maliyetleri, envanter ve malzeme elleçleme maliyetleri, işleme yerleşim tasarımı maliyetleri ve iletişim bilgi maliyetleri şeklinde sınıflandırabiliriz. Şekil 4.3'de bu maliyetlerin tüm maliyetler içindeki oranları görülmektedir (Demir, 2006).



Şekil:4.3. Lojistik Maliyetler

Kaynak: Demir, 2006

4.4. Finansman ve Lojistik

Finansla lojistik arasındaki ana bağlantı maliyet verileridir. Maliyet verileri bütün lojistik kararların alınmasında temel oluşturur. Alternatif lojistik sistemlerin değerlendirilmesi ve işletme stratejilerinin geliştirilmesi sabit ve değişken maliyet bilgisi gerektirir. Taşıma ve depolama hizmetlerinin fiyatlandırılması yakıt, bakım, işleme, işçilik, malzeme ve genel gider hakkında detaylı maliyet bilgisi gerektirir. Örneğin, ekipman alımı ve mevcut ekipmanların yenileri ile değiştirilmesi; vergi yapısı, amortisman metotları hakkında bilgi olmadan yapılamaz (Hacıüstemoğlu ve Şakrak, 2002).

Finansla ilgili iki özel konuya lojistikle ilişkileri açısından değinmek gerekir. Birincisi, bir organizasyonun finansal yönetimi oldukça önemlidir. Lojistik müdürü, bir organizasyonun sermayesi için pazarlama ve üretim gibi alanlarla sık sık mücadele eder. Örneğin; lojistik yöneticisi daha iyi hizmet sunulması için bir depo temin edilmesini ya da kamyon filosu alınmasını isteyebilir. Bütün bunlar sermaye gerektiren işlerdir ve sermaye kıt ve pahalı bir kaynaktır. Lojistik yöneticisi, şirketin bu tür faaliyetlere niçin para harcaması gerektiğini, yeni bir makine satın almaktan, yeni bir reklam kampanyasına ya da başka bir yatırıma para aktarmaktansa, niçin bu alana para harcaması gerektiğini açıklamak zorundadır. İkinci önemli alan stoklardır. Lojistik yöneticisi, finans yöneticisiyle stoklarını sık sık koordine etmek durumundadır. Çünkü; stoka gereğinden fazla bağlanan para bir fırsat maliyetidir. Sonuçta, iyi tasarlanmış bir lojistik sistem, firmanın finansal kontrolüne doğrudan ve çok büyük bir katkı sağlayacaktır (Birdoğan, 2004).

4.5. Dış Ticaret ve Uluslararası Lojistik

Uluslararası lojistik, genel tanımı ile uluslararası bir kuruluş aracılığı ile eşya akışının bir ülkeden diğerlerine yönelmesini sağlayan sistemlerin planlanması ve yönetimidir.

Uluslararası taşımacılık ve lojistik, dış ticarete konu fiziksel malların yurt dışına sevk edilmesinde satılan veya satın alınan mamulün tamamlayıcısı ve ayrılmaz önemli bir parçası olmuştur. Uluslararası taşımacılık ve lojistik, ekonomik gelişmenin merkezinde yani tam kalbindedir. Lojistik, ulusal kalkınma, uluslararası ticaret,

bölgesel entegrasyon ve dolayısı ile küreselleşmede çok önemli bir rol üstlenmektedir (Hummels, 2007).

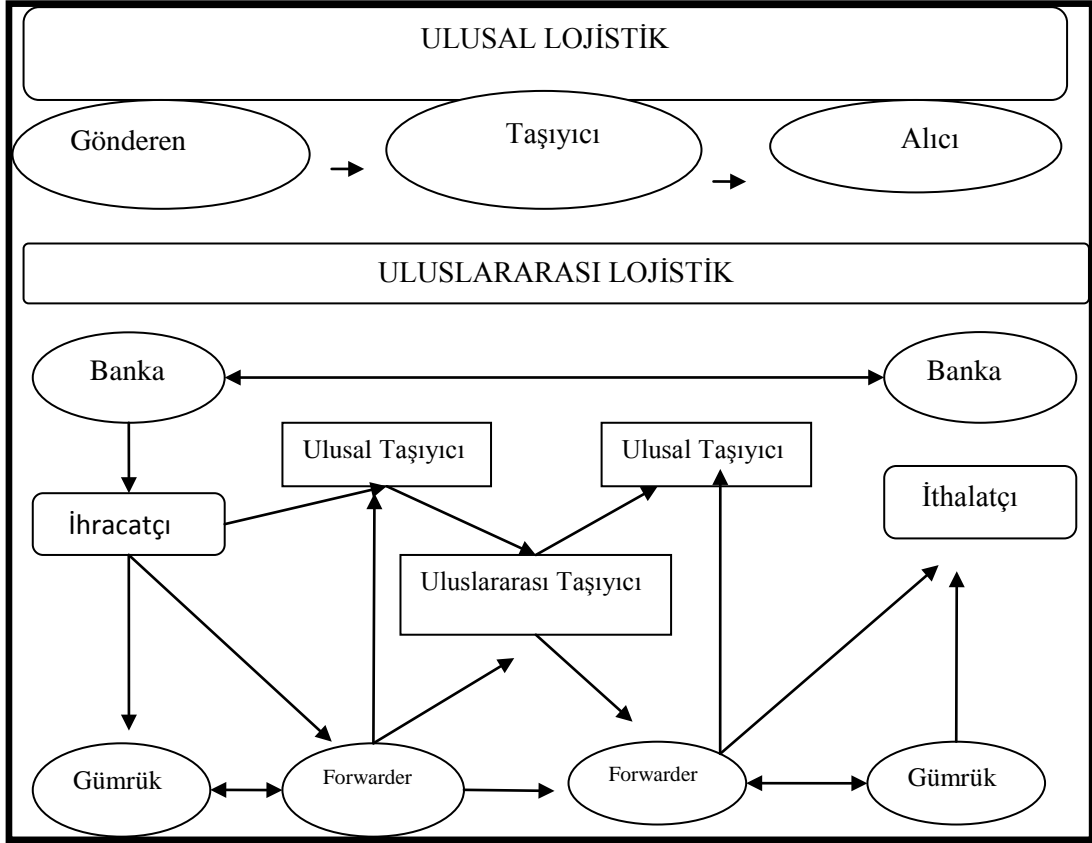
4.6. Ulusal Lojistik ve Uluslararası Lojistik

Uluslararası lojistik ve ulusal lojistik karşılaştırıldığında ;

- Uluslararası lojistik, ulusal lojistiğe göre daha karmaşıktır. Bu karmaşıklık doğal olarak süreç ve maliyetleri artırmaktadır.
- Uluslararası taşımacılıkta ağırlıkta deniz yolu olmak üzere kara ve hava yolu kullanılırken, ulusal taşımacılıkta kara ve demir yolu tercih edilmektedir.
- Ulusal lojistik şirketleri daha basit temelli olabiliyorken, uluslararası lojistik işletmeleri daha karmaşık ve küresel bütünleşmeye açık yapıdadırlar.
- Ulusal lojistik sadece bir ülke mevzuatı ve bir ulusun ticaret kültürü söz konusu olduğundan, insan kaynakları açısından, uluslararası lojistiğin insan kaynakları tercihine nazaran farklı tecrübe, bilgi birikimi, yabancı dil bilme zorunluluğu ve benzeri özelliklere sahip olmayan personel tercihi söz konusu olabilir.
- Ulusal lojistikte tek tip yerel ticari kültür ve geleneklere bağlı kalmak yeterli olacakken, uluslararası lojistikte çeşitli ticari kültür ve geleneklere hakim olmak, çeşitli ekonomik ve politik gelişmeleri takip etmek gerekliliği söz konusudur.

Uluslararası lojistik ile ulusal lojistik arasındaki farkları;

- Coğrafi mesafelerin farklılığı,
- Ödeme şekilleri farklılıkları ve yerli ve yabancı para farklılıkları
- Resmi işlem farklılıkları ve gümrük işlemleri
- Taşımacılık türlerinin entegrasyonu



Şekil: 4.4. Lojistik Yönetiminde Ulusal ve Uluslararası Süreçler

Kaynak: www.tedarikzinciri.org

5. BÖLÜM

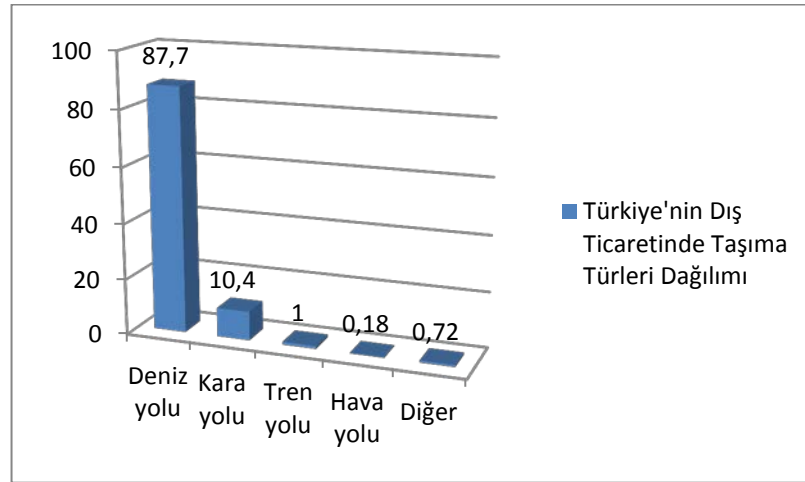
LOJİSTİK VE DENİZCİLİK SEKTÖRÜ

5.1. Lojistikte Deniz Taşımacılığının Yeri

Lojistik ve denizcilik arasında sıkı bir bağ vardır. Bölüm 4.3 lojistik maliyetler bölümünde bahsedildiği üzere lojistik faaliyetlerin asıl unsuru taşıma maliyetleridir (Özel, 2003)

TÜİK verilerine göre maliyetlerin %55'ini oluşturan kısmı taşıma maliyetleridir (www.tuik.gov.tr).

Taşımacılık kara yolu, demir yolu, deniz yolu ve hava yolu ile gerçekleştirilebilmekte, fakat 1500 km. ve üzeri taşımacılığın, denizyolu taşımacılığı ile yapılması en etkin ve karlı yöntemdir (Rodrigue, 2010)



Şekil 5.1. Türkiye'nin Dış Ticaretinde Kullanılan Taşımacılık Türleri Dağılımı (2012)

Kaynak: www.tuik.gov.tr

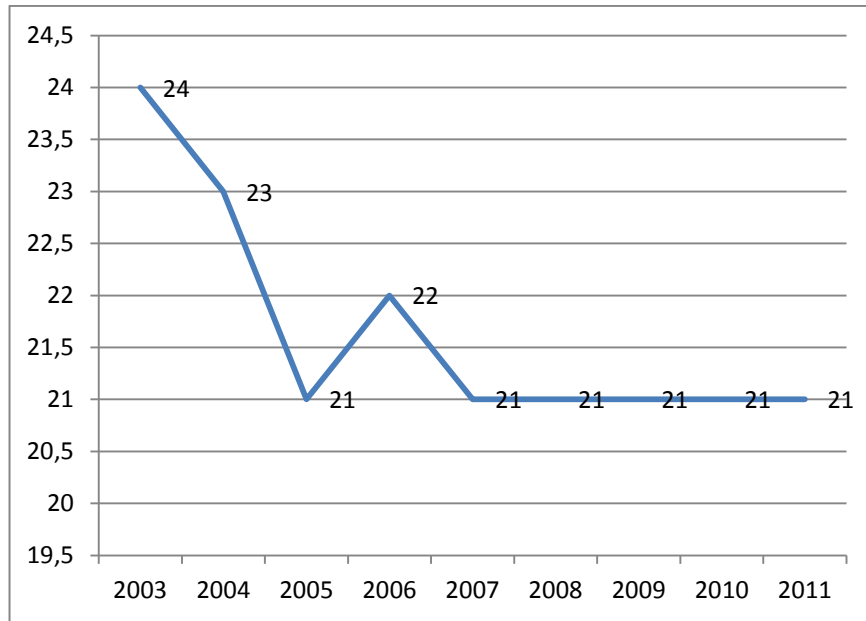
Dış ticarete ulaşımın uzun mesafelerle gerçekleşmesinden dolayı denizyolu taşımacılığı, denizcilik dış ticaret ve lojistiğin ayrılmaz parçaları olarak kabul edilebilir.

Denizcilik sermaye yoğun bir işkolu olduğundan, finansman ve özellikle denizciliğin odağı olarak değerlendireceğimiz gemi finansmanı çözümlenmesi ve değerlendirilmesi gerekli bir unsurdur.

5.2. Gemi Yatırım Finansmanı

Denizcilik tüm faaliyet alanlarında sermaye yoğun bir iş kolu olduğu görülmektedir. Bu yapısından dolayı denizcilik işletmelerinin finansmanı önem arz etmektedir. Dünya Bankası 2013 yılı verilerine göre toplam hâsılasının %12,6 oranında tasarruflar kategorisinde en düşük tasarruf oranına sahip ülke olması ve buna bağlı olarak kaynak ihtiyacının gerekliliğini göstermektedir (www.worldbank.org).

Türkiye'nin finansman yapısı ve yetersiz kaynak durumu, deniz ticaret filosunun yaşlılığı, denizcilik işletmelerinin yüksek maliyetleri ve uluslararası işletme gereksinimleri gibi etkenlerden dolayı artan finansman ihtiyaçları karşılanması sorununu doğurmaktadır. Sektör ulusal ve uluslararası fon ve finansman tekniklerine başvurarak kaynak ihtiyacını gidermektedir (Aymutlu, 2007).



Şekil 5.2. Türk Ticaret Filosu'nun Yaş ortalaması

Kaynak: Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü İstatistikleri, 2012

Sektörün finansmanı ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Ülkelerde uygulanan finansman teknikleri, ekonomik seviye, finansal altyapı, mevzuat gereklilikleri ve kolaylıkları gibi parametrelere bağlı olarak bu farklılıklar şekillenmektedir. Uluslararası nitelik gösteren denizcilik sektörü finansmanı, dolayısı ile gemi yatırım finansmanı ulusal ve uluslararası finansman tekniklerine başvurmaktadır. Yüksek maliyetler dolayısı ile yatırım kararı veren denizcilik işletmesi bu imkanları değerlendirmelidir. Aksi takdirde alınan yanlış karar ileriki dönemlerde aşılması konusunda ciddi sorunlara sebep olabilir. Gemi yatırım finansmanında değerlendirmede göz önünde bulundurulacak unsurlar;

- Fizibilite çalışması ve proje değerlendirilmesi
- Uzun vadeli yük temini garantisi
- İyi bir yönetim-organizasyon yapısı ve kalifiye eleman temini (Akça, 2006).

Gelişmiş ülkelerde kişiler, aile işletmeleri ve devletler için finansal fonksiyonları yerine getiren finansal araçlar vardır. Finansal piyasalarda araçlar, ticari bankalar, kredi kuruluşları, yatırım firmaları, sigorta şirketleri ve emeklilik yöneten kuruluşlar sayılabilir. Finansal araçların ekonomiye sağladıkları en önemli katkı, fon akışını düzenli ve ucuz olarak, tasarruf sahiplerinden son kullanıcılara veya projelerini finanse etmek isteyen girişimcilere aktarmaktadır.

Denizcilik sektöründe sağlanan fonlar genel itibari ile uzun vadeli ve düşük faizli tercih edilir. Bu durum uluslararası ticaret, siyasi istikrar, döviz kurlarının değişkenliği gibi nedenlerden dolayı nakit girişi değişkenliğinden kaynaklanmaktadır. Belirtilen bu risklerden dolayı sektörün finansmanı da kısıtlı imkanlara sahiptir (Akça, 2006).

Denizcilik uluslararası bir sektör ve finansmanı da uluslararası kuruluşlarca da sağlanabilmektedir. Londra ofisli, ABD menşeli bir finansman şirketi, başka bir bayrağa tescilli ve başka bir ülkede yerleşik bir işletmeye finansman sağlayabilmektedir. Denizcilik kontratlarında İngiliz kanunları ve tahkimi genel olarak kabul edilen hükümlerdir, ancak ofis sabitken gemi hareketlidir ve İngiliz kanun ve tahkimin uygulanabilmesi için geminin İngiltere karasularına gelmesi gerekmektedir. Uygulamada borçlu gemi, İngiltere'ye gelmeyebilir. Bu durumda

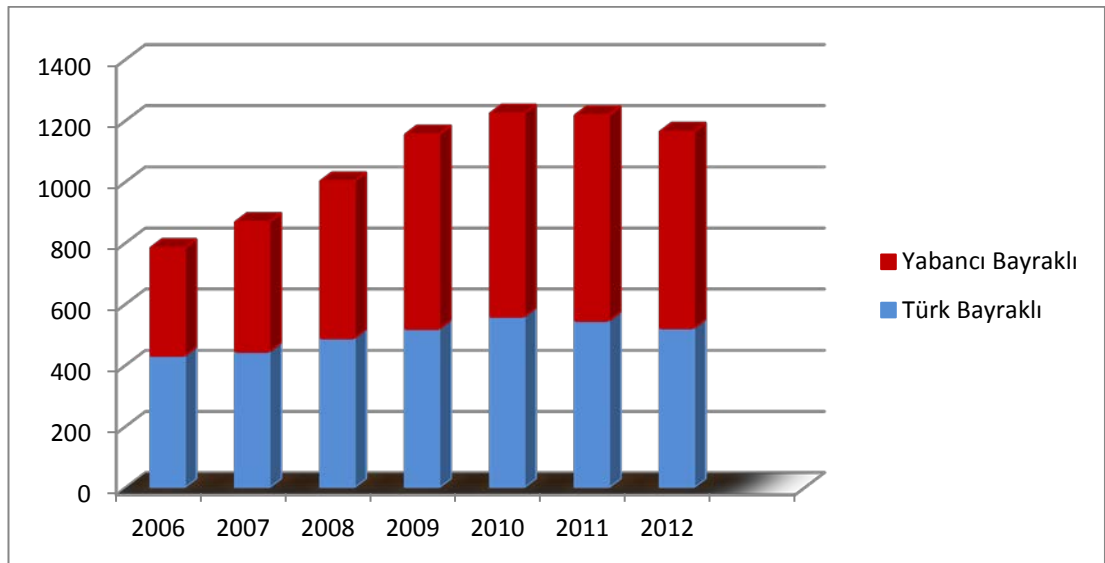
borç veren, gemi alacağı için işletmenin ve geminin tescil olunan bayraktan kaynaklanan sorun yaşamak istememektedir (Harwood, 2008).

Ulusal bayraklarına sahip gemiler bazı durumlarda da yüksek vergi ödemesi ve uluslararası zorunluluğu olmayan yükümlülükleri yerine getirmesi istenebilir (Harwood, 2008).

Belirtilen bu gibi durumlardan dolayı işletmeler gemilerine ulusal bayrak yerine, Uluslararası kuralların geçerli olduğu ve vergi ödemeyeceği ya da daha az vergi ödeyeceği ‘‘bayrak kolaylığı’’ olan başka ülke bayrağı ile tescil edebilirler (Harwood, 2008).

Genel olarak ise işletmelerin çıkarları doğrultusunda tercihleri ‘‘open flag’’ olarak isimlendirilen ülkelerin bayrağına tescildir. ‘‘open flag’’ bu imkânları sağlayan her ülke olabileceği gibi, 2004 yılı itibari ile dünyada en büyük filoya sahip open flag ülkeler sırası ile Liberya, Panama, Bahamalar ve Kıbrıs Rum Kesimi’dir (Harwood, 2008).

Türkiye’deki denizcilik işletmeleri de finansman sağlayan yabancı kuruluşların sorun yaşamak istememeleri ve finansman kolaylığı sağlamalarından dolayı gemilerinde openflag tescili tercih etmektedir. Şekil 5.3’de görüleceği üzere Türk sahipli yabancı bayraklı gemi sayısı yıllara göre artış göstermiştir.



Şekil 5.3. Faal Durumdaki Türk Sahipli Filonun Yıllık Gelişimi

Kaynak : Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü İstatistikleri, 2012

Günümüzde firmaların yabancı kaynak kullanımını giderek artmaktadır. Şirketler, büyüme dönemleri, zarar etmeleri, karlılıklarının yetersiz oluşu, aşırı kar dağıtımını yapmaları, duran varlıklarını ve yatırımlarını kısa vadeli fonlarla karşılamaya çalışmaları, mevsimsel durgunluklar, hareketlilikler ve spekülasyonlar ve yeterli nakit imkânı yaratamamaları nedenleri ile kredi kullanma ve finansman ihtiyaçları ortaya çıkmaktadır. Şirketlerin bu gibi nedenlerden doğan ihtiyaçlarını kredi kullanarak finanse etmesi faaliyetin seviyesine göre şirketi büyük bir faiz yükümlülüğünün altına sokmaktadır.

5.2.1. Öz Sermaye ile Finansman

Öz sermaye, ticari işletmelerin alacakları, kar ve ihtiyatları dahil toplam kıymetlerinden borçlarının düşülmesi ile elde edilen tutardır (Aymutlu, 2007).

Öz sermaye işletmeler için fon kaynağı olmakla birlikte, dışarıdan fon sağlamalarına olanak verir. Öz sermaye dışarıdan fon sağlamada asıl temeli oluşturur. Bu fonksiyonundan dolayı öz sermaye işletmeler için sürekli kaynak niteliği taşımaktadır (Arslan & Aymutlu, 2008).

Güçlü öz sermaye yapısı ve öz sermaye ile finansman işletmelerde olumlu yönde çeşitli faydalar sağlamaktadır. Bu faydalar;

- Denizcilik işletmelerine dış kaynaklardan sağlanan fonlar gibi sabit ve ek bir yüke sebep olmaz.
- Sürekli kaynak niteliğinde olup, vade söz konusu değildir.
- Dış kaynaklardan finansman konusunda öz sermaye yapısı belirleyici unsurdur. Güçlü öz sermaye kolaylık sağlarken, daha zayıf öz sermaye yapıları bu hususta göreceli zorluklarla karşılaşır.
- Özellikle teşvik ve eximbank kredisi kullanımında belirli miktar öz sermaye gerekliliği söz konusudur. Bu durum gerek teşvik ve kredi kullanımı, gerekse öz sermaye kullanım oranı zorunluluğundan dolayı önemlidir.
- Denizcilik işletmelerinin öz sermaye borç rasyosu göz önüne alındığında, öz sermaye yapısının güçlü olması gerekliliği görülmektedir. Bu rasyo doğrultusunda işletmelerin hedefleri belirlenirken borçlanma yada öz sermaye artırımını gerekliliği belirleyici unsurdur.

- Kredi kuruluşlarından sağlanacak kredilerde, kuruluşların kredi değerlendirmesinde denizcilik işletmesinin öz sermaye yapısı belirleyici unsurlardan birini teşkil etmektedir (Babalı, 2009).

İşletmeler, şayet toplam borç-öz sermaye rasyonu borç almaya elverişli değilse, başka bir ifade ile rasyo, 1'den büyükse finansman ihtiyaçlarını öz sermaye ile giderme yoluna gidecektir (Arslan ve Aymutlu, 2008).

Gemilerin işletmelerinde öz sermaye ile yatırımların gerçekleşmesi çok zordur. Gemi işletmeleri, sermaye yoğun bir sektör olması ve sermayelerinin çok pahalı sabit varlıklar olan gemilere bağlı olması nedeniyle likit olarak paraya sahip değillerdir. Yatırımlarını ya yabancı ülkelerden alınan krediler, ya devletin sağladığı ucuz ve uzun vadeli krediler yada leasing gibi yollarla sağlamaktadırlar. Bundan dolayı işletmelerin likit potansiyeli sabit varlıklarına sabit kalmakta, bu da borç – öz sermaye rasyonu yükselterek işletmenin kredibilitisini düşürmektedir. Bu sebepten dolayı gemi işletmeleri yatırım yaptıktan sonra sermaye artırımları ve kardan ayrılan paylarla bu rasyonu düşürmeye çalışarak kredibilitelerini artırma yoluna giderler. Şu durumu da göz önünde bulundurmak gerekir ki, devletin sağladığı uzun vadeli ve ucuz krediler ve finans kuruluşlarından temin edilen kaynaklar, gemi yatırımının %80'ini oluşturmaktadır. Öz sermaye %20 seviyesinde gerçekleşir. Bu oran borç-öz sermaye rasyosu 1'in üstünde olacağı anlamına gelir. Gerçek değerler itibari ile borç-öz sermaye oranı 3-4 arasında olacaktır. Gemi şirketlerinin sermaye yapısı itibari ile rasyo 4 üzeri olduğu takdirde, işletmede öz sermaye sorunu oluşacaktır (Arslan, 2009).

Türkiye'de öz sermaye artırımı ve halka arz ile sermaye artırımına gidilmesi, denizcilik ve gemi işletmeleri için mevzuat açısından zordur. Kredi ve teşvik imkanlarının yetersiz olduğu günümüz şartlarında işletmelerin sermaye artırımı için Türk Ticaret Kanununa göre hamiline yazılı hisse senedi çıkarmalarını engellemektedir (Arslan & Aymutlu, 2008).

5.2.2. Banka Kredisi ile finansman

Gemi finansmanı, yüksek maliyetlerden dolayı öz sermaye ile karşılanması çok zordur. Bu zorluklardan dolayı dış kaynaklardan sağlanan finansman daha ucuz ve kolaydır. Banka kredisi ile finansman denizcilik şirketlerinin en çok tercih ettiği

yatırım finansmanı tekniğidir. Gemi finansmanının banka kredisi ile sağlanmasının avantaj ve dezavantajları vardır. Avantajları;

- Yönetim paylaşımı gerektirmeksizin, yani işletmeye ortak almaksızın finansman ihtiyacı karşılanır.
- Finansman maliyetleri gider kalemi olarak gösterilerek vergiden düşülebilir.
- Bu finansman maliyetleri, işletmeye ortaklara kar payı dağıtmaktan daha az maliyetlidir.

Dezavantajları;

- Finansman maliyetleri, dolayısı ile oluşan faiz yükü işletmenin nakitini bağlayarak nakit sorunu ortaya çıkabilir.
- Sağlanan banka kredisi bir teminata bağlı olma durumunda işletmeye ek yük getirebilir.
- Finansman öz sermaye ile karşılanmadığından borç öz sermaye rasyosu yükselmesi sorunu ortaya çıkabilir (Arslan & Aymutlu, 2008).

5.2.3. Gemi İnşa Kredileri

Geminin inşasının başlangıcından bitişine kadarki süreçte armatör ya da tersane tarafından kullanılan kredilerdir. Bu krediler belli bir kontrat dahilinde ve proje bazlı inşa kredileri olmalarından dolayı takibi kolay kredilerdir. Gemi inşa süresince geminin bir geliri olmadığından dolayı geri ödemesiz bir dönem söz konusudur. kredi geri ödemeleri bu dönem sonrasında gemi servise alınıp navlun geliri sağlamasına müteakip başlar. Kredi kullanımı yaklaşık %80 oranında gerçekleşir. Projelerde yaşanan gecikmelerden dolayı geminin servise alınması ve navlun geliri elde etmesi gecikmesi durumunda geri ödemelerin başlangıcının ertelenmesi ya da ötelenmesi söz konusu olmayıp, armatörün bu gecikmelerden zararını önlemek amaçlı tersane ile yapılan gemi inşa kontratında lehte şartlar yer almalıdır (Aymutlu, 2007).

Krediyi gemi inşa eden tersanenin kullanması durumu; tersane gemiyi kendisi için yapıyorsa, yurtdışı armatörle arasında satış kontratı yapmışsa veya gemiyi daha sonra satmayı planlıyorsa finansmanını tamamen kendisi sağlamaktadır. Geminin yurtdışına satışı, inşaatın başında, inşaatın devamı süresince ya da inşaat

tamamlanma sonunda olabilir. Bu tür projelerde finansman ihtiyacı olan tersanedir (Babalı, 2009).

Özellikle geminin ana parçalarını oluşturan gemi sacı, ana makine, taşeron birim fiyatlarının artması kontratlı proje sayısını oldukça düşürmüş, mevcut projelerden armatörlerin tazminat ödeme pahasına caymış olmaları inşa edilen gemilerin inşa sonrası satışı şartını ortaya çıkarmaktadır (www.denizhaber.com).

Gemi inşa finansmanını sağlamakla yükümlü tarafın tersane veya yerli armatör, bankalardan köprü finansmanı amacıyla harici garanti mektubu ve döviz kredisi talepleri olmaktadır. Yurtdışı armatör için inşa edilen projelerde harici garanti karşılığında inşaatın başında ve denize inişte avans bedeli tahsil edilebildiği gibi, gemi bedelinin tamamının teslimatta tahsil edildiği örneklerde olabilmektedir (Babalı, 2009).

Armatör firması bazı durumlarda yerli tersaneye kendi adına gemi yaptırmakta ve inşa sonrası yurt dışında bir armatöre satışını gerçekleştirmektedir. Bu satış yapım aşamasının her anında gerçekleşebileceği gibi inşa sonrası da gerçekleşebilir. Bu tür inşa kontratlarında armatör, gemi girdilerini karşılar. Bu durumda tersane armatörden işçilik ve hizmet bedelini tahsil eder. Görüleceği üzere armatör tarafın finansman ihtiyacı vardır. Gemi satışının yurt dışı armatöre satışı söz konusu olduğundan bir garanti ihtiyacı doğacaktır. Bu garanti ve gemi inşa kontrat şartlarına göre ödemeler belirli avans ve hak edişlere göre gerçekleştirilir (Aymutlu, 2007).

5.2.3.1. Eximbank Kredileri

Gemi inşa ve ihraç edecek olacak Türk Şirketlerinin proje bazında kredi ve teminat mektubu vasıtası ile finansman ihtiyaçlarının karşılanması ve yurtdışı müşteri ve kredi sağlayıcılar açısından kredi sağlanma avantajlarının artırılması hedeflenmektedir (www.eximbank.gov.tr).

Kredi tutarı projenin %85'ini en fazla kapsamakta, en az %15'lik bölümünün öz sermaye ile karşılanması gerekmektedir (www.eximbank.gov.tr).

5.2.4. Gemi İnşa Sonrası Kullandırılan İşletme Kredileri

Gemi inşasının sonrasında, geminin işletilmesi aşamasında kullanılan, 5 ile 15 yıl arası vadeli kredilere “post finansman kredileri” denir (Arslan ve Aymutlu, 2008).

Gemi inşası sonrası kullandırılan işletme kredileri için krediyi sağlayacak kuruluş tarafından talep sonrası uygunluk şartlarının değerlendirilmesi için bir süreç takip edilmektedir. Bu süreç;

- Gemi tipi, banka tarafından geminin taşıyacağı yük tipleri ve günün şartlarına göre piyasa talep ve navlun fiyatları göz önünde bulundurularak değerlendirilir.
- Geminin sınıfı; Geminin yapım aşamasında standartlara ve projelere uygun yapım sürdürülüp sürdürülmediğinin kontrolünü yapan bağımsız kurum olmasından dolayı banka tarafından önemlidir. Uluslararası klas kurumları birliği üyesi 10 asil 2 yedek üye olması ki; dünyada 50’yi aşkın klas kuruluşu mevcutken, bu 12 kuruluşun dünya ticaret filosunun %94’ünü klaslıyor olması kabul görmüşlüğü artırmaktadır.
- Geminin bayrağı; özellikle uluslararası denetlemelerde uygun bulunup bulunmadığı, limanlarda tutulup tutulmadığı açısından banka tarafından önemlidir. Çünkü, bir bayrağı taşıyan filonun gemilerinin uluslararası boyutta liman devleti denetlemelerinde başarısızlığı ve alıkonuluyor olması, gemi çalışmasını, para kazanmasını sekteye uğratacak bir risk teşkil etmektedir. Bayrağın denetlemelerdeki performansına bağlı, siyah, gri ve beyaz olarak kategorize edilmekte ve bu kategorilere göre denetlemeler, uğrak limanlarda yoğunlaşmakta yada seyrekleşmektedir. Türk Bayrağı, 2014 haziran itibari ile beyaz bayrakta yer almaktadır.
- P&I kulüpleri (protection and indemnity clubs); 19. Yüzyılın ortalarında armatörler kendilerini geleneksel tekne sigortalarının karşılamadıkları sorumluluklar içinde bulmuştur. Bu problemi çözmek için armatör grupları oluşan tazminatları paylaşabilmek amacıyla kendi aralarında birlikler kurmuşlardır. Zamanla bu tip organizasyonlar gelişmiş ve şu anda toplam 13 adet müşterek sigorta birliği veya diğer adı ile P&I klüpleri oluşmuştur. Bu klüpler dünya toplam tonajının % 95’ini sigorta altına almış durumdadırlar (Aymutlu, 2007).

- Gemini güncel ekspertiz raporu; gemi ekspertiz uzmanları tarafından düzenlenen güncel raporlar doğrultusunda banka geminin ne kadarını kredilendirileceğini belirler ki, bu oran rapor değerinin %50 -80'i arasındadır.
- Fiyatlama; Yukarıdaki kriterler ve süreç sonunda kredi talebi olumlu karşılanması durumunda, kredi fiyatlaması ve geri ödeme programı hazırlanır.
- Kefalet; kredi kullanımı için kefalet akdi düzenlenmektedir. Genel teamüllere göre, bankalarca kullanılan kredi doğrultusunda krediyi kullanan işletmenin kefaleti alınmaktadır.
- Gemi ipoteği; Banka kullandığı kredi alacağı temin için gemi üzerinde ipotek tesis edebilir.
- Navlun Temliği; Bu temlik sözleşmesi ile geminin navlun alacaklarının, kredi ödemesi durumlarında alacaklı değişikliği yapma ve alacağın armatörden bankaya geçmesine imkan sağlamaktadır.
- Sigorta temliği; Bu temlikle gemi üzerinde oluşacak olası bir hasar durumunda geminin sigorta şirketinden alacağı tüm haklar kredi sağlayan bankaya devredilmektedir.
- Term sheet hazırlanması; Post finansman kredileri uzun vadeli krediler olduğu için bankalarca teminat olarak alınan genel kredi sözleşmelerinin yanında term sheet olarak ifade edilen kredi sözleşmeleri hazırlanmaktadır

Bu süreç sonunda ‘‘proje değerlendirme raporu’’ düzenlenir ve kredi kullanımı kararı verilir (Aymutlu, 2007).

Kredi talebinin olumlu sonuçlanmasının ardından kredi kullanımı öncesi taraflarca imzalanan kredi sözleşmesinde bulunması gereken detaylar;

- Proje hakkında bilgi,
- Borçlu hakkında bilgi,
- Kreditör kurum,
- Finanse edilen gemi hakkında bilgi,
- Finanse edilecek geminin işletilmesi ve çalışma durumu hakkında bilgi,
- Kullanılacak kredi hakkında bilgi,
- Teminatlar,

- Kredi faiz oranı ve komisyonlar,
- Diğer şartlar:
 - Bilinen bir klas kuruluşuna kayıtlı olma koşulu
 - Kredi veren taraflardan belirtilen diğer şartlar,
 - Mali tabloların hangi dönemlerde sunulacağı,
 - Gemi ile ilgili raporlar,
 - Anlaşmazlık durumunda hangi mahkemelerin yetkili olacağı,
 - Sigortalar (Babalı, 2009).

5.2.5. Diğer Finansman Çeşitleri

5.2.5.1. Geliştirme Bankaları Kredileri

Gemi finansmanı için kredi temini için geliştirme bankaları;

- Dünya Bankası
- Asya Bankası
- Afrika Bankası
- Inter-Amerika Bankasıdır.

Bu bankaların kredi kullanımında aradığı kriterler;

- Krediyi talep eden ülkenin ticaret hacmi, beklentileri ve yatırımın ülke ekonomisine sağlayacağı döviz girdisi.
- Gemi yatırımlarının diğer sektörlerin gelişimine katkısı ve sağlayacağı istihdam imkanları.
- Yapılacak bu yatırım sayesinde yeni dış pazarlara açılma olasılığı.
- Gemilerine kredi verilen ülkenin olanaklarıyla yapılması, ithali, kiralanması ve yükün yabancı ülke gemileri ile taşınması seçeneklerini karşılaştırarak, hangisinin ülke ekonomisi açısından daha faydalı olacağının belirlenmesi (Aymutlu, 2007).

Yukarıda belirtilen şartların ağırlığı ve sürecin uzunluğundan dolayı tercih edilmeyen gemi finansman tekniğidir.

5.2.5.2. Sübvansiyonlar

Harwood'a göre ülkeler de gemilere stratejik amaçları doğrultusunda değer verirler (Harwood, 2008)

Bu stratejik amaç doğrultusunda çok sayıda ülke, hem gemi yapımını hem de işletmeciliği sbvansa etmişlerdir. Bu sübvansiyonlar gemi ederinin belirli bir kısmının, geminin belli bir süre satılmaması ve bazı özel şartlar dahilinde armatre geri ödenmesi şeklinde gerçekleşir. Ekonomik hesaplar yapılırken genelde sbvansa edilen miktar geminin ilk maliyetinden düşülür (Babalı, 2009).

5.2.5.3. Teşvik Fonu Kaynaklı Yatırım Kredisi

Bu kredi Hazine müsteşarlığı tarafından bankalar aracılığıyla yatırım teşvik belgesi kapsamında inşa ettirilen gemilerin finansmanında kullanılmak üzere verilen orta vadeli bir kredidir. Kredi ilk iki yıl ödemesiz olmak üzere 5 yılda 7 eşit taksit halinde ödenir. Kredinin vadesi, faiz oranları, geri ödeme koşulları gibi şartlar kredinin temin edildiği banka ve hazine müsteşarlığı arasında yapılacak protokolle belirlenir. şartlarda meydana gelebilecek değişiklikler banka tarafından aynı şekilde krediyi talep eden denizcilik şirketine yansıtılır (Aymutlu, 2007).

5.2.5.4. Gisat Fonu Kredisi

GİSAT (Gemi İnşa, Satın alma ve Tersane Kurma ve Geliştirme) fonu kredisi günümüzde kullanılmayan bir gemi finansman tekniğidir. Yatırım teşvik belgesi kapsamında inşa edilmekte olan gemilerin finansmanı için ipotek karşılığı TL üzerinden uzun vadeli bir kredi türü idi. Bu kredi TC. Başbakanlık Denizcilik Müsteşarlığı tarafından sağlanan yatırım teşvik belgesi karşılığı sağlanır (Aymutlu, 2007).

Günümüzde TC. Başbakanlık Denizcilik Müsteşarlığı'nın görev ve sorumlulukları, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'na bağlı genel müdürlük tarafından yrtlmektedir.

Kredi ilk 2 yıl ödemesiz dönem olmak üzere toplam 5 yılda 6 aylık taksitler halinde geri ödenir. Senelik uygulanan faiz oranı %20 olup, ödemesiz dönem dahil 6'şar aylık dönemlerde tahsil edilir (Babalı, 2009).

5.2.5.5. Finansal Kiralama

Denizcilik işletmelerinin finansman tekniklerinin biri olarak leasing kullanılmaktadır. Denizcilik işletmesi tarafından alınmak istenen gemi bir kontrata göre leasing şirketi tarafından satın alınarak, mülkiyeti leasing şirketinde olmak üzere belli bir kira bedeli karşılığında denizcilik işletmesine verilir.

Kiracı şirket, geminin tekne, makine, ve P&I sigortalarını yaptırmak ve primlerini düzenli olarak ödemek zorundadır. Finansal kiralamanın kiracı şirket açısından işletme sermayesinin korunması, vergi avantajları, gider gösterme etkisi gibi çeşitli avantajları vardır (Babalı, 2009).

5.2.5.6. Takas

Bu finansman tekniği günümüzde uygulanmamaktadır ve Türkiye’de hiç uygulanmamıştır. Uygulama döneminde doğu bloku ülkeler olarak isimlendirilen SSCB ülkeleri tarafından uygulanmıştır. Bu finansman tekniğinde herhangi bir malın ihracatını gerçekleştiren ülke, ihracatı karşılığında diğer ülkeden gemi ithalatı gerçekleştirmekte idi (Arslan ve Aymutlu, 2008).

5.2.5.7. Bareboat Kiralama

Bareboat kiralama, geminin çıplak kiralmasıdır. Armatör geminin işletme haklarını personelsiz olarak sadece gemiyi kiraya vermektedir. İşletme haklarının tamamen kiracıya devir olduğundan dolayı masraflardan da kiracı sorumludur. Bu masraflara tüm masraflar dahil olup, armatör sadece geminin mülkiyetine sahiptir. Yağ, yakıt, kumanya, personel giderleri, sigorta, rüsum ve tüm giderler kiracı tarafından karşılanır. Pratikte bu tür kiralama sonunda mülkiyet hakkı kiracıya devredilir (Arslan ve Aymutlu, 2008).

Bareboat kiralamanın armatör ve kiracı açısından avantajlı tarafları bulunmaktadır. Kiracı açısından, uzun vadede oluşacak navlun değişimleri kiracıyı etkilemeyecek ve sabit kalacaktır. Sefer esaslı kiralama (voyage charter) ya da zaman esaslı kiralama (time charter) yaşanacak kira bedeli dalgalanmalardan etkilenmeyecektir. Armatör açısından, finansman giderleri bu teknikle karşılanırken, navlunda yaşanacak olumlu ya da olumsuz değişikliklerden etkilenmeyecektir. Kiracı sözleşme sonunda gemiyi üzerine alacak ise önceden belirlenmiş olan esaslara göre kira müddeti sonunda satış

işlemi yürürlüğe girer. Satış bedeli geminin tesliminde ödenebileceği gibi, kira ile birlikte taksitle ödenmiş olabilir. Bu tür finansmanın pratikte pek bir uygulaması yoktur, çünkü armatörler genellikle kendi gemilerini kendileri işletip daha fazla kar etmeyi tercih etmektedirler (Aybastı, 2007).

5.2.5.8. Yatırım Hizmetleri Teşvik Fonu

Günümüzde kullanılmayan bir finansman tekniğidir. TC. Başbakanlık Müsteşarlığınca kullandırılan bu yatırım teşvik belgesi kapsamında başlanmış, ancak tamamlanmamış gemi inşa yatırımlarının kısa dönemde işletmeye alınmasını sağlamak amacı ile yatırım kredisi olarak kullandırılmak üzere tahsis edilmiş idi.

Kredinin vadesi, 2 yıl anapara ödemesiz dönem dahil %30 faiz ile 5 yıllık ve dört eşit taksitte geri ödenir. Ödemesiz dönemde faiz %10'dur. Fon kaynaklı bu krediden yararlanma şartları aşağıda belirtilmiştir (Aybastı, 2007).

- Teşvik belgesi kapsamında başlamış bir gemi inşa yatırımının olması,
- Gemi inşa yatırımının en az %40'ının gerçekleşmiş olması,
- Geminin halen inşa edilmekte olması
- Geminin sefere çıkmamış olması (vinç donanımı eksik olanlar hariç)

Bu krediyi kullanan firmalar gemi tonajına göre aşağıda belirtilen sürelerde yatırımlarını tamamlamak zorundadırlar''

- 3000 DWT'a kadar olan gemilerde 9 ay
- 3000 DWT- 15000 DWT arası gemilerde 12 ay
- 15000 DWT üzerindeki gemilerde 20 aydır (Aybastı, 2007).

5.2.6. Yurtdışında Kullanılan Diğer Alternatif Finansmanlar

KG Sistemi; (Komandit gesellschaft) Alman Hükümeti tarafından oluşturulan fonları ifade etmektedir. Bu fonların amacı ülkenin çeşitli sektörlerde Pazar payını artırmaktır. Bunun yanında yabancı sermaye girişini sağlamak amaçlanmaktadır. Bu sistemde hükümet tarafından vergi muafiyetleri sunulmakta ve finansman amaçlı düşük faizli kredi temin edilmektedir. Gemi finansmanı açısından KG fonu halka arz özelliği yönünden diğer finansman tekniklerine göre farklılık göstermektedir. Sisteme dahil olan işletmenin %30'unu halka arz edilmektedir. İşletmenin sahip

olduğu gemiler sistem gereği Almanya Bayrağına tescillidir. Bu Şekilde Alman Deniz Ticaret Filosu'nun kapasitesi daha da geniŐlemektedir. Kurulan fonun halka aŐılmasıyla birlikte bu fondan satın alan kişilere devlet garantisi altında %8 faiz ödemesi garantisi bulunmakta olup, vergi muafiyeti sağlanmaktadır. KG sistemine dahil işletmelerin zarar etme olasılığına karşı yatırımcı zarar etmemesi garanti altına alınmıŐ, bunun yanında sistemdeki işletmeler danıŐmanlık Şirketlerince denetlenerek faaliyetleri Alman Bankaları üzerinden yürütölmektedir (Germanische Shipping, 2007).

KG fonu tarafından serviste olan ve inşa aşamasındaki gemiler borÇları ile birlikte satın alınır. Satıcı işletme satış sonrası sadece gemi üzerinde işletme hakkına sahiptir. Gemi bedelinin %70'lik kısmı fon tarafından, %30'luk kısmı ise halka arz ile satıcı işletmeye ödenir. Satıcı işletme bu finansman karşılığında belirlenen belli bir navlun bedelini aylık olarak KG fonuna ödemek zorundadır. Ayrıca, geminin KG sistemi ile satılması sırasında gemiyi satan firma satış bedelinin %10'luk bölümünü KG grubuna 2 yıllığına satıcı kredisi olarak kullandırmakta olup, ayrıca satış bedeli üzerinden belli oranda gemiye iştirak etmektedir. Böylece gemiyi satan firma gemi satış bedelinden KG Grubu'na kullandırılan 2 yıllık kredi bedeli, iştirak bedeli, banka kredileri ve komisyon giderleri düŐüldükten sonra kalan tutarı net satış karı olarak tahsil etmektedir (Germanische Shipping, 2007).

Denizcilik piyasalarının tarihin en yüksek seviyelerini gördüğu 2003 sonları ve özellikle 2004 yılında, gemi fiyatlarını yukarı doğru tetikleyen yüksek navlun ve time charter (zaman esasıyla) kira sözleşmeleri dışında; "IPO" (Initial Public Offering) ve Almanya'nın "KG" sistemlerinin sektöre sağladığı yüksek kaynak göz ardı edilmemelidir. Navlun piyasasının yüksek olduğu dönemde yükselen gemi fiyatları, navlunların yumuŐaması ile mantiken ve alışıl gelmiş bir Şekilde düşme eğilimine girmemiŐtir. Bunun ana nedeni, yatırımcıların elindeki yüksek öz kaynak oranı, uluslararası finansman maliyetlerinin son derece rekabetçi olmaları ve yukarıda belirtilen "IPO" ve "KG" sistemlerinin sektörün kullanımına sunduğu yüksek orandaki kaynaktır. "KG" sisteminde Almanya'daki yatırımcıyı koruyan, özellikle konteynır ve tanker fiyatlarının yüksek seyretmesine ayrı ve önemli bir etkindir (Germanische Shipping, 2007).

5.2.7. Denizcilik Sektörünün Finansmanında Kullanılan Türev Ürünler

Değeri başka bir finansal varlığın veya malın değerine doğrudan bağlı olan finansal araçlar türev ürün olarak adlandırılmaktadır. Türev araçlar, söz konusu varlığın mülkiyeti el değiştirmemektedir. Sadece varlığın hak ve yükümlülükleri ticaret konusudur. Türev araçlar, riskten korunma amacıyla veya getirisi değişken olan araçların getirisi sabit olan araçlarla değiştirilmesi amacıyla kullanılabilir (Babalı, 2009)

5.2.7.1. Vadeli İşlemler (Forward İşlemleri)

Forward işlemleri, ileride belirlenen bir vadede ve bugünden belirlenmiş bir kur üzerinden döviz alım ve satım işlemidir. Denizcilik sektöründe sıkça uygulanan işletmenin faaliyetleri sonucu elde edilen USD cinsi dövize karşılık yerel ödemelerini TL olarak yapması sonucu oluşabilecek kur riskinden korunmak amacı ile yapılan forward işlemidir. Bunun yanında yine denizcilik şirketinin uluslararası faaliyetleri sonucu elde ettiği farklı dövizlerin kur riskinden korunmak amacı ile gerçekleştirdiği forward işlemidir (Babalı, 2009).

Forward tabanlı sözleşmeler, bir finansal varlığın gelecekte bir tarihte ve belirli bir tarihte, belirli bir fiyata satın alma taahhüdüne dayanan ve taraflar arasında bir sözleşmeye dayanan işlemlerdir. Sözleşmeye konu olan finansal varlık, faiz, ticari mal, döviz ve benzeri finansal değerlerdir (Akbulut, 1995).

5.2.7.2. Faiz swapları

Faiz swap işlemleri, kredi kullanımı değerliliği aynı olmakla birlikte, farklı faiz oranlarına sahip iki işletmenin iç borç ödeme gerekliliğini belirli bir süre için değiştirmesi işlemidir (Aybastı, 2007).

Denizcilik sektöründe uzun vadeli post finansman modelini seçen şirketlerde uzun vadeli faiz risklerinden korunmak amacıyla bu sözleşme türünü tercih etmektedir. Böylece firmalar çoğunlukla değişken faizli libor ya da euribor'a endeksli olan kredi faizlerini bu yöntemle belirli bir oranda sabitleyebilmektedir. Bu durumda firmalar işlemi gerçekleştirdikleri finansal kuruluşa komisyon ödemektedirler.

6. BÖLÜM

GEMİ FİNANSMAN KULLANIM TERCİHLERİ

Bu çalışmada 2012 Deniz Ticaret Odası Faaliyet raporuna göre 6.601.604 DWT kapasitesi ile dünyada 22. Sırada yer alan Türkiye'nin, sermaye yoğun bu sektörde gemi finansman teknikleri tercihi ve dünyadaki finansman teknikleri açısından paralelliğinin ve yeterliliğinin değerlendirilmesi amaçlanmıştır.

Çalışmanın gerçekleşmesinde literatür taramasına başvurulmuştur. Yapılan literatür taraması ile Türkiye'de ve dünyada gemi finansmanı için kullanılan tekniklerin çeşitliliği, tercih ve vade seçenekleri tanımlanmıştır. Türkiye'de reel sektörün gemi finansmanında literatürde ortaya konan sonuçlar doğrultusunda gemi finansmanını gerçekleştirdiğinin teyidi ya da farklı teknik veya belirtilen tekniklere farklı perspektifle yaklaşımlarının olması sonucunu belirlemek amacı ile "İstanbul Bölgesi Gemi Finansmanı Tekniği Tercihi Anketi" yirmi bir denizcilik işletmesinin katılımı ile gerçekleştirilmiştir.

Anket Sonuçlarının Küresel gemi finansman tercihleri ile paralel olmasının beklenmesi ile birlikte farklı yapıda şirketlerin, farklı tekniklere başvurma durumunu değerlendirmek amacı ile ekler bölümünde görüleceği üzere, işletmenin çalışma alanı, işletmenin yaşı, çalışan sayısı, inşa edilen ya da işletilen gemi tonajı, gemi finansmanında öz sermaye/ kredi rasyosu, geminin finansmanında kullanılan finansman yöntemi ve finansmanın vadesi başlıkları altında ankette yedi soru yöneltilmiştir.

Gerçekleştirilen anket çalışmasına yirmi gemi işletme ve bir gemi inşa alanında faaliyet gösteren yirmi bir denizcilik işletmesi katılmıştır. Bu işletmelerden 3-5 yıl işletme yaşına sahip on, 10 yıl ve üzeri beş ve diğer yaş sınıflandırmalarında ikişer şirket yer almaktadır. İşletmelerin inşa ettikleri ve işlettikleri gemiler 3000 grosston

ve üzeri tonaja sahiptir. İşletmelere ait gemilerin kredi/ öz sermaye rasyosu 1/5 olan işletme on üç iken, ½ iki ve diğer rasyo sınıflandırmalarda altı işletme yer almaktadır. Gemilerin finansmanında on sekiz işletme banka kredisini tercih ederken, iki işletme bareboat kiralama ve bir işletme eximbank kredisi ile finansman yöntemini tercih etmiştir. Tercih edilen finansman tekniklerinde vade, on yedi işletmede 120 ay ve üzeri, ikişer işletmede 72-84 ay ve 12-24 aydır.

Anket sonuçları uluslararası işletmelerin finansman tekniği tercihi ve diğer parametrelerde ağırlıklı olarak paralellik gösterdiğini ortaya koymaktadır. Öz sermaye/ finansman rasyosundaki farklılık satın alma ya da inşa sonrası finansmanı gerçekleştirilen gemilerin çalıştıkları süre içinde kredilerinin yeniden yapılandırılmasından kaynaklanmaktadır, Ancak bu yapılandırmalar ve öz sermaye/ kredi rasyosundaki değişiklikler vade seçiminde bir değişikliğe neden olmamış, bu işletmelerde 120 ay ve üzeri vade tercih edildiği görülmektedir. Bareboat kiralamada tercih edilen vade 12-24 ay olarak gerçekleşmiştir.

Anket sonuçlarına göre belirli çerçevede çeşitlilik gösteren ve bölüm 5’de tanımlanan gemi finansman tekniklerinin nicelik itibari ile fazla oluşuna rağmen reel sektörün belli kısıtlar dahilinde gemilerin finansmanını gerçekleştirdikleri görülmektedir.

6.1. Küresel Açıdan Gemi Finansmanı

Gemi finansman tarihi 16. Yüzyıl anonim şirketleri ile yatırım ortaklığı olarak başlamıştır. Yatırımcının gemiden pay sahibi olması ile gemi üstünde ortaklığın kurulması şeklinde gerçekleşen bu finansman, 1850’lerde buharlı gemilerin artışı ile daha da önem kazanmıştır. 1848’de Londra Limanı’na kayıtlı gemilerin %89’u bireysel sahiplik, %8’i ticari ortaklıklar ve %3’ü anonim şirketlerin sahipliğinde işletilmekte olduğu görülmektedir (Stopford, 2007).

Gemi finansmanı tarihsel başlangıcından günümüze değin teknik açıdan evrim geçirmiş ve küresel sektörün büyümesi ile hacmi artmıştır.

Dünya çapında 32.000 denizcilik şirketi ile sermaye yoğun bu sektörde, gemi finansmanı %35-50 oranında yatırımcı ve bankaya borçlanma, %50-65 oranında

uzun vadeli tutulu satış yöntemi, mortgage ile yine bankalarca sağlanmaktadır. Sektörün öncelikli finansman kaynağı ticari bankalardır (Akça, 2007)

Ticari bankaları sırası ile mortgage bankaları, tüccar bankaları, finans kuruluşları ve leasing şirketleri takip etmektedir (Stopford, 2007).

Geçmiş on yıllık süreçte denizcilik finans dünyası ile iç içe bir şekilde büyümüştür. Denizcilik ve liman endüstrisinin finansmanı %90 oranında büyük ticari bankalar aracılığı ile sağlanmaktadır. Bankaların yanında piyasalardaki sert dalgalanmalar, ani değişiklikler ve navlun piyasasındaki hareketlere bağlı olarak finans dünyası çeşitli finansal türev ürünleri taşımacılığı geliştirmek için geliştirmiştir (Monie D. Ve ark., 2009).

6.2. Gemi Finansmanı Açısından Mevcut Durum

Küresel kriz sonrası alınan tedbirler ile faiz oranlarında düşme görülmüş, ancak avro bölgesinde yaşanan kriz sonrası faizlerde yine yükselme gözlenmiştir.

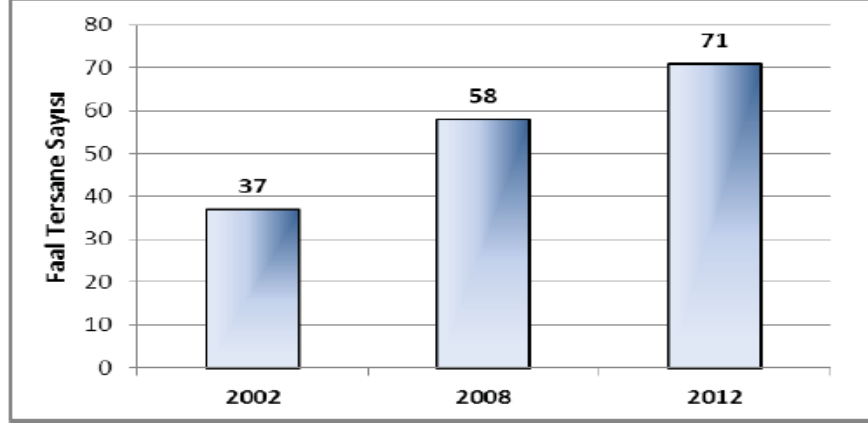
Finansmandaki bu hareketliliğe rağmen Türk Bankacılık sektörünün post finansman konusunda paylarının düşük oluşu, işletmelerin yabancı bankalardan finansman ihtiyaçlarını karşılamaya yönlendirmektedir.

KG sistemi ile Türk Armatörü 2006 yılında Yardımcı Denizcilik'in 3 gemisini KG şirketlerine satması ile tanışmıştır. 2013 itibari ile çok sayıda Türk gemisi sistem dahilinde işletilmektedir. Ancak sistemin gerekliliği belirlenen navlun üzerinden kira ödemesi, ABD'de yaşanan krizin ardından, avro bölgesi krizi navlun fiyatlarını olumsuz etkiliyor olmasından dolayı bu kira ödemelerinin düşük navlun fiyatlarında işletmelerce öz sermaye yada başka finans kaynağına yönelmekle karşılanacağından düşündürücüdür. Bundan dolayıdır ki, krize karşı KG sistemindeki işletmelerin güçlü bir sermaye yapısına sahip olması gerekmektedir (www.utikad.org.tr).

6.3. Gemi İnşa ve İhracı Açısından Mevcut Durum

Türkiye'de 2007 ve 2008'in başları Denizcilik sektörü açısından en iyi performansın sergilendiği dönemlerdir. Bu dönemin kaynağı ithalat ve ihracattaki gelişme yani dış ticaretteki gelişmelerdir.

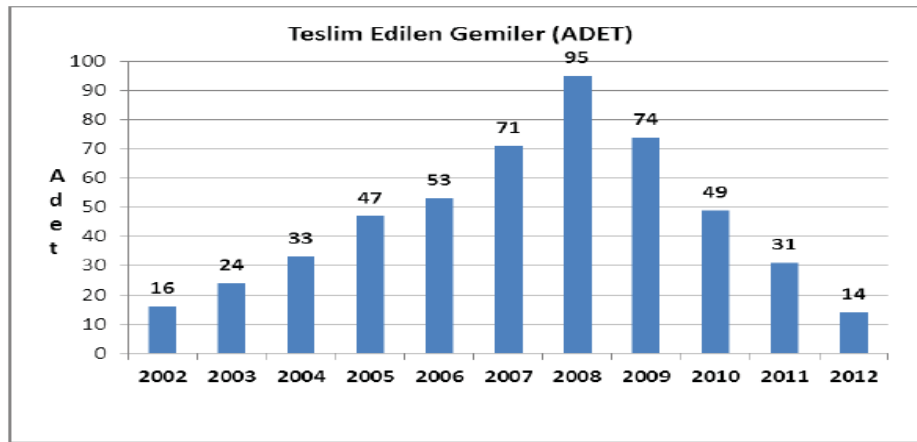
Bu gelişim sadece taşıma açısından gerçekleşmemiş, gemi inşa ve gemi ihracı açısından da yaşanmıştır. Bu dönemde Türk Tersaneleri tam kapasite çalışmaya başlamıştır (DTO, 2012).



Şekil 6.1. Türkiye’de Yıllara Göre faal Tersane Sayısı

Kaynak : DTO 2012 Deniz Sektör Raporu

Küresel finansal kriz sonrası Tersanelerin siparişlerinde ciddi bir düşüş yaşanmış, 300 gemi/yıllık gemi inşa kapasitesine sahip tersanelerin siparişlerinin iptali kapasite kullanımının %10'lara kadar düşmüştür. Günümüzde Türk Tersanelerinin ticari yük gemisi inşası %40 kapasite ile çalışmakta olup, sektör gemi bakım ve gemi inşa dışında Yavuz Sultan Selim Köprüsü, İzmit Körfez Geçişi ve benzeri çelik konstrüksiyon ağırlıklı projelerde yer alarak düşük yoğunluklu bu dönemleri geçirmektedirler (www.denizhaber.com).



Şekil 6.2. Türkiye’deki Yıllara Göre Teslim Edilen Gemi adedi

Kaynak : DTO 2012 Deniz Sektör Raporu

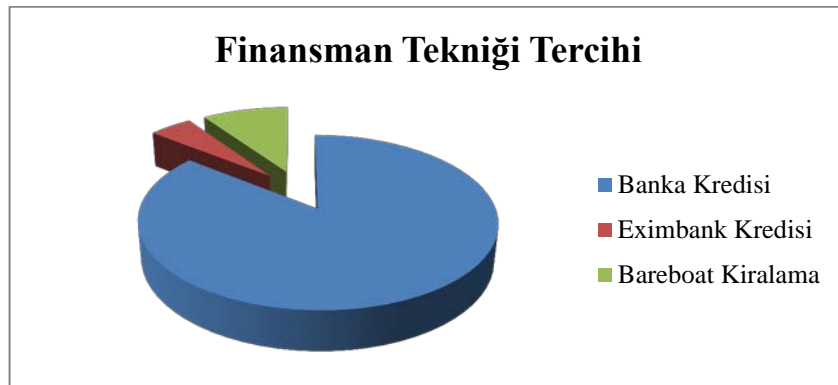
Gemi inşa ülkeleri, Kore, Çin Halk Cumhuriyeti, Japonya, Almanya, Norveç, İspanya ve Hollanda Eximbank ülkelerinde inşa edilen gemilerin armatörlerine ‘‘gemi işletme dönemi finansmanı (post delivery finance)’’ kredisi sağlamaktadır. Bu kredi imkanı büyük ölçüde ülkemizde hatta Türk armatörünce inşa edilecek gemileri bu ülkelerin tersanelerinde inşa edilmesinde büyük etken olarak ortaya çıkmaktadır. Türk Eximbank’ın buna benzer işletme kredileri düzenlemeleri Türk gemi inşa sanayi ve deniz yolu taşımacılığı için çözümler ve gelişme ortaya koyacaktır (DTO, 2012).

Devletin sektörü direkt ucuz kredi ile finanse etmesi özellikle ulusal 2001 finansal krizinden sonra sığlaşmıştır. 2008 Küresel kriz sonrası Türk Hükümeti’nin gemi finansmanı açısından sağladığı kredilerden Eximbank kredisi dünyadaki gelişmelere paralel değişimler yaşamıştır. 2008 küresel krizi öncesi Eximbank gemi ihraç taahhütlü inşa kredisi 2 yıl geri ödemesiz 7 yıl, libor + 0,5 iken, kriz sonrası gemi ihracatını teşvik amacı da güderek 2 yıl geri ödemesiz 10 yıl, libor + 2 olarak kullanılmaktadır (www.eximbank.gov.tr).

6.4. İstanbul Bölgesi Gemi Finansman Tekniği Tercih Anketi

Ağustos 2014 döneminde Ek 1’de görüldüğü üzere İstanbul Bölgesi denizcilik şirketlerinin gemi finansmanı için tercih ettikleri tekniğe yönelik anket çalışması gerçekleştirilmiştir.

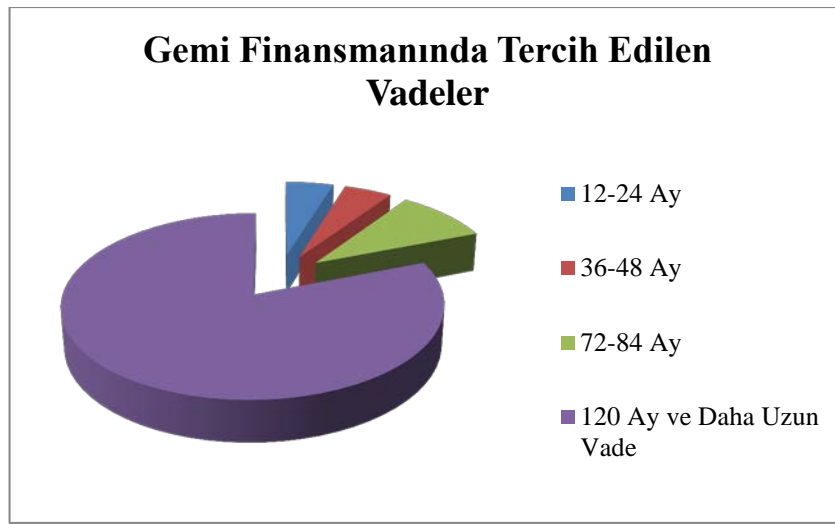
Bu ankete yirmibir denizcilik işletmesi ile gerçekleştirilmiş olup, bu işletmelerin yirmisi gemi işletmesidir. Bir işletme gemi inşa/tersane işletmesidir.



Şekil 6.3. İstanbul Bölgesi Gemi Finansman Tekniği Tercih

Kaynak : Ağustos 2014 İstanbul Bölgesi Denizcilik İşletmeleri Gemi Finansman Tekniği Tercih

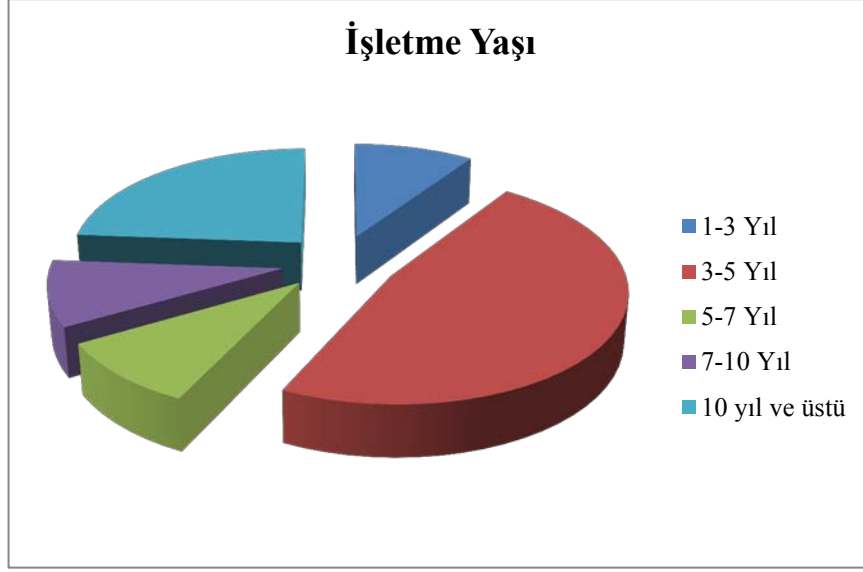
Konulu Anket Çalışması Şekil 6.3'de görüldüğü gibi ankete katılan işletmelerin %85,7'lik kısmını teşkil eden 18 şirket banka kredisi tercih etmiştir. İşletmeler 120 ay ve daha uzun vadede bu kredileri kullanmışlardır. Stopford'un (2007) yaptığı çalışmada elde edilen sonuçlara paralel olarak İstanbul bölgesi gemi finansman tercihi anketinde de benzer sonuçlar elde edilmiştir. Ankete katılan firmaların finansman tercihinde banka kredilerinin yoğun olarak tercih edildiği gözlemlenmektedir. Bankaları sırası ile finans kuruluşları ve leasing şirketleri takip etmektedir. Akça'nın (2007) yaptığı çalışmada ise küresel gemi finansmanında piyasa koşullarına göre 2-10 yıl arası vadeler tercih edildiğine atıfta bulunmuştur.



Şekil 6.4.İstanbul Bölgesi İşletmelerin Gemi Finansmanında Tercih Edilen Vadeler

Kaynak : Ağustos 2014 İstanbul Bölgesi Denizcilik İşletmeleri Gemi Finansman Tekniği Tercihi Konulu Anket Çalışması

Ankete katılan işletmelerin yaşı şekil 6.5'de gösterildiği gibi, %47,6'lık oranındaki kısmını teşkil eden on işletme 3-5 yıllık faaliyet gösteren işletmelerdir. Bu işletmeleri sırası ile 10 yıl ve üzeri beş, 1-3 yıl, 5-7 yıl ve 7-10 yıl faaliyet süresine sahip ikişer işletme takip etmektedir.



Şekil 6.5. Ankete Katılan İşletmelerin Faaliyet Süreleri

Kaynak : Ağustos 2014 İstanbul Bölgesi Denizcilik İşletmeleri Gemi Finansman Tekniği Tercih Konulu Anket Çalışması

7. BÖLÜM

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Ülkelerin ekonomik açıdan kazanç sağlamaları ve refah seviyelerini yükseltmeleri, uluslararası ticari faaliyetleri sonucu elde ettikleri döviz kazançları ile gerçekleşir. Ekonomik faaliyetlerin yoğunluğu ve hızlılığı dünyayı artık büyük bir köy konumuna getirmiştir. Başka bir deyişle Küreselleşme, ekonomik hayatın her alanında özümsemesi sonucu, rekabetin yoğun bir şekilde yaşandığı piyasalarda, genel olarak dış ticaret faaliyetlerinde bulunan işletmelerde, öz sermaye yetersizliğinden dolayı ya da işletme çıkarları doğrultusunda dış kaynak bulma ve dış ticaretin finansmanı gereksinimi ortaya çıkmaktadır.

İşletmeler için dış ticaret finansmanının yeterli miktarda, kolay ulaşılabilir, ucuz maliyetli olması başlıca beklenen unsurlardır. Beklentilerin karşılanmasında çeşitli zorluklar ortaya çıkabilmektedir. Bu durumlarda işletmeler, çıkarları ve karlılıkları doğrultusunda ulusal ve uluslararası boyutta, mevzuata uygun alternatif finansman teknikleri arayışında olabilmektedirler. Belirtilen bu ihtiyaçlardan dolayı dış ticaret finansman teknikleri çeşitlilik göstermektedir.

Literatürde 3000 yıl öncesi antik Mısır'a dayandığı kabul edilen denizcilik, günümüz dünyasında ekonomik faaliyetlerin, özellikle dış ticaretin ayrılmaz bir parçasıdır. Dış ticaretin ayrılmaz bir parçası olmakla birlikte, lojistik sektörünün de önemli bir unsuru olan denizcilik, sermaye ve etki alanı büyüklüğü, sanayi altyapısı, özel ihtisas gerekliliği gibi başlıklarla açıklanabilecek şekilde, başlı başına denizcilik sektörü olarak tanımlanabilmektedir.

Denizcilik sektörünün faaliyetlerinin merkezinde doğal olarak gemi yer almaktadır. Gemi finansmanı gerek inşa, gerek ihraç ve gerekse işletme açısından sermayeye dayalı olduğundan finansmanın önemi artmaktadır. Gemi finansmanı başlığı altında sunulan teknikler çok çeşitli olmakla birlikte, görüleceği üzere finansman çeşitliliği çok sınırlıdır. Bu tekniklerin bazıları hiç kullanılmamış ve kullanılmamakta,

bazılarının kullanımı nadir ve özellikle devlet desteğine dayanan finansman tekniklerinden bazıları uygulamadan kaldırılmıştır.

Türkiye’de dünyaya paralel olarak gemi finansmanı bankalarca uzun vadeli kredilerle sağlandığı görülmektedir. Dünyada gemi finansmanı konusunda bankalardan sonra yer alan finans kuruluşları ve leasing şirketlerinin Türkiye’de uygulanan finansman teknikleri açısından yeterince yer bulmadığı gözlemlenmektedir.

Bu durumun desteklendiğini ve uluslararası işletmelerin gemi finansman tercihine paralellik gösterdiğini teyit eder sonuçları, gerçekleştirilen “İstanbul bölgesi gemi finansman tekniği tercihi anketi” sonuçlarında da görülmektedir. Anket sonuçlarına göre reel sektör zamanla etkinliği azalan ya da kullanımı sonlandırılan devlet teşvikleri ve devlet kaynaklı fon kullanımına başvurmamakta, direkt olarak bankalardan finansmanı tercih etmektedirler. Bunun dışında özel finans kuruluşları ya da leasing şirketleri aracılığı ile gemi finansmanını gerçekleştiren işletme ankete katılan işletmeler arasında yer almamaktadır.

Bu kısıtlı teknikler göz önüne alındığında, özellikle devlet desteği, sağlayacağı finansman ve bu finansmanın çeşitli şekillerde sunulması gemi ve işletme finansmanı için gerekli olduğu görülmektedir. Bu şekildeki düzenlemeler ve yapılacak vergi vb. kolaylıklar sektörün finansman ihtiyacına cevap verecek alternatifler sunmakla birlikte Türk bayrağı tescilini artıracak kanaati doğmuştur. Bu perspektifin gemi inşa sektörüne de sunulmuş olması gemi ihracı ve Türkiye’nin deniz taşımacılığındaki gelişiminde ivme kazanmasını sağlayacaktır.

KG sistemi tarzında finansman imkânı sağlayacak yapılar oluşturulması, bu yapı ve gemilerin halka arzını sağlayacak yasal düzenlemeler yapılması gemi finansmanı konusunda çözümler sunabileceği gibi, Türkiye açısından küresel yapıda deniz ticaret filosu ve deniz taşımacılığı konusunda olumlu değişiklikler sağlayacaktır.

Genel değerlendirmede, sermaye yoğun bir sektör olduğu görülen denizcilik ve özellikle gemi finansmanının; ucuz ve sürekli sağlanmasının işletmeler için önemi büyüktür. Bu unsurun gerçekleşmesinde ve ivme kazanmasında kamu desteği kadar gerçekleştirilecek mevzuat düzenlemeleri ve özel sektör girişimlerinin önemli bir payı olacaktır.

KAYNAKÇA

Acar, Y. (1995). İktisadi Büyüme ve Büyüme Modelleri. Bursa: Vipaş Yayınları.

Akbulut, D. (1995). Risk Yönetimi ve Finansman Mühendisliği, Bankacılar Dergisi, Sayı: 15.

Akça, E. (2006). Temel Denizcilik Finansmanı, İstanbul Üniversitesi Deniz Bilimleri ve İşletmeciliği Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.

Akça, E. (2007). Latest Major developments in shipping finance. J.Black Sea/ Mediterranean Environment. Vol:13, 181-189

Argın, N.,& Bakkalcı, A. C. (2011). Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi. İstanbul: Ekin Yayınevi.

Arslan, S.,& Aymutlu, E. (2008). Denizcilik Sektörünün Finansman Yapısı. İstanbul: Beta Yayıncılık.

Arzova, S. B. (2006). İhracat Hakkında Herşey. İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Ataçoğlu, H. (2006). Kredi Riski Takibi, Sorunlu Krediler ve Erken Uyarı Sistemleri, İstanbul Üniversitesi, SBE, Doktora Tezi. İstanbul.

Aydoğan, M. (2002). Ekonomik Bunalımdan Ulusal Bunalıma. Ankara: Umay Yayınları.

Aygün, N.,& Çetinkaya, S. (2006). KOBİ'ler, Girişimciler ve Esnaflar için Devlet Destekleri, Krediler, Teşvikler Rehberi. Ankara: Çizgi Yayıncılık.

Aymutlu, E. (2007). Dünyada ve Türkiye'de Denizcilik Sektörünün Finansman Yapısı, Marmara Üniversitesi, SBE, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.

Aytemiz, L.,& Helhel, Y. (2007). Kobilerin Teşvik Tedbirlerinden Yararlanma eğilimi, Süleyman Demirel Üniversitesi İİBF Dergisi, C:2, S:1. Isparta.

- Babalı, T. (2009). Dünyada ve Türkiye’de Denizcilik Finansmanı ve global Krizin Etkileri, İstanbul Üniversitesi, SBE, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.
- Baytal, Y. (2007). Demokrat Parti dönemi ekonomi Politikaları, Ankara Üniversitesi, Türk İnkılap Tarihi Entitüsü, Atatürk Yolu Dergisi, S:40. Ankara
- Bedestenci, B. Ç. (2010). Dış Ticaret ve Uygulamalar. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Bingül, G. (2005). Lojistik Yönetimi Taktim Planı Sunumu. İstanbul.
- Birdoğan, B. (2004). Lojistik Yönetimi ve Lojistik Sektör Analizi. Ankara: Volkan Matbaacılık.
- Boratav, K. (2003). Türkiye İktisat Tarihi 1908-2002. Trabzon: Murathan Yayınevi.
- Buluş, A. (2003). Türk İktisat Politikalarının Tarihi Temelleri.Konya: Tablet Kitabevi.
- Bulut, M. (2006). IMF: Yapısı, Etkileri ve Sonuçları.Konya: Çizgi Kitabevi.
- Ceylan, A. (1998). Finansal Teknikler.Bursa: Elin Yayınları.
- Ceylan, A.,& Korkmaz, T. (2008). İşletmelerde Finansal Yönetim.Bursa: Ekin Kitabevi.
- Çancı, M.,& Erdal, M. (2003). Lojistik Yönetimi. İstanbul: Erler Matbaası.
- Demir, V. (2006). Lojistik Faaliyetler ve Maliyetleri, Mali Çözüm Dergisi, Sayı:74, S:116-130.
- Demirci, N. S.,& Kutlu, H. A. (2011). Küresel Finansal Krizi Ortaya Çıkaran Nedenler, Krizin Etkileri, Krizden Kısmi Çıkış ve Mevcut Durum, Muhasebe ve Finansman Dergisi, S:Ekim, İstanbul
- DTO, (2012). Deniz Ticaret Odası 2012 Faaliyet Raporu. İstanbul.
- Erdemol, H. (1992). Faktoring ve forfaing.İstanbul: Akbank Ekonomi Yayınları.
- Germanische Shipping, (2007). Alman KG Bilgilendirme Toplantısı. İstanbul.

Gökdemir, L. (2008). Küresel krizden kurtulmanın yolu rasyonel beklentiler olabilir, İnönü Üniversitesi, SBE dergisi, Malatya.

Güney, A. (2007). Banka İşlemleri. İstanbul: Beta Yayınları.

Gürkan, B. (1993). Sistem Yaklaşımı ile Lojistik Yönetimi, İstanbul Üniversitesi SBE, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.

Gürsoy, Y. (2005). Dış Ticaret İşlemleri. Ankara: Ekin Kitabevi.

Hacırustemoğlu, M. & Şakrak, M. (2002). Maliyet Muhasebesinde güncel Yaklaşımlar, İstanbul: Türkmen Kitabevi.

Harwood, S. (2008). Shipping Finance. Londra: EuromoneyInvestorPlc.

Hepaktan, E. (2008). Türkiye'nin Dönüşüm Sürecinde Dış Ticaret Politikaları, Dokuz Eylül Üniversitesi, 2. Ulusal İktisat Kongresi. İzmir.

Hummels, D. (2007). Transportation costs and international trade in the second era of globalization. The Journal of Economics Perspectives. Indiana

Karabıçak, M. (2004). Küreselleşme Sürecinde Uluslar arası Platformda Yaşanan Finansal Gelişmeler, Belirsizlikler ve Türkiye'deki Reel Sektöre Yansımaları, SDÜ İİBF Dergisi, C:9 S:1. Isparta.

Kaya, F. (2013). Dış Ticaret ve Finansman. İstanbul: Beta Yayınevi.

Kaya, S. (2007). Her Yönüyle Dış Ticaret. Ankara: Ce-Ka Yayınları.

Kaymakçı, O., Avcı, N., & Şen, R. (2007). Uluslararası ticarete Giriş. Ankara: Nobel Yayınevi.

Kepenek, Y., & Yentürk, N. (1994). Türkiye Ekonomisi. İstanbul: Remzi Kitabevi.

Kılıçbay, A. (1983). Uygulamalı Ekonometri. İstanbul: Filiz Kitabevi.

Kocaman, A. B. (1992). Factoring İşleminin Hukuki Niteliği. Ankara: Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü Yayını.

Konukman, A. & Varlık, B. (1990). Dış Ticaret Finansmanı. Ankara: Türkiye Kalkınma Bankası ve Türkiye Pazarlama Vakfı.

Monie, G. D., Rodrigue J. P., & Notteboom T. (2009). Ekonomik Cycles in Maritime Shipping and Ports: The Path to Crisis of 2008. International Workshop on Integrating Maritime Transport in Value Chains. Montreal

Onursal, E. (2013). Dış Ticaret. Ankara: Seçkin Yayıncılık.

Özcan, H. A. (1998). Düünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler. Sakarya

Özel, F. (2003). Lojistik Yönetiminde Dış Kaynak Kullanımı, İstanbul Üniversitesi, SBE, Yüksek Lisans Tezi. İstanbul.

Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve forfaiting İşlemleri. Kocaeli Üniversitesi, SBE Dergisi. S:10. Kocaeli.

Özkale, L., & Kayalica, Ö. (2008). Çeşitli Yönleriyle Cumhuriyetin 85'inci Yılında Türkiye Ekonomisi, Gülen Elmas Aslan (ed), Dış Ticaretin Yapısal Değişimi, S: 56-63. Ankara.

Öztürk, N. (2012). Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama. Bursa: Ekin Yayınevi.

Parasız, İ. (1998). Türkiye Ekonomisi: 1923'den Günümüze İktisat ve İstikrar Politikaları. Bursa: Ezgi Kitabevi.

Quayle, M. R., & Jones, B. (1993). Logistics: An Integrated Approach. Liverpool: Liverpool Academic Press.

Rodrigue, J. P. (2010). Transportation Modes. Hofstra University: Newyork

Sayım, F., & Zengin H. İ. (2012). Dış Ticarete Kullanılan Finansman ve Teslim Şekillerinin Türkiye'nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği, Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi, S:8.17 212-235.

Serin, V. (2001). Gelişmekte Olan Ülkelerde Görülen Krizlere Getirilen Teorik Açıklamalar ve Türkiye Örneği, Yeni Türkiye Dergisi, S: 1214-1225.

Seyidoğlu, H. (1997). Uluslar arası finans. İstanbul: Güzem Yayınları.

- Stopford, M. (1997). Maritime Economics. Londra: Routledge
- Şahin, H. (2000). Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişimi, Bugünkü Durumu. Bursa: Ezgi Kitabevi.
- Şakar, B. (2006). Banka Kredileri ve Yönetimi. İstanbul: Beta Yayınları.
- Şakrak, M. (1997). Maliyet Yönetimi. İstanbul: Yasa Yayıncılık.
- Şamiloğlu, F. (2002). Entelektüel Sermaye. Ankara: Gazi Kitabevi.
- Tanyaş, M. (2011). Maltepe Üniversitesi, Yüksek Lisans Ders Notları. İstanbul.
- Tomanbay, M. (2001). Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı. Ankara: Hatiboğlu Yayınevi.
- Tunca, Z.,& Karabulut, G. (2001). Küreselleşme; Kriz ve Türkiye. Yeni Türkiye Dergisi, Yıl:7 C:2, S:42.
- Uludağ, İ.,& Arıcan, E. (2003). Türkiye Ekonomisi. İstanbul: Der Yayınları.
- Uzunoğlu, S. (1998).Yeni Finansman Teknikleri.İstanbul: Strata Yayınevi.
- Yavuz, M. (2008). İhracatta Alternatif Finansman Teknikleri. Ankara: Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayınları.
- Yılanlıoğlu, Z.,& Gövdec, B. (2008). Türkiye Dış Ticaretinin Yapısal Dönüşümü (1980-2007), SDÜ SBE. Isparta.
- Yıldırım, S. (2010). 2008 Yılı Küresel Ekonomik Krizinin Dünya ve Türkiye Ekonomisine Etkileri, KMÜ, Sosyal ve Ekonomik Araştırmalar Dergisi S:12, Karaman
- www.denizhaber.com Erişim Tarihi: 15.05.2014
- www.dtm.gov.tr _ TC. Dış Ticaret Müsteşarlığı. Erişim Tarihi: 03.04.2014
- www.ekonomi.gov.tr _ TC. Ekonomi Bakanlığı. Erişim Tarihi: 03.04.2014
- www.eximbank.gov.tr _Erişim Tarihi: 03.08.2014

www.fider.org.tr _ Finansal Kiralama Derneği. Erişim Tarihi: 12.04.2014

www.kosgeb.gov.tr _Küçük Ve Orta Ölçekli İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı. Erişim Tarihi: 12.04.2014

www.sgb.gov.tr _TC. Maliye Bakanlığı Stratejik Geliştirme Başkanlığı. Erişim Tarihi: 05.08.2014

www.spk.gov.tr _Sermaye Piyasası Kurulu. Erişim Tarihi: 16.04.2014

www.tuik.gov.tr _Türkiye İstatistik Kurumu. Erişim Tarihi: 30.03.2014

www.turkishbank.com _Erişim Tarihi: 15.04.2014

www.unctad.org _United Nations Conference on Tradeand Development. Erişim Tarihi: 03.04.2014

www.utikad.org.tr _Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği. Erişim Tarihi: 20.04.2014

www.worldbank.org _ Dünya Bankası. Erişim Tarihi: 05.08.2014

EKLER

Ekteki anket soruları TC. Maltepe Üniversitesi, SBE,Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi Yüksek Lisans Programı,Türkiye’de dış ticaret işlemlerinde uygulanan finansman teknikleri ve lojistik sektörüne yönelik bir araştırma konulu tezde,**kesinlikle ticari sırlarınıza,şirket adı,yetkili kişi ve benzeri ayrıntılardan bahsedilmeksizin**, İstanbul’da denizcilik işletmelerinin gemi finansmanı konusunda başvurdukları finansman tekniklerini araştırmak amacı ile düzenlenmiştir.

ANKET SORULARI (■)

1. İşletmenin çalışma alanı

- Gemi işletme Gemi inşa

2.İşletmenin yaşı

- 1-3 yıl 3-5 yıl 5-7 yıl 7-10 yıl 10 yıl ve üzeri

3.Çalışan sayısı

- 1-5 çalışan 5-10 çalışan 10-15 çalışan 15-20çalışan

- 20 çalışandan fazla

4. İnşa Edilen/ İşletilen gemi Tonajı

- 0-300 GRT 300-500 GRT 500-3000 GRT 3000 GRT ve üzeri

5. Geminin Finansmanında Özsermaye/ Kredi Rasyosu

- 1/1 1/5 1/4 1/2 Diğer

6.Geminin Finansmanında Kullanılan finansman yöntemi

- Banka Kredisi Eximbank kredisi Teşvik fonu kaynaklı yatırım kredisi

- Finansal kiralama Bareboat kiralama KG ve benzeri finansman yöntemleri

- Diğer

7.Geminizin finansmanının vadesi

- 12-24 ay 24-36 ay 36-48 ay 48-60 ay 60-72 ay 72-84 ay

- 84-96 ay 96-108 ay 108-120 ay 120 ay ve daha uzun vadeli