

**T.C.
NAMIK KEMAL ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

**TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETTE UYGULANAN
FİNANSMAN TEKNİKLERİ VE TARIMA
DAYALI SANAYİLER AÇISINDAN
DEĞERLENDİRİLMESİ**

**Hazırlayan
DİLŞAD KULAÇ**

TARIM EKONOMİSİ ANABİLİM DALI

**Danışman
YRD.DOÇ.DR.
ERTUĞRUL RECEP ERBAY**

TEKİRDAĞ - 2008

Yrd.Doç.Dr. E.Recep ERBAY danışmanlığında, **Dişad KULAÇ** tarafından hazırlanan bu çalışma **11.02.2008** tarihinde aşığıdaki jüri tarafından, **Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı**'nda **Yüksek Lisans Tezi** olarak kabul edilmiştir.

Jüri Başkanı: Yrd.Doç.Dr. Okan GAYTANCIOĞLU

İmza:

Üye: Yrd.Doç.Dr. E. Recep ERBAY

İmza:

Üye: Yrd.Doç.Dr. M. Murat DEVECİ

İmza:

Yukarıdaki sonucu onaylarım

Prof.Dr. Orhan DAĞLIOĞLU

Enstitü Müdürü

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETTE UYGULANAN FİNANSMAN TEKNİKLERİ VE TARIMA DAYALI SANAYİLER AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Namık Kemal Üniversitesi
Fen Bilimleri Enstitüsü
Tarım Ekonomisi Anabilim Dalı

Danışman: Yrd.Doç.Dr. E. Recep ERBAY
2008, 63 Sayfa

Türkiye'nin dış ticaretinin rekabet gücü, üretim koşulları ve finansman olanaklarının gelişmesine bağlıdır. Bu çalışmanın temel amacı, dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin, Türkiye'nin tarım ve tarıma dayalı sanayi ürünleri ihracatı açısından karşılaştırmalı olarak incelenmesidir.

Tarım ve tarıma dayalı sanayiler Türkiye'nin GSMH'da ve dış ticaretinde önemli bir paya sahiptir. Ancak bu işletmelerin, tarımın kendine has özellikleri nedeniyle arz esnekliğinin düşük olmasından kaynaklanan finansman sorunları bulunmaktadır.

Bu nedenle, özellikle ihracatta yaşanan finansal problemlerin çözümü açısından, doğrudan ödeme, akreditif, faktoring, forfaiting ve export leasing gibi dış ticaret ödeme yöntemleri karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Gerek dış ticareti oluşturan taraflar (ihracatçı-ithalatçı) açısından gerekse tarıma dayalı sanayiler açısından dış ticarete kullanılan yöntemlerin avantajlı ve dezavantajlı yönleri ortaya konmuştur.

Çalışma 8 bölümden oluşmaktadır. Ancak temel olarak ele alınan konular beş ana başlık altında incelenmiştir. İlk olarak, Türkiye'de ihracatın sektörel dağılımı ve tarım ve tarıma dayalı ihracat gelirleri ele alınmıştır. İkinci temel konuda ise dış ticareti oluşturan taraflar, dış ticarete kullanılması gereken belgeler ve dış ticaretteki ödeme şekillerinin hangileri olduğuna değinilmiştir. Bundan sonra ise ilk iki temel başlıkla bağlantılı olarak dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin karşılaştırmaları yapılarak, mevcut ödeme şekillerinin avantaj ve dezavantajları ortaya konmuştur. İzleyen bölümde, ticaretin birbirinden farklı ülkeler arasında gelişmesinden ve yapılacak ticarete konu olan ülkenin siyasi ve ekonomik yapısının farklı olmasından dolayı ortaya çıkabilecek risklerin neler olduğu açıklanmıştır. Son bölümü oluşturan sonuç ve öneriler kısmında ise diğer dört bölümün birbirleriyle bağlantılı olarak incelenmesi yapılmış ve tarım ve tarıma dayalı sanayiler açısından, ihracatta hangi ödeme yönteminin daha başarılı olduğu ortaya konmaya çalışılmıştır.

ANAHTAR KELİMLER: Dış Ticaret, Akreditif, Factoring, Forfaiting, Leasing

ABSTARCT

M.S. THESIS

FINANCIAL TECHNIQUES USED ON FOREIGN TRADE IN TURKEY AND EVALUATION ON ACCOUNT OF AGRİBUSİNESS INDUSTRIES

Namık Kemal University
Graduate School of Natural and Applied Sciences
Department of Agricultural Economics

Supervisor: Asst. Prof. .Dr. E. Recep ERBAY
2008, 63 pages

Foreign Trade's competitive capacity of Turkey is related to developing of productive ability and financing facilities. Main aim is this research is comparative analyses of payback methods used in foreign trade on account of agribusiness industries in Turkey.

Agriculture and agribusiness industries have a great portion of Turkey's gross national product growth and foreign trade. However, these enterprises have financial problems owing to the fact those specific properties of agricultural production and low supply elasticity.

On this account, foreign trade payment techniques as a direct payment, letter of credit, factoring, forfeiting and leasing had been analysed comparatively to resolve of financial problems in export. Advantageous and disadvantageous specifications had been displayed for the purpose of either traders (importers and exporters) or agribusiness industries.

This research is composed of eight chapters. But, mainly discussed topics had been examined five titles. Firstly, sectoral distribution of export and incomes from agriculture and agribusiness industries had been analysed. In second main topics is composed of parties, necessary documents and financial techniques on foreign trade. Foreign trade payment techniques had been analysed comparatively. Advantageous and disadvantageous specifications of those techniques had been displayed. In consequent chapter, foreign trade risks had been explained. Last chapter is result and conclusions.

KEYWORDS: Foreign Trade, Letter of Credit, Factoring, Forfeiting, Leasing

ÖZET	I
ABSTRACT	II
İÇİNDEKİLER	III
ŞEKİLLERİN DİZİNİ	V
ÇİZELERİN DİZİNİ	V
1. GİRİŞ	1
2. LİTERATÜR ÖZETİ	4
3. MATERYAL VE METOD	5
3.1. MATERYAL	5
3.2. METOD.....	5
4. TÜRKİYE'DE İHRACATA SEKTÖREL BAKIŞ	6
4.1. TÜRKİYE'DE İHRACATIN SEKTÖREL DAĞILIMI.....	6
4.2. TÜRKİYE'NİN TARIM VE TARIMA DAYALI İHRACAT GELİRLERİ	9
4.2.2. <i>Yaş Meyve ve Sebze</i>	11
4.2.3. <i>Meyve ve Sebze Mamulleri</i>	12
4.2.4. <i>Kuru Meyve ve Mamulleri</i>	13
4.2.5. <i>Fındık ve Mamulleri</i>	14
4.2.6. <i>Zeytin ve Zeytinyağı</i>	15
4.2.7. <i>Tütün ve Tütün Mamulleri</i>	15
4.2.8. <i>Kesme Çiçek</i>	17
4.2.9. <i>Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamulleri</i>	18
4.2.10. <i>Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri</i>	19
5. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN FİNANSMAN ARAÇLARI:	21
5.1. DIŞ (ULUSLARARASI) TİCARETİN TARAFLARI.....	21
5.2. DIŞ (ULUSLARARASI) TİCARETTE ÖDEME ŞEKİLLERİ.....	22
5.2.1. <i>Peşin Ödeme</i>	22
5.2.1.1. <i>Havale Şeklinde Ödeme</i>	23
5.2.1.2. <i>Nakit Ödeme</i>	23
5.2.1.3. <i>Prefinansman</i>	24
5.2.2. <i>Mal Mukabili Ödeme</i>	24
5.2.3. <i>Kabul Kredili Ödeme</i>	25
5.2.3.1. <i>Kabul Kredili Vesaik Mukabili</i>	25
5.2.3.2. <i>Kabul Kredili Mal Mukabili</i>	25
5.2.3.3. <i>Kabul Kredili Akreditif</i>	26
5.2.4. <i>Vesaik Mukabili Ödeme</i>	26
5.2.4.1. <i>Vesaik Mukabili Ödemede Taraflar</i>	27
5.2.4.2. <i>Police Çeşitleri</i>	27
5.2.5. <i>Akreditif İle Ödeme</i>	28
5.2.5.1. <i>Akreditifte Taraflar</i>	30
5.2.5.2. <i>Akreditif Çeşitleri</i>	31
5.2.5.2.2. <i>Belgeli Akreditif</i>	32
5.2.5.2.3. <i>Rücu Edilebilen Akreditif (Kabili Rücu Akreditif)</i>	32
5.2.5.2.4. <i>Rücu Edilemeyen Akreditif (Gayri Kabili Rücu Akreditif)</i>	33
5.2.5.2.5. <i>Teyitli Akreditif</i>	33

5.2.5.2.6. Teyitsiz Akreditif	34
5.2.5.2.7. Devredilebilen Akreditif	34
5.2.5.2.8. Devredilemeyen Akreditif.....	34
5.2.5.2.9. Adi Akreditif.....	34
5.2.5.2.10. Döner Akreditif.....	35
5.2.5.2.11. Bölünebilen Akreditif	35
5.2.5.2.12. Bölünemeyen Akreditif.....	35
5.2.5.2.13. Süreli Akreditif (Vadelı Akreditif).....	36
5.2.5.2.14. Süresiz Akreditif (Vadesiz Akreditif)	36
5.2.5.2.15. Kırmızı Şartlı Akreditif.....	36
5.2.5.2.16. Yeşil Şartlı Akreditif.....	37
5.2.5.2.17. Karşılıklı Akreditif.....	37
5.2.5.2.18. İhtiyat Akreditifi (Stand-By).....	37
5.2.6. Faktoring İle Ödeme.....	38
5.2.6.1. Faktoringde Taraflar	39
5.2.6.2. Yurt İçi (Ulusal) Faktoring Sistemi.....	39
5.2.6.3. Yurt Dışı (Uluslararası) Faktoring Sistemi	39
5.2.6.4. Faktoring Çeşitleri	41
5.2.6.4.1. Rücu Hakkı Saklı Faktoring	41
5.2.6.4.2. Fatura İskontosu.....	41
5.2.6.4.3. Acenta Faktoringi.....	41
5.2.6.4.4. Vade Faktoringi	42
5.2.6.4.5. Toptan Faktoring.....	42
5.2.6.4.6. Kapalı Faktoring	42
5.2.6.4.7. İkili Faktoring	43
5.2.6.4.8. Karşılıklı Faktoring.....	43
5.2.6.4.9. Gayr-ı Kabili Rücu Faktoring	44
5.2.7. Forfaiting İle Ödeme	44
5.2.8. Export Leasing.....	46
5.2.8.1. Export Leasingde Taraflar	47
6. DIŞ (ULUSLAR.) TİCARETTE KULLANILAN YÖNTEMLERİN KARŞILAŞTIRILMASI	48
6.1. DOĞRUDAN ÖDEME ARAÇLARININ AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI	48
6.2. KREDİLİ ÖDEME ARAÇLARININ KARŞILAŞTIRILMASI.....	49
6.3. FAKTORİNG İLE FORFAİTING'İN KARŞILAŞTIRILMASI	51
6.3.1. Faktoring ve Forfaiting'in Avantajları.....	53
6.3.2. Faktoring ve Forfaiting'in Dezavantajları.....	54
6.4. LEASING'IN AVANTAJ VE DEZAVANTAJLARI.....	55
6.4.1. Leasing'in Avantajları	55
6.4.2. Leasing'in Dezavantajları	56
7. ULUSLAR ARASI TİCARETİN RİSKLERİ VE ÖNEMİ	57
8. SONUÇ VE ÖNERİLER	59

ŞEKİLLER DİZİNİ

ŞEKİL 5.2.2.1. MAL MUKABİLİ ÖDEMENİN İŞLEYİŞ BİÇİMİ	24
ŞEKİL 5.2.4.1. VESAİK MUKABİLİ ÖDEMENİN İŞLEYİŞ BİÇİMİ.....	27
ŞEKİL 5.2.5.1. AKREDİTİF İLE ÖDEMENİN İŞLEYİŞ BİÇİMİ (KAYA S. SAYFA 20).....	29
ŞEKİL 5.2.6.3.1. YURT DIŞI FAKTORİNG SİSTEMİNİN İŞLEYİŞ BİÇİMİ (TOMANBAY M. SAYFA 175)	40
ŞEKİL 5.2.7.1. FORFAİTING SİSTEMİNİN İŞLEYİŞ BİÇİMİ (AKGÜÇ Ö. SAYFA 637).....	45

ÇİZELGELER DİZİNİ

ÇİZELGE 4.1.2. EN FAZLA İHRACAT ARTIŞI GÖSTEREN İLK BEŞ SEKTÖR VE ULAŞTIKLARI İHRACAT DEĞERLERİ	8
ÇİZELGE 4.1.3. TARIM SEKTÖRÜ İHRACATINDA, TOPLAM İHRACAT İÇERİSİNDE EN YÜKSEK PAYA SAHİP BEŞ ALT SEKTÖR.....	8
ÇİZELGE 4.1.4. TARIM SEKTÖRÜNÜN TÜM ALT SEKTÖRLERİ İTİBARIYLA EN YÜKSEK ARTIŞ GÖSTEREN BEŞ ALT SEKTÖRÜ	9
ÇİZELGE 4.2.1. TOPLAM İHRACAT İÇERİSİNDE EN YÜKSEK PAYA SAHİP OLAN İLK BEŞ ALT SEKTÖR.....	9
ÇİZELGE 4.2.2. TARIM SEKTÖRÜNÜN TÜM ALT SEKTÖRLERİ İTİBARIYLA EN YÜKSEK ARTIŞ GÖSTEREN BEŞ ALT SEKTÖRÜ	10
ÇİZELGE 6.1.1. DOĞRUDAN ÖDEME ARAÇLARININ SWOT ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ.....	49
ÇİZELGE 6.2.2. KREDİLİ ÖDEME ARAÇLARININ SWOT ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ	50
ÇİZELGE 6.3.1. FAKTORİNG VE FORFAİTING'İN SWOT ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ.....	52
ÇİZELGE 6.4.1. LEASING İLE KİRALAMANIN SWOT ANALİZİ İLE DEĞERLENDİRİLMESİ.	56

1. GİRİŞ

Finansman; bir işletmenin ihtiyaç duyduğu fonların uygun şekilde temini ve kullanılmasıdır. Bu kaynaklar işletmelerin üretim, pazarlama ve yine refinansman gibi alanlarında kullanılabilir.

Bir ülkede yapılan işleri belirli bir bölümü dış ülkelerle ilişkilidir. İhraç etmek, ithal etmek, dış ülkelere borç para almak, alınan paraları geri ödemek, yabancı ülkelerde yatırım yapmak gibi sayılabilir. dış ticaret doğal ve ekonomik nedenlerle yapılmaktadır. Doğal nedenler dış ticaretin en eski nedenlerinden biri olan mutlak üstünlük yasasının doğuşuna sebep olmuştur. Doğal nedenler yeryüzünde var olan kaynakların coğrafya üzerinde eşit dağılmayışından kaynaklanmaktadır. Doğa bazı kaynakları belli yerlere az ya da fazla vermiştir. Yeraltı kaynakları bunlara gösterilecek en belirgin örneklerdir. Her ülkede ihtiyacı kadar petrol, kömür vs. maden bulunmamaktadır. Bazı ülkelerde ise ihtiyaçtan çok fazladır. Mutlak üstünlük denilen bu durum dış ticaretin doğal ve ilk sebebidir.

Kendine yetecek kadar hammadde ve doğal kaynağı bulunmayan ülkeler ihtiyaçlarını diğer ülkelerden ithal etmektedir. Bu ancak dış ticaretle sağlanır. İklim şartları ve belli ürünlerin sadece belirli ülkelerde üretilmesi de dış ticaretin bir başka gerekçesidir. İkinci kategori ise tamamen ekonomik üstünlüğe dayalıdır. Ekonomik faaliyetlerin ve üretimin rasyonelleşmesi ancak dış ticaretle mümkün olabilecektir. İhracatın geliştirilmesine ağırlık verilen politikaların ekonomik kalkınma açısından da yararlı sonuçlar vereceğini öne süren görüşler bulunmaktadır.

1. İthal ikamesine göre (miktar kısıtlamaları, gümrük vergileri gibi koruyucu tedbirlerle yerli sanayiinin geliştirilmesi ve yurt içinde sanayii özendirici tedbirlerin alınmasıdır) ihracatın teşvik edilmesinin maliyeti daha düşüktür.
2. İhracatın çeşitli nedenlerle ve araçlarla sınırlandırılması iç piyasayı daha karlı kılmakta ihracata yönelmeyi önleyici rol oynamaktadır.
3. Uluslar arası ortamda rekabetçi şartların zorlanması ile iç endüstriler maliyet, kalite ve pazarlama çabaları artacaktır.
4. Geleneksel ürünlerde seyreden aleyhte ticaret hadleri sanayi ürünlerinin ihracatının artırılmasıyla azalabilecek bu da ekonomik gelişme açısından olumlu etkiler doğuracaktır.

Ayrıca alternatif sanayileşme stratejilerinin etkileri üzerinde yapılan uygulamalı çalışmalarda ihracata yönelik politikalar uygulayan ülkelerin ihracatta daha başarılı sonuçlar aldığını ortaya koymuştur. Cumhuriyetin kuruluşundan beri çeşitli zamanlarda özellikle dış ticarete liberalleşme eğilimleri görülmekle beraber, 1980'e kadar ithal ikamesi politikalarının uygulandığı görülmektedir. Her ne kadar bu uygulamalar kimi zamanlarda başarılı sonuçlar vermiş olsa bile aşırı korumacılığın sürdürülmesi ve zamanında gerekli politika değişikliklerinin yapılmaması nedeniyle yatırımlarda verimlilik düşmüş istihdam yaratmada maliyetler yükselmiştir. Buna bağlı olarak yüksek maliyetli bir ithal ikamesi uygulaması ortaya çıkmıştır. 24 Ocak 1980'den sonra ise ağırlık ihracatın teşvikine verilmiştir.

Bir ülkenin ihracatını teşvik etmede kullanabileceği değişik araçlar bulunmaktadır. Bu araçları zaman zaman farklı şekillerde ve birlikte kullanabilmektedir. Kısaca özetlenecek olursa bu araçlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

1. Tarife koruyucu ve ihracat vergileri

- a. Koruyucu tarifeler ve kotalar
- b. İhracat vergileri

2. Prim sistemi

- a. İhracatçının döviz tutma yetkisi :
- b. Döviz tahsisi :
- c. Çoklu kur uygulaması :
- d. İhracat bonoları ve sertifikaları :

3 - mali teşvikler

- a. Antrepo veya serbest bölge uygulaması
- b. İhracatta vergi iadesi
- c. Vergi muafiyeti ve indirimler

4. Finansal teşvikler

- a. İhracat kredileri
- b. İhracat kredi sigortası
- c. Ucuz girdi temini

5. Pazarlama yardımları

İhracat gelişmekte olan ÷lkelerde kalkınmanın önemli bir aracıdır. İhracatı geliştirmek hacim olarak büyüme ve ihraç mallarının çeşitlenmesidir. Az gelişmiş ÷lkelerin ihraç kazançlarının büyük bir kısmı tarım ürünleri ve buna benzer ilk basamak mallardan oluşmaktadır. Bu tür ürünler genellikle fiyat istikrarsızlığıyla karşı karşıyadır. Dolayısıyla az gelişmiş ÷lkelerin bunlar yerine sanayi malları ihracatını arttırmaları daha doğru olacaktır. Ancak bu tür malların ihracatı bir çok zorunlulukla karşı karşıyadır. İlk grup olarak sayılabilecek olanlar; tarife, miktar kısıtlamaları, ve diğer tarife dışı engellerdir. Diğer taraftan bu tip ürünlerin genellikle çeşitli avantajlar sağlayan gelişmiş ÷lke piyasalarından alınması tercih edilmektedir. Son grupta ise kalite, fiyat, teslim zararı gibi faktörler yer alır.

Bu çalışmanın temel amacı, dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin, Türkiye'nin tarım ve tarıma dayalı sanayi ürünleri ihracatı açısından karşılaştırılmalı olarak incelenmesidir. Tarım ve tarıma dayalı sanayiler Türkiye'nin GSMH'da ve dışticaretinde önemli bir paya sahiptir. Ancak bu işletmelerin, tarımın kendine has özellikleri nedeniyle arz esnekliğinin düşük olmasından kaynaklanan finansman sorunları bulunmaktadır.

İhracatta yaşanan finansal problemlerin çözümü açısından, doğrudan ödeme, akreditif, faktoring, forfaiting ve export leasing gibi dış ticaret ödeme yöntemleri karşılaştırılmalı olarak incelenmiştir. Gerek dış ticareti oluşturan taraflar (ihracatçı-ithalatçı) açısından gerekse tarıma dayalı sanayiler açısından dış ticarete kullanılan yöntemlerin avantajlı ve dezavantajlı yönleri ortaya konmuştur. Bununla beraber ticaretin birbirinden farklı ÷lkeler arasında gelişmesinden ve yapılacak ticarete konu olan ÷lkenin siyasi ve ekonomik yapısının farklı olmasından dolayı ortaya çıkabilecek risklerin neler olduğu açıklanmaya çalışılmıştır.

2. LİTERATÜR ÖZETİ

Sudi Apak 1995. Uluslararası Finansal Teknikler adlı eserinde, klasik ödeme araçları, akreditif ve kredili ödeme araçlarını karşılaştırarak anlatmış ve ülke riski kavramından bahsetmiştir.

“Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı” adlı eserinde Nuri Avcı, gelişmekte olan ülkelerde dış ticaretin geliştirilmesi için gerekli önlemlerden bahsetmiştir. Bunun yanında dış ticaretin geliştirilmesi için gerekli olan ayaklardan birinin dış ticaretin finansmanı olduğuna işaret etmiştir.

1995 yılında Ömer Nasuhi Şahin tarafından hazırlanan “Dış Ticaretin Finansman Teknikleri ve Türkiye’de İthalat- İhracat Rejimi” adlı doktora çalışmasında, Dış ticarete kullanılan belgeler, Türkiye’nin dış ticaret uygulamaları ve kullanılan finansal teknikler karşılıklı olarak ele alınmıştır.

1998 yılında Ferhat Fırat tarafından hazırlanan “İhracat Desteklenmesinde İhracat Kredi Sigortasının Önemi ve Alternatif Dış Ticaret Teknikleri İle Karşılaştırılması” adlı yüksek lisans çalışmasında, ihracat kredilerinden ve kredi sigortalarından bahsederek bunların diğer finansman araçları ile karşılaştırmasını yaparak uygulamadaki alternatiflerinden bahsetmiştir.

Awral A. Rashid, 2003 yılında hazırladığı “Dış Ticaretin Alternatif Finansman Kaynakları ve Uygulamaları” adlı eserinde dış ticarete kullanılan yöntemleri mukayese ederek işletmeler açısından avantaj ve dezavantajlarını ortaya koymaya çalışmıştır.

3. MATERYAL VE METOD

3.1. Materyal

Çalışma literatüre dayalı bir çalışmadır. Çalışmanın amacı uluslar arası ticarete kullanılan finansal yöntemlerin karşılaştırmalı olarak ele alınmasıdır. Kullanılan yöntemler ve çeşitleri ile ilgili özellikler ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Bunun yanında Türkiye'nin ihracat performansı ikincil verilerden yararlanarak ele alınmıştır. İGEME ile yapılan yüz yüze görüşmeler ile de tarım ve tarıma dayalı sanayi ürünlerine yönelik olarak pratikte kullanılan yöntemlerin neler olduğu belirlenmiştir.

3.2. Metod

Çalışmada metod olarak deskriptif analizden yararlanılmıştır. Ele alınan finansal yöntemlerin avantajlı ve dezavantajlı yönleri karşılaştırmalı olarak gösterilmiştir. Buradan hareketle tarım ve tarıma dayalı ihracat için uygun olan yöntemlerin avantajları ve sorunlar ortaya konmaya çalışılmıştır.

Her bir finansal araca yönelik olarak avantajlı ve dezavantajlı yönleri ayrı ayrı ele alınmıştır. Uluslararası ticarete karşılaşılan ülke riskleri de ele alınarak son olarak tüm finansal araçlara yönelik olarak toplu bir değerlendirme yapılmış ve SWOT analizi ile durum değerlendirilmiştir.

4. TÜRKİYE'DE İHRACATA SEKTÖREL BAKIŞ

4.1. Türkiye'de İhracatın Sektörel Dağılımı

Türkiye ihracatı son yıllarda göstermiş olduğu yüksek performans ile ekonomik büyümenin temel unsurlarından olmuştur. Türkiye 2003, 2004 ve 2005 yıllarında OECD ülkeleri arasında en yüksek oranlı Gayrisafi Yurt İçi Hasıla artışını gerçekleştirirken, 2004 yılında %33,7, 2005 yılında %16,3 ve 2006 yılında ise %15,9 oranında artan ihracatımız büyümeyi önemli oranda etkilemiştir.

Dünya ekonomisinin 2005 yılında %4,9 oranında büyümesinin ardından, 2006 yılında %5 oranında bir hızla büyüme kaydettiği tahmin edilmektedir. Türkiye'de ise 2005 yılında Gayrisafi Milli Hasıla %7,6; Gayrisafi Yurt İçi Hasıla ise %7,4 seviyesinde artmış ve küresel ortalamaların üzerinde bir performans kaydedilmiştir.

Türkiye ihracatı 2005 yılında, 2003 ve 2004 yıllarında gösterdiği oransal artışın altında bir yükseliş kaydetmesine rağmen, ekonomik gelişmeler üzerindeki temel etkenlerden biri olmaya devam etmiştir. **Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)** verilerine göre 2005 yılı ihracatımız 2004 yılına göre %16,3 oranında artarak 73,476 milyon dolar olmuştur. Yine TÜİK verilerine göre, 2006 yılının Ocak-Aralık döneminde 2005 yılının aynı dönemine göre ihracatımız %15,9 oranında artarak 85,141 milyon dolar olmuştur.

İhracatçı Birlikleri kayıtlarına göre, 2006 yılının Ocak-Aralık döneminde ise Türkiye ihracatı 2005 yılının aynı dönemine göre %16,8 oranında artarak 85,761 milyon dolar olmuştur.

2006 yılında ihracatımızın sektörel yapısına bakıldığında, Türkiye ihracatında %11,4 oranında payı olan tarım ürünleri ihracatının 2005 yılının aynı dönemine göre %5,9 oranında artarak 9,8 milyar dolar seviyesine ulaştığı görülmektedir. Madencilik ürünleri ihracatının ise genel Türkiye'nin genel ihracatında ki payı %2,4 oranında olup; sektörün yıllık ihracat artışı %36,4 oranı seviyesindedir. Türkiye ihracatının %86, 'sini oluşturan sanayi ürünleri ihracatı 2006 yılında %17,9 oranında artmıştır. Sanayi ürünlerinin Türkiye'nin genel ihracatı içerisindeki yüksek payı nedeniyle, söz konusu ürünlerin ihracat artış hızı, genel ihracat artışında belirleyici olmuştur.

2006 yılı Ocak-Aralık dönemine ait ihracatçı birliklerinin kayıtlarından derlenen verilere göre, sektörel olarak dağılım aşağıdaki şekilde olmuştur. 2006 Yılı Ocak-Aralık dönemi ihracatı, 2005 yılının aynı dönemine göre %16,8 oranında artışla 85,8 milyar dolar

olarak gerekleŒmiŒtir. Bu dönemde toplam ihracatın %86,2'lik kısımlını sanayi ürünleri, %11,4'lk kısımlını tarım ürünleri ve %2,4'lk kısımlını ise madencilik ürünleri oluŒturmuŒtur.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde, sanayi ürünleri ihracatı %17,9 oranında artıŒla 73,9 milyar dolar, tarım ürünleri ihracatı %5,9 oranında artıŒla 9,8 milyar dolar ve madencilik ürünleri ihracatı ise %36, oranında artıŒla 2,1 milyar dolar olarak gerekleŒmiŒtir.

Alt sektörler itibariyle ihracatta **en fazla paya** sahip olan ilk beŒ sektör ve toplam ihracatımız içerisindeki payları aŒağıdaki gibidir:

Çizelge 4.1.1. Alt sektörler itibariyle ihracatta en fazla paya sahip olan ilk beŒ sektör ve toplam ihracat içerisindeki paylar

	% PAY	DEĞER (milyar \$)
TaŒıt Araçları ve Yan Sanayi	%18,1	15,5
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	%16,3	13,9
Demir ve Demir DıŒı Metaller	%14,9	12,7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	%10,2	8,8
Elektrik-Elektronik	%9,4	8,1

Kaynak: İgeme

En fazla ihracat **artıŒı** gösteren ilk beŒ sektör ve ulaŒtıkları ihracat değerleri aŒağıdaki gibidir:

Çizelge 4.1.2. En fazla ihracat artışı gösteren ilk beş sektör ve ulaştıkları ihracat değerleri

	% ARTIŞ	DEĞER (milyar S)
Madencilik Ürünleri	%36,4	2,1
Demir ve Demir Dışı Metaller	%31,3	12,7
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	%29,2	8,8
Taşıt Araçları ve Yan Sanayi	%22,9	15,5
Makine ve Aksamları	%21,8	4,1

Kaynak: İgeme

Tarım sektöründe ise 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde ihracat % 5,9 oranında artarak 9,8 milyar dolara ulaşmıştır. Tarım sektörü ihracatında, toplam ihracat içerisinde **en yüksek paya** sahip beş alt sektör ise aşağıdaki gibidir:

Çizelge 4.1.3. Tarım sektörü ihracatında, toplam ihracat içerisinde **en yüksek paya** sahip beş alt sektör

	% PAY	DEĞER (milyar S)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar	%3,0	2,6
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	%1,8	1,5
Fındık ve Mamulleri	%1,7	1,5
Yaş Meyve ve Sebze	%1,3	1,2
Meyve Sebze Mamulleri	%1,0	0,815

Kaynak: İgeme

Alt sektör bazında ihracat değerlerindeki değişim oranları ve ihracat hacimleri göz önüne alındığında, tarım sektörünün tüm alt sektörleri itibariyle **en yüksek artış** gösteren beş alt sektörü aşağıdaki gibidir:

Çizelge 4.1.4. tarım sektörünün tüm alt sektörleri itibariyle **en yüksek artış** gösteren beş alt sektörü

	% ARTIŞ	DEĞER (milyar S)
Tütün	% 21,2	0,683
Yaş Meyve ve Sebze	%18,8	1,20
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar	%18,7	2,60
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	%16,7	1,60
Kesme Çiçek	%16,1	4,10

Kaynak: İgeme

4.2. Türkiye'nin Tarım Ve Tarıma Dayalı İhracat Gelirleri

Türkiye'nin 2006 yılında tarım sektörüne ait ihracatı % 5,9 oranında artarak 9,8 milyar dolara ulaşmıştır. Toplam ihracat içerisinde en yüksek paya sahip olan ilk beş alt sektör sıralaması şu şekildedir.

Çizelge 4.2.1. Toplam ihracat içerisinde en yüksek paya sahip olan ilk beş alt sektör

	% PAY	DEĞER (milyar S)
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar	%3,0	2,6
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	%1,8	1,5
Fındık ve Mamulleri	%1,7	1,5
Yaş Meyve ve Sebze	%1,3	1,2
Meyve Sebze Mamulleri	%1,0	0,815

Alt sektör bazında ihracat değerlerindeki değişim oranları ve ihracat hacimleri dikkate alındığında, tarım sektörünün tüm alt sektörleri itibariyle en yüksek artış gösteren beş alt sektörü aşağıdaki gibi ortaya çıkmaktadır.

Çizelge 4.2.2. tarım sektörünün tüm alt sektörleri itibariyle en yüksek artış gösteren beş alt sektörü

	% ARTIŞ	DEĞER (milyar \$)
Tütün	% 21,2	0,683
Yaş Meyve ve Sebze	%18,8	1,2
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar	%18,7	2,6
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	%16,7	1,6
Kesme Çiçek	%16,1	41,1

Kaynak: İgeme

Tarım alt sektörlerinin 2006 yılı Ocak-Aralık dönemi içerisindeki ihracat performanslarının genel değerlendirmesi aşağıdaki şekildedir.

4.2.1. Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri

Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri sektörü Türkiye geneli 2006 yılı Ocak-Aralık dönemi ihracatı 2005 yılının aynı dönemine göre, miktar olarak %1,02, değer olarak da %18,8 oranında artış göstererek 2,2 milyar dolardan 2,6 milyar dolara yükselmiştir.

Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri sektörü içinde yer alan mal gruplarından ‘Pastacılık, Kakaolu Mamuller ve Şeker Mamulleri’ mal grubu, en çok ihracatın gerçekleştirildiği grup olmuştur.

Sektörde öne çıkan diğer mal grupları ise, pastacılık ürünleri ve bitkisel yağlar mal gruplarıdır. Pastacılık ürünleri mal grubunun ihracatı 2005 yılındaki seviyesinden miktar bazında %7, değer bazında %14 oranında artarak 402,7 milyon dolar seviyesine çıkmıştır. Bitkisel yağlar ihracatında yaşanan artış nispeten çok yüksek oranlardadır. Bu mal grubunda miktar bazında %58, değer bazında %59’luk artış ile 2006 yılında 329,7 milyon dolarlık ihracat gerçekleşmiştir.

Sektörde yer alan mal grupları arasında 150 milyon dolar üzerinde ihracatın

gerçekleştirildiği diğer mal grupları ise değirmencilik ürünleri, şekerlik mamulleri, bakliyat, kakaolu mamuller ve hububat gruplarıdır. Değirmencilik ürünleri mal grubunun 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde gerçekleştirdiği ihracat 307,6 milyon dolar, şekerlik mamulleri mal grubunun ihracatı 287,7 milyon dolar, bakliyat grubunun ihracatı 250,2 milyon dolar olarak gerçekleşirken kakaolu mamuller grubunun ihracatı 277,5 milyon dolar ve hububat mal grubunun ihracatı 191,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Sektörün mal grupları içerisinde en hızlı artış gösteren kategorisi miktar bazında %68, değer bazında %59 artış ile bakliyat grubu olmuş ve ihracatı 250,2 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bitkisel yağlar mal grubunu ihracatı ise artış sıralamasında ikinciliği almış ve en çok ihracatın (329,7 milyon dolar) gerçekleştirdiği üç mal grubundan biri olmuştur. Artış sıralamasında üçüncü olan mal grubu miktar bazında %46, değer bazında %53 artış ile hububat grubu olmuş; bu grubun ihracat değeri 191,9 milyon dolar olmuştur.

Anılan dönemde, **Avrupa Birliği** ülkelerine (yeni üye olan 10 ülke dahil) ihracatımız 2005 yılının aynı döneminde göre değer olarak %23,8 oranında artarak 328,5 milyon dolardan, 406,8 milyon dolara yükselmiştir. Bu dönemde değer bazında en büyük ihracat artışının gerçekleştirildiği ülke grubu %62,2'lik değer artışıyla 250,2 milyon dolara ulaşan **Körfez Ülkeleri** olmuştur. **Eski Doğu Bloğu** ülkeleri grubuna ihracatımız 2005 yılında 270,1 milyon dolar iken 2006 yılında 274,7 milyon dolara ulaşmıştır. **Türk Cumhuriyetlerine** yapılan ihracatımız ise değer bazında %19,6 artmış ve 111 milyon dolara yükselmiştir.

2006 yılı Ocak–Aralık döneminde en çok ihracat gerçekleştirilen ilk 10 ülke sırasıyla, 521,6 milyon dolarla Irak, 106,9 milyon dolarla Libya, 100,9 milyon dolarla Suriye, 97,5 milyon dolarla Almanya, 84 milyon dolarla Suudi Arabistan, 69,8 milyon dolarla Cezayir, 66,2 milyon dolarla İsrail, 57,9 milyon dolarla Gürcistan, 56,1 milyon dolarla İtalya ve 54,3 milyon dolarla Avrupa Serbest Bölge'dir.

4.2.2. Yaş Meyve ve Sebze

Yaş meyve, sebze ve narenciye ihracatı 2006 yılının Ocak-Aralık döneminde 2005 yılının aynı dönemine göre miktarda %17, değerde %19 oranında artarak 1,151 milyar dolara ulaşmıştır.

Gruplar içerisinde 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde 479 milyon dolar ihracat ile **narenciye** ilk sırada yer almıştır. Narenciye ihracatında, geçen yılın aynı dönemine göre miktarda %19, değerde ise %18 oranında artış olmuştur.

Taze meyve, 2006 yılında 2005 yılına göre değerinde %15 miktarda ise %3'lük artış ve toplam 331,9 milyon dolarlık ihracat rakamı meydana getirmiştir. **Turunçgil** ürünleri içerisinde **limon** 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde geçen senenin aynı dönemine göre ihracatta düşüş yaşamasına rağmen 156,5 milyon dolarlık ve %33'lük bir payla ihracatta ilk sırada yer almıştır.

Yaş meyve, sebze ve narenciye sektöründe 2006 yılında en fazla ihracatı yapılan madde değer bazında 176,9 milyon dolar ve miktarda 306,1 bin ton ile domates olmuştur. Bunu değerinde 156,5 milyon dolar ve miktarda 329,2 bin ton ile limon takip etmiştir.

Ülke bazında ise değerinde 336,2 milyon dolar ve miktarda 616,1 bin ton ile **Rusya Federasyonu** ilk sırada yer alırken **Almanya, Ukrayna, Romanya** ve **Suudi Arabistan** değer bazında en fazla ihracat yapılan diğer ülkeler olarak sıralanmaktadır.

Irak en önemli değişim gösteren ülke olarak dikkat çekmektedir. Yaş meyve, sebze sektörünün Irak'a ihracatı %206 artarak 27,7 milyon dolara ulaşmıştır.

Genel değerlendirme olarak, narenciye ve taze meyve ihracatımızda, Avrupa pazarında talep artışı ve rakip üretimin azlığı, Doğu Avrupa pazarlarına yapılan portakal, limon ve mandalina ihracatının artması gibi nedenler artışı destekleyen unsurlar olmuştur.

4.2.3. Meyve ve Sebze Mamulleri

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam ihracatımız içerisinde %1 paya sahip olan **meyve** ve **sebze mamulleri** ihracatı 2005 yılının aynı dönemine göre miktar bazında %11 oranında azalış ile 1,085 milyon tondan 956,1 milyon tona düşerken, değer bazında %4,8 oranında artışla 777,2 milyon dolardan 815 milyon dolara yükselmiştir.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde, 2005 yılının aynı dönemine göre meyve ve sebze mamulleri ihracatı içerisinde **meyve** ve **sebze konserveleri** %6 oranında artışla 136,5 milyon dolara ulaşmış, **domates konservesi-salçası** ihracatı %19 oranında azalışla 120,2 milyon dolar, **meyve** ve **sebze suları** ihracatı 514 oranında artışla 106,6 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. **Kurutulmuş sebze** ihracatımız %25 oranında artışla 55,5 milyon dolar, **hazır yemek** ihracatımız ise %1 oranında artışla 56,7 milyon dolar olmuştur.

Ayrıca diğer gruplardan, **meyve konserveleri** ihracatı %1 oranında azalırken, **gazlı sular-maden suları-gazozlar** ihracatı ise %2 oranında arttığı **dondurulmuş meyve** ihracatının %18 oranında artarak 19,7 milyon dolara ulaştığı görülmüştür.

Türkiye geneli **meyve** ve **sebze mamulleri** 2006 yılı Ocak-Aralık dönemi ihracatının %86'sı ilk 20 ülkeye gerçekleşmiştir. İhracat sıralamasında 1. sırada yer alan **Almanya**'ya ihracatta %6 oranında azalma olmasına rağmen bu ülkenin aldığı payın %16 oranında olduğu; 2005 yılı Ocak-Aralık döneminde 4. sırada yer alan **Birleşik Krallık**'ın %27 oranında artışla 2006 yılında 2. sıraya yükselerek %10 paya sahip olduğu; 2005 yılı Ocak-Aralık döneminde 5. sırada yer alan **A.B.D**'nin 2006 yılında %55 oranında artışla 3. sıraya yükseldiği; 2005 yılı Ocak-Aralık döneminde 3. sırada bulunan **Hollanda**'nın %2 oranında azalışla 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde 4. sıraya gerilediği ve 2005 yılı Ocak-Aralık döneminde 2. sırada yer alan **Irak**'ın ise %31 gibi yüksek orandaki azalışı ile 5. sıraya gerileyerek aldığı payın %12'den %8'e düştüğü görülmektedir.

4.2.4. Kuru Meyve ve Mamulleri

Kuru meyve ve **mamullerinin** ihracatı 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde %15,7 artarak 731,4 milyon dolara ulaşmış ve toplam ihracatımız içerisinde %0,9 pay almıştır.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde **çekirdeksiz kuru üzüm** ihracatı miktarda %8.5 oranında artarak 239,44 bin tona yükselmiş, değerinde ise %23,41 oranında artarak 290,8 milyon dolara ulaşmıştır. Dolayısı ile 2005 yılında 1,068 dolar/ton olan çekirdeksiz kuru üzümün ortalama ihraç fiyatı 2006 yılına gelindiğinde %13,7 artış ile 1,215 dolar/tona ulaşmıştır.

Sezon başında, başlıca üretici ülke konumunda olan Türkiye'deki rekolte yüksekliği nedeniyle alım miktarlarını kısa vadeli ihtiyaçları düzeyinde sınırlı tutan ve stok yapma yoluna gitmeyen yabancı alıcılar, zaman içinde A.B.D ve Avustralya başta olmak üzere, diğer üretici ülkelerdeki rekoltelerin düşük olduğunu anladıktan sonra Türkiye ürününe taleplerini arttırmışlar, bunun sonucunda artan taleplere bağlı olarak birim fiyatlar 2005 yılının üzerinde seyretmiştir.

Çekirdeksiz kuru üzüm ihracatının %84'ü (244 milyon dolar) **AB** ülkelerine yapılmaktadır. İhracatta **Birleşik Krallık** 78,7 milyon dolarla ilk sıradayken, bu ülkeyi 54,3 milyon dolarla Almanya, 36,2 milyon dolarla **Hollanda** ve 25,8 milyon dolarla **İtalya** izlemektedir.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde **kuru incir** ihracat miktarı %2,4 oranında artarak 49,6 bin ton, ihracat tutarı ise %14,9 oranında artarak 114,9 milyon dolar olmuştur.

Kuru incir ihracat fiyatları incelendiğinde Ocak-Aralık 2005 döneminde 2,066

dolar/ton olan ortalama ihracat fiyatının 2006 yılının aynı döneminde %12,2'lik artış ile 2,318 dolar/tona yükseldiği görülmektedir.

Kuru incir ihracatının %69,5'i Ab ülkelerine yönelik olarak yapılmaktadır. Kuru incir ihracatında ise 20,6 milyon dolarla Fransa ilk sırada yer almaktadır.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde, geçen yılın aynı dönemine kıyasla, **kuru kayısı** ihracat miktarımızın %16,2 oranında artarak 78,3 bin tona yükseldiği, ihracat tutarının da buna paralel olarak %6,1 oranında artarak 158,3 milyon dolara yükseldiği görülmektedir.

2005 yılı Ocak-Aralık döneminde 2,209 dolar/ton olan ortalama ihracat fiyatı 2006 yılının aynı döneminde %8,5 oranında azalışla 2,201 dolar/ton olmuştur. 2005-2006 sezonunda kuru kayısı rekoltesi geçen sezona göre artmış ve 124 bin tonla rekor seviyeye ulaşmıştır. Rekolte yaşanan bu artış ihracat miktarlarının artmasına sebep olmuş, ancak aynı zamanda ihracat tutarının azalmasına ve gerek iç piyasada gerekse dış piyasada fiyatların düşmesine neden olmuştur. 2006 sezonu rekoltesinin 62,111 ton tahmin edilmesi, son aylarda 2005 yılı ürünü kuru kayısı fiyatlarının artmasına neden olmuştur. Rekoltenin geçen seneye göre yarıya yakın miktarda düşmüş olması, sezon başlangıcı olan 01.08.2006 tarihinden itibaren sezonluk olarak ihraç fiyatlarında yükselme trendini getirmişse de yıl bazda fiyatlarda düşüş gözlenmektedir. Rekolte azlığı nedeniyle ihracat miktarımızda önümüzdeki dönemde göreceli bir azalma beklenmekle birlikte, ortalama fiyatlarda bir artış olacağı düşünülmektedir.

Kuru kayısı ihracatında 32,7 milyon dolarla **A.B.D** ilk sırada yer almıştır. Bu ülkeyi sırasıyla 15,4 milyon dolarla **Fransa**, 15 milyon dolarla **Birleşik Krallık**, 13,9 milyon dolarla **Almanya** ve 10,6 milyon dolarla **Avustralya** takip etmiştir.

4.2.5. Fındık ve Mamulleri

2005 yılında 209,364 ton olan Türkiye'nin **fındık** ihracatı, 2006 yılı aynı döneminde miktar bazında %18 artış ile 247,186 ton, değer bazında %24 oranında azalış ile 1,5 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Fındık ve mamulleri ihracatının toplam ihracatımız içerisindeki payı %1,7 olmuştur.

2004 ve 2005 yılları fındık fiyatlarının, iklim koşullarından kaynaklanan rekolte azlığı ve diğer faktörlerin etkisiyle olağanüstü yükselmesinden sonra, 2006 yılı ürün miktarının normalin üstünde gerçekleşeceğinin anlaşılmasını takiben fiyatlarda düşme medya gelmiştir.

Fındık ihracatının miktar olarak %18 oranında artış göstermesinin en önemli nedeni,

2005 yılı ürününde İtalya rekoltesinde meydana gelen 60,000-70,000 ton civarındaki azalma nedeniyle, bu miktar kadar fındığın Türkiye’den tedarik edilmiş olmasıdır. Bununla birlikte, fındığın insan sağlığına yönelik faydaları ve özellikle **FDA**’nın (Amerika Gıda ve İlaç Dairesi-Food and Drug Administration) ‘health claim’inin etkisi ile dünya fındık tüketiminin artış trendine girmiş olduğu da gözden uzak tutulmaması gereken bir husustur.

4.2.6. Zeytin ve Zeytinyağı

Zeytin ve zeytinyağı ihracatı 2006 yılının Ocak-Aralık döneminde geçen yılın aynı dönemine göre %31,9 oranında azalarak 270,1 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmiş ve genel ihracatımız içerisinde %0,3 oranında pay almıştır.

Zeytinyağı ihracatı 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde miktar olarak %51,5 oranında azalarak 44,2 bin tona gerilemiş, ihracat tutarı ise %39,4 oranında azalarak 185,2 milyon dolara ulaşmıştır. 2005 yılında 3,335 dolar/ton olan zeytinyağı ortalama ihraç fiyatı 2006 yılında ise %80 artış ile 4,189 dolar/tona ulaşmıştır.

2006 yılında **zeytinyağı** ihracatımızda 72,9 milyon dolarla **İtalya**, 35,3 milyon dolarla **A.B.D**, 12,1 milyon dolarla **Kanada**, 11,2 milyon dolarla **İspanya** ve 8,7 milyon dolarla **Fildişi Sahili** ilk sıralarda yer almaktadır.

Siyah zeytin ihracat miktarı 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde miktar olarak %3 azalarak 47,1 bin ton, ihracat tutarı ise %0,3 oranında artarak 63,4 milyon dolara ulaşmıştır. 2005 yılı Ocak-Aralık döneminde 1,302 dolar/ton olan ortalama ihracat fiyatı, 2006 yılının aynı döneminde %3,4 oranında artarak 1,346 dolar/tona yükseldiği görülmektedir. Aynı dönemde yeşil zeytin ihracat miktarı %16 oranında azalarak 6,7 bin ton, ihracat tutarı ise %8,7 oranında azalarak 13,3 milyon dolar düzeyinde gerçekleşmiştir.

2006 yılı Ocak-Aralık dönemi **sofralık siyah zeytin** ihracatımızda 20,2 milyon dolarla **Almanya**, 14,4 milyon dolarla **Romanya**, 4,5 milyon dolarla **A.B.D** ve 3,8 milyon dolarla **Bulgaristan** ilk sıralarda yer almıştır.

4.2.7. Tütün ve Tütün Mamulleri

2005 yılı Ocak-Aralık ayları arasında, **tütün ve tütün mamullerinin** miktar olarak 147,6 bin ton olan ihracatı 2006 yılının aynı döneminde %2,6 oranında artarak 151,5 bin tona yükselmiştir. 2005 yılı Ocak-Aralık ayları arasında değer olarak 563,8 milyon dolar olan ihracatımız 2006 yılının aynı döneminde %21,2 oranında artarak 683,4 milyon dolara olarak gerçekleşmiştir. Tütün ve tütün mamulleri ihracatının toplam ihracatımız içerisindeki payı

%0,8 olarak gerçekleşmiştir.

A Grad nevi tütünler 2006 yılı Ocak-Aralık döneminde 257,6 milyon dolar ihracat rakamına ulaşmış olup; bu tütünleri sırasıyla **Class Unic** tütünler, **B Grad**, **Kapa** ve **Kapa Kapa** tütünleri izlemektedir.

Sigara ihracatımızın miktar ve değerinde 2005 yılı Ocak-Aralık dönemine göre 2006 yılında önemli artışlar meydana gelmiştir. Bu kapsamda özel sektör tarafından gerçekleştirilen sigara ihracatında önemli artış görülürken, Tekel'in ihracatında önemli düşüş meydana gelmiştir.

Tekel ve özel sektörün ihracatının gelişimine baktığımızda, özel sektörün tütün ihracatının miktar ve değer olarak arttığı, buna karşılık Tekel'in ihracatının ise miktar ve değer olarak azaldığı görülmektedir. Ayrıca, ortalama ihraç fiyatları itibariyle kıyasladığımızda özel sektörün 2005 yılında ihraç ettiği tütünlerin ortalama fiyatlarının 2006 yılında da artış gösterdiği, buna karşılık Tekel'in ortalama ihraç fiyatlarının düştüğü görülmektedir. Bu durum, Tekel'in üretici ile sözleşme yaparak yeni ürün almak yerine, birim fiyatı yeni ürüne göre düşük olan eski yıllara ait stok tütünleri ihraç etmesinden kaynaklanmaktadır. Her ne kadar, ihraç edilen tütünler fiyat ve kalite yönünden farklılık arz eden nevi'lerden oluşsa da, genel olarak, Tekel'in düşük fiyatlı tütün satışlarının genel ortalamayı da düşürdüğü görülmektedir.

İhracatımızda önemli paya sahip ülkelerden olan **A.B.D'**ye tütün ihracatında miktar ve değer olarak önemli düşüşler görülmüştür. Toplam ihracatımız içerisinde önemli paya sahip **Avrupa Birliği** ülkelerinden **Belçika**, **Almanya** ve **Hollanda**'ya ihracatımızda önemli artışlar görülürken, **Fransa**'ya yönelik yapılan ihracatta ise miktar ve değer olarak düşüşler olmuştur. Diğer önemli alıcı ülkeler arasında yer alan **Endonezya** ve **Rusya Federasyonu**'na yönelik yapılan ihracatta ise önemli artışlar yaşanmıştır.

Türkiye'de gerçekleştirilen ve önemli ihraç ürünlerimizden olan tütün ihracatında yaşanan artış ve düşüşler; yabancı alıcının alım politikalarına, Türkiye'nin tütün stoklarına, alıcının gerek Türkiye'deki veya benzer tütünü üreten diğer ülkelerdeki fiyat hareketlerine bağlı olarak değişimler göstermektedir. Tütün ve sigara ihracatı, dünyanın hemen her tarafında yerleşik olan, ürün ve fiyat politikalarını doğrudan etki eden yabancı alıcının istekleri doğrultusunda gerçekleşmektedir. Yani bir yıl alımlarında ağırlıklı olarak Türkiye'yi tercih eden yabancı alıcı, ertesi yıl başka bir politikanın gereği olarak başka ülkeyi tercih

edebilmektedir. Bu durum, yıllara göre ihracatımızda artış ve azalışlara neden olmaktadır.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde 2005 yılının aynı dönemine göre meydana gelen artışın en temel nedeni olarak; yabancı alıcının 2007 yılının ilk üç ayında yapması beklenen alımların ağırlıklı olarak 2006 yılının Kasım ve bir miktarda Aralık ayına çekmesinden kaynaklandığı söylenebilir. 2006 yılı Kasım ayındaki artış, bir önceki döneme göre %274'dür. Ancak öne çekilen bu alımlar nedeniyle 2007 yılı ihracatının 2006 yılı rakamının oldukça altında kalacağı düşünülmektedir.

4.2.8. Kesme Çiçek

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde **kesme çiçek** ihracatımız 2005 yılının aynı dönemine göre %15 oranında artış göstererek 39,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Kesme çiçek ihracatımızın başlıca artış sebebi, mevcut çeşitler için uygun ve kaliteyi iyi yönde etkileyen hava koşullarının olumlu etkisinin yılbaşı satışlarında görülmesinden kaynaklanmaktadır. Hedef pazardaki hava koşullarının da iyi olması satışları da olumlu yönde etkilemiştir. Bu husus **Birleşik Krallık, Hollanda ve Rusya** gibi ana hedef pazarlarımızda %5-8 oranları arasındaki artışlarla daha iyi gözlenmektedir.

En önemli hedef pazarımız olan **Birleşik Krallık**'a ihracatımızda döviz bazında %7 oranında artış görülmektedir. Bu pazarda özellikle kalite standartlarına sahip ve sertifika sahibi firmaların pazarda yerlerini korudukları ve satışlarını arttırabildikleri gözlenmektedir.

Hollanda'ya ihracatımızda döviz bazında %9 oranında artış görülmüştür. Hollanda'ya ana ihraç ürünlerimiz olan karanfil ve gerberanın yanı sıra, Türkiye'de yaygın olmayan ve yeni üretilmeye başlanan diğer yeni çeşitlerin de ihracatı yapılmaktadır.

Ukrayna'ya ihracatımızda döviz bazında %36 oranında artış görülmüştür. Bu artışın nedeni, Türkiye'den gönderilen çiçeklerin kalitesinin artarak dünya standartlarına ulaşmasıdır. Türk çiçeklerine olan talep artmış olup, ürünlerimiz bu pazarın en önemli tedarikçilerinden olan Kolombiya çiçeği yerine tercih edilmeye başlanmıştır. Ayrıca kesme çiçek sektörünün bu pazarla olan ilişkilerinin fuar ve heyetler gibi etkinliklerle her geçen yıl artması da ihracat artışında önemli bir etkiye sahiptir. İhracat firmalarından alınan bilgilere göre fiyat düzeyi ve talepteki istikrar Ukrayna pazarının önemini her geçen gün arttırmaktadır. Bu pazarın önümüzdeki dönemde Rusya pazarı ile aynı öneme sahip olacağı düşünülmektedir.

İtalya'ya yapılan ihracatımız ise %558 oranında artış ile 374,652 dolar olmuştur. İtalya'ya yapılan ihracatımız ise fide ve fidan ağırlıklıdır.

Romanya'ya kesme çiçek ihracatımızda döviz bazında %15 oranında azalma görülmektedir. İhracatımızda görülen bu azalmanın nedeni, Romanya pazarında son bir yıldır uygulanan yüksek vergi oranlarıdır. Bunun yanı sıra İzmir bölgesinden gönderilen malların kalitesindeki bazı sorunların da bu azalışa neden olduğu düşünülmektedir. Romanya'nın uyguladığı yüksek vergiler nedeniyle bu ülkeye olan ihracatımızın bir kısmı da Yunanistan üzerinden gönderilmeye başlanmıştır.

4.2.9. Canlı Hayvan, Su Ürünleri ve Mamulleri

Canlı hayvan, su ürünleri ve mamulleri sektörü Türkiye geneli 2006 yılı Ocak-Aralık dönemi ihracatı 2005 yılının aynı dönemine göre miktar olarak %7,8 oranında, değer olarak da %10,2 oranında artarak 456,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Canlı hayvan ve su ürünleri ihracatının toplam ihracatımız içerisindeki payı %0,5 olarak gerçekleşmiştir.

Canlı hayvan, su ürünleri ve mamulleri sektörü içinde yer alan mal gruplarından balıklar ve su ürünleri mal grubu en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz grup olmuştur. Balıklar ve su ürünleri ihracatı 2005 ve 2006 yılı Ocak-Aralık dönemleri karşılaştırıldığında miktar bazında %3,1 oranında, değer bazında %11,7 oranında artarak 274,7 milyon dolar olarak gerçekleştirilmiştir.

Sektörde öne çıkan diğer mal grubu ise **süt ve süt ürünleri** mal grubudur. Süt ve süt ürünleri mal grubunun ihracatı miktar bazında %38,5 oranında, değer bazında %44,8 oranında artarak 54,4 milyon dolardan 78,8 milyona yükselmiştir. **Hayvan menşeli** diğer ürünler grubunda yapılan ihracatta yaşanan düşüş, kuş gribi ve sektörde yaşanan 5179 numaralı kanun ile ilgili sıkıntılardan kaynaklanmaktadır.

Sektörde ihracatı değer olarak artan önemli mal grupları, **giyim aksesuarları, canlı hayvanlar, süt ve süt ürünleri** olmuştur. Giyim aksesuarları mal grubunun ihracatı miktar bazında %95,3 oranında gerilerken, değer bazında %448,9 oranında artmıştır. Canlı hayvanlar mal grubunun ihracatı miktar bazında %16,2 oranında gerilerken, değer bazında %76 artmıştır. Canlı hayvanlar mal grubunun ihracatı 2006 yılı Ocak-Aralık dönemi içinde 8,8 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Süt ve süt ürünleri mal grubunun ihracatı ise değer bazında %44,8 oranında artarak 78,8 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Hayvansal ürünler ihracatımız ise değer bazında %17,6 oranında azalarak 61,2 milyon dolardan 50,4 milyona gerilemiştir.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde, **Avrupa Birliği ülkelerine** (yeni üye 10 ülke dahil)

ihracatımız 2005 yılının aynı dönemine göre değer olarak %7,3 oranında artarak 204,3 milyon dolardan 219,2 milyon dolara yükselmiştir.

Eski Doğu Bloğu ülkelerine ihracatımız 2005 yılında 21,1 milyon dolarken, 2006 yılında 6,8 milyon dolar olarak gerçekleşmiş ve %67,7 oranında düşüş olmuştur. **Türk Cumhuriyetleri**'ne ihracatımız 2006 yılında %11,9 oranında artarak 16 milyon dolardan 17,9 milyon dolara çıkmıştır. Körfez ülkelerine yapılan ihracatımız ise değer bazında %16 oranında artarak 33,5 milyon dolara yükselmiştir.

2006 yılı Ocak-aralık döneminde **Irak, Hollanda ve Azerbaycan**'a yapılan ihracat önemli miktarda artmış olup; sektör ihracatında Japonya 77,9 milyon dolarla ilk sırada, İtalya ise 55,1 milyon dolarla ikinci sırada yer almıştır.

4.2.10. Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri

Ağaç mamulleri ve orman ürünleri sektörü Türkiye geneli 2006 yılı Ocak-Aralık dönemi ihracatı 2005 yılının aynı dönemine göre, miktar olarak %28,9 oranında, değer olarak ise %37,9 oranında artış göstererek 1,5 milyar dolardan 2,1 milyar dolara yükselmiştir.

Ağaç mamulleri ve orman ürünleri sektörü içinde yer alan mal gruplarından **kağıt ve karton** mal grubu en çok ihracatın gerçekleştiği grup olmuştur. Kağıt ve karton ihracatı 2005 ve 2006 yılı Ocak-Aralık dönemi karşılaştırıldığı zaman değer bazında %8,8 oranında artarak, 639,2 milyon dolardan 695,4 milyon dolara yükselmiştir.

Sektörde öne çıkan diğer mal grupları ise, **gemiler ve suda yüzen taşıtlar ve ahşap mobilyalar** mal gruplarıdır. Gemi ihracatı 2005 yılındaki seviyesinin miktar bazında %235,8 oranında, değer bazında %197,4 oranı üzerinde gerçekleşerek 492,1 milyon dolar seviyesine yükselmiştir. **Ahşap mobilyalar** ihracatında yaşanan artış, miktar bazında %11,3 oranında, değer bazında %16,7 ile sınırlı kalmıştır. 2006 yılında 416 milyon dolarlık ahşap mobilya ihracatı gerçekleşmiştir.

Sektörün mal grupları içerisinde en hızlı artış gösteren grup, miktar bazında %235,8 oranında, değer bazında %197,4 oranında artış ile **gemiler ve suda yüzen taşıtlar** mal grubu olmuştur.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde, **Avrupa Birliği** ülkelerine (yeni üye 10 ülke dahil) ihracatımız 2005 yılının aynı dönemine göre değer olarak %48,4 oranında artarak 463,6 milyon dolardan 688,3 milyon dolara yükselmiştir. Bu dönemde değer bazında en büyük

ihracat artışının gerçekleştirildiği ülke grubu %48,4 oranlı değer artışı ile Avrupa Birliği ülkeleri olmuştur.

Körfez Ülkelerine ihracatımız ise değer bazında %23,7 oranında artış göstererek 133,2 milyon dolardan 164,1 milyon dolara çıkmıştır. **Eski Doğu Bloğu** ülkelerine ihracatımız aynı dönemde 263 milyon dolardan 319 milyon dolara yükselmiştir. **Türk Cumhuriyetlerine** yapılan ihracat ise değer bazında %29,23 oranında artarak 129,6 milyon dolar olmuştur.

2006 yılı Ocak-Aralık döneminde en çok ihracat gerçekleştirdiğimiz ilk 10 ülke sırasıyla, 118 milyon dolarla **İran**, 113,8 milyon dolarla **Irak**, 97,3 milyon dolarla **Yunanistan**, 94,4 milyon dolarla **Birleşik Krallık**, 91,7 milyon dolarla **İsveç**, 78,6 milyon dolarla **Fransa**, 76 milyon dolarla **Almanya**, 71 milyon dolarla **Hollanda**, 69 milyon dolarla **K.K.T.C.** ve 68,1 milyon dolarla **Bulgaristan**'dır.

5. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN FİNANSMAN ARAÇLARI:

Ticaret işlemlerinde en önemli konu ödeme şeklidir. Dış ticaretin karmaşıklığı ve yapısına bağlı olarak çeşitli ödeme şekilleri gelişmiştir. Uluslararası ticaretin başarılı olabilmesi için tarafların kendilerine uygun ödeme şeklini bilmesi ve sonuçlarını değerlendirebilmesi gerekir.

Uluslararası (dış) ticarete kullanılan ödeme şekillerinin bazıları ihracatçıyı avantajlı konuma getirirken bazıları ithalatçıyı avantajlı konuma getirebilmektedir. Tarafların seçtikleri ödeme şekilleri, farklı özelliklere sahip olduklarından taraflara getirdiği risklerde seçilen ödeme şekline göre artmakta ya da azalmaktadır. Bundan dolayı kullanılacak ödeme şekli, taraflar arasında yapılacak pazarlık sonucu belirlenir ve varılan anlaşmaya göre tarafların bankaları aracılığı ile ödeme gerçekleştirilir.

Uluslararası ticarete kullanılan ödeme şekillerini şöyle sıralayabiliriz;

- 1) Peşin Ödeme
- 2) Mal Mukabili Ödeme
- 3) Vesaik Mukabili Ödeme (Poliçe yoluyla Ödeme)
- 4) Kabul Kredili Ödeme
- 5) Akreditif ile Ödeme

Bunların dışında dış ticarete kullanılan diğer finansal yöntemleri ve ödeme araçlarını aşağıdaki şekilde gösterebiliriz:

- 6) Faktoring ile Ödeme
- 7) Forfaiting ile Ödeme
- 8) Export Leasing

5.1. Dış (Uluslararası) Ticaretin Tarafları

Alıcı (İthalatçı): Mala ihtiyacı olan, satıcıyı bulan ve sipariőı veren taraftır.

Satıcı (İhracatçı): Malını satmak ve nakde dönüőtürmek isteyen, bir alıcı bulan ve satış sözleşmesi yapan taraftır.

Alıcı (İthalatçı) / Satıcı (İhracatçı) Acentesi: Satıcının malını kolaylıkla satmak için alıcı

ülkesinde Pazar araştırmaları yapmak, ticari hayatı yakından takip etmek ve spot müşteri bulmak için bulundurduğu temsilcidir.

Nakliye Acenteleri: Satılan veya alınan malların taşınma (sevk) görevi yüklenen kuruluşlardır. Sevk edilecek mallar ülkeler arasında deniz yolu, hava yolu ve kara yolu ile üç şekilde taşınmaktadır.

Sigorta Acenteleri: Malların bir ülkeden diğer ülkeye taşınırken oluşan riskleri karşılayan kuruluşlardır. Sigorta alıcı ya da satıcı tarafından düzenlettirilebileceği gibi risk satış sözleşmesinde belirtildiği gibi paylaşılabilir.

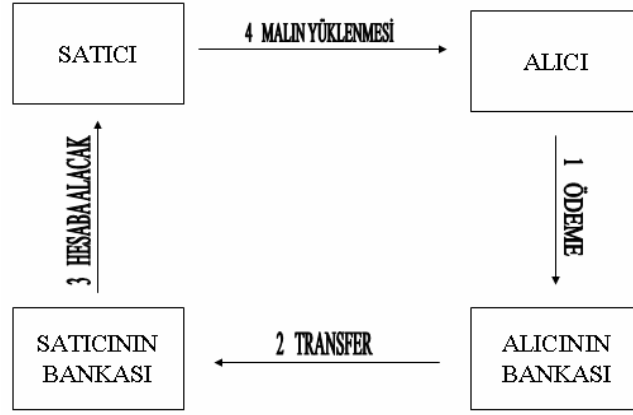
Bankalar: Alıcı adına satıcı bulamak, alıcı ve satıcıların ihtiyaçlarını anlamak ve tarafların yararına onları koruyacak optimal çözümler üretmek, taraflar arasındaki satış işlemini temsil edecek vesaiklerin hazırlanmasına yardımcı olmak, satıcıya ödemenin yapılmasına aracılık etmek, taraflar için satın alma ve satışla ilgili bedeli finanse etmek gibi görevleri üstlenen kuruluşlardır.

Hükümetler ve Ticaret Odaları: İthalatçının ülkesinde belli malların ithali çeşitli nedenlerle yasaklanmış olabilir ve alıcının ithali kısıtlanmış malları ithal edebilmesi için özel bir izin (lisans) almasını sağlayan, yabancı ülke paralarının kabul edilmesinin yasaklanması sözkonusu olduğu durumlarda, ithal edilen malın bedelinin transferinde izin alınmasını sağlayan resmi kurumlardır.

5.2. Dış (Uluslararası) Ticarete Ödeme Şekilleri

5.2.1. Peşin Ödeme

Peşin ödeme, ithalatçının ihracat gerçekleşmeden önce mal bedelini ihracatçı firmaya ödemesidir. Yani ithalatçı sipariş ettiği malın bedelini ödedikten sonra, ihracatçı tarafından malın kendisine gönderilmesidir. Ödeme genellikle ihracatçının hesabına banka havalesi, faks... Vb. yöntemlerle yapılır.



Şekil 5.2.1.1. Peşin Ödemenin İşleyiş Biçimi

Peşin ödeme şekli, ihracatçı açısından ithalatçının kaynağı olduğu bir ön ödeme niteliği taşıyarak, ihracatçıya malları hazırlamak ve sevk etmek için gerekli olan fonu sağlar. Peşin ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır. Çünkü böyle bir durumda ihracatçının müşteri bulamama riski yoktur. Uluslararası piyasalarda genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve bazen de alıcı bakımından peşin ödeme iskontolarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilir.

Peşin ödeme yönteminde oluşacak tüm riskler ithalatçı üzerinde olduğundan, ihracatçı için çok avantajlıdır. Diğer taraftan malların sevki, satıcı firmadan veya ülkenin şartlarından kaynaklanan nedenlerle aksayabilir ve gecikebilir. Bu durumda alıcı firma en azından paranın kendisinde beklemesi ile kazanabileceği faiz gelirinden mahrum olur.

İhracatçıya peşin ödeme 3 şekilde yapılabilir;

5.2.1.1. Havale Şeklinde Ödeme

İthalatçı firma bankasına, ihracatçı adına mal bedeli kadar bir tutarı transfer etmesi için talimat verir. İthalatçı kendi ülkesindeki para cinsinden mal bedelini öder, ihracatçının bankasına ulaşan havale o ülkedeki para birimi cinsinden ihracatçının hesabına kaydedilir. Daha sonra ihracatçı malları ithalatçıya gönderir.

5.2.1.2. Nakit Ödeme

İthalatçı, ihracatçının ülkesinde ihracatçının bankasına mal bedelini öder. Ödemenin yapıldığı banka döviz alışının ne için yapıldığını kaydederek bir döviz alım bordrosu tanzim eder. İthalatçı daha sonra malları ithalatçıya gönderir. Sistem Şu şekilde işler;

Alıcı firma (ithalatçı) kendi bankasına mal bedeli ile ilgili ödemeyi yapar

1. Alıcının bankası transferi satıcının (ihracatçı) bankasına gönderir
2. Satıcının bankası ödemeyi satıcı firmaya (ihracatçıya) yapar
3. Satıcı firma (ihracatçı) malları alıcı firmaya (ithalatçıya) sevk eder

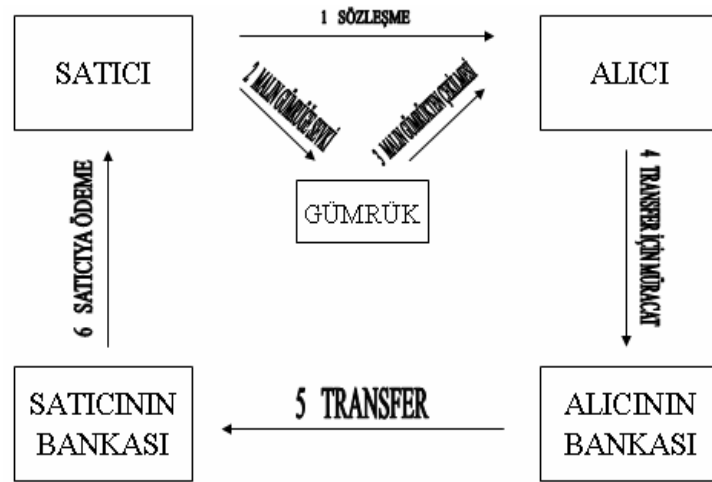
5.2.1.3. Prefinansman

Prefinansman bir ön ödemedir. Bu ödeme de ithalatçı ihracatçının bankasından garanti alır. Eğer ihracatçı malı ithalatçıya göndermezse, ithalatçı yaptığı ön ödemeyi garanti vermiş bulunan bankadan faizi ile birlikte iade alır. Garanti veren banka bu garanti karşılığında ihracatçıdan belirli bir komisyon alır. Prefinansmanda peşin ödenen kısım için faiz söz konusu değildir.

5.2.2. Mal Mukabili Ödeme

İhraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme yöntemidir. Mal mukabili ödemede ihracatçı, peşin ödeme olmaksızın veya poliçe çekilmeksizin malları ithalatçıya göndermekte, ithalatçı ise mallara ilişkin belgeleri posta ile aldığı tarihte veya önceden belirlenen bir tarihte mal bedelini ihracatçıya ödemektedir.

Bu ödeme şeklinde, belgeler (vesaikler) doğrudan posta ile ithalatçıya gönderilebileceği gibi banka kanalıyla da gönderilebilir. Banka kanalıyla gönderildiği zaman bankaya bedelsiz teslim talimatı verilir. Ancak uygulamada genellikle ithalatçı belgeleri arada bankasızın direk ihracatçıya gönderir.



Şekil 5.2.2.1. Mal Mukabili Ödemenin İşleyiş Biçimi

Mal mukabili ödemede, ihracatçı malların bedelini tahsil edeceği garantisi olmadan ithalatçıya gönderdiğinden riskin tamamı ihracatçı üstündedir. Ancak alıcı ve satıcının birbirlerini çok iyi tanıdıkları, uzun zamandan beri birbirleriyle çalıştıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilecek bir yöntemdir. Belirli bir ödeme tarihi taşımaması yönünden esnek bir uygulamadır.

5.2.3. Kabul Kredili Ödeme

Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve ödemenin bir poliçe ile yapıldığı ödem yöntemidir. Bir başka ifadeyle kabul kredisi, satılan mal bedelinin bir poliçeye bağlandığı vadesinde satıcıya ödendiği bir ödeme şeklidir.

Bu kredi belge ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmesi suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemede taraflara bankalar aracılık eder ve bunun için komisyon alırlar. Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmişse '**Trade Acceptance**' banka tarafından kabul edilir veya ithalatçının kabulüne aval verilirse '**Banker's Acceptance**' denilmektedir. Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendisini garanti altına almış olur.

Kabul kredi yoluyla yapılan ödemeler, **kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili** ve **kabul kredili akreditif** olarak 3'e ayrılmaktadır.

5.2.3.1. Kabul Kredili Vesaik Mukabili

Bu ödeme şeklinde malların ithalatçıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalini verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçeyi vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği, ödeme şeklidir.

5.2.3.2. Kabul Kredili Mal Mukabili

Mal mukabili işlemlerde, ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ithalatçı ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı sağlamaktadır.

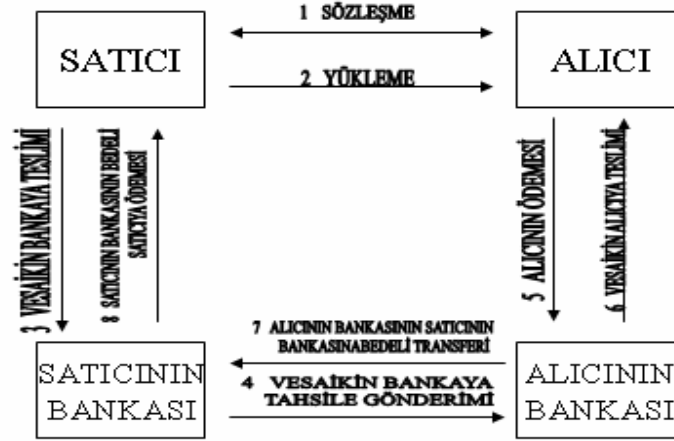
5.2.3.3. Kabul Kredili Akreditif

İhracatçının küşat mektubuna vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip, banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceği taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekine ilave olarak, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte genellikle amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen bu poliçe, ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bankaya kırdırılabilir.

5.2.4. Vesaik Mukabili Ödeme

Vesaik mukabili yani poliçe yoluyla yapılan satış, dış ticarete yaygın olarak kullanılan yöntemlerden biridir. Poliçe, ihracatçı firma tarafından hazırlanan, ithalatçı firmanın hemen ya da gelecekteki tarihte ödeme yapmasını koşulsuz emreden yazılı bir ödeme emridir.

Bu tür ödeme şeklinde ihracatçı firma, ithalatçıya malları sevk ettikten sonra ithalatçı lehine vadeli poliçe çekip, malları gönderdiğini gösteren belgelerle beraber, söz konusu olan vadeli poliçeyi kendi ülkesindeki bir banka aracılığıyla ithalatçı firmanın ülkesindeki muhabir bankaya gönderir. İhracatçı firmanın bankaya vereceği **'tahsil emrinde'** ithalatçının malı teslim almasını sağlayacak belgelerin ya **'görüldüğünde ödenmesi'** ya da **'poliçenin kabul edilmesi'** karşılığında verileceği açıkça belirtilir. İthalatçı poliçeyi kabul ettiği takdirde, poliçe muhabir banka tarafından ihracatçıya gönderilir. İhracatçı poliçe poliçeyi ya vadesi gelinceye kadar bekletir ya da vadesinden önce bankaya iskonto ettirir. Ayrıca tahsil emrinde ödeme veya poliçenin kabul edilmemesi durumunda yapılacak işlemlerin masraflarının kim tarafından ödeneceği ve tahsil edilecek paranın ne şekilde ödeneceği de poliçe ile beraber bildirilir.



Şekil 5.2.4.1. Vesaik Mukabili Ödemenin İşleyiş Biçimi

Polİçe yolu ile yapılan satışlardaki tahsil işlemleri Milletlerarası Ticaret Odası'nın 522 sayılı '**Tahsiller İçin Yeksanak Kurallar**' gereğince yapılır ve tahsil işlemlerinde bankalar ihracatçıya karşı bir ödeme taahhüdünde bulunmazlar.

Polİçe ile yapılan satış işlemlerinde ihracatçı firma, sattığı mal veya hizmetin karşılığı olan tahsil bedellerinde riske girmektedir. Çünkü mal veya hizmet ithalatçı firmanın eline geçtikten sonra (parasının ödeneceği güvence altına alınmadan) ödeme gerçekleşmektedir. Bu nedenle tahsil işlemlerinde polİçe yolu ile (vesaik mukabili) ödeme yapılacağı zaman öncelikli olarak **ithalatçıya karşı güvenin tam olması, ithalatçının ödeme durumundan emin olunması ve malın ithal edildiği ülkedeki siyasi, ekonomik ve hukuki şartların denge de olduğu bilinmesi gerekmektedir.**

5.2.4.1. Vesaik Mukabili Ödemede Taraflar

Satıcı (İhracatçı): Malı gönderdikten sonra malı temsil eden vesaiki hazırlayıp, bir tahsil talimatı eşliğinde ibraz eden taraftır.

Gönderen Banka (İhracatçı bankası): İthalatçının kendisine bir talimat ekinde sunduğu vesaiki tahsil amacıyla, alıcının bulunduğu ülkedeki muhabir bankasına gönderen bankadır.

5.2.4.2. Polİçe Çeşitleri

Polİçe yolu ile yapılan ödeme (vesaik mukabili ödeme) şeklinde, eğer polİçe **görüldüğünde ödemeli polİçe** ise, ithalatçı firma aldığı mal veya hizmetin bedelini ödemesi

durumunda sevk belgelerini teslim alabilir ve aldığı belgeleri nakliye firmasına ibraz ederek malı çekebilir. Görüldüğünde ödemeli poliçe gereğince yapılacak ödeme, eğer tahsil emrinde uygun görülürse transfer işlemlerinin tamamlanması için yerli para cinsinden yapılabilir. Ancak bu durumda ortaya çıkacak kur farkına karşı, ithalatçı veya bankası tarafından karşılanmasına dair şart konulabilir.

Poliçe ile yapılan diğer ödeme şeklide **ticari kabul**'dür. Burada ise belgeler ithalatçıya, adına çekilen poliçenin ödenmesine dair kabul aldıktan sonra teslim edilir. İthalatçı tarafından arkası yazılan ve imzalanan poliçe muhabir banka tarafından saklanır ve zamanı gelince tahsil edilir. Bu işlemde kullanılan senet ise **vadeli poliçe**dir. Fakat ihracatçı firma gönderdiği vadeli poliçeyi **ibraz vadeli** (ibraz vadeli poliçe; mal bedelinin belgelerin ibrazından 30,60,90,180 gibi belli bir günden sonra ödenmesi) veya **sabit vadeli** (sabit vadeli poliçe; poliçe keşide edilirken belirlenmiş ödeme tarihinin üzerine yazılması) şeklinde düzenleyebilir. İhracatçı poliçeyi vade sonuna kadar elinde tutarak ya zamanı geldiğinde bedeli şahsen tahsil eder ya da zamanından önce bir banka veya bankere normal değerinin üzerinden iskontolu olarak satar.

Bunun haricinde bu işlemde kullanılan poliçeler **temiz** ve **belgeli poliçeler** olarak ikiye ayrılır. Başka belgeler eklenmeden sunulan poliçeler **temiz poliçelerdir** ve çok uluslu işletmeler tarafından yurtdışındaki şubelere yapılan mal sevkıyatında kullanılır. Sevk belgelerinin poliçeye eklenmiş hali ise **belgeli poliçe**dir. İthalatçının poliçeyi devralabilmesi için ya ödemede bulunması (ödeme karşılığı teslim) ya da poliçeyi kabul etmesi (kabul karşılığı teslim) gerekir.

5.2.5. Akreditif İle Ödeme

Akreditif; uluslararası ticaret yapan firmaların (alıcı ve satıcıların) arasında çıkabilecek anlaşmazlıkların minimuma indirilmesini sağlayan, uluslararası mal ve sermaye hareketlerine aracılık eden, uluslararası bankacılık hizmetidir. Başka bir ifade ile ihraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belirli şartların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır.

Akreditif hem ihracatçıyı hem de ithalatçıyı koruyan uluslararası bir bankacılık işlemidir. İhracatçı malları akreditif şartlarına uygun olarak sevk ettiğinde, mal bedelinin tahsil edileceğinden emin olurken, ithalatçı sevkıyatın yapılmış olduğunu ve akreditif şartlarına

uygun mal gönderildiğini gösteren belgeleri, ihracatçı bankaya sunmadan önce ödeme yapılmayacağından emin olacaktır.

Akreditif Milletlerarası Ticaret Odasının yürürlüğe sokulan ve 1994 yılından itibaren uygulanan ‘500 sayılı Akreditifile İlgili Yeksanak Kurallar’a’ uygun olarak gerçekleştirilir.

Akreditif bankacılık açısından bir kredi değildir. Banka sadece ödeme konusunda bir hizmet sunar ve bunun karşılığında komisyon alır. Akreditifin kendisi, kural olarak ne alıcıya (ithalatçıya) ne de satıcıya (ihracatçıya) bir banka kredisi sağlar.

Akreditifin, **teminat** (hem alıcı hem satıcı için belgelerin açıkça belirtilmesi ve akreditif şartlarına uyulması gerekir), **ödeme** (akreditif uluslararası ticarete bir ödeme aracıdır) ve **kredi** (akreditifin temelde kredi fonksiyonu yoktur, istinası; aksinin öngörülmediği süreçte lehtar akreditifi üçüncü şahsa devredebilir) olmak üzere üç fonksiyonu bulunmaktadır.

Bir akreditif açılmadan önce alıcı firma (amir) ve satıcı firma (lehtar) arasında, alınması düşünülen mal veya hizmetle ilgili bir satış anlaşmasının oluşması gerekmektedir ki bu sözleşmede genel itibarıyla sözlü olmaktadır. Bu aşamadan sonra akreditifin şu şekilde olmaktadır.



Şekil 5.2.5.1. Akreditif ile Ödemenin İşleyiş Biçimi (Kaya S. Sayfa 20)

İlk aşamada ithalatçı firma ve ihracatçı firma aralarında bir anlaşma yani kontrat imzalarlar. Fakat firmalar birbirlerini tanımadıkları için ödemelerde doğabilecek riski en aza indirebilmek adına akreditifle ödeme şeklini tercih etmektedirler.

1. **Aşamada** ithalatçı firma ya nakitini kullanmak ya da kredi kullanmak üzere gerekli belgelerle amir bankasına akreditif açtırma talimatı verir.

2. **Aşamada** ithalatçının amir bankası, ihracatçının kendi bankasına (lehtar bankaya) kredi

mektubunu iletir.

3. **Aşamada** lehtar banka ihracatçı firmayı açılan akreditifle ilgili bilgilendirir.
4. **Aşamada** mallar sevkiyata verilerek amir banka aracılığıyla ithalatçı firma bilgilendirilir ve yapılmış olan geçici sigorta kati poliçeye dönüşür.
5. **Aşamada** ihracatçı firma malların sevkiyatına ilişkin belgeleri kendi ülkesindeki lehtar banka aracılığıyla ithalatçının amir bankasına göndererek, ithalatçı firmanın eline ulaşmasını sağlar.
6. **Aşamada** lehtar banka yapılan sevkiyat karşılığında ihracatçı firmaya gerekli ödemeyi yapar.
7. **Aşamada** lehtar banka yapılan ödeme karşılığında amir bankanın hesabına borç işler ve işlediği bu borcu amir bankaya bildirir.
8. **Aşamada** amir banka lehtar bankadan gelen belgeleri inceleyip, lehtar bankaya borcu karşılığı olan ödemeyi yapar.
9. **Aşamada** amir banka lehtar bankadan gelen belgeleri inceleyip, ithalatçı firmaya teslim edere ve lehtar bankaya yapmış olduğu ödeme bedelince ithalatçı firma hesabına borç yazar.
10. **Aşamada** ithalatçı firma amir bankaya mal bedelini ya peşin öder ya da adına yazılan kredi şeklinde öder.
11. **Aşamada** yani son olarak ithalatçı firma, lehtar tarafından eline ulaştırılan malın sekine ilişkin olan belgelerle gümrükten malı teslim alır.

(Kaya S. Sayfa 20,21)

5.2.5.1. Akreditifte Taraflar

Amir Banka: İthalatçının talimatı ile akreditifi açan bankadır.

İhbar Bankası: Akreditifin açılışını ihracatçıya bildiren bankadır. Bazen aynı zaman da teyit bankası olabilir.

Lehtar (Satıcı Firma): Lehine akreditif açılan ve mal ve hizmet ihracatını gerçekleştirecek olan satıcıdır.

Alıcı Firma (İthalatçı): Mal ve hizmet talebinde bulunan alıcı firmadır.

5.2.5.2. Akreditif Çeşitleri

Akreditif kullanım şekillerine ve açılış şartlarına göre çeşitlilikler gösterir. Özellikle sürekli ve devir şeklinde yapılan işlemlerde yenilenebilen ve belli limitler dahilinde açılıp kapanan krediler olabilmektedir. Akreditifler içerikleri bakımından şu şekilde sınıflandırılabilir.

1) Akreditif İçinde Belge Bulundurmasına Göre

1.1) Basit Akreditif

1.2) Belgeli Akreditif

2) Amir veya Akreditifi Açan Bankanın İptal Etme Yetkisine Göre

2.1) Rücu Edilebilen Akreditif (Kabili Rücu)

2.2) Rücu Edilemeyen Akreditif (Gayri Kabili Rücu)

3) İkinci Banka Tarafından Teyit Edilmiş Olmasına Göre

3.1) Teyitli Akreditif

3.2) Teyitsiz Akreditif

4) Üçüncü Şahısa Devredilebilmesine Göre

4.1) Devredilebilen Akreditif

4.2) Devredilemeyen Akreditif

5) Birden Fazla Kullanılıp Kullanılmadığına Göre

5.1) Adi Akreditif

5.2) Döner Akreditif

6) Kısımlara Bölünmesine Göre

6.1) Bölünebilen Akreditif

6.2) Bölünemeyen Akreditif

7) Bankanın Lehtara Ödeme Yapacağı yada Kabulde Bulunabileceği Zamanın Akreditifte Belirtilmesine Göre

7.1) Süreli Akreditif (Vadeli Akreditif)

7.2) Süresiz Akreditif (Vadesiz Akreditif) (Kaya S. Sayfa92, 93)

8) Özel Akreditifler

8.1) Kırmızı Şartlı Akreditif

8.2) Yeşil Şartlı Akreditif

8.3) Karşılıklı Akreditif

8.4) İhtiyat Akreditifi (Stand-by)

5.2.5.2.1. Basit Akreditif

Lehtarın, akreditif miktarını süresi içinde bankadan tahsil edebilmesi için fatura, konşimento vb. Bir belgeyi bankaya ibraz etmesinin gerekmediği akreditif türüdür. Banka, vadesinde karşılık beklemeden lehtara ödeme yapar. Basit akreditif bir nevi belli hizmet ya da görev karşılığında ödenen ücret halinde olduğundan **'hizmet akreditifi'** olarak da geçer.

Basit akreditif, özellikle kendi dışında iş yapan mühendislik ve müşavirlik firmalarının alacaklarının tahsilinde kullandığı yöntemdir.

5.2.5.2.2. Belgeli Akreditif

Lehtarın malları sevk etmiş olduğu ve bu malların belgelerini bankaya ibraz ettikten sonra bedelini tahsil edebildiği akreditif türüdür. Burada bankanın ödemede bulunması, akreditifin içerdiği belgelerin tam olarak ibraz edilmesiyle olur.

5.2.5.2.3. Rücu Edilebilen Akreditif (Kabili Rücu Akreditif)

Rücu edilebilen akreditifte, amir banka lehtar bankaya önceden bildirmeden ve herhangi bir anda akreditifi iptal edebilir veya akreditifin şartlarını değiştirebilir. Ancak rücu hakkı amir bankaya aittir.

Lehtar banka, amir banka tarafından iptal veya değişiklik bildirimini almadan önce kendisine gönderilen belgelerin şartlarına uygunluğunu saptayarak, ödemede bulunmuşsa kabul veya iştirah işlemi yapmışsa ya da vadeli ödeme için gerekli belgeleri işleme almışsa ve ilgili belgeleri amir bankaya iletmışse, artık amir banka akreditifi ne iptal edebilir nede şartlarını değiştirebilir.

Rücu edilebilen akreditiflerin bir dezavantajı ise ihracatçı firma malları ithalatçı firmaya gönderdikten sonra, gönderdiği mallarla ilgili belgeleri lehtar bankaya ulaştırmadan önce akreditif rücu edilmiş olursa, ihracatçı firma parasının tahsilinde zorluğa düşmektedir...Bu sebepten dolayı fazla tercih edilen akreditif türü değildir.

5.2.5.2.4. Rücu Edilemeyen Akreditif (Gayri Kabili Rücu Akreditif)

Rücu edilemeyen akreditif; ihracatçı firmanın akreditifteki şartları yerine getirmemesi halinde, akreditifi açan banka (amir banka) tarafından, görüldüğünde ödeme şartını taşıyorsa ödemenin yapılacağı, vadeli ödeme şartı taşıyorsa belirtilen vadede ödemenin yapılacağı, akreditife göre poliçe kabul edilecekse akreditifin vadesinde üzerine çekilen poliçenin kabul edileceği ve ödeneceği gibi hususları içeren akreditif türüdür.

Rücu edilemeyen akreditifte taraflar ayrı ayrı rıza göstermedikçe akreditif iptal edilemez ve hükümleri değiştirilemez. Bu yüzden de uluslararası ticarete en çok tercih edilen akreditif türüdür.

Akreditif muhabir banka nezinde kullanılabilir ise, bu banka lehtarla olan ilişkisine göre ödeme yapabilir. Fakat bu ödeme akreditif dışındadır. Yapılan ödeme, amir bankadan akreditif tutarı tahsil edilinceye kadar lehtara kullanılan bir kredi niteliğindedir.

5.2.5.2.5. Teyitli Akreditif

Akreditif açan banka ihracatçı tarafından yeterince tanınmıyorsa, ihracatçı kendisini güvenceye almak için çekeceği poliçenin ödeneceğine dair kendi ülkesindeki bir bankanın teminat vermesini ister. Böylece çekilen poliçe, akreditif açan banka tarafından ödenmese bile ihracatçının kendi ülkesindeki banka kendisinin ödeyeceğinin önceden taahhüt etmiş olur. Bu taahhüdü veren banka, teyitçidir ve bu işlem için ayrıca komisyon aldığından ek maliyet getirmesi sebebiyle ithalatçı firmalar tarafından çok tercih edilmezler.

Teyitli akreditifte, akreditif şartlarına uygun belgelerin ibrazı halinde muhabir bankanın, amir banka tarafından onaylanıp onaylanmayacağına bakılmaksızın ödeme yapması gerekmektedir.

Teyitli akreditifler tadil ve iptal edilmeyen yani rücu edilmeyen akreditif olarak açılır. Bunun da sebebi muhabir bankanın bağımsız olarak ödemede bulunma taahhüdü altına girmesidir.

5.2.5.2.6. Teyitsiz Akreditif

Muhabir bankanın herhangi bir sorumluluk yüklenmediği, akreditifin açılmış olduğunu ve şartlarını lehtara bildirmekle yetindiği akreditif türüdür.

5.2.5.2.7. Devredilebilen Akreditif

Devredilebilir akreditif de, lehine akreditif açılan ihracatçı firma kendi ülkesindeki üçüncü şahsa yani akreditifte adı geçen ikinci ya da daha fazla ihracatçıya akreditifi devredebilir. Bu çeşit akreditifler '**lehtarın veya devredeceği şahsın emrine**' açılır. Bir akreditifin devredilebilmesi için bu yetkinin lehtara açıkça tanınmış olması gerekir.

Devirde ilk akreditifteki temel şartlar değiştirilmemek de, sadece miktar, mal fiyatı, akreditif vadesi ve son tarihi tarafların kabulü ile değiştirilmektedir. Akreditifin ilk lehtarı, ikinci lehtarın faturalarından eksik olan kısımları kendi faturalarıyla tamamlar ve akreditifin bir kısmını alabilir. Akreditif amiri ile lehtarın ve devredilen üçüncü şahsın adları birbirine ve şartlarında yeni lehtara banka tarafından bildirilmesi gerekmektedir. Akreditif devrolunca, birinci lehtar alıcı durumuna gelmiş olur. Bu sebeple banka birinci lehtar alıcı olarak göstererek ikinci lehtar için yeni bir akreditif açar.

Devredilebilen akreditifler aynı zamanda **nakledilebilir akreditif** hükmünü taşımaktadır. İthal edilecek olan malın, ihracatçı tarafından doğrudan temin imkanı olmadığı durumlarda kullanılan ve başka ülkeye transferi mümkün olan akreditifler, nakledilebilir akreditife dönüşmektedir.

Devredilebilen akreditifler sadece bir kez devredilebilir ve ikinci lehtar tekrar üçüncü bir lehtara, açılan akreditifi devredemez. Sadece rücu edilemeyen akreditifler devredilebilir niteliktedir.

5.2.5.2.8. Devredilemeyen Akreditif

Akreditifin devredilmesi, malları ithalatçıya gönderen kimsenin yani ihracatçı firmanın değişmesi demektir. Bu değişiklik ithalatçı açısından tehlikeli olabileceği için akreditifin devredilebileceği açıkça belirtilmemişse, lehtarın değişmesi mümkün değildir. Bu tür akreditifler hiçbir şekilde üçüncü şahıslara devredilemezler.

5.2.5.2.9. Adi Akreditif

Adi akreditifte, açılan akreditifler genellikle yalnız bir defa kullanılır. Lehtar, poliçeyi çekip bedelini bankadan aldıktan sonra veya bankanın kabul ettiği poliçeyi iskonto ettirir

ettirmez, akreditif muamelesi ihracatçı yönünden son bulmuş olur.

5.2.5.2.10. Döner Akreditif

Döner akreditif, taşıdığı şartlara göre bir miktarı veya tamamı kullanıldıkça herhangi değişikliğe gerek kalmadan eski miktar dahilinde yenilenen, başka bir deyişle taşıdığı şartlara göre kullandıkça otomatikman yenilenerek tekrar kullanılabilir hale gelen ve bunun için özel değişiklikler yapılmasını gerektirmeyen akreditiflerdir.

Yenilemenin amacı, ihracatçının akreditiften aynı şartlarda yararlanarak, ilk akreditif şartlarına uygun şekilde yeniden ihracat yapabilmesidir. Bu tür akreditif genellikle aynı cins malı tek bir ihracatçıdan parça parça ithal eden, ithalatçı tarafından açılır ve akreditif mektubunda belirtilen sayıda otomatik olarak yenilenir.

Döner akreditifler **vadeye** ve **kiymete** göre devrolur. Vadeye bağlı olarak döner akreditifin **biriken şeklinde**, ilk devreden artan miktar, onu izleyen devrede kullanılabilir. **Birikmeyen şeklinde** ise akreditifin kullanılmayan kısmından yararlanılmaz.

Kiymete göre döner akreditifte, akreditif kullanıldığı zaman belirlenen ilk akreditif vadesi dahilinde, miktarındaki meblağ kadar tekrar kullanma imkanı doğar. Yani sevk belgeleri ibraz edilerek kullanılan akreditif geçerlilik süresi aşılmamak şartıyla otomatik olarak yenilenir. Kontrolün sağlanabilmesi için toplam tutarın (meblağın) belirtilmesi gereklidir.

Amir banka ve alıcıya (ithalatçıya) sınırsız sorumluluk yüklemesi nedeniyle bu akreditif türü kullanışlı değildir.

5.2.5.2.11. Bölünebilen Akreditif

Devredilebilen akreditifler kısımlara bölünerek açılabilir. Bölünen akreditifler kısımlara ayrılarak çeşitli lehtarlar devredilebilir. Bu akreditiflerin açılış nedeni, ithalatçı firmanın yabancı ülkeden almak istediği malların tek bir firmadan temin edemiyor olmasıdır. İthalatçı firma bu akreditif açtırarak ticaretini çeşitli firmalarla gerçekleştirebilmektedir.

Bu durumda akreditif amiri, tek bir firma veya temsilcisi lehine akreditif açtırarak zamandan ve masraftan tasarruf etmiş olur. Bölünebilen akreditif, çeşitli firmalar arasında taksim edilerek birden fazla ithalat muamelesinin tek bir akreditifle ödenmesini sağlamış olur.

5.2.5.2.12. Bölünemeyen Akreditif

Akreditif mektubunda açıkça belirtilmediği sürece akreditifin bölünmesi ve üçüncü

kişilere devredilmesinin mümkün olmadığı akreditif türüdür.

5.2.5.2.13. Süreli Akreditif (Vadeli Akreditif)

Vadeli akreditifte, akreditifin ön gördüğü belgelerin koşullara uygun şekilde ibraz edilmesi ve bankanın poliçeyi kabul edip lehtara ödeme yapması için belli bir süre saptanır. Belirlenen akreditif mektubunda belirtilir. İhracatçı bu süre içinde mallara ait belgeleri bankaya ibraz ederse gerekli ödemeyi alır, aksi takdirde bankanın kural olarak ihracatçıya ne ödemede bulunma nede poliçeyi kabul yetkisi yoktur.

Vadeli akreditif, ithalatçıya satın aldığı malların gümrüğe gelmesinden sonra veya ithalinden sonra bedelinin ihracatçıya ödenmesini sağlar. Bu nedenle akreditifte ödeme tarihi, ya belgelerin ibrazı ya yükleme vesikası ya da fatura tarihinden belli bir gün sonrası olarak belirlenir.(Örneğin belgelerin ibrazında 15 gün sonra veya yükleme tarihinden 30 gün sonra olarak belirlenir.)

5.2.5.2.14. Süresiz Akreditif (Vadesiz Akreditif)

Kullanılacak olan akreditif süresiz ise lehtar, bankadan her an ödeme veya poliçeyi kabul etmesini isteyebilir. Yani bankanın ödeme veya kabul yetkisinde süre sınırının olmadığı akreditif türüdür. Bu tür akreditifler herhangi bir vade taşımadığı için aynı şirketin merkezi ile şubeleri arasındaki ödemelerde kullanılır.

5.2.5.2.15. Kırmızı Şartlı Akreditif

Kırmızı şartlı akreditif, lehtarın (ihracatçı firmanın) malları üretmesi veya sevk etmesi için paraya ihtiyacı olduğu durumlarda, belgeleri muhabir bankaya ibraz etmeden, banka tarafından akreditif tutarının bir kısmının veya tamamının peşin ödenmesini özel bir hükümle içeren akreditif türüdür. Ödeme ile ilgili özel talimatın akreditif mektubuna kırmızı mürekkeple yazılması nedeniyle bu ismi almıştır.

Lehtara sağlanan avans, akreditif mektubundaki hükme bağlı olarak, muhabir banka tarafından makbuz veya benzeri belgeler karşılığında herhangi bir teminat aranmadan verilir. Lehtar uygun belgeleri ibraz ettiğinde avans olarak aldığı miktar faturadan düşülür ve geriye kalan bakiye kendisine ödenir.

Eğer ihracatçı sevkiyatı yapmaz, belgeleri akreditifin geçerlilik süresinde ibraz etmez ve aldığı avansı geri ödemezse komisyon ve masraflar amir bankaya dolayısıyla alıcıya (ithalatçıya) aittir. Ancak ithalatçı, lehtarın (ihracatçının) kişisel taahhüdünü yeterli bulmaz ve

ona tam güvenmezse, onun yerine sevkıyatın yapılmadığı takdirde geri ödeneceğine dair bir banka garantisi ile ödenmesi şartını koyabilir.

5.2.5.2.16. Yeşil Şartlı Akreditif

İhracatçının malları sevk etmeden, mal bedelini peşin olarak tahsil edebildiği akreditif türüdür. Ancak peşin ödeme, ihracatçı tarafından malların hazır olan kısmının ya umumi bir mağazaya ya da üçüncü şahsın ambarına teslim ettiğini gösteren belgelerin bankaya ibraz edildiği zaman yapılır. Böylelikle ithalatçı firmaya, teminat mektubu verilmeden yapılan kırmızı şartlı akreditifin getirdiği risk en aza indirilebilir.

Kırmızı ve yeşil şartlı akreditifin temel amacı, ithalatçı tarafından ihracatçının finanse edilmesidir. İhracatçının ülkesindeki kredi faizlerinin, ithalatçı ülkedeki faiz oranlarından yüksek olduğu durumlarda ise ihracatçıya düşük maliyetli fonlar sağlanmış olur.

5.2.5.2.17. Karşılıklı Akreditif

Satıcının kendi lehine gelen akreditife dayanarak, bu akreditifte öngörülen malların temini için açtığı akreditif türüdür. İhracatçı, ihraç ettiği malları kendi ülkesinde üretiliyorsa ve yurt dışındaki üreticiden ödeme karşılığında almak durumundaysa karşılıklı kredi gündeme gelir. Bu durumda ihracatçı, yabancı üretici adına bankasından akreditif açtırır. Bankasına da teminat olarak ithalatçının kendisi lehine açtığı akreditifi gösterir.

Burada satıcı amir banka durumuna gireceği için, bankanın karşılıklı akreditif açma durumunu kabul etmesi, ihracat akreditifinin teyitli olmasının yanında müşterisinin bu işi yapabileceğinden emin olmasına bağlıdır.

Açılacak karşılıklı akreditifte ibrazı istenen belgelerin birinci akreditifte elde edilen vade süresi dahilinde düzenlenmesi, ibraz edilmesi ve öngörülecek ödemenin mutlaka ihracat akreditifinin onaylanmasını (kabulünün) sağlayacak bir süre sonrası için taahhüt edilmesi gereklidir.

Karşılıklı akreditif, satıcı lehine gelen akreditifin devredilebilir olmadığı veya devredilebilir olsa bile birim fiyat, yükleme ve ibraz vadelerine ilaveten değiştirilmesi gerekli koşulların bulunduğu hallerde kullanılır.

5.2.5.2.18. İhtiyat Akreditifi (Stand-By)

Bir ödeme niteliğinden daha çok garanti niteliği taşıyan bu akreditif, üçüncü şahıs ile yapılmış olan sözleşmenin yerine getirilmemesi halinde ödemede bulunulacağına teyidini

içerir.

Bu tür akreditiflerde, akreditifi açan banka akreditif lehtarına karşı üçüncü şahıs adına garanti vermektedir. İhtiyat akreditiflerinde ödeme belirli bir işlemin yerine getirilmediği zaman gerçekleştirilmektedir. Genellikle büyük inşaat, taahhüt işleri, uzun vadeli satışlarda bir teminat olarak kullanılır.

5.2.6. Faktoring İle Ödeme

Faktoring; ülke içi veya dışı pazarda büyük kredili satışlar yapan firmaların, mal ve hizmet satışlarından doğabilecek, kısa süreli alacak riskinin 'factör' kuruluş adı verilen finansal kuruluşlara devredilerek firmanın nakit devamlılığının sağlanmasıdır.

Faktoring işlemini gerçekleştiren finansal kuruluşlar tarafından firmanın mal ve hizmet satışından doğacak alacakların vadesinde tahsilinin üstlenilmesi, duruma göre firmaya vadesinden önce belirli bir miktar ödeme yapılması ve firmanın alacak muhasebesinin tutulması işlemleri yapılır. Bu sayede firmalar kısa süreli alacaklarının tahsilindeki riski ortadan kaldırmanın yanı sıra mal ve hizmet üretimlerinin devamlılığı için gerekli olan fonu sağlamış olurlar.

Faktoring işlemi vadesi 30 ile 120 gün arasında değişen nadiren 180 güne kadar uzayabilen, kısa süreli alacaklar için kullanılır. Faktoring işlemi ile elde edilecek finansman için bir limit yoktur, çünkü önemli olan faktoring şirketine devredilen, tahsil edilmesi gereken alacağın miktarıdır. Ancak faktoring işlemi yapmak isteyen firmalar öz kaynaklarının 15 katından fazla borca giremezler.

Faktoring işlemlerinin gerçekleştirilmesinde, garanti, tahsilat ve satış defterinin tutulmasını içeren 'yönetim bedeli' ve satıcı tarafından kullanılan finansmanın maliyetini kapsayan ve finansmanın günlük bakiyesi üzerinden hesaplanan 'faiz oranı' şeklindeki bedel söz konusudur.

Firma alacaklarının tahsilini faktör kuruluşu devrederken, tek düzen olmayan müşteri kuruluşun gereksinimlerine göre düzenlenmiş, her iki tarafın hak ve yükümlülükleri ile ne tür hizmetler verileceğini içeren bir sözleşme imzalarlar.

Faktoring sisteminin işleyişini, yurt içi (ulusal) ve yurt dışı (uluslararası) faktoring sistemi olarak iki başlık altında incelenebilir.

5.2.6.1. Faktoringde Taraflar

Dış Alıcı (İthalatçı): Kredili mal alımında bulunan alıcı firma başka deyimle alıcı taraftır.

Dış Satıcı (İhracatçı): Kredili mal satışında bulunan satıcı firma yani satıcı taraftır.

Muhabir Banka: Kredili satışa garanti veren bankadır.

Faktör: Alacak hakkını satın alan banka ya da konusunda uzman finansal kuruluştur.

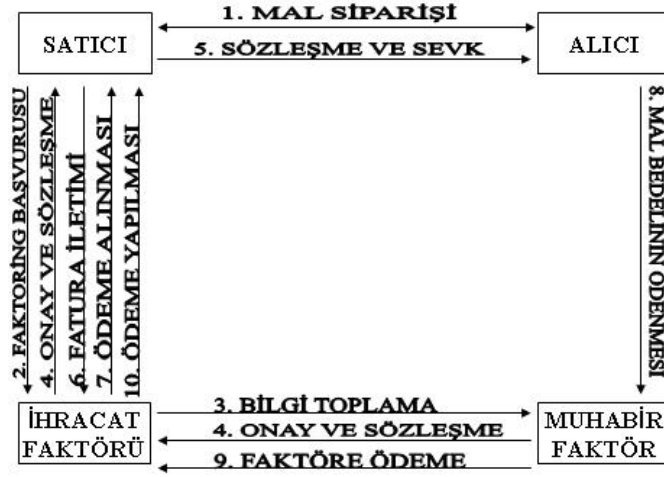
5.2.6.2. Yurt İçi (Ulusal) Factoring Sistemi

Yurt içi (ulusal) faktöründe alıcı, satıcı ve faktörden oluşan yani işlemi gerçekleştiren tüm taraflar aynı ülkededir.

Yurt içindeki satıcı, bir faktoring firması ile faktoring işlemi yapacağını belirterek bir anlaşma imzaladıktan sonra, durumu müşterisine yani alıcı firmaya bildirir. Faktoring işlemi gerçekleştirecek olan firma, muhabir aracılığıyla alıcı müşterinin piyasa durumu hakkında bilgi toplayıp, kredibilitesini tespit eder. Faktoring yapacak kuruluş, alıcı firma hakkındaki bilgileri yeterli bulduğu takdirde, satıcı firmaya kullanabileceği kredi limitini ve faktoring işlemi gerçekleştirmeye hazır olduğunu bildirir. Satıcı firma, alıcı firmaya (yani müşterisine) malı ve düzenlemiş olduğu faturanın aslını sevk eder. Böylelikle firma kredili satıştan doğabilecek riskini, faktöre devrederek alacaklarının bir kısmı veya tamamını nakde çevirmiş olur.

5.2.6.3. Yurt Dışı (Uluslararası) Faktoring Sistemi

Yurt dışı faktoring işlemi, alıcı ve satıcı firmaların farklı bulunması durumunda yapılan uygulamadır. Yurt dışı (uluslar arası) faktoringin işleyişi şu şekildedir.



Şekil 5.2.6.3.1. Yurt Dışı Faktoring Sisteminin İşleyiş Biçimi (Tomanbay M. Sayfa 175)

Satıcı firma, kendi ülkesindeki bir faktoring firmasına yaptığı satışın hakkında bilgi içeren bir form ile başvurur. Firmadan istenen faktoring hizmetinin yanında işletmenin (yani satıcı firmanın) son mali durumunun tablosu ile müşterisi (alıcı firma) hakkındaki bilgiler ile ortalama fatura tutarı da belirtilir. Faktoring firması gerekli incelemeyi yaptıktan sonra, alıcı firma ile ilgili bilgileri alıcı firmanın ülkesindeki faktoring firmasına yani faktöre bildirir. Alıcı firmanın faktörü (muhabir faktör) elde ettiği bilgiler sonucunda, alıcı firmanın kredibilitelerini belirler ve yeterli bulduğu takdirde ihracat faktörünü yani satıcı firmanın ülkesindeki faktör kuruluşuna işi kabul ettiğini bildirir. Satıcı firmanın faktörü, ithalatçı firmanın faktöründen elde ettiği bilgilerle satıcı firma ile sözleşme imzalar.

Sözleşme imzalandıktan sonra satıcı firma malları alıcıya sevk ederken, faturanın devredilmiş kopyasını da kendi ülkesindeki faktoring şirketine gönderir. Satıcı firmanın anlaştığı faktoring şirketi mevcut faturanın bir kopyasını, alıcı firmanın faktoring şirketine gönderir.

Sözleşme koşuluna göre; varsa belirtilen oranda satıcı firmanın faktoring kuruluşu satıcı firmaya ödeme yapması gerekmektedir. Alacaklar vade sonunda, alıcı firmanın kendi faktoring kuruluşuna ödeme yapması, faktoring kuruluşunsa tahsil ettiği tutarı, satıcının faktoring kuruluşuna iletmesi gerekir. Bu aşamadan sonra, satıcı firmanın anlaşmış olduğu faktoring kuruluşu anlaşma gereği faktoring işlemi giderleri olan kısmı keserek kalan miktarı satıcı firmanın hesabına aktarır.

5.2.6.4. Faktoring Çeşitleri

Faktoringi oluşturan tün unsurların bir arada olduğu ‘**tam faktoring**’ yönteminden başka; faktoring hizmetinden yararlanmak isteyen müşteri firmaların, firma amaçları ve politikaları doğrultusunda sunulan faktoring yöntemlerini şu şekilde sıralayabiliriz.

5.2.6.4.1. Rücu Hakkı Saklı Faktoring

Bu faktoring yönteminde, faktör firmanın asıl görevi tahsilat işlemine aracılık yapmaktır. Kabili rücu faktoring yönteminde faktör firma (faktoring şirketi) faktoring işlemlerini (fon sağlama, müşteri hesabı, alacakların tahsili) yapmasına karşın, alacak tahsilinin yapılacağı firmanın ticari riskini üstlenmektedir. Eğer borç ödemesinde aksama olması durumunda, faktör kuruluş sözleşme ile belirlenmiş sürenin sonunda satıcıya rücu ederek, tahsil edilmeyen miktar kadar satıcı hesabına borçlanmakta yani faktör kuruluşun satıcı firmaya yaptığı ön ödeme kredi niteliğine dönüşmekle beraber faktöre devredilen alacak tutarı da krediye karşılık verilen teminat niteliği olmaktadır.

5.2.6.4.2. Fatura İskontosu

Finansman ihtiyacı duyan firmaların kısa süreli alacaklarını faktör kuruluşa devrettiği, fakat alacağın ödenme riski ve tahsil işleminin tamamının satıcı firma üzerinde kalarak, satıcı firmaya sadece finansman desteğinin verildiği faktoring yöntemidir.

Bu yöntemde faktör kuruluş tarafından satıcı firmaya idari hizmet sunulmakta, satıcı malın tesliminden hemen sonra fatura bedelini faktör kuruluşa iskonto ettirerek, vadesinden önce firmasına finansman sağlamaktadır. Malın tesliminden hemen sonra fatura bedelinin %80’i iskonto faizinden düşüldükten sonra avans şeklinde satıcıya ödenmektedir.

5.2.6.4.3. Acenta Faktoringi

Alacakların yönetimi ve tahsilat hizmetlerinin satıcı firmada (ihracatçıda) kaldığı, borcun ödenmeme riskine karşı sigorta fonksiyonun faktör kuruluşça üstlenildiği yöntemdir.

Genellikle alacakların tahsilatında güçlük çekmeyen firmalar, kendilerini kredi riskine karşı korumak isterler. Bu tarz firmalar, faktör kuruluşa alacaklarını devredip nakdi imkan sağlarken, diğer taraftan da alacılarıyla ilişkisinde başka bir kuruluşun aralarında olmasını istemedikleri durumda bu yöntemi tercih ederler. Bu sistem de faktör kuruluşun sahip olduğu ve müşterinin (ihracatçının) adına benzer bir unvan taşıyan ayrı bir şirket açılır. Faktör kuruluş adına müşterinin alacaklarını sahiplenmekte ve borçlularda ödeme merci olarak da bu

şirket gösterilmektedir. Acentenin yöntemi de faktör kuruluş ile müşterinin (ihracatçının) vereceği karar doğrultusunda ya faktöre ya da satıcı firmaya bağlı olmaktadır.

Acente yönteminde, acentenin satıcı firmayla aynı ya da benzer unvan taşıması nedeniyle borçlu, ödemeyi acente yerine satıcıya yaparsa, satıcı firmanın iflası halinde borçlunun, ikinci kez ödeme yapma zorunluluğu riskini beraberinde getirir.

5.2.6.4.4. Vade Faktoringi

Satış kayıtlarının tam yönetimi, alacakların tahsili ve ödememe riskine karşı satıcının (ihracatçının) korunmasını kapsayan, vade faktoringi küçük çaplı işletmeler tarafından kredi sigortasına bir alternatif olarak kullanılmaktadır. Hizmet ve sigorta işlevlerinin yerine getirildiği bu yöntem fonlamayı içermemektedir.

Herhangi bir ön ödeme olmaması nedeniyle finansman masrafı söz konusu değildir. Faktör kuruluşun geliri ise satın aldığı borçların üzerinden aldığı komisyon ile sınırlıdır.

Borçlara ait ödemeler satıcıya ya fatura tarihi veya alacakların faktör kuruluşu devredildiği ve fatura kopyalarının gönderildiği tarihten itibaren belirli bir süre sonra ya da her bir alacağın tahsilinden, faktör kuruluşu yapılan ödemelerden hemen sonra yapılmaktadır.

5.2.6.4.5. Toptan Faktoring

Toptan faktoring de alacakların yönetimi ve ticari riskin üstlenilmesi satıcı firmada kalırken, faktör kuruluş sadece fonlama hizmeti vermektedir. Toptan faktoringi, fatura iskontosu yönteminden ayıran nokta ise borçlunun borcunu doğrudan faktör kuruluşu ödemesidir.

Bu yöntemin amacı, satıcının kredili satışlarından kaynaklanan finansman ihtiyacını gidermek, müşterilerine vadeli satış yapma olanağı sağlamaktır. Toptan faktoring de sunulan hizmet, fatura iskontosunda sunulandan fazla değildir. Bu yöntem fatura iskontosu yönteminin şartlarına uymayan çapta ve finansal yapısı küçük işletmelerle çalışan firmalar tarafından tercih edilmektedir.

5.2.6.4.6. Kapalı Faktoring

Açık faktoring de satıcı (ihracatçı), kendi adına hazırladığı faturaların üzerinde ödemelerin vadesinde doğrudan faktör kuruluşu yapılmasına ilişkin bir ihbar notu bulundurmaktadır. Bu işlemde faktör kuruluş, yapılan sözleşme gereğince alıcının (ithalatçının) ödeme yapmaması halinde doğacak riski kısmen veya tamamen üstlenebileceği

gibi riskten tamamen de kaçabilmektedir. Bu nedenle faktör kuruluşlar, satıcının da(ihracatçının da) riskin bir bölümünü üstlendiği anlaşmaları tercih ederler.

Kapalı faktoring de alıcıların (ithalatçının) yapılan faktoring işleminden ve faktör kuruluştan haberi olmaması için, ihracatçının kredili olarak satacağı malları peşin bedelle faktör kuruluşa satması ve faktörün de satıcıya, malların alıcıya teslimi ve bedelinin sağlanması için vekalet vermesi gerekmektedir.

Kapalı faktoring (borçlulara bildirim yapılması, alacak yöntemi ve tahsilat hizmeti) özellikleri açısından fatura iskontosu yöntemine benzese de faktör kuruluş ödememe riskinin bir bölümünü üstlenmesi açısından farklılık gösterir. (Fatura iskontosun da faktör kuruluşun, satıcı firmaya tümüyle rücu hakkı vardır.). Satıcı firma riskin belirli bir bölümünü üstlenmesi sebebiyle gerek müşterileri seçerken, gerekse satış kayıtlarını tutarken sorumluluğu artmaktadır.

Kapalı faktoring sınırlı da olsa risk üstlenme sebebiyle şüpheli alacaklara karşı bir koruma hizmeti sunduğu sürece, fatura iskontosundan farklı olma niteliğini korumaktadır.

5.2.6.4.7. İkili Faktoring

Biri satıcı (ihracatçı) firmanın faktör kuruluşu, diğeri alıcı (ithalatçı) firmanın faktör kuruluşu olmak üzere iki faktör kuruluşun aralarında işbirliği ile yapılan faktoring yöntemidir.

Bu yöntem de ihracatçı (satıcı), satışından doğan alacakları kendi ülkesindeki faktör kuruluşa devrederken, ithalatın yapıldığı ülkedeki faktör kuruluş ise alacağın takibi ve tahsilinin sorumluluğunu üstlenmektedir.

İhracatçının (alıcının) faktör kuruluşu gerekli belgelerin takibini daha iyi yaparken, ithalatçının (alıcının) faktör kuruluşu ise ithalatçıyı ve yasal koşulları iyi bildiğinden, alacağı kolaylıkla tahsil eder. Fakat para transferi zaman alır ve kayıt tutma riskinin artması nedeniyle maliyet yükselir.

5.2.6.4.8. Karşılıklı Faktoring

Bir faktoring işleminin diğerk faktoring işlemine dayalı olarak yapıldığı yöntemdir. Bu yöntem de ihracatçı (satıcı) alacaklarını kendi faktör kuruluşuna satarken, ithalatçı (alıcı), ithal ettiği malları kendi ülkesindeki alıcılara satmasından kaynaklanan alacaklarını da kendi faktör kuruluşuna satmaktadır.

Karşılıklı faktoring işleminde ihracatçının faktoring hizmetlerinden yararlanmasının

yanında, dağıtımıcı olarak çalışan ithalatçı da sunulan faktoring hizmetlerinden yararlanmaktadır.

Karşılıklı faktoring genelde ihracatçının malını ithal eden ve dağıtımını yapan kuruluş ya ihracatçının yan kuruluşu ya da ihracatçıya ortaklığı bulunan firmalar olduğu zaman kullanılır.

5.2.6.4.9. Gayr-ı Kabili Rücu Faktoring

Gayr-ı kabili rücu faktoring de firmanın anlaştığı faktör kuruluş, firmanın ihracattan doğan vadeli alacaklarını satın alır ve firmaya peşinat niteliğinde ön ödeme yapar. Bu yöntemle göre alacağın tahsil edilemem riskinin tamamı faktör kuruluşu ait olup, tahsilat yapılmadığı takdirde faktör kuruluş satıcı firmaya rücu etmemekte ve oluşan tüm zararı kendisi üstlenmektedir.

5.2.7. Forfaiting İle Ödeme

Forfaiting, mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli ödeme planına göre tahsil edilecek vadeli alacakların, lehtarına rücu edilmeyecek şekilde bir banka veya bu konuda uzmanlaşmış bir finansman kuruluşu tarafından belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemidir. Başka bir ifade ile alacağın iskonto edilerek devralınması yoluyla, sabit faizli ve genellikle orta süreli dış satım finansman tekniğidir.

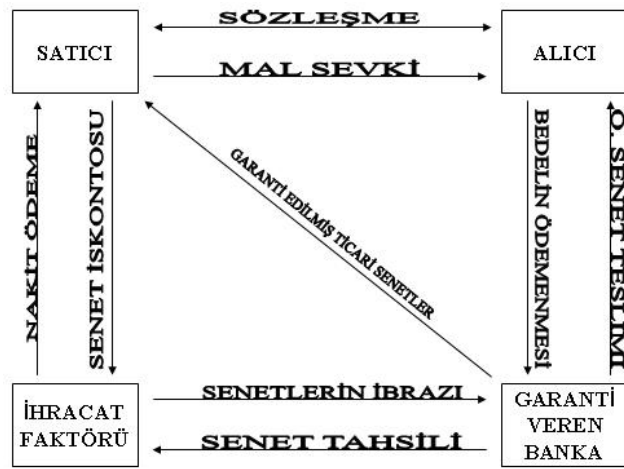
Forfaiting işleminin yapılmasındaki amaç, mal ve hizmet ihracatından doğan ödemeler ile ilgili tüm risk ve sorumlulukların forfaiter'a (faktöre) aktarılmasıdır. Bu işlemde alacak hakkını satan (ihracatçı), ciro ederken 'rücu edilemez' şerhini koyarak, vade sonunda alacağın tahsil edilememesine karşın, forfaiter'ın cirantlara başvuru hakkını kaldırıp, alacağın tahsil edilememeye riskini forfaiter'a yükleyip, kendisini tahsil edilemem riskine karşı korumuş olur. Bu noktadan sonra ihracatçının alacağının tahsiline yönelik tüm sorumluluğu sona ererken, forfaiter ise portföyüne dahil ettiği borç araçlarını vadesi geldiğinde muhatabı olan bankaya iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilir. Uluslararası ticarete forfaitinge konu olan alacaklar, daha güvenli olması nedeniyle tercih edilen poliçe veya bono şeklindeki ticari alacaklardır.

Forfaiting de ithalatçının, bir devlet kuruluşu ya da çok uluslu şirket olmadığı durumda, forfaiter'ın satın aldığı alacağın kayıtsız, şartsız ve cayılamaz (rücu edilemeyen) bir banka garantisıyla güvence altına alınmış olması gerekir. Forfaiter'ın alacağı vadesinde tahsil

edememesi halinde, alacak hakkını satan karşı rücu hakkının bulunmaması böyle bir garantinin bulunmasını gerektirir.

Orta vadeli ve kredili uluslararası ticarete kullanılan forfaiting, özellikle nakit sıkışıklığı nedeniyle tüketim mallarını da vadeli olarak almayı tercih eden ülkelere yapılacak satışlar için, nakit akışının hızlandırırken, alıcıya ödememe ve ülke riskine karşı korumak açısından faydalıdır.

Forfaiting dış ticaret finansmanın da esnek bir ödeme aracı olmakla beraber, forfaiting de vadeli satışların süresi, altı aya kadar kısa ve on yıla kadar uzun vadeli olabilmektedir ve ödemeler altı ayda bir yapılmaktadır.



Şekil 5.2.7.1. Forfaiting Sisteminin İşleyiş Biçimi (Akgüç Ö. Sayfa 637)

- 1. Aşama** İthalatçı firma ve ihracatçı firmanın yaptığı sözleşme gereğince, ihracatçı firmadan ithalatçı firmaya mal gönderilir.
- 2. Aşama** İhracatçı firma, yaptığı kredili satış karşılığında vadesinde ödeneceği garantili olan ticari senetleri, garanti veren banka aracılığıyla alır.
- 3. Aşama** İhracatçı firma aldığı bir bankaya rücu hakkı olmaksızın iskonto ettirir ve kredili satışını nakite dönüştürür.
- 4. Aşama** Ticari seneti iskonto eden banka (fofaiter), vade bitiminde senetleri ödeme garantisini veren bankaya ibraz ederek, senet tutarının tahsilini yapar.
- 5. Aşama** İthalatçı firma kendisine garanti veren bankayla yaptığı sözleşmeye göre, mal bedelini bankaya öder ve bankadan bedelini ödediği senetleri geri alır.

5.2.8. Export Leasing

Export leasing, yatırım finansmanı tekniği olan leasingin dış ticaret finansmanında kullanılan şeklidir. Yani leasing yönteminin dış ticaret finansmanında kullanılmasıdır.

Leasing temel olarak finansal kiralama işlemidir. Leasing, yatırımcının (kiracının) ihtiyaç duyduğu malın finansal kiralama kuruluşu (leasing firması) tarafından satın alınarak yatırımcıya belli bir süre ve ücretle kiralanmasıdır. Kira süresi sonunda kiralanmış malın mülkiyeti daha önce yapılan sözleşmede belirtilen bedel karşılığında kiracı konumunda olan yatırımcıya devredilebilir.

Leasing işleminde kiralamaya konu olan mallar maddi olabildiği gibi lisans, marka gibi kullanım hakkıyla ilgili gayri maddi nitelikte de olabilir. Leasing işlemi ile alınan mallar kullanıcı tarafından peşin alışı gibi elde edilmekte, ödeme ise kredili satışta olduğu gibi vadelenmektedir. Leasing de yapılan kira sözleşmesi süresince malın kullanım hakkı kiracıya ait olmakla beraber, malın mülkiyet hakkı leasing şirketinde kalmaktadır. Leasing sözleşmesini diğer ticari sözleşmelerden ayıran yanı sıra şudur.

- * Kira sözleşmesi sonunda malın mülkiyeti kiracıya devrini içermektedir.
- * Kiracıya kira süresi sonunda malı o tarihteki piyasa fiyatının altında bir değerden satın alma hakkının tanınmaktadır.
- * Kira ödemelerinin toplamının, malın ekonomik ömrünün en az % 75 ile % 90'ına eşit olmasıdır.

Leasingin ihracatın finansmanın da kullanılan şekli export leasing olarak tanımlanmaktadır. Export leasing de leasing firması ihracatçının yurt dışına satmak istediği malları satın alarak o malı ithalatçısına kiralaması ve bu yolla ihracatçıyı finanse etmektedir. Export leasing konu olan mallar genelde temel olarak dış ticaretteki sermaye mallarıdır. Bir export leasing sisteminin işleyişi şu şekildedir.

Yurt dışındaki ithalatçı firmanın satın almayı düşündüğü sermaye mallarını almak için yeterli nakite sahip olmadığı durumda, ihracatçı firma kendi ülkesindeki bir leasing firması ile anlaşarak, leasing firması aracılığıyla malları ithalatçı firmanın ülkesindeki leasing firmasına satar. Bu aşamadan sonra ithalatçı firmanın ülkesindeki leasing firması satın aldığı malları ve bu malların kullanıcısı olan ithalatçı firmayla görüşerek kiralama anlaşması imzalar. Anlaşmadan sonra ithalatçı firma, ithal etmeyi düşündüğü mallar için gerekli olan leasing desteği almış olur. İthalatçı firma aldığı malların bedelini kira süresince kendi ülkesindeki leasing şirketine öder ve aralarında yaptıkları anlaşma gereğince kira süresinin sonunda malın

mülkiyet hakkını devralır. İhracatçı ise sattığı malların bedelini leasing şirketinden peşin olarak almaktadır.

Leasing firmaları, yatırımcı firmalar için gerekli olan mal ve fon akımlarını bir araya getirirler. Leasing firmalarının yatırımcılara sağladığı finansman sabit faizli olup, orta ve uzun vadeli şekildedir. Temelde leasing hizmetini bankaların kurdukları ya da ortağı oldukları şirketler vermektedir (Tomanbay M. S.187-189)

5.2.8.1. Export Leasingde Taraflar

Kiracı: Lesaing hizmetini alan taraftır. Elindeki mevcut fonları farklı alanlarda kullanmak isteyen veya kullanan ya da likidite sorunu nedeniyle istediği malları alamayan taraftır.

Kiralayan: Lesaing hizmetini veren taraftır. Mevcut parasını finansal yolla çalıştırmayı konu edinmiş finansman kuruluşudur.

Satıcı: Leasinge konu olan malı üreten veya leasing kuruluşuna satan taraftır.

6. DIŞ (ULUSLARARASI) TİCARETTE KULLANILAN YÖNTEMLERİN KARŞILAŞTIRILMASI

Dış (uluslararası) ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin her birinin taraflara (ithalatçı-ihracatçı) getirdiği risk ve sorumluluklar, tarafların seçtiği ödeme yöntemlerine göre farklılık göstermektedir. Tarafların kendi şartlarına uygun olarak seçtikleri her hangi bir ödeme yönteminin, taraflara getirdiği avantajlar ve dezavantajlar da seçilen ödeme yöntemine göre farklılık göstermektedir. Bu bakımdan dış (uluslararası) ticarete kullanılan ödeme yöntemleri bazen ithalatçı bazen de ihracatçı açısından avantajlı olmaktadır.

Dış ticarete önemli olan tarafların seçtiği her hangi bir ödeme yönteminin avantaj ve dezavantajları da beraberinde getireceğini bilerek, kendilerine uygun yani doğru olan ödeme şeklini seçmeleridir.

6.1. Doğrudan Ödeme Araçlarının Avantaj Ve Dezavantajları

Uluslararası ticaret uygulamalarında doğrudan ödeme araçlarının kullanılması diğer ödeme şekillerine göre risklidir.

Dış ticarete doğrudan ödeme uygulamasında, riskin tamamı bazen ihracatçının bazen de ithalatçının üzerinde bulunması nedeniyle, öncelikli olarak tarafların (ithalatçı-ihracatçı) birbirlerini çok iyi tanması, birbirleriyle uzun zamandır iş yapmaları ve birbirlerine duydukları güvenin tam olması gerekir. Çünkü bazen ithalatçı alınması kararlaştırılan malın bedelini öder ki bu durumda malın alınmamamsına ya da gönderilmemesine dair tüm riskler ithalatçının üzerindedir ve bu durum ihracatçı yönünden ödemenin peşin alınması ve ithalatçıya karşı risk üstlenmemesi açısından avantaj sağlar. Bazen de ithalatçı alınması kararlaştırılan malın bedelini, malın eline (ithalatçı firmaya) ulaşmasından sonra öder. Bu durumda da ihracatçı gönderdiği malların bedelini tahsil edemem riskinin tümünü üstlenmektedir ki bu da ithalatçıyı aldığı mala karşılık yapacağı ödeme de belirli bir ödeme taşımaması yönünden avantajlı kılmaktadır.

Ayrıca bedeli ödenmiş malın, satıcı firmadan ya da ülke koşullarından kaynaklanan nedenlerle gecikmesi söz konusudur. Bu durum da firma paranın kendisinde beklemesi ile kazanacağı faiz gelirini kaybetmiş olur.

Çizelge 6.1.1. Doğrudan Ödeme Araçlarının SWOT analizi ile değerlendirilmesi

	OLUMLU YÖNLER	OLUMSUZ YÖNLER
İÇSEL FAKTÖRLER	<p>GÜÇLÜ YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Satıcı alacağını doğrudan alır ✓ Alıcı ödemesini dolaysız gerçekleştirir ✓ Alıcı ve satıcı ödeme konusunda kısa bir yol izler ✓ İşlem maliyetleri yoktur ya da oldukça düşüktür ✓ Satıcıya likidite sağlar 	<p>ZAYIF YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Alıcıya Likidite yükü getirir ➤ Alıcının malı alamama riski vardır ➤ Alıcının malı eksik ya da kalitesiz alma riski bulunur ➤ İki tarafın karşılıklı güvenine bağlıdır ➤ Paranın peşin ödenmesi ile mal teslimi arasında geçen zamanda faiz getiri kaybı
DIŞSEL FAKTÖRLER	<p>FIRSATLAR</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kolay ve dolaysız olması işlem hızını arttırır ✓ Maliyetlerin düşük olması karlılığı artırır ✓ Maliyetlerden tasarruf rekabet avantajı doğurur ✓ Tarafların birbirini tanıması güven ve kredibilite sağlar 	<p>TEHDİTLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Karşılıklı güvenin kötüye kullanılması ➤ Ülke riskine karşı önlem alınamaması ➤ Küçük işletmelere finansman yükü sağlaması ➤ Likidite sorunu olan işletmelerin rekabet şansını düşürmesi

6.2. Kredili Ödeme Araçlarının Karşılaştırılması

Dış ticarete ödemelerin kredi yoluyla yapılması diğer ödeme şekillerine göre taraflara (ithalatçı-ihracatçı) garanti avantajı getirebilmektedir. Kredili satışların alıcı ve satıcılara kazandırdığı avantaj ve dezavantajları şöyle sıralayabiliriz.

Ödemeler akreditif veya kabul kredi ile yapılacaksa, malların bedeli banka garantisi altındadır. Poliçeli ödeme de ise bankalar ödemelere karşı hiçbir taahhüde bulunmamaktadır. Kredili ödemelerde bankalar ödeme işlemlerine aracılık ettiği bazen de ödeme garantisi verdikleri için belirli komisyon alırlar bu da işlem maliyetlerinin yükselmesine neden olur.

Akreditifte, ithalatçı firma ihracatçı ile yaptığı sözleşmenin koşulları yerine gelmediğinde, ihracatçıya ödeme yapılmayacağını güvencesine sahiptir. Poliçeli ödeme yönteminde, satılan malların bedeli sevkten sonra tahsil edileceği için ihracatçı gönderdiği

malın bedelini alamama riskini taşımaktadır.

Çizelge 6.2.2. Kredili Ödeme Araçlarının SWOT Analizi ile değerlendirilmesi

	OLUMLU YÖNLER	OLUMSUZ YÖNLER
İÇSEL FAKTÖRLER	<p>GÜÇLÜ YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none">✓ akreditif veya kabul kredi ile ödemede malların bedeli banka garantisi altındadır.✓ Akreditifte, ithalatçı sözleşme şartları yerine getirilmedikçe, satıcıya ödeme yapılmayacağını güvencesine sahiptir.✓ Akreditifte ihracatçı, banka güvencesi taşıdığı için kendini ülke ve politik risklere karşı korumaktadır	<p>ZAYIF YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Poliçeli ödemede bankalar ödemelere karşı hiçbir taahhüt sunmazlar.➤ işlem maliyetlerinin yükselmesine neden olur➤ Poliçeli ödemede, tahsilat sevkıyattan sonra olacağı için malın bedelini alamama riski vardır.
DIŞSAL FAKTÖRLER	<p>FIRSATLAR</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Akreditifte bankalar kendini garantiye aldıkları için ithalatçı firmalara kredi yerine akreditif vermeyi tercih ederler✓ İhracatçı firma akreditif bağlantısını göstererek ihracat kredisini de rahat alabilir.✓ Poliçeli ödemelerde ihracatçı kabul edilmiş poliçeyi vadesinden önce bankasına cari faiz oranı üzerinden iskonto ettirerek de finansman sağlayabilir	<p>TEHDİTLER</p> <ul style="list-style-type: none">➤ Kredili ödeme araçlarında komisyon ve işlem ücretleri maliyetleri etkileyebilir➤ Kabul kredi ile yapılan ödemeler, sistemin işleyiş şekli sebebiyle zaman almaktadır.➤ Devri ve bölünebilirliği olmayan işlemlerde hak sahibi bunu borcu olan diğer kuruluşlara veremez.

Kabul kredi ile yapılan işlemlerde mal bedelinin vadesinde ödeneceğinin taahhütlü olduğu poliçe söz konusudur. Başka bir ifade ile mal bedelinin vadesinde ödeneceği bir bakıma garantilidir. Poliçeli ödemelerde ihracatçı kabul edilmiş poliçeyi vadesinden önce bankasına cari faiz oranı üzerinden iskonto ettirerek de finansman sağlayabilir.

Kabul kredi ile yapılan ödemeler, sistemin işleyiş şekli sebebiyle zaman almaktadır. Şayet kullanılan yöntem kabul kredili akreditif ise o zaman ihracatçı poliçeyi iskonto ettirerek de finansman sağlayabilir. Akreditif de bankalar kendini garantiye aldıkları için ithalatçı firmalara kredi yerine akreditif vermeyi tercih ederler. Akreditif de ihracatçı, banka güvencesi

taşıdığı için kendini politik risklere karşı korumaktadır. İhracatçı firma akreditif bağlantısını göstererek ihracat kredisini de rahat alabilir.

Dış ticarete kullanılan kredili ödeme sistemlerinin dışında firmalar finansman sağlamak için bankalardan **sabit, açık ve cari hesap kredisi** de kullanabilirler. Bunlarda firmalara kredinin geri ödenmesinde taksitlendirme, limit dahilinde istenildiği zaman kullanılabilme ve teminat olarak hisse seneti, tahvil, bono gibi belgeler gösterilmesine olanak verilmektedir.

6.3. Faktoring İle Forfaiting'in Karşılaştırılması

Forfaiting, mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli ödeme planına göre tahsil edilecek vadeli alacakların, lehtarına rücu edilmeyecek şekilde bir banka veya konusunda uzmanlaşmış finansman kuruluşuna belirli bir iskonto oranı ile satılarak, orta vadeli fon sağlama tekniğidir.

Faktoring ise, ülke içi veya dışı pazarda büyük kredili satışlar yapan firmaların, mal ve hizmet satışlarından doğabilecek kısa süreli alacak riskinin '**faktör**' adı verilen finansal kuruluşlara devredilerek fon sağlama tekniğidir.

Faktoring ve **forfaiting** işlemlerinin tanımlarına ve yapılaş amaçlarına bakıldığı zaman her ikisinin de birbirine benzediği ortaya çıkmaktadır. **Faktoring** ve **forfaiting** işlemlerinin temelinde, firmaların yaptıkları satışlardan doğan veya doğabilecek alacaklarını tahsil edememe riskini konularında uzman kuruluşlara devrederek, hem risk unsurundan kurtulurken hem de firmaları için vadesinden önce fon sağlamış olurlar.

Faktoring ve **forfaiting** * kredili mal alan firmanın kredi değerliğinin saptanması, * bölgesel gelişmelerin izlenmesi, * müşteri hesaplarının tutulması, * finansal ve ticari istatistikleri toplama, * tahsilat ve * ticari riski üstlenme gibi sunulan hizmetler bakımından da benzerlik göstermektedir. **Faktoring** ve **forfaiting** kuruluşları tüm riskleri üzerine aldıklarından, gerçekleştirilen işlemlerde maliyet yüksek olmaktadır. Fakat bu işlemlere başvuran ihracatçı firmalar malın hatalı, bozuk ve siparişe uygun olmaması durumundaki sorumluluğun kendilerine ait olduğunu bildiklerinden, sözleşme şartlarına uygun mal üretmek zorundadırlar. Ayrıca bu işlemler ihracatçı firmanın kısa sürede finanse olmasını sağladığından, firmaların ihracat payını ve rekabet gücünü arttırır.

Çizelge 6.3.1. Faktoring ve Forfaiting'in SWOT Analizi İle değerlendirilmesi

	OLUMLU YÖNLER	OLUMSUZ YÖNLER
İÇSEL FAKTÖRLER	<p>GÜÇLÜ YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Faktoring'de 90-180 gün, forfaiting de vadesi ortalama 5-10 yıla varan senetler satın alınarak orta ve uzun süreli fon sağlanır. ✓ Ticari alacaklar sabit faiz üzerinden iskonto ettiklerinden, ihracatçı sabit faizli finansman sağlamakta ve değişen faiz riskinden kendini korumaktadır. ✓ Alacakların %80'ine kadar ön ödeme ile likidite sağlanır. ✓ Faktoring-forfaiting işlemlerinde, işletmeler dış kaynak kullanmak yerine kendi alacakları karşılığında finansman sağlamış olurlar. ✓ İşletmelerin likidite ve kredibilitesi üzerine olumlu etkileri vardır. 	<p>ZAYIF YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Satışların değeri küçük ve fatura fazla ise maliyet yüksek olabilir. ➤ Forfaiting işleminde, garantör garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlüdür. ➤ Forfaiting de bir anlaşmazlığın çıkması durumunda, ithalatçının ihracatçıdan zararı tazmin etmesini gerektirecek şekilde ödemeleri durdurması yasal olarak mümkün değildir.
DIŞSAL FAKTÖRLER	<p>FIRSATLAR</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Faktoring de işletmeler istedikleri anda kaynak olarak kullanabilecekleri esnek finansman sayesinde fon akışlarını önceden planlama imkanı bulurlar. ✓ Faktoring, ihracatçı lehine akreditif açma zorunluluğunu kaldırarak ithalatın maliyetini düşürür. ✓ Faktoring işleminde, satıcı firma ile faktör kuruluş arasında sözleşme yapıldığından, satıcı ile müşteri arasında devamlı olarak mal ve fon akışı olur. ✓ Forfaiting ve faktoring'de tahsilat, fonlama vb. İşlemler konularında uzman kuruluşlara devredilir, yöneticiler ve personel pazarlama ve yatırım gibi işletmenin gelişimini sağlayan konulara daha fazla zaman ayırır. ✓ Faktoring ile orta ve küçük çaplı firmaların faktör kuruluş sayesinde dış pazara girmeleri kolaylaşır 	<p>TEHDİTLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Forfaiting de ithalatçının garanti ücreti ödemesi, ithalatçının kredi limitini belirli bir ölçüde azaltmaktadır ➤ Faktoring bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünden, bazı firmalar faktoring'e başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadır. ➤ Faktoring de muhabir faktör, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacakların takip ve tahsilatında, alacak hakkının korunması için yapılan girişimlerde gecikiyorsa, bu önemli sorunları da beraberinde getirmekte ve riski arttırmaktadır

Faktoring ve **forfaiting**in bu gibi ortak yararlarının olmasının yanında birbirlerinden farklı avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Bu avantaj ve dezavantajları aşağıdaki şekilde sıralanabilir.

6.3.1. Faktoring ve Forfaiting'in Avantajları

- 1.) Faktoring de 90-180 gün vadeli ticari senetler satın alınarak firmalara kısa süreli fon sağlanırken, forfaiting de vadesi ortalama 5-7 sene bazense 10 seneye varan senetler satın alınarak orta süreli fon sağlanır.
- 2.) Forfaiting de fofaiter'lar ticari senetleri sabit faiz üzerinden iskonto ettiklerinden, ihracatçı sabit faizli finansman sağlamakta ve değişen faiz riskinden kendini korumaktadır.
- 3.) Faktoring de anlaşma koşulları gereğince (ödeme tarihleri, uygulanacak komisyon ve faiz oranı) faktör kuruluş tarafından %80 ön ödeme yapılabilir.
- 4.) Forfaiting işlemi basit ve hızlı olup, çok sayıda belge göstermeye ve ayrıca bir kredi sigortasına gereksinim yoktur.
- 5.) Faktoring de işletmeler istedikleri anda kaynak olarak kullanabilecekleri esnek finansman sayesinde fon akışlarını önceden planlama imkanı bulurlar.
- 6.) Forfaiting de ihracatçı tüm işlemlerinde 'forfait' uygulamak zorunda olmayıp, muhtelif ihracat kalemlerinde farklı finansman teknikleri uygulayabilirler.
- 7.) Faktoring, ihracatçı lehine akreditif açma zorunluluğunu kaldırarak ithalatın maliyetini düşürür.
- 8.) Forfaiting de ihracatçı her işlem için bankalarla ayrı ayrı görüşüp, yapılacak her ticari işlem için farklı bankalarla anlaşabilmektedir.
- 9.) Faktoring ve fofaiting işlemlerinde, işletmeler dış kaynak kullanmak yerine kendi alacakları karşılığında finansman sağlamış olurlar.
- 10.) Fofaiting de ithal edilen ürün firmanın bilançolarına dahil edilir ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkanına sahip olur.
- 11.) Faktoring işleminde, satıcı firma ile faktör kuruluş arasında sözleşme yapıldığından, satıcı ile müşteri arasında devamlı olarak mal ve fon akışı olur.
- 12.) Forfaiting ve faktoring de tahsilat, fonlama gibi konuların, konularında uzman kuruluşlara devredilmesiyle yöneticiler ve personel pazarlama ve yatırım gibi işletmenin

gelişimini sağlayan konulara daha fazla zaman ayırır.

13.) Forfaiting işlemi diğer ticari borçlanmaların aksine, forfaiting finansmanı gizlilik içinde gerçekleşir.

14.) Faktoring ile orta ve küçük çaplı firmaların faktör kuruluş sayesinde dış pazara girmeleri kolaylaşır.

15.) Forfaiting ile ithalatçı, bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz.

16.) Faktoring de vadeli alacakların hemen nakde çevrilmesi hammadde alımlarında kolaylık sağlarken, işletmenin karının artmasını da sağlar.

17.) Forfaiting işleminde ihracatçı, bankanın forfaiting işlemine girip girmeyeceğini, girecekse koşullarını kısa sürede öğrenme olanağı sağlar.

18.) Forfaiting işlemi ile ithalatçı firma, alternatif finansman kaynağı elde etmenin yanında borçlanma kapasitesini ve çeşidini artırma imkanı sağlar.

6.3.2. Faktoring ve Forfaiting'in Dezavantajları

1.) Faktoring de her bir müşteriye yapılan satışların değeri küçük ve fatura fazla ise maliyet yüksek olabilir.

2.) Forfaiting de ithalatçının garanti ücreti ödemesi, ithalatçının kredi limitini belirli bir ölçüde azaltmaktadır.

3.) Faktoring bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünden, bazı firmalar faktoringe başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadır.

4.) Forfaiting işleminde, garantör garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlüdür.

5.) Faktoring de muhabir faktör, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacakların takip ve tahsilatında, alacak hakkının korunması için yapılan girişimlerde gecikiyorsa, bu önemli sorunları da beraberinde getirmekte ve riski arttırmaktadır.

6.) Forfaiting de bir anlaşmazlığın çıkması durumunda, ithalatçının ihracatçıdan zararı tazmin etmesini gerektirecek şekilde ödemeleri durdurması yasal olarak mümkün değildir.

7.) Forfaiting işleminde, ödemelerdeki gecikmede forfaiter, ödemelerin yapılması adına herhangi bir tarafa başvuramazlar, bu nedenle de müşterisinin iş yaptığı ülkelerin konuyla ilgili mevzuatını iyi bilmek zorundadırlar.

8.) Forfaiting işleminde, kullanılan borç araçlarının (poliçe ve bono) yasal durumu ithalatçı

açısından olumsuzluk yaratabilir. Çünkü bu borç araçları mutlak bir borç yükleyen soyut belgeler olup, satın alınan mallarla ilgili herhangi bir anlaşmazlık ödemeleri bağlamamaktadır.

6.4. Leasing'ın Avantaj Ve Dezavantajları

Ticarette kullanılan bir nevi ödeme şekli sayılabilecek yöntemlerden biri de leasingdir. Leasing işlemi temelde kiralama işlemi olmasına karşın mülkiyet hakkının malı kiralayan kiracıya sözleşme koşullarında belirlenen şekilde ve zamanda geçmesi nedeniyle bir ödeme şekli olarak da değerlendirilmektedir. Söz konusu işlemi gerçekleştiren tarafların farklı ülkelerde bulunuşu ise export leasing işlemi gündeme getirmektedir. Başka bir ifadeyle leasingin yani yurt içinde gerçekleştirilen kiralama işleminin uluslararası boyutta yapılan ya da farklı ülkeler arasında yapılan haline export leasing denilmektedir.

Leasing işlemi diğer ödeme yöntemlerinden farklı kılan en önemli nokta, leasingin temelde kiralama işlemi oluşudur. Diğer yöntemler gibi ödeme şekli olarak düşünülmesinin nedeni ise kiracının kiraladığı malın mülkiyet hakkının, anlaşma gereğince belirlenen ödemelerin yapılmasından sonra ve belirlenen tarihte kiracıya devredilmesidir.

6.4.1. Leasingin Avantajları

Leasing ile sağlanan finanslama yönteminin bazı avantajları şu şekilde sıralanabilir.:

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

Kiracı yatırımcının kredibilitesi ve öz kaynaklarında azalma meydana gelmez. Leasing yeni yatırımlar için gerekli olan finansman arzının artmasına ve finansman maliyetinin düşmesine yardımcı olur. Sermaye birikiminin yetersiz olduğu durumlarda yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için çözüm olur. Leasing'le dış borçlanamaya gerek kalmadan finansman imkanı sağlar.

Çizelge 6.4.1. Leasing İle Kiralamanın SWOT Analizi ile değerlendirilmesi.

	OLUMLU YÖNLER	OLUMSUZ YÖNLER
İÇSEL FAKTÖRLER	<p>GÜÇLÜ YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Kiranın miktarı ve ödeme planı, kiracı ile kiralayan arasındaki anlaşmaya göre belirlenir ✓ finansman kaynakları daha etkin ve esnek şekilde kullanılır ✓ Kiracıya yatırımın başlangıçta % 100'e varan oranda finansman sağlanır. ✓ Sabit faizli bir finansman tekniği olduğu için kiracı yatırımcıyı faiz riskine karşı korur. ✓ 	<p>ZAYIF YÖNLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Malın kullanılma serbestliği satın alınan mala göre daha sınırlıdır. ➤ Yatırım indirimlerinden kiracı yararlanamamaktadır. ➤ Kiralanan mal karşılığı mevcut varlıkların teminat gösterilmesi nedeniyle firmanın kredibilitesinde azalma meydana gelebilir.
DIŞSAL FAKTÖRLER	<p>FIRSATLAR</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Yatırımı yapana likit varlıklarını daha farklı alanlarda kullanmasına olanak sağlar. ✓ Banka kredi işlemlerine göre leasing işlemi daha kısa sürede sonuçlanır. ✓ Uzun vadeli finansman alternatifidir ✓ Sermaye birikiminin yetersiz olduğu durumlarda yatırıma yönelik finansman sağlar. ✓ dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman imkanı sağlar 	<p>TEHDİTLER</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Kiracı kullanacağı malın üzerinde yapacağı her değişiklik için malın mülkiyet hakkı olan kişiden izin almak durumundadır. ➤ faiz oranları yüksek olursa bu durum kiralanan mala yansıtılmaktadır. ➤ Kiracı ve leasing firması meydana gelen kur riskinden etkilenmektedir ➤ Teknolojisi sürekli değişen mallarda kiralanan malın çabuk bir şekilde eski kalma ihtimali bulunmaktadır.

6.4.2. Leasing'in Dezavantajları

Kiralanan malın kullanılma serbestliği satın alınan mala göre daha sınırlıdır. Çünkü mal üzerinde yapılacak her değişiklik için malın mülkiyet hakkı olan kişiden izin almak gereklidir. Yatırım indirimlerinden kiracı yararlanamamaktadır. Kiralama işleminin faiz oranları yüksek olmakta ve bu faiz kiralanan mala yansıtılmaktadır. Kiracı ve leasing firması meydana gelen kur riskinden etkilenmektedir. Teknolojisi sürekli değişen mallarda kiralanan malın çabuk bir şekilde eski kalma ihtimali bulunmaktadır. Kiralanan mal karşılığı mevcut varlıkların teminat gösterilmesi nedeniyle firmanın kredibilitesinde azalma meydana gelir.

7. ULUSLAR ARASI TİCARETİN RİSKLERİ VE ÖNEMİ

Ticaret işlemlerinde üzerinde durulması gereken en önemli konu ödeme şeklidir. Dış ticaret işlemleri, tarafların farklı ülkelerde bulunması, farklı dili ve farklı para birimlerini kullanmaları nedeniyle, iç ticaret işlemlerine göre daha karmaşıktır. Bu karmaşık yapıya bağlı olarak da farklı ödeme sistemleri gelişmiştir. Gelişen her ödeme sistemi de riskleri beraberinde getirmiştir.

Risk; önceden tahmin edilen belirsizliklerin gerçekleşmesi sonucu kişilerin zor durumda kalma olasılığı olarak tanımlanır.

Uluslararası ticarete riskle en fazla karşılaşan taraf ihracatçı olduğu için ödeme şeklini de iyi belirlemek zorundadır. Zira firma, gönderdiği malım bedelini tahsil edemeyebilir veya kur değişimleri sonucu düşük bedel tahsil edebilir. İthalatçı firma bedelini ödediği malı zamanında alamayabilir veya mal sözleşmede belirtilen kalite, miktar ve diğer istediği özellikleri taşımayabilir ki bu da ithalatçının karşılaşacağı en büyük risk olur.

Uluslararası ticarete tarafların karşılaştığı riskler firmalardan kaynaklanan **ticari risk** (Doğrudan doğruya taraflardan kaynaklanan, alıcının iflası veya ölümü, firmanın borcunu ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi ve tarafların anlaşmasındaki koşullara uygun malı zamanında ithalatçıya göndermemesinden kaynaklanan risktir.) olabileceği gibi karşı tarafın bulunduğu ülkeden kaynaklanan **politik risk** (Tamamen tarafların dışında meydana gelen, savaş, ihtilal, doğal afetler ve hükümet kararıyla yurt dışı ödemelerinin durdurulması gibi olaylardan kaynaklanan risklerdir.), **taşıma riski** (Malların taşınma sırasında zarar görmesi, bozulması ya da taşıma süresinin beklenenin üzerinde sürmesi sonucu oluşan risktir.) ve **kur riski** (Döviz kurlarında beklenmeyen değişimler sonucu firmanın karşılaştığı risktir türüdür. Vadeli ödeme şekillerinde özellikle alışı tercih edilen para birimi ile satışta tercih edilen para biriminin farklı olması durumunda çok sık karşılaşılan risktir.) içeren kredi verilen ülkenin inisiyatifinde meydana gelen olayların yarattığı risktir.

Bu açıdan bir ülkede yatırım yapılmak istendiğın de, o ülkenin kredibilitesi ve borç ödeme kapasitesini değerlendirmek, planlanan yatırımın yapılması durumunda yatırımcının üstleneceği riski tahmin edebilmek için ülkede meydana gelen her olayın tahmin edilmesi gerekir. Bu tahmini yapabilmek için o ülkenin hükümetinin izlediği ekonomik politikaların, sosyal, politik ve ekonomik boyutunun dikkatlice incelenip takip edilmesi gerekir.

Ülkelerin risklilik durumlarının tahmininde ekonomik, politik ve sosyal faktörlere ait olan

ve riskliliği en fazla etkileyen değişkenlerin ve bunların karşılıklı etkileşimlerinin incelenmesi gerekir. En sık kullanılan göstergeler ise borç servis oranı, stokların ithalatı karşılama oranı, cari işlemler dengesi, ihracat artış hızı, GSMH'daki artış oranı ve enflasyon oranıdır. Sosyo-politik faktörlerde ise politik yapı ve eğitim düzeyi en önemli noktadır.

Ülke riski sadece ölçülebilen değil, ölçülemeyen değişkenlerden de etkilendiğinden, ülkelerin özel geliştirilmiş yöntemlerle risk puanlarını hesaplayıp, ülkelerin sınıflandırmasını yapmak zordur. Gelişmekte olan ülkelerin çoğu hakkında standart ve güncel verilerin olmayışı, riski oluşturan çoğu değişken arasında da bağlantı bulunmaması ülkelerin risk değerlerinin hesaplanmasını zorlaştırmaktadır. Ülkelerin olduğu kadar, ülke içindeki firmalarında meydana gelen olaylardan etkilenme şekilleri farklıdır. Aynı zamanda bir ülkenin riskliliğini belirleyen etkenler ve bunların riski belirlemedeki etkisi zamanla değişiklik gösterebilmektedir.

Hem ithalatçı hem de ihracatçı açısından önemli olan dış ticaretteki riskleri tamamen ortadan kaldırmak mümkün olmasa da oluşan riskleri en aza indirmenin yollarını şu şekilde sıralanabilir.

- 1.) İhracatçı ve ithalatçı firmalar birbirlerini çok iyi tanımalı ve yapacakları ticari anlaşma öncesi araştırma yapıp, birbirleri hakkında gerek güvenilirlik gerekse kredibilite değerleri açısından bilgi edinmelidirler.
- 2.) İthalatçı ve ihracatçı arasında, iki tarafında hak ve sorumluluklarını içeren şartları iyi hazırlanmış bir alım satım sözleşmesi imzalanmalıdır.
- 3.) Malların taşınması ya da nakliyesi sırasında oluşabilecek riskler için malların taşıma sigortalarının yaptırılmalıdır.
- 4.) İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesiyle ilgili olarak ortaya çıkabilecek ticari ve politik risklere karşı mal bedellerinin yani ihracat tutarının, ihracat kredi sigortası şeklinde sigortalanmalıdır.
- 5.) Ödeme yöntemleri içerisinde her iki taraf (ithalatçı-ihracatçı) için güvenli olan akreditif yöntemi tercih edilmeli ya da vadeli ödemelerdeki poliçelere banka avalinin alınmalıdır.
- 6.) Teslim şekillerinde ise risklerin ya taraflar arasında eşit bölüştüğü ya da riskin tek tarafa yüklendiği teslim şekilleri tercih edilmelidir.

8. SONUÇ VE ÖNERİLER

Dış ticaretin finansmanı, dışsatımı önemli ölçüde arttıran ve hızlandıran bir araçtır. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde bu aracın önemi bir parça daha öne çıkmaktadır. Özellikle ülke riskinin yüksek olduğu durumlarda ve bilinmeyen pazarlara açılmada aracı kurumların önemi büyüktür. Özellikle ticari prosedürlerin ve ödeme işlemlerinin faktör firmalar aracılığıyla yapılması firmanın riskini azaltmada büyük önem taşır. Dış ticaretin finansmanında kiralama ve aracı kuruluşlar devreden çıkarılırsa, ihracat için mal tedariki ve ihraca hazırlanması zorunluluğu ihracatçı için ciro hızını azaltıcı ve sermayeyi bağlayıcı bir etken olabilmektedir.

Öte yandan, Uluslararası ticaret uygulamalarında doğrudan ödeme araçlarının kullanılması diğer ödeme şekillerine göre risklidir. Öncelikli olarak bedeli peşin olarak ödenmiş malın, firma ya da ülke koşullarına bağlı olarak uğrayacağı gecikmesi söz konusu olabilir. Böyle bir durumda ise alıcı (ödemeyi yapan taraf) firma paranın kendisinde beklemesi ile kazanacağı faiz gelirini kaybetmiş olur. Bunun yanında doğrudan ödeme araçlarında riskin tamamı bazen ihracatçının bazen de ithalatçının üzerinde bulunması nedeniyle, öncelikli olarak tarafların (ithalatçı-ihracatçı) birbirlerini çok iyi tanınması, birbirleriyle uzun zamandır iş yapmaları ve birbirlerine karşı güçlü bir güven mekanizması kurmuş olmaları kaçınılmazdır.

Bazen ithalatçı alınması kararlaştırılan malın bedelini öder. Böyle bir durumda ise malın alınmamasına ya da gönderilmemesine dair tüm riskler ithalatçının üzerindedir ve bu durum ihracatçı yönünden ödemenin peşin alınması ve ithalatçıya karşı risk üstlenmemesi açısından avantaj sağlar. Bazen de ithalatçı alınması kararlaştırılan malın bedelini, malın eline (ithalatçı firmaya) ulaşmasından sonra öder. Bu durumda da ihracatçı gönderdiği malların bedelini tahsil edemem riskinin tümünü üstlenmektedir ki bu da ithalatçıyı aldığı mala karşılık yapacağı ödeme de belirli bir ödeme taşımaması yönünden avantajlı kılmaktadır.

Kredili ödeme araçlarından Akreditifte ise malların bedeli banka garantisi altındadır. Poliçeli ödeme de ise bankalar ödemelere karşı hiçbir taahhüde bulunmamaktadır. Akreditifte, ithalatçı sözleşme şartları yerine getirilmedikçe, satıcıya ödeme yapılmayacağını güvencesine sahiptir. Ancak buna karşılık kredili ödemelerde bankalar ödeme işlemlerine aracılık ettiği bazen de ödeme garantisi verdikleri için belirli komisyon alırlar bu da işlem

maliyetlerinin yükselmesine neden olur.

Diğer bir kredili ödeme aracı olan Poliçeli ödeme yönteminde, satılan malların bedeli sevkten sonra tahsil edileceği için ihracatçı gönderdiği malın bedelini alamama riskini taşımaktadır. Kabul kredi ile yapılan işlemlerde mal bedelinin vadesinde ödeneceğinin taahhütlü olduğu poliçe söz konusudur. Başka bir ifade ile mal bedelinin vadesinde ödeneceği bir bakıma garantilidir. Poliçeli ödemelerde ihracatçı kabul edilmiş poliçeyi vadesinden önce bankasına cari faiz oranı üzerinden iskonto ettirerek de finansman sağlayabilir.

Alacakları tahsil etmede kullanılan veya alacakların karşılığı olarak kullanılan faktoring ve forfaiting işlemlerinde ise durum biraz daha farklıdır.

Faktoring'de 90-180 gün, forfaiting de vadesi ortalama 5-10 yıla varan senetler satın alınarak orta ve uzun süreli fon sağlanır. Ticari alacaklar sabit faiz üzerinden iskonto ettiklerinden, ihracatçı sabit faizli finansman sağlamakta ve değişen faiz riskinden kendini korumaktadır. Alacakların %80'ine kadar ön ödeme ile likidite sağlanır. Faktoring-forfaiting işlemlerinde, işletmeler dış kaynak kullanmak yerine kendi alacakları karşılığında finansman sağlamış olurlar. Bu şekilde de işletmelerin likidite ve kredibilitesi üzerine olumlu etkileri vardır.

Faktoring de işletmeler istedikleri anda kaynak olarak kullanabilecekleri esnek finansman sayesinde fon akışlarını önceden planlama imkanı bulurlar. Faktoring, ihracatçı lehine akreditif açma zorunluluğunu kaldırarak ithalatın maliyetini düşürür. Faktoring işleminde, satıcı firma ile faktör kuruluş arasında sözleşme yapıldığından, satıcı ile müşteri arasında devamlı olarak mal ve fon akışı olur.

Forfaiting ve faktoring'de tahsilat, fonlama vb. İşlemler konularında uzman kuruluşlara devredilir, yöneticiler ve personel pazarlama ve yatırım gibi işletmenin gelişimini sağlayan konulara daha fazla zaman ayırır. Faktoring ile orta ve küçük çaplı firmaların faktör kuruluş sayesinde dış pazara girmeleri kolaylaşır. Bu da yarıca bir pazar arayışı ve analizi yükünü hafifletir.

Ancak bu işlemlerde komisyon ve ücretler (faiz vb.) olduğu için sabit maliyetleri karşılamada, işleme konu olan satışların değeri küçük ve fatura fazla ise maliyet yüksek olabilir. Forfaiting işleminde, garantör garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlüdür. Forfaiting de bir anlaşmazlığın çıkması durumunda, ithalatçının ihracatçıdan zararı tazmin etmesini gerektirecek şekilde ödemeleri durdurması yasal olarak mümkün

değildir. Faktoring ve forfaiting birbirine benzer iki teknik olmalarına rağmen faktoring'in süreklilik ve istikrarlılık temeline dayalı işleyiş biçimi ona ticaretin finansmanında daha geniş alanlar yaratmakta yaygınlığını arttırmaktadır. Teknolojik gelişmelerin hızlılığı sebebiyle karşılıklı güven iletişiminin var olduğu istikrarlı ortamlarda faktoring ve forfaiting teknikleri daha fazla gelişme imkanı bulmaktadır.

Forfaiting de ithalatçının garanti ücreti ödemesi, ithalatçının kredi limitini belirli bir ölçüde azaltmaktadır. Faktoring bazı firmalar tarafından tehlikeli bir finansman yöntemi olarak görüldüğünden, bazı firmalar faktoring'e başvurmuş firmalara vadeli mal satmamaktadır. Faktoring de muhabir faktör, kredi limitlerinin belirlenmesinde, alacakların takip ve tahsilatında, alacak hakkının korunması için yapılan girişimlerde gecikiyorsa, bu önemli sorunları da beraberinde getirmekte ve riski arttırmaktadır.

Bir finansman tekniği olarak ele alındığında leasing; Ülke riski yüksek olan yerlerde, makine ve teçhizatı bu ülkede kullanmak için satın almak yerine, kiralamayı mümkün kılmaktadır. Kiracının ülkesinde gerekli olan sermaye malı bulunmuyorsa ve söz konusu mal o ülkede gerekiyorsa bu malın bir ülkeden kiralanması gerekecektir. Faiz oranlarının uygun olmadığı durumlarda malının düşük faiz oranları ile kiralanması kiracı için daha avantajlı olacaktır. Kar sınırlamaları kiracının ülkesinde, kar payı ve benzeri ödemelerde döviz kısıtlaması olduğu halde kiralama konu olan kapital malların kirasının dövizle ödenmesi konusunda herhangi bir kısıtlama olmayabilir. Vergi avantajları bir ülkede kiraya verenin diğer başka bir ülkede bulunan kiracıya nazaran bu işlemde doğan vergi avantajları daha fazla olabileceği gibi farklı ulusal vergi kanunları nedeniyle her iki tarafta kira işlemlerinde vergi avantajı bağlayabilir.

Leasing uygulaması ile, kiranın miktarı ve ödeme planı, kiracı ile kiralayan arasındaki anlaşmaya göre belirlenir. Finansman kaynakları daha etkin ve esnek şekilde kullanılır. Kiracıya yatırımın başlangıçta % 100'e varan oranda finansman sağlanır. Sabit faizli bir finansman tekniği olduğu için kiracı yatırımcıyı faiz riskine karşı korur.

Yatırımı yapana likit varlıklarını daha farklı alanlarda kullanmasına olanak sağlar. Banka kredi işlemlerine göre leasing işlemi daha kısa sürede sonuçlanır. Uzun vadeli finansman alternatifidir. Sermaye birikiminin yetersiz olduğu durumlarda yatırıma yönelik finansman sağlar. Dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman imkanı sağlar

Ancak bu avantajlarının yanında malın kullanılma serbestliği satın alınan mala göre daha sınırlıdır. Yatırım indirimlerinden kiracı yararlanamamaktadır. Kiralanan mal karşılığı

mevcut varlıkların teminat gösterilmesi nedeniyle firmanın kredibilitesinde azalma meydana gelebilir.

Kiracı kullanacağı malın üzerinde yapacağı her değişiklik için malın mülkiyet hakkı olan kişiden izin almak durumundadır. Faiz oranları yüksek olursa, bu faiz kiralanan mala yansıtılmaktadır. Kiracı ve leasing firması meydana gelen kur riskinden etkilenmektedir. Teknolojisi sürekli değişen mallarda kiralanan malın çabuk bir şekilde eski kalma ihtimali bulunmaktadır.

Geleneksel ödeme yöntemlerinde, ithalatçının ülkesinde ibraz edilecek vesaik mukabilinde yapılacaksa, malın sevk edilmesiyle bedelinin tahsili arasında zaman kaybı yaşanabilmektedir. Satış sözleşmesine göre, sevk edilen malın gönderilmesinden ve gerekli vesaikin ibrazından önce ihracatçıya ödeme yapılmayacak, ancak ihracatçı sattığı malların bedelini alıncaya kadar malların üretilmesi veya satın alınması ve ihracata hazırlanması için muhtelif ödemeler yapacak, bu durum ise ihracatçının finansman yükünü arttıracaktır. Öte yandan, buna benzer şekilde alıcı da satın aldığı malların bedelini satıcının ülkesinde ödemek zorunda ise ödeme ile malların ülkeye girişi ve satışa sunulması arasında geçen sürede sermayesini bağlayacak ve likiditesini düşürecektir. Bu nedenlerle özellikle yatırım malları için leasing ve faktoring, diğer mallar içinse faktoring uygulamaları günümüzde likidite yaratan önemli finansal araçlar olmuşlardır.

Uluslararası ticarete tarafların karşılaştığı riskler dört ana başlıkta toplanır. Bunlardan birincisi firmalardan kaynaklanan **ticari risk** ikincisi karşı tarafın bulunduğu ülkeden kaynaklanan **politik risk ya da ülke riski** ödemelerde meydana gelebilecek gecikmelerden ya da vade farkından doğabilecek olan **kur riski**. Son olarak ise malların taşınması veya depolanması sırasında meydana gelebilecek **taşıma riskidir**.

Dış ticaretteki riskleri tamamen ortadan kaldırmak mümkün olmasa da oluşan riskleri azaltmak mümkün olabilir. Bunun için öncelikle İhracatçı ve ithalatçı firmalar birbirlerini çok iyi tanımalı ve yapacakları ticari anlaşma öncesi araştırma yapıp, birbirleri hakkında gerek güvenilirlik gerekse kredibilite değerleri açısından bilgi edinmelidirler. İthalatçı ve ihracatçı arasında, iki tarafında hak ve sorumluluklarını içeren şartları iyi hazırlanmış bir alım satım sözleşmesi imzalanmalıdır.

Taşıma ve nakliye sırasında meydana gelebilecek kayıpları azaltmak için malların taşıma sigortaları yaptırılmalıdır. İhraç edilen malların bedellerinin ödenmesiyle ilgili olarak ortaya çıkabilecek ticari ve politik risklere karşı mal bedellerinin yani ihracat tutarının, ihracat kredi sigortası şeklinde sigortalanmalıdır. Ödeme yöntemleri içerisinde her iki taraf (ithalatçı-ihracatçı) için güvenli olan bir finansal yöntem tercih edilmeli ya da vadeli ödemelerdeki poliçelere banka avalinin alınmalıdır. Teslim şekillerinde ise risklerin ya taraflar arasında eşit bölüştüğü ya da riskin tek tarafa yüklendiği teslim şekilleri tercih edilmelidir.

Dış ticaretin geliştirilmesinde en önemli araçlardan biri şüphesiz ki finansman tekniklerinin geliştirilmesidir. Ancak ülkenin, firmanın ve yapılan işlemin özelliğine göre çeşitli ödeme araçları seçilebilir. Burada en önemli etken risk ve maliyetlerin minimize edilebilmesidir. Tarafların ödeme ve teslimat şartlarını mümkün olduğunca güvence altına alabildiği ve maliyetlerine katlanabilecekleri araçları seçmeleri dış ticaretlerinin gelişmesine imkan sağlayabilecektir.

KAYNAKÇA

Akgüç Ö. (1998). Finansal Yönetim. Muhasebe Enstitüsü Yayın No. 65, Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Vakfı Yayın No. 17, sayfa 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 5560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632,633, 634, 635, 636, 637, 638, 639

Apak S. (1995). Uluslararası Finansal Teknikler. Bilimteknik Yayınevi. İstanbul

Avcı N. (1995). Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış ticaretin Finansmanı. (Y.Lisans Tezi), Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

Fırat F. (1998). İhracatın Desteklenmesinde İhracat Kredi Sigortasının Önemi ve Alternatif Dış Ticaret Finansman Teknikleri ile Karşılaştırılması. (Y.Lisans Tezi), Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara

Kaya S. (2003). Uluslararası Bankacılık Uygulamaları. Seçkin Yayıncılık A.Ş. sayfa 21, 21, 26, 66, 67, 73,85, 86, 87, 88, 89, 90, 91, 92, 93, 97, 98, 99

Rashid Awral A. (2003). Dış Ticaretin Alternatif Finansman Kaynakları ve Uygulamaları. (Y.Lisans Tezi), Sosyal Bilimler Enstitüsü, Sakarya.

Şahin Ömer N. (1995). Dış Ticaretin Finansman Teknikleri ve Türkiye’de İhracat-İthalat Rejimi. (Doktora Tezi), Sosyal bilimler Enstitüsü, İstanbul

Tomanbay M. (2001). Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı. Hatiboğlu Yayınları Yayın No. 85, sayfa 101,102, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189

<http://www.abank.com.tr/pages.aspx?pgID=406>

(erişim tarihi, 17.04.2007)

<http://www.akademigumruk.com.tr/mevzuat/odeme.htm>

(erişim tarihi, 20.07.2007)

<http://www.akbank.com/505.aspx>

(erişim tarihi, 20.07.2007)

http://www.akinfaktoring.com.tr/faktoring_nedir.php

(erişim tarihi, 05.06.2007)

http://www.akinfaktoring.com.tr/faktoring_hakkinda.php

(erişim tarihi, 05.06.2007)

http://www.alomaliye.com/sukru_senalp_akreditif.htm
(erişim tarihi, 24.05.2007)

http://www.alomaliye.com/faktoring_nedir.htm
(erişim tarihi, 24.05.2007)

http://www.alomaliye.com/faktoring_dis_ticaretin_finans.htm
(erişim tarihi, 24.05.2007)

<http://www.alomaliye.com/forfaiting.htm>
(erişim tarihi, 24.05.2007)

http://www.asyafinans.com.tr/kurumsal/dis_ticaret.jsp
(erişim tarihi, 10.06.2007)

<http://www.atonet.org.tr/yeni/index.php?p=655&l=1>
(erişim tarihi, 10.09.2007)

<http://www.basenfaktoring.com.tr/faktoring.php>
(erişim tarihi, 15.07.2007)

http://www.basenfaktoring.com.tr/faktoring_avantajlari.php
(erişim tarihi, 15.07.2007)

<http://www.celenkgumruk.com.tr/index.php?option=content&task=view&id=94&catid=44&Itemid=78>
(erişim tarihi, 18.08.2007)

http://www.celotin.com/forum/dis_ticaret/dis_ticarete_odeme_sekilleri-t1161.0.html
(erişim tarihi, 29.07.2007)

http://www.celotin.com/forum/dis_ticaret/forfaiting-t5173.0.html;msg5799#msg5799
(erişim tarihi, 20.08.2007)

<http://www.denizertasimacilik.com/dis-ticarete-odeme-sekilleri.html>
(erişim tarihi, 29.09.2007)

<http://www.deu.edu.tr/userweb/dilek.seymen/dosyalar/sunum.pdf>
(erişim tarihi, 29.03.2007)

http://www.ekodialog.com/Konular/finansman_bonolari_forfaiting.html
(erişim tarihi, 20.09.2007)

http://www.ekodialog.com/Makaleler/ulus_tic_riskleri.html
(erişim tarihi, 25.09.2007)

http://www.elitlojistik.com.tr/new_page_24.htm
(erişim tarihi, 28.03.2005)

<http://www.erisimfaktoring.com/>
(erişim tarihi, 15.09.2007)

<http://www.finanskulup.org.tr/html/kobi/sunum/Cihan.Durmusoglu.Dis.Ticarette.Odeme.Sekilleri.pdf>
(erişim tarihi,20.09.2007)

<http://www.finansbank.com.tr/kurumsal/akreditif.jsp>
(erişim tarihi, 16.04.2007)

http://www.garanti.com.tr/bankacilik/kobi/dis_ticaret/dis_ticaret_ve_finansmani/akreditif.html
(erişim tarihi, 16.04.20079)

<http://www.geocities.com/emrah2007/incoterms.doc>
(erişim tarihi, 15.09.2007)

<http://www.gumrukportali.com/Content.aspx?Type=HelpfulInfD&Id=1399>
(erişim tarihi, 10.06.2007)

<http://gursoygrup.com/distods.pdf>
(erişim tarihi, 10.06.2007)

<http://www.hedeffaktoring.com.tr/turkce/fktrnghkknda.htm>
(erişim tarihi, 10.06.2007)

www.hukukcu.com/bilimsel/kitaplar/akreditif.htm
(erişim tarihi, 02.06.2007)

<http://www.hukuk.gen.tr/konular/konular.asp?konugrp=2&konuid=4>
(erişim tarihi, 14.06.2007)

www.igeme.org.tr/TUR/pratik/Akrdtf.pdf
(erişim tarihi, 30.04.2007)

http://www.ihracatdunyasi.com/ihracfinansop/2_c.html
(erişim tarihi, 16.04.2007)

<http://www.ihracatdunyasi.com/makale/makale17.html>
(erişim tarihi, 16.04.2007)

<http://www.isbank.com.tr/kurumsal/k-dis-odeme.html>
(erişim tarihi, 25.03.2007)

<http://www.ito.org.tr/ITOPortal/frmSDMBody.aspx?tabid=513&CatalogID=946&mid=1&DOC=08.01.02.05.doc.html>
(erişim tarihi, 15.09.2007)

http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/020203/183
(erişim tarihi, 15.04.2007)

http://www.kobifinans.com.tr/tr/bilgi_merkezi/020202/1204
(erişim tarihi, 17.04.2007)

<http://www.kobitek.com/makale.php?id=7>
(erişim tarihi, 10.07.2007)

<http://kosbed.kou.edu.tr/sayi10/zozdemir.pdf>
(erişim tarihi, 05.09.2007)

<http://www.kuto.org.tr/dynacontent.php?cId=54&page=2>
(erişim tarihi, 18.09.2007)

<http://www.liderfaktoring.com.tr/>
(erişim tarihi, 05.09.2007)

http://www.lojistikturkiye.com/menu.asp?menu_id=32&page_id=6
(erişim tarihi, 06.05.2007)

<http://www.merkezforum.com/showthread.php/dis-ticarette-odeme-yontemleri-97834.html?s=26bad1d343bacbf18aa9a645384a7ce2&>
(erişim tarihi, 25.09.2007)

<http://www.mevzuat.net/fayda/odemesekilleri.htm>
(erişim tarihi, 24.05.2007)

<http://www.ongoren.av.tr/news/tr/06-09.php>

(erişim tarihi, 06.05.2007)

<http://www.oyakbank.com.tr/firmanizicin-factoring.asp>

(erişim tarihi, 25.10.2007)

http://www.pruva.org/dis_tic_ode_sek.htm

(erişim tarihi, 20.08.2007)

http://www.ram.com.tr/foreign_commerce/credit_types.asp

(erişim tarihi, 15.04.2007)

http://www.ram.com.tr/foreign_commerce/payment_types.asp

(erişim tarihi, 15.04.2007)

<http://romtas.tr.com.tr/>

(erişim tarihi, 20.08.2007)

<http://sbmyo.uludag.edu.tr/11-03-sosyalce/hyildirir.html>

(erişim tarihi, 15.09.2007)

<http://www.sonmezugumrukleme.com/disticodemsek.htm>

(erişim tarihi, 25.08.2007)

<http://www.tbb.org.tr/turkce/konferans/sr-konferans-seza.doc>

(erişim tarihi, 20.03.2007)

http://www.tbb.org.tr/turkce/duyurular/iktisat_kongresi/Ek%207%20Factoring.pdf

(erişim tarihi, 02.04.2007)

<http://ticaretokulu.blogspot.com/2007/10/d-ticarette-deme-ekilleri.html>

(erişim tarihi, 10.09.2007)

<http://www.trplatform.org/ekonomi-turizm/168446-dis-ticarette-odeme-sekilleri-diger-metodlar.html>

(erişim tarihi, 25.08.2007)

<http://www.turkiyefinans.com.tr/tr/kurumsalbankacilik/ihracat.asp>

(erişim tarihi, 28.08.2007)

<http://www.turkforum.net/showthread.php?t=419016>

(erişim tarihi, 12.04.2007)

<http://www.ulusalfactoring.com/>
(erişim tarihi, 04.09.2007)

<http://www.unimar.com.tc/tr/docs/IhracattaOdemeKosullari.pdf>
(erişim tarihi, 12.09.2007)

<http://www.yapikredifactoring.com.tr/default.asp?page=af1&lang=TR>
(erişim tarihi, 25.03.2007)

Akova Y (2008) Tarım Ürünleri İhracatında Ödeme Yöntemleri. İgeme, Ankara (görüşme tarihi, 12.02.2008)

Çalış A (2008) Tarım Ürünleri İhracatında Ödeme Yöntemleri. İgeme, Ankara (görüşme tarihi, 1202.2008)