42014

MARMARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI İKTİSAT ANA BİLİM DALI

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

42014

Nuri AVCI

TEZ DANIŞMANI :

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

İSTANBUL - 1995

İÇİNDEKİLER

TABLOLAR
KISALTMALAR
ÖZET
GİRİŞ

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINA ETKİ EDEN UNSURLAR 1-105

I.DIŞ TİCARETTE KULLANILAN TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ 1-17

A.TESLİM ŞEKİLLERİ 1-5
1.EXW Teslim Şekli 1
2.FCA Teslim Şekli 1
3.FAS Teslim Şekli 2
4.FOB Teslim Şekli 2
5.CFR Teslim Şekli 2
6.CIF Teslim Şekli 2
7.CPT Teslim Şekli 3
8.CIP Teslim Şekli 3
9.DAF Teslim Şekli 3
10.DES Teslim Şekli 3
11.DEQ Teslim Şekli 3
12.DDU Teslim Şekli 4
13.DDP Teslim Şekli 4-5
14.Teslim Şekillerinin Değerlendirilmesi.

B.ÖDEME ŞEKİLLERİ 5-17
1.Genel 5
2.Peşin Ödeme Ve Prefinansman 5-7
3.Akreditifli Ödeme 7-13
a.Genel 7
b.Akreditifte Taraflar 7-8
c.Akreditifin İşleyişi 8
d.Akreditif Türleri 8-9
e.Akreditiflerin Alıcı ve Satıcılara Sağladığı Avantajlar. 13
4.Mal Mukabili Ödeme 14
5.Vesaik Karşılığı Ödeme 14-15
6.Konsinyasyon 15
7.Ödeme Şekillerinin Değerlendirilmesi 15-17

II.DIŞ TİCARETTE KULLANILAN BELGELER 17-31
A.TİCARİ BELGELER 17-19
1.Faturalar 17
a.Proforma Fatura 17

b.Ticari Fatura 17-18
4.Spesifikasyon Listesi 17-19
5.Kalite Kontrol Belgesi 17
6.Analiz Belgesi 17
7.Genel Ölçüm Belgesi 17-18
B.RESMİ BELGELER 19-21
1.Dolaşım Belgesi 19
2.Menşei Şehadetnamesi 19-20
a.Menşei Şehadetnamesi (ABC) 20
b.Özel Menşei Şehadetnamesi (FORM A) 20
3.Sağlık Sertifikası 20
4.Bitki Sağlık Sertifikası 20
5.Helal Belgesi 20
6.Boykot Ve Kara Liste Sertifikası 20
7.Radyasyon Belgesi 20
8.Vizeli/Tasdikli Fatura 21
9.Konsolosluk Faturası 21
10.İhracat Bilgi Belgesi/Kota Listesi 21
C.TAŞIMA BELGELERİ 21-25
1.Genel 21-22
2.Taşıma Belgesi Türleri 22
a.Deniz Konşimentosu 22-23
(1)Tesellüm Konşimentosu 22
(2)Yükleme Konşimentosu 22-23
(a)Temiz Konşimento 23
(b)Bayat Konşimento 23
(3)Kısa Form Konşimentosu 23
(4)Tek Konşimento 23
(5)Tarifeli Gemi Seferi Konşimentosu 23
(6)Kombine Nakliyat Konşimentosu 23
(7)Konteyner Konşimentosu 23
(8)Geçkin Konşimento 23
(9)Charter Porty Konşimentosu 23
b.Hava Yolu Taşıma Belgesi 23
c.Kara Yolu Taşıma Belgesi 23
d.Tır Karnesi 24
e.Nakliyeci Makbuzu 24-25
f.Demir Yolu Havale Senedi 25
g.Karma Taşıma Belgesi 25
h.Sevkiyatçı Firma Konşimentosu 25
ı.Posta Makbuzu Sertifikası 25
D.SİGORTA BELGELERİ 26-30
1.Nakliyat Sigortalarında Kullanılan Belgeler 25
a.Nakliyat Sigorta Poliçesi 26
(1)Genel 26
(2)Nakliyat Sigorta Poliçesi Türleri 26
(a)Kapalı Poliçe 26

(b)Açık Poliçe 26
(c)Belli Bir Yolculuğu Kapsayan Poliçe 27
(d)Abonman/Flotan Poliçe 27
b.Sigorta Şehadetnamesi 27
c.Kuvertür Notları 27
2.İhracat Kredi Sigortalarında Kullanılan Belgeler. 27
a.İhracat Kredi Sigortası Poliçeleri 27
(1)Global Poliçeler 27
(2)Özel Poliçeler 27
(3)Abonman Poliçeleri 28
(4)Taslak Poliçeler 28
(5)Geçici Poliçeler 28
(6)Seçme İşlemler Poliçesi 28
(7)Döviz Riski Poliçesi 28
(8)Kısa Dönem Kapsamlı Sigorta Poliçesi 28
(9)Yükleme Öncesi ve Sonrası Riskler için Sigorta Poliçeleri 28-29
b.Teminat (Kuvertür)Şekilleri 29
E.FİNANSMAN BELGELERİ 29-30
1.Poliçe 29-30
2.Bono 30
F.DIŞ TİCARETTE BELGELERİN ÖNEMİ 30-32
III.DIŞ TİCARETTE KARŞILAŞILABİLECEK RİZİKOLAR VE RİZİKOLARI GİDERİCİ SİGORTA SİSTEMİ 32-47
A.RİZİKOLAR 32-35
1.Ticari Riskler 32-33
2.Politik Riskler 34
3.Rizikoları Azaltma Yolları 34-35
B.SİGORTA SİSTEMİ 35-47
1.Nakliyat Sigortaları 31-32
2.İhracat Kredi Sigortaları 35-47
a.Tanım 35-36
b.İhracat Kredi Sigortasının Önemi 36
c.İhracat Kredi Sigortaları Kapsamı Dışındaki Riskler 36-37
d.Ülke Uygulamaları 37-47
(1)Gelişmiş Ülke Uygulamları 37-41
(a)Almanya 37-38
(b)Japonya 38-39
(c)İngiltere 39-40
(d)Fransa 40-41
(2)Gelişmekte olan Ülke Uygulamaları 41-47
(a)Brezilya 41-42
(b)Hindistan 42-43
(c)Güney Kore 43-44
(d)Malezya 44-45
(e)Türkiye 44-45

(3)Ülke Uygulamalarının Değerlendirilmesi 45-47
IV.DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BAŞVURULACAK KAYNAKLAR 47-66
A.İÇ KAYNAKLAR 48-54
1.Merkez Bankaları 48-49
2.Ticari Bankalar 49-51
3.Eximbanklar 51-52
4.Kalkınma Bankaları 52-53
5.Yatırım Bankaları 53-54
B.DIŞ KAYNAKLAR 54-66
1.Sermaye Transferi Kanalları 54-55
a.Kamu Yoluyla Yapılan Transferler 54-55
b.Özel Sermaye Transferleri 55
2.Dış Finansman Kuruluşları -55-
a.Uluslararası Çok yanlı resmi kredi kaynakları 55-59
(1)Uluslararası para fonu(IMF) 55-56
(2)Dünya Bankası Grubu 56-57
(3)Bölgesel Kalkınma Bankaları 58-59
b.Uluslararası çok yanlı özel kredi kaynakları 59-61
(1)Euro piyasalar 59-61
(2)ECU tahvil piyasaları 61
3.Dış Finansman Kaynaklarının Değerlendirilmesi 61-62
4.Ülke riski(pating) değerlendirilmesi 62
a.Genel 62-63
b.Ülke riski değerlendirilmesinde kullanılan rasyolar 63-66
V. DIŞ TİCARETTE UYGULANAN TEŞVİK VE KORUMACILIK 66-105
A.GENEL 66-67
B.İHRACATTA UYGULANAN TEŞVİK VE SÜBVANSİYONLAR 67
1.Teşvik (Sübvansiyon) Tanımı 67
2.Teşvik Türleri 67
a.Amaçlarına göre 68
b.Veriliş Şekillerine Göre 68
c.Kapsamlarına Göre 68
3.Teşvik Uygulamasının Nedenleri 69-70
4.Teşviklerin Etkileri 69-70
5.GATT 'ın ve Avrupa Birliğinin sübvansiyonlarlada ilgili tutumu 70-73
6.Seçilmiş Gelişmiş ve Gelişmekte olan Ülkelerde Sübvansiyon uygulamaları. 73-76
a.Gelişmiş Ülke Uygulamaları 73-78
(1)Avrupa Birliğinde teşvik Uygulamaları 73-76
(2)ABD'de teşvik uygulamaları 76-77
(3)Japonya'da Teşvik Uygulamaları 77-78
b.Gelişmekte Olan Ülke Uygulamaları 78

(1)Türkiye'de uygulanan teşvikler 78-83
(a)Yatırım Teşvikleri 78-80
(b)İhracat Teşvikleri 80-83
(2)Güney Kore'de Uygulanan Teşvikler 83-85
(3)Brezilya'da uygulanan Teşvikler 85-86
C.DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK 86-105
1.Genel 86-87
2.Korumacılığın nedenleri 87-88
3.Korumacılığın Etkileri 88-89
4.Koruma Araçları 89-96
a.Klasik Koruma Araçları 89-91
(1)Gümrük Vergileri 89
(2)Eş Etkili Vergiler Veya Fonlar 90
(3)Miktar Kısıtlamaları (Kotalar) 90-91
(a)Fiziki Miktara Göre Düzenlenen Kotalar 90-91
(b)Değere Göre Düzenlenen Kotalar 90
(c)Zamana Göre Düzenlenen Kotalar 90
(4)İthalat Yasakları 91
(5)Destek-Sübvansiyon-Teşvik 91
(6)Dış Ticaretin Devletleştirilmesi 91
b.Yeni Koruma Araçları 91-96
(1)Tarife Dışı Engeller 91
(a)Standart,Test ve Etiket Zorunlulukları 91-92
(b)Devlet ihale kuralları 92
(c)"Yerli Satın Al" Politikası 92
(d)Benzerler Yasası 92
(e)İdari tedbirler 92
(f)Anti Damping Uygulaması 92-93
(g)Anti Sübvansiyon Uygulaması 93
(h)Gönüllü İhracat Kısıtlamaları 93-94
(i)Karşılıklı Ticaret 94
(j)Kambiyo Kontrolü 94
(k)İthalatta Teminat Mektubu Uygulaması 95
(l)İthalatın Gönüllü Olarak Artırılması 95
(m)AR-GE Giderlerinin Devletce Karşılanması 95
(n)Gümrük Birliği 95
(o)MFA Anlaşması 96
(p)Döviz Kuru Koruması 96
c.GATT 'ın Korumacılık İle İlgili Tutumu 96-97
5.Dünyadaki Korumacılık Uygulamaları 98
a.Gelişmiş Ülke Uygulamaları 98-101
(1)Avrupa Birliğinde Korumacılık Uygulamaları 98-100
(2)ABD'de Korumacılık Uygulamaları 100
(3)Japonya'da Korumacılık Uygulamaları 100-101
b.Gelişmekte Olan Ülke Uygulamaları 101-105
(1)Güney Kore'de Korumacılık Uygulamaları 101
(2)Brezilya'da Korumacılık Uygulamaları 101-102

(3)Hindistan'da Korumacılık Uygulamaları 102-103
c.Dünyadaki Teşvik ve Korumacılık Uygulamalarının Değerlendirilmesi 103-105

İKİNCİ BÖLÜM 106-140

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE DIŞ TİCARET
I.GENEL 106-107
II.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN TEMEL SORUNLARI 107-117
A.İlksel Madde ve Dış Ticaret Hadleri Sorunu 107-110
B.Kaynak Finansman Sorunu 110-111
C.Ödemeler Dengesi Sorunu 111-113
D.Dış Borç Sorunu 113-117
III.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE EKONOMİLERİN MAKRO EKONOMİK GÖSTERGELER YÖNÜNDEN İNCELENMESİ 117-129
A.Üretim 117-122
B.Dış Ticaret 122-126
C.Yatırım 126-127
D.Diğer Parametreler 127
1.Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH) 127-128
2.Nüfus Artışı-Milli Gelir 128-129
3.Finansal Göstergeler 129
IV.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE UYGULANAN KALKINMA STRATEJİLERİ VE KURAMSAL DAYANAKLARI 129-140
A.İTHAL İKAMESİNE DAYALI SANAYİLEŞME STRATEJİSİ 129-135
1.Tanım 129-130
2.Stratejinin Kuramsal Dayanakları 130-132
3.GOÜ'lerin İthal İkamesine Yönelmesinin Nedenleri 133-135
4.İthal İkamesinin Faydaları 133
5.İthal İkamesinin Sakıncaları 133-135
B.İHRACATA DAYALI SANAYİLEŞME STRATEJİSİ 135-140
1.Tanım 135-137
2.İhracata Dayalı İhracatın Sanayileşme Stratejisinin Kuramsal Dayanakları 137-138
3.GOÜ'lerin İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisine Yönelmesinin Nedenleri 138-139
4.Dışa Açık Büyüme Aşamaları ve Dış Rekabet Koşulları 138-139
5.İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejinin Faydaları 139-140
6.İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisinin Sakıncaları 140
V.DEĞERLENDİRME

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM 141-204
DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE UYGULAMA
I.GENEL 141
II.İHRACATIN FİNANSMANI 141-172
A.GOÜ'LERDE İHRACATIN FİNANSMANIN ÖNEMİ 141-142
B.FİNANSMAN KURULUŞLARI 143
1.Finansman Bankası 143
2.Sigorta Kuruluşu 143
3.Döviz Kontrol Birimi 143
4.Diğer Devlet Birimleri 143
C.İHRACATIN FİNANSMAN TEKNİKLERİ 144-172
1.Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı 144-149
a)Sevkiyat Öncesi Finansman Teknikleri 145-147
(1)Akreditifler 145
(2)İhracat Teminat Makbuzları 145-146
(3)Banka Kredileri 146
(a)Sabit Kredi 146
(b)Cari Hesap Kredisi 146
(c)Açık Kredi 146-147
(4)Prefinansman Kredileri 147
(5)Peşin Ödeme 147
b)Sevkiyat Sonrası Finansman Teknikleri 147
(1)İştira ve İskonto Kredileri 147
(2)L/C Kredisi 147
(3)Avanslar 147
(a)Vesaik Mukabili Avans 147-148
(b)Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans 148
(c)Keşide Edilmeyen Bakiyeler Karşılığı Avans 148
(d)Alıkonulan Para Karşılığı Avans 148
(e)İhracat Teşvikleri Karşılığı Avans 148
(f)Konsinye İhracat Karşılığı Avans 148-149
(g)İthalat Teminat Mektubu Karşılığı Avans 149
2.Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı 149-152
a.Genel 149
b.Sevkiyat Öncesi Finansman 150
c.Sevkiyat Sonrası Finansman 150
(1)Satıcı Kredileri 150-151
(2)Alıcı Kredileri 151-152
(a)Çerçeve Kredisi 152
(b)Yeniden Borç Verme Kredisi 152
(3)Resmi İhracat Kredileri 152
3.İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler 152
a.Factoring 153-157

(1)Tanımı 153-154
(2)Factoringin Tarafları 154
(3)Factoringin Özellikleri 154
(4)Factoring Hizmetleri 154-155
(5)Factoring Sisteminin İşleyişi 155
(6)Factoringin Satıcıya Maliyeti 156
(7)Factoringin Avantajları ve Dez Avantajları 156-157
c.Forfarting 157-164
(1)Tanımı 157-158
(2)Forfartingin Tarafları 158
(3)Forfartingin Özellikleri 158-159
(4)Forfarting Sisteminin İşleyişi 159
(5)Forfarting'de Maliyetler 159
(6)Forfarting'in Avantajları ve Dez Avantajları 162-162
d.Leasing 164-168
(1)Leasing'in Tanımı ve Özellikleri 164-165
(2)Leasing'in İşleyişi 165
(3)Leasing Türleri 165-167
(4)Leasing'in Avantajları ve Dez Avantajları 167
e.Eximbank Kredileri 168
4.İhracatın Finansmanında Teminat ve Garantiler 168-170
a.İhracatcıdan Alıcı Tarafından Talep Edilen Teminat ve Garantiler 168-170
(1)Geçici Teminat 168
(2)Kesin Teminat 168
(3)Cari Hesap Garantisi 168
(4)Avans Ödeme Garantisi 168
(5)Alıkonulan Para Garantisi 168
(6)İthalat Teminat Mektubu 168-170
b.İhracatcıdan Finansman Kuruluşlarına Talep Edilen Garantiler 170-172
(1)Sevkiyat Öncesi Finansman Garantisi 170-171
(a)Ferdi Hesap Garantisi 170
(b)Global Garanti 170
(c)İhracata Yönelik Ürünler İçin Finansman Garantisi 171
(d)Küçük İhracatcı Garantisi 171
(2)Sevkiyat Sonrası Kredi Garantileri 171-172
(a)İhracat Finansman Garantisi 171
(b)Kesin Garantiler 171
(c)Transfer Garantileri 172
III.İTHALAT FİNANSMANI 172-180
A.GENEL 172
B.KARŞILIKLI TİCARET 173-178
(1)GOÜ'leri Karşılıklı Ticarete Yönelten Nedenler 173

(2)Karşılıklı Ticarette Bir Finansman Yönteni Olarak Yararlanma 173-174
(3)Karşılıklı Ticaret Teknikleri 174-177
a.Takas 174
b.Kliring 174
c.Karşılıklı Satın Alma 175
d.Switch 175
e.Swap 175
f.Bloke Hesapların Çözülmesi 176
g.Fason İmalat 176
h.İkili Hesap İlişkisi 176
l.Off-Set 176
J.Buy-Sell 177
k.Buy-Back 177
l.Yap-İşlet-Devret 177
m.Karşılıklı Ticaret Benzeri İşlemler 177
(4)Karşılıklı Ticaretin Avantajları ve Dezavantajları 177
C.LEASİNG 178
D.AKREDİTİF KREDİSİ 178-179
E.AVAL KABUL VE KREDİLERİ 179
F.VESAİK MUKABİLİ ÖDEMEDE İTHALAT KREDİSİ 179-180
G.ALICI KREDİLERİ 180
IV.SEÇİLMİŞ GOÜ.'LERDE VE GÜ.'LERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI UYGULAMALARI 180-201
A.GENEL 180-182
B.SEÇİLMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKE UYGULAMALARI 182-194
1.Brezilya'da Dış Ticaretin Finansmanı 182-184
2.Hindistan'da Dış Ticaretin Finansmanı 184-186
3.Güney Kore'de Dış Ticaretin Finansmanı 186-188
4.Tunus'ta Dış Ticaretin Finansmanı 188-189
5.Malezya'da Dış Ticaretin Finansmanı 189-191
6.Tayvan'da Dış Ticaretin Finansmanı 191-192
7.Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanı 192-194
C.SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ ÜLKE UYGULAMALARI 194-198
1.Japonya'da Dış Ticaretin Finansmanı 194-195
2.Almanya'da Dış Ticaretin Finansmanı 195-197
3.Fransa'da Dış Ticaretin Finansmanı 197-198
D.GELİŞMİŞ VE GOÜ'LERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI UYGULAMASININ KARŞILAŞTIRILMASI 198-201

V.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA KARŞILAŞILAN GÜÇLÜKLER VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ 201-204

SONUÇ 205

TABLOLAR

1. Akreditifli Ödeme Sisteminin İşleyişi
2. Kontrakreditifin İşleyişi
3. Vesaik Mukabili Ödeme Sisteminin İşleyişi
4. IMF'in Karar Mekanizması
5. Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerin IMF'deki Kota ve Oy Sayıları
6. Ülke Ratingi Değerlendirmesi ile Uluslararası Piyasalardan Fon Teminimin İlişkisi
7. Seçilmiş GOÜ'lerin Kredi Ratingleri
8. AB Yardım Prosüdürü
9. OECD Verilerine Göre AT Ülkelerinde Devlet Yardımları İçinde İhracat Teşviklerinin Payı (1981-1988)
10. Seçilmiş Gelişmiş ve GOÜ.'lerde İhracatın Yapısı
11. Endüstriyel Üretim Endeksi
12. Dünya Ticaret Hacmi ve Fiyatlarının Özeti
13. Cari İşlemler Dengesi
14. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Ödemeler Dengesi ve Uluslararası Rezervler
15. GOÜ'lerin Dış Borçlarının Vadelerine Göre Yapısı (Milyar $)
16. Seçilmiş GOÜ'lerde Toplam Dış Borçlar
17. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerin Dış Ticaret Hacimleri
18. Dış Borçların Kreditörlere Göre Dağılımı (Milyar $)
19. Bölgelere Göre GOÜ'lerde Dış Borç ve Borç Servis Oranı
20. Seçilmiş GOÜ'lerde Sermaye Transferleri
21. Seçilmiş GOÜ'lerde Uzun Vadeli Borçların GSMH'ya Oranı
22. Seçilmiş GOÜ'lerde Dış Borç ve Borç Servis Göstergeleri
23. GOÜ'lerde Dış Borçların GSYİH'ya Oranı
24. GOÜ'lerde Dış Borçların İthal Kalemlerine Göre Dağılımı
25. Uluslararası Resmi Finansman Kuruluşlarınca GOÜ'lere Sağlanan Ortak Finansman (Milyon $)
26. IBRD ve IDA Tarafından GOÜ'lere Sağlanan Finansmanın Bölgesel Dağılımı (%)
27. Alt-Orta Gelir Grubu GOÜ'lerin Dış Borç Yapıları
28. Türkiye'nin Borç Verene Göre Dış Borç Bakiyesi
29. Tarımsal Üretim
30. Gelir Gruplarına Göre Ülkelerin Üretim Yapısı
31. Gelir Grubuna Göre Ülkelerin Yıllık Ortalama Büyüme Oranları
32. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde İthalatın Sektörel Dağılımı
33. Bölgelere Göre Endüstriyel Üretim Endeksi
34. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Maden Kömürü Üretimi
35. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Demir Madeni Üretimi
36. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Çimento Üretimi
37. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Elektrik Üretimi
38. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde İhracatın Sektörel Dağılımı
39. Bölgelere Göre Yıllık Ortalama Büyüme Oranları
40. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerin İmalat Yapıları

41. Dünyada İhracatın ve İthalatın Yıllık Ortalama Büyüme Oranı
42. İhracat Değer Endeksi (1980=100)
43. İthalat Değer Endeksi (1980=100)
44. Alt ve Orta Gelir Grubu Ülkelerde Mal Ticaret Hacminin Bölgesel Dağılımı
45. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Yatırım Harcamalarının Yıllık Ortalama Artış Oranları
46. GOÜ'lerde Sermaye Dolaşımı
47. Yabancı Sermaye Yatırımlarının Bölgesel Dağılımı (Milyar $ 1973-1993)
48. GSYİH'nın Seçilmiş GOÜ'lere Göre Yıllık Yüzde Değişimi (1976-1993)
49. Seçilmiş GOÜ'lerde GSYİH ve Tüketici Fiyatlarının Yıllık Yüzde Değişim Oranları
50 .Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Nüfus ve Kişi Başına Milli Gelir
51. Seçilmiş Pasifik ve Güneydoğu Asya Ülkelerinde Toplam Milli Gelir ve Kişi Başına Milli Gelirin Yıllık Değişim Oranları (1960-1976)
52. Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerde Para ve Faiz Oranları
53. Satıcı Kredisinin İşleyişi
54. Yurt İçi Faktoring Sisteminin İşleyişi
55. Çift Faktör Sisteminin İşleyişi
56. Zincirleme Faktoring Yöntemin İşleyişi
57. Forfaiting Sisteminin İşleyişi
58. Leasing Sisteminin İşleyişi
59. Kliring Sisteminin İşleyişi
60. Bağlı Muamelelerin İşleyişi
61. Switch'in İşleyişi
62. Swap'ın İşleyişi
63. Buy-Sell'in İşleyişi
64. Yap-İşlet-Devret Modelinin İşleyişi
65. Seçilmiş GOÜ'lerde Dış Borç Ödemeleri

K I S A L T M A L A R

GÜ	Gelişmiş ülke
GOÜ	Gelişmekte Olan Ülke
MTO(ICC)	Milletlerarası Ticaret Odası
ITO	İstanbul Ticaret Odası
L/C	Letter of Credit
B/L	Bill of Lading
GSP	Generallised System of Preferance
MFA	Mültifiber (Çok Elyaflılar) Anlaşması
MIGA	Mültilateral Investment Guarantee Agencey
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development
IMF	International Monetary Fund
IDA	International Devolepment Association
IFC	International Finance Corperation
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
OECD	Organization of Economic Cooperation and Development
ECU	Europea Currency Unit
LIBOR	London Interbank Offered Rate
GATT	General Agreement on Coustoms and Trade
AB	Avrupa Birliği
AR-GE	Araştırma-Geliştirme
AT	Avrupa Topluluğu
KDV	Katma Değer Vergisi
KOBİ	Küçük Orta Boy İşletmeler
HDTM	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
UNCTAD	United Nations Conferance on Trade and Development
GSYİH	Gayri Safi Yurt İçi Hasıla
GSMH	Gayri Safi Milli Hasıla

Ö Z E T

Dış ticaretin finansmanı olgusu;dış ticaretin tüm aşamaları ile doğrudan ilintili bir konudur.Dış ticaret olgusu;satıcının yabancı bir alıcıdan aldığı bir sipariş ya da alıcı ülkede açılan bir ihaleye katılma başvurusu veya uluslararası fuar veya sergilerde mal promosyonu aşamasıyla başlamaktadır.

Dış ticaretin her aşamasında değişebilir ölçüde satıcı veya alıcının finansman gereksinimi bulunmaktadır.

Dış ticarette sağlanması gereken finansmanın miktarına,teslim aşamasında;satın alınan malın değeri içinde tüm üretim faktörlerinin maloluş fiyatı yanında,amabalajlama, yurt içi toplama,depolama,gümrükleme,nakliye,sigortalama,test ve etiketleme vb.masraf giderleri;mal veya hizmet bedelinin ödeme aşamasında ise;rambursman,aval,garanti,ciro, iskonto vb.işlem giderleri etkili olmaktadır.Bu masrafları malın bedeline yansıtılabilme olanağı,seçilen teslim şekline büyük ölçüde bağlı olmaktadır.

Seçilen teslim ve ödeme şekli malın karşılaşabileceği risk üzerinde etkili olduğu gibi,bu risklerin karşılanma durumu da (prim ve diğer maliyetler) ödeme şekli,dolayısıyla finansman üzerinde etkili olmaktadır.

Halen uluslararası ticarette kullanılan teslim şekilleri ve bu teslim şekillerinde alıcı ve satıcıların mali ve hukuki yükümlülükleri MTO tarafından standart kurallara bağlanmıştır.

Uluslararası Ticaret Odası (İnternational Chamber of Comverce-ICC)'nın halen yürürlükte olan,1 Temmuz 1990 tarihli,MTO-460 sayılı broşüründe 13 adet teslim şekli belirlenmiştir.Bunlardan CIF ve FOB teslim şekilleri,uluslararası ticarette en yaygın şekilde kullanılmaktadır.

Her bir teslim şeklinde alıcı ve satıcıların sorumlulukları rizikoların paylaşımı ve maliyetler benzerlik ve farklılık göstermektedir.

Seçilen teslim şeklinde malın teslimine kadar geçecek sürede navlun, sigorta ve diğer masrafların satıcıya ait olması durumu,bu süre için alıcının finanse edilmesi anlamına,alıcının malları satıcının ülkesindeki işyerinde teslim alması durumu ise satıcının sevk esnası ve sonrasında finansmanı anlamına gelmektedir.

Ödeme şekli dış ticaret sürecinde teslim şeklinin devamı niteliğindedir.Teslim şeklinde olduğu gibi ödeme şekilleri de MTO'nun 322 ve 400 no.lu yayınları ile yeknesak teamül ve kurallara bağlanmıştır.

Ödeme şekillerinden peşin ödeme ve prefinansman alıcının satıcıyı kredilendirmesi anlamına gelmektedir.

Peşin ödeme ve mal mukabili ödeme şekillerinde tüm riskler satıcıya ait olmaktadır.Vesaik mukabili ödemede,kabul kredili olaması halinde,poliçenin banka aval veya garantisi içermesi yada poliçenin iskontosu olanakları ölçüsünde,satıcının riskleri azalmaktadır.Alıcı ve satıcı için en güvenilir ödeme şekli,akreditifli ödemedir.

Akreditiflerin ödeme,finansman ve garanti işlevleri bulunduğundan dış ticaret işlemlerinde en yaygın şekilde kullanılan bir ödeme aracı olmaktadır.

Uluslararası ticarette teslim ve ödeme şekillerinin belirlenmesinde;dış ticarete konu olan malların fiyat ve talep esnekliği ile alıcı ve satıcının finansman olanakları etkili olmaktadır.Genellikle bu konuda GÜ alıcı ve satıcıları daha avantajlı durumdadırlar.

Dış ticarette kullanılan vesaikler teslim ve ödeme şekilleriyle birlikte,dış ticaretin finansmanı üzerinde etkili olmaktadır.Finansman,garanti ve sigorta kuruluşları;alıcı ve satıcının yüzyüze gelmesi mümkün olmadığından,bu belgelere itibar ederek dış ticaret işlemini sonuçlandırmaktadırlar.Hatta bazı vesaikler (örneğin deniz konşimentosu) malın mülkiyetini temsil etmektedir.Vesaiklerin düzenlenmesinde gösterilecek herhangi bir dikkatsizlik başlı başına bir ticari rizikoya yol açabilmektedir.Hatta bazı vesaikler ülkelerce birer koruma aracı olarak kullanılmaktadır.Örneğin Helal Belgesi,Radyasyon Belgesi, Boykot ve Kara Liste Sertifikası,Menşe Şahadetnamesi vb.

Dış ticaret farklı coğrafyalar,farklı kültürler ve farklı ülkeler arasında cereyan ettiğinden,gerek dış ticaret işlemlerinin bizzatihi kendisinden kaynaklanan ticari risklerle, alıcı veya satıcının ülkesindeki politik,ekonomik ve doğa koşullarından kaynaklanan politik riskleri de bünyesinde barındırmaktadır.Karşılaşılabilecek bu risklere karşı;gerek alıcı veya satıcıya ve gerekse dış ticaret işlemini finanse eden kuruluşlara yeterli güvence ve garanti sağlayacak bir mekanizmanın geliştirilmesi gerekmektedir.Bu mekanizma nakliyat sigorta sistemi ve ihracat kredi sigorta sistemiyle sağlanmaktadır.Sigorta kuruluşlarınca düzenlenen poliçelerle bu risklerin kısmen de olsa hedging olanağı bulunmaktadır.

GÜ alıcı ve satıcılarının dış ticaretin finansmanını büyük ölçüde kendi öz sermayelerden, yurt içi ve yurt dışı özel finansal kaynaklardan kolaylıkla ve uygun koşullarla temin etme olanakları bulunması nedeniyle, dış ticaretin finansmanında kaynak sorunu daha ziyade GOÜ ithalatçı ve ihracatçıları için önem arzetmektedir.GOÜ'lerde iç finansal kaynaklar olarak;Merkez Bankaları,Eximbank'lar,Ticari Bankalar,Kalkınma ve Yatırım Bankaları sayılabilir.

Merkez Bankaları daha ziyade ticari bankalar ve diğer özel finansal ihtisas kuruluşlarına çeşitli finansal kolaylıklar ve garantiler sağlamakta,ticari bankalar ise bu kolaylıklara ve garantilere dayanarak dış ticareti finanse etmektedirler.Kalkınma Bankaları ise yatırım ve üretim aşamasında başvurulacak birer finansal kaynak olmaktadır.Yatırım bankaları ise para ve sermaye piyasaları ile koşut olarak gelişen bir finansal kuruluş olduğundan,fon geliştirme ve fon kullanımı ile ilgilidir.

GOÜ'lerde yatırım bankacılığı ve tasarruflar gelişmediğinden,dış ticaretin dolaylı da olsa bu kaynaklara dayalı olarak finansman olanakları sınırlı olmaktadır.Bu ülkelerde dış ticaretin finansmanı Eximbank'lara dayalı olarak yürütülmektedir. Eximbank'ların tüm dış ticaretin finansmanını öz kaynaklarından karşılamaları olanaklı görülmemekte,içte Merkez Bankası kaynakları,dışta ise Uluslararası finansal kuruluşlarından borçlanma yolu ile sağlanan fonları büyük ölçüde kullanmaktadır. GOÜ'lerin dış ticaretin finansmanında büyük ölçüde dış kaynaklara bağımlılıkları sürmektedir.Dış kaynaklardan finansman temini iki ya da çok yönlü sermaye transfer kanallarının işletilmesi ile olmaktadır.

Dış finansman kaynakları;uluslararası çok yanlı resmi kredi kaynakları (IMF,Dünya Bankası Grubu,Bölgesel Kalkınma Bankaları ve Fonlar) ve uluslararası çok yanlı özel kredi kaynakları(Euro Dolar,Euro Tahvil piyasaları, ECO-tahvil piayasaları) ndan oluşmaktadır.

GOÜ'lerin dış finansman kaynaklarından yararlanma olanakları,gerek bu finansman kaynaklarının kaynak yetersizliği ve gerekse bu kaynaklarca öne sürülen koşullar nedeniyle sınırsız değildir.Uluslararası resmi kredi kaynaklardan IMF kaynakları ödemeler dengesi açıkları için,Dünya Bankası kaynakları ise kalkınma planlarının realize edilmesine yönelik olarak kullandırılmaktadır.Euro-dolar,ECO-tahvil ve Euro tahvil piyasalarından yararlanma ise ülke ratingi (kredibilitesi) ile ilgili bir konu olmaktadır. Uluslararası resmi kredi kaynakları,uluslararası özel finansal kaynakların kapanması durumunda,GOÜ'lere koşullu olarak kaynak sağlamaktadırlar.Ayrıca bu piyasalar IMF ve Dünya Bankasının oluru olmadan kaynaklarını GOÜ'lere açmamaktadırlar.

Halen IMF,Dünya Bankası ve uluslararası özel kredi kaynaklarının kontrolü GÜ'lerde olduğundan,dünya ticareti kaynak yönünden bu ülkelerce kontrol edilmektedir.

GÜ'lerin kaynaklar üzerindeki bu kontrolleri yanında,uyguladıkları teşvik ve koruma politikaları ile de dünya ticaretini yönlendirmektedirler.

GÜ'ler geniş finansal kaynaklarını gerek dış ticaretlerini geliştirme yönünde ve gerekse uluslararası rekabet ortamında GOÜ'lerin kendi ticaretlerini daraltma tehdidini ortadan kaldırma ve tek yönlü bir dış ticaret ortamı oluşturma amaçlarıyla hem bir teşvik ve hemde bir koruma aracı olarak kullanmaktadırlar.

GÜ'ler kendi üretici ve ihracatçılarına teşvik,sübvansiyon ve devlet yardımı mekanizması ile bir yandan rekabet gücü kazandırırlarken,diğer yandan koruma mekanizması ile mevcut piyasalarını ve mallarını çeşitli mali ve idari araçlarla dış rekabete kapatmaktadırlar.Bu durum GATT'a rağmen sürdürülmektedir.

GÜ'ler gerek kendi aralarındaki ticarette ve gerekse GOÜ'lerde olan dış ticaretleri için GATT ve OECD nezdinde uzlaşmaya vararak ortak bir teşvik politikası oluşturmuşlardır.GOÜ'ler ise UNCTAD ve UNIDO'nun çabalarına rağmen ortak bir politika oluşturamamışlardır.

GÜ'ler teşvik ve koruma uygulamalarında dolaylı bir tutum izleyerek,teşvik ve koruma araçlarını GATT ile uyumlu hale getirmişlerdir.Bu bağlamda GATT kapsamında damping veya sübvansiyon olarak algılanarak,karşı tarafa karşı tedbir almayı gerektiren teşvik araçlarını terk etmişlerdir.GOÜ'ler ise,gerek kaynaklar ve gerekse üretim prosesleri bakımından teşvik ve koruma araçlarını GATT'a endeksleyemediklerinden daha çok anti damping ve anti sübvansiyon uygulamalarına maruz kalmaktadırlar.Bu durumda GOÜ'lerin GÜ'lerle ticaretini daraltıcı bir etki göstermekte ve bu ticaretin hep GÜ'ler lehine sonuçlanmasına neden olmaktadır.

Bugün dünya ticaretinde GÜ'ler klasik koruma ve teşvik araçlarına azalan ölçüde,yeni koruma enstrümanları ve teşvik araçlarına ise ağırlıklı olarak başvurmaktadırlar.

Ülke uygulamalarından da görüleceği üzere GOÜ'lerin gelişmişlik düzeyi arttıkça,teşvik ve korumada GÜ'lere benzer bir uygulamaya yönelmektedirler.

GÜ'lerce oluşturulan bu teşvik ve korumacılık bariyerini aşmak zorunda bırakılan GOÜ'lerin,ekonomik yapılarına bırakıldığında;bu ülkelerin dış ticaretlerinde ilksel madde ve geleneksel ürünlerin ağırlıklı olduğu,GOÜ'lerin dış ticaret hadleri,dış borç ve ödemeler dengesi sorunları bulunduğu,GOÜ'lerin rekabetçi bir yapı içinde yatırım ve üretimlerini yeterince artıramadıkları görülmektedir.Hatta GOÜ'ler mutlak karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları alanlarda örneğin;tarım,madenler vb.bugün,GÜ'lerin aşırı korunmacı ve teşvikçi politikaları ile bu üstünlüklerini yitirmeye başlamışlardır.

GOÜ'lerin hızlı kalkınma çabalarını,nüfus artış hızını kontrol altına alamamaları,kaynak ve temel girdi yönünden dışa bağımlı oluşları engellemektedir.

1992 yılı itibari ile dünya ticaretinin yaklaşık % 78'i GÜ'lerce kontrol edilmektedir.

GOÜ'ler hızlı bir kalkınma gerçekleştirmek,GÜ'lerle aralarındaki mevcut kalkınmışlık farklarını gidermek ve ekonominin dışa bağımlılığını azaltmak maksadıyla, başlangıçta ithal ikamesine dayanan kalkınma stratejisini benimsemişlerdir.Bu strateji ile önemli bir sanayileşme atılımı gerçekleştirmelerine rağmen,ithal ikamesi stratejisinin içe kapalı,ülkeye yabancı ve dışa daha da bağımlı bir ekonomik yapıya yol açması ve bu strateji ile sürdürülebilir bir kalkınma için gerekli kaynakların aynı ölçüde geliştirilememesi nedeniyle,1980'lerden itibaren dışa açık büyüme stratejisine yönelmişlerdir.Bu yeni stratejik yönelişle,ithal ikamesi ile monopolcü tembelliğine itilen,rekabet gücü olmayan ekonomiler,başlangıçta büyük bir bunalım içine girmişlerdir.Bu strateji ile dış ticaret ve kambiyo rejimlerinde başlayan libaralleşme,ithalatta patlamaya sonuçta GOÜ'lerin dış borçlarının dahada büyümesi ile sonuçlanmıştır.

Gerek teşvik ve korumacılık uygulamaları ve gerekse GOÜ'lerin sanayi ürünleri ihracatında yaptıkları atılım,GÜ'lerin geleneksel pazarlarının daralmasına yol açmıştır.Bu gelişmenin sonucunda,uluslararası ticarette yaşanan rekabet ortamı,bir yandan teşvik ve korumacılığın rekabeti bozucu etkisi diğer yandan GÜ'lerin teknolojik

üstünlüklerini kullanarak elde ettikleri geniş ürün yalpazesi ile GÜ-GOÜ ticaretinde bu rekabetten GÜ'lerin daha az etkilenmelerine karşın,GOÜ'lerin arz ve talep yapılarındaki benzerlik bu ülkelerin dış satıma konu mallar için tam rekabete benzer bir piyasa yapısının oluşumuna neden olmuştur.Uluslararası mal ve hizmet piyasalarında şiddetlene rekabet yarışı GÜ'lerin geniş finansal olanaklarını da kullanarak dış reakbette kazançlı çıkmalarına yol açmıştır.

GOÜ'lerin 70'li ve 80'li yıllardan daha çok dış ticaret engellerini aşmak ve ihracat gelirlerini artırmak için dış ticaretin finansmanına kaynak ayırmalarını gerektirmektedir.Bu yönüyle dış ticarette finansman olgusu;hem bir yandan dış satım mallarına rekabet gücü kazandırma ve hemde karşılaşılan dış ticaret engellerini aşma aracı niteliği göstermektedir.

Dışa açık sanayilerin ithal ikameci sanayilerden daha çok konvertibl dövize ihtiyacı bulunmaktadır.

Dış ticaretin finansmanında GOÜ'ler sanayi ürün ihracatına yöneldikçe, finansman ihtiyacı kısa vadeden uzun vadeye doğru kaymaktadır.

Kısa vadeli ihracat finansmanına sevkiyat öncesi ve sonrası olmak üzere iki aşamada gerek duyulmaktadır.Daha ziyade ilkel madde ve tüketim malları ihracatında kullanılan kısa vadeli finansmanda,çoğu ülkede finansman süresi 180 gün olup bu süre iki yıla kadar uzayabilmektedir.

Kısa vadeli sevkiyat öncesi finansmanda akreditiflerden red clause L/C,Back-to back L/C,Transferable L/C'ler ile ihracat teminat makbuzları,banka kredileri, prefinansman kredileri kullanılmaktadır.Seçilen finansman türünde;seçilen teslim ve ödeme şekilleri ile ülkede uygulanan dış ticaret ve kambiyo mevzuatları belirleyici olmaktadır.

Kısa vadeli sevkiyat sonrası finansmanda ise;iştira ve iskonto kredileri,L/C kredileri ve avanslar kullanılmaktadır.

Orta vadeli finansman 2-5 yıl süreli,uzun vadeli finansman ise 5-10 yıl süreli olmakta,bu süre 15 yıla kadar uzayabilmektedir.Orta ve uzun vadeli finansmana sermaye malları ihracatında başvurulmaktadır.Kullanılan finansman araçları alıcı ve satıcı kredilerinde yoğunlaşmaktadır.

Kısa,orta ve uzun vadeli finansman;ihracatçı,ticari banka,Eximbank,Merkez Bankası ve sigorta kurumu arasında cereyan etmekte,bu klasik araçlara ilave olarak Leasing,Factoring,Forfaiting gibi araçlarda kullanılmakta ve dış ticaretin tarafları kısmen değişebilmektedir.Yeni finansman yöntemleri olarak adlandırılabilecek bu yöntemlere daha ziyade GÜ'lerde başvurulmaktadır.

Yukarıda arz edilen finansman araçlarının kullanımında,finansörler ve alıcılar finansman karşılığı teminat ve garantiler gibi finansman dışı kolaylıkların sağlanmasını satıcıdan talep etmektedirler.

İhracatçının finansman kuruluşlarınca finanse edilmesinde,finansman kuruluşlarının talepleri ve alıcının yüklenimlerinden dolayı teminat ve garantiler ön koşul olmaktadır.

Dış ticarette GOÜ'ler için ihracatın finansmanı öncelikli bir konu olmakla birlikte,ihracata yönelik sanayiler için zorunlu girdi temini ,nedeniyle ithalatın finansmanı da önem kazanmaktadır.İthalatın finansmanında da ihracatta olduğu gibi benzer kaynaklara başvurulmaktadır.İthalatın finanasmanında;akreditif kredisi,alıcı kredileri,vesaik mukabili ödemede ithalat kredisi ve karşılıklı ticaret vb.teknikler kullanılmaktadır.

Karşılıklı ticaret tekniklerinden en çok bilineni olan takas ve kliring işlemlerine günümüzde daha az başvurulmaktadır.Son yıllarda GOÜ'lerin ödeme güçlükleri içinde bulunması,bu ülkeleri serbest ticaretin avantajlarına karşın karşılıklı ticarete yöneltmektedir.Mahzurları en aza indirilmiş ve GOÜ'lerden net döviz çıkışına daha az miktarda neden olan buy-back,buy-sell,swap,offset,yap-işlet-devret veya yap-sahip ol-işlet gibi karşılıklı ticaret teknikleri yaygın şekilde kullanılmaktadır.

Dış ticaretin finansmanında seçilmiş GÜ ve GOÜ uygulamalarına bakıldığında GOÜ'lerde daha ziyade kısa vadeli ihracatın,GÜ'lerde ise orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı öncelik almaktadır.GÜ'lerde kısa vadeli ihracatın finansmanı ticari bankalarca sağlanırken GOÜ'lerde ticari bankalar,Merkez Bankaları ve Eximbankların yeniden finansman kolaylıklarını kullanmaktadır.GOÜ'lerde dış ticarete sağlanacak finansman ve sigorta işlemlerinin yaygın olarak kamu kaynaklarını kullandığı ve devletçe sübvanse edildiği görülmektedir.

GOÜ'lerde dış ticaretin finansmanında ekonominin yapısal ve kaynak sorunlarından kaynaklanan bir çok güçlükleri bulunmaktadır.

GOÜ'lerde bu güçlüklerin aşılması için öncelikle kaynak sorununun çözülmesi gerekmektedir.Bu sorun iç tasarrufların artırılması için para ve sermaye piyasalarının geliştirilmesi,enflasyonun önlenerek ekonomide kaynak dağılımının düzenlenmesi,ihracata yönelik sanayiler için girdi teminini garantiye alan yöntemlerin geliştirilmesi gerekmektedir.İhracatın finansmanında öncelikli sektörlerin tayini ve selektif kredi uygulaması,ekonomide serbest piyasa şartlarını oluşturmak için nötral statünün sağlanması zorunlu olmaktadır.

GİRİŞ

Gelişmekte olan ülkelerde hızlı ve sürdürülebilir bir kalkınma,sağlam ve güvenilir kaynaklara gereksinim göstermektedir.Kalkınmanın salt dış kaynaklara dayalı olarak sürdürülmesi, ekonominin sağlanan dış kaynağı masetme özelliğine bağlı olmakla birlikte,dış kaynağın ülkeye maloluş fiyatının yüksekliği,GOÜ'lerdeki populist eğilimlerinde etkisiyle çoğunlukla bu kaynakların maliyetinin üstünde bir getiri sağlayacak alanlarda kullanılması mümkün olmamaktadır.Bu durum ise dış ticaret haddinin bozulmasına,ödemeler bilançosu sorununa,dış kaynakların GOÜ'lere kapanmasına ve BHAGWVATI'nin tesbitiyle yoksullaştıran büyüme olgusuna yol açmaktadır.

Sonuçta kalkınmanın temelde iç kaynaklara dayalı olarak yürütülmesi zorunlu olmaktadır.

Dünya ticaretinde egemen olan teşvikci ve korumacı politikalarla gittikçe artan rekabet ortamında,özellikle ihracatın finansmanı önem arz etmektedir.GOÜ mallarında tam rekabet koşullarına benzer bir uluslararası piyasanın egemen olması, bu piyasalarda rekabeti daha da şiddetlendirmektedir.

GOÜ'ler mallarında rekabet gücü,geleneksel mallarda ucuz iş gücü ve girdi kullanımından kaynaklanmaktayken,GOÜ'lerin sanayi üretimine geçmesi ile temel girdilerin dışa bağımlılık nedeniyle pahalılaşması,işçiliğinde bu ürünlerde geleneksel ürünlere göre nisbi öneminin azalması,GOÜ mallarının GÜ mallarından daha ziyade teşvik ve korumaya gereksinme duymasına neden olmaktadır.Ayrıca GOÜ mallarının dış piyasa taleb ve fiyat esneklerinin düşük olması da bu ülkelerin ihracatlarını çeşitli teşvik araçları ile teşvik etmesi ve bu teşviklerin bir parçası olarak da etkin finansman olanaklarına kavuşturulması gerekmektedir.

Konunun önemli ve geniş kapsamlı olması,konunun geniş bir perspektiften ele alınmasını zorunlu kılmaktadır.

Dış ticaretin finansmanı olgusunun önemini tam olarak ortaya koyabilmek için,finansman üzerinde doğrudan veya dolaylı etkileri olan tüm faktörlerin ele alınmasının uygun olacağı değerlendirilmiştir.

Birinci bölümde dış ticaretin finansmanına etki eden unsurlardan teslim ve ödeme şekilleri,dış ticarette kullanılan belgeler,dış ticarette karşılaşabilecek rizikolar,dış ticaretin finansmanında başvurulabilecek kaynaklar ve dış ticarette uygulanan teşvik ve korumacılık ayrıntılı olarak incelenmiş;doğrudan dış ticaretin finansmanına etki eden ihracat kredi sigortaları, teşvik ve korumacılık konusunda seçilmiş gelişmiş ve gelişmekte olan ülke uygulamalarına yer verilmiştir.Böylece üçüncü bölümde ele alınan dış ticaretin finansmanında gerek alıcı ve gerekse finansal kuruluşlarca teminat ve garanti talep edilmesinin nedenleri belirlenmeye çalışılmıştır.

İkinci bölümde GOÜ'lerin temel sorunları,makro ekonomik göstergeler yönünden GOÜ ekonomilerinin durumu incelenmiştir.

Üçüncü bölümde birinci ve ikinci bölümde ulaşılan sonuçların ışığında, GOÜ'lerde dış ticaretin finansman teknikleri incelenmiş,bu finansman tekniklerinin seçilmiş GOÜ'ler ağırlıklı olmak üzere GÜ ülke uygulamalarına yer verilmiştir.Bu bölümün sonunda GOÜ ve GÜ uygulamaları mukayese edilmiş,dış ticaretin finansmanında GOÜ'lerin karşılaştıkları sorunlar ve bu sorunları giderici çözüm önerileri ortaya konulmuştur.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINA ETKİ EDEN UNSURLAR

I -DIŞ TİCARETTE TESLİM VE ÖDEME ŞEKİLLERİ

A. TESLİM ŞEKİLLERİ

Uluslararası ticarette malın zamanında alıcıya teslimi, satıcının da mal bedelini zamanında tahsili , birbirini bütünleyen koşut iki beklentidir.Dış ticarete konu olan malın taşınarak alıcıya teslimi;ticari riziko ile ilgili bir kavram olduğu kadar maliyetle , garanti ve sigorta ile de ilgili bir kavramdır.Bu nedenle alıcı ve satıcı arasında akdedilen ticari sözleşmede malın teslim şekli ile ilgili olarak ya özel bir koşul ya da yaygın kullanımı itibariyle incoterm 1990'da belirtilen bir teslim şekline atıfta bulunulmalıdır.Nisan 1975' te yürürlüğe giren MTO Tahkim Kuralları gereği, anlaşmazlık halinde, tarafların bu konuda tahkime gitmesi halinde satış sözleşmesinde teslim şekli ile ilgili düşünülen özel hükümler MTO incoterm 1990'dan geçerlilik bakımından önce gelmektedir (1).

1.Belirtilen yerde işyerinde,mağazada vs.teslim (Ex Works Ex Warehouse... Named Place Kodu :EXW):

Bu teslim şeklinde ithalatçı ya da temsilcisi satış sözleşmesinde belirtilen tarih ya da zaman aralığında satıcının işyerinde malları teslim alır.Teslim ile birlikte malla ilgili masraf ve rizikolar ithalatçıya geçer.Bu teslim türü,bir ülkedeki iç ticarette izlenen prosedürden farksız seyir izler.

Bu teslim şeklinde; malın taşıma vasıtasına,yükleme ve boşaltma masrafları navlun,sigorta ve diğer komisyon ve primler alıcıya aittir.

2.Belirtilen yerde taşıyıcıya teslim (Free Carrier.....Named Place Kodu FCA):

Bu teslim şeklinin günümüzdeki taşıma teknolojisindeki yenilikleri karşılamak için geliştirilmiş olduğu söylenebilir. Günümüzde kombine yada çoklu taşıma diyebileceğimiz çeşitli taşıma vasıtalarının birbirinin devamı ya da birbirini bütünler şekilde kullanılması, FCA teslim şeklinin yaygınlaşmasına zemin hazırlamıştır.Bu teslim şeklinde satıcı malı taşıyıcıya teslim ettiği andan itibaren taşıma esnasındaki risk ve masrafları alıcıya devretmiş olmaktadır.Kombine taşımacılıkta,her bir taşıma vasıtası için ayrı bir konşimento (B/L)veya hamiline senet düzenlenmesi,ithalatçı için ilave bir masraf gerektireceğinden uygulamada taşımanın bütünü için tek bir konşimento (Through B/L) düzenlenmektedir.

Bu teslim şeklinde navlun,sigorta ve diğer taşıma ile ilgili masraflar alıcıya aittir.

---

(1) Atilla BAĞRIAÇIK, ***Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri,****Bilim Teknik Yayınevi , İstanbul,1994,S.104.*

3.(Belirtilen Yükleme Limanında)Gemi Yanında Teslim (Free A Longside Ship.....Named Port Shipment Kodu:FAS):

Satıcı,sözleşmede belirtilen tarih ve yükleme limanında,yine alıcının belirlediği geminin yanında alıcının belirttiği malları hazır bulundurmakla teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olmaktadır.Satıcı izlenen prosedür itibarı ile EXW teslim şekline benzer yükümlülükler taşır.İhracat formaliteleri alıcı tarafından yerine getirilir.Bunun birtek istisnası ,alıcının talebi ve masraflar alıcıya ait olmak üzere satıcının da ihracat formalitelerini ifa edebilmesidir.Bu teslim şeklinde de navlun,liman,yükleme masrafları ve sigorta pirimi alıcıya aittir.FAS teslim şekli kara yolu taşımacılığında kullanılmamaktadır(2).

4.(Belirtilen Yükleme Limanında)Gemi Güvertesinde Teslim(Free On Board ..... Named Port Of Shipment Kodu : FOB):

Uluslararası ticarette en yaygın kullanım yeri olan teslim şekli FOB.dur.FOB.teslim şeklinde,mallar alıcı tarafından belirlenen yükleme limanında,alıcının belirttiği zamanda ve alıcı tarafından ismi verilen gemi küpeştesini aştığı anda satıcı malın teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılmaktadır.Bu andan itibaren her türlü risk ve masraflar alıcıya,malların ihracat formalitesini yerine getirme sorumluluğu ise satıcıya ait olmaktadır.Navlun, sigorta ve diğer masraflar alıcıya,Liman ve yükleme masrafları ise satıcıya aittir.

Malların tırla gemiye girip çıkması roo/on/roff-off veya container taşımacılığında, gemi küpeştesi sınırı bir anlam ifade etmediğinden,bu durumda FOB.teslim şekli yerine FCA teslim şeklinin kullanılmasının daha uygun olacağı değerlendirilmektedir.

5.Belirtilen varış limanında navlun ödenmiş olarak teslim (Cost And Freight ....Named Part Of Destination Kodu:CFR):

Bu teslim şeklinde,mallar satıcı tarafından taşıma sözleşmesi yapılmış ve navlun ödenmiş olarak varış limanında alıcıya teslim edilmektedir.Fakat malların riski, FOB'ta olduğu gibi mallar yüklenme limanında geminin küpeştesini aştığı anda yine alıcıya aittir.Bu teslim şeklinde rizikolar,masrafa göre daha önce alıcıya geçmektedir.Sigorta pirimleri alıcıya aittir(3).

6.Belirtilen Varış Limanında Navlun ve Sigorta Pirimi Ödenmiş Olarak Teslim (Cost,Insurence And Freight...named port of destination Kodu:CIF):

CIF teslim şekli,satıcının sigorta pirimini de ödemesi dışında CFR teslim şeklinin aynıdır. CIF;deki sigorta tutarı mal bedelinin % 10 fazlası kadardır.Yapılan sigorta deniz taşıması esnasındaki kısmı riskleri karşıladığından alıcıya mal açısından kesin bir güvence sağlayamamaktadır.Bu nedenle satış sözleşmesinde özel risklerinde sigorta kapsamına dahil edilmesi gerekmektedir(4).

---

(2) Erdoğdu PEKCAN,*Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar,* İ.Ü.Yayını no:3679,İstanbul,1992,S.128

(3) Dünyada korumacılık ve libarasyon bahsinde ayrıntılı olarak ele alınacağı üzere bir çok GOÜ'de,ithal malların sigortalanması işlemini yerel şirketlere yaptırma zorunluluğunun CFR teslim şeklinin doğmasına yol açtığı değerlendirilmektedir.

7. Belirtilen Varış Yerine Kadar Navlunu Ödenmiş Olarak Teslim:(Carriage Paid to....Named of Destination Kodu:CPT):

CPT teslim şekli, FCA teslim şeklinde olduğu gibi kombine taşımacılıkta kullanılmaktadır. Navlun,hasar,kayıplar ve sigorta birimi açısından bakıldığında ise, CPT teslim şekli,CFR'nin deniz yolu dışındaki taşıma şekilleri için alternatifidir.Satıcı malları taşımacıya teslim ettiği ve navlunu ödediği anda teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş sayılmaktadır. Taşıma sigortası satıcının talebi üzerine alıcı tarafından yaptırılır.Bu teslim şeklinde taşımacının yükümlülüğü FCA ile aynıdır.

8.Belirtilen Varış Yerine Kadar Navlun ve Sigorta Pirimi Ödenmiş Olarak Teslim (Carriage and Insurance Paid to.....Named Place of Destination Kodu :CIP):

CIP teslim şeklinde CPT teslim şeklinden farklı olarak CIF teslim şeklinde olduğu gibi mal bedelinin % 110'u değeri üzerinden malın sigortalanarak sigorta piriminin ödeme mecburiyeti satıcıya aittir.CIP'in CIF'den farkı ise , CIP'ın kombine taşımacılıkta kullanılıyor olmasıdır.

9.Sınırda Teslim(Delivered At Frontier.....Named Place Kodu:DAF)

DAF teslim şeklinde, mallar satıcı tarafından sözleşmede belirtilen sınırda -bu sınır alıcı,satıcı veya başka bir ülke sınırı olabilir-alıcının emrine hazır bulundurulmaktadır.Taşıma sigortası hariç sınıra kadar olan masraf ve rizikolar satıcıya aittir.DAF teslim şekli özellikle demiryolu ve kara yolu taşımacılığında kullanılmaktadır. Uygulamada bu teslim şekli daha ziyade sınırdaş ülkeler ile aralarında karşılıklı taşımacılık anlaşması olmayan ülkelere ait alıcı ve satıcılar arasında kullanılmaktadır.

10.Belirtilen Varış Limanında Gemide Teslim (Delivered Ex Ship.....Named Port of Destination Kodu:DES):

DES teslim şeklinde,malları belirtilen varış limanında,geminin bordasında, gümrükten önce alıcının emrine hazır bulundurmakla satıcı teslim yükümlülüğünü yerine getirmiş olmaktadır.Varış limanına kadar bütün risk ve masraflar satıcıya aittir.DES teslim şeklinin CIF'den en önemli farkı,rizikoların varış limanında , CIF'te ise yükleme limanında alıcıya geçmektedir.

11.Belirtilen Varış Limanında Rıhtımda Teslim (Delivered Ex Quay..... Named Port of Destination Kodu:DEQ):

Bu teslim şeklinde,mallar satıcı tarafından gümrüklenmiş (gümrük vergisi,resim harç,rıhtım resmi,KDV,Fon vb.)olarak varış limanı rıhtımında alıcıya teslim edilir.Rıhtıma kadar olan masraf ve rizikolar satıcıya aittir.Satıcının taşıma sigortası düzenleme sorumluluğu yoktur.

---

(4) Satış Sözleşmesine Hususi Avarya (With Average)' ya Londra Sigortacılar Enstitüsü'nün yük şartları(Institute Cargo Clauses)A,B,C,D klozlarından birinin ilave edilmesi ile tüm rizikolara karşı yeterli güvence sağlanabilir.

Bu teslim şeklinin uygulanmasında;alıcının ülkesinin gümrük ithalat ve kambiyo mevzuatları ayrıntılı bir şekilde etüd edilmeli,aksi takdirde alıcı ülke mevzuatı başlı başına bir ticari ve politik riziko unsuru olabilir(5).

Satış sözleşmesinde DEQ teriminden sonra arz edilen bu hususlar dikkate alınarak gerekli ibare kaydedilmelidir. ÖR:"DEQ Vat Un Paid"KDV ödemesi ithalatçıya aittir. veya "DEQ duties on buyer's account" Gümrük ve diğer masrafları alıcı ödeyecektir.

12.Belirtilen Varış Yerinde Gümrük Vergisi Ödenmeden Teslim (Delivered Duty Unpaid.....named place of destination Kodu:DDU):

Bu teslim şeklinde satıcı,alıcının ülkesindeki adı sözleşmede belirtilen yerde malı alıcının emrine hazır bulundurmaktan sorumludur.Teslim yerine kadar olan masraf ve rizikolar (vergiler hariç) satıcıya aittir.Belirtilen yerden malları alarak fiili ithalin gerçekleşmemesi halinde doğacak masraf ve izikolar alıcıya aittir.Sigorta konusunda satıcının sorumluluğu yoktur.

13.Belirtilen Varış Yerinde Gümrük Vergisi Ödenmiş Olarak Teslim (Delivered Duty Paid.....named place of destination Kodu:DDP):

Bu teslim şeklinin DDU'dan farkı belirtilen varış yerinde malın satıcı tarafından alıcıya gümrüklenmiş olarak teslimini öngörmektedir.DDP ve EXW 'nun aksine satıcının en fazla risk ve maliyet üstlendiği teslim şeklidir.

DDP teslim şeklinde,alıcının ülkesindeki milli mevzuatın bu teslim şeklinin uygulanmasına aykırılık teşkil eden kısmı mutlaka satış sözleşmesine ilave edilerek satıcının bu yükümlülüklerden kurtulması gerekmektedir.Taşıma sigortası yaptırma sorumluluğu alıcıya aittir.

14.Teslim Şekillerinin Değerlendirilmesi

MTO-460 sayılı broşürde belirtilen incoterm'lerin alıcı ve satıcı için rizikoların paylaşımı ve maliyetler konusunda bazı benzerlik ve farklılıklar göstermektedir.

Satıcının üstlendiği masraf ve rizikoların çok olduğu bir teslim şeklinin seçimi,ithalatçı için kısa vadeli bir prefinansman işlevi görmektedir.

Satıcı teslim şekline bağlı olarak üstlendiği masraf ve rizikoları mal fiyatına yansıtma olanağına sahiptir.

İhracata konu olan malın talep esnekliği düşükse, satıcının "acil dövize ihtiyacı varsa,yeni bir pazara giriliyorsa,pazarda rekabet koşulları ağırsa vb.satıcı daha fazla masraf ve riziko gerektiren teslim şeklini seçebilmekte,aksi koşulların varlığı halinde en az masraf ve riziko gerektiren teslim şeklini alıcıya diretebilmektedir.

Fazla masraf ve riziko gerektiren teslim şeklinin seçimi satıcının sevk sonrası finansmanını devlet yardımları veya ihracat teşviklerini gerektirebilir.Bu durum alıcı ülke açısından da satıcının üstlendiği masraf ve rizikoları mal fiyatına yansıtma olanağı ölçüsünde ilave net döviz çıkışına neden olmakta, alıcının ülkesindeki taşıma sigorta gibi hizmet sektörlerinin gelişimi de dolaylı olarak olumsuz etkilenmektedir.

---

(5)Bir çok GOÜ'de katı bir ithalat yönetimi uygulandığından(Ör.Lisans Uygulaması) GOÜ'lere yönelik ihracatta bu teslim şeklinin tercih edilmemesinin uygun olacağı değerlendirilmektedir.

Uluslararası ticarette yaygın olarak kullanılan CIF teslim şeklinde navlun ve sigortanın mal fiyatına ilave edilmesi, ödemeler bilançosu mal ticareti hesabında ithalatın CIF değer olarak,ihracatın ise FOB değer olarak kaydedilmesi ticaret dengesi açığının olduğundan büyük görünmesine neden olmaktadır.Bu sorunun giderilmesi için IMF sürekli ödemeler bilançosu açığı yaşayan bütün üye ülkelere ihracat ve ithalatın FOB değer esasına göre ödemeler bilançosuna kaydedilmesini önermiştir(6).

B. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME ŞEKİLLERİ

1 .Genel

Dış ticarette kullanılan ödeme şekilleri ; ithalatçı ve ihracatçı arasında düzenlenen ticari sözleşmeye göre belirlenmektedir.Uluslararası ticaretin taşıdığı riskler, ihracatçı ve ithalatçının finansman yapıları, ithalatçı ve ihracatçı arasındaki karşılıklı güven, ticarete konu olan malın arz ve talep esnekliği vb.faktörler ödeme şeklinin tesbitinde etkili olmaktadır.

Ödeme şekli ; dış ticaret sürecinde teslim şeklinin devamı niteliğindedir. Ödeme şekli bakımından risklerin çoğunluğu ihracatçıya ait olmaktadır.

Teslim şekillerinde olduğu gibi ödeme şekillerinde de standardizasyon sağlama konusunda girişimler devam etmektedir.Halen MTO tarafından vesikalı tahsil işlemleri, 1978 Revizyonu 322 sayılı broşür ile yeknesak kurallara kavuşturulmuştur.Aynı şekilde akretifli işlemlerde MTO'nun 400 nolu broşürü yerine,1993 yılında revize edilmiş 500 nolu "***Akreditiflere İlişkin Yeknesak Teamül ve Uygulamalar***"adlı yayın 1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe konmuştur.Halihazırda iki ödeme şekli uluslar arası ticarette yeknesak kurallara kavuşturulmuş,diğer ödeme şekillerinde ise milli mevzuatla birlikte uluslararası ticaret hukuku uygulanmakta,anlaşmazlık halinde Nisan 1975 tarihli "***MTO Tahkim Kuralları***" milli hukuk ile birlikte kullanılmaktadır.

Bu kısımda ödeme şekilleri ithalatçı ve ihracatçı açısından içerdikleri riskler ve avantajlar itibarıyle ele alınacak ve bu yolla GOÜ'ler ithalat ve ihracatçıları için daha güvenli ve devamlı bir dış ticaret için dikkate alınması gerekli hususlar ortaya konmaya çalışılacaktır.

Dış ticarette kullanılan ödeme şekilleri ; Peşin ödeme ve prefinansman, akreditifli ödeme, mal mukabili (açık hesap) ödeme, vesaik mukabili ödeme ve konsinyasyon dur.

Karşılıklı ticaret (Counter-Trade), bir ödeme şeklinden ziyade bir ödeme vasıtası ve bir finansman aracı olarak incelenecektir.

2.Peşin Ödeme ve Prefinansman(Cash in Advance,Advance Payment,Prepayment)

Peşin ödeme genellikle birbirlerini çok iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında cereyan eder.Tamamen güvene dayanan bu ödeme şekli, ihracatçı açısından en elverişli

---

(6)Müfit AKYÜZ ***Uluslararası İktisat***, Evrim Yayınları,İSTANBUL,S.68

ödeme yöntemi olmasına rağmen uygulamada en az rastlanılanıdır(7).Peşin ödeme bir vesikasız ödeme şeklidir.

Peşin ödeme;ithalatçının mal bedeline kendi bankası aracılığı ile havale şeklinde veya çek yada efektif olarak ihracatçıya ödemesi , ihracatçının da bedelini tahsil ettiği malı ithalatçıya göndermesi suretiyle gerçekleşmektedir.(8)

Bu ödeme şeklinde ihracatçı tamamen kendisini emniyete almakta, tüm risk ithalatçıya yüklenmektedir.İthalatçının riski ; ihracatcının malı göndermemesi veya gönderilen malın satış sözleşmesine uygun olmaması durumundan kaynaklanmaktadır. Malın ihracatçı tarafından alıcıya vadesinde gönderilmemesi durumunda-özellikle ithalatın lisansa bağlandığı ülkelerde, ithal müsadesi (ITMU)süresi içinde malın gelmemesi durumunda- ithalatçı kendi ülkesinde uygulanan gerek kambiyo mevzuatı ve gerekse dış ticaret mevzuatı açısından güç duruma düşebilmektedir.

Peşin ödeme şeklinde satıcının karşılaşabileceği risk;eğer satıcının ülkesinin dış ticaret mevzuatında, peşin döviz bedeli ihracatın, vade olarak zamanca sınırlandırılmış olması(bu süre Türkiye'de 1 yıl) ile iştigal edilen ticaret sektöründe satıcının güven ve itibar kaybetmesi şeklinde meydana gelebilmektedir.

İthalatçıyı ihracat bedelini peşin ödemeye yönelten motivasyonlar ; ithalata konu olan malın ithali zorunlu olan mal olması, ithalatçının nakit bolluğu içinde bulunması,peşin alıştan saglayacağı iskontonun cazip olması, satıcının ithal edilecek malda mutlak bir tekel kurması,ürün devreleri yaklaşımı doğrultusunda ithal edilecek mal teknolojisine diğer rakip endüstrilerden daha erken sahip olmanın sağlayacağı avantaj,satıcıya olan denenmiş güven duygusu ve ithalatçının ülkesindeki yürürlükteki mevzuatın peşin ödemeye olanak vermesidir.Peşin ödemede ithalatcı kendisini ***garantili peşin döviz*** ödemesi yoluyla garanti altına alabilmektedir.Garantili peşin dövizde, ihracatçının bankası ihracatçının satış sözleşmesinde belirtilen vadede malı ihracatçıya göndermediği takdirde peşin döviz ve para piyasalarındaki cari faiz oranları(*LIBOR +Spread*) üzerinden faiz ödemeyi garanti eder.Garantili peşin döviz ödemelerinde ithalatçının bankasının teyidi aranmaktadır.

Ülkemiz mevuatında,peşin ödeme karşılığı ihracat, alıcının ülkesi nezdinde Türkiye'nin bir kredi itibarı olarak görülmekte,peşin döviz karşılığı ihracatın yapılmaması veya geç yapılması risklerine karşı %6 oranında Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF)kesilmekte, yıllık %108 gecikme faizi dahil peşin döviz havalesinin %12' si oranında bir fon ihracatcının bankasınca ihracatcının hesabında bloke edilmekte,peşin ödeme karşılığı ihracat gerçekleşince,konulan bu blokaj çözülmektedir.

Ülkemiz dış ticaret mevuatına göre, prefinansmanlı ödeme yukarıda arzedilen peşin ödemeye benzemekte,ikisi arasındaki fark ise, ***beyan şekli*** oluşturmaktadır..Peşin ödemenin uluslararası ticarette en az kullanılan ödeme şekli olmasının nedeni, konvertibl dövizin kıt kaynak olması ve mevcut firma likiditesinin belli bir malın alımına erkenden bağlanması nedeniyle peşin ödeme tutarı kadar nakdin bu süre içerisindeki getirisinden vazgeçmek zorunda kalınmasıdır.

---

(7)Cevat GERNİ, ***Dış Ticaret'in Finansmanı,*** TOBB Yayını, Ankara,1990, S.23

(8)Vecdi ÜNAY, ***Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilme Usulleri,*** Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş.Yayını No:6, İstanbul,1989,S.56

Peşin ödemeye GOÜ'lerce nadiren başvurulabileceği,daha ziyade GÜ'lerce kullanılan bir ödeme yöntemi olduğu düşünülmektedir.GOÜ.ihracatcılarına GÜ'lerce sevkiyat öncesi avans ya da doğrudan yardım şeklinde verilmektedir.Bu yolla GÜ'ler kendi ihraç mallarına yeni pazarlar bulma konusunda dolaylı avantaj sağlamaktadırlar.

3.Akreditifli Ödeme*(Payment Under Letter Of Credit,Documantry Credit-L/C)*

a.Genel

Akreditif dış ticarette en çok kullanılan hem bir ödeme hem de bir finansman aracıdır.L/C koşullu bir banka yüklenimi olup,alıcının talep ve talimatına dayanarak bir bankanın belli bir paraya kadar,belli bir vade dahilinde,belli belgeler karşılığında,L/C Küşad Mektubunda öngörülen şartların yerine getirilmesi kaydıyla,satıcıya ödeme yapılacağını, satıcı tarafından keşide edilen poliçeleri kabul veya iştira edeceğini, satıcıya karşı yazılı olarak taahhüt etmesidir (9).Diğer bir deyişleL/C, şartlı bir havaledir.(10)

MTO'nun tanımına göre,L/C bir müşterinin (amir) talep ve talimatı üzerine veya bizzat kendi adına işlem yapan bir bankanın (Amir Banka) L/C şartlarına uyulması kaydıyla ve L/C ile şarta bağlanan vesaikin (belgelerin) ibrazı karşılığında,üçüncü bir tarafa (lehdara) veya onun emrine ödeme yapacağı veya lehdarın çekeceği poliçeleri kabul edeceği ve ödeyeceği veya böyle bir ödemeyi yapması veya çekilen poliçeleri kabul etmesi veya ödemesi için diğer bir bankayı yetkili kıldığı veya diğer bir bankayı iştira işlem yapmaya yetkili kıldığı adı ve tanımlaması ne olursa olsun herhangi bir düzenleme anlamına gelmektedir.(***MTO Yayın No:500 Md.2***)

L/C'li ödeme,diğer ödeme şekillerine göre pahalı bir ödeme şekli olmasına rağmen, hem ihracatçı ve hem de ithalatcıya en güvenilir ödeme ve teslim şeklini garanti etmesi nedeniyle taraftarlarca en fazla tercih edilen ödeme şekli olmaktadır.

L/C'li işlemlerin 500 No,lu "Akreditiflere İlişkin Yeknesak Teamül ve Uygulamalar"" Broşürüne (ICC No.500 Unıform Customs and Practice for Documentary Credits) göre yürütülmesi için L/C küşad mektubunda "***Bu akreditifde 1993 revizyonu ICC 500.No'lu Yayın geçerlidir*** (...This L/C is subject to ucp 1993 revision ICC publication No.500)"İbaresi mutlaka bulunmalıdır.

b.Akreditifte Taraflar

Bir akreditifte en azından dört taraf mevcuttur.Bunlar;

(1)***Akreditif amiri*** (Applicant,Orderer,principal); kendi bankasına L/C açtırma talimatı veren ithalatçı,

---

(9)Erdoğdu PEKCAN,***Bankalarda Dış Ticaret ve İşlemleri ve Uluslararası Kurallar***, İ.Ü Yayını No:3679,İstanbul,1992, s.19

(10)Atilla BAĞRIAÇIK, ***Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri***, Bilim Teknik Yayınları, İstanbul,1994, s.118

(2)***Amir Banka*** (Opening Bank,Issuing Bank);ithalatcının talimatı üzerine L/C açan (L/C küşat mektubu yazan)ve bunu ihracatçının bankasına bildiren taraftır.

(3)***Muhabir Banka*** (İhbar) (Advising Bank) amir banka ile ilişkisi olan ve amir bankadan aldığı L/C küşadını ihracatçıya ihbar eden veya L/C'e teyit veren bankadır.

(4)***Lehdar*** (Beneficary) ; adına L/C açılan, malını gönderip sevk vesaiki karşılığı parasını alacak olan ihracatçıdır.

Akreditif türüne göre bu taraflara aşağıdaki taraflarda ilave edilebilir.

Teyit Bankası (Conforming Bank); ilgili L/C'de belirtilen şartların eksiksiz yerine getirilmesi halinde ödeme yapma veya poliçe kabul etme yüklenimine giren bankadır. Teyid bankasının fonksiyonu,amir bankanın riskini üstlenmektedir.(11)

İştira Bankası (Negotiating Bank);satıcının vesiki ibraz ettiği banka olup vesaikin L/C şartlarına uygunluğunu kontrol eder ve vesaiki iştira eder (satın alır) ve/veya gerekli durumlara göre vesaiki ödeme bankasına veya amir bankaya gönderir.

Rambursman Bankası (Reimbursing Bank);amir bankanın belirlediği ödeme bankasıdır.Amir bankadan aldığı talimata göre,adı belirtilen bankanın belirtilen zaman içerisinde talebine istinaden ilgili bankaya ödeme yapar ve yaptığı ödeme tutarı, masraf ve komisyonlarını ilave ederek amir banka hesabını borçlandırır.

c.Akreditifin İşleyişi

L/C'li ödeme sisteminin işleyişi, TABLO-1'de görüldüğü üzere,aşağıdaki işlem sırasını izlemektedir:

(1)İtahalatçı ile ihracatçı arasında satış sözleşmesi yapılması,

(2)İthalatçının kendi bankasına L/C açtırma talimatı vermesi(satış sözleşmesi ekli olarak),

(3)İthalatçının bankasının L/C küşad mektubunu hazırlayarak (satış sözleşmesini dikkate alarak) ihracatçının bankasına göndermesi,

(4)İhracatçının bankasının L/C küşadını ihracatçıya ihbarı (göndermesi),

(5)Yükleme yapıldıktan sonra ihracatçının dökümanları ihbar bankasına ibrazı,

(6) İhbar bankasının ihracatcının ibraz ettiği dökümanları, kontrolü, kontrol sonucu pozitif ve ihbar bankası aynı zamanda ödeme bankası ise mal bedelinin ihracatçıya ödenmesi ve amir banka hesabının mal bedeli kadar borçlandırılması, eğer ödeme bankası değilse sevk evrakının amir bankaya tahsile gönderilmesi ve mal bedelinin amir bankaca ihbar bankasına transferi,

(7)Mal bedelinin satıcıya ödenmesi.

d.Akreditif Türleri

(1)Sağladıkları güvence açısından L/C 'ler,

(a)Cayılabilir-Dönülebilir L/C (revocable L/C)

(b)Cayılamaz L/C (irrerevocable L/C)

(c)Teyitsiz L/C (unconfirmed L/C)

(d)Teyitli L/C (confirmed L/C)

---

(11)Sudi APAK,***Uluslararası Finansal Teknikler***, Emlak Bankası Yayını, İstanbul,1992,s.6

Cayılabilir L/C 'lerde,L/C amiri veya bankasınca ihracatcının bankası veya ihracatçıya haber verilmeksizin L/C 'nin iptal edilmesine veya şartların değiştirilmesine mal ticaretinin her hangi bir aşamasında olanaklıdır. Bu yönü ile cayılabilir L/C 'ler, ihracatçı açısından en güvencesiz L/C 'çeşidi olmaktadır.Cayılabilir L/C 'lerde, L/C amirini kısıtlayan tek istisna,MTO 500 No'lu Broşürün 8.maddesine göre ihracatçı yüklemeyi yapmış, vesaikini bankasına ibraz etmiş,bankada ödeme yapmış ve L/C cayılabilir teyitli ise,alıcının iptali geçerli sayılmamaktadır.

Cayılamaz L/C 'lerde ise, L/C tarafların onayı olmadan L/C şartlarında değişiklik yapılamamaktadır.MTO 500 No'lu Broşür Md.9'a göre L/C koşulları satıcı tarafından yerine getirildiği takdirde,ithalatçı mal bedelini mutlaka ödemek zorundadır.

Teyitsiz L/C 'de ihracatçının bankasının herhangi bir ödeme sorumluluğu bulunmamakta olup,tahsil vesaikini amir bankaya göndermekle yükümlülüğünü yerine getirmiş olmaktadır.Teyitsiz L/C ihracatçı için yeterli güvence sağlamamaktadır.Bu tür L/C 'ler ülke ve transfer risklerini tam olarak karşılayamamaktadır.

Teyitli L/C 'de ise,satıcı sevk evrakını bankasına ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil edebilmektedir.Teyitli L/C her türlü ödememe riskine karşı banka garantisini içermektedir. Teyitli L/C'nin ihracatçı için bir başka avantajı da L/C vadesinin satıcının ülkesinde dolmasıdır.Teyitli L/C 'de,alıcı evrak gönderme süresinden istifade yoluyla ödemeyi geciktirebilmektedir.

(2)Ödeme Şekilleri Bakımından Akreditifler

(a)***İbrazda ödemeli L/C*** (***sigth L/C***);akreditif şartlarına uygun vesaikin akreditif vadesi içinde kullanım yerine göre,lehdar tarafından lehdarın ülkesindeki iştira bankasına veya ihbar bankası tarafından amir bankaya ibrazı üzerine ödemenin yapılmasını öngören akreditiflerdir.Akreditif vadesinde ibraz edilmeyen veya sevk tarihinden itibaren 21 gün içinde lehdarın bankasına uygun vesaikin ibraz edilmemesi durumunda,lehdarın bankası vesaiki kabul etmeyecek ve herhangi bir ödemede bulunmayacaktır.(***MTO Yayın No:500 Md.43***)

(b)***Ertelenmiş ödemeli (vadeli) L/C*** (***Deferred Payment L/C***) ;mal bedelinin ödenmesi için satıcının alıcıya bir vade(finansman imkanı) tanımasına paralel olarak,amir bankanın satıcının bankası nezdinde açtığı ve vesaikin ibraz edildiği tarihten belirli bir süre sonra mal bedelinin ödenmesini öngören,teyitsiz akreditifte amir bankanın,teyitli akreditifte teyit bankasının buna göre vadeli ödeme taahhüdüne girdikleri akreditiftir.

(c)***Poliçe kabulü yoluyla ödemeli(Kabul Kredili) (Aceptance)L/C***;Kabul kredili akreditif,esasta ertelenmiş ödemeli bir akreditiftir.Bu tür akreditiflerin vadesinden önce iskonto ettirilerek paraya çevrilmesi olanaklıdır.Poliçe vadeleri 30,60,90,120 veya 180 gündür.Kabul akreditifleri karşılığında yapılan mal alımlarında,ithalatçılar malları ithal edip sattıktan sonra elde ettikleri para ile mal bedelini ödeme imkanına sahip olumaktadırlar.Bu yönüyle de kabul kredili akreditifler hem bir ithalat ve hemde ihracat finansman aracı olarak kabul edilebilirler.

(d)***İştira akreditifleri(negotiation credits)***:Satıcı akredif şartlarına göre, amir banka veya alıcı üzerine çektiği vadesiz veya vadeli poliçesini diğer akreditif belgeleri ile birlikte ihbar/teyit bankasına vermektedir.Banka belgelerin akreditif şartlarına uygunluğunu kontrol ettikten sonra poliçeyi iştira etmektedir (satın alma).Banka poliçe ve belgeleri muhabirine(amir banka) göndermektedir.Böylece poliçeyi,vadesiz ise ödemeye,vadeli ise kabule sunmaktadır. İhbar ve teyit bankası,poliçe bedelini poliçe vadesiz ise belgeleri gönderdiği anda, vadeli ise vadesinde amir bankadan ramburse

etmektedir.İştira akreditiflerinde diğer akreditiflerden farklı olarak,akreditifi açan ve teyit eden bankalar,keşide edilecek poliçelerin ödemeyi ve satın almayı sadece lehdara(Benefrary)değil,aynı zamanda poliçe hamillerine karşıda üstlenmektedirler.İştira akreditifleri teyitli veya teyitsiz,cayılabilir yada cayılamaz olarak düzenlenebilmektedir

(e)***Rotatif/Döner L/C (Revolving L/C)***;Rotatif L/C 'ler taşıdığı şartlara göre kullanıldıkça otomatikman yenilerek tekrar kullanılabilir hale dönen ve bunun için özel değişiklik yapılması gerekmeyen bir akreditiftir.Yenilenme meblağ ve kullanım süresi üzerinde olmaktadır.Şarta göre kullanım kümülatif ise,kullanılmayan tutar müteakip veya daha sonraki tarihlere kaydırılarak ve bir sonraki kullanıma ilave edilerek kullanılabilmektedir.Kullanım kümülatif değilse,kullanılmayan kısım müteakip tarihlerde kullanılamaz.Akredif kullanılmayan kısımlar kadar eksik gerçekleşir.(***MTO Yayın No:500 Md.40-41***).Revolving L/C 'de,dönerlik şartı zamanla sınırlı veya zamanla sınırlı olmaksızın belirlenebilmektedir.

(f)***Kırmızı şartlı(Peşin Ödemeli) L/C (Red Clause L/C)***;L/C tutarının tamamı veya bir kısmının lehdara peşin ödenmesini öngören bir L/C 'dir.Bu alıcının satıcıya tanıdığı bir ön finansman imkanıdır.Sağlanan bu kredi ile satıcı piyasadan alımlarını yapacak veya kendisi üretecek ve sonra sevk edecektir.Bu tür L/C 'lere malların ambalajlandıktan sonra gönderilmesine imkan verdiği için ambalajlama L/C (packing credits) de denilmektedir(12).Red Clause L/C 'nin diğer L/C 'lerden farkı; lehdara yükümlülüklerini yerine getirebilmesi için vesikaların ibrazından önce ödeme yapılmasına olanak vermesidir.Red Clause L/C 'de lehdara ödeme peşin veya avans ödemesi şeklinde yapılmaktadır.Peşin ödemenin avans ödemesinden farkı;peşin ödemeyi yapacak ihbar veya teyit bankasının ödediği paranın amir bankaca hemen rambursе edilmesi,avans ödemesinde ise rambursmanın gecikebilmesi nedeni ile kur riski ile karşılaşılabilinmesidir.

(g)***Yeşil şartlı (Green Clause L/C) L/C;***Yeşil Şartlı L/C 'de, red clause L/C de olduğu gibi satıcıya peşin ödeme yapılmasına imkan veren bir akreditif türüdür.Peşin ödeme için malların depolandığını gösteren ve banka adına düzenlenmiş veya bankaya devredilmiş bulunan bir depo makbuzuna ihtiyaç bulunmaktadır.Depo makbuzu ile ithalatçının riski bir ölçüde azalmakla birlikte risk tamamen ortadan kalkmamaktadır.

(h)***Ödeme Yetkisi(Authority to pay)***;Bir cayılabilir akreditif türüdür.Ödeme yetkisi satıcıya ihbar edilmeksizin her an geri çekilebileceğinden ne yetki veren ve ne de bunu tebliğ eden banka için kesin bir ödeme taahhüdü oluşmamaktadır.Ödeme yetkisi, mal bedellerinin tahsilinde satıcıya tam güven vermediğinden satıcılarca tercih edilmemekte ve nadiren kullanılmaktadır.Buna rağmen ucuz olması,sevkiyatta son ana kadar değişiklik yapma olanağı vermesi, ödemenin,belgelerin bankaca incelenmesini müteakip yapılması,satıcının belgeleri bankaya ibrazda parasını alabilmesi ve yapılan ödeme için satıcıya rücu edilememesi nedeniyle ödeme yetkisi vesaik mukabili ödemeye tercih edilmektedir.Bu husus,***MTO Yayın No.500 Md.8***,de "Amir Banka,açtığı dönülebilir bir akreditifin diğer bir banka nezdinde vesaik ibrazında ödeme,kabul veya iştira işlemi için kullanıma hazır bulunması sonucu bu bankaca iptal veya değişiklik bildirisinin alınmasından önce dış görünüş itibariyle akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında yapılan ödeme,kabul veya iştira işlemi için o bankayı rambursе etmelidir.(O bankanın yaptığı ödemeyi karşılamalıdır) şeklinde hükme bağlanmıştır.

---

(12) Vecdi ÜNAY,a.g.e, s:104

(i)***İştira Yetkisi(Authority to Purchase)*** ; İştira yetkisi genellikle Uzakdoğu bankaları tarafından kullanılan özel bir akreditif türüdür.İştira yetkisi ile amir banka,satıcının ülkesinde bulunan muhabirine, satıcının amir banka emrine veya alıcı üzerine çekeceği poliçeleri iştira etmesi (iskonto) için yetki vermektedir.İştira yetkisinde diğer akrediflerden farklı olarak lehdar,poliçelerini amir banka veya diğer banka üzerine değil doğrudan ithalatçı üzerine keşide etmektedir.İştira yetkisi, cayılabilir veya cayılamaz,teyitli veya teyitsiz olabilmektedir.İştira yetkisinde, alıcı üzerine keşide edilen poliçelerin iştirası yoluyla ihracatın finansmanı sağlanmaktadır.

(j)***Birden Fazla Ödemeye İmkan Veren Akredif (Mixed Payment)***

Bu tür akreditifte, L/C tutarının bir kısmının peşin, kalan kısmının ise vadeli olarak ödenmesine imkan vermektedir.(13)

(3)***Finansman Aracı Olarak Akredifler***

(a)***Karşılıklı (back - to back) L/C'ler***

Birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşan,ilk akreditifin lehdarının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditif tutarından ikincisinin tutarının ödendiği işlemdir.Karşılıklı L/C, transit ticarette aracılı satışlarda kullanılmaktadır..Transit ticarette aracı firma,hem alıcı ve hem de satıcı konumundadır.Aracı firma satış yapacağı ülkede, lehine açılmış bulunan L/C ' yi teminat göstererek,kendisinin ithalat yapacağı ülke(firma) lehine bir akreditif açabilir.Aracı firma açtığı bu ikinci L/C ' ye, karşılıklı akreditif adı verilmektedir.Karşılıklı L/C 'nin işlerlik kazanabilmesi için hem satış, hem de alış L/C 'lerin ödemelerinin aynı bankaca yapılması gerekmektedir.Satıcı malı yükleyip evrakı bankasına verdikten sonra satış L/C bedelinin satıcıya düşen kar kısmı ayrılmakta, kalan kısmı ise satıcıya ödenmektedir.Daha sonra satış L/C 'nin tamamı karşı bankadan tahsil edilmektedir..Bankaların satış L/C bedelini tahsil edebilmesi için, satış L/C vadesinin alış L/C vadesinden daha uzun olması gerekmektedir. Karşılıklı L/C 'de, satış L/C ' si alış L/C 'nin kontrgarantisi olmaktadır.

Firmaları karşılıklı L/C kullanımına iten zaman ve finansman yönünden bazı güçlükler bulunmaktadır.Bunlar ; transit ticaretle uğraşan firmaların transit ticarete konu olan malları satın almaya yeterli finansman imkanlarından yoksun olmaları ve ticari banklar nezdinde kredibilitelerinin düşük olması;asıl alıcı ve satıcının transit ticaretin bir özelliği olarak kimliklerini birbirlerinden gizli tutmak istemeleri; bazen de daha önce açılmış ihracat L/C ' sinin,zaman sıkışıklığı nedeniyle transferable(devredebilir) olarak değiştirilememesidir..

Karşılıklı L/C 'ler bankalar açısından da riski yüksek (çift ödemeye imkan vermesi,vesaikin reddi halinde müşteriye / ihbar veya teyid bankasına rücu hakkı olmaması v.b),ödenen faiz ve komisyonlar nedeniyle pahalı bir L/C 'dir.Karşılıklı L/C 'lerde kullanılan satış ve alış L/C 'lerinin her ikisinde de aynı teslim şeklinin kullanılması vesaikin ibrazı ve incelenmesinde kolaylık sağladığından tercih edilmelidir

(b)***Devredilebilir (Transfarable) L/C'ler***;

Devredilebilir bir L/C;lehdarın (ilk lehdar)ödemeye,vadeli ödeme yükümlülüğüne girmeye, poliçe kabul etmeye veya iştirada bulunmaya yetkili kılınmış bankada(Devreden Banka) veya serbestçe iştira edilebilir nitelikteki bir L/C 'de devreden banka olarak açıkca yetkili kılınmış bir bankadan bu L/C 'yi kısmen veya tamamen bir veya birden fazla lehdarın (ikinci lehdar (lar))kullanımına hazır hale getirmesini isteye-

---

(13)Sudi APAK,***Uluslararası Finansal Teknikler*** ,Emlak Bankası Yayını ,İstanbul,1992 s.9.

bileceği bir L/C 'dir(***MTO Yayın No:500 Md.48***).Aksi L/C küşadında belirtilmediği sürece,devredilebilir bir L/C sadece bir kez devredilebilir.Dolayısıyla,ikinci lehdarın isteği üzerine L/C üçüncü bir lehdara devredilemez (bu hükmün alıcıyı korumak için konulduğu düşünülmektedir).L/C 'nin ilk lehdara rücuu imkan dahilindedir.Kısmi sevkiyatın ve kısmi kullanımların yasaklanmamış olması kaydıyla devredilebilir bir L/C 'nin kısımları(toplamları L/C tutarını aşmamak koşuluyla) ayrı ayrı devredilebilir.L/C 'nin devir şartları;L/C 'nin tutarı,malın birim fiyatı,L/C 'nin vadesi,ibraz teyit bankasına vesaikin ibrazı süresi ve sevkiyat süresi, sigorta yüzdesi dışında asıl L/C şartlarına tabidir.Anılan hususlarda ise,azaltma veya süre kısaltılmasına gidilebilir.Devredilebilir L/C 'de,ilk lehdara ait vesaik ile ikinci lehdara ait vesaik yer değiştirebilir.İlk lehdara ait poliçe ve faturalarda ilk lehdar lehinde fark varsa,bu fark kadar ilk lehdar L/C 'den kullanımda bulunabilir.

Devredilebilir akreditifler karşılıklı akreditiflerde olduğu gibi asıl satıcı veya üreticiler adına değil aracı firmalar lehine açılır.Devredilebilir akreditifler uluslararası ticarette en yaygın kullanım alanı olan bir akreditif türüdür. Daha çok petrol ticareti gibi büyük değer tutan mal ticaretinin finansmanında kullanılmaktadır.

Devredilebilir akreditif bankacılık açısından en güvenli akreditif türüdür.

Devredilebilir akreditifte mutlaka akreditif küşadında "***transferable***" ibaresi yer almalıdır.Diğer ibareler akreditifin devredilebilir olduğunu göstermemektedir.Devredilebilir akreditifte,akreditif bedelinin satıcının ülkesindeki herhangi bir bankada veya alıcının bankası ile ilişki içinde bulunan adı belirtilmiş herhangi bir bankada ödeme yapabilmektedir.Bunun için akreditif küşadında "***Negotiation by any bank..***" veya " ***Advise through by..*** " ifadeleri yer almalıdır.

(c)***Garanti-Teminat (Stand-By) L/C'leri***

Diğer akreditif türlerinde,akreditif bir edimin, bir işin yapılması karşılığında açılmasına ve bedeli tahsil edilmesine karşılık,garanti L/C 'lerde üstlenilen yüklenimin yerine getirilmemesi halinde akreditif kullanılamamaktadır.Bu yönüyle stand-by L/C, bir kontrgaranti ve bir teminat mektubu niteliğindedir.

Stand-by L/C 'de;satıcının malı teslim etmemesi,ihaleyi kazanan müteahhidin sözleşmeyi imzalamaması,borçlunun aldığı krediyi ödememesi vb.durumlarda,akreditifte gösterilen azami limiti aşmayacak tutardaki poliçelerin akreditif şartlarının yerine getirilmediğinin lehdar tarafından bildirilmesi üzerine bankaca ödenmektedir.Bu nedenle amir banka stand-by L/C düzenlerken,gerek amirin ve gerekse lehdarın durumunu titiz bir şekilde incelemeli,doğabilecek risklere karşı amirden yeterli garantiyi almalıdır.Stand-by L/C 'lerde,bankanın ödeme yapması için lehdarın sevk belgelerini ibrazı gerekmemekte sadece sevk belgelerinin kopyaları ile beyanı yeterli olmaktadır.

(d)***Red Clause L/C ve Green Clause L/C***

Sağladıkları güvence açsından L/C 'ler kısmında incelenmiştir.

(e)***Kontrakreditif (Counter Credit)***

GOÜ 'lerin 1980 sonrası dışa açık büyüme stratejilerine yönelmeleri; bu ülkelerin ihracatlarını artırabilmeleri için özellikle temel madde,yarı mamül madde ithal etme dolayısıyla ihracat için ithalat yapmalarını zorunlu kılmıştır.GOÜ'lerdeki mal ticaretinin bu yeni şekli,bu ülkelerin finansman ihtiyacını artırmıştır.

Uygulamada bu finansman ihtiyacı kontrakreditiflerle(Counter Credit)sağlanmaktadır. Kontrakreditiflerin işleyişini TABLO-2'de verilen örnek üzerinde görelim.Ör.Koç Holding A.Ş.Mısır'daki Nil CO.Şirketine binek otomobili satmak istemektedir.Mısır hükümeti ise otomobil karşılığı ön şart olarak Koç Holding'in pamuk ipliği almasını istemektedir. Koç Holding'in ise pamuk ipliğine ihtiyacı olmadığından pamuk ipliğine ihtiyaç duyan Bossa Şirketi'ne fiyat marjı tanımak süretiyle pamuk ipliği ithal etmesi için anlaşmaya varmıştır.Bu anlaşmada Koç Holding'le Bossa arasında yed-i emin (escrow) banka olarak İş Bankası tesbit edilmiştir.Bossa Firması İş Bankası aracılığıyla Mısır'daki Delta CO.Şirketi Lehine bir ithalat L/C açtırır.Buna mukabil Nil CO.'da Koç Holding lehine amir banka olan(İş Bankası)aracılığıyla bir ihracat L/C açtırır.İş Bankası nezdinde açılan ithalat L/C bedeli Delta CO.'ya ödenmeyerek İş Bankası' nda bloke edilir.Yapacağı ihracat karşılığında Koç Holding Firması'na bu bloke hesaptan ödeme yapılır.Bu durumda gerek ihracat ve gerekse ithalat akreditifinde rambursmanın yed-i emin banka olan İş Bankasın'daki hesaptan yapılacağı belirtilir.

Bu örnekten de anlaşılacağı üzere,kontrakreditifin amiri ile ihracat akreditifinin lehdarı ayrı kimselerdir(Oysa back to back L/C 'lerde aynı kişilerdir).Kontraktreditifin bedeli,örnekte olduğu gibi yabancı ihracatçı(Delta Co.)'ya ödenmemekte,ihracat akreditifine karşılık tutulmak üzere İş Bankası' nda emanet hesabına alınmakta ve ihracat karşılığında Koç Holding'e ödenmektedir.Böylece hem Türkiye ve hem de Mısır'dan ülke dışına net döviz çıkışı (transfer) olmamaktadır.

(f)***Mixet payment L/C***

Sağladıkları güvenceler açısından L/C 'ler bahsinde incelenmiştir.

e.L/C 'lerin Alıcı ve Satıcılara Sağladığı Avantajlar

(1)***Satıcılar Açısından Avantajları***

(a)Satıcı bir L/C 'li ödemede,mal bedelinin kendisine ödeneceğine dair banka garantisine sahiptir.

(b)Kambiyo kontrolü uygulanan ülkelere mal satışında,satıcı transfer riskine karşı kendisini korumuş olmaktadır.

(c)Satıcıya finansman kolaylığı sağlamaktadır.Ör.Lehine kabul kredili L/C açılan satıcı vade sonunu beklemek istemezse,senedini iskonto ettirmek sureti ile mal bedelini tahsil edebilmektedir.

(2) ***Alıcılar Açısından Avantajları***

(a)Alıcı,satıcı L/C şartlarını yerine getirmedikçe bankaca satıcıya herhangi bir ödeme yapılmayacağından emindir.

(b)Alıcı mal bedelini ödemeyi, malların sevkine kadar geciktirme imkanına sahip olmaktadır.

(c)Eğer satıcı malını kredili olarak satmaya razı olursa,alıcı malları teslim alıp sattıktan sonra parasını vadesinde ödeme kolaylığı elde etmektedir.Alıcı böylece normal banka kredilerine nazaran daha düşük bir maliyetle finansman olanağı sağlamış olmaktadır.

4.Mal Mukabili Ödeme (Açık Hesap) Ödeme Şekli

Mal mukabili ödeme,ihracatçının ithalatçıya vermiş olduğu açık bir kredidir.Ticari hayatta açık hesap(open account),serbest yükleme gibi adlar da alan mal mukabili ödeme şeklinde peşin ödemenin tersine,ihracatçı bedelini tahsil etmeden ithalatcıya tam bir güven duyması sonucu malını ve düzenlenmiş olan sevk vesaikini ve diğer vesaiki alıcıya göndermektedir.Alıcı kendi emrine gelen malı,yine kendisine gelen vesaiki kullanarak mallarını gümrükten çekerek fiili ithalini yapmaktadır.Alıcı mal bedelini mala sahip olduktan sonra kararlaştırılan sürede ödemektedir.

Mal mukabilinde riskin çoğu ihracatçıya ait olmaktadır.Satıcı açısından riskler;malın beğenilmeyip iadesi,mal bedelinin tahsilinin gecikmesi(transfer riski)veya ödenmemesidir.Ortada kambiyo senedine bağlı bir işlem olmadığından hukuken ihracatcı alacağını ispat konusunda güç duruma düşebilir.

Yukarıda arz edilen riskleri bir ölçüde giderebilmek amacıyla,mal mukabili ödeme,kabul kredili olarak düzenlenebilir.Kabul kredili mal mukabili ödemede poliçeler alıcı veya banka adına düzenlenebilir.Poliçelerde alıcının kabulü,banka kabül veya avali istenebilir.

Mal mukabilinde,banka kabul veya avali bulunan poliçe ve sevk evrakından önce malın gelmesi durumunda,mal gümrükten çekilemeyeceği için ithalatçı için ek bir masraf daha doğabilecektir.

Mal mukabilinde mal bedelinin transferi;döviz tevdiat hesabından çek vermek,bankadan döviz çeki almak veya döviz havalesi yaptırmak suretiyle gerçekleşebilir.(14)

5.Vesaik Mukabili Ödeme (Documents Against Payment D/P,Cash Against Documents CAD,Documents Against Acceptance D/A)

Vesaik mukabili ödeme ; MTO'nun 1978 revizyon 322 Nolu"***Tahsil Vesikaları Hakkında Yeknesak Kurallar Broşürü***"ne göre yürütülmektedir. Vesaik mukabele ödemede,satıcı malını ve sevk evrakını alıcıya aşağıdaki hallerde göndermekte ve alıcıda elde ettiği vesaik karşılığı malın fiili ithalini sağlayabilmektedir;

-Mal bedelinin görüldüğünde ilk ibrazda (At first presentation) ödeme karşılığında,

-Poliçe kabulü halinde,

-Alıcı tarafından verilen taahütname karşılığında (15),

-Banka avali karşılığında,

-Banka garantisi karşılığında.

Vesaik mukabili ödemede taraflar ve sistemin işleyişi TABLO-3'te görülmektedir.

---

(14)Cevat GERNİ, a.g.e, s.25

(15)Erdoğdu PEKCAN, ***Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası kurallar,*** İstanbul,1992, s.14

Vesaik mukabili ödemenin basit olması,ucuz olması satıcının ödeme yapılıncaya ve poliçe kabul edilinceye kadar mallar üzerinde kontrolünü sürdürmesi gibi avantajları yanında alıcının iflas etmesi,alıcının malları reddetmesi,mal tesliminin gecikmesine bağlı olarak ödeme veya poliçe kabulünün gecikmesi,transfer riski,ithal müsadesinin gecikmesi,alıcının ihmali,masraflarının önceden kestirilememesi gibi sakıncalarıda bulunmaktadır.

6.Konsinyasyon (Consignments)

Konsinye ihracat;ileri bir tarihte satılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara yada dış ülkelerdeki şube ve temsilciliklere emaneten mal gönderilmesidir.Satılmak üzere gönderilen malları teslim alan ilgili kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satmakta,komisyon vb.giderleri satış gelirinden düşerek kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya yollamaktadır.(17)

Konsinye satışlarda ihracatçının taşıdığı riskler olarak;malın satıcıya gönderilmesi,beklemeden doğan zararların ihracatcının hesabına kaydı,yabancı ülkedeki kambiyo kısıtlamaları ve iklim sebebi ile doğacak riskler,alıcının kusurlarından kay naklanan zararı karşılayacak garantiden yoksunluk sayılabilir.Riskler itibarıyle konsinyasyon,mal mukabili ödemeye benzemektedir.

Konsinyasyonda satıcının karşılaşabileceği riskler,***müşterek hesap yöntemi*** kullanılmak suretiyle kısmen azaltılabilmektedir.

Müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte,konsinyatör tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilmekte,garanti edilen bu fiyatla gerçekleşen satış fiyatı arasındaki farktan giderler düşüldükten sonra kalan kısım ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında bölüşülmektedir.

Konsinye veya müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat,genellikle ilk defa girilen bir piyasaya promosyan amacıyla gönderilen malları kapsamaktadır.

7.Ödeme Şekillerinin Değerlendirilmesi

Uluslararası mal ticaretinde alıcı ve satıcılarının beklentileri; teslim şekillerinde olduğu gibi genel anlamda malın istenilen şartlarda ve istenilen zamanda teslimi ile mal bedelinin zamanında ve güvenli bir şekilde tahsili noktasında düğümlenmektedir.Satıcı mal bedelinin peşin tahakkukunu,alıcı ise mal bedelini ödemeyi geniş bir zaman dilimine yaymayı ve satıcı tarafından kendisine bir takım doğrudan ya da dolaylı finansal kolaylıklar sağlanmasını,başka bir deyişle kredilendirilmeyi istemektedir.Alıcı ve satıcı arasında teslim ve ödeme şeklinin tesbitine tesir eden faktörler şunlardır ;

-Karşılıklı güven,
-Ticarete konu olan malın arz ve talep esneklikleri,
-Alıcı ve satıcının mali yapıları,
-Alıcı ve satıcının ülkesindeki uygulanan ticari mevzuat,
-Alıcının ülkesindeki politik ve ekonomik istikrar,
-Uluslararası pazar koşulları,
-Alıcı ve satıcı firmanın kredibilitesi,
-Risk beklentileri (özellikle transfer riski ve kur riski)
-Korumacılık akımları ve dış ticaret engelleri v.b.

---

(17)Cevat GERNİ,a.g.e., s.25

Dış ticarette kullanılan ödeme şekillerinden satıcı ve alıcı için en güvenli ödeme şekli, L/C 'li ödeme şeklidir.L/C 'li ödemede hem alıcı ve hemde satıcı hakları banka gibi uzman finans kurumlarınca korunmaktadır.Bankalar malı temsil eden sevk evrakıı üzerinden işlem yapmakta,sevk evrakı bankalarca serbest bırakılmadığı sürece alıcı mal üzerinde herhangi bir tasarrufda bulunamamaktadır.

Mal mukabili ödeme satıcı için en riskli ödeme şekli olmakta ve bir nevi satıcının alıcıyı kredilendirilmesi anlamına gelmektedir.Mal mukabilinde satıcı alıcının malı reddi ve transfer riskine karşı CIF ve CI gibi teslim şeklini seçerek malını geniş klozda sigortalattırarak ve alıcının poliçe kabulü,banka aval ve garantisi ile bir nevi kendisini emniyete almak istemektedir.

Vesaik mukabili ödemede satıcı mal mukabilinden daha az olmak üzere,yinede bazı riskleri taşımaktadır.Peşin ödeme ve prefinansman ise alıcının satıcıyı kredilendirmesi işlemi olup risklerin çoğu alıcıda toplanmaktadır.

Konsinyasyonda risklerin tamamı satıcıya ait olup bu riski kısmende olsa azaltmak için müşterek hesap yoluna başvurabilmektedir.

Mal ticaretinde satıcı ve alıcılar arasındaki anlaşmazlıkların büyük bir kısmı; ticari sözleşmede malın teslim şekli, ödeme şekli,malın sevk vadesi,yükleme,teslim yeri,ödeme vasıtası,anlaşmazlık halinde geçerli olacak hukuk gibi noktalarda toplanmakta,özellikle sözleşmede kullanılan genel ifadeler sorun yaratmaktadır.GOÜ'lerle GÜ'ler arasındaki ticarette;teslim ve ödeme şeklinin tesbitinde GÜ.firmalarının etkili olduğu bir gerçektir.GÜ.firmalarının geniş finansman imkanları ve bu ülkelerdeki monopol durumdaki dış ticaret şirketlerin ölçek ekonomilerinden yararlanma imkanları nedeniyle özellikle ihracatta GÜ firmalarının daha fazla riskli teslim ve ödeme şekli seçmelerine ve bu suretle elde ettikleri pazarı muhafaza ve geliştirmelerine olanak sağlamaktadırlar.GOÜ ihracatlarının zayıf finansman yapıları,onların mal bedelini peşin ödeme gibi kendi öz kaynaklarından karşılamalarına çoğunlukla imkan vermemekte ve mal bedelini ödeme,satıcı tarafından sağlanacak ödeme kolaylıklarına ve kredilere bağlı olmaktadır.Bu nedenle GOÜ.firmaları teslim ve ödeme şeklinin belirlenmesinde söz sahibi olamamaktadırlar.

GOÜ ihracat firmalarının; ihracat finansmanlarının teşvik,subvansiyon ve dış kredilere dayalı olması nedeniyle teslim ve ödeme şekillerinden kaynaklanan risklere karşı çok hassas durumdadırlar.Malın alıcı tarafından reddi ve mal bedelinin gecikmesi gibi riskler ile dış satıma konu olan malların talep esnekliklerinin düşük olması, pazarda mevcut rekabet koşulları nedeniyle karşılaşabilecekleri olumsuz bir durum onları dış ticaretten caydırıcı etki göstermekte ve ihracat karamsarlığına sürükleyebilmektedir.

Uluslararası ticarette kullanılan ödeme vasıtaları olarak ;serbest dövizle (konvertibl döviz),malla,hizmetle,mal ve serbet dövizle,milli para,teknoloji transferi,ticari senet,çek ve banka havalesi,menkul krymetler(hisse senedi,tahvil kurucu ve intifa hisseleri,kupon,suskripsiyon) ve alacakların devri ile ödeme sayılabilir.

Malla ödeme karşılıklı ticareti çağrıştırmakta,zorunlu olmadıkça bu ödeme vasıtasına başvurulmaması önerilmektedir.

GOÜ'lerin teslim ve ödeme şekilleri yönünden tek yönlü denilebilecek bu ticaret ortamından çıkış yolu olarak ; özellikle ithalat işlemlerinde dünya pazarlarındaki rekabet koşullarından istifade ederek GÜ.ihracatlarını tavize zorlamak ve kontrakreditiflerde olduğu gibi karşı satın alma,ikna etme ve uluslararası ticarette kullanılan mevzuata hakim olma önerilmektedir(*MTO Yayın No:322,460,500*).

GOÜ 'lerde menkul kıymetler piyasası gelişmediğinden menkul kıymetlerden istifade imkanı sınırlı olmaktadır. GOÜ 'lerdeki kronik dışı açıklar nedeniyle serbest dövizle ödemede,satıcının sağlayacağı finansmana ve dış kredi kaynaklarına ihtiyaç göstermektedir.

GOÜ'lerde milli parayla ödeme ise, GÜ 'lerin tampon ürün stoklarını eritme politikaları meyanında,GÜ satıcısının GOÜ alıcısına bir yardımı mahiyetinde algılanmalıdır.GÜ ithalatçıları ise,milli paraları konvertibl olduğundan ve menkul kıymetler piyasaları gelişmiş olduğundan kur riskinin hedging'i kolaylıkla sağlanmaktadır. GOÜ alıcı ve satıcılarının futur,forward ve swap gibi gelecekte işlem piyasalarında (bu ülke bankaları dışında)kur riskini hedging etme imkanları bulunmamaktadır.Bu durumda vadeli dış ticaret işlemlerinde GOÜ alıcı ve satıcılarının zarar etmesine neden olmaktadır.

II. DIŞ TİCARETTE KULLANILAN VESAİKLER (BELGELER)

A. TİCARİ BELGELER

1. Faturalar

a. Proforma fatura (Proforma Invoice)

Proforma fatura,satıcı tarafından alıcıya gönderilen bir satış teklifi (teklif mektubu) ya da bir ön fatura niteliğindedir.Proforma fatura alıcının ithal müsadesi alması için gerekli bir belgedir.Satıcı proforma faturada ; alıcıya teklif ettiği malın fiyatını,miktarını,markasını,ödeme ve yükleme şekillerini göstermektedir.Proforma faturada yer alan koşullar, alıcı tarafından kabul edildiği takdirde, asıl sipariş için bir ön anlaşma işlevi görmektedir.Alıcı proforma faturadaki bilgiler ışığında ihracatcı adına L/C açabilmektedir.Satıcının malını alıcıya tanıtmak için veya alıcının talebi üzerine numune (sample,muster) göndermesi gerektiğinde, ithalatcı ülke gümrüğü için proforma fatura düzenlenmesi gerekmektedir.

Proforma fatura başlık bilgileri dışında ticari fatura ile aynı bilgileri içermektedir.Bu nedenle alıcının kabulü halinde,proforma fatura ticari faturaya dönüşmektedir.Satıcının düzenleyeceği ticari faturada proforma faturaya atıfta bulunulması gerekmektedir.Proforma fatura alıcının talebi halinde, geçici teminat mektubu ekinde satıcı tarafından alıcıya gönderilmektedir.

b. Ticari Fatura (Invoice)

Ticari fatura,sipariş verilen mallar alıcıya gönderilirken,mal bedelinin ve dolayısıyla alıcının borçlandığı tutarı göstermek için tanzim edilen fatura olup malın kimliğini temsil eder.L/C açtırma talimat mektubunda alıcı,faturada yer alması gereken bilgi ve beyanları mutlaka belirtmelidir.Özellikle L/C 'deki malın tanımı ile ticari faturadaki tanım aynı olmak zorundadır.Aksi halde LC 'li ödemelerde bankalarca rezerv konularak ödeme durdurulabilir veya belge kabul edilmeyebilir.

Bir ticari faturada asgari şu bilgiler bulunmalıdır :

-Alıcı ve satıcının ad ve adresleri (satıcının kaşe ve imzası),
-Faturanın düzenlenme tarihi, yeri ve numarası,
-Malın tanımı,miktarı,ağırlık ve ölçüleri,
-Malın birim ve toplam fiyatı,
-Ambalaj markaları ve numaraları,

-Teslim şekli,
-Ödeme şekli,
-Sevk şekli,
-Malın menşei,(18)

Ticari faturada yukardaki bilgilere ilave olarak alıcının talebi üzerine alıcının ülkesinde yürürlükteki gümrük ve ticaret mevzuatı gereği ilave bilgilerde bulunabilir.

Ticari faturalar vesaik mukabili ödemelerle L/C ' li ödemelerde bankaya ibrazı gereken ve alıcının malı gümrükten çekebilmesi için ibrazı zorunlu bir belgedir.

c. Geçici veya Muvakkat Fatura

Taşıma esnasında değişikliğe uğrayacak nitelikteki mallar için düzenlenen ticari faturalar geçici veya muvakkat fatura adını alırlar.

2. ÇEKİ LİSTESİ(Weight List)

Çeki listesi,ithal olunan malların ayrıntılı olarak bürüt ve net ağırlıklarını gösteren bir belgedir. Özellikle dökme malların taşınmasında, taşıma yapılan emtianın ağırlığını göstermek için düzenlenmektedir.Deniz yolu ile taşımalarda çeki listesi, ihracatçı dışında tarafsız bir kurumca düzenlenmekte , kara ve demiryolu ile taşımada ise resmi kurumların tanzim ettikleri ***otomatik kantar tartı kartları*** çeki listesi olarak kabul edilmektedir.

L/C ' li işlemlerde çeki listesinin hangi kurumca tanziminin kabul edileceği küşat mektubunda belirtilmelidir. Eğer L/C küşadında, çeki listesi ile ilgili bir hüküm yoksa, taşıma belgelerindeki bilgiler, çeki listesi olarak kabul edilmektedir.

3. Koli Ambalaj Listesi(Packing List)

Koli ambalaj listesinde ; koli/ambalaj adedini, her bir kolinin içinde hangi tür ve ne miktarda mal bulunduğunu ve ambalaj ölçülerini gösteren bir belgedir.Koli/ambalaj listesindeki mal adedinin ticari fatura ve konşimentodaki mal adedi ile aynı olması zorunludur.Koli/ambalaj listesi,gümrük kontrolünde mal sayımı ve tesliminde kolaylık sağlamaktadır. Eğer çeki listesi yeterli ayrıntıyı ihtiva ediyorsa,koli/ambalaj listesine ihti yaç duyulmayabilmektedir.

4. Spesifikasyon Listesi(Specification List)

Paketleme, ambalajlama gibi ayrıntıların dışında, her kalem malın birim fiyatını ve tutarını gösteren bir belgedir.Spesifikasyon listesi, Koli/ambalaj listelerine ekli olarak kullanılmakta da olup, uygulamada nadiren kullanılmaktadır.

5. Kalite Kontrol Belgesi/ Gözetim Belgesi

İmalatcı veya satıcının yazılı veya imzalı bir beyanı olup,malın tetkik edilecek sözleşmeye uygunluğunu teyit eden bir belgedir.Bu belge L/C küşat mektubunda ***muhakkak süretle gönderilecektir*** ibaresi varsa,ithalatçı firma gönderilen belgeyi kabul etmek zorundadır.Eğer sözleşmede, kalite kontrol belgesinin yanında ***uluslararası Gözetim Şirketi tarafından hazırlanacaktır*** ibaresi varsa,imalatcı tarafından hazırlanan belge kabul edilmeyebilir.Gözetim şirketince hazırlanacak belge ***Gözetim/Uygunluk Belgesi*** adını almaktadır.

---

(18)Atilla BAĞRIAÇIK, a.g.e.,s.331
(19)Atilla BAĞRIAÇIK, a.g.e.,s.355

AB. ve EFTA ülkeleriyle ABD ve Japonya gibi gelişmiş ülkelerde ISO 9000(ABD'de EN 2-9000) serisi kalite güvencesi standartları serisi kullanılmaktadır.ISO 9000 kalite güvencesine sahip bir mal, her hangi bir tarife ve tarife dışı teknik engele çarpmadan serbest rekabet koşullarında ülkeler arasında dolaşmaktadır.Yakın gelecekte, ISO 9000 serisi Kalite Kontrol Belgesi almayan hiçbir endüstri malının GÜ pazarlarına giremeyeceği değerlendirilmektedir.

Türkiye hem Uluslararası Standardizasyon Teşkilatı (ISO) ve hem de Avrupa Kalite Kontrol Örgütü(EOQ) ' ne üyedir. Türk Standartları Enstitüsü (TSE) , TS-ISO 9000 serisi kalite güvencesi belgelendirme sistemine 1990'da başlamış,30 Kasım 1994 tarihi itibarı ile 150 firmayı TS-ISO 9000 standartları çerçevesinde belgelendirmiştir.Türkiye ikili anlaşmalar çerçevesinde; Almanya'dan DQS,İngiltere'den SGS Yarsley,Fransa'dan AFAQ,İtalya'dan IMQ ve CESI, Danimarka'dan DS,Avusturya,dan ÖQS ve Norveç'ten NCS kuruluşları ile ortak belgelendirme faaliyetleri yürütmektedir Dünya Bankası Kredisi ile oluşturulan ***Teknoloji Geliştirme Projesi*** çerçevesinde, kalite-kontrol ve standardizasyon üzerine İstanbul'da dev bir kompleks inşaası için çalışmalar başlatılmıştır.(20)

6.Analiz Belgesi/Sertifikası

Analiz belgesi,kimyasal analiz gerektiren mallarda, imalatcı firma veya bağımsız bir gözetim şirketince düzenlenmektedir. İthalatcının talebi halinde, giriş gümrüğüne gelen ithal maldan numune alarak ya bağımsız bir gözetim şirketi veya ülkede uygulanan ithalat mevzuatı ile görevlendirilmiş bir kamu veya özel kuruluşca malın analizi yapılarak analiz belgesi tanzim edilmektedir

Bazen Gümrük İdarelerince ithal edilen mala tatbik edilecek Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) ' nun takdirinde güçlükle karşılaşılabilmektedir.Bu durumda uygulamada, malın bileşiminde hakim olan maddenin tesbiti ve belirlenen bu hakim maddenin GTİP ' nun tatbiki gerekmektedir.Bu durumda da yine malın analiz edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır.

7.Gemi Ölçüm Belgesi

Gemi ölçüm belgesi, sıvı mal ticaretinde malın taşınacağı tankerin temizliği ve gemiye kaç metreküp mal yüklendiğini gösteren bir belge olup, uluslararası Gözetim Şirketlerince tanzim edilmektedir. Alıcı ülkece bu raporun teyidi halinde ödeme yapılmaktadır.

B.RESMİ BELGELER:

1.Dolaşım Belgesi,(Movement Certificate)

AB. ülkelerine yapılacak ihracatta ve bu ülkelerden yapılan ithalatta tercihli ticaret rejiminden yararlanmak için dolaşım belgeleri kullanılmaktadır.Bu belgeler fiili ithal sırasında düzenlenmektedir.Ticaret Odalarınca tasdik ve Gümrük idarelerince vize edilmektedir.İki tür dolaşım belgesi bulunmaktadır;

ATR-1 :Türkiye'den Avrupa Birliği üyesi bir ülkeye doğrudan mal ihracında düzenlenmektedir.

---

(20)TSE,***Kalite Notları Broşürü***,Ankara,1994 s.11

ATR-3 :Türkiye'den ihraç edilen bir malın önce başka bir ülkeye,daha sonra AB.üyesi bir ülkeye ihracında düzenlenmektedir.

EFTA ülkeleri için ise EURO.1 Dolaşım Belgesi düzenlenmekte ve bu belge menşei şehadetnamesi yerine geçmektedir.

2.Menşei Şehadetnamesi:(Certificate of orgin)

Menşei Şehadetnamesi,ihraç edilen malların üretildiği ülkeyi gösteren bir belgedir.Bu belge,malın o ülkede yetiştirildiğini,üretiminin yapıldığını yada başka bir ülkede yapıldığı yada üretildiği halde menşei verilen ülkede geçirdiği işlem ile önemli bir değişikliğe uğradığını belgeleyen bir belgedir. Tercihli gümrük rejiminden yaralanmak için ihracatcı tarafından düzenlenmektedir.Satıcı ülke mevzuatına göre, dış ticaretten sorumlu bir kuruluşa ve alıcı ülke konsolosluğuna onaylatılmaktadır.

Menşei şehadetnamelerinin iki türü bulunmaktadır.Bunlar;

a.Menşei Şehadetnamesi (ABC)

ABC menşei şehadetnameleri özellikle,AB.ülkelerine yapılan ihracatta düzenlenmektedir.A ve B nüshaları alıcıya,C nüshası ise ihracatcının ülkesindeki dış ticaretten sorumlu kuruluşa (Türkiye'de Ticaret Odalarına)verilmektedir.Ortadoğu ülkelerine yapılan ihracatta A ve B nüshalarının alıcının ülkesinin

b.Özel Menşei Şehadetnamesi:(FORM A)

Bazı ithalatcı ülkeler ikili ticari ilişkileri gereği,bazı ihracatcı ülkelerden mal ithalini karşılık esasına göre ve/veya karşılık aranmaksızın teşvik etmek maksadıyla, ithalatçılarının daha düşük gümrük vergisi ödemelerini sağlamak için Genel Preferanslar Sisteminden (Generalised System of Preferance-GSP) yararlandırmak istemektedirler.İharacatçı ülke mallarının GSP'den yararlanması için özel menşei şehadetnamesi (FORM A) düzenlenmesi gerekmektedir.Özel menşei şehadetnamesi formuna; malın yerli net katma değer oranı ,GTİP 'nu ve yerli madde içerme oranı karşılığı ***p*** ve ***y*** gibi harf rumuzu yazılmaktadır.Özel menşe şehadetnamelerinin tasdiki ilgili ülke dış ticaret mevzuatına göre belirlenen kurumlarca yapılmaktadır.

Türkiye;ABD,Japonya,Avusturalya,YeniZellanda,Bulgaristan Çekoslavakya, Macaristan, Polonya, Rusya ve Kanada'ya ihracatında GSP'nden yararlanmaktadır.

3.Sağlık Sertifikası (Health Certificate)

Sağlık sertifikası ; Gıda maddeleri, deri, canlı hayvanlar ve kullanılacak ambalaj maddelerinin sağlam ve sağlıklı olduğunu ispata yarayan bir belgedir.

Bu gibi mal ve maddelerin ithaline, sadece malı ihraç eden ülkenin yetkili mercilerden alınan sağlık sertifikasının ibrazı halinde izin verilmektedir.

4 .Bitki Sağlık Sertifikası:(Phyto Sanitary Certificate)

Bitkisel ürün ihracatında,malın tehlikeli hastalık ve zararlı madde ve canlılardan korunmuş olduğunu ve ayrıca emtianın ilaçlandığı veya dezenfekte edildiğini gösteren ve.ihracatta ibrazı zorunlu bir belgedir.

5.Helal Belgesi

İslam ülkelerine yapılan et ve et ürünleri ve diğer gıda maddeleri ihracatında üretimin İslami kurallar ve koşullara göre yapıldığını gösteren bir belgedir.

6.Boykot ve Kara Liste Sertifikası:(Black List Certificate)

Özellikle savaş ve anlaşmazlık halinde,malların istenmeyen veya ambargo

uygulanan veya BM.'lerce uygulanan amborgo gereği , ambargo uygulanan ülkeden alınmadığını ve/veya o ülkeye ait kurum ve araçlardan istifade edilmediğini belirten bir belgedir.

7.Radyasyon Belgesi

Son yıllarda artan nükleer kazalar nedeniyle,bu kazaların meydana geldiği ve bu kazadan etkilenen ülkelerden yapılan ithalatta,bazı ülkeler radyasyon belgesi istemektedir. İthalatcı ülkenin radyasyon kontrolünü müteakip ihracat ve ödeme gerçek leşmektedir.ÖR.Almanya ve Sudi Arabistan.Türkiye'den fındık ve çay ithalatında radyasyon belgesi istemektedir.

8.Vizeli/Tasdikli Fatura:(Legalized invorce)

Bazı ülkelerin mevzuatları, ticari faturanın vizeli olmasını şart koşmaktadır.Bu durumda satıcı ticari faturasını , alıcının ülkesinin kendi ülkesindeki konsolosluğuna damgalatmak ve imzalatmak suretiyle vize ettirmektedir..Vize işlemine tabi ticari faturalar , ***vizeli fatura*** olarak adlandırılmaktadır.Vizeli faturalar , özellikle Ortadoğu ülkeleri alıcıları tarafından talep edilmektedir.(19)

9.Konsolosluk Faturası (Consular Invoice)

Özel ticaret anlaşmalarının sağladığı bazı ayrıcalıklardan faydalanmak, ma-lın menşeini belgelendirmek,fiyat kontrolü ve gümrük formalitelerini yerine getirmek amaçlarıyla,satıcının,alıcının kendi ülkesindeki konsolosluğuna başvurarak, ticari faturaya ilave olarak, alıcının ülkesinin mevzuatı gereği düzenlediği ve alıcı ülke konsolosluğuna tasdik ettirdiği faturaya konsolosluk faturası adı verilmektedir.Bu faturadan amaç, malın ithal gümrüğünde tam olarak vergilendirilmesini sağlamaktır(Bu durum advalorem vergilerde önem taşımaktadır.). Konsolosluk faturası Latin Amerika ülkelerine ihracatta, bu ülkelerce aranmaktadır.

10.İhracat Bilgi Belgesi/Kota Listesi

MFA anlaşmaları ile gönüllü ihracat kısıtlamaları ve miktar kısıtlaması (kota) uygulanan malların ihracatında kullanılan bir belgedir.İhracat bilgi belgesi, kota uygulanan mallarda (textil,giyim vb) ihracatcı ülkelere tahsis edilen kotanın ihracatı gerçekleştiren firmalara yapılan tahsisini göstermektedir.Kota belgeleri ihracatcı birliklerinden alınarak ithalatçıya gönderilmektedir.

C.TAŞIMA BELGELERİ

1.Genel

Taşıma belgeleri; genel olarak malların gemi bordosuna yüklendiğini veya gemi ile sevk edildiğini, diğer nakil araçlarıyla gönderildiğini veya kombine şekilde taşınmak üzere ilk nakliyeci tarafından teslim alındığını gösteren belgelerdir.(21)

Taşıma belgelerinin uygulamada çok önemli işlevleri bulunmaktadır. Bunlardan bazıları;

-Malların teslim-tesellümünü-isbata yarayan bir makbuz olmaları,

---

-(21)Erdoğdu PEKCAN ***Bankaların Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar*** İ.Ü. Yayınları İstanbul, 1992,S.135

-Taşıyıcı firma ile taşıtan firma arasında akdedilen bir sözleşme olmaları,

-Kıymetli evrak niteliği taşımaları,

-Taşınan malı temsil etmeleridir(Bu özellik sadece deniz konşimentolarında bulunmaktadır).

Taşıma belgeleri hem ihracatçı ve hemde ithalatçı için önemli olduğu kadar rambursman,ibraz ve teyit işlemlerini yürüten bankalar içinde çok önemlidir.Ödemeye dayanak teşkil eden vesaik olarak bir taşıma belgesi, bankacılık yönünden şu niteliklere sahip olması gerekmektedir ;

-Bizzat taşıyıcı firma veya yetkili acentası tarafından düzenlenmiş olmalı,

-Üzerinde mutlaka malın sevk tarihi bulunmalı (sevk tarihi, taşıma belgesinin bayat olup olmadığı ve taşıma sigortasının başlama tarihinin tesbiti açısından önemlidir),

-Malların yüklenmiş ve sevk edilmiş olduğunu göstermeli,

-Temiz olmalı (yükün durumu hakkında bir çekince bulunmamalı),

-Taşıma belgeleri "emre" yada "nama" düzenlenmeli,

-Navlunun ödendiğini göstermeli,

-Yükün ambarda taşındığını göstermeli (güvertede taşınma bankacılık açısından riskli olduğu için uygun teminat sayılmamaktadır.Güvertede taşımanın kabulü ancak, rizikonun geniş klozda sigortalanması şartıyla kabul edilebilir.)

-Taşıma belgeleri içinde, en geniş yer tutan belge konşimentolardır.

2. Taşıma Belgesi Türleri

a. Deniz Konşimentoları (Marine Bill Of Leading , Ocean Bill Of Leading B/L)

Malın mülkiyetini temsil eden kıymetli bir evrak (document title) niteliği taşımaktadır.Deniz konşimentosunun ciro ve teslimi,temsil ettiği malların da teslimi sonucunu doğurmaktadır.Deniz konşimentosunun orjinal nüshalarından bir tam takım (full set) alıcıya teslim edilmedikçe malın alıcı tarafından teslimi mümkün olamamaktadır.Bu yönüyle deniz konşimentosu satıcı ve bankalara en fazla güven veren bir taşıma belgesidir.

Deniz konşimentoları hamiline/bearer, nama/straight veya emre/order düzenlenebilir.Nama yazılı konşimentolar ciro edilemezler.

(1) Tesellüm Konşimentosu(Recevied for shipment)

Tesellüm konşimentosu sadece malı satıcıdan taşınmak üzere taşıyıcı firma tarafından teslim alındığını göstermektedir.Tesellüm konşimentosu yüklenmeyi ispat edemediğinden riskli olup bankalarca kabul edilmemektedir.Tesellüm konşimentosuna malın gemiye yüklendiğine dair ***shipped on board*** veya ***clean on board*** gibi kayıtların düşünmemiş olması halinde, Vesikalı Krediler Hakkında Yeknesak Teamül ve Uygulamalar (MTO Yayın No.500 md.23)'a göre, bu tür tesellüm konşimentoları yükleme konşimentosu niteliği kazanmakta ve bankalarca kabul edilmektedir.

(2) Yükleme Konşimentosu: (On Board B/L)

Eğer bir B/L ; doğrudan malın yüklendiğini gösteriyorsa yükleme konşimentosu adını almaktadır.Konşimentonun tanzim tarihi malın yüklendiği tarihi göstermektedir.

(a)Temiz Konşimento (Clean on Board B/L)

Temiz konşimento malın gemiye iyi durumda sağlam olarak yüklendiğini göstermektedir.Taşıyıcının konşimentoya malın durumu hakkında bir şerh düşmesi durumu (Ör.5 koli hasarlı gibi),konşimentonun kirli olduğunu gösterir.Bu durumda malın kirli olduğunun yükleme sonunda belgelenmemesi halinde,doğacak riziko ve hukuksal problemler taşıyıcı firmaya ait olmaktadır.

Gemi kaptanı kendisini rizikolara karşı garantiye almak için, yükletenden bir teminat mektubu (letter of indemnity) almasının uygun olacağı değerlendirilmektedir.

(b)Bayat Konşimento

Mallar alıcıya ulaşmadan belirli bir süre önce, konşimentonun bir tam takımının alıcının eline geçmesi gerekmektedir.Konşimentonun maldan sonra alıcının eline geçmesi halinde,alıcı malı gümrükten çekemeyeceği için limanda bekleme masrafı (demurage) ve ek sigorta gideri gibi bir takım masraflar (surestarya) meydana gelecek bu durumda alıcı zararlı duruma düşebilecektir.Taşıma belgelerinin bankaya ibraz kaydı bulunan her akreditifte, bu belgelerin düzenleme tarihinden sonra ödeme, poliçe kabulü veya iştira için gerekli sürenin belirlenmesi gerekmektedir(MTO 500 Sayılı Broşür MD.43).Eğer böyle bir süre belirlenmemişse taşıma belgelerinin tanzim tarihinden itibaren 21 gün içinde bankaya ibrazı zorunludur.

Bankaya öngörülen süreler içinde konşimentonun ibraz edilmemesi durumunda bu konşimento bayat konşimento adını alır. Bu durumda banka ödeme yapmayacağı için satıcı malı gümrükten çekemeyeceği için alıcı riskli duruma düşmektedir.

(3)Kısa Form-Arkası Boş Konşimento/Short form B/L-Blank Back B/L

Bu tip konşimentolarda konşimentonun ön yüzünde taşıma sözleşmesine sadece atıfta bulunulmaktadır.

(4)Tek Konşimento(Through B/L)

Mallar kombine taşımacılık sistemi ile taşınıyor ve taşımacılık mutlaka deniz yolunu da içeriyorsa bu takdirde düzenlenen konşimentoya tek konşimento adı verilmektedir.

(5)Tarifeli Gemi Seferi Konşimentosu(Liner B/L)

Tarifeli sefer yapan gemiler aracılığıyla yapılan taşımacılıkta kullanılan konşimento türüdür.

(6)Kombine Nakliyat Konşimentosu(Combined Transport B/L, Port to Port B/L)

Taşıma birden fazla taşıma aracıyla gerçekleştiriliyorsa,bu konşimento türü kullanılmaktadır.Bu konşimentolar navlun komisyoncuları veya kombine nakliyat operatörü (CTO) adı verilen işletmeciler tarafından düzenlenmektedir.Bu taşıma türünde deniz yolu ile taşımanın bulunması zorunlu değildir.Combined Transport B/L'de yükleme ve boşaltma yerlerinin liman olması gerekmediğinden, yükleme ve boşaltma limanları yerine teslim alma yeri (Place Of Receipt) ve teslim etme yeri (Place Of Delivery) ifadeleri kullanılmaktadır.(22)

(7)Konteyner Taşımacılığı (Container B/L)

Kapıdan kapıya taşıma imkanı riski az olduğu için; sigorta priminden tasarruf, gümrük işlemlerinde kolaylık, vesaik tanziminde tasarruf, yükün boşaltılmasında

---

(22)Atilla BAĞRIAÇIK, a.g.e., s.333

kolaylık, ambalaj masraflarından tasarruf, malın yükleme ve bosaltılmasında sürat ve ucuzluk, emek ve zamandan tasarruf gibi yararlar sağlamaktadır.(23)

Bu taşıma türünde konteynerler ve lash adı verilen mavnalar kullanılmaktadır.Konşimento ihracatçının beyanına göre tanzim edildiğinden taşıyıcının herhangi bir kontrol sorumluluğu yoktur.

(8)Geçkin Konşimento (Stale B/L)

Mallar Boşaltma Limanına geldikten sonra sadece alıcısının emrine hazır tutulan konşimentodur.

(9)Charter Party Konşimentosu

Charter party B/L,charter (kiralama)sözleşmelerine istinaden düzenlenen konşimentolardır.

Charter Party,bir geminin ücret karşılığı tamamı veya bir bölümünün veyahut belli bir yerinin bir sefer için (vogage charter) veya belli bir müddetle (time charter) kiralanmasıdır.

Charter Party B/L'de navlun ücretleri taşıtan tarafından ödenmediği takdirde, gemi sahibinin taşınan mallar üzerinde rehin hakkı bulunmaktadır.MTO Yayın No.500 md.25'e göre, charter party sözleşmesi konşimentodan bağımsız bir işlem olup,bu sözleşme banka denetimi dışında tutulmuştur.

b.Hava Yolu Taşıma Belgesi, Uçak Konşimentosu (Airway B/L)

Uçak konşimentosu, malların uçakla gönderildiği durumda, nakliyeci firma tarafından boşaltma yerine kadar taşınacağını gösteren bir belgedir.Uçak konşimentosu, sadece bir makbuz niteliğinde olup, malın mülkiyetini temsil etmemektedir.Nama düzenlendiğinde ciro ile devri söz konusu değildir.

Mallar,mal mukabili ödeme şekline göre gönderiliyorsa , konşimento alıcı adına , vesaik mukabili ödeme şekline göre gönderiliyorsa alıcının bankası adına düzenlenmektedir.

c.Karayolu Taşıma Belgesi (CMR Consignment Note,CMR Road Waybill)

Uluslararası Karayolu Taşıma Antlaşması (Convention Relative au Contract de Transport International de Merchandises Pour Route-CMR) 'na taraf ülkelerde, karayolu ile taşımacılıkta kullanılan bir belgedir.Karayolu taşıma belgesi malların nakliyeci firma tarafından istenilen yere taşınmak üzere teslim alındığını gösterir

İhracatcı (yükleten); mallar yolda iken taşıyıcıya talimat vererek taşımayı durdurma,teslim yerini değiştirme, veya malları belgede yazılı alıcıdan başka bir şahsa teslimini isteme hakkına sahiptir.CMR Konvansiyonunda belirtilen şartlar dahilinde,taşıma esnasında malın sigortalanmasını taşıyıcı firma üstlenmektedir.

Türkiye CMR antlaşmasına katılmamıştır.

d.TIR Karnesi

Uluslararası Transit Taşıma Sözleşmesi (Transit International Routier) 'ne taraf olan ülkelerde karayolu taşımacılığında kullanılmaktadır.TIR karnesi Uluslararası Karayoluyla Taşımacılar Birliği (International Routier Union-IRC) tarafından üye ülkelere

---

(23)Erdoğdu PEKCAN, a.g.e., s.150

verilmektedir.Bu belge sahibi olmayan nakliyat firmaları uluslararası karayolu taşımacılığı yapamaz.Uluslararası taşımacılık yapacak firmalara ***taşıma yetki belgesi (C-2)*** verilmektedir.1991 yılı itibari ile Türkiye'de C-2 yetki belgesi almış firma sayısı 365'tir.(24)

e.Nakliyeci Makbuzu(Forwarders Certifacate of Receipt-FCR)

Malların karayolunda kamyonla taşınmasında,taşıyıcıya verilen ve malın taşıyıcıya teslim edildiğini gösteren bir makbuz olup,kıymetli evrak niteliği taşımamaktadır.

f.Demiryolu Hamule Senedi(Railway Bill-Rail Consignment Note)

Hamule senedi,demiryolu taşımacılığında kullanılan ve nama tanzim edildiğinden cirosu mümkün olmayan bir gönderme belgesidir.Gönderilecek malın en az bir vagona doldurulması gerekmektedir.Malların demiryolu ile taşınması, Uluslarası Demiryoluyla Mal Taşıması Antlaşması (Convention International de Concernent le Transport des Merchandises par Chemins de Fer-CIM) hükümlerine tabidir.

g.Karma Taşıma Belgesi(FIATA Combined Transport Document)

Malın naklinin birden fazla nakil vasıtası ile yapılması durumunda,taşıyıcı tarafından yükletene verilen ve malların teslim alındığı yerden varış yerine kadar taşınacağını gösteren belgedir.Bir nakliyeci makbuzu niteliğindedir.

FIATA Taşıma Belgeleri Uluslararası Nakliye Acentaları Birlikleri Federasyonu üyesi nakliyeci firmalar tarafından düzenlenmektedir.Üç tür FIATA belgesi bulunmaktadır.Bunlar;

-***FIATA FCR Belgesi*** (FIATA Forwarding Agents Certificate Of Receipt): Malların nakliyeciye teslim edildiğini göstermekte,.nama düzenlenmekte ve ciro edilememektedir.

-***FIATA FCT Belgesi***(FIATA Forwarding Agents Certificate Of Transport):Nakliyecinin taşıma sorumluluğunu göstermektedir.Mal üzerinde nakliyecinin sorumluluğu,FCT belgesinin orjinalini alıcıya ibrazı karşılığı mal teslim edinceye kadar devam etmektedir.Alıcı belgede yazılı yer dışında, mal belge karşılığı olsa da teslim alamaz.

-***FIATA Kombine Taşıma Belgesi*** (FIATA Combined Certificate of Transport):Birleşik taşıma konşimentosunun FIATA tarafından düzenlenmiş olanıdır. FIATA Belgeleri nakliye komisyoncusu tarafından düzenlenmektedir.

h.Sevkiyatçı Firma Konşimentosu(House B/L)

Nakliyeci taşımayı kendisi yapmıyorsa,bu belgeyi tanzim ederek yükletene vermektedir..Kendi seçtiği taşıma aracı ile malı sevk etmektedir.Ciro edilmesi mümkün değildir.Firma içi işlerde kullanılmaktadır.

ı.Posta Makbuzu/Postalama Sertifikası(Certificate of Posting)

Malların postayla gönderilmesi halinde,alınan gönderme belgesi niteliğinde bir makbuz olup, malın mülkiyetini yansıtmaz ve ciro edilemez.

Bazı ülkelerde mevzuat gereği, ihraç konusu mallar için, posta makbuzları yerine postalama sertifikası kullanılmaktadır.Bu belgeler, ihracatçının beyanını ve posta idaresinin tasdikini taşımaktadırlar.

---

(24)Atilla BAĞRIAÇIK,a.g.e.,s.338

D.SİGORTA BELGELERİ:(INSURANCE DOCUMENTS)

1.Nakliyat Sigortalarında Kullanılan Belgeler

a.Nakliyat Sigorta Poliçesi

(1).Genel

Sigorta poliçesi,malların sigortalandığını ispata yarayan bir belgedir.Sigorta poliçesi sigortalının talebine göre nama, emre veya hamiline olarak düzenlenmektedir. Sigorta poliçesinin ciro ile devri mümkündür.Sigorta poliçesini taşıyan kimse, bir kaza vukuunda, sigorta bedelini sigorta şirketinden talep etme hakkına sahiptir.Bu nedenle bankalar sigorta poliçelerinin teminat olarak kendi emirlerine tanzim veya ciro edilmek suretiyle teslimini talep ederler.Bankalarca tercih edilen ciro şekli beyaz cirodur.(25)

Bir nakliyat sigorta poliçesinde şu bilgiler bulunur;

-Sigortacı ve sigortalının adı,soyadı,ünvanı ve adresi,
-Sigorta konusu(malın cinsi,ağırlığı, parça adedi, marka ve numaraları),
-Sigortanın kapsamı ve süresi,
-Taşıma vasıta ve rota,
-Taşıyanın adı,soyadı ve ticari ünvanı,
-Taşıma süresi,
-Malın yükleme ve boşaltma yeri(limanı),
-Sigorta bedeli,
-Prim tutarı ile ödeme zamanı ve yeri,
-Sigorta tazminatının ödeneceği yer ve para birimi,
-Sigortacının üstüne aldığı rizikoların gerçek niteliklerini belirlemeye yarayan haller,
-Avarya komiserinin adı,soyadı,ünvanı ve adresi,
-Düzenleme tarihi.

(2)Nakliyat Sigorta Poliçesinin Türleri

(a)(Kapalı-Kati) Poliçe (Valued Policy)

Sigorta ettirenle sigortacı arasında uyuşma sağlanarak tespit edilen sigorta değerinin esas alındığı sigorta poliçesidir.Sigortalanan malların gerçek değerinden yüksek olsa dahi hasar halinde poliçede belirtilen değer esas alınmaktadır.Ancak değer tespiti konusunda bir kuşku varsa,sigortacı indirim talebinde bulunabilmektedir.

(b)(Açık) Poliçe (Unvalued or Open Policy)

Sigortalanan malların değerinin hasar halinde tesbitini öngören ve geçici bir tahmini bedel üzerinden düzenlenen sigorta poliçesidir.Geçici bedelin, sigorta konusu malların değerini karşılamadığı anlaşılırsa,ek bir poliçeyle tamamlayıcı sigorta yaptırmak her zaman olanaklıdır.Eğer sigorta değeri malın gerçek değerinden yüksekse,poliçe üzerine bir meşruat düşülmekte,fazla olan miktara isabet eden sigorta primi sigortalıya geri ödenmektedir.

---

(25)Beyaz Ciro;sigorta poliçesinin arkasına, CIF veya CF teslim şeklinde ihracatçının, FOB ve diğer teslim şekillerinde ise ithalatçının sadece kaşesini vurması ve altını imzalaması ile gerçekleşmektedir.

(c)Belli Bir Yolculuğu Kapsayan Poliçe (Voyage Policy)

Belirtilen yol süresi için geçerli olan poliçedir. Geminin bir yolculuk için sigorta ettirilmesi halinde,sigorta malın yükleme limanında gemiye yüklenmesinden itibaren başlamakta, varış limanında malın boşaltılmasından sonra sona ermektedir.

(d)Abonman/Flotan Poliçe(Floating Policy)

Bir yerden diğer bir yere belli bir süre içinde çeşitli taşıt araçları ile gönderilecek malların belirli bir sigorta bedeli limiti içinde sigortalanmasını sağlayan poliçedir.

Abonman poliçeler kısmi sevkiyata izin veren ödeme şekillerinde kullanılmaktadır.Poliçede taşıma vasıtası,sigortalanacak mala ait bilgiler ile sigorta bedeli kısmı boş bırakılmaktadır.Her sevkiyat sonunda taşıtıcı sevk edilen malla ilgili bilgileri sigorta şirketine bildirmekte, bu suretle sigortalı her sevkiyat için ayrı ayrı poliçe düzenletmek yerine, sigorta şehadetnamesi düzenlemesi yeterli olmaktadır.

b.Sigorta Şehadetnamesi

Sigorta şehadetnamesi,sigortalı tarafından açık veya flotan sigorta poliçelerine istinaden tanzim edilen ve sevk edilen mal ile ilgili bilgileri içeren bir beyanname niteliğindedir.

Sigorta şehadetnamesi, temin edilen rizikoları göstermesi ve dayandığı açık veya flotan poliçeye atıfta bulunması şartıyla sigorta poliçesi yerine geçmektedir. Sigorta şehadetnameleri sigortalının talebi üzerine nama,emre veya hamiline yazılı olarak tanzim edilebilmektedir.Emre yazılı sigorta şehadetnameleri, teminat olarak ciro yoluyla bankalara devredilebilmektedir.

c.Kuvertür Notları

Kuvertür notları,sigorta komisyoncuları (broker) tarafından düzenlenmektedir.Kuvertür notları sigortanın fiilen yapıldığını belgelememekte, sadece sigorta yapılacağını göstermektedir.Kuvertür notu ibrazı yoluyla, sigorta şirketinden sigorta bedelinin alınması mümkün olmayıp,tazminat talebi sigorta komisyoncusu aracılığı ile yapılabilmektedir.Komisyoncunun sigorta şirketine sigortayı plase etmemesi gibi riskleri içerdiğinden,kuvertür notları bankalarca teminat açısından uygun bir sigorta belgesi sayılmamaktadır.

2.İhracat Kredi Sigortalarında Kullanılan Belgeler

a. İhracat Kredi Sigortası Poliçeleri

(1)Global poliçeler (Global - Whole Turnover-Comprehensive Polices)

Bu poliçeler,ihracatcının kredili olarak yaptıkları satışların tümünü veya büyük bir kısmını sigorta kapsamına almaktadır. Dolayısıyla sigortalananın risk seçme hakkı önemli ölçüde kısıtlanmaktadır.Poliçenin konusunu genellikle tüketim ve yarı-mamül mallar oluşturmaktadır.Kredi vadesi 12 aya kadardır. İngiltere,ABD.,Fran-sa,Japonya gibi bazı gelişmiş ülkeler ile Çin Halk Cumhuriyeti ' nde orta ve uzun vadeli kredili ihracat için vadesi uzatılmış kapsamlı (genel) poliçeler de kullanılmaktadır (26).Global poliçenin ihracatçılar açısından tek dezavantajı , risksiz satışların da sigorta kapsamına alınması nedeniyle zorunlu olarak prim ödemek zorunda kalınmasıdır.

(2)Özel Poliçeler (spesific risk policiy, individual policiy)

Global poliçelerin aksine spesifik risk poliçeleri ile ihracatcı istediği işlemleri sigortalayabilmektedir.Özel poliçeler daha çok orta ve uzun vadeli ihracatı yapılan sermaye mallarını,anahtar teslimi projeleri ve müteahhitlik işleri için düzenlenmektedir.İhracatcı için avantajı, sadece riskli işlem için prim ödeyecek olmasıdır.

(3)Abonman Poliçeleri (Police d'abonement)

Fransa'da uygulanan bu poliçler kapsamı itibarıyla özel poliçelerle aynı özelliktedir.Mal türü olarak , daha çok sanayi mamülleri tercih edilmekte ve poliçe vadesi 3 yılı geçmemektedir.

(4)Taslak Poliçeler (Draff and provisional policies)

Taslak poliçelerde ileride yapılacak ihracat için,poliçe teklifinde bulunmak suretiyle prensiplerde anlaşmak amaçlanmaktadır.Taraflar için (ihracatcı ve sigortacı) herhangi bir yükümlülük yoktur.İhracatcının girişeceği işler için , kredi sigortası konusunda önceden bilgi edinme imkanı bulunmaktadır.

Taslak poliçeler,orta vadeli sanayi ürünleri ihracatında , taahhüt işleri ve hizmetleri için yaygın şekilde kullanılmaktadır.

(5)Geçici Poliçeler (Provisional Policies)

Geçici poliçeler ; yatırım malları,taahhüt işleri ve hizmet ihracatında, satıcının çoğu kez sadece sigorta şartlarını değil ödeme konusu ile ilgili risklerinde ne şekilde güvence altına alınacağını bilmek istemesinden doğmuştur.

(6)Seçme İşlemler Poliçeleri (Multiple Transaction Policies)

Bu poliçelerle ihracatcının, sigorta kurumunca önceden seçilmiş ve kabul edilmiş alıcılara yönelik kısa ve orta vadeli işlemleri sigorta edilmektedir.Sigorta şirketi uygun görmediği alıcılara yönelik riskleri poliçe teminatına almamaktadır.

(7)Döviz Riski Poliçesi (Exchange Risk Policy)

Döviz kurlarında ihracatcı aleyhine bir dalgalanma karşısında-bankaların vadeli kur uygulama süresini aşan (en az bir yıl üstü) süreler için-ihracatcının belli bir yüzdenin üzerindeki muhtemel kayıpları teminat altına alınmaktadır.Döviz riski poliçesinde ihracatcının hem kayıpları karşılanmakta ve hem de döviz kurunun lehte dalgalanması halinde oluşacak kazançta sigorta kurumunca ihracatcıya ödenmektedir. ABD ve Almanya'da futur piyasalarının gelişmesinden dolayı döviz riski sigorta kapsamından çıkartılmıştır.

(8)Kısa Dönem Kapsamlı (Genel) Sigorta Poliçesi

Bu poliçe şeklinde,ihracatcının sattığı her mal ve hizmetin sigortalanıp sigortalanmayacağı sigorta kurumunca tek tek gözden geçirilmemekte,bunun yerine sigorta kurumunca sorumluluklarına bir sınır koymak maksadıyla,sigortalanan ithalatçı ile ilgili olarak özel alıcı kredisi limitleri uygulanmaktadır.Bu kredi limitlerine ulaşıncaya kadar ihracatçı,sigorta kurumunun onayını almaksızın her ithalatçıya ihracat yapabilme olanağını elde etmiş olmaktadır.Alıcı kredi limitleri, sigorta kuruluşu risk değerlendirmesine bağlı olarak ülkeden ülkeye değişiklik göstermektedir.

(9)Yükleme Öncesi ve Sonrası Riskler İçin Sigorta Poliçeleri (Contacts Policy / Shipments Policy)

Yükleme öncesi ortaya çıkacak riskler ve doğacak zararları güvence altına alma konusunda,ihracat sigorta kurumları arasında farklı uygulamalar bulunmaktadır.Özellikle alıcı siparişine dayalı olarak yapılan ihracat işlemlerinde, mal üzerinde alıcı talepleri doğrultusunda yapılan değişiklikler- malın mevsimlik veya modaya yönelik olması gibi- nedeniyle malın zamanında alıcıya gönderilmemesi halinde,satıcı güç durumda kalabilmektedir.Üretilen malın tek bir alıcı tercihine seslenmesi nedeniyle gerek iç piyasada ve gerekse dış piyasalarda diğer alıcılar için üretilen malın talep esnekliği

---

(26)TURKTRADE,***Dünya ve Türkiye'de Eximbank Uygulamaları***, Eylül-Ekim 1994 Sayısı.

düşük olduğundan,malın elden çıkarılması da güç olmaktadır.İhracatcının karşılaşabileceği bu tür rizikoları gidermek için,alıcı ile yaptığı sözleşme tarihinden başlamak üzere,sözleşme poliçesi ve yalnız ürünün yüklenmesi anından sonraki dönem için bir yükleme poliçesi düzenlemesi gerekmektedir.

b. Teminat (Kuvertür) Şekilleri

İhracat kredi sigortası kurumları, bir takım özel durumları da dikkate alan,ihracatcı ülkenin sanayileşme ve ihracat yapısına göre değişen pek çok garanti (teminat) tipleri uygulamaktadır.İhracatcıya sağlanan teminatlar; ihracatcının aldığı kredi vadelerine (kısa,orta,uzun), sevkiyat aşamasına (sevkiyat öncesi ve sonrası) ve risklerin niteliğine göre değişiklik göstermektedir.

E. FİNANSMAN BELGELERİ

Dış ticarette kullanılan finansman belgelerine, vesaik mukabili ve akreditifli ödemelerde ihtiyaç duyulmaktadır.Bu tip ödeme şekillerinde,ihracatcı ithalatçıya kredili mal satışını kabul etmekle birlikte, mal bedelini alıcının ödeme riskine karşı bir kambiyo senedi ile güvence altına almak istemektedir.Uluslararası ticarette bu maksatla yaygın olarak kullanılan iki tür kambiyo senedi bulunmaktadır.Bunlar ***poliçe*** ve ***bonolar***dır.

1. Poliçe

Poliçe alacaklının-ihracatcının-(keşideci/drawer)borçlusuna(muhatap/drawee) -ithalatçıya-yazılı olarak vermiş olduğu bir ödeme emridir.(27)

Keşideci poliçe ile,muhataba belli bir paranın bir üçüncü şahsa (lehdar/payee)veya onun emrine yada hamiline ibrazda veya belirli bir vade sonunda kayıtsız şartsız ödemesini emretmektedir.

Uluslararası ticarette yaygın şekilde kullanılan poliçelerin iki temel fonksiyonu bulunmaktadır.Bu fonksiyonlardan birincisi, borç tahsilat aracı olması,ikincisi ise, alıcı ve satıcının çeşitli şekillerde finansmanına yarayan bir finansman aracı olmasıdır.

Poliçe düzenleyerek ve bu poliçenin bir banka kanalıyla ciro,kabul veya avalini sağlayan ihracatcı,böylece güvenli bir kambiyo senedine kavuşmakta,mal bedelinin tahsilini emniyete almakta,ithalatçı ise,poliçeyi mal bedelini ödediğine dair bir ispat vesikası yani bir makbuz olarak muhafaza ederek gümrükten malın fiili ithalini sağlayabilmektedir.

Poliçeler emre yazılı senetlerden olduğundan devri, ciro veya teslim yoluyla olmaktadır. Poliçelerin cirosu iki şekilde yapılmaktadır.Bunlar; poliçe üzerinde,veya poliçeye ekli alonj üzerinde tam veya beyaz ciro şeklinde devirdir.

Tam ciroda keşideci ciro edilecek kişinin adı,soyadını yazarak ve ***ödeyiniz (pay)*** ibaresini ilave ederek imzalamakta,beyaz ciroda ise yalnızca keşidecinin ***ödeyiniz(pay)*** emri ve imzası bulunmaktadır.

Uluslararası Ticaret Hukukuna göre bir senedin poliçe olabilmesi için şu unsurları ihtiva etmesi gerekmektedir.Bunlar ;

-Poliçe kelimesi(düzenlendiği dilde)(Bill Of Exchange Draft)
-Şartsız ödeme ibaresi(ödeyiniz/pay),
-Keşideci/Drawer (Adı,soyadı,ünvanı,imzası),
-Muhatap/Drawee (Adı,soyadı,ünvanı),

---

(27)Erdoğdu PEKCAN, a.g.e.,s.193

-Poliçe bedelinin ödeneceği kimse (Adı,soyadı,ünvanı),
-Keşide yeri ve tarihi,
-Ödeme yeri ve tarihi.
-Ödenecek meblağ (döviz cinsi ve tutarı),
-L/C şartına ve Ülke mevzuatına göre konması gereken kayıtlar,(28)

Poliçenin poliçe niteliğini kaybetmesine neden olan uygulamadaki hatalar ise şunlardır ;

-Lütfen ödeyiniz (please pay) gibi ifadeler emir değil temenni niteliğinde olduğu için böyle bir ibare bulunan poliçeler,
-Poliçe üzerinde ödeme vadesi olarak,
At...days sight (görüldüğünden belli bir süre sonra)
At...days date (tanzim tarihinden belli bir süre sonra)
At...days after B/L date (konşimento tarihinden belirli bir süre sonra) ifadeleri yerine vadeyi belirsiz hale getiren ***malların varışında(On arrivald) malların çekilmesinden sonra(after clearance)*** vb.ifade kullanılması,
-Keşidecinin ıslak imzası yerine mühür ve damga vurulması,
-Keşide mahalli ve keşide tarihi yazılmaması.

Poliçelerden bir finansman aracı olarak yararlanma; banka kabulü veya avali taşıyan poliçelerin iskonto yoluyla vadesinden önce kırdırılmaları veya poliçe karşılığı alacakların bir forfaither'e devri yoluyla olmaktadır.

2.Bono (Promissory Note)

Bonoda da ihracatcının ithalatçıya bir vadeli satışı söz konusu olmaktadır.Bono ithalatcı tarafından düzenlenen ve üzerinde yazılı meblağı ihracatcıya ödeme vaadini taşıyan bir ödeme belgesidir.Ciro edilmesi ve ciro ile el değiştirmesi mümkündür.Ödenmemesi halinde,ihracatcı tarafından protesto yoluyla icra takibatına uğrayabilmektedir.Bonolar ticarette poliçe kadar yaygın kullanılmamaktadır.Poliçe kadar da emniyetli değildirler.

F.DIŞ TİCARETTE VESAİK (BELGELER)'İN ÖNEMİ

Telekominikasyon alanındaki büyük gelişmeler neticesinde, bugün uluslarası ticarette mekan ve zaman kavramları daralmıştır.Bu gelişmelerin doğal bir sonucu olarak, uluslararası mal ve hizmet ticaretinde çoğu kez alıcı ve satıcı birbirlerini görememekte,sadece belge üzerinden işlem yapmaktadırlar.Alıcı ve satıcı birbirlerinin ihtiyaçlarını çeşitli kuruluşlar vasıtası ile sağlıklı bir şekilde öğrenebilmekte, tanıtım faaliyetleri gittikçe önem kazanmaktadır.Alıcı (ihtiyaç sahibi) ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetin tanımına uygun mal ve hizmeti ya kataloglardan veya elektronik devre üzerinden alabilmektedir.Çoğunlukla yüz yüze gelemeyen,aralarında uzak mesafeler bulunan alıcı ve satıcı arasındaki ticari işlem, uluslararası yeknesak kurallara bağlanmış genel kurallar, eşdeğer ağırlıkta olan milli hukuk ile uluslararası hukukun oluşturduğu ortamda cereyan etmektedir.Dış ticarette işlemler belge sistemiyle yapılmaktadır.Bu nedenle dış ticarette belge sistemi,gittikçe artan ölçüde önem kazanacağa benzemektedir.

Dış ticarette belge sisteminin önem kazanması,alıcı ve satıcının şu üç temel kuralı samimi bir şekilde uygulamalarını zorunlu kılmaktadır.

---

(28) Atilla BAĞRIAÇIK,a.g.e.,s.350

-İtibarlı olmak,
-Mevzuatı bilmek,
-Finanasman imkanlarını kullanmak.

İtibar; daha ziyade dış ticarette,alıcı veya satıcı olarak iştigal eden firmalara uluslararası ticari çevrelerde duyulan güven ve anlaşma ve işlemlerde ahde vefa prensibine bağlılık ve ülke kredibilitesi ile yakından ilgili bir husustur.

Mevzuatı bilmek ise; firmanın ticari partnerinin ülkesinde uygulanmakta olan dış ticaret,kambiyo ve gümrük mevzuatı ile pratik uygulamalar hakkında tam ve kesin bilgiye sahip olmak anlamına gelmektedir.

Finansman imkanlarının kullanımı ise; dış ticarete konu olan emtianın gerek teslim ve gerekse ödeme aşamasında sağlıklı bir şekilde finansmanı,olası rizikoları karşılayacak ve rizikoları en aza indirecek bir sigorta sistemi oluşturulması ve ayrıca gittikce şiddetlenen uluslarası rekabet ortamında alıcıya sağlanan finansman kolaylıkları ile ilintili bir husustur.Dış ticarette belgelerin önemini daha kolay ve yalın bir şekilde ortaya koyabilmek için,dış ticaretin taraflarını belirlemenin yeterli olacağı değerlendirilmektedir.Dış ticarette taraflar ; satıcı,alıcı ve bankadır.Bankasız dış ticaret, günümüzde hemen hemen olanaksız bulunmaktadır.Yukardaki taraflara taşıyıcı ve sigorta kurumları da ilave edilebilir.

Satıcı malın sevkinden itibaren malı temsil eden ve malla ilgili bilgileri içeren vesaike sahiptir.Alıcı ise yine vasaike bağlı olarak ödeme yükümlülüğünü belgeleyen vesaike sahiptir.Banka ise satıcı ve alıcı tarafından ibraz edilen belgelerin şeklen incelemesini yapan fakat bu ticari emtiayı görmeyen organdır.

Mal veya hizmet ticaretinin belgelendirme yönünden ilk aşaması olan proforma fatura düzenlenmesinden,poliçe veya bono düzenlenmesine kadar her aşamasında belgelerin titizlikle ele alınmasınada fayda mütalaa edilmektedir.Dış ticarette kullanılan belgelerde ; bilgi yönünden farklılıklar bulunması,eksik bilgiler içermesi,alıcı ve satıcı arasında seçilen teslim ve ödeme şekillerinin gerektirdiği hükümlere karşıt koşullar içermesi ve belgede kullanılan yabancı dile tam hakim olamama yüzünden yanlış ibare ve ifadelerin kullanılması,bankaların belge üzerine rezerv koymasına, dolayısıyla ödemenin gerçekleşmemesine neden olabilmektedir.

Deniz konşimentoso gibi bazı belgelerin malın mülkiyetini temsil etmesi nedeniyle, bu tip belgeler düzenlenirken ***emrine,namına*** yada ***hamiline*** ifadelerinin uygun seçilmesini gerektirmektedir.Aksi halde alıcı ve satıcı için mal bedelinin ödenmemesi veya malın ele geçmemesi gibi riskleri taşıyabilmektedir.

Gerek teslim ve gerekse ödeme aşamasında karşılaşılabilecek rizikoları giderici mahiyette sigorta poliçesi düzenlenmemesi, rizikonun oluşması halinde, alıcı yada satıcıyı güç durumda bırakabilmektedir.

Alıcı ülkelerin mevzuatlarına göre eksik hazırlanan belgeler malın reddine veya mahrecine iadeye neden olabilmektedir.Ör.Bir Ortadoğu ülkesine et ve et mamülü ihracında Helal Belgesi tanzim edilmemiş olması gibi.

GOÜ 'lerden GÜ 'lere mal ihracında GÜ 'lerin yaygın şekilde tarife dışı engel uygulaması, bu ülkelerin belgeler üzerinde titizlikle durmasına neden olmakta, belgelerde eksik bilgi veya herhangi bir önemsiz prosedür,malın engelle karşılaşmasına neden olabilmektedir.

Belgelerde açık ve kesin ifedeler yerine kapalı genel ifadeler kullanılması yine belgenin reddine neden olmaktadır.

Ticari sözleşmede anlaşmazlık halinde,anlaşmazlık konularının çözümü için başvurulacak makam ve yetkili mahkemenin belirlenmemesi de bir sorun olarak alıcının ve satıcının karşısına çıkabilmektedir.

Düzenlenen belgelerin bir kısmı beyana dayalı olduğundan, beyanda doğruluk ve samimiyet önem kazanmaktadır.

Ayrıca belgeler üzerinde gösterilen -tarihe- vadeye mutlaka riayet edilmeli aksi halde evrakın konşimentoda olduğu gibi bayat sayılmasına ve bankaca ödeme yapılmamasına neden olabilmektedir.Alıcı ve satıcı arasında sözleşmeler milli diller yanında mutlaka İngilizce,Fransızca ve Almanca gibi yaygın olan üçüncü bir dil üzerinden düzenlenmelidir.

Menşe şehadetnamesi ve dolaşım belgeleri gibi bazı belgeler ithalatçının ülkesince sağlanan GPS 'ler ihracatcının bazı muafiyet ve indirimlerden yararlanmasını olanaklı kıldığından bu belgelerin tanzimi önem kazanmaktadır.

Uluslararası MFA antlaşmaları ile konulan kota ile ambargo yada boykot uygulanan ülkelerden transit ticarette ilgili belgelerin tanzimi, istendiğinde ispat için ibrazı önemlidir.

Gerek ihracatın ve gerekse ithalatın finansmanında,finansmanı sağlayacak kuruma vesaikin ibrazı,ve anılan kurumun bu belgeleri kabul veya iştira etmesi gerekmektedir.Çünkü, finansman kurumu sağlayacağı finansman karşılığı gereksinim duyacağı güvenceye,alıcı veya satıcıya ait vesaikin iyeliği ile kavuşabilmektedir.Bu yönüyle finansman kurumları için dış ticaret ile ilgili vesaik bir teminat (garanti) vasıtası da olmaktadır.

III.DIŞ TİCARETTE KARŞILANABİLECEK RİZİKOLAR VE RİZİKOLARI GİDERİCİ SİGORTA SİSTEMİ

Riziko,gerçekleşmesi muhtemel,gerçekleştiğinde üstleneni zor duruma düşürecek olay ve olaylar olarak tanımlanabilir.Rizikoda önceden tahmin edilebilen belirsizliklerin üstlenilmesi durumu vardır.

Dış ticarette karşılaşılan rizikolar iç ticarettekine oranla hem daha yoğun ve hemde daha geniş kapsamlıdır.Taraflar iç ticarette rizko ile karşılaştıklarında yüz yüze görüşmenin avantajlarını kullanarak kısa sürede sorunu çözebilirler.Üstelik karşılaşılan rizikonun tek bir hukuksal boyutu vardır.Oysa dış ticarette taraflar,hem kendi milli hukuklarının ve hemde uluslararası hukukun yaptırımlarıyla sınırlandırılmışlardır.

Riziko değerlendirmesi durağan bir olgu değil,yeni risk faktörlerine bağlı olarak sürekli evrim içinde olan bir olgudur.

A.RİZİKOLAR

Dış ticarette karşılaşılan rizikoları ticari ve politik rizikolar olmak üzere iki grupta incelemek mümkündür.

1.TİCARİ RİSKLER (Buyers Risk)

Ticari riskler (malın sevkinde nakliyat sırasında meydana gelenler hariç)genellikle alıcı ve satıcının her hangi bir kusurlu davranışından ileri gelmektedir.Kontrol edilebilir mahiyettedir.Bu tür riskler normal olarak malların kredili satışından doğan risklerdir.Başlıca ticari riskler şunlardır ;

a.İthalatcının malın bir bölümünü veya tamamını almaktan vazgeçmesi;

Sebebi,ithalatcının ödeme güçlüğü içinde olması veya malın sipariş anındaki fiyatının yükleme sırasında düşmüş olması nedeniyle ithalatcının malı pahalı bulmuş

olmasıdır.Mal ihracatcı tarafından ithalatcı adına sevk edildiğinden bu rizikonun ihracatcı üzerinde olumsuz etkisi büyük olmaktadır.İhracatcının malını geri adresine getirtmesi;hem pahalı bir işlem ve hemde tahammülü olmayan zaman kaybına yol açmaktadır.İhracatcı bu durumda şu olumsuz sayılabilecek seçeneklerle karşı karşıya gelmektedir.Bu seçenekler;malın alıcı ülke gümrüğüne terki,eski müşteriye gerçek değerinden daha ucuza satma veya yeni bir müşteri bulma seçenekleridir.Yeni bir müşteri bulma seçeneği,yeni bir müşteri buluncaya kadar geçecek sürede ilave liman ve gümrük masrafları (sürestarya) nedeni ile en az arzu edilenidir.Bu duruma daha ziyade GOÜ 'lerden GÜ'lere mal ticaretinde karşılaşılmaktadır.ÖR.textilde bazı uzakdoğu firmalarının fahiş sayılabilecek ölçüde fiyat kırmasını gösterilebilir.

b.Alıcının iflası (Insolvency) ve konkordato dahil alıcının ödeme güçlüğü içinde bulunması (protracted default) veya ödeme gücünü kaybetmesi;

Bu riziko karşısında ihracatçı malı alıcıya sevk etmemişse, mal iç piyasa arz edilerek zarar nispeten hafif atlatılabilir.Ödeme güçlüğü durumunda ise,ihracatçının ithalatçıyı kredilendirmesi gerekebilmektedir.İhracatçının bu seçeneği daha ziyade; alıcının içinde bulunduğu ödeme güçlüğünün geçici olduğuna dair inancı,ithalatcı şirketle geçmiş ilişkileri ve ithalatçının içinde bulunduğu pazara atfettiği önem nedeniyle tercih edeceği değerlendirilmektedir.Alıcının iflası halinde ise,satıcı için birinci rizikoda arzedilen seçeneklerden birini seçme zorunluluğu doğmaktadır.

c.İhracatcının ithalatcı ile arasındaki anlaşmaya uygun miktar ve kalitede malı zamanında ithalatçıya gönderememesi;

Eğer söz konusu mal mevsimlik malsa veya imalat sanayinde kullanılan temel madde ve/veya yarı mamül mal ise,bu rizikonun ithalatçı üzerindeki olumsuz etkisi daha da büyümektedir.

d.Malların yüklenmesinden sonra geminin yoculuğunu yarıda bırakması veya seyir tarifesini değiştirmesi;

Bu riziko ihracatçıya ilave,navlun ve sigorta masrafları doğurmakta ve ithalatçının malı reddetmesiyle sonuçlanabilmektedir.

e.Malların yükleme ve taşınması esnasında zarar görmesi veya taşıma süresinin beklenenden uzun sürmesi;

Bu riziko malın teslim şekline bağlı olarak hem satıcı ve hem alıcıyı olumsuz yönde etkileyebilmektedir.

f.Dış ticarete taraf olan ülkelerin farklı yapı ve mantalitede olması,dil zorluğu ve anlaşmazlık halinde yasaların farklı olması gibi rizikolar (29).

g.İthalatçının ihraç bedellerini zamanında ödememesi veya hiç ödememesi;

Bu doğrudan satıcıyı ilgilendiren bir rizikodur.Daha ziyade peşin ödeme,mal mukabili ödeme ve vesaik mukabili ödeme şekillerinde karşılaşılabilmektedir.

h.Vesaik mukabilinde ithalatçının satıcı tarafından gönderilen belgeleri kabul etmemesi;

Vesaik normal olarak maldan önce gelmektedir.Vesaikin alıcı tarafından kabulü,banka kabul,garanti ve avalinden önce malın satıcı tarafından sevki durumunda birinci ve ikinci durumda karşılaşılan duruma benzer bir durum ortaya çıkmaktadır.

---

(29) Atilla BAĞRIAÇIK, a.g.e., s.16

2. Politik Riskler (Force Major/Country Risk)

Politik riskler, ihracatcı ve ithalatçının istemi dışında gerçekleşen risklerdir. Bu nedenle politik risklere mücbir sebep riskleri,ülke riski adları da verilmektedir.Dış ticarette karşılaşılması olasılı politik riskler şunlardır ;

a. İthalatçının ülkesinde harp hali,ihtilal ve doğal afetler gibi olaylar nedeniyle ödemede bulunulamaması.

b. İthalatçının kontrolü dışında meydana gelen politik olaylar,hükümet müdahaleleri ve yasaklamaları nedeniyle alıcının mal bedelini kendi bankasına ülkesinde ödediği halde,bankaca mal bedelinin satıcının bankasına transfer edilmemesi veya transferin geciktirilmesi ya da ertelenmesi.Bu duruma döviz sıkıntısı nedeniyle meydana gelen transfer gecikmeleri, ithalat yasakları ve borç ödemelerinde ekonomik kriz nedeniyle ertelemeler,moratoryum ilanı örnek gösterilebilir.

c. Satıcı ile alıcının ülkeleri arasında savaş çıkması,

d. İhracatcının ülkesinde,ihracat yasağı konulması,

e. Kambiyo kontrolü uygulanan kapalı ekonomilerde,para politikalarına (kurların)hükümet müdahaleleri sonucunda döviz kurlarında aşırı dalgalanma meydana gelmesi sonucu mal bedelinin ödeneceği yabancı para biriminin değer kaybına uğraması. Bu riziko hem satıcıyı ve hemde alıcıyı belirli ölçülerde etkilemektedir.Özellikle vadeli alacakların tahsilinde kur riski önem kazanmaktadır.

3. Rizikoları Azaltma Yolları

İthalatçı ve ihracatcı tarafından alınacak tedbirlerle kısmen garanti altına alınabilecek riskler ticari risklerdir.Politik risklerde ise,devletin ya da bir sigorta kuruluşunun mal teslimi ve ödemelerin garanti altına alınması gerekmektedir.

Dış ticarette rizikoları azaltmak veya rizikoları taraflar arasında dağıtmak maksadıyla ihracatcı ve ithalatcılar tarafından alınacak bir takım tedbirler bulunmaktadır.Bunlar;

-İthalatçı ve ihracatcıların bir dış ticaret işlemine girmeden birbirleri hakkında ayrıntılı bir istihbarat edinmeleri(Arpriori selection).

-İthalatçının CİF veya CF,ihracatcının ise EXW,FOB,FCA gibi bir teslim şeklini seçmesi.

-Ödeme şekli olarak ihracatcının peşin ödeme veya L/C 'li ödeme,ithalatçının ise mal mukabili,vesaik mukabili veya L/C 'li ödeme şekillerinden birini seçmesi.

-Dış ticarette kredili ve özellikle kabul kredili(poliçeli) mal satma zorunluluğu,mal bedellerinin uzun vadede tahsili sonucunu doğurmaktadır.Mal bedelinin tahsiline kadar geçeçek süre içinde gerek alıcının ve gerekse satıcının kur riskine karşı bir risk yönetim aracı olarak hedginge başvurmaları bu amaçla da ya doğrudan kendileri veya bankaları aracılığıyla gelecekte işlem piyasalarında (Futur,Forward vb.) kur riskini minimize etmeleri gerekmektedir.Ayrıca bazı ülke uygulamalarında görüldüğü üzere,bir ihracatı teşvik aracı olarak sabit kur uygulanmasına devletçe başvurulabilmektedir.

Dış ticarette karşılaşılabilinecek risklerin tümünü ithalatçı veya ihracatçının kendi olanakları ile tek başlarına karşılamaları mümkün görülmemektedir.Yukarıda izah edildiği üzere riskler iki noktada toplanmaktadır.Birinci nokta, malların yüklenmesi ve taşınması,ikinci nokta ise ihracatın finansmanıdır.Bu iki noktadan birincisinin malı seçilen

teslim şekline göre ithalatçı veya ihracatcı tarafından nakliyat sigortası ile sigortalattırılması,finasman aşamasının ise ihracat kredi sigortası ile sigortalanması gerekmektedir.Bazı ülke uygulamalarında özellikle alıcının spesifikasyonlarına göre (siparişe göre) üretim yapan ve yeniden satışı zor olan mallar için üretim aşaması ve yükleme aşamasına kadar geçen sürede ***kontrat*** veya ***yükleme öncesi sigorta*** olarak bilinen ön karşılama, satış kontratının yürürlüğe girmesi ile başlamakta ve mallar yüklenirken yükleme sigortası ile devam etmektedir.(30)

B.SİGORTA SİSTEMİ

Dış ticarette sigorta sistemi iki kısımdan oluşmaktadır.Bunlar;nakliyat sigortaları ve ihracat kredi sigortalarıdır.

1.Nakliyat Sigortaları

Nakliyat işlerinde kullanılan sigorta türleri ; emtia nakliyatı sigortaları,kıymet nakliyatı sigortaları,tekne ve navlun sigortaları ve sorumluluk sigortaları(taşıyıcının sorumluluğu ve CMR)'dir.

Nakliyat sigortalarında kullanılan kavramlar şunlardır;

a.Müşterek Avarya;Gemiyi ve yükünü tehdit eden bir tehlikeden korumak amacıyla bilerek bir harekette bulunulması veya bir masrafa katlanılması müşterek avarya hareketi sayılmaktadır.Böyle bir hareketten ileri gelen zarar ve giderler müşterek avarya zararı olarak kabul edilmektedir.ÖR.Geminin fırtınalı bir havada batma tehlikesine karşı bir kısım güverte yüklerinin denize atılması bir müşterek avarya hareketidir.Müşterek avaryaya giren zarar ve masraflar mal sahipleri arasında paylaştırılır.(Adjusment)

b.Hususi Avarya;Müşterek avarya olmayan ve bir kaza sonucunda meydana gelen bütün zarar ve masraflar husisi avarya kapsamındadır.

c.Hükmi Tam Ziya;Tekne veya yükün uğradığı bir kaza sonucu yapılacak masrafların toplamı kurtarılacak malın kıymetinden fazla ise,yani kurtarma işlemi ekonomik değilse, hükmi tam ziya durumu oluşmaktadır.

d.Tam Ziya;Tekne veya yükün kaza sonucu elden çıkması durumudur. Uluslararası taşımacılıkta Londra Sigortacılar Enstitüsünün kabul ettiği 1982 yılı revizyonu yük şartları (cargo clauses) kullanılmaktadır.Bunlar;

A Klozu (All risk);Atomik harp silahları,radyoaktif madde kazaları, harp (korsanlık hariç) ve grev gibi istisnalar dışında sigortalı malda meydana gelen tüm hasar ve zararları kapsamaktadır.Radyoaktif maddeler için özel tesbit edilmiş klozun A klozuna ilavesi gerekmektedir.

B Klozu;Sigortalı ile sigortacının anlaştıkları özel rizikoları kapsamaktadır. (dar teminat)

C Klozu;Malların sadece başlıca deniz kazalarına karşı sigortalanmasını kapsamaktadır.En dar kuvertürlü sigorta klozudur.

C.İHRACAT KREDİ SİGORTALARI

a.Tanım

İhracat kredi sigortası,ihracatçının mal veya hizmet ihraç ettiği müşterilerinin ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemek istemesine rağmen politik olaylar sonucu ödemede bulunamaması sebebiyle karşılaştığı zararları teminat altına alan bir sigorta türüdür.(31)

---

(30)İGEME,***İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi***,s.14
(31)İGEME,***İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi***,s.12

İhracat kredi sigortasının temel fonksiyonu, ihraç bedellerinin tahsili güçlükleri karşısında ihracatçıyı korumaktır.Daha geniş bir ifade ile ihracat kredi sigortası;üretim aşamasından başlayarak alacağın tahsiline kadar geçen süre içinde meydana gelebilecek rizikoların belirli kurallar içinde karşılanmasına imkan sağlayan bir sistemdir.İhracat kredi sigortasının başlıca iki fonksiyonu bulunmaktadır.Bunlardan birincisi,ihracatcıyı ticari ve politik risklere karşı sigortalıyarak ihraçatcının alacağını belli limitler içinde güvenceye almak;ikincisi ise,ihracatın finansmanında bankalara garanti vererek ihracatçıların ihtiyaç duydukları kredilerin kolayca teminine yardımcı olmaktır.

b.İhracat Kredi Sigortasının Önemi

İhracat kredi sigortasının önemi şu noktalarda toplanmaktadır ;

*(1)*İhracatçıya istihbarat desteği sağlama,

*(2)*İhracatın yönlendirilmesi (sigorta kuruluşunun üyesi bulunduğu uluslar-arası sigorta kuruluşları ile devamlı ilişkisi nedeniyle),

*(3)*İhraç mallarına rekabet gücü kazandırma,

*(4)*İhracatçının yeni ve bilinmeyen pazarlara girme konusunda cesaret-lendirilmesi(ihracat kredi sigortalarının bu işlevi,küçük boy işletmeler ile finansman yönünden zayıf GOÜ ihracatçıları için çok önemlidir).

c.İhraç Kredi Sigortaları Kapsamı Dışındaki Riskler

*(1)*Normal sigorta şirketlerince teminat altına alınan riskler,

*(2)*Herhangi bir nedenle alıcının bankasının veya acentasının ödeme gücünü kaybetmesi veya ödemeden kaçınması nedeniyle mal bedelinin ödenmemesi

*(3)*Satış sözleşmesi hususunda alıcı ve satıcı arasında, malın niteliği ve durumuna ilişkin çıkan anlaşmazlıklar sonucu mal bedelinin ödenmemesi,

*(4)*İhracatçının kusurundan kaynaklanan riskler,

*(5)*Alıcı ve satıcı ülke mevzuatına aykırı şartlar içeren satış sözleşmelerinden dolayı ihracatçının kaybı,

*(6)*Alıcının ihracat ve ithalat rejimi hükümlerini gereği gibi yerine getirmemesi nedeni ile risk doğuran bir durumun ortaya çıkması,

*(7)*Alıcının ithal müsadesi alamaması sebebiyle mal bedelini ödeyememesi,

İhracat kredi sigortaları dünyadaki mevcut uygulamaya göre kur riskini ve transit ticaret riskini karşılamamaktadır.ABD. ve Almanya'daki kur riski poliçe uygulama-larına modern hedging yöntemlerinin gelişmesi nedeniyle son verilmiştir.

İhracat Kredi Sigorta Kurumları dünyada ağırlıklı olarak kamu kuruluşu niteliğindedir.İhracat kredi sigortalarınca karşılanacak riskler,rizikolar kısmında arz edil-miştir.İhraç kredi sigortaları ülke uygulamalarında da görüleceği üzere dış ticarette karşılaşılabilecek risklerin tamamını karşılamamaktadır.Risk karşılama oranları ülkeler itibarıyle değişiklik göstermektedir.Riskin bir kısmı ihracatcıya ait olmaktadır.Bu durumun ihracatcıyı pazar ve müşteri seçmede daha dikkatli davranmaya yönlendireceği düşünülmüştür.Aynı şekilde ülke ve alıcı riski değerlendirmesine göre sigorta pirim ödemelerinde de uygulanacak oranlarda farklılaştırmaya gidilmiştir.

İhracat kredi sigortalarının dış ticaretin finansmanı fonksiyonları dikkate alınarak seçilmiş GÜ ve GOÜ uygulamalarından özet olarak bahsetme de fayda mütala edilmiştir.

Dış ticaretin finansmanında ; ***kredi,garanti ve sigorta*** kavramları birbirinden ayrılmaz bir bütün teşkil etmektedir.Uluslararası ticarette mevcut belirsizlik ortamı sür-dükçe,öngörülen ticari ve politik risklerde artarak varlıklarını koruma eğiliminde olacaktır.

Hiç bir finansman kuruluşu sadece alıcı yada satıcı itibarına ve bunların sağlayacakları teminata bakarak kredi işlemi yapmak için kendini güvende görememektedir.Çünkü karşılaşabilecek riskler,ferdi garanti ve teminatların sağlayacağı güvencenin çok üstünde güçlükler taşımaktadır.Bu değerlendirmenin ışığında denile-bilirki;garantisiz ve sigortasız finansman olamaz.

Garanti kavramı finasmanın bir parçası ve bütünleyicisi olarak değerlendirildiğinden sadece işin sigorta yönü ele alınacak,garantiler ise üçüncü bölümde (Dış Ticaret Finansmanı)ayrıntılı olarak değerlendirilecektir.

İhracat Kredi Sigortaları incelenirken,konunun bütünlüğünü korumak için selektif bir yaklaşımla önce seçilmiş GÜ ve GOÜ uygulamalarından örnekler verilecek müteakiben GOÜ ' lerde ihracat kredi sigorta uygulamaları ile ilgili öneriler ortaya konmaya çalışılacaktır.

d.Ülke Uygulamaları

(I)GÜ. Uygulamaları

(a)Almanya

(I)Sigorta Kuruluşu

AG (HERMES) Hükümet taahhüdü altında çalışan bir özel şirkettir. Alman ihracatcı ve bankalarına ihracat kredi sigortası sağlamaktadır.

(II)HERMES'in Sağladığı Sigorta Türleri

(aa)Satıcı Kredi Sigortası

İhracatcı satıcı kredisi talep ettiğinde, tipik olarak yabancı alıcıya gönderilecek malların yüklenmesi sigortalanmaktadır.(Shipment policy)

(bb)Alıcı Kredi Sigortası

Bu sigorta türü alıcı kredisi açan bankalara sağlanan bir sigorta olup büyük projelerde kullanılmaktadır.

(cc)Sevkiyat öncesi sigorta

Bu sigorta üretim dönemi süresince sermaye mallarına uygulanmaktadır.Malların tamamlanamaması ve yüklenememesine karşı da sigorta sağlamaktadır.

(dd)Döviz riski sigortası

Bu sigorta konvertibl yabancı para birimi üzerinden yapılan sözleşmelerde uygulanmaktadır.İki yıl ve daha uzun vadeli kredili satışlarda kullanımı yaygındır.

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

İhracatçılara sağlanan sigorta, sözleşme bedelinin % 85 ine kadar ulaşan değer üzerinden yapılmaktadır. Ticari risklerin % 85 i, politik risklerin ise % 90' ı karşılanmaktadır.

Bankalara sağlanan sigorta,yine aynı meblağ üzerinden yapılmakta,ticari ve politik risklerin % 95' i karşılanmaktadır.

Döviz riski sigortasında,sözleşme imzalandıktan iki yıl sonraki ödemeler için % 100 karşılık sağlanmaktadır.

Sevkiyat öncesi sigortada,üretim maliyetleri % 90 oranında sigortalanmaktadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Sigorta vadesi;tüketim mallarında 180 güne kadar,dayanıklı tüketim mallarında 2 yıla kadar ve sermaye malı ve techizatında 5 yıla kadardır.

(V)Para Birimi

Alman Markı dışında diğer konvertıbl paralarda kabul edilmektedir.

(VI)Kayıp Durumunda Olağan Bekleme Süresi

Ticari risklerden doğan kayıplar 3 ay içinde,politik risklerden doğan kayıplar ise 4 ay içinde ödenmektedir.

(b).Japonya:

(I)Sigorta Kuruluşu:

Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı'nın ithalat-ihracat sigortası bölümü (Export İnsurance Division-EID)'nce ihracat kredi sigortası sağlanmaktadır.

(II)EİD'in Sağladığı Sigorta Türleri

(aa)Genel İhracat Sigortası

Bir yıl vadeli ihracat için ihracatçılara özel ve kapsamlı poliçe olarak verilmektedir.

(bb)İhracat Gelirleri Sigortası(Export Proceeds Insurance)

Kapsamlı ve spesifik işlem bazında daha uzun vadeli işlemlerde,sadece sevkiyat sonrası dönem için düzenlenmektedir.

(cc)İhracat Finansman Sigortası(Export Finance Insurance)

Her çeşit mal için sevkiyat öncesi dönemde bankalara sağlanmaktadır.

(dd)İhracat Poliçe Sigortaları(Export Policy Insurance)

Ticari bankalara,satın aldıkları ihracat poliçelerinin ödenmeme durumlarına karşı sağlanmaktadır.

(ee)Deniz Aşırı Reklam Sigortası(Overseas Advertisment Insurance)

Bir reklam programını takiben satışların beklenenden az olması durumunda,aradaki kayıpları karşılamak için düzenlenmektedir.

(ff)İhracat Garantileri Sigortası(Export Guarantees Insurance)

Bankalar tarafından verilen kesin ve geçici teminatların haksız iptaline karşı ihracatcı ve bankalara sağlanmaktadır.

(gg)Döviz Riski Sigortası(Exchange Risk Insurance)

Belirlenen para birimindeki işlemlerde 2-15 yıl arasında,döviz kurunda meydana gelebilecek negatif değişmelere karşı ihracatçıya sigorta sağlanmaktadır.

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

İhracat gelirleri sigortasında;politik risklerin % 95'i,ticari risklerin ise maksimum % 90'ı karşılanmaktadır.

İhracat garanti sigortasında;spesifik bazda % 70 , global bazda ise % 90 oranında kayıplar karşılanmaktadır.

Genel ihracat sigortasında;ticari risklerin % 60-80,politik risklerin ise % 95'i karşılanmaktadır.

İhracat finansman ve poliçe sigortasında, politik ve ticari risklerin % 80'i karşılanmaktadır.

Deniz aşırı reklam sigortasında, kayıpların % 50'si karşılanmaktadır.

Döviz riski sigortasında ise % 80-100 oranında kayıplar karşılanmaktadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Genel ihracat sigortası,ihracat finansman sigortası, ihracat poliçe sigortası ve deniz aşırı reklam sigortasında vade 1 yıldır.İhracat gelirleri sigortasında vade maksimum 5 yıldır.Döviz riski sigortasında ise vade 2-5 yıldır.

İhracat garanti sigortası ve müteahitlik işleri sigortası sözleşme vadesini kapsamaktadır.Bunlar için maksimum bir vade uygulanmamaktadır.

(V)Para Birimi

Sigorta herhangi bir para biriminde düzenlenen sözleşmede uygulanmasına rağmen,tazminat ödemesi mutlaka Yen üzerinden yapılmaktadır.

(VI)Zarar taznin süresi

Her tür poliçede kayıplar 1-2 ay içinde ödenmektedir.

(VII)Maliyetler

Pirimler poliçe miktarının tek bir yüzdesi üzerinden alınmakta olup,döviz riski poliçesi ve kapsamlı poliçelerde % 0.75,spesifik poliçelerde ise %0.4' tür.

(c)İngiltere

(I)Sigorta Kuruluşu

İngiltere'de ihracatın sigortalanması ve garantilendirilmesi ile yüküm-lü kuruluş,Dış Ticaret Dairesi Başkanlığına bağlı olarak faaliyette bulunan İhracat Kredi-Garanti Departmanıdır(Export Credit Guarantee Department ECGD).ECGD resmi bir devlet kuruluşudur.

(II)ECGD'nin Sağladığı Sigorta Türleri

(aa)Kısa Vadeli Kapsamlı Sigorta(The Comprehensive Short-Term Guarante)

Kısa vadeli sıkca mal sevkini gerektiren ihracatın tüm risklere karşı sigortalanmasını sağlamaktadır.Bu tür sigortalamada alıcı ülke risk değerlendirilmesi dikkate alınmaktadır.Kredi Öncesi Risk Sigortası (Contrat Risk Policy),kısa vadeli kapsamlı garantilere örnek verilebilir.

(bb)Tamamlayıcı Uzatılmış Vadeler Sigortası (The Supplemental Extended Terms Guarante)

Bu tür sigorta sadece kısa vadeli kapsamlı garanti poliçesi sahiplerince kullanılabilmektedir.Kısa vadeli kapsamlı sigortalarda olduğu gibi aynı riskleri kapsamaktadır.

(cc)Döviz Riski Sigortası

Konvertibl para birimi üzerinden yapılan kontratlarda ve ihracatcının futur ve forward döviz kontratlarının sona erdirilmesi sonucu ortaya çıkan zararlarını tazmin için düzenlenmektedir.Döviz riskinin sigorta şirketince hedgingi, ancak sigorta sözleşmesi kapsamında olması ve ihrcatcının ek prim ödemesi sonucunda gerçekleşmektedir.

(dd)Tamamlayıcı Stok Sigortası

Sadece kısa vadeli sigorta sahipleri için uygulanmaktadır. Bu sigorta deniz aşırı ülkelere satış için bulunan stokların karşılaşabileceği politik risklerin bir kısmını karşılamaktadır.ECGD'in stok mallar için sağladığı garantilerin süresi 18 aydır.

(ee)Dış Ticaret Sigortası (External Trade Guarantee)

Dış Ticaret Sigortası:İngiliz imalatçıların yurt dışındaki fabrika-

larında ürettikleri malların İngiltere'ye gelmeden doğrudan alıcı ülkeye gönderilmesi durumunda,karşılaşacakları risklere karşı onları sigortalamaktadır.

(ff)Spesifik Sigorta(Specific Guarantee)

Sermaye malları ve kapsamlı projeler politik ve ticari risklere karşı sigortalanmaktadır,uçak ve gemi ihracatı bu poliçe kapsamındadır.

Uluslararası standart sözleşmelere göre alınan inşaat işlerindeki işemlerin ticari ve politik risklere karşı sigortalanması da spesifik inşaat işleri garanti programı çerçevesinde yürütülmektedir.

(gg)Kapsamlı/Spesifik Hizmet Sigortası(Comprehensive/Specific Service Guarentee)

İngiltere veya deniz aşırı ülkelerdeki yalnız yabancı müşterilerin yararlandığı hizmetlerle ilgili olarak ortaya çıkacak riskleri kapsamaktadır.Leasing sözleşmeleri bu garanti kapasamında karşılanmaktadır.

(III)Kayıpların karşılanma oranı

Ortalama olarak ticari risklerin (alıcı hatası yoksa) % 90'ı, politik risklerin % 95'i karşılanmaktadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Kapsamlı kısa vadeli garantilerde 18 aya kadar,tamamlayıcı uzatılmış vadeler garantisinde 6-12 ay,tamamlayıcı stok garantisinde 18 aya kadar,dış ticaret garantisinde azami 6 ay,kapsamlı hizmet garantisinde 18 aya kadar sigorta sağlanmaktadır.

(V)Para Birimi

Poliçeler Sterlin dışında US $, DM veya diğer düşük faizli konvertbl paralar cinsinden yazılabilir.

(VI)Zarar tazmini süresi

1-4 aya kadardır.

(VII)Maliyetler

Sigorta pirimleri poliçeye,alıcıya,alıcının ülkesinin risk değerlendirmesine bağlı olarak değişken oran uygulanmaktadır.

(d)Fransa

(I)Sigorta Kuruluşu

Fransa'da ihracat kredi sigortası,özel bir kuruluş olan Fransız Dış Ticaret Sigorta Kuruluşu (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur-COFACE)COFACE,Fransa'daki ihracatçı ve bankalara ticari ve politik risk sigortası sağlamaktadır.Fransa'da her ne kadar ihracat kredi sigortası bir özel kuruluş olan COFACE tarafından sağlanmaktaysa da bütün orta ve uzun vadeli ticari sigorta taleplerinin Ekonomi Bakanlığı'nın bir bölümü olan Dış Ticaret Direktörlüğü'nce (Directeure d' Economie Extérieur-DREE)Onaylanması zorunluluğu ihracat kredi sigortası kurumunun bu ülkede de devlet tarafından yönlendirildiğini göstermektedir.

(II)COFACE Tarafından Sağlanan Sigorta Türleri

(aa)Tüketim Malı İhracat Sigortası

GCP,PCT ve ACS poliçeleri kullanılmaktadır.

(bb)Standart ve Hafif Sermaye Malları İhracat Sigortası

BE ve BI Poliçeleri kullanılmaktadır.

(cc)Hizmetler ve Teknik Yardım Sigortası

PGS poliçesi kullanılmaktadır.

(dd)Ağır Sermaye Malı İhraç Sigortası

PR poliçesi kullanılmaktadır.

(ee)Döviz Riski Sigortası

% 2.25 ten yüksek olan negatif kur dalgalanmaları sigorta kapsamındadır.

(ff)Pazarlama Kampanyası Sigortası

Deniz aşırı ülkelerdeki pazarlama faaliyetleri ve ticari fuarlara katılımlardaki riskler sigorta kapsamındadır.

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

Döviz kuru riskinde % 100,pazarlama kampanyası sigortalarında % 50-70 oranında,değerlerinde ise % 80-95 oranında kayıpları COFACE karşılamaktadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Tüketim mallarında 6-12 ay,hafif sermaye malı,hizmetler ve teknik yardım sigortalarında 3 yıl,ağır sermaye mallarında 5-7 yıl,DREE'nin onayı ile 10 yıl ve daha fazla,döviz riski poliçesinde en az 1 yıl, pazarlama kampanyası sigortalarında 3-5 yıl ve ticari fuar sigortalarında ise 1-3 yıldır.

(V)Para Birimi

COFACE poliçeleri Fransız Frangı olarak düzenlenir ve tazminatlar aynı para birimi cinsinden ödenir.DREE ve Hazine'nin onayı olmadan poliçeler başka bir para birimi ile düzenlenemezler.

(VI)Zarar Tazmin Süresi

6-9 aydır.

(VII)Maliyetler:

COFACE sigorta pirimleri;işlem çeşidine,kredi vadesine ve alıcı ülke risk değerlendirmesine göre çok çeşitlilik göstermektedir.

(2)Gelişmekte Olan Ülke Uygulamaları

(a)Brezilya

(I)Sigorta Kuruluşu

Brezilya da ihracat kredi sigortası bir devlet kuruluşu olan ve merkez bankasının kontrolünde faaliyet gösteren Sigorta Enstitüsü (Instituto de Resseguros do Brasil IRB) tarafından sağlanmaktadır.Brezilya'da politik risklerin tamamen,ticari risklerin ise bir kısmı yeniden IRB tarafından ; ticari risklerin büyük kısmı özel şirketlerce sigortalanmaktadır.

(II)Sağlanan sigorta türleri

(aa)Politik ve Olağan Dışı Riskler Sigortası

Bu tür risklerden dolayı,fonların dönüşümü veya fonların transfer edilmesinden kaynaklanan risklere karşı sigorta sağlanmaktadır.

(bb)Özel Sözleşme Sigortası (Özel Risk Sigortası)

Gerek ithalatçı ve gerekse ihracatçıya teslim öncesi doğabilecek ticari risklere karşı sigorta sağlanmaktadır.Eğer alıcı bir devlet kuruluşu ise bu poliçe kapsamına politik risklerde dahil edilebilir.

(cc)Ticari risk sigortası

Alıcının iflası veya ödeme güçlüğünden kaynaklanan risklere karşı ihracatçıya sigorta sağlanmaktadır.

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

Politik ve olağan üstü risk sigortasında kayıpların % 90'ı ticari risk sigortasında ve özel sözleşme sigortasında kayıpların % 85'i karşılanmaktadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Sigorta vadesi azami 12 aydır.

(V)Para Birimi

Sigorta,Brezilya Cruzeiro'su veya ABD doları cinsinden işlemler için geçerlidir.

(VI)Kayıp Durumunda Zarar Tazmin Süresi

Ticari kayıplarda ödeme süresi değişkenlik göstermekte,politik risklerde ise ödemeler kayıpla ilgili delilin ibraz edilmesinden sonra 30 gün içinde ödenmektedir.

(b)Hindistan

(I)Sigorta Kuruluşu

Hindistan'da ihracat kredi sigortası bir devlet kuruluşu olan ihracat Kredisi ve Garantisi Ltd.Şirketi (ECGC)

(II)Sigorta Türleri

Hindistan'da politik ve ticari risklerle döviz riski sigorta kapsamındadır.ECGC ' nin bu risklere karşı müşterilerine karşı sunduğu poliçeler şunlardır;

(aa)Standart Poliçe:

İhracatçılara düzenli sevkiyat karşılığı elde ettikleri kısa vadeli kredileri için toplam hasıla üzerinden sürekli sigorta sağlanmaktadır.

(bb)Sevkiyat Poliçeleri

Sevkiyat tarihinden ödeme tarihine kadar olan riskleri kapsamaktadır.

(cc)Sözleşme Poliçeleri

Sözleşme tarihinden ödeme tarihine kadar olan riskleri kapsamaktadır.Bu poliçe ile hükümetin ihraç yasağı nedeni ile ihracatçının kaybına karşı da sigorta sağlanmaktadır.

(dd)Spesifik Poliçe

Sermaye malları ve büyük projelerin satışında ve tekrarlanmayan işlerde ve genellikle orta ve uzun vadeli işlemlerde spesifik poliçe kullanılmaktadır.

(ee)Hizmet Poliçesi

Yabancılara hizmet sunan Hint'li şirketlere ödememe riskine karşı sigorta sağlamaktadır.

(ff)Müteahitlik İşlerine Ait Poliçeler

İnşaat işleri ile uğraşan muteahitlerle anahtar teslimi proje ihraç eden firmaları ödeme kaybına karşı sigortalamaktadır.Bu tür poliçeler nakit ödemeli veya ertelenmiş ödemeli şeklinde olabilir.

(gg)Döviz Riski Sigortası

Döviz riski sigortasında iki ayrı poliçe kullanılmaktadır. Yabancı para cinsinden ihaleye konulmuş teklifler için teklif fiyatının verildiği tarihle sözleşme tarihi arasındaki kur dalgalanmalarına karşı sigorta edilmektedir.

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

Standart poliçelerde % 90'a kadar,spesifik poliçelerde % 75-100'e kadar,hizmet poliçelerinde % 90'a kadar, müteahitlik hizmetlerine ait poliçelerde % 75-85'e kadar,konsinye ihracat ve alıcı kredilerinin söz konusu olduğu durumlarda % 90'a kadar ve döviz kuru riskine karşı(% 2 - % 35 arası dalgalanmalar için) % 100'e varan oranda kayıplar karşılanmaktadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Standart poliçelerle 180 güne kadar,hizmet poliçeleriyle 2-3 yıl,spesifik poliçelerde 181 gün ile 5 yıla kadar müteahitlik hizmet poliçeleri ile1-12'ye konsinye ihracat için 1 yıla kadar,döviz kuru riskine karşı 1 yıla kadar,sözleşme sigortasında ise 15 yıla kadar sigorta vadesi tanınmaktadır.

(V)Para Birimi

ECGC Sigortası;Sözleşmelerin Rupees veya konvertıbl para cinsinden, tazminatları ise yalnız Rupees cinsinden düzenlenmektedir.

(VI)Kayıp Durumunda Zararların Tazmin Süresi

Kayıplar için ödeme,normal olarak tüm kayıplar için 4 ay içinde yapılmaktadır.

(c)Güney Kore

(I)Sigorta Kuruluşu

Kore'de ihracat kredi sigortası hükümet adına Kore Eximbank tarafından sağlanmaktadır.Kore'de sigorta proğramları ihracatı teşvik amacıyla geniş bir yelpaze içinde yürütülmektedir.

(II)Sağlanan Sigorta Türleri

(aa)Genel İhracat Sigortası (General Export Insurance)

Sevkiyat öncesinde,ihracatçılara ticari ve politik risklere karşı koruma sağlamaktadır.Sigorta genelde üretim dönemini kapsamakta,fakat üretim için yapılan yerel maliyetleri ve faiz masrafları kapsamamaktadır.

(bb)İhracat Finansman Sigortası

Ticari bankalara,ihracatçılara vermiş oldukları kredilerden doğan kayıplarına karşı sigorta sağlamaktadır.

(cc)İhracat Police Sigortası

Kısa dönemli ihracat poliçeleri satın alan veya iskonto eden Kore bankalarına verilmektedir.

(dd)Orta ve Uzun Vadeli Kredi Sigortası

Sermaye malları ve sanayi tesisi ihracında kullanılmaktadır.

(ee)Deniz Aşırı Yatırım Sigortası

Yurt dışındaki Kore yatırımlarının sadece politik nedenlerden doğan kayıplarına karşı kullanılmaktadır.Ana vatana kar transferleri ile ilgili riskleri de kapsamaktadır.

(ff)Deniz Aşırı Müteahitlik Sigortası

Yabancı alıcının ödeme veya Kore satıcısının dışında müteahitlik sözleşmesini fesh etmesi durumunda Kore ihracatçısına güvence sağlanmaktadır.

(gg)Konsinye Satışların Sigortası(Consignment Sales Insurance)

Yurt dışına konsinye ihracat yapan Kore'li ihracatçıları korumayı amaçlanmaktadır.

(hh)İhracat Teminat Sigortası(Export Bond Insurance)

Kore'li ihracatçı ve müteahitlere geçici kesin veya avans garanti sağlayan ticari bankalara sigorta sağlanmaktadır.

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

Genel ihracat sigortasında,deniz aşırı yatırım sigortasında ve konsinye satış sigortasında kayıpların % 90'ına kadar olan kısmı;alıcı kredi sigortasında ve

ihracat teminat sigortasında kayıpların % 70' ine kadar olan kısmı,deniz aşırı müteahitlik sigortasında ise kayıpların % 80'ine kadar olan kısmı sigorta kapsamındadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Genel ihracat sigortasında maksimum bir süre yoktur.İhracat finansman sigortası ve ihracat poliçe sigortasında vade 180 güne kadardır. Konsinye satış ve ihracat teminat sigortalarında vade 180 günden 5 yıla kadar değişmektedir.

(V)Para Birimi

Satış ve sözleşmeler milli para veya konvertıbl bir para birimiyle sağlanabilmektedir.Tazminatlar ise milli para üzerinden tahakkuk ettirilmektedir.

(VI)Kayıp Durumunda Zararları Tazmin Süresi

Kayıpların karşılanma süresi delil belgelerinin ibrazını müteakip 2-4 ay arasında değişmektedir.

(d)Malezya

(I)Sigorta Kuruluşu

Malezya'da ihracat kredi sigortası hizmeti,bir devlet iştiraki olan Malezya İhracat Kredi Sigortası Berhad (Malaysia, Export Credit Insurance Berhad-MECİB) tarafından sağlanmaktadır.

(II)Sigorta Türleri

(aa)Sevkiyat Sigortası

Sadece malların sevkinden sonraki dönemi kapsamaktadır.

(bb)Sözleşme Sigortası

Sözleşme tarihinden malın sevkine kadar olan dönemi kapsamaktadır.

(cc)Kapsamlı Hizmet Sigortası

Deniz aşırı ülkeler için hizmet sunan Malezya'lı firmaların politik ve ticari risklerini kapsamaktadır.Bazı hallerde hizmetin tamamlanması şartı aranmaktadır.

(dd)Toplam Alacak Sigortası(Sums Due)

Sözleşmeye bağlanmış tüm hizmetlerin geri ödemesini koruma altına almaktadır.

(ee)Spesifik Poliçe

Sermaye veya yarı sermaye mal ve/veya hizmetlerin imalatı ve ödeme süresi uzun olan malların ve yüksek değerli sözleşmelerin ödenmeme riskini kapsamaktadır.

(ff)Kapsamlı Teyit Poliçesi

L/C ödemelerde,teyit bankasının teyidine karşılık ödenmeme riskini kapsamaktadır.

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

Her türlü sigortada kayıpların % 85'i sigorta kuruluşunca karşılanmaktadır.

(IV)Sigorta Vadesi

MECİB'in tüm sigorta poliçeleri kısa dönemli olup vade 180 gündür.Cirosu uzatılmış poliçelerde süre 2 yıl,spefisik poliçelerde ise azami 5 yıldır.(32)

---

(32)TURKTRADE,***Malezya İhracat Kredi Sigortası Kuruluşu*** (Çev. Ayşegül HATİPOĞLU-Ataner DEMİREL) adlı makalede spesifik poliçede vade azami 10 yıl olarak ifade edilmiştir.

(V)Para Birimi

Sigorta sadece herhangi bir konvertibl para cinsinden gösterilen sözleşmeleri için milli para biriminden verilmektedir.

(VI)Kayıp Durumunda Zararları Tazmin Süresi

Alıcının iflasından doğan kayıplar için iflastan hemen sonra, diğer riskler karşılığındaki kayıplarda ise 1-6 ay içinde zarar tazmin edilebilmektedir.

(e)Türkiye

(I)Sigorta Kuruluşu

Türkiye'de ihracat kredi sigortası hizmeti Türk Eximbank tarafından sağlanmaktadır.

(II)Sağlanan Sigorta Türleri

(aa)Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası

Bu programın amacı,ihracatcıları sevk sonrası dönemde, ticari ve politik risklere karşı teminat altına almaktadır.Ticari risklerin çoğu yabancı sigorta şirketlerine reasure ettirilmektedir.Türk Eximbank üzerinde ticari risklerin % 20'lik kısmı kalmaktadır.

(bb)Alıcı (Ülke) Kredileri Sigortası

Bu program çerçevesinde alıcı (ülke) ile yapılacak ihracat ve müteahitlik hizmetlerinin Türk Bankacılık Sistemi kanalıyla finansmanı,1992 yılından itibaren Türk Eximbank'ca sigorta kapsamına alınmıştır.Bu meyanda 1993 yılı itibarıyle Orta Asya Türk Cumhuriyetleriyle Gürcistan'a toplam 1 Milyar 930 Milyon $ kredi açılmış,1993 yılı sonu itibarıyle bu kredilerin 458 Milyon $'lık kısmı ilgili ülkelere kullandırılmıştır.(33)

(cc)Spesifik İhracat Kredi Sigortası

Bu proğramın amacı,ihracatçılara sevk öncesi ve sevk sonrası dönemde ticari ve politik risklere karşı sigorta sağlamaktadır.Sigorta kapsamına alınan mallarda en az % 60 yerli katkı aranmaktadır.

Bu proğram kapsamında 1992 yılında 59.8 Miyon $ tutarında,1993 yılında ise 40.3 Milyon $ tutarında sigorta teminatı sağlanmıştır.

(dd)Yurt Dışı Müteahitlik Hizmetleri Sigortası

Bu proğramın amacı,yurt dışında iş yapan müteahit firmaların taahhüt sözleşmesinden itibaren doğabilecek alacaklarını ticari ve politik risklerden doğacak zararlara karşı sigortalamaktır.

Yurt dışında bir işveren tarafından yapımı ihale edilen taahüt projelerini üstlenen Türkiye'de yerleşik müteahit firmalar bu sigorta kapsamındadır.

(ee)Yurt Dışı Yatırım Sigortası

Bu sigorta programının amacı,Türk girişimcilerinin yurt dışında yapacakları yatırımların politik risklere karşı sigortalanmasıdır.Türk Ekonomisine döviz kazandırıcı nitelikte olduğu belirlenen yatırımlar bu programdan yararlandırılmaktadır.Bu proğram Eylül 1991'de uygulamaya konulmuştur. Yurt dışı yatırım sigortasına Dünya Bankası'nın (World Bank) bir yan kuruluşu olan çok taraflı yatırım garanti ajansı(Multilateral Invenstment Guarantee Agency)'nın reasürü sıfatıyla katılımını temin için çalışmalar sürdürülmektedir.(34)

---

(33)TÜRKRADE,*Dünya ve Türkiye'de Eximbank Uygulamaları*,1994,s.49

(34)TÜRKRADE, a.g.e.,s.50

(III)Kayıpların Karşılanma Oranı

Kısa vadeli ihracat kredi sigortalarında kayıpların % 90'ı oranın da, spesifik ihracat kredi sigortalarında kayıpların % 80-100'i oranında ve yurt dışı müteahitlik hizmetleri sigortalarında ise doğacak zararların % 80'ne kadar olan kısmı sigorta kapsamındadır.

(IV)Sigorta Vadesi

Kısa vadeli ihracat kredi sigortalarında vade azami 360 gün, spesifik ihracat kredi sigortasında ise azami 5 yıldır.

(V)Para Birimi

T.L.veya konvertibl para birimi cinsinden sigorta yapılmakta, zarar tazmini ise T.L cinsinden yapılmaktadır.

(3)Ülke Uygulamalarının Değerlendirilmesi:

Ülke uygulamalarından anlaşıldığı üzere gelişmiş ülkelerde ihracat kredi sigorta kuruluşları ; uzun bir geçmişi olan,tecrübesi yüksek,gelişmiş bir finansal yapı ve gelişmiş bir sigortacılık mevzuatına sahip ve sigorta işlemini daha çok kendi öz sermayelerine dayandıran kuruluşlardır.

Sağladıkları sigorta türleri olarak;ihracatçıya çok çeşitli sigorta enstrümanları ile daha geniş bir rizikoya karşı koruma sağlamaktadırlar.

Sigorta vadesi olarak daha uzun vadeli işlemler sigorta kapsamına alınabilmektedir.Bu durumun GÜ'lerde ihracata konu olan mal ve hizmetlerin niteliğinden ve ihracat kredi ve sigortası kurumlarının gelişmiş finansman yapılarından kaynaklandığı değerlendirilmektedir.Şöyleki;bu ülkelerde uzun vadeli geri ödeme ile satışı mümkün olan sermaye malları,anahtar teslimi fabrikalar, yurt dışı müteahitlik hizmetler ihracı yaygındır.Bu malların alıcısı genelde GOÜ'lerdir.GOÜ'lerin anılan malları ithali için mutlaka bu ülke alıcılarının GÜ'lerce kredilendirilmesi gerekmektedir.Ayrıca kredilendirme işlemini uluslararası rekabet ortamı da zorunlu kılmaktadır.

Kayıpların karşılanma oranı ise,GÜ'lerle GOÜ'ler de birbirine benzerlik göstermektedir.

GOÜ'lerde ise,ihracat kredi sigorta sistemi,kalıcı ve gelişmiş sigorta mevzuatına sahip değildir.Bu ülkeler ihracat kredi sigorta kuruluşlarının en fazla 30-40 yıllık bir geçmişleri bulunmaktadır.Sağladıkları sigorta türleri daha ziyade dar teminatlı olup sigorta enstrümanları daha az çeşit içermektedirler.GOÜ'lerin ihraç mallarının niteliğine bağlı olarak sağlanan sigortalar çoğunlukla kısa vadelidir.

Kapsanan riskler açısından düzenlenen sigortalar yetersiz olup,sigortalar sevk sonrası ihracat işlemleri için düzenlenmektedir.İhraç malının üretim ve yükleme aşaması için sigorta sağlanamamaktadır.Bu ülkelerde ihracat kredi ve sigorta kuruluşları büyük bir canlılık içinde iseler de,özellikle 1980 sonrası dışa açılma ile gerçekleşen ihracat patlamasını karşılayacak ölçekte değildirler.

GOÜ'lerdeki kaynak sorunu,sigortacılık alanında da kendini göstermektedir.

GOÜ'lerde ihracat kredi sigortalarının gelişimi için dış kaynak kullanımı zorunlu görülmektedir.Bu ülkelerin dış kaynaklardan sağlayacakları krediler (sendikasyon kredileri) bu ülkelere krediyi sağlayacak kaynaklar nezdindeki itibarları (kredibilite-rating) GÜ'lere nazaran düşük olduğundan bu kredi kaynaklarından sağlayacakları kredinin maliyeti yüksek olmakta, bu durumda gerek finansman ve gerekse sigorta

maliyetlerini yükseltmekte,dolayısıyla GOÜ ihracatçılarının rekabet gücünü olumsuz yönde etkileyen bir unsur olmaktadır.

İhracat kredi sigortaları uygulamalarında GOÜ'ler için seçilen örneklerden de anlaşılacağı üzere,GOÜ 'de ihraç konusu olan mal ve hizmetin nitelik değişimine bağlı olarak sağlanan sigorta hizmetleri de GÜ sigortacılık sistemine daha fazla yakınlaşmak zorunda kalmaktadır.

Uluslararası rekabet ortamı ve uluslararası ticarette karşılaşılan risklerin giderek karmaşıklaşması,gelişmiş bir sigortacılık mevzuatı ile sağlıklı ve güçlü bir finansal yapıya sahip itibarlı bir ihracat kredi sigorta sistemine ihtiyaç göstermektedir.

Seçilmiş ülke uygulamaları doğrultusunda Türkiye ve diğer GOÜ'ler ihracat kredi sigorta sistemlerinde başlıca şu gelişmeleri sağlamalarının uygun olacağı değerlendirilmektedir;

-Sigorta mevzuatı ve kuruluşunun islahı,

-İhracat kredi sigorta kuruluşlarına yeni finansal kaynak transferi yapılarak sağlam bir finansal yapıya kavuşturulmaları,

-MİGA ve GÜ'lerdeki uluslararası sigorta kuruluşları ile reasürür ilişkilerinin geliştirilmesi,

-Sigorta maliyetlerinin azaltılması,

-İhracatın niteliğine bağlı olarak sigorta vadesinin uzatılması,

-Sigortalama işleminde öncelikli ihracat sektörü seçimi gibi selektif bir uygulamaya gidilmesi,

-Başlangıçta,karşılaşılan kayıpların karşılanma oranı yüksek tutulsa da zamanla bu oranı azaltarak,ihracatçıyı müşteri seçiminde daha titiz davranmaya zorlama,

-Brezilya örneğinde olduğu gibi gerekli yasal düzenlemeleri gerçekleştirerek ticari risklerin bir kısmının (özellikle kısa vadeli işlemlerde) ticari bankalar veya özel sigorta kuruluşlarına sigortalattırılması(35),bu yolla ihracat kredi sigorta kuruluşunun orta ve uzun vadeli sigortacılık hizmetlerine yöneltilmeleri.

IV.DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BAŞVURULACAK KAYNAKLAR

Dış ticarette finansman,hem ihracatcı ve hem de ithalatcı için olmazsa olmaz denilebilecek türden bir olgudur.

İhracatcı,ihracata konu olan mal veya hizmetin sipariş aşamasından,malın sevkine kadar,hatta malın sevkinden sonra sermaye malları ve dayanıklı tüketim mallarında satış sonrasında garanti kapsamına alınmış olan servis bakım hizmetlerinin de finansmanı gerekmektedir.İhracatcı geniş bir evrede finansmana ihtiyaç duymaktadır.İhracatcı finansman ihtiyacını ;

-Kendi öz sermayesinden,

-Prefinansman kaynaklarından (alıcı tarafından verilecek avans ve peşin ödemeler gibi),

-İç finansal kaynaklardan veya,

-Dış finansal kaynaklardan karşılayabilmektedir.

İhracatcının finansman ihtiyacı,yukarda arz edilen unsurlara da bağlı kalmamaktadır.Şöyleki;uluslararası ticaret ortamında,ihracatcı arz ettiği mal veya

---

(35)Brezilya uygulaması için,IGM,***İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirilmesi*** s.95-97'ye bakınız.

hizmetlerin tekel niteliği dışında,sert ve acımasız bir rekabetle de karşı karşıya bulunmaktadır.Ayrıca ihraç malının talep esnekliğinin düşük olması durumunda alıcının kredilendirilmesi zorunluluğu da ilave finansman ihtiyacı doğurmaktadır.

GOÜ ihracatcı veya ithalatcılarının kendi öz sermayelerinden tüm finansman ihtiyacını karşılamaları oldukca güç,hatta olanaksız görülmektedir.

Özellikle ihracatta,ihracatcıya bir takım destek ve teşvikler sağlanmadıkca,mevcut uluslararası ticaret ortamında yaşanan güçlükler,ihracatcıları iç piyasanın cazibesine yöneltecek ve sonuçta ihracattan vaz geçmeye,ihracat karamsarlığına itebilecektir.Bu nedenle dış ticarette,ihracatcı ve ithalatcıya güvenilir ve uygun koşullar içeren asgari maliyetli ve uzun vadeli finansal kaynak sağlama öncelikli bir faliyet olmaktadır.

A.İÇ KAYNAKLAR

Dış ticaretin finansmanında; ticari bankalar,finansal ihtisas kuruluşları ve ihracat kredi sigortaları vaz geçilmez unsurlardır.

İhraç malları temel madde ve hafif sanayi ürünlerine dayalı ise,kredili ihracatta süre kısa olduğu için finansal ihtisas kuruluşları ve sigortacılık faaliyeti finansmanda öncelik almayacağı gibi bu kuruluşların gelişimi içinde elverişli şartlar yaratılmamış olmaktadır.Bu aşamadaki GOÜ 'lerde finansman işlevini ticari bankalar üstlenmektedirler.Sigorta kuruluşlarının işlevi ise,daha ziyade ticari bankalara ihracatcı adına sağlanan garantilerde yoğunlaşmaktadır.

Gelişmiş bir ticari bankacılık sistemine sahip olmayan ve sıkı bir kambiyo kontrolü uygulayan birçok GOÜ'de dış ticaretin finansmanında kilit kuruluş konumuna merkez bankaları geçmektedir.

İhracatın finansmanında malın yüklenip sevkine kadarki olan aşamadaki finanasman,daha ziyade iç ticarette kullanılan finansman sağlama prosedürüne bağlı olarak cereyan etmekte ve ağırlıklı olarakta iç finansal kaynaklara başvurulmaktadır.Bu aşamada sadece ihraç malı üretimi için gerekli olan dış girdilerden ham madde ve yarı mamül madde ve sermaye malı ithalinde dış kaynaklara başvurma zorunluluğu doğmaktadır.

1.Merkez Bankaları

Günümüzde Merkez Bankalarının temel amacı; para, döviz arz ve talebi dengelerini sağlamaktadır.(36)Merkez Bankaları;devletin para piyasasını kontrol etmek altın stokları ve döviz rezervlerini ayarlamak ve yönetmek üzere kurduğu,hisselerinin büyük bir bölümü veya tamamına sahip olduğu bankalardır.

Merkez Bankaları ulusal ekonomilerdeki mali sistemlerin düzenleyicisi olarak en temel aracı kuruluşlardır.Merkez Bankalarının ana işlevi ekonomideki para ve kredi arzını kontrol etmektedir.(37)

Merkez Bankaları,GÜ'de siyasi otoriteden daha bağımsız özerk kuruluşlar olduğu halde GOÜ'lerde,ülkede uygulanan kambiyo politikalarına bağlı olarak değişen ölçüde daha az özerk konumundadırlar.

---

(36)İŞGÜDEN Tamer, TURANLI Rona,***Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü***
Bilim Teknik Yayınevi,1992, s.242

(37)GERNI Cevat,***Dış Ticaretin Finansmanı,*** s.65

Merkez Bankalarının dış ticaretin finansmanında temel fonksiyonu ;ihracatcı veya ithalatcıya kredi vererek kaynak sağlamaktan çok ticari banka sistemi ve ihtisaslaşmış finansman kuruluşlarınca sağlanacak kaynakların akışını yönlendirme ve kredi sistemini denetlemektir.

Merkez Bankalarının kredi arzını kontrol etme ve yönlendirme araçları şunlardır ;

-Reeskont politikası,
-Faiz politikası,
-Munzam karşılık tutma,
-Disponibilite oranı belirleme,
-Faiz farkı iadesi,
-İnterbank işlemleri,
-Ticari Bankalara ve diğer finansman kuruluşlarına sağlanan destek ve garantiler,
-Yeniden finansman kolaylıkları (refinancing),

Merkez Bankaları direktif verici ve düzenleyici rolü itibarıyle, ticari bankaların ihracatın finansmanındaki rollerini büyük ölçüde etkilemektedir.Bu bağlamda, GOÜ'lerde yoğun bir şekilde uygulanan kambiyo denetim mekanizması sonucu,ihracat ve ithalat hesaplarının kapatılması,ülkeye döviz girişi ve ülkeden döviz çıkışı (transfer) kontrolü merkez bankalarınca yapılmaktadır.Ayrıca merkez bankalarınca yürütülen kur politikalarıda ithalat ve ihracat bedellerinin ödenmesinde etkili olmaktadır.

Merkez Bankaları'na dış ticaretin finansmanında aşağıda sıralanan ilave yükümlülüklerin verilmesinin de uygun olacağı değerlendirilmektedir.

-İhracatcılara üretim aşamasında;hammadde,ara malı ve sermaye malları ithalatında,ihtiyaç duyacakları döviz ihtiyaçlarını karşılamak için rotatif (dönerli) döviz fonu oluşturmak,
-Ticari bankalara ihracat kredi politikalarını belirlemelerinde istatistik bilgileri sağlayarak yardımcı olmak,
-Kendi bünyesinde özel ihracat kredi birimi oluşturarak ihracatcıların finansal ve finansal olmayan tüm problemlerinin çözümüne yardımcı olmak,
-Ticari bankaların kredi politikalarını inceleyerek bu inceleme sonucunu ticari bankalarla birlikte değerlendirerek onların ihracatcılara uygun fon sağlayacak yöntemler geliştirmelerine yardımcı olmak,

Ülkenin dış ödemeler bilançosunu yöneltmek için uygun ithalat yönetimi mekanizmaları geliştirmek.

2. Ticari Bankalar

Ticari bankalar ihracat finansmanının temel kurumlarıdır.(38)GOÜ'lerde ticari bankalar farklı gelişmişlik düzeylerine ve farklı fonksiyonlara sahiptirler.Mülkiyetleri olarak kamu bankacılığı ile özel sektör bankacılığı bir arada faaliyet göstermektedirler.GOÜ 'lerde ; yerli banka, yabancı banka, dış ticaret bankaları,yatırım bankaları, kalkınma bankaları,kredi bankaları gibi değişik ayrımlar yapılabilmektedir.

---

(38)Cevat GERNİ,a.g.e.,s.66

GOÜ'lerde ticari bankacılığın gelişiminde yabancı bankaların özellikle de Kıyı Bankacılığının (Off Shore Banking) önemli ölçüde katkıları olmuştur.

Sıkı kambiyo denetimi uygulayan GOÜ'lerde kamu bankacılığı dışında ticari bankalara kambiyo yetkisi tanınmadığından döviz pozisyonu tutma ve uluslararası bankalarla muhabirlik ilişkisine girme yetkileri bulunmamaktadır.Bu nedenle de gelişmeleri sınırlı ölçüler içinde kalmıştır.

Dış ticaretin finasmanı yönüyle bankaların önemi büyüktür.Diğer yandan dış ticarette seçilen ödeme ve teslim şekli ne olursa olsun bankasız dış ticaret işlemi;sınır ticareti ve son yıllarda büyük bir gelişim gösteren bavul ticareti-komşu ülkelerin birbirlerinin vatandaşlarına perakende alım-satımlar için sağladıkları gümrük maliyetli ve küçük ölçekli ticari işlemler-dışında gerek ihracat ve gerekse ithalat işlemi banka olmadan yürütülmeyecek şekilde karmaşıklaşmıştır.

Dış ticarette alıcı ve satıcının ülkeleri arasındaki coğrafi uzaklık,pazar ve alıcı ve satıcı ülkelerinde yürürlükteki dış ticaret mevzuatı hakkında yeterli bilgi olmayışı, ödemelerde milli para dışında farklı para kullanılması,çoğunlukla alıcı ve satıcının birbirlerini yeterince tanımamaları,doğrudan transferlerin her zaman ve her işlem için mümkün olmayışı,işlem hacmi itibarıyle özellikle vadeli işlemlerde alıcı veya satıcı itibarının yeterli görülmeyişi gibi nedenler dış ticarette banka aracılığını zorunlu kılmaktadır.

Ticari bankalar dış ticarette alıcı ve satıcıya;dış ticaret işlemlerini yürütmek,dış ticaretle ilgili vesaiki inceleyerek kabul veya reddetmek,ödemelere aracılık etmek,istihbarat ve finansman sağlamak yoluyla katkıda bulunmaktadırlar.Bankaların dış ticarette kullandıkları araçlar ise;banka kabulü (acceptance),avali,banka teminatı (teminat mektubu),teyidi,cirosu,banka garantisi,banka iştirası,ödeme yetkisi (Autoroty to pay) ve rembursaman vb.dir.

Ticari bankaların yukarıda arz edilen finansal ve itibari araçları kullanmalarına olanak sağlayan olgu ise,ticari bankaların yurt dışındaki yabancı bankalarla muhabirlik ilişkisine girmeleridir.Ticari bankalar arasında muhabirlik ilişkisi iki aşamada gerçekleşmektedir.

-Birinci aşamada;bankaların birbirlerine vermiş oldukları parasal değer dışındaki hizmetler (imza sirküleri, centilmenlik anlaşması, istihbarat desteği vb.),

-İkinci aşamada;ikili hesap ilişkisi.Bu aşamada bankalar birbirlerinin nezdinde hesap açmakta,yapılan bankacılık işleri karşılığı tutulan bu hesaptan borçlanma ve alacaklandırma işlemi gerçekleştirilmektedir.

GOÜ'lerde ticari bankaların muhabirlik ilişkisi ağı GÜ 'lere nazaran daha dar olduğu için ya üçüncü bir bankanın aracılığına başvurulmakta yada dış ticarette bazı pazarlara girme imkanı ortadan kalkmaktadır.

GOÜ ticari bankaları daha ziyade talep esnekliği yüksek olduğu için ilksel ürünler ihracatına finansman sağlamaktadır.Mamül ürün ihracatının finansmanına,taşınan risk nedeniyle fazla sıcak bakılmamakta ve mamül ürün ihracatına sağlanan finansman ise oldukca yeni bir olgu olarak görülmektedir.

Ticari bankalar vade olarakta daha ziyade kısa vadeli dış ticaret işlemlerine finansman sağlamaktadırlar.Dış ticaret finansmanında çoğu GOÜ ticari bankaları risklere karşı devlet garantisi aramaktadırlar.

Brezilya,Güney Kore,Singapur,Tayvan gibi yeni GÜ olarakta isimlendirilen üst gelir grubuna dahil bazı GOÜ 'lerde,ticari bankalar ihracatcılara kısa-orta vadeli finansman

olanakları ile Brezilya örneğinde olduğu gibi kısa vadeli ihracat işlemlerine ihracat kredi sigortası hizmeti de sağlanmaktadır.

GOÜ'lerde dış ticaretin finansmanında ticari bankalar kendi öz kaynakları ile büyük ölçekli ihracat işlemlerini finanse etme olanağından yoksun olduklarından çoğunlukla dış kredi kaynaklarına baş vurulmakta,bu durumda gerek ticari bankaların ve gerekse ticari bankanın yerleşik bulunduğu ülkenin kredi itibarı (Rating) dış kredi kaynakları nezdinde düşük olduğundan dış kaynaklarından sağlanan borçların maliyeti yüksek olmakta,bu durumda banka kredisi kullanan ihracatcının rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemektedir.

GOÜ'lerde dış ticaretin finansmanı başlangıçta ağırlıklı olarak ticari bankalar üzerinde yoğunlaşmakta zamanla ihtisaslaşmış finansman kuruluşları geliştikce bu ağırlık bu kurumlara doğru kaymaktadır.

GOÜ'lerde dış ticaretin finansmanında ticari bankaların karşılaştıkları güçlükler şunlardır;

-Merkez bankalarında tutulan mevduat munzam karşılık oranları ve bankalarda teminat akcesi olarak tutulan disponibilite oranları yüksek olduğundan GOÜ'lerdeki ticari bankaların kaydi para yaratma imkanları düşük oranda gerçekleşmektedir.

-Merkez bankasınca munzam karşılık ve disponibilite karşılığı mobilitesi düşük menkul değer transferi,bu değerlerin kısa sürede mevduata dönüştürülememesi nedeniyle disponibilite ve munzam karşılık kadar fon piyasadan çekilmiş olmaktadır.

GOÜ'lerde sıklıkla karşılaşılan enflasyonist ortamda,faizlerin serbest bırakılması bankalar arasında faiz yarışına dönüşmekte,bu durumda banka kredi maliyetini yükselttiğinden ithalatçı ve ihracatcıların bankalardan fon temin etmesi güçleşmektedir.

-Ticari bankaların aktifinde toplanan mevduatların likiditesi yüksek olduğundan bankalar mevduatların büyük bir kısmını efektif olarak karşılık tutma zorunda kalmaktadırlar.Bu durumda bankaların yeniden finansman yaratma olanaklarını daraltmaktadır.

-Yine bankacılık sisteminde sürmekte olan yüksek faiz yarışı iç piyasada güvensizlik,yüksek maliyetli fon oluşumu,batık kredi yaygınlığı ve ticari mevduatlara tanınan devlet garantisi sonucunda,bankalar kaynaklarını sorumsuzca kullanmakta, kaynaklar ekonomi dışı alanlara kaymakta ve sonuçta bankalar dış kaynaklardan konvertibl para transfer ederek tasarruf sahiplerinin dolarize olma eğilimini güçlendirmektedirler.
Bu da dış borç yükünün artmasına, spot piyasalardan yüksek maliyetle toplanan fonların yurt içi getirisi düşük alanlara kaymasına neden olmaktadır.Bu durum da bankaların ödeme güçlüğü içine girmelerin neden olmaktadır.

3.Eximbanklar(İhracat ve İthalat Kredi Bankaları)

Ticari bankaların temel işlevi iç ticareti finanse etmektir.Dış ticaretin finansmanı ise başlı başına karmaşık ve uzmanlaşmış bir banka sistemine ihtiyaç göstermektedir.Bu ihtiyacı gidermek için GÜ ve GOÜ'lerde Eximbanklar kurulmuştur.Bu bankalara ihracatın finansmanı yanında çoğu ülke örneğinde görüldüğü üzere ihracat kredi sigortaları sağlama ve çeşitli finansman kuruluşlarından finansman sağlamak için bir nevi kefalet anlamına gelebilecek garanti programları sunma gibi fonksiyonlar verilmiştir.

Eximbanklar çoğunlukla kamu kuruluşu olarak teşkil edilmişlerdir.

Ülke uygulamaları incelendiğinde Eximbanklara verilebilecek görevler şu şekilde sıralanabilir;

-Satıcı kredilerini finanse etmek,
-Alıcı kredilerini sağlamak,
-Ticari bankalara finansman garantileri sağlamak,
-Ticari bankalara yeniden finansman olanakları sağlamak,
-Öz kaynakalarından veya ticari bankalarla iş birliği içerisinde ihracatcılara doğrudan kredi açmak,
-Ticari bankalara enformasyon sağlamak.

4.Kalkınma Bankaları

Genellikle az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yönelik uluslararası finasman kuruluşları fonlarının,iç ve dış devlet fonlarının,yabancı sermaye ve tekniklerin bütünleştirilmesi ve bu konuda aracı bir fonksiyon üstlenmek üzere kurulmuş bankalardır.(39) Kalkınma bankalarının büyük kısmının sermayesi kamu sermayesidir.

Kalkınma bankalarının temel amacı, verimli ve ekonomik kalkınma açısından önemli olan yatırım projelerine orta ve uzun vadeli fon sağlamaktadır.Kalkınma Bankaları, projenin her bir aşamasını denetleyerek sağlanan kredinin amaca uygun kullanılıp kullanılmadığını kontrol etmektedir.

Kalkınma bankaları,GOÜ'lerde sermaye piyasalarının gelişmemesi bu ülke hükümetlerini yeni arayışlara itmesi sonucunda ortaya çıkmış bir olgudur.(40)

Kalkınma bankalarının ihracatın gelişimine katkı sağlayabilecekleri projeler şunlardır;

-Organize sanayi bölgesi ve serbest bölgelerde alt yapı hizmetleri,
-İhracata yönelik projelerde borç/sermaye oranının yüksek tutulması gibi bazı finansal kriterlerde esnek davranabilirler.(41)
-İhraç ürünlerinin dış girdileri ile igili stok finansmanlarına ticari bankalarla iş birliği içerisinde yardımcı olabilirler,
-İharacata yönelik projelere risk sermayesi(joint venture) sağlayabilirler,
-IBRD gibi uluslararası kuruluşlardan sağlanacak proje kredilerine aracılık edebilirler,
-Diğer finansal kuruluşlarla işbirliği içerisinde ihracata yönelik kapasite artırımı,tevzi yatırımı ve teknoloji yenileştirme yatırımlarına katkıda bulunabilirler,
-İhracata yönelik projelerde uzman ve proje desteği sağlayabilirler.Ayrıca GOÜ'lerde geri kalmış ve kalkınmada öncelikli yöreler olarak ilan edilmiş bölgeler için selektif kredi politikası uygulayabilirler.(42)Bu meyanda örneğin Tunus'ta 8 adet kalkınma bankası faaliyet göstermekte olup,kalkınmakta olan yörelere yapılacak yatırımlarda proje tutarının % 8'i oranında yatırım teşvik primi ödenmekte,alt yapı giderleri devletce

---

(39)İŞGÜDEN Tamer,TURANLI Rona,***Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü***, Bilim Teknik Yayınevi,1992, s.171
(40)ÖCAL Tezer,ÇOLAK Faruk Ö,***Para-Banka***, İMGE Yayınevi Yayınları, Ankara,1988, s.26
(41)GERNİ Cevat, a.g.e.,s.68
(42)ÖCAL Tezer,ÇOLAK Faruk Ö. ,a.g.e., s.27

karşılanmakta, 5 yıllık bir dönem için iş verence işçilere ödenen sosyal güvenlik primleri, vergi,resim ve harçlardan muafiyet ile 10 yıllık bir dönem içinde % 50 vergi indirimi uygulanmaktadır.(43)

-Kalkınma bankalarının kaynakları iç ve dış sermaye kaynaklarından sağlanan krediler,uluslararası kuruluşlardan sağlanan proje kredileri, hükümet yardımları ve iç borçlanma enstrümanlarıdır.

-Kalkınma bankalarında uygulanan borç/sermaye oranı kat sayısı yaklaşık 1/3 ile 1/5 arasında değişmektedir.

5. Yatırım Bankaları

Yatırım bankaları,özel tasarrufları sermaye piyasası kanalı ile yatırımlara aktaran kuruluşlardır.Kalkınma bankaları ise, iç ve dış kamu fonları ile uluslararası mali kurum fonları ve yabancı sermayeyi yatırımlara aktaran kuruluşlardır.Bu özellik yatırım ve kalkınma bankaları arasındaki temel ayrımdır.

Yatırım bankalarının gelişimi için temel koşul sermaye piyasasının varlığıdır. Bu nedenle GOÜ'lerde yatırım bankacılığı yeterince gelişmemiştir.

Yatırım bankaları;menkul değer ihraç etmek yoluyla uzun vadeli fon sağlamak ihtiyacında olan firmalarla,tasarruflarını menkul değerlere yatırmak arzusunda olan tüzel ve/veya gerçek kişiler arasında aracılık yaparak, tasarrufların firmaların çıkarmış oldukları tahvil ve hisse senedine kanalize olmasına katkıda bulunan aracı kurumlardır.

Yatırım bankalarının fonksiyonları şunlardır ;

-Firmalarca arz edilmiş olan menkul değerlerin pazarlanamayan kısmının yatırım bankasınca satın alınması (Stand by Under Writting)(44),

-Sermaye piyasası yoluyla tasarrufları yatırımlara yöneltme (yatırımcı ile tasarruf sahibi arasında aracılık),

-Taahütlü satış(Under Writting),

-İhale yoluyla menkul değer satışı (Competitive Bidding) bu yol ülkemizle birlikte çoğu GOÜ'de uygulanmaktadır,

-Risk üstlenmeden yatırımcının menkul değerlerini yatırımcı adına satması (satış ajanı),

-Yatırımcılara garanti sağlaması(bu fonksiyonunda yatırımcının çıkarmış olduğu hisse senedi kar payı ve tahvil faizlerini zamanında yatırımcıya ödeyeceğini garanti etmektedir),

Yatırım bankaları yukarda arz edilen fonsiyonlarının yanında aşağıdaki görevleride icra etmektedirler;

-Danışmanlık hizmeti,

-Şirketlerin halka açılmasını yani menkul değer ihraç etmelerini özendirmek.

-Yatırımcı firma ve tasarrufcu arasında bağlantı ve koordinasyon sağlamak,

-Şirketler arasında füzyon yada devir işlemleri için önerilerde bulunmak.

---

(43)Ministere de la Coopération internationale et de L'investissement Exterieur Environnement de L'investissement en Tunisie, Carthage,1993,page 14

(44)ÖCAL Tezer,ÇOLAK Faruk Ö., a.g.e.,s.26

GOÜ 'lerde Kalkınma Bankaları 'nın faaliyetleri siyasi otoritelerce belirlendiğinden banka kaynaklarının kullanımında politik tercihler ekonomik gereklerin önüne çıkabilmektedir.Yapılan yatırımlar ne kaynağa ve nede piyasa yönelimli olduğundan rasyonel de değildir.Johann GALBARAİTH 'ın deyişiyle bu tür yatırımlar ***sembolik modernleşme***den öte fazla bir anlam taşımamaktadır.(45)Ayrıca Kalkınma Bankasının kullandığı fonlar dış ve iç borç yükünü artırmaktadır.Kalkınma bankası fonları ile yapılan yatırımlarda otonomi söz konusu olmamaktadır.

Yatırım bankalarının fonlarının ise tasarrufa dayalı olması,GOÜ'lerin en büyük temel sorunlarından biri olan kaynak sorununu çözücü mahiyette kaynak yaratma ve sermaye birikimi sağlama etkisi bulunmaktadır.Yatırım bankalarının fonlarının kullanımı ülkeden ülkeye değişmekle birlikte siyasi karar mekanizmasının etkilerinden daha az etkilenmekte ve yatırımcının daha düşük maliyetli fon kaynaklarına sahip olması mümkün olabilmektedir.Böylece GOÜ'lerde 1980'lerden itibaren yönelinen ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin temel dayanağı olan dinamik mukayeseli üstünlüklerden istifade imkanı, yoğun iç kaynak kullanımı sonucu olanaklı hale gelmektedir.

Yukarıda arz edilen gerekçelerle öncelikle sermaye piyasalarının gelişimi için gerekli yasal,psikolojik ve mali ortamın yaratılması ve sermaye piyasaları ile koşut olarak yatırım bankacılığının teşviki gerekmektedir.Aksi halde kalkınmanın sadece iç ve dış borçlanmaya dayalı olarak yürütülmesi Bhagwati'nin tesbiti ile GOÜ'leri ***Yoksullaştıran Büyüme*** olgusuna itebilecektir.(46)

İç finansman kaynaklarına faktoring,leasing ve forfaiting kuruluşlarını da dahil etmek olanaklıdır.Bu kuruluşlar GOÜ'lerde yeterince gelişmediğinden işlem hacimleri küçük ölçeklidir.Genellikle bu kuruluşlar ticari bankalarının bir birimi veya onların finanse ettiği yan kuruluşu konumundadır.Bu kısım da bu kuruluşlar ayrı birer finansal kaynak olarak ele alınmayacak her üçüde birer finansman tekniği olarak üçünü bölümde ayrıntılı olarak incelenecektir

B.DIŞ KAYNAKLAR

GOÜ'lerce dış ticaretin finansmanında başvurabilecek dış kaynaklara değinmeden önce GÜ'lerden GOÜ'lere sermaye transferi kaynaklarını ortaya konulması gerekmektedir.

1.Sermaye Transferi Kaynakları

Dış kaynaklardan sermaye transferi kabaca;dış kredi ve hibe,resmi yada özel kurumların yabancı sermaye piyasalarından borçlanması,sermayedarın dolaysız yatırım amacıyla fonlarını yurt dışına çıkartması ve savaş tazminatı olarak tasnif edebilir.(47)

Sermaye transferi kanallarının ayrıntılı tasnifi şu şekilde yapılabilir ;

a.Kamu Yoluyla Yapılan Transferler

(1)İki YanlıTransferler (devletten devlete)

(a)Dış yardımlar

GÜ'lerin atıl fonlarından bir kısmını değişik şartlarla GOÜ'lerin iktisadi kalkınma çabalarını desteklemek amacıyla yaptıkları sermaye transferleridir.(48)

---

(45)Kennet John GALBARAITH, ***Refah Toplumu,***Sol Yayınları İSTANBUL,1976 s.112

(46)Halil SEYİDOĞLU, a.g.e., s.102

(47)Halil SEYİDOĞLU, a.g.e., s.180

(48)TevfikÇANDAR,***İktisatKlavuzu***, MilliyetYayınları,İSTANBUL ,1976, s.272

(I)Doğrudan Doğruya Yapılan Dış Yardımlar

(aa) Hibe ve krediler
(bb)Teknik yardım
(cc)Tarım ürünü fazlaları
(dd)Mal biçiminde hibeler
(ee) Karşılık paralar

(II)Dolaylı Yardımlar

(aa) Özel yatırımların kamu kanalıyla teşviki
(bb) Ticaret kolaylıkları Ör.Genel Preferanslar Sistemi (GSP)
(cc) Üçüncü Ülke anlaşmaları

(b)Mahalli Parayla Yapılan Mal Satışları

(c)Uzun Vadeli Krediler

(2)Çok Yanlı Transferler:Uluslararası resmi finansman kuruluşları tarafından yapılmaktadır.

(a)Resmi Kuruluşlar

(I)Uluslararası Para Fonu (IMF)
(II)Dünya Bankası (IBRD)Grubu
(aa) Dünya Bankası
(bb) Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA)
(cc) Uluslarası Finansman Kurumu (IFC)
(dd) Çok taraflı yatırımlar garanti ajansı (MIGA)
(III)Avrupa Konseyi Fonu (EDIF)
(IV)OECD
(V)Bölgesel Kalkınma Bankaları
(VI)Avrupa Konseyi İskan Fonu
(VII)Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu
(VIII)OPEC Fonu
(IX)Suudi Fonu

(b)Özel Kuruluşlar

(I)Euro-Dolar Piyasaları
(II)Euro-Tahvil Piysaları
(III)Euro-Finansman Bonosu Piyasaları
(IV)ECU Tahvil Piyasaları

b.Özel Sermaye Transferleri

(1)İki yada çok yanlı kuruluşlar aracılığı ile borç verme
(2)Çok uluslu şirketlerce yapılan yabancı sermaye yatırımları
(3)GOÜ'lere yapılan ihracatın kredi ile finanse edilmesi

2.Dış Finansman Kuruluşları

a.Uluslararası Çok Yanlı Resmi Kredi Kaynakları

(1)Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund-IMF)

Uluslararası parasal konularda üyeler arası danışma ve birlikte hareketin getirdiği mekanizmayı oluşturarak uluslararası iş birliğini teşvik etmek,uluslararası ticaretin dengeli gelişmesini sağlamak,üye ülkelerin kambiyo istikrarı ve düzenlemelerine katkıda bulunmak,ulusal paralara konvertibilite kazandırmak ve üye ülkelelerin dış

ödemeler dengesi açıklarını gidermek için mali kaynaklar sağlamak amaçlarıyla 27 Aralık 1945 yılında kurulmuştur.

IMF'de üye ülkelerin belirli bir kotaları bulunmaktadır.Kotalar 5 yıl da bir yeniden belirlenmektedir.Bu kotaların % 25'i konvertibe bir para birimi cinsinden, % 75'ise ulusal paradan oluşmaktadır.

IMF kararlarında ağırlıklı oy sistemi geçerli olup her üye ülkenin katılım payı karşılığı 250 oyu,her 100.000 SDR içinse ilave bir oyu bulunmaktadır.

Bir ülkenin IMF'deki oy sayısını hesaplamak için şu formül kullanabilir;

$$\text{Üye ülkenin oy sayısı} = \frac{\text{Toplam Kota}}{100.000} + 250$$

Kaynak kullanımı karşılığı bedel ve SDR faizleri için alınacak kararlarda toplam oyların % 70'i,SDR'lerin üyeler arası dağıtımı ve fon altınlarının kullanımı içinse % 85 oy çoğunluğu gerekmektedir.IMF'de tek başına ABD'nin ve AB'nin,GOÜ'lerin ise oylarını birleştirdikleri takdirde kararları veto hakları bulunmaktadır.

IMF kaynakları;kredi transferleri ve stand-by anlaşmaları,telafi edici olası durumlar finansman hesabı,tampon stok finansman kolaylığı,uzatılmış fon kolaylığı,genişletilmiş finansman politikası ve artırılmış yapısal uyum fonudur.

IMF'nin karar mekanızması Tablo-4 'de,seçilmiş GÜ ve GOÜ Kota Durumu ise Tablo-5 'de sunulmuştur.

(2)Dünya Bankası Grubu

(a)Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (International Bank for Reconstruction and Development-IBRD) / Dünya Bankası (World Bank)

IBRD,IMF ile birlikte kurulmuştur.Bankanın amacı;Üye ülkelerin kalkınma ve imar çalışmalarına destek sağlamaktır.

Prensip olarak,uluslararası özel sermaye piyasalarından borçlanma olanağına sahip olan ülkeler,IBRD'dan kredi alamamaktadırlar.(49)

IBRD,GOÜ'lere proje,proğram ve ulusal para kredileri açmaktadır.Banka bu kredileri hükümetlere,resmi kuruluşlara yada özel girişimcilere kullandırmaktadır.Özel kesime verilecek kredilerde devlet garantisi istenmektedir.

IBRD'nin finansman kaynakları;Üye ülkelerin iştirakleri,GÜ'lerin sermaye piyasalarında borçlanmalar ve kredilerin işletilmesinden elde edilen net gelirlerdir.(50)

IMF ile birlikte IBRD'nin bir ülke ekonomisi hakkındaki değerlendirilmeleri sadece kendi verecekleri krediler açısından değil, öteki finansman çevrelerini,GÜ'ler,Uluslararası Ticari Bankalar, Bölgesel Kalkınma Bankaları ve ülkelerin kendi iç finansman kurumları açısından da büyük önem taşımaktadır.

IMF'de olduğu gibi Dünya Bankasında'da oy ağırlığı ABD ve batılı GÜ'lere ait bulunmaktadır.

IBRD kredileri, IMF'nin aksine orta ve uzun vadeli kredilerdir.

---

(49)Halil SEYİDOĞLU,a.g.e., s.502

(50)Cem ALPAR,M.Tuba Ongun, ***Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar***, Evrim Yayınları, İstanbul 1988,s.122

Hem IMF'de ve hemde IBRD verilen krediler bağlı krediler değilse de,kredilerin uzun vadeli olması halinde uygulamada,bu kuruluşlarca GOÜ'lere sunulan tedavi reçeteleri uzun vadeli ve çok fazla bağlayıcı olabilmektedir.

(b)Uluslararası Kalkınma Birliği (International Devalopment Association-IDA)

En az gelişmiş GOÜ'lere daha elverişli koşullarla kredi vermek üzere diğer bir deyişle dış kaynaklara ihtiyaç duyan ancak sağladıkları kredileri geri ödemede güçlükle karşılaşan GOÜ'lere kredi sağlamak üzere kurulmuş Dünya Bankasının bir yan kuruluşudur.

IDA'nın kaynakları; üye ülkelerin katılım payları,IBRD kaynaklarından transferler ile IDA'ya üye GÜ'lerin katkılarından oluşmaktadır.

IDA belirli bir süresi geri ödemesiz olmak üzere,düşük faizli ve uzun vadeli kredi sağlamaktadır.

(c)Uluslararası Finansman Kurumu (International Finance Corperation-IFC)

IFC,GOÜ'lerin özel girişimcilerine kredi vermek üzere kurulmuş, idari yönden IBRD'a bağlı,mali ve hukuki yönlerden bağımsız bir kuruluştur.

IFC'nin kuruluş amacı;GOÜ'lerde özel kesimin gelişmesinin teşviki ve bunun yabancı sermayeyi harekete geçirerek desteklenmesidir.

IFC'nin;GOÜ özel kesimine doğrudan finansman sağlama,GOÜ kalkınma bankalarının sermayelerine katılma ve finansman sağlanacak özel kesim firmasının hisse senedini satın alma yoluyla bir nevi risk sermayesi sağlama gibi geniş bir finansman yelpazaesi bulunmaktadır.Ayrıca IFC'nin Dünya Bankası'nın aksine sağlanacak finansal enstrümanlar karşılığında devlet garantisi aramaması,sağlanacak finansmana,finansmanın kullanacağı yatırım alanına bağlı olarak değişken faiz oranı tatbiki ve kredi vadesini 15-20 yıl gibi uzun vadeli olması IFC'den sağlanacak finansmanı cazip hale getirmektedir.

(d)Çok Yanlı Yatırım Garanti Ajansı(Multilateral Investment Guarantee Agency-MIGA)

MIGA,yabancı yatırımları politik risklere karşı garanti altına almak üzere kurulmuştur.MIGA üye ülke ihracatcılarına ihracat kredi sigortası sağlamakta ve karşılıklı yatırımların garanti altına alınması ve çifte vergilendirmeyi önleme konusunda üye ülkelere yardımcı olmaktadır.

MIGA,GOÜ İhracat kredi sigorta kuruluşlarının sigorta ve garanti proğlamlarına reasürür sıfatıyla önemli destek sağlamaktadır. Türk Eximbank'ta 1991 yılında başlattığı yurt dışı yatırım sigortası proğramına MIGA'nın reasürür sıfatıyla katılımını temin için MIGA nezdinde girişimlerini sürdürmektedir.

GOÜ'lerden Tunus MIGA ile yaptığı anlaşma gereği ülkesindeki yabancı yatırımlara ikili ve çok taraflı garanti proğramı sağlamış,yabancı yatırımların korunması ve çifte vergilendirilmenin önlenmesi konusunda New York Konvensiyonuna katılmıştır(51).

---

(51)Ministére de la Coperation Internationale et de l'Investissement Exterieur Environnement de l'Invertissement en Tunisie, Carthage,1993,page.15

(3)Bölgesel Kalkınma Bankaları

Dünyanın çeşitli bölgelerinde,bölge ülkelerinin ekonomik kalkınmalarına yardımcı olmak maksadıyla bölgesel kalkınma bankaları kurulmuştur.Bu bankalardan bazılarına ilave fon temini ve bölge ülkelerin üzerinde ekonomik nüfuz tesis etmek için bölge dışından bazı GÜ'ler de iştirak etmişlerdir.

Bu bankaların kaynakları;genellikle üye ülkelerin katılım paylarından ve açılan kredilerden sağlanan faiz gelirlerinden oluşmaktadır.

Bölgesel Kalkınma Bankaları normal ticari bankacılık faaliyetlerinde bulunmazlar.Üye ülkelere projeye bağlı olarak uzun vadeli kalkınma finansmanı sağlarlar(52).

(a)İslam Kalkınma Bankası (Islamic Development Bank-IDB)

İslam Kalkınma Bankası,islam ülkelerinin kalkınma çabalarına fon sağlayarak yardımcı olmak amacıyla kurulmuştur.Ortadoğu,Kuzey Afrika, Merkezi ve Uzakdoğu Asya'nın bir kısım ülkelerini içine alan geniş bir coğrafyaya ve 1.5 milyarlık bir islam nüfusuna seslenmektedir.

İslam Kalkınma Bankası,üye ülkelerin yatırım projelerine hisse senedi satın almak,firma sermayesine katılmak veya kar payı karşılığı kaynak sağlayarak finanse etmektedir.Finansman işlemlerinde faiz ve garanti işlemleri alınmamaktadır.

Bankanın finansman türleri;kiralama-satın alma kredisi;taksitle satış kredisi,kısa vadeli finansman ve teknik yardımdan oluşmaktadır.

İslam Kalkınma Bankası'nın en büyük handikapı;OPEC üyesi katılımcı ülkeler dışında diğer ülkelerin büyük bir çoğunluğu alt gelir grubuna dahil GOÜ lerden oluşmasıdır.

(b)Asya Kalkınma Bankası(Asian Development Bank -ADB)

Bölge ülkeleri arasındaki ekonomik ve mal işbirliğini özendirerek geliştirmek ve Asya kıtasındaki GOÜ'lerin kalkınmalarına maddi destek sağlamak maksadıyla, Birleşmiş Milletler Ekonomik ve Sosyal Konseyi'nin girişimleri çerçevesinde kurulmuştur.Bankaya bölge dışından Belçika,Danimarka,İtalya,ABD.,Almanya,Kanada ve İngiltere ile bölge içinden Japonya,Avusturalya ve Yeni Zellenda gibi GÜ'ler üyedir.

Asya Kalkınma Bankası,bölgedeki ülkelerin tarım,enerji,madencilik ve sanayi projelerine fon temin etmektedir.Banka kredi politikası olarak,fon temininde gerçekçi faiz haddi uygulayarak bölge dışından sermaye transferini amaçlamaktadır.

(c)Afrika Kalkınma Bankası(African Development Bank- AFDB)

Asya Kalkınma Bankası'nda olduğu gibi,Birleşmiş Milletler'in girişimiyle,Afrika kıtası ülkelerinin,ekonomik ve sosyal kalkınmalarına yönelik projelere finansman sağlamak amacıyla oluşturulmuştur.Bankaya kıta dışından OECD ülkelerinin bir çoğu üyedir.

(d)Amerikalılar Arası Kalkınma Bankası(Inter-American Development Bank-IDB)

Latin Amerika'nın kalkındırılması maksadıyla kurulmuştur.Amerikan Kıtası Ülkelerinin tamamı bankaya üyedirler.

---

(52)Halil SEYİDOĞLU , a.g.e., s.505

(e)Karayipler Kalkınma Bankası(Caribbean Development Bank-CDB)

Birleşmiş Millet Kalkınma Proğramı (United Nation Development Programe-UNDP)'nın katkılarıyla Karayipler'in kalkınması amacıyla kurulmuştur

(f)Avrupa Yatırım Bankası(Eurpoean Investment Bank-EIB)

Avrupa Birliği içinde nispeten az gelişmiş yörelerin kalkındırılması ve birlik içinde bazı işletmelerin modernleştirilmesini öngören projelere finansman sağlamak amacıyla Roma Antlaşması ile kurulmuştur.GOÜ'lerin banka fonlarından faydalanma olanağı son derece kısıtlıdır.

(g)Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası(Europen Bank For Reconstruction and Development-EBRD)

OECD ülkeleri tarafından Doğu Avrupa ülkelerinin serbest piyasa mekanizmasına geçişlerini kolaylaştırmak maksadıyla,Doğu Bloku'nun dağılması üzere kurulmuştur.

Yukarıda arz edilen bölgesel kalkınma bankaları dışında,GOÜ'lerin fon temininde başvurabilecekleri OECD Konsorsiyumu,Avrupa Konseyi Fonu,Avrupa Konseyi İskan Fonu,OPEC Fonu,Suudi Kalkınma Fonu,Kuveyt Fonu,Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu,Asya Kalkınma Fonu gibi kalkınma kredisi sağlayan fonlar bulunmaktadır.

b.Uluslararası Çok Yanlı Özel Kredi Kaynakları

(1)Euro Piyasalar

(a)Genel

Euro piyasalar ikinci dünya savaşı sonrası oluşan soğuk savaş döneminin bir parasal olgusudur.Euro piyasalarının oluşumuna etki eden etkenler ;

-Başta Sovyetler Birliği olmak üzere Amerikan bankalarında dolar hesabı bulunan mudilerin bir siyasi kriz anında ABD hükümetince bir misilleme aracı olarak bu hesaplara el konulacağı ya da hesapların dondurulacağı kaygısı,

-Fon sahiplerinin ABD piyasalarından daha ucuza sağladıkları kredileri Avrupa'da uygulanan yüksek faizler nedeniyle spekülatif amaçlı faiz arbitrajcılığı yapmak amacıyla Avrupa bankalarına getirmeleri,

-Bretton Woods sistemi ile doların altın standardında bir ödeme aracı (uluslararası anahtar rezever para) işlevi görmesi,

-AET'nun kurulması ile Amerikan sermayesinin Avrupa'ya yönelmesi,

-ABD'nin bütçe açığı nedeniyle yabancı şirketlerin kendi piyasalarından borçlanmasını engellemesi,

-Bazı Avrupa bankalarının oligopolist politikaları nedeniyle mevduat faizlerinin yükselmesi ve kredi faizlerinin ise ucuzlaması,

-Elinde dolar fazlası olan Batı Almanya Merkez Bankası ile petrol zengini OPEC ülkeleri,bu fonları uluslararası bankalara mevduat olarak yatırmaları veya bu bankalara borç vermeleri,

-Uluslararası çok yanlı resmi kredi kaynaklarının gerek mevcut fonlarının yetersizliği ve gerekse politik düşüncelerle fon talebinde bulunan ülkelere güçlükler çıkarması sonucunda,1970'lerden itibaren GOÜ ve GÜlerin yoğun bir şekilde bu piyasaya yönelmeleri.

Euro piyasalarda faaliyette bulunan unsurlar; GÜ ve GOÜ' lerin Merkez bankaları,ticari bankalar,sigorta kuruluşları,çok uluslu şirketler ve diğer gerçek ve tüzel kişilerdir.(53)

Euro piyasalar,Euro-dolar ve Euro tahvil piyasaları olmak üzere iki bölümde incelenebilir.

(b)Euro-Dolar piyasaları

Euro-dolar piyasası müşterilerine garantisiz kısa vadeli borç temin eden piyasalardır.Kredi vadesi;vadesiz,1 ay,3 ay,6 ay,2 yıl ve bazen daha uzun süreli olmaktadır.

Kredilerde uygulanacak faiz,müşterinin kredibilitesi ile doğru orantılı olarak değişmektedir.Fonlara uygulanacak faiz oranı,LİBOR üzerine belirli bir marjın (speread) eklenmesi ile elde edilmektedir.6 aydan daha uzun süreli fonlarda değişken faiz oranı uygulanmakta,daha kısa sürelilerde ise (30 ila 90 gün gibi) sabit faiz oranı tatbik edilmektedir.

Euro-dolar piyasalarında ödeme güçlüğü içinde bulunan GOÜ' lere fon sağlanırken çoğunlukla teminat aranmaktadır.

Euro-dolar piyasalarında uluslararası bankalar,müşterilere sağlanan kredilerin geri dönmeme riskine karşı,yüksek hacimli işlemlerde yaygın şekilde sendikasyon oluşturarak risk,Euro-dolar piyasalarında faaliyet gösteren bankalar arasında paylaştırılmaktadır.

Euro-dolar piyasalarında son yıllarda artan bir şekilde ABD Doları yanında diğer konvertibl paralarda işlem görmektedir.

Euro-dolar piyasalarının hem müşteriler ve hemde fon sahipleri için çekici olmasının nedenleri olarak şunlar sayılabilir ;

-Hükümet ve kambiyo kontrollerinden muaf tutulmaları,

-Faiz oranlarında taban limiti (LİBOR) olmasına karşılık tavan limitinin bulunmaması,

-Vergi ve mevduat sigortasına tabi olmamaları,

-Disponibilite ve munzam karşılık tutma zorunluluğu olmaması, yerel piyasalarda geçerli olan faizlere oranla daha yüksek mevduat faizi ve daha düşük kredi faizi vermelerini olanaklı kılmakta,bu özellikleri sayesinde ekonomi dışı kaynakların bir kısmı yeniden ekonomiye kazandırılmış olmaktadır.

(c)Euro-Tahvil Piyasaları (Euro-Bond)

Tahvil ihracında geleneksel yöntem;ilgili devlet veya firma hangi piyasada borçlanacaksa,tahvilleri o ülkenin parası cinsinden çıkartarak söz konusu piyasada satışa sunmaktadır.

Euro-tahvillerde ise bu yöntem terk edilmekte, çıkartılan tahviller aynı anda bir çok piyasada işlem görebilmektedir.Euro-tahvilin satışa sunulduğu ülkenin ulusal parası cinsinden çıkartılması zorunlu değildir.

Euro-tahviller piyasaya uluslararası bankalar konsorsiyumu aracılığı ile arz edilmektedir.

---

(53)Sudi APAK,***Uluslararası Bankacılık ve Finansal Sistemler***,Emlak Bankası Yayını, İstanbul,1993,s.49.

IMF Dış ödemeler açığını gidermek için,IBRD ve Bölgesel Kalkınma Bankaları ise yatırım,ekonomik ve sosyal kalkınma proğramları,proje kredileri sağlamak için başvurabilecek finansal kaynaklardır.

Dış ticaretin finansmanında doğrudan başvurulacak kaynaklar;devletten devlete sağlanacak alıcı ve satıcı kredileri-bunlar bağımlı krediler olup koşul içerirler- ile Euro piyasalar-koşulluluk taşımamaktaysalarda bu kaynaklardan fon temini daha ziyade IMF ve Dünya Bankası nezdinde finansmanı kullanacak ülkenin kredibilitesine bağlı olarak değişmektedir-dır.

Dış finansman kaynaklarından sağlanacak fonların maliyeti de ülke ratingine bağlı olarak değişmektedir.

Euro piyasaları kontrol eden mekanizmaların gerisinde çok uluslu şirketler ve GÜ'ler bulunmaktadır.

Dış piyasalardan pahalı fon temininin sonuçta yoksullaştıran büyüme olgusuna neden olacağı GOÜ'lerce daima göz önünde bulundurulmalıdır.

Dünya ticaretinin akışı içinde,GOÜ'lerin ticaretlerini GÜ'lere kaydırmaları,sadece kurumsal bazda GOÜ'lerin benzer ürün yapıları ile açıklanamaz.Dış ticaret temelde finansman olgusuna dayalı olduğundan,GOÜ 'lerin GÜ 'lere dış ticaret partner olabilmesi zorunlu görülmektedir.LOME ve DELHİ konvensiyonları gibi girişimler çıkmaza girmek zorundadır.

Dış kaynaklar;IMF,Dünya Bankası ve Asya Afrika,Latin Amerikan Kalkınma Bankalarında olduğu gibi GÜ'lerin kontrolündedir.

Kilit Kuruluş olan IMF ve Dünya Bankasının finansman yapısına bakıldığında ülkelere tahsis edilen kotalarda;reel ekonomik göstergelerin göz ardı edildiği,subjektif bir değerlendirmeyle üye ülkenin dünya siyaseti içindeki etkinliğine bağlı bir kota tahsis edildiği görülmektedir.Bu durumu bir örnekle açıklarsak;Türkiye'ye ayrılan kota Mısır'dan daha az,Kore'ye ayrılan kotanın ise İran ve Endonezya'dan daha az olduğu görülecektir.

IMF 'in bir diğer paradoksal yanı ise,IMF'deki veto hakları ile ilgilidir. Halen IMF'de ABD'nin tek başına,AB.'nin ve büyük bir kısmı birleştiği takdirde GOÜ'lerin uygulamada teorik de olsa birer veto hakkı bulunmaktadır.ABD'nin bu veto hakkına karşılık % 18,31'lik bir kota oranı bulunmaktadır.Oysa,IMF'de SDR'lerin üyeler arası dağıtımında ve fon altınlarının kullanımında % 85'lik oy çokluğu gerekmektedir.Bu ise 1.310.516 oy demektedir.Oysa ABD'nin IMF'deki oyu 265.518 'dir.

IMF ve Dünya Bankası'nın yapısındaki bu paradoksların yanında,Tablo-4 'de görüleceği üzere normal rezerv tranşı (dilimi) kullanımı dışında,stand-by anlaşması (stand-by arrangment) vb.düzenlemeler söz konusu olduğunda IMF'ye başvuran GOÜ'nin ekonomik ve siyasal politikaları bir nevi vesayet altına girmektedir.

IMF ve Dünya Bankası işbirliği içinde çalışan iki kuruluş olup dış finansman kaynaklarının kilidi konumundadırlar.IMF'nin oluru olmadan diğer finansal kaynaklar fona ihtiyaç duyan GOÜ'ye kapılarını kapatmaktadır.IMF ve IBRD,rezerv dilimi kullanımı dışında diğer piyasalardan fon temin edebilen ülkelere kredi vermemektedirler.

4. Ülke Riski Değerlendirmesi(Rating)

a. Genel

Ülke ratingi değerlendirmesi ile uluslararası kaynaklardan fon temininin ilişkisi tablo-6 'da görüleceği üzere şu şekilde işlemektedir;

Bir GOÜ Euro ve diğer piyasalardan fon temin ederken,bu ülkenin kredibilitesine bakılmaktadır.Ülke hatta firma bazında kredi ölçümleri, hem finansmanı

sağlayacak kaynaklarca ve hem de bunların itibar ettiği profesyonel rating şirketlerince yapılmaktadır.Bu şirketler az çok subjektif değerlendirilmelerden etkilenseler de büyük ölçüde firma ve ülkeleri ölçülebilir ve ölçülemez bazı rasyolara dayanarak,belirli periyodlarla ülkeler hakkında rating değerlendirmesi yapmaktadırlar.Bu değerlendirmenin ışığında,bu finansal kaynaklara ilgili ülkeye yatırım yapıp yapmama veya finansman sağlayıp sağlamama konularında tavsiyede bulunmaktadırlar.

Rating şirketlerinin değerlendirmesini dikkate alarak finansman kaynakları ve yabancı şirketler ilgili ülkeye fon sağlamakta,yabancı sermaye akışı sürmekte,olumsuz değerlendirmelerde ise tüm bu finansal kaynaklar kurumaktadır.

Ülke ratingi düşük olan GOÜ'nin yapacağı tek iş kalmaktadır.Oda IMF'e başvurmak.IMF politikaları itibarıyle dış finansman kaynaklarının alacaklarını öncelikle garantiye almayı hedeflemektedir.IMF'nin ilgili ülke hakkında oluru diğer finansman kaynakları için bir nevi garanti işlevi görmektedir.

Aynı zamanda dış finansman kaynakları ülke riski değerlendirmesine göre ilgili ülkeye ve firmalarına finansman sağlarken uygulanacak faiz oranını belirlemektedirler.

Dış kaynaklardan finansman sağlamada ülke riski değerlendirilmesi(Kredi Ratingi) çok önemli bir olgu olarak karşımıza çıkmaktadır.

b. Ülke Riski Değerlendirmesinde Kullanılan Rasyolar

Ülke riski değerlendirilmesinde analitik bir yöntem izlenerek bir takım anahtar rasyolar kullanılmaktadır.Bu rasyoları şu şekilde guruplandırabiliriz.

(1) Uzun Dönemli Ekonomik Büyümeye İlişkin Rasyolar

(a)Gayri safi milli sabit yatırımlar/GSMH,

(b)Belli bir dönem için gayri safi milli sabit yatırımlar/gelecek dönem GSHM artışı,

(c)Net sermaye ithalatı/gayri safi milli sabit yatırımlar,

(d)Genel Bütce Açığı/GSMH,

(e)M2'nin yıllık artış oranı,

(2) Ödemeler Dengesine ilişkin rasyolar

(a)İthalat artışı (%)/GSMH artışı (%),

(b)Ülke mallarına olan talebin gelir esnekliği,

(c)Mal ve servis ithalatı/GSMH,

(d)Satın alma gücü paritesi bazında kurların % olarak aşırı değerlenme düzeyi,

(e)Lüks mal ithalatı/toplam ithalat,

(f)Ana müşterileri oluşturan ülkelere yapılan mal ithalatı/toplam ihracat,

(g)Dış rezervler / Yıllık ithalat,

(3) Dış borca ilişkin rasyolar;

(a)Ödenmiş olan net dış borç/GSMH,

(b)Ödenmiş olan net dış borç/toplam ihracat,

(c)Uzun dönem net sermaye transferi/gayri safi milli yatırım,

(d)Ticari bankalara olan dış borçlar/toplam dış borç,

(e)Kısa vadeli dış borç/toplam dış borç,

(f)Kısa vadeli dış borç/toplam ihracat,

(g)Dış borç faiz ödemeleri/toplam ihracat,

(h)Makro ekonomik finansman rasyosu,

(ı)Döviz rezervleri ve alacakları/toplam dış ödeme.

Yukarda arz edilen anahtar rasyoları ve benzeri rasyolara dayalı olarak,her bir rasyoya farklı rating şirketince farklı bir puan verilerek risk ölçümü yapılmaktadır.Her bir rasyoya 0'dan 100'e kadar puan verilmekte, yapılan bu puanlama neticesinde ülke riski değerlendirmesi harf ve sayı ile tanımlanarak değerlendirme ölçüleri ortaya konmaktadır.

Şimdi özetle rating şirketlerinin risk değerlendirme yöntemelerine değinilecektir.

(1)Credit Lyonnais

Credit Lyonnais,souvererign (hükümet) riske dayalı bir risk sıralaması öngörmektedir .Makro seviyede kısa ve orta vadeli ülke değerlendirmesi yapmaktadır.

Rasyolar	Kullanılan değişken
Ödemeler Dengesi	6
Dış Borçlar ve Rezervler	4
GSMH büyümesi ve ögeleri	3
Bütçe ve Fiyatlar	3
Sosyo Politik Durum	2

Ülkeler risk durumlarına göre,kısa ve orta vadede dört ayrı kategoride toplanmaktadır.100 üzerinden 76-100:1 (çok iyi),51-75:2 (iyi),26-50:3 (orta),26'nın altı:4 (kötü)

Değerlendirme;

	KISA DÖNEM	ORTA DÖNEM	DEĞERLENDİRME
ÜLKE	1 - 3	1 - 2	İyi
ÜLKE	1 - 3	3	Orta Derecede Riskli
ÜLKE	4	4	Riskli

(2)Euromeney Dergisi

Yıllık olarak 116 ülkeyi kapsayan ülke riski değerlendirmesi yayın lamaktadır .Kullanılan rasyolar ve değerlendirme içindeki yüzdeleri şu şekildedir.

Politik İstikrar	: %20
Ekonomik Risk	: %15
Ekonomik Göstergeler	:%15
Kredi Göstergeleri	: %20
Uluslararası Piyasalardaki Göstergeleri	:%30
	TOPLAM :100

Euromoney Dergisi ülkeleri 100 üzerinden aldıkları puana göre sıralayarak yayınlamaktadır.

(3)Institutional İnvestor

Her yılın Mart ve Eylül aylarında uluslararası işlem yapan 75 ila 100 bankaya gizli bir anket yollayarak ülkelerin 0-100 arası puanlamalarını istemektedir.Bu puanlamalara göre ülkeleri kredi ratinglerine göre sıralamakta,ülke ratinglerinde oluşan 6 aylık ve yıllık değişim oranlarını vermektedir.

Değerlendirme ölçüleri:

Risksiz : 76 -100
Orta Riskli : 51 - 75
Riskli : 26 - 50
Başarısızlık : 0 - 25

(4)Standart and Poor's ve Moodey Rating

Ülkeleri kendi geliştirdikleri anahtar rasyolara göre 0 ila 100 arası puanlamaya tabi tutmakta;bu puanlamaya göre a-d arasındaki harflerle risk derecesini tanımlamaktadır.

Değerlendirme Ölçüleri	Moody's	S and P
Yatırım yapılabilir	Aaa,Aa,Baa	AAA, AA+, AA-, A+ ,A, A-,BBB+, BBB, BBB-
Yatırım riskli	Ba,B	BB+, BB, BB-, B+, B, B-
Yatırım yapılamaz	Caa,Ca,C,d	CCC+, CCC, CCC-, CC, C

(5)The Economist Dergisi

Euromeney Dergisi,Institutional Investor benzeri bir rating değerlendirmesi yaparak yılda en az bir kez yayınlamaktadır.

(6)Duff / Phelps

Standart and Poor's ve Moody's benzeri rating değerlendirmesi yapmaktadır.

Tablo-7 incelendiğinde,1992 yılı için Türkiye'nin Moody's notu Baa3 (yatırım riskli),Standart and Poor's notu BBB (yatırım yapılabilir)ve Institutional Investor notu ise 43.7 (orta derecede riskli) olduğu görülmektedir.Aynı yıl için Arjantin'in ratingine bakıldığında yine Türkiye ratinginde olduğu gibi rating şirketleri arasında farklı değerlendirilmeler bulunmaktadır.Bunun nedeni,rating şirketlerince kullanılan rasyolardaki farklılık ve özellikle makro seviyede matematiksel ölçümü mümkün olmayan rasyoların kullanılmasının subjektif değerlendirmelere yol açmasıdır.

Türkiye'nin 1990-1994 yıllarındaki borçlanma şartlarına bakıldığında;1991 yılında ortalama LİBOR+1.00' den daha uygun koşullarda;1992-1993 yıllarında ise hazine ve bankalar LİBOR+0.65-1.20 spread üzerinden borçlanmışlardır.Diğer GOÜ'lerden Kore LİBOR+0.40,Endonezya LİBOR+1.85 Çin LİBOR+0.30 spread'la kısa ve orta vadeli finansman sağlamışlardır.(56)

Standart and Poor's ve Moodys'in Türkiye'nin kredi ratingini 1994 yılı içinde üç kez düşürmesi sonucunda,Türkiye uluslararası piyasalardan fon temini imkanı bulamamış,ve bunun üzerine Hükümet 5 Nisan istikrar proğramını yürürlüğe koymuştur.

8 Haziran 1994'de IMF ile stand-by anlaşması yapılmış,509.300.000 SDRlik fon kullanımı IMF'ce onaylanmıştır.(57)Türkiye 3 Mayıs 1994'de Dünya Bankası'ndan 5 yıl vadeli özelleştirmeyi teşvik yardımı ve Sosyal Güvenlik Ağı Projesi için 100 milyon $'lık kredi temin etmiştir.(58)

---

(56)Ali Rıza KARDÜZ,***Mecburiyetten 3.50 marj ile kredi alırsak bütün dengeler alt-üst olacak*** ,Sabah Gazetesi, 3 Şubat 1995

(57)IMF,***Annual Report-1994,*** s.379

(58)World Bank,***Annual Report - 1994,*** s.238

V.DIŞ TİCARETTE UYGULANAN TEŞVİK VE TAHDİTLER

A.GENEL

Uluslararası ticarette,Merkantilist çağdan bu yana koruma ve liberasyon uygulamaları ile ilgili bir ikilem yaşanmaktadır.Bu ikilem,hem GÜ ve GOÜlerin kendi içlerinde ve hemde birbirleri ile aralarında cereyan eden ikili ve çok taraflı ticari ilişkilerde (mal ve hizmet ticareti) devam etmektedir.Bretton Woods'tan bu yana dünya ticaretinin serbestleştirilmesi konusuna GÜ 'ler bir ideal olarak bakmışlar,mutlak ve karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları ticari alanlarda liberasyon isteminde bulunmuşlar, mukayeseli üstünlüklere sahip olmadıkları alanlarda ise,efektif bir koruma oranı tatbikine azami dikkat göstermişlerdir.GÜ'lerin yaşadıkları bu iki karşıt eğilimin-bir çeşit savunma mekanizması olarak-ahlaksal geçerliliğini kanıtlamak içinde gerek klasikler ve gerekse neo klasikler;PREBICH ve SINGER'e değin,GÜ 'lerden yana tek yönlü sömürünün kuramsal dayanağını oluşturmaya özel önem vermişlerdir.Özellikle Latin Amerika kıtasında,uzakdoğu Asya ve pasifik bölgesinde yükselen yeni değerler karşısında dinamik mukayeseli üstünlüklere sahip oldukları alanları bir bir yitirmek zorunda kalan GÜ'ler,sözde liberasyon beklentilerini çetin bir koruma duvarı ile maskelemişlerdir. GOÜ'lerin dinamik üstünlüklere sahip oldukları ilksel ürünlere ve sanayi üretimine karşı yeni korumacılık uygulamalarını yürürlüğe koymuşlardır.Buda yeterli olmayınca bir yandan korumacılık uygulamalarını sürdürürken diğer yandan da kaybettikleri karşılaştırmak üstünlüklere yeniden sahip olmak ve bazı alanlarda da mevcut karşılaştırmalı üstünlüklerini korumak için etkin bir teşvik ve sübvansiyon sistemi geliştirmişlerdir.

GOÜ'lerde,mevcut yerli üretimlerini uzun yıllar yabancı rekabetine karşı korumak için yine bir koruma duvarı inşa etmişlerdir. Rekabet gücünden yoksun,gayri rasyonel bu ekonominin iç ve dış kaynaklarla finansmanı zorunluluğu,zaten kıt olan kaynakların yarattığı sorunun daha da büyümesine yol açmıştır.Bunun üzerine 1980'lerden itibaren GOÜ'ler yoğun bir şekilde dışa açılma stratejisi izlemeye başlamışlardır.GOÜ'lerde yaygınlaşan liberasyon eğilimleri sonucu,GÜ şirketlerinin yatırımlarını başta imalat sanayi olmak üzere GOÜ'lere kaydırmalarına neden olmuştur.Bu gelişmenin nedeni ; GOÜ 'lerdeki iş gücünün bolluğu ve ucuzluğu,teknolojik gelişmenin üretimi kontrol etmede coğrafi uzaklıklara olan bağımlılığı azaltması,teknolojinin standartlaşması sonucu ürün devreleri yaklaşımının işlerlik kazanması(59) ve GOÜ 'lerde serbest bölgelerin gelişerek bir cazibe merkezi oluşturmalarıdır.

1975 yılı itibarı ile Alman imalat endüstrisinin % 20' si GOÜ' lere kaydırılmış durumdadır.(60)

Yurt dışına üretim kaydırmaları;fason imalat,lisans ve yönetim antlaşmaları yolu ile olmakta,textil ve konfeksiyon ile elektronik yapı elemanlarında yoğunlaşmaktadır.

---

(59)F.FRÖBEL ,***Uluslararası Yeni İş Bölümü ve Serbest Bölgeler,***
Çeviren:Yılmaz ÖNER,Belge Yayınları 15,İstanbul,1982,s.5

(60)F.FRÖBEL et al.,a.g.e.,s.29

GÜ'ler standartlaşmış klasik teknolojileri ürün devreleri yaklaşımı gereği GOÜ'lere aktarırken,kendi iç sanayilerinde otomasyona dayalı rasyonelleştirme çabalarına yönelmişler,dinamik mukayeseli üstünlüklere sahip olmak istedikleri alanlar için selektif bir uygulama içine girmişlerdir.

Bu bölümde başta GÜ'ler olmak üzere,dünyadaki teşvik veya subvansiyon uygulamaları ile ilgili özet bilgi arz edilerek dış ticaretin finansmanının bizzatihi kendisininde bir teşvik olduğu ortaya konmaya çalışılacaktır.

GÜ ve GOÜ'lerde uygulanan teşvik teknikleri,teşvik ve sübvansiyonlara GATT ve AB içerisinde getirilen mekanizma ortaya konularak,öncelikle ülkemiz ve diğer GOÜ'ler için yapılması gerekenler belirlemeye çalışılacaktır.

Konu iki aşamada ele alınacaktır.Birinci aşamada,ihracata uygulanan teşvik ve sübvansiyonlar,ikinci aşamada ise,ithalat yönetimi kapsamında korumacılık akımları incelenecektir.

B.İHRACATA UYGULANAN TEŞVİK VEYA SÜBVANSİYONLAR

Teşvik ve sübvansiyonlar;bir sektörel politika aracı olarak,bölgesel politika aracı olarak ve bir ihracatı geliştirme aracı olarak kullanılmaktadır.İncelemede ihracatı geliştirme aracı olarak teşviklere ağırlık verilecektir.

1.Teşvik (Subvansiyon)Tanımı

Sübvansiyon en basit tanımı ile bazı malların üreticilerine hükümetce yapılan ödeme (61),veya devlet tarafından açık veya gizli olarak yapılan ve mal veya hizmetin maliyetini düşüren bir ödeme,daha kapsamlı bir tanımla ise sübvansiyon,devlet ya da devlet kaynakları vasıtasıyla belirli bir işletmeyi veya üretimi ve/veya üretim yöntemini ya da üretim veya faaliyet konusunu etkilemek,üreticileri teşvik ve himaye etmek,rekabet gücünün artmasına katkıda bulunmak,kuruluş yerini etkilemek suretiyle belirli bir bölgenin gelişmesini sağlamak gibi amaçlarla,denk bir karşılık beklemeden her ne şekilde olursa olsun yapılan yardımlardır.(62)

Diğer bir tanımla sübvansiyon ; belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla,kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve gayri maddi destek,yardım ve özendirmeler yani kamu tarafından yapılan bir fon transferidir.

Teşvik tedbirleri kalkınma planlarında birer tavsiye demeti şeklinde yer alan özel sektörün yatırım üretim ve hizmet dalları ile bölgelere yönelten ve kanunlarla ihdas edilen özendirici,itici ve caydırıcı kaide ve vasıtaların tamamıdır.(63)

2.Teşvik Türleri

Sübvansiyonları;amaçlarına,veriliş şekillerine ve kapsamlarına göre sınıflandırmak olanaklıdır.

---

(61)Tamer İŞGÜDEN,Rona TURANLI ,a.g.e., s.337

(62)Barbaros İNECİ,*Avrupa Topluluğu ve Türkiye'de Sübvansiyonlar*, İSO Yayını,İstanbul,1993,s.4

(63)O.Orhan BALİ,*Yatırımların ve İhracatın Teşviki ve Kredilendirilmesi, Mevzuat ve Uygulama Esas ve Usulleri*,Ankara,1977,s.8.

a.Amaçlarına Göre

(1)Teşvik Sübvansiyonları

Belirli bir sektörde veya faaliyet kolunda faaliyette bulunan firmaların üretimlerini artırmalarını sağlamak veya riski yüksek ve büyük sermayeye gereksinme gösteren ve bu nedenle girişimciler için cazip görülmeyen alanlara firmaları cezbetmek amacıyla verilmektedir.

(2)İdame Sübvansiyonları

Verimli çalışmayan,bu nedenle de rekabet gücünü yitirmiş firmaların üretimde kalmalarını sağlamak için verilmektedir.Şirket kurtarma opersyonları,idame sübvansiyonlarına örnek verilebilir.

b.Veriliş Şekillerine Göre

(1)Nakdi Sübvansiyonlar

Belirli bir işletme veya işletme grubuna veya üretim sektörüne doğrudan bütçeden sağlanan parasal yardımlardır.Nakdi sübvansiyonların başlıca önemlileri; hibeler,primler,devletin şirketin sermayesine menkul değer satın alımı yoluyla iştiraki ve tarım sektöründeki müdahele alanlarıdır.

(2)Gayri Nakdi Sübvansiyonlar

Gayri nakdi sübvansiyonlar,devletin bütçe gelirlerinden vazgeçmek suretiyle sağladığı yardımlardır.Başlıcaları;devlet tarafından karşılıksız olarak veya piyasa koşullarına göre daha ucuza sağlanan mal ve hizmetler,vergi ertelemesi,vergi muafiyeti ve indirimleri,sosyal sigorta priminde indirim, iyileştirilmiş krediler ve devlet garanti ve kefaletidir.(64)

c.Kapsamlarına Göre

(1)İktisadi Teşvik Araçları

İktisadi teşvik araçları olarak;özel amortisman uygulamaları,Gelir ve Kurumlar Vergisi indirimi veya muafiyeti,ihracat kredi sigortası,ihracat vergi iadesi,indirimli navlun tarifeleri,yeni pazarlar elde etme ve bunlar hakkında düzenli bilgiler verme sayılabilir.

(2)Mali Teşvik Araçları

Mal teşvik araçları olarak;bina ve techizat yatırım sübvansiyonu,orta ve uzun vadeli düşük faizli yatırım kredileri,Merkez Bankasınca özel ve reeskont kredi faiz oranları uygulaması,faiz ve vergi iadeleri gümrük vergisini vadeli (taksitli) ödeme gümrük ve fon istisnaları ve bina vergisi istisnası sayılabilir.

(3)İdari ve Teknolojik Teşvik Araçları

İdari ve teknoloji teşvik araçları olarak;ARGE harcamaları, sübvansiyonu,lisans ve know-how alma kolaylıkları,yabancı teknik personel çalıştırma imkanı, firma adına verimlilik çalışmaları yapma ve mesleki gelişim proğramları sayılabilir.(65)

3.Teşvik Uygulamasının Nedenleri

a. Teşvik uygulamalarının temelinde GOÜ'lerde kamunun ekonomiye

---

(64)Barbaros İNECİ, a.g.e.,s.11

(65)Ekrem PAKDEMİRLİ,*Kalkınma Politikamız İçinde Teşvik ve Yönlendirme Politikaları*, 2.İktisat Kongresi Tebliğleri,Cilt.1,DPT.Yayını , Ankara,1981,s.43

müdahale ve yönlendirme ihtiyacı,GÜ'lerde ise bir sektöre veya ekonominin tümüne rekabet gücü kazandırma ve kazanılan rekabet gücünü sürdürme ihtiyacı yatmaktadır.

*b.*GOÜ'lerde pazar ekonomisinin kendi dinamiklerinin gerek kaynak dağılımını ve gerekse kaynakların etkin kullanımını düzenleyecek tarzda gelişmemesi.

*c.*Kalkınma sürecinde karşılaşılabilecek tüm girişim risklerinin azaltılması veya ortadan kaldırılması yoluyla iç fon kaynaklarını yatırımlara yöneltme ve bu konuda girişimcileri cesaretlendirme,

*d.*Yürürlükteki sanayileşme stratejisinin hedeflerine ulaştırılması için teşviklerin bir planlama aracı olarak kullanılması.

*e.*GOÜ'lerde iç ve dış kaynak imkanlarının kısıtlı olması, vasıflı iş gücü,kesintisiz ve yeterli enerji kaynaklarının sınırlı oluşu,ara ve yatırım malları arzındaki kısıtlar ve tasarrufların sermaye piyasasının sağlıklı bir şekilde besleyecek düzeye ulaşmaması.

*f.*Ülke içinde bölgeler arası gelişmişlik farkları bulunması nedeni ile,siyasi otoritenin bir sosyo-ekonomik politika aracı olarak kalkınmada öncelikli yöreler uygulaması.

*g.*Dünya ekonomisindeki konjoktürel dalgalanmalar,bunalım ve şokların iç ekonomide arızi krizlere yol açması.

*h.*GOÜ'lerde yüksek nüfus artışı nedeniyle iş gücü arzının hızlı gelişmesini karşılayacak istihdam politikaları uygulama gereği.

*i.*Ülke mallarına uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazandırma.

*j.*Dışarıdan ülkeye teknoloji transferinin lisans,know-how vb.zihinsel mülkiyet ve patent hakları nedeniyle pahalı bir işlem olması,teknoloji üreten ülkelerin teknoloji standartlaşmadan ürün devreleri yaklaşımı gereği yeni teknolojiyi,diğer ülkelere transfer etmemesi nedenleriyle yerel teknoloji zorunluluğu.

*k.*GOÜ'lerde deflasyonist politikaların maliyet enflasyonuna yol açmasını önleme gereğidir.

4.Teşviklerin Etkileri

a.Teşviklerin Olumlu Etkileri

Teşvik sisteminin gerek yatırım,gerek üretim ve gerekse ihracatta olumlu etki yaratması için,öncelikle uygulanacak teşvik sisteminin uygulanan sanayileşme stratejisi ile bu stratejiyi yöneltecek ekonomi politikaları ile uyumlu olması gerekmektedir.Sanayileşme stratejisi,ekonomi politikaları ve teşvik araçlarının uyumu için dikkate alınması gereken hususlar şunlardır;

*(1)*Teşvikler miktar olarak yeterli olmalıdır (Teşvik Esnekliği).

*(2)*Teşviklerin zamanlanması iyi yapılmalıdır.

*(3)*Teşvikler açık,anlaşılır ve uygulaması kolay olmalıdır.

*(4)*Teşvikler ekonomide rekabeti bozmayacak ölçüde kullanılmalıdır.

*(5)*Teşviklerin sonuçları prodüktivite ve amaçlanan hedefler yönünde sürekli ölçülmelidir.

*(6)*Teşvik sistemi sanayileşme stratejisi açısından selektif, sektörel bazda ise nötral (yansız tutum) olmalıdır.

*(7)*Sübvansiyon-damping eşiğine özen gösterilmelidir.

*(8)*Teşvikler dinamik üstünlükler modeli ile uyumlu olmalıdır.

*(9)*Teşvikler kullanıldığı amaçlarla uyumlu olmalıdır.

*(10)*Teşvikler maliyet ve riskleri telafi edici oranda değil,bunları karşılayacak oranda uygulanmalıdır.

b.Teşviklerin Olumsuz Etkileri

*(1)*Uluslararası iş bölümünün bozulmasına neden olmaktadır.

*(2)*Sübvansiyonlar uygulandığı sektör veya firmaya gelir aktarımı anlamına gelmekte,bu da kaynak dağılımını bozmakta ve refah kaybına yol açmaktadır.

*(3)*Dünya ölçeğinde işlem gören bir malın ihracatına uygulanan sübvansiyon,söz konusu ürünün dünya piyasalarındaki fiyatını düşürerek sübvanse eden ülkenin ticaret haddini kötüleştirmektedir.

*(4)*Sübvanse edilmiş ihracatın ithalatcı ülkeler üzerindeki etkileri;

*(a)*Gerçekte rekabet gücü olmayan ürünler,rekabet gücü olan diğer ülke ürünlerinin pazar payını almakta,söz konusu ürünün fiyatı ve üretimi ithalatçı ülkede düşmekte,dış alım ise artmaktadır.Bu durumda ithalatçı ülke üreticilerinin kendi devletlerinden korumacılık veya benzeri sübvansiyonların uygulanması talebi ile sonuçlanmaktadır.

*(b)*İhracatcı,ihracatını sübvanse eden ülkeden ithalatcı ülkeye gelir transferine neden olmaktadır.

*(c)*İhracatını sübvanse eden ülkelerdeki diğer vergi mükellefleri uygulanan sübvansiyon oranı kadar ilave bir vergi yükümlülüğüne girmektedirler.

*(d)*GOÜ'lerde yatırım teşvikleri-özellikle kalkınmada öncelikli yörelere tanınan teşvikler-çoğunlukla ekonomi dışı olanlara yönelmektedir.

*(e)*GOÜ'lerde teşvik kaynakları genelde bütçe gelirleri,tasarruflar gibi sağlam ve sağlıklı kaynaklara dayanmamakta,çoğunlukla merkez bankalarının açık piyasa işlemleri yoluyla teşvik kaynakları yaratılmakta,bu durumda iç ve dış borçlanma ile borçların şişmesine,dolayısıyla gerek milli bütçenin ve gerekse ödemeler bilançosunun açık vermesine yol açmakta,sonuçta iç piyasada enflastyonist baskının şiddetlenmesine neden olmaktadır.

5.GATT'IN ve Avrupa Birliği'nin Sübvansiyonlarla İlgili Tutumu

a.GATT' 'ın Sübvansiyonlarla İlgili Tutumu

GATT antlaşması.sübvansiyonların uluslararası serbet ticaret ilkeleri ile uyumunun sağlanması,serbest ticarete olumsuz etkileri olan sübvansiyonlara karşı telafi edici vergi uygulaması ve diğer koruma tedbirlerinin alınmasını öngörmektedir.Sübvansiyonlar ile ilgili kurallar GATT antlaşmasının VI, XVI ve XXIII. maddelerinde düzenlenmiştir.

*6.Madde;*Dolaylı ve dolaysız,imalat,üretim veya bu malların ihracatına verildiği belirlenen yardım ve ayrıcalıkların olumsuz etkisini gidermek için telafi edici vergi uygulamasına izin vermektedir(66).Sübvanse edilmiş ürünlerin ithalatının yerli sanayide maddi zarara yol açmış olması veya maddi zarar tehdinin bulunması ve telafi edici

---

(66)IGEME,*Avrupa Topluluğu'nda Uygulanan Devlet Yardımları,Teşvikler ve Türkiye İle Mukayeseli İncelenmesi*,Ankara,1993,s.23

verginin sübvansiyon miktarından fazla olması şartı getirilmiştir.Bu maddeye atfen Uruguay Round'da ***Anti Damping Antlaşması*** düzenlenmiştir.

16.Madde;Üye ülkelerin uluslararası ticaret üzerinde bir malın ihracatını artırmak veya ithalatını kısıtlamak şeklinde doğrudan yada dolaylı etkisi olan tüm yardım planları için.***GATT Konseyine bildirimde bulunma yükümlülüğü*** getirilmiştir.Ciddi bir ön yargı durumunda ilgili taraflar arasında bir ***danışma mekanizması*** oluşturularak konsültasyon yapılmasını ve ilksel ürün ihracatında sübvansiyonlardan kaçınılmasını,sübvanse edilmişse,sübvanse eden tarafın ilgili ürünle ilgili dünya ticaretindeki payını artırma ile sonuçlanacak şekilde yapılmamasını öngörmektedir.

İhracatı yapılan ürünlerin sübvansiyonunu yapan ülkenin yerli pazarında benzer ürünler için alınan fiyatla mukayeseli olmayacak şekilde düşük bir fiyatla satılmaları,bu ürünlerin ihracatının sübvanse edilmiş olduğunu göstermektedir.(67)

23.Madde ise prensip olarak,eğer taraf bir ülke kuraları ihlal eder,uygulamazsa diğer üyelerin ***karşı tedbir alabilme***lerine imkan sağlamaktadır.

Görüldüğü üzere GATT,ilksel ürün ihraç ve ithalatına sübvansiyon uygulamasını kesin kez yasaklamamakta,diğer ürün ihracı ve ithalatına uygulanacak sübvansiyonları ise prensip olarak yasaklamaktadır.

Anılan bu maddeleri ortak bir yoruma kavuşturmak için Tokyo Round'da sübvansiyon kodu kabul edilmiştir.Uruguay Round Tek Taraflı Ticaret Müzakerelerinin sonuçlarını içeren senedin kapsamındaki ***Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması*** Tokyo Round'da kabul edilen sübvansiyon kodunu temel almakta,farklı olarak ***spesifik sübvansiyon***(sadece,sübvansiyonu veren makamın kazai yetki alanındaki bir firmaya,sanayiye veya firma ve sanayi guruplarına sağlanan sübvansiyon) kavramını getirmektedir.Anlaşmada belirtilen disiplinlerin yanlızca spesifik sübvansiyonlara uygulanması öngörülmektedir.

Anlaşmada sübvansiyonlar;(ABD'nin kabul edilen önerisi ile)üç kategori-den oluşan bir ***trafik lambası*** demeti oluşturmaktadır.

(1)Yasaklanan Sübvansiyonlar(Kırmızı Işık Sübvansiyonları)

(a)İhracat performansı şartına bağlı olanlar.

(b)İthalat yerine yerli yerli malı kullanımı şartına bağlı olanlar.

Uygulanan sübvansiyon yasaklanmış sübvansiyon kapsamında ise, belirli bir süre içinde sübvansiyon uygulamasına son verilmesi istenmekte,bu süre içinde sübvansiyon uygulanmasına son verilmediği takdirde ise şikayetci tarafın önlem almasına olanak tanınmaktadır.

(2)Karşı Tedbir Alınabilen Sübvansiyonlar (Sarı Işık Sübvansiyonları)

Anlaşma,hiç bir akit tarafın öteki taraf ülkelerinin çıkarlarına zarar verebilecek sübvansiyon uygulanmamasını öngörmektedir.Herhangi bir ürün için uygulanan sübvansiyon oranı,mal değerinin % 5'ini geçtiği takdirde ***ciddi zarar*** söz konusu olmaktadır(68).Böyle durumlarda,söz konusu sübvansiyonun şikayetci ülkenin yerli sana-

---

(67)Barbaros İNECİ, a.g.e.,s.52

(68)HDTM,***Uruguay Round Çok Taraflı Ticaret Müzakerelerinin Sonuçlarını İçeren Nihai Senet*** Hakkında Özet Not.

yisine zarar verip vermediğinin ispatlanması sorumluluğu sübvansiyonu uygulayan ülkeye ait olmaktadır.

(3)Karşı Tedbir Alınmasını Gerektirmeyen Sübvansiyonlar(Yeşil Işık Sübvansiyonları)

ARGE,geri kalmış bölgelerin desteklenmesi,çevre koruma amaçlı sübvansiyonlar yeşil ışık sübvansiyonu olarak kabul edilmektedir.

Aynı anlaşmasının telafi edici önlemlerle ilgili düzenlenmeleri ise şu şekildedir;

-Anlaşma telafi edici önlemlerin alınmasını ulusal makamların yaptığı soruşturmaları tarafların bilgi ve görüşlerine sunmalarını sağlayacak şekilde disiplin altına almaktadır.

-Sübvansiyon oranı % 1'in altındaysa veya sübvansiyon nedeni ile uğranacak zarar önemsizse soruşturma derhal sona erdirilecektir.

-Soruşturmalar istisnai durumlar hariç bir yıl içinde tamamlanacak,soruşturma süresi hiç bir şekilde 18 ayı geçmeyecektir.

-Telafi edici vergilerin süresi sübvansiyonun devamı veya yeniden sübvansiyona başvurma olasılığı dışında azami 5 yıl olacaktır.

-Yıllık geliri kişi başına 1000 doların altında olan GOÜ'ler,GATT'ın yerini alacak Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organisation-WTO)'nü kuran anlaşmanın yürürlüğe girmesinden itibaren 8 yıl süre ile,yasaklanan ihracat sübvansiyonu kapsamı dışında tutulmuştur.Diğer sübvansiyonlarla ilgili olarak belli zaman için muafiyet tanınmıştır.

-Ayrıca bazı GOÜ'lerden yapılan ithalatta sübvansiyon oranı % 3'ü, diğer GOÜ'lerden yapılan ithalatta ise % 2'yi geçmedikce ya da sübvansiyon içeren ithalat,toplam ithalatın % 4'ünü aşmadıkca GOÜ'lerden yapılan ithalat aleyhine açılan telafi edici vergi soruşturmaları durdurulacaktır.

-Eski Doğu Bloku ülkeleri için de, yasaklanmış sübvansiyonların kaldırılması için,anlaşmanın yürürlüğe girilmesinden itibaren 7 yıllık bir süre tanınmıştır.

-GATT Uruguay Raund'da teşviklerle ilgili üzerinde uzlaşılan diğer konular ise şu noktalarda toplanmaktadır;

-Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasında,akit tarafların ödeme dengesi açıklarını gidermek için miktar kısıtlamaları yerine,ithalatta borç ve teminat gibi fiat esaslı önlemlere öncelik vermesi,tarım anlaşmasında;GOÜ'lerde iç subvansiyonların 6 aylık bir zaman zarfında % 20 oranında,GOÜ'lerin ise 10 yıl içinde % 13.33 oranında azaltmaları,yapılan sübvansiyonun söz konusu ürünün üretim değerinin GOÜ'lerde % 5'ini, GOÜ'lerde ise % 10'unu geçmemesi.

-Tarım ürünü ihracat sübvansiyonlarında,GÜ'lerde bütçe harcamaları ve sübvansiyonlu ihracat hacmi 1993-1999 döneminde sırasıyla % 36 ve % 21 oranında,GOÜ'lerde ise 10 yıl içinde % 24 ve % 14 oranlarında indirime tabi tutulması.

-En az Gelişmiş ülkeler ile net gıda ithalatcısı GOÜ'lerin yukarıda arz edilen hükümlerden olumsuz etkilenmemesi için bu ülkelere IMF ve IBRD tarafından hibe şeklinde temel gıda ürünü ve tarımsal kalkınma fonları temini.

b.Avrupa Birliğiğnin Sübvansiyonlar ile İlgili Tutumu

Avrupa Birliğinin sübvansiyonlara yaklaşımı GATT kuralları ile büyük ölçüde paralellik göstermektedir. Topluluk her türlü devlet yardımının komisyon tarafından sıkı bir şekilde izlenmesi ve kontrolün sağlanması ilkesini kabul etmiş ve Topluluk anlaşmasının 92 ve 93'ncü maddeleri ile sübvan-siyonların yasal çerçevesi çizilmiştir.

Madde 92/1;Devlet yardımlarının (anlaşmada) aksi öngörülmedikçe,ortak pazar düzeni ile bağdaşmaları prensibini getirmiştir.Devlet yardımı (sübvansiyon)sayılan fiiller için şu üç şartın oluşması gerekmektedir;

-Bir üye devlet tarafından veya hangi tarzda olursa olsun devlet kaynakları vasıtası ile tahsis edilmiş ise,

-Belirli işletmeleri veya belirli ürünlerin üretimini daha üstün duruma sokarak rekabeti bozmuş veya bozma tehlikesi yaratmış ise ve ülkeler arası ticareti etkilemiş ise.

Topluluk antlaşmasında bu maddenin yer almasının nedeni,yıkılan gümrük duvarlarının yerine sübvansiyon gibi bir tarife dışı engelin alınmasının önlemeye yöneliktir.

Madde 92/2 ; Mdde 92/1 kapsamına girmeyen istisnaları belirlemiştir.Buna göre;sosyal karakterli yardımlar,doğal felaketler veya olağan üstü haller sonucu yapılan yardımlar,ayrıca ilgili anlaşma maddelerine yollamada bulunarak tarım (Md.42),taşımacılık (Md.77,80-85),kamu işletmeleri (Md.90) ve devlet güvenliği istisnai hususlara tabi tutulmuştur

Madde 92/3;Bu madde,Komisyonun iznine bağlı olarak yapılacak devlet yardımlarını kapsamaktadır.Bu tip yardımlarda rekabeti bozucu etki dikkate alınmamaktadır.Komisyonun iznine tabi yardımlar şunlardır;

-Yaşam standartlarının anormal ölçülerde düşük olduğu veya ciddi boyutlarda işsizliğin bulunduğu bölgelerin ekonomik kalkınması için yapılan yardımlar,

-Avrupa'nın ortak menfaati için önemli projelerin gerçekleştirilmesi ve bir üye devletin ekonomik hayatındaki ciddi bir aksaklığın giderilmesi maksadıyla yapılan yardımlar,

-Komisyon tasarısı üzerine Konseyin belirleyeceği yardımlar.

Bu maddeden ihracat teşvikleri için kesinlikle yararlanma olanağı yoktur.

Madde 93/3;Komisyonun yardım yapılmasına veya mevcut yardımlarının değiştirilmesine yönelik projelere zamanında görüşünü bildirmesine olanak verecek şekilde haberdar edilmesini (***ön bildirim***) öngörmektedir.

Komisyon görüşü alınmadan hiç bir devlet yardımı uygulamaya konulamamaktadır.Bu madde ön bildirimin yanında yardımlar ile ilgili sürekli bir gözetimi işlevini komisyona yüklemektedir.

Birlik içinde yürürlükte olan yardım prosedürü Tablo-8 'de görülmektedir.

6.Seçilmiş Gelişmiş ve Gelişmekte Olan Ülkelerde Sübvansiyon Uygulamaları

a.Gelişmiş Ülke Uygulamaları

(1)Avrupa Birliğinde Teşvik Uygulamaları

(a)Avrupa Birliğinde Yardımlar

Avrupa Birliğinde uygulanan yardımlar;A,B,C ve D grubu yardımlar olmak üzere dört şekilde düzenlenmektedir.Bunlar (69);

---

(69)İgeme, a.g.e., s.27

(I)A Grubu Yardımlar(Nakdi Yardımlar ve Belirli Vergi İndirimleri)

Toplulukta sıklıkla uygulanan yardım şeklidir.Almanya dışında diğer Topluluk üyeleri nakdi yardımları vergi indirimine tercih etmektedirler.Bunun nedeni vergi indirimlerinin uzun bir yasal prosedür gerektirmesidir.

Nakdi yardımlar A1 ve A2 olmak üzere iki dilime ayrılırlar.A1 bütçeden işletmelere doğrudan yapılan yardım ödemelerini kapsar.Bunlar AR-GE faaliyetlerinin finansmanı ve vergi ödenebilmesi için verilen krediler gibi amaçlarla kullanılmaktadır.A2 yardımlar ise,bütçeden yapılan dolaylı yardımlar olup vergi indirimini veya muafiyeti veya sosyal sigorta primlerinde indirim şeklinde nakit verilmeden sağlanmaktadır.Bu tip yardımların nasıl verileceği,hangi sektörlere verileceği ve vergi kolaylıklarının ne tür vergileri kapsayacağı Topluluk Anlaşması ile belirli kurallara bağlanmadığından,bu tip yardımların uygulanması tamamen üye devletlerin yorumuna bırakılmakta, bu durumda gizli devlet yardımlarını ortaya çıkarmaktadır.

Bu grup yardımlarda amaç,rekabeti artırmak ve maliyeti düşürmektir.

(II)B Grubu Yardımlar(Devletin Şirket Öz Sermayesine Hisse Senedi Yoluyla Katılımı)

Bu grup yardımlarda devlet kamu veya özel kuruluşlarının çıkarmış oldukları hisse senetlerini normal piyasa koşullarında ve normal piyasa fiyatları üzerinden satın almaktadır.Bunun anlamı;kamu kuruluşları için sermaye artırımı anlamına gelmektedir.

Bu grup yardımlarda,A grubu yardımlarda olduğu gibi nakit yardımı bazında ele alınabilir.Burada da devlet,işletmelere dolaylı yoldan finansman kaynağı aktarımında bulunmaktadır.

Bu grup yardımlar;özelleştirme sürecindeki Yunanistan, Fransa,İspanya ve İngiltere gibi Topluluk üyelerinde büyük ölçüde kullanıl-mamaktadır.Diğer ülkelerde ise bu grup yardımların kullanımı oldukca yaygındır.Örneğin Portekiz'de bu grup yardımlar tüm sanayi yardımlarının % 50'sinden fazlasını oluşturmaktadır.

(III)C Grubu Yardımlar(İyileştirilmiş Krediler)

Bu tür yardımlar borç alınan sermayenin kullanımı sırasında faiz ödenmemesine dayanır.Kaynağın,üretim faaliyetinin kar getirmeye başlamasından itibaren kamuya geri döneceği anlamına gelmektedir.Bu grup yardımlarda iki yöntem kullanılmaktadır.

*C1 Ucuz Kredi Yöntemi;*Özel ve kamu kaynaklarından devlet garantisi ile kredi kullandırılmakta,özel ve kamu kaynakları projelere aktarılmaktadır.

*C2 Kredi Ertelemesi Yöntemi;*Proje başarıya ulaşıncaya kadar vergiler ertelenmektedir.Alınan kredilerin faiz oranları hükümet tasarrufunda olduğu için hükümetlere önemli bir insiyatif sağlamaktadır.

C grubu yardımlar,faiz ve vergi kolaylıklarını kapsamaktadır.Danimarka,Fransa ve Lüksemburg'da önemli ölçülerde kullanılan bu yardım grubu diğer üyelerce bütçeye getirdiği ilave yük nedeniyle tercih edilmemektedir.

*(III)D Grubu Yardımlar (Devlet Garantileri)*Bu grup yardımların amaçları;ticaret ve ihracatı desteklemek,şirket kurtarma operasyonlarına yardımcı olmak ve KOBİ 'lerin gelişmesine katkıda bulunmak ve desteklemektir.D grubu yardımlar Fransa,Yunanistan ve Belçika'da kullanılmaktadır(70).Bu yardım grubu,devlet müdahalesi

---

(70)İGEME, a.g.e.,s.28

biçiminde yapıldığı için devlet yardımları içinde öz sermayeye hisse senedi yoluyla katılımla birlikte en belirsiz olanıdır.

Avrupa Topluluğunda 1200'ün üstünde sübvansiyon türü uygulanmaktaysa da bunlardan ancak 23 çeşit sübvansiyon fark edilebilmektedir.

Bu inceleme sonucunda Avrupa Birliğinde uygulanan sübvansiyonlar iki temel başlık altında toplanabilir.Bunlar;

-Doğrudan Nakdi Yardımlar(Hardware Teşvikler)Bunlara ilişkin teşvik araçları;yatırım sübvansiyonları,KOBİ'lere büyüme yardımı, yeni yaratılan istihdam primi,doğal afet garantisi ihracat kredisi ve sübvansiyonu,özel koşullu krediler,üretim girdi sübvansiyonu, enerji sübvansiyonu, navlun sübvansiyonu,çevre kirliliği ile mücadele sübvansiyonu,makina farkı sübvansiyonu ve kredi borcunu erteleme veya iptali gibi araçlar sayılabilir.

-Gayri Nakdi Yardımlar(Soft Ware Teşvikler)Pazar bilgisi sağlama, ihracat sigortası,AR-GE sübvansiyonu, % 100 amortisman olanağı,kurumlar vergisi indirimi veya muafiyeti,yerel vergi muafiyeti,vergi bağışıklığı ve KDV oranı indirimleri sayılabilir.

(b)Avrupa Birliğinde Uygulanan İhracat Teşvikleri

(I)İhracat Kredileri ve Faiz Sübvansiyonu

-Kısa,orta ve uzun vadeli ihracat kredileri (sevk öncesi ve sonrası krediler)

-Alıcı kredileri,

-Satıcı kredileri,

-Dövizli kredilerde kur garantisi ile sağlanan faiz sübvansiyonu,

-Yabancı rakiplerle aynı koşulları sağlamaya yönelik faiz sübvansiyonu

-KOBİ'lere yönelik özel koşullu krediler,

(II)İhracat Kredi Sigortası ve Garanti Proğramları;

-Kısa vadeli proğramlar,

-Uzun vadeli dış yatırımlarda,politik risklere karşı spesifik ihracat kredi sigortası,

-Ürüne göre değişen sigorta proğramları(yatırım malları,tüketim malları vb.),

-İhracatta kur garantisi,

-Üretimde girdi fiyat sigortası,

-Dış ihaleler için bankalara verilen teminatların sigorta-lanması,

-Prefinansman ve ihracat kredilerinin geri ödenmesinde garanti,

-Alıcı kredilerinde garanti,

-Yurt dışı tanıtım,fuar,piayasa araştırması,reklam, ofis,dağıtım şebekesi ve servisleri vb.faaliyetlere yönelik sigorta.

(III)Vergi İstisnaları;

-KDV istisnası

-İthal girdilerine vergi muafiyeti veya iadesi

(IV)Diğer Teşvik Araçları;

Pazarlama ve dış tanıtım desteği OECD verilerine göre AT ülkelerinde devlet yardımları içinde ihracat teşviklerinin payı (1981-1988 yılları için) Tablo-9'dan da görüleceği üzere devlet yardımları içinde ihracatına en fazla sübvansiyonu

Yunanistan (%29) ve İrlanda (%28) uygulamaktadır.Topluluk ortalaması ise % 6 dır.

İhracat sübvansiyonları,Topluluk ortak tarım politikasının önemli bir aracı olup, 1988'de toplam ihracat sübvansiyonu 8.257 Milyon ECU'ya yükselmiştir.(71)

Avrupa Birliğinde teşvik türlerinin son yıllarda doğrudan yardım gibi daha saydam yardım şekillerinden,AR-GE ve İnovasyon,genel yatırım teşvikleri gibi daha az saydam,amacı gizlenebilen yardım şekillerine kaydığı görülmektedir.(72)

(2)ABD'de Teşvik Uygulamaları

ABD hem teşvik ve hemde korumacılık kavramları genel felsefe itibarı ile ekonomide yer almayan kavramlardır.(73)

ABD'de,Almanya ve Japonya gibi tek merkezden yönlendiri-len,istikrarlı ve organize teşvik uygulamaları ya da genel anlamda sanayi politikaları mevcut değildir.Ancak,değişik kuruluşların federal bakanlıklar ve eyaletler düzeyinde,belli sanayileri kurmaya ve ortaya çıkarmaya dönük karar ve çabaları, fiilen teşvikci ve korumacı bir sanayi politikası oluşturmuştur.(74)

ABD'ni teşvik uygulamasına yönelten etkenler;ABD pazarına yönelik ihracatta bulunan ülkelerin ihracatlarına yoğun teşvik uygulamaları nedeniyle haksız rekabetin önlenmesi ve yerel üreticilerin korunması gereği ve Amerikan ihraç ürünlerinin yapısıdır.ABD ihraç ürünlerinin yüksek teknoloji içermesi ve bu ürünlerin alıcısı durumundaki ithalatçı ülkelerin finansman yetersizliklerinden dolayı bu ülkelere krediler açmak ve uygun koşullu ödeme planları sunma zorunluluğu devlet yardımlarını zorunlu kılmıştır.

ABD dış ticaret politikası önlemleri ile korunan hayati sanayiler sırasıyla;textil ve giyim,lastik dışı olmayan ayakkabı sanayi,çelik sanayi,otomobil,makina aletleri ve renkli televizyon sanayi gibi yüksek emek yoğunluklu sanayilerdir.

ABD teşvik sistemi iki bölümden oluşmaktadır.Bunlar;Federal Teşvikler ve Eyalet Teşvikleridir.

Federal Teşviklerin temel aracı vergi politikalarıdır.Federal düzeydeki vergi teşvikleri belli sektörleri yada firmaları değil,tüm özel sektörü yatırıma özendirmeyi amaçlamaktadır.Federal düzeydeki teşvikler selektif değil genel mahiyetteki teşviklerdir.Eyalet teşvikleri ise daha spesifiktir.

Diğer bir federal teşvik aracı ise federal kredi proğramlarıdır.1953'te kurulan Küçük İşletmeler Kurumu(SBA),küçük işletmelere ticari bankalardan aldıkları kredilere ana para ve faiz olarak % 90 ödeme garantisi vermektedir.

ABD Eximbank'ı;ihracatcıya orta ve uzun vadeli kredi,doğrudan borç,borç garantisi ve sigorta yoluyla da yatırım malı ihracatının finansmanında önemli rol oyna-

---

(71)Ömer POLAT, ***Avrupa Topluluğu'nun Dış Ticaret Politikası'nın Değer lendirilmesi,***İKV.Yayını No:110,İstanbul,1992,s.64

(72)Okan H.AKTAN,***GATT ve AT Mevzuatı Karşısında Türkiye'nin İhracatı Teşvik Politikası:Geçmiş ve Geleceği,*** 3.İzmir İktisat Kongresi'ne Sunulan Tebliğ,DPT Yayını,Ankara,1993,s.17

(73)Arif ESİN,***Dünyada ve Türkiye'de İhracat Teşvikleri,*** İKV Yayını, İstanbul,1991,s.66

(74)Erdoğan ALKIN ve Arif ESİN,***Sanayileşmede Teşvik Sistemleri,*** TUSİAD Yayını,İstanbul,1990,s.33-52

maktadır. ABD Eximbank piyasa faiz oranı altında bir faizle sağladığı düşük faizli krediler ile ABD ihracatının yaklaşik % 40'ını finanse etmektedir. Zenginler kulübünün (ABD, Kanada, İtalya, Fransa, İngiltere, Almanya, Japonya) İhracatcılara bu yolla sağladığı sübvansiyonun tutarının 1.5 ile 3 Milyar arasında bir meblağa ulaştığı hesaplanmıştır.(75)

Savunma Bakanlığı da bir federal teşvik kurumu olarak yüksek teknoloji ürünlerinin alıcısı durumunda olup hem alıcı olarak ve hemde sağladığı araştırma fonları yoluyla doğrudan teşvikler sağlamaktadır.

Eyalet teşvikleri ise;eyalete büyük çaplı yatırım çekmeyi amaçlamaktadır. Kullanılan teşvik araçları;vergi indirimi, ucuz kredi, kamu arazilerinin parasız tahsisi ve işçi yetiştirme fonlarıdır. Eyalet düzeyindeki teşvik proğramları;

-Yatırım ve maliyet teşvikleri; vergisel teşvikleri öngörmektedir,

-Alt yapı ve şehirleşme proğramları; bu yöntemle yatırımlar için alt yapı oluşturma amaçlanmaktadır,

-Eyalet ve özel sektör ortak girişimleri; bu yöntemle ileri teknoloji firmaları kurma amaçlanmaktadır.

ABD'de uygulanan yatırım teşviklerinde;enerji üretimi yatırımlarına, ihracatta dış ticaret sermaye şirketlerine öncelik verilmektedir. ABD'de ayrıca sermaye piyasası enstrümanlarına da vergisel teşvik uygulanmaktadır.(76)

(3)Japonya'da Teşvik Uygulaması

Japonya'da teşvikler uzun vadeli ve temel ilkelere dayalı biçimde sürdürülmektedir. Temel ilkeler arasında;sürekli ve sürdürülebilir bir ekonomik büyüme gerçekleştirilmesi, istihtam, teknolojik gelişme ve büyüme engellerinin ortadan kaldırılması bulunmaktadır. Japonya 1990 'lı yılların başında yüksek teknolojili mal üretimi ve dış satımına dönük geleneksel özendirmelerini, enerji kaynaklarının rasyonelleştirilmesi ve Japon dış yatırımlarına kaydırmıştır. Ayrıca araştırma masraflarındaki artışın % 20'si kadar kar tutarının vergi dışı tutulması ve yüksek teknoloji alanlarındaki yatırımlar için yatırım indirimi uygulaması araçlarıda kullanılmaktadır. Enerji tasarrufuna yönelik yatırımlara arsa temini ve sanayi kuruluşlarının belli bölgelere taşınmasına da teşvikler sağlanmaktadır.(77)Enerji tasarrufuna yönelik yatırımların özel amortisman oranları uygulaması, AR-GE ve yüksek teknoloji yatırımları için vergi kredilendirilmesi, fabrikaların endüstriyel alanlara taşınması için ihtiyaç duyulan kredinin % 50'si oranında kredilendirme, yer değiştirmede arsa bedelinin en çok % 80'i oranında peşin fon sağlanması, yabancı sermaye yatırımlarını teşvik amacıyla, uzun vadeli düşük faizli finansman temini, özel konuma sahip endüstriler için ucuz kredi sağlanması başlıca yatırım sübvansiyonlarına örnek teşkil etmektedir.(78)

---

(75)Dominik SALVATORE, ***International Economics***, Second Ed. Macmilan pub. Co., 1987, s.224

(76)Oktay GÜVEMLİ, ***Türkiye'de Yatırımların Özendirilmesindeki Gelişmeler.*** 3.İzmir İktisat Kongresi'ne Sunulan Tebliğ, DPT Yayını, Ankara, 1993, s.60-67

(77)Oktay GÜVEMLİ, age, s.64

(78)DPT, ***Yatırımları Teşvik Ugulamaları,*** 6.Plan O.İ.K Raporu, Ankara, 1989, s.125-126

Japonya'da ihracat teşviklerininde kredi,garanti ve finansman işlemleri tamamen kamu kuruluşlarınca yürütülmekte olup katı bir merkeziyetci teşvik sistemi uygulanmaktadır.İhracat teşvikleri arasında ucuzlatılmış kredi olanağı önemli yer tutmaktadır.Uygulanan sübvansiyonlarda 1978 OECD uzlaşması ile varılan minumum faiz oranları aşılmamaktadır.(79)Ticari bankaların dış ticaret finansman işlemlerinin tümü kamu tarafından finanse edilmektedir.İhracat kredi sigortası,İhracat Kredi Sigortaları Dairesi,finansman işlemi ve garantiler ise Eximbank tarafından yürütülmektedir.

b.GOÜ Teşvik Uygulamaları

(1)Türkiye'de Uygulanan Teşvikler

Türkiye'de genel teşvik sistemi;genel ve özel hedefleri olan kısa, orta ve uzun vadeli araçlardan ve bunların uygulamalarından oluşan nisbeten karmaşık bir görünüm arz etmektedir.Ayrıca teşvik mevzuatının yaklaşık her yıl değişirilmesi,mevzuatın anlaşılması ve mevzuata uyumda güçlük göstermektedir.

Türkiye'de mevcut sistemin temeli,24 Ocak 1980 Kararları ile dışa açık sanayileşme stratejisine geçişle atılmıştır.1980 öncesinde ise koruma politikaları,teşvik politikası aracı olarak kullanılmıştır.

Türkiye 1985 'de GATT sübvansiyonuna katılması sonucu,1987 'den itibaren mali teşvik araçlarının toplam teşvik araçları arasındaki önemi gittikçe azalmaya başlamıştır.Türk Eximbank'ın kurulması ile birlikte de ihracatta kredi teşvikleri gündeme gelmiştir.

(a)Yatırım Teşvikleri

Türkiye'de mevcut yatırım teşvikleri 13 Ocak 1995 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanan ***Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar*** 'a göre yürütülmektedir.Bu karara göre Türkiye kalkınmışlık bakımından üç bölgeye ayrılmış (Gelişmiş Yöreler,Normal Yöreler ve Kalkınmada Öncelikli Yöreler),bu yöreler için farklı oranlarda ve değişik teşvik tedbirleri getirilmiştir.Organize Sanayi Bölgeleri'nin bulunduğu normal yöreler ***sanayi kuşağı*** olarak tanımlanmıştır.Yatırım teşviklerinden istifade için; HDTM 'den teşvik izni ve belgesi alma zorunluluğu,yatırım teşviki için uygulanacak projede asgari sabit sermaye sınırı (Kalkınmada Öncelikli Yöreler için 6 Milyar TL.,diğer yörelerde yapılacak yatırımlar için 10 Milyar TL.)ve Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu'na irat kaydedilmek üzere teşvik fonu yatırma mecburiyeti (Kalkınmada Öncelikli Yöreler ve Sanayi Kuşaklarında yatırımı için 25 Milyon TL.,diğer yörelerde yapılacak yatırımlar için 50 Milyon TL.) bulunmaktadır.Türkiye'de Kullanılan Başlıca Yatırım Teşvik Araçları Şunlardır;

-Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti;Teşvik Belgesi kapsamında ithal edilecek yatırım malı,ham madde,ara malı ve işletme malzemeleri Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu'ndan muaf tutulmuştur.Ancak Teşvik Belgesi kapsamında muafiyetle ithali uygun görülen mallar için malın CIF bedeli üzerinden dört değişik oranda (% 20,% 18,%10 ve % 5) Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonunun TCMB'daki fon hesabına irad kaydedilmek üzere yatırılmaktadır.

-Yatırım İndirimi;yatırım teşvik kararında teşvik belgeli yatırımlara asgari yatırım indirim oranı,öncelikli sektörler ve kalkınmada öncelikli yörelerde yapılacak yatırımlara azami indirim oranı uygulanması öngörülmüştür.

---

(79)Arif ESİN,a.g.e,s.61

-Makina ve Techizat Alımlarında KDV.Desteği; teşvik belgeli yatırımlarda kullanılacak yerli makina ve techizat alımlarında,bu makina ve techizatın KDV.'lerine 10 puan ilave edilerek tesbit edilen meblağın fon kaynaklarından yatırımcılara ödemesini öngörmektedir.Bu destek,uluslararası ihale neticesi yapılan teşvik belgeli yatırımlarda, ihalenin yerli firmada kalması halinde,yatırımcı firma yerine ihaleyi kazanan yerli firmalara ödenmektedir.(Md.12)

-Dış Kredi Teminat Mektubu Masraflarına Katkı;Türkiye'de döviz kazandırıcı yatırım yapan,mal üreten müteşebbüslerin faaliyetlerine dönük kendi imkanları ile temin ettikleri dış krediye kamu bankaları aracılığı ile verecekleri teminat mektubu masraflarının % 50'si HDTM'ce çıkarılacak tebliğ ile belirlenecek esaslar çerçevesinde fondan karşılanmaktadır.(Md.11)

-Arsa Sağlanması;kalkınmada öncelikli yörelerde ve sanayi kuşaklarında yapılacak teşvik belgeli yatırımlarda,yatırımcıların arsa talepleri öncelikle Arsa Ofisi Genel Müdürlüğü'nün stok arazileri veya sağlayacağı arazilerden karşılanmaktadır.(Md.13)

-Kalite ve Standart Sağlanması;yatırımcı firmalar,TSE ve İSO normlarına uygun olarak Kalite ve Standart Belgesi verilmek üzere TSE tarafından yapılan hizmet karşılığı bedelin tamamı fondan karşılanmaktadır.

-Enerji Desteği;Kalkınmada öncelikli yörelere yapılacak teşvik belgeli komple yeni yatırımların ilk 5 yılındaki elektrik enerjisi tüketiminin % 25'lik kısmı Fon kaynaklarından karşılanmaktadır.(Md.14)

-AR-GE Yatırımları Desteği;AR-GE projelerinin alet,techizat ve yazılım giderlerinin % 50'si fon kaynaklarından karşılanmakta,ayrıca proje ile ilgili işletme mal ve sarf malzemelerinin ithalatına fon muafiyeti tanınmaktadır.(Md.10)

-Çevre Korumaya Yönelik Yatırımlara Destek; çevre korumaya yönelik yatırımların toplam sabit yatırım tutarının % 50'si oranında fon kaynaklardan kredi sağlanmaktadır.

-Yöresel El Sanatlarının Desteklenmesi;Yöresel el sanatlarının korunması,geliştirilmesi ve bu alanlarda istihdam artırıcı ve döviz kazandırıcı faaliyetleri desteklemek amacıyla yapılacak yatırım tutarının % 25'i fon kaynaklardan kredilendirilmektedir.

-Küçük Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) Desteklenmesi; KOBİ'lerin teknik danışmanlık,kalite-kontrol,kalibrasyon ve ürün geliştirmeye yönelik taleplerini karşılayacak ve Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB) 'ca onaylanan yatırımlara fon kaynaklarından kredi verilmektedir.

-Taşınma Desteği;gelişmiş yörelerdeki mevcut yatırımların sanayi kuşaklarına veya kalkınmada öncelikli yörelere fiziki bütünlük bozulmadan komple taşınmaları ve taşınılan yerde faaliyetlerini sürdürmeleri halinde, sadece taşınma giderlerinin (söküm,nakliye montaj vb.)% 50'si fon kaynaklarından kredilendirilmektedir.

-İthalat Teminatı İstisnası;teşvik belgeli yatırımlar için yapılacak yatırım mal ithalatı,ithal teminatına tabi değildir.(Md.15)

-Yatırımlara Kredi Faiz Desteği;fon kaynaklarından kullandırılan kredilere kalkınmada öncelikli yöreler için yıllık % 40,diğer yöreler için % 50 faiz uygulanmakta ve kredi geri ödemesi 4 yıllık bir süreye yayılmaktadır.

*-Taşımacılık İle İlgili Yatırımlara Destek;*RO-RO Taşımacılığı,hava yolu kargo taşımacılığı,karayolu - demiryolu taşımacılığı ile hava limanlarında soğuk hava depoları yatırımları için fon kaynaklarından % 50 faizli kredi temin edilmekte ve kredi geri ödemesi 4-10 yıl arasında değişmektedir.

-Turizm Yatırımlarında Pazarlama Kredi Desteği; turizm yatırımlarında,seyahat acentaların doğrudan veya yabancı ortaklık şeklinde yapacakları pazarlama ve tanıtım giderlerinin % 50' sine kadar fon kaynaklarından % 40-50 faiz oranlı ve 1 yıl vadeli kredi verilmektedir.

(b)İhracat Teşvikleri

İhracat teşvikleri 16 Ağustos 1994 tarih ve 94/4 no'lu HDTM ***İhracat Teşvik Tebliğ***ine göre verilmektedir.Başlıca ihracatı teşvik tedbirleri şunlardır;

(I)Vergi,Resim ve Harç İstisnası

İhracatın ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerin finansmanında kullanılmak üzere,Merkez Bankası ve diğer bankaların kullandıracağı krediler (prefinansman, döviz ve gayri kabili rücu ihracat akreditiflerinin dahili devri suretiyle imalatcılara kullandırılan ihracat kredileri,Türk Eximbank kredileri ile Merkez Bankası'nca Türk Eximbank'a ihracat ile ilgili açılan kısa vadeli senet reeskont kredileri dahil),bankaların(Merkez Bankası dahil),sigorta şirketlerinin ve diğer kuruluşların,ihracatla ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler dolayısıyla,kendi lehlerine,her ne nam ile olursa olsun,nakten veya hesaben aldıkları paralar, ihracatı teşvik belgesine istinaden yapılacak ithalat,ihracat karşılığı ödenecek vergi iadeleri ve diğer ödemeler ile ihracatla ilgili diğer işlemler ve bu işlemlere ilişkin düzenlenen kağıtlar;

-Banka ve sigorta muameleleri vergisi,

-488 Sayılı kanunla ihtas edilen Damga Vergisi,

-492 Sayılı Kanun gereğince alınan harçlar,

-Diğer kanunlarda yer alan vergi,resim ve harçlar ile 80 sayılı Kanuna göre alınan Hal Rüsumundan muaf tutulmuştur.

Muafiyet ve istisnalardan yararlanabilmek için,ihracat teşvik belgesi alınması zorunludur.

(II)Gümrük Muafiyetli İthalat için Döviz Kullanımı

Teşvik belgesi düzenlenmesi kaydıyla imalatcı ihracatcı firmalar ile sektörel Dış Ticaret Şirketleri (ortaklarının ihtiyacı için),teşvik belgesine istinaden gerçekleştirdiği ihraç mamüllerinin bünyesine giren ve bu mamülün bünyesinde kullanılan miktarı geçmemek üzere ham madde,yardımcı madde ve ambalaj malzemeleri (yan sanayicilerin ihtiyaçları dahil) ile direkt üretimleri ile ilgili makina techizatı gümrük vergisi ve fonlardan muaf olarak ithal edilebilmesi ve bu ithalatların toplam CIF bedeli,FOB net döviz gelirinin % 20sini geçmemesi,kalkınmada öncelikli yörelerde bulunan imalatcı-ihracatcılarda ise bu oranın % 25 olarak uygulanması öngörülmektedir.

(III)Enerji Teşviki

İmalatcı-İhracatcı firmaların,ihrac edilen mamülün üretimi için sarf edilen elektriği,TEK ve/veya TEK dışındaki görevli şirketlerden,doğal gaz ve sıvılaştırılmış petrol gazını (LPG) ilgili kurumlardan Avrupa Birliği'ne üye ülkelerdeki fiyatları da dikkate alarak,Para ve Kredi Kurulunca belirlenen oranda indirimli olarak,Fuel Oil'i ise Türkiye'deki rafinerilerden ve/veya bunların pazarlama şirketlerinden Gümrük Vergisi'de ithalde alınan her türlü fondan(Akaryakıt Tüketim Vergisi ve KDV hariç)

muaf olarak almalarını ve uygulama sonucu ortaya çıkacak finansman ihtiyacını ise Yatırımlarını ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu'ndan karşılamalarını öngörmektedir.

(IV)Gümrük Vergisi ve Fon Muafiyeti

İhracatı teşvik belgesine istinaden yapılan ithalat,gümrük vergisi ve fonlardan muaf,ithalat teminatına ise tabidir.

Ancak,Fuel Oil,işletme ihtiyacı madde ve malzemeler(yedek parça dahil)ihracattan sonra,imalatcı ihracatcılara tanınan % 10 oranındaki ham madde,yardımcı madde ve ambalaj malzemeleri ile makina ve techizatın,söz konusu muafiyetten faydalanabilmesi için,CIF ithal tutarının %5'inin teşvik fonuna yatırılarak,ilgili gümrük idaresine ithalat esnasında doğrulanması gerekmektedir.

3500 Km.ve daha uzaktaki ülkelere yapılan ihracatla ilgili ihracattan sonra düzenlenen belgeler kapsamında yapılan ithalatlar için fon tahsilatı yapılmamaktadır.

İhracatı teşvik belgesi kapsamında gümrük muafiyetli ithalat, belge tarihinden başlayarak,süre (ek süreler dahil) bitimini müteakip 3 ay içinde yapılması gerekmektedir.

Avrupa Birliği 'ne ihrac edilen mamüllerin üretiminde kullanılan ve firmaca beyan edilen üçüncü ülke menşeli ithal ham madde,yardımcı madde ve ambalaj malzemeleri ile işletme ihtiyacı madde ve malzemeler için,Avrupa Birliği' nce üçüncü ülke menşeli mallara ***Ortak Gümrük Tarifesinde(OGT)***(80) uygulanmakta olan fark giderici vergi hisselerindeki meblağın,ihracat esnasında gümrük çıkış beyannamesinin tescil tarihindeki TCMB döviz satış kuru esas alınarak,hazineye irad kaydedilmek üzere, TCMB'na yatırıldığının doğrulanması durumunda ilgili gümrükce ihracata müsade edilmektedir.Ancak,Türkiye ve Avrupa Birliği'nde serbest dolaşım durumunda olan ve ATR belgelerine haiz maddelerini ihrac konusu mamülde kullananlardan,söz konusu meblağ alınmamaktadır.

(V)Geçici Kabul Rejimi ile Mal İthali

Geçici Kabul Rejimi,1615 sayılı Gümrük Kanunu'nun 118.maddesi hükmüne tabidir.

Geçici kabulde ithal süresi;aksi belirtilmedikçe ihracatı teşvik belgesi süresi (ek süreler dahil) bitiminden üç ay öncesine kadardır.Firma müracatının uygun bulunması halinde,HDTM bu süreyi uzatabilmektedir.

Geçici kabul esasları dahilinde yapılacak ithalat ve ihracat işlemleri ihracatı teşvik belgesinde kayıtlı Gümrükler Başmüdürlüğüne bağlı gümrük idarelerince yapılmaktadır.

Geçici kabule konu olan eşya için Gümrük Kanunu'nu 120. maddesine ve yönetmelik esaslarına göre düzenlenecek geçici kabul beyannameleri eşyanın ithal işlemini yapacak gümrük idaresine,firmaca tescil ettirilmektedir.

(VI)İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler

İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler çerçevresinde gümrük muafiyeti ile vergi resim ve harç istisnasından yararlan-

---

(80)OGT'leri:26 Ağustos 1994 tarihli resmi gazetede yayınlanan HDTM'lığının 94/4 sayılı ihracatı Teşvik tebliğine ek tebliğ olarak (Tebliğ No:94/5) CIF bedeli yüzdesi olarak 15.1.1994'ten geçerli olmak üzere yayınlanmıştır.

mak isteyen ihracatçılar,HDTM'na müracat ederek, ihracatı teşvik belgesi almak zorundadırlar. Müraacat tarihi ile belge tarihi arasında yapılan işlemlere, muafiyet veya istisna uygulanmamaktadır.İhracat sayılan satış ve teslimler ile hizmet ve faaliyetler şunlardır;

-Yatırım proğramında yer alan kamu yatırımlarından uluslararası ihaleye çıkarılanların ihalesini kazanan veya yabancı para ile finanse edilenlerin yapımını üstlenen firmaların,yerli firma olması halinde,uluslararası ihalelerde tamamı üzerinden,yabancı para ile finansa edilenlerde ise yabancı paraya isabet eden oranda yapılacak hizmet ve faaliyetler.Yabancı firma olması halinde,yabancı firmanın bu işte kullanacağı mal ve malzemeyi üreten yerli imalatcı firmalara satış ve teslimleri yerli ve yabancı firmaların ortaklığı şeklinde olması halinde, yerli firmaya kendi faaliyeti oranın-da yabancı firmaya ise ilgili madde çerçevesinde yerli imalatcı firmaların yapacakları satış ve teslimleri,

-Savunma Sanayii Müsteşarlığınca onaylanan savunma sanayi projelerini üstlenmiş yerli imalatcı firmaların satış ve teslimleri,Savunma Sanayii Müsteşarlığınca savunma sanayii açısından önem arzettiği belirtilen savunma araç ve gereçlerini üreten yerli imalatcı firmaların,ülkelerin savunmasıyla ilgili kamu kurum veya kuruluşlarına satış ve teslimleri,

-İmalatcılar tarafından gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarına yapılan satış ve teslimler (bu mağazalarda yapılan satışlar hariç).

-Yatırım teşvik belgesi kapsamında yer alan yatırım mallarını üreterek yatırım teşvik belgesi sahibi yatırımcılara teslim eden imalatcı firmaların satış ve teslimleri,

-Yürürlükteki yatırımların döviz kazandırıcı hizmetlerin teşviki ve yönlendirilmesine ilişkin karar esasları çerçevesinde CKD ithal edebilecek firmalara,ithal edebilecekleri sözkonusu maddeleri yurt içinde üreterek yerli imalatcı firmaların satış ve teslimleri,

-Kamu kurum ve kuruluşlarınca uluslararası ihaleye çıkarılan yatırım malı ve sınai mamüllerin ihalesini kazanan yerli imalatcı firmaların satış ve teslimleri,

-Ambalaj malzemesi imalatcılarının ihracatı teşvik belgesi süresi içinde teslim edilmek ve ihracatcının ihrac ürünü ile birlikte ambalaj olarak 12 ay içerisinde ihrac edilmek şartıyla yapılan ambalaj malı ve malzeme satış ve teslimleri,

-Uluslararası ikili veya çok taraflı anlaşma hükümlerine göre yurt içinde bulunan yabancı kuruluşların yurt dışından getirme imkanına sahip bulundukları sınai mamülleri teslim eden imalatcı firmalar ile 25.01.1988 tarih 19705 sayılı resmi gazetede yayınlanan ***T.C ile ABD hükümetleri arasındaki ikili anlaşmalar kapsamına giren inşaat faaliyetlerine ait esas ve usulleri hakkındaki 2 sayılı tebliğ*** kapsamı dışında kalan tesislerin yapımını üstlenen müteahhit firmaların satış ve teslimleri,

-İmalatcıların yabancı uyruklulara,turistlere veya yurt dışında çalışan Türk vatandaşlarına yapacakları ve yıllık 100.000 $'ı aşan,ihracatcıların ise tek kalem malda 500.000 $ 'ı aşan satış ve teslimleri (gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarında yapılan satış ve teslimler ile gıda maddeleri hariç).

-Yap-işlet-devret modeli çerçevesinde Müsteşarlık tarafından uygun görülecek sektörlerde yapılacak yatırım projelerini üstlenen yerli firmaların yapacakları hizmet ve faaliyetleri,

-Kara, deniz veya hava ulaştırma hizmet ve faaliyetleri neticesinde

kazanılan navlun bedellerinin serbest döviz olarak yurda getirilmesi ile kamu kurum ve kuruluşlarınca uluslararası ihaleye çıkarılmış taşımaları yüklenen firmaların bu işten bizzat sağladıkları navlun gelirleri,

-Turizm müesseseleri ile seyahet acentalarının yurtiçinde ve yurt dışındaki turizm faaliyetleri sırasında yaptıkları döviz karşılığı hizmet satışları,

-Uluslararası ihaleye çıkan kamu projeleri veya yurtdışı müteahitlik,müşavirlik ve mühendislik hizmetleri gibi döviz kazandırıcı hizmet projeleri,

-Bedelleri döviz olarak alınmak kaydıyla yabancı bandıralı gemi uçak veya turların bakım ve onarım ile bunlara yapılan mal ve hizmet (yakıt hariç)satışları,

-Yabancı uyruklulara, turistlere veya yurt dışında çalışan Türk vatandaşlarına yapılan ve yıllık 100.000 $'ı aşan satış ve teslimler (Duty-free-shop mağazalarında yapılan satışlar dahil),

-Yalnız petrol türevi üreticilerinin, devletlerarası ikili veya çok taraflı anlaşma hükümleri çerçevesinde yurt içinde faaliyet gösteren yabancı veya uluslararası kuruluşlara serbest döviz karşılığı akaryakıt satış ve teslimleri,

Yukarıda arzedilen hususların tamamı vergi resim ve harç istisnasından yararlandırılmaktadır,

(VII)Konut Fonu Muafiyeti

İhracatı ve Döviz kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Kararının 16.madde sinde belirtilen malların, Türkiye üzerinden üçüncü ülkelere yönelik karayolu taşımalarında, gümrük giriş veya çıkışlarında yapılması gereken konut fonu tahsilatına Müsteşarlıktan ihracatı teşvik belgesi almak kaydıyla muafiyet uygulanabilir. Uygulama için, teşvik fonuna birim metrik ton için US $ 'ı karşılığı TL.yatırılması gerekmektedir.Bu amaçla düzenlenen belgeler kapsamında kredi kullandırılmamaktadır.(81)

(VIII)İhracat Dövizlerinden Mahsup

Bu madde çerçevesinde, ihracattan elde edilen bedelden, ithalat bedelinin mahsubunun Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu gereğince yayınlanan tebliğlere göre, mümkün olduğu belirtilmektedir.Mahsup işlemleri ile ilgili döviz alım ve satım belgelerinin düzenlenmesinde, işlem tarihindeki döviz alış kurları uygulanmaktadır. İthalat bedellerine mahsup edilen dövizler,ihracat taahhütlerine sayılmaktadır.

(2)Güney Kore'de Uygulanan Teşvikler

GOÜ 'lerin üst gelir gurubuna dahil olan ve en fazla gelişmişlik düzeyine sahip Güney Kore'nin tüm GOÜ'lere örnek teşkil edebilecek suratli kalkınmasının arkasında seçilen saniyeleşme strajesinin uygun iktisadi politikalarla desteklenmesi yatmaktadır.

Kore'nin 1965-1989 döneminde gösterdiği,ekonomik performansa bir göz atacak olunursa; Güney Kore'de GSYİH'nin oranı olarak yatırımlar yüzde 15'den yüzde 35'e,tasarruflar yüzde 8'den yüzde 37'ye, ihracat ise yüzde 9'dan yüzde 34'e yükseldiği,kişi başına milli gelirin yüzde 7 ortalama artış gösterdiği görülecektir.Bu dönemde,Kore'nin ekonomik bünyesi değiştiği gibi,buna paralel olarak,ihracatının bileşimi de değişmiş,sanayi ürünlerinin payı yüzde 93'e yükselmiştir.1989'da Güney Kore'nin toplam ihracatı 62.3 milyar dolar olmuştur.Enflasyon oranı ise,1980-89 dönemi için ortalama yüzde 5'dir.(82)

---

(81)HDTM,***İhracatı Teşvik Mevzuatı-1993***,HDTM Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü,Ankara, s-15-30.

(82)World Bank,***World Development Report-1991***,Washington,s.37-39

Güney Kore'de 1970'lerin başında ekonominin yöneldiği dışa açık büyüme ve sermaye piyasasına geçiş çabaları,ekonomide sağlanan yansız statünün (rekabet koşullarının) seçici olmayan bir şekilde disiplin içinde uygulama imkanı bulması ile başarılı olmuştur.Uygulanan yansız statü (83);

-Piyasalarda esnek ve gerçekci döviz kuru,
-Dış ticarette liberasyon (Girdi ve çıktıların serbest ticareti),
-Rekabetci bir finansman ve para piyasası,
-Rekabetci temel girdi piyasası,
-Vergilendirmede GÜ vergi sistemleri ile entegrasyon,(ayrımcılık yapmayan bir içvergilendirme sistemi),
-Ürün iç ve dış fiyatlarının uyumunu hedeflemiştir.

Yansız statü (nötral) uygulamalarında alınan bu mali,idari ve politik tedbirlerin yanında,aşağıda arz edilen önlemlerin de ihracatın geliştirilmesinde ve yabancı yatırımların artmasında etkili olduğu değerlendirilmektedir.(84)

-Büyük ölçüde alt yapı yatırımları,
-Düzenli liman hizmetleri,
-İhracat işlem belgeleri(export processing zones),
-İş gücü eğitimi,
-Pazarlama,
-İş yönetimi gibi alanlarda yapılan kamu destek ve yardımları,

Kore'de uygulanan teşvikleri üç başlık altında ele almak mümkündür.Bunlar;yabancı sermayeyi teşvik,yatırım teşviki ve ihracat teşvikidir.Güney Kore,yürürlükteki yabancı sermayeyi teşvik yasasıyla,dış yatırımlara ayrıcalıklı teşvik ve garantiler sağlamıştır.Bu bağlamda,yabancı şirketlere karın transferinde kolaylıklar tanınmış,royaltiler vergiden tamamen bağışık tutulmuş,faizlere yatırım süresince vergi bağışıklığı sağlanmıştır.Yatırıma başlanan ilk beş yılda emlak ve mal alım satımı ile kurumlar vergileri bağışıklığı getirilrmiştir.Ayrıca,çeşitli önemli iş kollarına yapılan sermaye yatırımlarına, % 8-10 arası yatırım vergi kredisi kolaylığı sağlanmıştır.(85)

Bu teşviklerle sağlanan ABD yatırımları ile ülkeye gelen ABD teknolojilerinin Japonya'ya sızdırılma iddiası,Japonya ile ABD arasında önemli bir sorun olmaya devam etmektedir.

Yatırım teşvikleri 1979 yılına kadar öncelikli sektörlere yönelik sellektif bir uygulama göstermiştir.Örneğin ağır sanayi ve kimya sanayileri gümrük muafiyeti,kredi tahsisi ve ithalat yasakları ile teşvik edilmiştir.1979 dan sonra endüstriyel tarafsızlık ve liberasyon politikalarına dönülmüştür.

Hükümet,KOBİ'lere özel finansman desteği sağlamakta,güç durumdaki sanayilerin yeniden yapılandırılması,teknolojik gelişmenin ve rekabetin teşvik edilmesi konularında aktif rol üstlenmektedir.

Kore'nin ihracatı teşvik politikasında iki faktör önem kazanmaktadır. Bunlardan biri hammadde ve ara malı girdi ithal izinlerinin ihracat katma değeri yaratan mal üreticilerine doğrudan sağlanması,diğer önemli faktör ise vergi muafiyeti ve/veya iadesi uygulamasıdır.Güney Kore'de vergi iadesi iki yolla yapılmaktadır.Bunlar;

---

(83)Işın ÇELEBİ,***Dışa Açık Büyüme ve Türkiye***,e Yayınları,İstanbul,1991,s.23
(84)Işın ÇELEBİ, a.g.e.,s.43
(85)DPT,***Yatırımları Teşvik Uygulamaları 6 Plan Ö.İ.KRaporu***,Ankara, 1989, s.129

-Bireysel iade sistemi;ihraç edilen ürünler bazında belirlendiği üzere,firmalarca ödenen vergiler iade edilmekte ve bu bir muafiyet sistemi gibi işlemektedir,

-Sabit iade sistemi;önceden belirlenmiş takvime göre,ihraç malları üretimi maliyetlerine göre tahmini vergiler iade edilmektedir.Kore'de 1981'de bireysel iade sistemine geçilmiştir.İhracatcılar her 6 ayda bir yayınlanan girdi çıktı katsayılarına dayanarak,her ihrac ürününe ithal edilen temel girdi maddesi için belirlenen iadeye bağlanmıştır.Sabit iade sisteminden de tamamen vazgeçilmeyerek çeşitli önemli olmayan ithal mallarına uygulanmaya devam edilmektedir.Kore ihracatının % 20'si 1980 yılında sabit iade sistemine tabi idi.Ayrıca ihracat teşviki olarak,ithal mallarına tarife dışı statü tanınmış,teşviklerde basitliğe önem verilmiştir(86).

(3)Brezilya'da Teşvikler

Brezilya'da ihracat dayalı kalkınma stratejisine1970'lerin başında geçilmiştir.Brezilya bu stratejiyle bağlantılı olarak en yoğun ihracat teşvikleri uygulayan GOÜ'lerden biri olmaktadır.

Brezilya'da uygulanan belli başlı ihracat destek proğramları şunlardır(87);

-FINEX Proğramı;Bu proğramBrezilya Merkez Bankası bünyesinde oluşturulan ve Banko do Brasil'in Dış Ticaret Departmanı (CACEX) tarafından yönetilen İhracat Finansman Fonu (FINEX) geleneksel olarak,uzun dönemli dolar ve cruzado desteğini Brezilya ürünleri satın alanlara-prefinansman veya satıcı kredileri olarak- ve ihracatcılara vermektedir.1986'dan beri FINEX borçları LİBOR+0.05 spread faize tabidir.

-BEIFEX Proğramı;Bu proğramda hükümet çeşitli ihracatcılarla bir sözleşme düzenlemekte,makina ve techizat ithal eden firmalar % 100,hammadde, yedek parça ve diğer girdi ithal eden firmalar % 50 vergi muafiyeti almaktadır. Buna karşı firma,3/1 ihracat/ithalat oranını korumak zorundadır.Yapılan sözleşmeler genellikle 10 yıl süreli olup,yabancı firmalar böylece sözleşmelerin bir kısmını ve toplam BEIFEX ihracatının % 60'ını kontrol etmektedir.İhracat teşvik politikalarında başvurulan başlıca araçlar şunlardır (88);

-Ek Değer Vergi Muafiyeti;İhracata yönelik sanayiler için gerekli olan tüm mamül ve hammadeler ithalatında üç türlü vergi muafiyeti uygulanmaktadır. Bu muafiyetler ; federal vergi,sanayi maddeleri vergisi (IPI) ve devir vergisi (ICM)dir.İthal edilen malın gereklilik derecesine göre değişen oranda muafiyet tatbik edilmektedir.

-Ek Değerli Vergi Kredileri(Subsidies Yardımlar); İmalatçı ihracatcılara hem devlet ve hem de federal hükümet tarafından verilen kredilerdir. Kredinin üst tavanı ihrac edilen ürünün FOB değerinin % 13-15 i ile IPI ve ICM vergi oranının çarpılması ile bulunmaktadır.

-Navlun İadesi;ihraç malı anlaşmalı ülkelere ait bandralı gemiler ile taşınması durumunda,navlun ithalatçı tarafından ödense bile navlun bedeli ihracatın FOB değerine göre hesaplanan IPI kredisine ilave edilmektedir.

---

(86)Işın ÇELEBİ,a.g.e.,s.39-40

(87)Sema KALAYCIOĞLU,***Dış Ticarette Korumacılık ve Liberasyon,*** Beta yayınları No:298,İstanbul,1991,s.132-135

(88)L.C.Costa Rego,***Brezilya Deneyimi,***Ticaret Bakanlığı- UNIDO Tarafından Ortaklaşa Düzenlenen Sanayi Ürünleri Dış Satımının Geliştirilmesi Semineri, 4-8 Aralık 1978

*-Sigorta İadesi;*Brezilya şirketi tarafından yapılacak sigorta, navlunda olduğu gibi ithalatcı tarafından ödense bile,IPI kredisine ilave edilmektedir.

*-Acenta Komisyonu ve Faiz;*acenta komisyonu ve faizler % 5 oranında ihraç malının FOB değerine ilave edilerek ihracatcının alacağı krediye esas FOB değeri bulunmaktadır.

*-Gelir Vergisi Muafiyeti;*ihracatcı firmanın toplam gelirlerden ihracat gelirini çıkararak gelir vergisi ödemesine imkan tanınmaktadır.

-Vergi İadesi (Drawback); vergi iadesi sistemi ile ihracatcı firmaya ihraç edilecek malın imali için gerekli tüm maddeleri hiç bir vergi ödemeden ithal etme olanağı tanınmaktadır.İhracatcı firma ithal edilen maddeleri imalatta kullanarak elde edilecek mamülünü altı ay ile bir yıl içinde ihraç etmekle yükümlüdür.

*-Dövize Bağlı Kontratlarda Avans;*ihracatcı firma,imalat sanayi veya dış ticaret şirketine döviz kontratına bağlı kaynaklar üzerinden kontrat değerinin % 80'i oranında avans verilmektedir.

*-Döviz Tahsilinde Avans;*ihracatcı firma ve imalatcının,gerek imalat ve gerekse ihracat işlemlerinin yürütülmesi için gerekli olan finansman ihtiyacını karşılamayı amaçlamaktadır.

*-Konsinye İhracat Kredisi;*finansman CACEX tarafından sağlanmakta,kredi vadesi 180 günden 5 yıla kadar değişmekte,ithalatcının mal bedelinin % 15'ini ödemesi koşuluyla,muamele bedelinin % 85'i oranında konsinye ihracat kredisi sağlanmaktadır.

*-Dış Ticaret Şirketlerine Sağlanan Kolaylıklar;*malın sanayiden alınmasında vergi ödenmemesi (dolaylı tedbir),gelir vergisi kolaylığı ve IPI vergisidir.

Brezilya'da ihracatcı firmalar ve dış ticaret şirketlerine uluslarası pazarlama desteği, Dış İşleri Bakanlığının Dış Ticareti Geliştirme Departmanı tarafından sağlanmaktadır.

C.DIŞ TİCARETTE KORUMACILIK

1.Genel

Ülkeler dış ticaretlerini kısıtlamak için;gümrük tarifeleri,kotalar, ithalat yasakları ve kambiyo denetimi gibi çeşitli araçlara başvurmaktadır(88).

Uluslararası ticarette korumacılık;kökleri 17.yüzyıla (Merkantilizm çağına) kadar uzanan çok eski bir olgudur.Mekantilistler,milli sanayinin dış rekabete karşı mutlak korunması,dışarıdan hammadde alıp,katma değeri yüksek mamül ürün satmayı ve bu yolla da satılan ürün karşılığı elde edilen kıymetli maden stokunu artırarak devletin zenginleştirilmesini,oluşturulan kıymetli maden stokları ile güçlü bir ordu ve donanma kurarak pazarların emniyete alınmasını öngörmüşlerdir.İngiltere ticari merkantilizme, Fransa sanayi merkantilizmine,İspanya'da Bülyonizme önem vermiştir(89).

18.Yüzyıldan itibaren SMITH(Mutlak üstünlükler kuramı)'ndan başlayarak,RICARDO(Karşılaştırmalı üstünlükler kuramı)ile devam eden ortadoks teori, neoklasiklerinden HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON (Faktör Yoğunluğu Kuramı),HABERLER (Vazgeçme Maliyeti Kuramı),Yeni Mallar ve Teknoloji Açık

---

(88)Halil SEYİDOĞLU, a.g.e.,s.5

(89)Selahattin TUNCER,*Geleneksel Korumacılık Uygulaması,*Dünya Gazetesi,Şubat 1994

Kuramı,Nitelikli İşgücü Yaklaşımı,Benzer Talep Yapıları Yaklaşımı,Ölçek Ekonomiler Yaklaşımı ile uluslararası ticarette liberasyonun erdemleri ortaya konulmaya çalışılmıştır.Modern Çağda ise,HUME'un Fiyat-Mal Akım Teorisi ve John Stuart MILL'in karşılıklı talep yasası ile devam etmiştir.

Ricardo'cu bu yaklaşımların olumsuz etkilerinin bir sonucu olarak 19.yüzyılda İngiliz sanayinin önlenemez yükselişi karşısında,Neo-Merkantilistler'den HAMILTON (Yavru Sanayileri Tezi) ve LİST (Optimum Tarife) klasik korumacılığın temellerini atmışlardır.(90)

2.Dünya Savaşı sonrası GATT'ın kurulması ile başlatılan ***dünya ticaretini serbestliğe kavuşturma*** kampanyasından sonra klasik korumacılık itibarını yitirmiş,yerini dolaylı ve daha ılımlı bir korumacılık almıştır.Bu korumacılık türüne yeni korumacılık (New Protectionism) denilmektedir.

2.Korumacılığın Nedenleri

a.Genç Endüstri (Yavru-Bebe Sanayi) Tezi

Genç endüstri tezi,koruma politikalarının en önde gelen dayanak noktalarından biridir.Gerçekten de yeni kurulan sanayiler GÜ sanayilerine oranla daha yüksek birim maliyetli mallar üretmektedir.Zira teknik bilgi,yönetim,personel ve pazar açılarından dezavantajlara sahiptirler.Daha ileri safhalarda bu maliyetlerin düşebilmesi,dolayısıyla ürünlere rekabet gücünün sağlanabilmesi,ancak o sanayinin belli bir olgunluğa erişmesine bağlı olmaktadır.Bu süreçte yeni doğan sanayilerin korunarak, makul bir süre sonra korumaya son verilmesi gerekmektedir (91)

Bu tezin,daha çok GOÜ'leri ilgilendirdiği açıktır.Ancak,hangi sanayilerin yavru sanayi kategorisine alınması gerektiği hususu tartışmalı olduğu gibi, ekonomik yapı ve sanayileşme stratejilerine de bağlı olarak değişebilmektedir.Söz konusu sanayi belirlendikten sonra,arzulanan amaca dış ticarete engeller getirmek yoluyla ulaşma yerine bebek sanayiin üretim sübvansiyonları verilerek korunması iktisadi açıdan daha rasyoneldir.(92)

Yavru sanayi tezi,ilk defa 18.yüzyılda Alexander HAMILTON ile Feriedrich LİST tarafından ortaya atılmıştır(93).

Uzakdoğuda yeni sanayileşen ülkeler,bir yandan dış ticaretlerini liberalleştirirken diğer yandan yeni kurulan ve rekabetten yoksun sanayilerine ölçek ekonomisine ulaşıncaya kadar yavru sanayi tezine dayanarak bu sanayilerde ithal ikameci bir politika izlemişlerdir.

b.İstihdamın Artırılması ve Ödemeler Bilançosu Denkliğinin Sağlanması

İthal ikameci stratejide daha önce ithal edilen bir malın yurt içinde üretilmeye başlanması istihdamı artırıcı etki göstermektedir.Özellikle GOÜ'lerin temel sorunlarından biri olan istihdam sorununu çözücü nitelik gösteren bu durum,bir sosyal politika aracı olarak da kullanılma eğilimindedir.Ayrıca dış ödemeler bilançosu açıklarını gidermek için dış alımlar üzerinde bir takım kısıtlamalara başvurmada bir gereksinim

---

(90)Sema KALAYCIOĞLU, a.g.e.,s.18-19

(91)Ahmet İNCEKARA,***Türkiye'de Sanayi Politikaları ve ihracata Yönelik Stratejiye Geçiş***, İ.Ü İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul,1985,s.17

(92)Nazım ENGİN,***Uluslararası Ticarette Korumacılık Eğilimleri***,ITO Yayını, İstanbul,1992,s.13

(93)Halil SEYİDOĞLU ,a.g.e.,s.272

olarak korunma ortaya çıkmaktadır.Bu gerekçelerle hükümetlerin ithalat yasağı,yüksek tarife ve miktar kısıtlaması uygulamaları ithal ikameci politikaları besleyecek karekterdedir.

c.Dampinge Karşı Korunma

Damping,bir malın dış piyasa fiyatının iç piyasa fiyatından fazla olmasıdır.Bu fiyat farklılığının ithalatcı ülke iç piyasaları üzerinde zararlı etkilerini gidermek amacı koruma tedbirlerin konmasını gerekli kılmıştır.

d.Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi

Geleneksel ürünler ihracatcısı GOÜ'ler bu malların fiyatlarının zaman içinde dalgalandığı ve sınai ürünlere göre daha az arttığı düşüncesi ile mevcut potansiyellerini hızla sanayileşmek ve sınai mal ihrac etmek üzere harekete geçirmektedirler.Hızlı sanayi çabaları ise koruma politakaları ile desteklenerek yürütülmektedir.

e.Ulusal Güvenlik

Devletler ulusal güvenlikleri konusunda oldukca duyarlıdırlar. Bu duyarlılığı bir Fransız Atasözü çok iyi ifade etmektedir.Ulusal Savunma Özgürlüğün bedelidir (Le defense national et le prix de la libérte).Kendi kendine yeterli bir savunma sanayi kurma,devletler için bir ideal olmuştur.Savunma sanayi dış rekabete karşı çok hassas bir sektör olduğundan koruma gereği doğmuştur.

f.Dinamik Dışsal Ekonomiler

Dinamik dışsal ekonomiler bir endüstri veya firmada meydana gelen değişikliğin,bu üniteler arasındaki arabağlılık nedeniyle piyasadan geçerek diğerlerini etkilemesi,bunlar üzerinde istifadeler ve kayıplar yaratmasıdır.Firma veya maliyetlerin azalması,bu ürünü kullanan diğer firmalar için maliytlerin azalarak karlılığın yükselmesi demektir.Bazı sanayi kollarında yapılan yatırımların sosyal faydası,ferdi faydasını aşmaktadır.(94)

g.Ulusal Pazarlık Gücünü Artırma

Belirli koşullarda geçerli olabilecek bir görüş olarak,yüksek gümrük tarifesi uygulama ve bunu yabancı ülke piyasalarında sağlanacak avantajlar karşılığı gümrük tarifelerinde indirime gitme ve böylece pazarlık gücünü koruma amaçlanmaktadır.

h.Düşük Yabancı Ücret-Üretim Maliyetlerini Eşitleme

GOÜ'lerden ithal edilen mallar üzerinde gerek yüksek gümrük tarifesi ve gerekse tarife dışı engel uygulanmasının gerekcesi,GOÜ 'lerdeki iş gücü vb.üretim faktörlerinin ucuz olmasından kaynaklanan haksız rekabetin önlenmesi için maliyetlerin eşitlenmesi gereği olarak açıklanmaktadır.

3.Korumacılığın Etkileri

Sübvansiyonlarda korumacılığın bir parçası olduğundan korumacılıkta, sübvansiyonların etkilerinden gelir-fiat etkilerinin yanında,yabancı ülke misillemesine yol açma,genel ekonomik etki ve iç piyasa etkisi bulunmaktadır.

Katı bir korumacılık ekonominin dış rekabet gücü kazanmasını ve ölçek ekonomisine ulaşmasını engelleyici etki göstermektedir.

İthal ikame sanayi için gerekli olan temel girdilerin ithalinde döviz ihtiyacının karşılanmasında güçlükle karşılaşılmaktadır.

---

(94)Erol MANİSALI,***Dışsal Ekonomiler ve İktisadi Gelişme,*** İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayını NO:292, İstanbul,1971,s.8

Devamlı koruma ulusal ekonomiyi teknolojik geriliğe ve girişimcileri monopolcü tembelliğine itebilmektedir.

4.Koruma Araçları

a.Klasik Koruma Araçları

Klasik koruma araçlarının amacı, ithal ikameci endüstrileri dış rekabete karşı korumaktır.Bu araçlar GÜ'lerde büyük ölçüde terk edilmiş,GOÜ'ler de ise hala yaygın şekilde kullanılmaktadırBaşlıca Klasik Koruma araçları şunlardır;

(1)Gümrük Vergileri(Custom Duties)

Gümrük vergileri, ülkeye giren ve ülkelerden çıkan mallar üzerinden alınan vergi ve resimlerdir.Bu gün ülkeler ihracatlarını sübvanse ettiklerinden,ihracattan gümrük vergisi alımı pek az ülkede ve belirli eşya için uygulanmaktadır.İthalattan gümrük vergisi alımı ise aralarında AB gibi gümrük birliği oluşturmuş ülkelerin kendi iç ticaretinde sıfırlanmış,üçüncü ülkelerle olan ticarette ise ortak gümrük tarifesi uygulanmaktadır.

Ülkeye giren malın vergilendirmesi gümrük tarifeleri ile olmaktadır.Bu itibarla klasik korumacılıkta kullanılan gerçek araç gümrük tarifeleridir Gümrük tarifelerinin tesbitinde standart ölçü olarak efektif koruma oranı kullanılmaktadır.

$$\text{Efektif Korunma Oranı} = \frac{\text{Çıktı üzerindeki tarife - Girdi üzerindeki tarife}}{\text{Dünya fiyatları ile endüstrinin katma değeri}}$$

Uygulamada gümrük vergisi ya malın değeri (advalorem) üzerinden ya da hacim veya miktar üzerinden (specific) alınmaktadır.

Gümrük vergisinin tatbikinde karşılaşılan en önemli sorun gümrük vergisi matrahına esas olan malın kıymetinin belirlenmesi oluşturmaktadır. Gümrük vergisine esas mal kıymetinin tesbitinde,GATT Tokyo Round'a gelinceye kadar 28 Temmuz 1953 tarihinde yürürlüğe giren Berlin Kıymet Sistemi (İthal malın gümrük kıymet,alıcı ve satıcının birbirinden bağımsız olarak serbest piyasa koşullarında normal fiyatıdır (95).

GATT Tokyo Round'da üye ülkelerce varılan uzlaşma sonucunda, 1981'de imzaya açılan yeni GATT Kıymet Anlaşmasına göre,ithal eşyanın gümrük kıymetinin tesbitinde,sırasıyla aşağıdaki yöntemlerin uygulanması öngörülmüştür(96).

-Satış bedeli yöntemi,
-Aynı eşyanın satış bedeli yöntemi,
-Benzer eşyanın satış bedeli yöntemi(Emsal Fiyat Uygulaması),
-İndirgeme Yöntemi,
-Hesaplanmış kıymet yöntemi.

Bu yöntemlerin uygulanması sonunda ithal eşyanın gümrük kıymeti tesbit edilememişse,ithalatcı ülkede ilgili eşya ile ilgili mevcut veriler,GATT"ın VII.maddesine göre yorumlanarak kıymet tespiti öngörülmektedir.

GATT Uruguay Round'da beyan edilen kıymet hakkında şüphe varsa,ithalatcıdan ek bilgi isteme, tamamlayıcı bilgilere rağmen gümrük idaresinin hala şüphesi varsa beyan edilen değere itibar edilmeyerek yukarıdaki yöntemlerin sırasıyla uygulanmasını öngörmektedir.

---

(95)1615 Sayılı Gümrük Kanunu Md.65 ***ithal eşyasının Gümrük Vergisine esas olan kıymeti,gümrük vergisi ödeme mükellefiyetinin başladığı tarihteki fiyatıdır,***

(96)Ali ALIÇ,*GATT Kıymet Anlaşması,*Dünya Gazetesi,Mart 1995

(2)Eş Etkili Vergiler veya Fonlar

Eş etkili vergilere bazen ***fark giderici vergiler*** veya ***degişken vergiler*** (variable levy)'de denilmektedir(97).Bu vergiler gümrük vergi ve resimlerine ilave olarak alınmaktadır.Eş etkili vergilere örnek olarak;damga vergisi,belediye hissesi,rıhtım resmi sayılabilir.Günümüzde AB.ve ABD gibi ülkeler de tarım ürünleri ithalatında fark giderici vergiler önemli bir koruma aracı olarak kullanılmaktadır.Türkiye'de bu tür vergiler 1.3.1993 tarihinde uygulamadan kaldırılmıştır.

Eş etkili vergiler uygulamasının amacı eşyanın iç piyasa fiyatları ile dış fiyatlarını dengelemektir.

(3)Miktar Kısıtlamaları (Kotalar)

Yaygın olarak kullanılan bir klasik koruma aracı olan kotalar,kamu otoritesinin dış ticarette miktar ve değer itibarı ile yaptığı kısıtlamalardır.Uygulamada üç çeşit kota bulunmaktadır.Bunlar;

(a)Fiziki Miktara Göre Düzenlenen Kotalar

(I)Global Kotalar : Bu tür kotalarda hükümetler sadece ithal edilecek malın miktar ve hacmini belirlemekte,gümrük idareleri ithal edilen mal miktarını sürekli denetleyerek ithallatta öngörülen miktar veya hacme ulaşılınca ithalata son verilimektedir.(98)

(II)Tahsisli Kota: Kota, ihtiyaç sahibi ithalatcılar arasında belirli kriterlere göre dağıtılmaktadır.Bu kota sisteminde malın ithalatı için mutlaka ithalatcıların ***ithalat lisansı*** almaları gerekmektedir.

*(III)Gümrük Tarifeli Kota:*Bu tür kotalarda,ithal edilen mal belirli bir miktara ulaşıncaya kadar normal tarife uygulanmakta,bu miktarın aşılmasından sonra tarifeler yükseltilmektedir.

(b)Değere Göre Düzenlenen Kotalar

İthal edilecek malın milli para cinsinden veya konvertibl bir para cinsinden değeri esas alınmakta,ithaline izin verilen mal için bu değere ulaşılınca ithalata son verilmektedir.Uygulama güçlüğü nedeniyle pek yaygın kullanım alanı bulunmaması ile birlikte, karşılıklı ticaret tekniklerinden ***ikili hesap ilişkisi*** tekniğinde uygulanmasının olanaklı olduğu değerlendirilmektedir.

(c)Zamana Göre Düzenlenen Kotalar

Bazen kotalar zaman ölçüsüne göre düzenlenmektedir.Bu takdirde belirli bir malın ithalatı belirli bir zaman dilimi için serbest bırakılmakta,bu süre dolunca ithalat yasaklanmaktadır.

Bu tür kotalara,dış ödemeler bilançosundaki devresel açıkların giderilmesinde,canlı hayvan ve tarım ürünlerini tehdit eden ciddi bir salgın hastalık halinde halk sağlığını korumak amacıyla,yavru sanayilerin geçici olarak dış rekabetten korunması gibi amaçlarla kullanılmasının olanaklı olduğu düşünülmektedir.

Siyasi otoritenin kota uygulamasına başvurmadan önce kotaların aşağıdaki etkilerinin göz önünde bulundurulması uygun olacaktır;

-Üretim etkisi;uygulanan ithal-ikamesi oranında kotaların üretim üzerinde etkisi artmaktadır.

-Tüketim etkisi;kota kaçakçılığa yol açabilecek,kaçakçılıkta tüketimi etkileyecektir.

---

(97)Selahattin TUNCER,***Geleneksel Korumacılık,***Dünya Gazetesi,Şubat 1994

(98)Halil SEYİDOĞLU,a.g.e.,s.302

*-Fiyat-gelir etkisi;*kota uygulanan malların fiyatları artmakta kotadan sağlanan rantlar ise gelir dağılımını bozabilmektedir.

*-Ticaret haddi etkisi;*kotaların ticaret haddi etkisi gümrük tarifelerine göre daha düşük olmaktadır.

(4)İthalat Yasakları

Ulusal sanayinin dış rekabetten korunması,lüks malların yurda sokulmamasını önleyerek döviz tasarrufu sağlama,genel sağlık,ahlak ve kamu düzenine zararlı maddelerin ülkeye girişlerinin önlenmesi ve dış ödeme bilançosu açıklarının giderilmesi gibi nedenlerle bazı malların ithalatının yasaklanması yoluna gidilmektedir(99)

Dünya uygulamasına bakıldığında,ithalat yasaklarına bir siyasi güç aracı olarak da bazı GÜ 'lerce başvurulduğu görülmektedir.

Ithalat yasaklarının uygulanış biçimleri;ticaret ambargoları,kara liste ve boykot uygulamalarıdır.ABD'nin Kıbrıs Barış Harekatı sonrası Türkiye'ye silah ambargosu uygulaması,bazı Arap ülkelerinin İsrail'le ticari ilişkiye giren ülke mallarına boykot uygulaması,ABD'nin İran ve Suriye gibi bazı ülkelere teröre destek verdikleri gerekçesi ile bir siyasi yaptırım aracı olarak bu ülke menşeili malları kara listeye alması dış siyaset aracı olarak başvurulan yasaklara örnek gösterebilir.

(5)Destek-Sübvansiyon-Teşvik

Koruma politikasının bir parçası olarak,yerli girdi üretimine ve dış girdi ithalatına sübvansiyon verilmesi,mamül mal ihracına fiyat,vergi,pazar desteği ve kredi sağlanması vb.şekillerde yaygın uygulama alanı olan teşvikler daha önceki kısımlarda ayrıntılı olarak incelenmiştir.

(6)Dış Ticaretin Devletleştirilmesi

Korumacılığın en uç uygulama şekli olan dış ticaretin devletleştirilmesi deneyimine,Sovyetler Birliği dağılmadan önce COMECON ülkelerinde ve aşırı ithal-ikameci strateji izleyen bazı GOÜ'lerde rastlanmaktadır.

b.Yeni Koruma Araçları

(1)Tarife Dışı Engeller (Non Tariff Barriers)

(a)Standart,test ve etiket zorunlulukları

Devletler yasal yollarla koydukları standartlar ile ithalatı kısıtlamakta veya güçleştirmektedir.GÜ'lerde yaygın şekilde uygulanmaktadır.İthalatçı GÜ,standart,test ve etiket zorunluluğu getirerek hem kendi tüketicilerini korumayı amaçlamakta ve hem de GOÜ'lerden mal ithalatını sınırlandırmak istemektedir.

Standart test ve etiketleme işlemi pahalı ve uzun süreli,bürokratik ağırlıklı bir işlem olmaktadır.Bu engelden bir başka amaçta,yerli üretimden daha ucuz ithal edilen malların fiyatlarını fark giderici vergide olduğu gibi yerli ürün maliyetleri ile dengelemektir.

GÜ'lerin koymuş oldukları zorunlu standartlarda mal üretimi,GOÜ'lerde kullanılan mevcut teknoloji ile olanaklı olamamaktadır.Ayrıca üretim aşamasında kalite kontrol belgesi,malın ithalatçı ülkeye sevkinden önce ve sevk sonrası uluslararası gözetim şirketlerince düzenlenecek gözetim belgeleri maliyet artırıcı bir özellik taşımaktadır.GÜ'ler sürekli standartları geliştirerek,standartların engel olma özelliğinin devamlı olmasını sağlamaktadırlar.Milli standartların GÜ'lerce yeterli görülmemesi de sorunun bir başka boyutudur.Bu engelin aşılması için ***Toptan Kalite Kontrol Sistemi***nin uygulanması gerekmektedir.

---

(99)Halil SEYİDOĞLU, a.g.e.,s.308

Bu da iş gücü kalifikasyonu,iş yönetimi,teknoloji geliştirme ile ilgili bir olgudur.

Etiketlemede ise yüksek bir norm konmuş olması,geniş ölçekte ambalaj ve paketleme yatırımlarını gerektirmektedir.

İthal malın test aşaması ise,GOÜ'i ihracattan caydırıcı başlıbaşına bir idari engel teşkil etmektedir.

(b)Devlet İhale Kuralları

Devletler açtıkları büyük ihalelerde getirdikleri bazı kurallarla yerli malı ve yerli firmayı tercih,zorunlu yerli girdi kullanımı,yabancı işçi çalıştırma yasağı,şirket sermayesine yabancıların katılım payını sınırlama,yerli ortak bulma, yatırım iznini,hak-edişleri ve transferleri geciktirme gibi bir takım bürokratik engeller çıkarmaktadırlar. Bu engeller GÜ ve GOÜ'ce yaygın olarak kullanılmaktadır.

(c)Yerli Satın Al Politikası

Bir çok GOÜ yerli üretimin bozulmaması koşuluyla ithalata izin vermektedir.Bu husus ithal-ikameci iktisadi politikaların bir sonucu olarak görülebilir.Yüksek oranda yerli girdi kullanılan sanayiler teşvik edilmekte,ihracata dönük sanayiler dışında, yabancı girdi kullanımına çeşitli engeller getirilmekte ve yerli mal kullanımı özendirilmektedir.

Türkiye'de kamu kuruluşlarının tamamının merkezi alımlarının KİT'-lerden yapılması yasal zorunluluğu tipik bir yerli satın politikası uygulamasıdır.

(d)Benzerler Yasası

Devletin yasal bir düzenleme ile ülke içinde üretilen veya üretilme potansiyeline sahip olan ürünlere ithalat lisansı vermemesidir.

(e)İdari Tedbirler

Ülkeler ithalatı engellemek için sayısız idari araca başvurmaktadırlar.Bunlardan başlıcaları,gümrük işlemlerinin geciktirilmesi,liman hizmetlerini aksatma,ödemelerin geciktirilmesi,ithalat lisansları vermede çıkarılan güçlükler,gereksiz uzun denetim ve idari formaliteler,nakliyat güçlükleri,gümrük işlemlerinin pahalılaştırılması vb.İdari tedbirlere en iyi örnek Fransa'da1982'de Video kaset ithalatını sınırlamak için uygulanan ***Poitiers Planı***dır.Fransız Hükümeti Uzakdoğu ülkelerinden yapılan büyük miktardaki video kaset ithalatı akımını önlemek için,çıkardığı bir kararname ile,giriş gümrüğü olarak limanlardan uzak,küçük bir kasaba olan,Poitier gümrüğünü görevlendirmiştir.Poitier gümrüğünün tüketim merkezlerine olan uzaklığı,alt yapı hizmetlerinin yetersizliği ve gümrük işlemlerinin uzaması vb.güçlükler Fransız ithalatcılarını yıldırmış,sonuçta aylık 64.000 parça videokaset ithalatı 10.000 adede düşmüştür.Antrepolarda video kasetler yığılmaya başlaması üzerine birde gecikmeden doğan süresterya eklenince,ithalatcıları büyük ölçüde caydırı sonuç doğurmuştur.

(f)Anti Damping Uygulaması

Anti Damping ölçü ve araçları, yapılmış bir damping dolayısıyla fiyatı düşen ithal malın fiyatını yükselterek ithalat hacmini kontrol etmeyi amaçlamaktadır(100).Bu yolla iç piyasalarda haksız rekabeti önlemek ve yerli sanayiyi korumak amaçlanmaktadır(101).

---

(100)Rolf Weidemann,***The Antidamping Policy Of The European Community'*** den Nakleden:Sema KALAYCIOĞLU, a.g.e.,s.61

(101)Tamer İŞGÜDEN,Rona TURANLI,a.g.e.,s.9

Damping temelde bir fiat farklılaştırılması olgusudur. Damping uygulayan ülke;ihraç ürünlerine rekabet gücü kazandırmak,yabancı pazarda var olan rekabeti ortadan kaldırmak ve tekel kurmak gibi saiklerle hareket etmektedir.Piyasaları damping tehdidine uğrayan ülkelerde anti damping müdahalelerinde tüketici ve sanayici tepkileri; piyasanın yapısı, üretim maliyetleri, arz koşulları gibi mikro faktörlerle,kur dalgalanmaları ve ekonomik konjoktör gibi makro faktörler etkili olmaktadır.Dampinge uğrayan ülke anti damping vergisi yada telafi edici vergi gibi yöntemlerle karşı tedbir alma hakkına sahiptir.Anti damping uygulamalarının bir koruma tedbiri olduğu kadar bir suistimal aracı olarak da kullanıldığı dünya uygulamalarında görülmektedir.

(g)Anti Sübvansiyon Uygulaması

Daha önce sübvansiyon uygulamalarına karşı GATT'ın tutumu ve sübvansiyon araçları ayrıntılı olarak incelenmiştir.Anti sübvansiyon uygulamalarında ülkeler,anti dampingde olduğu gibi bu konuya da suistimal konusu yaparak, subvansiyonla uğranılan ve uğranılması olasılığı zararın ötesinde bir oranda telafi edici vergi koyarak adeta sübvansiyon uyguladığı iddia edilen ülke malları cezalandırılmaktadır.Bu iddialar çoğunlukla subjektif değerlendirmelere dayandığından,anti sübvansiyon uygulaması,bir koruma aracı olmaktan çıkmakta ve bir teşvik aracı özelliği kazanmaktadır.Bu durumu,GATT Sübvansiyon Kodunda,sübvansiyon ve damping iddialarını ispatlama yükümlüğünün ihracatcı ülkeye ait olması da körüklemektedir.Avrupa Topluluğunda 1980-1988 yılları arasında 349 adet anti damping soruşturması,1988-1990yılları arasında ise 70 adet anti sübvansiyon soruşturması açılmıştır.ABD'de damping ve sübvansiyonlara karşı,1976-1980 yılları arasında açılan toplam 81 adet soruşturmanın 29 adedi GOÜ' lere ait iken 1981-1985 yılları arasında toplam 152 soruşturmanın 87 adedi GOÜ'lere aittir.ABD'de uygulanan karşı tedbirlerin 1976-1980 yılları arasında ortalama olarak % 35.8'i GOÜ'lere ait iken bu oran 1981-1985 yılları ortalaması olarak % 57.2'ye yükselmiştir.AT 'da 1980-1988 yılları arasında uygulanan anti damping soruşturmalarında GOÜ'lerin payı Comecon ülkeleri ile birlikte % 52 'dir.

(h)Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

Yerli korumacılık önlemleri arasında,son yıllarda iki taraflı anlaşmalar bazında,en fazla artış gösteren uygulama gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamalarıdır.İhracatcı ülkenin kendi endüstri ürünlerini ithalatcı ülkeye kısıtlı olarak göndermesi,diğer bir deyişle ihracatına kendi rızasıyla kısıtlama getirmesidir.Burada söz konusu olan gönüllülük,ithalatçı ülkenin dayatması ile gerçekleşen zoraki bir gönüllülük olup ihracatcı ülke için bir tehdit,karşılıklılık unsuru da içermektedir.Gönüllü ihracat kısıtlamaları tek başına yeterli koruma sağlayamamaktadır.Bu nedenle genel koruma tedbrileri ile birlikte kullanılması gerekmektedir.Gönüllü ihracat kısıtlamalarının mal fiyatları, firma karları ve istihdam üzerinde doğrudan ya da dolaylı etkileri olmaktadır.Gönüllü ihracat kısıtlamaları,ülkenin re-eksport yoluyla ithalatcı ülke pazarlarını delme veya misillemeye gitmesi ile sonuçlanabilmektedir.Gönüllü ihracat kısıtlamaları politikasına hükümetleri yönelten etkenler olarak;yerli üreticilerin korunması ve onların kar maksimizasyonu,yabancı ülke mallarının iç piyasayı istilasının bazı sektörlerde krize yol açması nedeniyle şirket iflasları yada toptan işten çıkarmaların yol açacağı ekonomik ve sosyal problemler ile yerli sanayilere şirin görünme istemleri sayılabilir.Diğer tarife dışı engellerde olduğu gibi gönüllü ihracat kısıtlamaları ülkeler arasında ayrımcı ikili ilişkilere (discriminatory bilateralizm) yol açmaktadır.

Gönüllü ihracat kısıtlamalarının en yaygın ve en yoğun uygulandığı sanayiler;textil,hazır giyim,çelik,tarım ürünleri,otomativ,elektronik ve makina sanayileri dir.Gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulayan ülkeler GÜ'lerdir.1986 yılında Avrupa Topluluğu toplam 55,ABD 32,Kanada,Japonya ve Norveç ise 12 defa gönüllü ihracat kısıtlaması uygulamıştır.Bu uygulamalara bağlı olarak,1984 yılında dünya ticaretini %10,Japonya'nın AT'na ihracatını %38,ABD'ye olan ihracatını ise %32 oranında azaltmıştır(102).

(l)Karşılıklı Ticaret (Counter Trade)

Mal,hizmet veya teknoloji satışı karşılığında ödemenin nakit esasından başka şekillerde yapıldığı ticaret usullerine genel olarak karşılıklı ticaret denmektedir.Literatürde ***parasız ticaret*** olarak da adlandırılmaktadır.Naktin yerine geçen ödeme şekilleri,***Teslim ve Ödeme Şekilleri*** kısmında açıklandığı üzere malla,hizmetle,teknoloji transferi ve alacakların devri ile ödemedir.Karşılıklı Ticaret GOÜ'lerde finansman problemlerinin aşılmasında başvurulan bir yöntem olmakla birlikte,aynı zamanda dış ticarette karşılaşılan engellerin aşılması içinde karşılıklı ticarete başvurulmaktadır.Başlıca karşılıklı ticaret teknikleri şunlardır(103);

-Buy-back (Geri Satın Alma),
-Fason imalat,
-Yap-İşlet-Devret Modeli,
-Yap-Sahip Ol-İşlet Modeli,
-Ofset (Dengeleme),
-Buy-sell (Pre-Compensation-Vadeli Satın Alma),
-Takas,
-Kliring,
-Karşı satın alma (Bağlı muamele),
-Switch (Üçlü ticaret),
-Swap (Degiş-tokuş),
-Bloke hesapların çözülmesi,
-İkili hesap ilişkisi,
-Karşılıklı ticaret benzeri işlemler.

(j)Kambiyo Kontrolü

İthalatı kısıtlıyarak dış açıkları giderici etkin bir mekanizma,mevcut döviz rezervlerini çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında belirli bir öncelik sırasına göre dağıtabilme ve sermaye ihracının önleme aracı olarak gördüklerinden ithal ikameci kapalı ekonomi uygulayan GOÜ'ler yoğun bir şekilde kambiyo kontrolü uygulamaktadırlar.

Kambiyo kontrolü merkez bankaları ve ticari bankalar aracılığıyla uygulanmaktadır.Bu yönüyle kambiyo kontrolüne finansal bir koruma aracı olarak bakılabilir.1980 öncesinde Türkiye gibi GOÜ' lerin çoğunda yaygın bir şekilde kambiyo kontrolü uygulanmaktaydı.Halen GOÜ'lerce çeşitli derecelerde kambiyo kontrolü uygulanmaya devam edilmektedir.

Kambiyo kontrolünün ihracat üzerine etkisi,finansman yönü itibarıyle kısıtlayıcı,korunma tedbirleri açısından ise alınan korunma tedbirlerini destekleyici yönü itibarı ile ise olumludur.

---

(102)Sema KALAYCIOĞLU,a.g.e.,s.53

(103)Erdoğdu PEKCAN,***Karşılıklı Ticaret Sistemleri ve Türkiye***,İTO Yayını No:1992-32,İstanbul,1992 ,s.1

(k)İthalatta Teminat Mektubu Uygulanması:

İthalatta teminat mektubu uygulanmasında,ithalatçı mal için sipariş verdiği zaman, döviz alım belgesi alabilmek için, yapacağı ithalatın belirli bir oranı kadar bir bankadan alacağı teminat mektubunu Merkez Bankasına vermesi veya bazı ülke uygulamalarında görüldüğü üzere doğrudan ithalatçının Merkez Bankasına nakit yatırması gerekmektedir.Bu fonlar (mektup veya nakit) ithalat gerçekleşinceye kadar Merkez Bankasında saklı tutulmakta,sonra ithalatçıya geri ödenmektedir.

Teminat sisteminde ithalatçı,belirli miktardaki bir fondan belirli bir süre vazgeçmektedir. Vazgeçme maliyetinin ithalatçı üzerindeki etkileri, faiz kaybı ve likite sorunudur.Bu da ithalatçıyı ithalattan caydırıcı etki yapmaktadır.

Bu sistem Brezilya'da ***ön depozito*** zorunluluğu adı altında 1974' ten beri uygulanmaktadır.Brezilya uygulamasında ithal mal değeri ithalatçılar tarafından 360 gün süreyle faizsiz olarak bankaya yatırılmaktadır.

Türkiye'de ise teminat mektubu,ihracata yönelik sanayiciler için teşvikli girdi ithalatında uygulanmaktadır.Teminatların geri iadesi ise1-1.5 yıl süre almaktadır.

Türkiye uygulamasında ihracata uygulanan sübvansiyon ve teşvikli ithalatla elde edilecek kazançlar,teminat mektubu uygulaması ile ihracattan caydırıcı bir etkiye dönüşmektedir.Bir örnekle bu durumu açıklayalım;İran'dan elma konsantresi için ekşi golden elma ithalatında,elmanın sınırdaki FOB değeri 300 Lira,bu elmaları teşvikli ithalatla ithal etmek için 35.000 TL.gümrük vergisi+KDV. ödemek ya da toplam 70.000 TL. teminat mektubu vermek gerekmektedir.Bu uygulamanın asıl nedeni,ithal edilen elmaların yurt içi piyasaya tüketim için arz edilmesini önlemektir.(104)

(l)İthalatın Gönüllü Olarak Artırılması (Woluntary Import Expension)

Gönüllü ihracat kısıtlamalarının tersi bir işlemdir.Bu kez ithalatçı ülke,kendi isteği ile yabancı ülkeden yapacağı ithalatı artırmaktadır. Türkiye'nin 1995 sonunda Avrupa Topluluğu gümrük birliğine girmesi ile Türk textiline konulan kotaların kaldırılacak olması,ABD'nin Japon otomobilleri ithalatına uyguladığı gönüllü ihracat kısıtlamalarının Amerikan mallarına Japonya piyasalarının açılması karşılığında kaldırılması örnek verilebilir.

(m)AR-GE Giderlerinin Devletçe Karşılanması

İşletme bütçelerinde ağırlıklı ve önemli bir yer tutan AR-GE giderlerinin devlet tarafından karşılanması veya AR-GE giderlerin vergi matrahından düşülmesi son yıllarda yaygın olarak başvurulan bir teşvik ve koruma aracıdır

(n)Gümrük Birliği (Customs Union)

Gümrük Birliği salt bir koruma aracı olmayıp,aynı zamanda Gümrük Birliğini oluşturan ülkeler arasında Liberasyon uygulamalarını teşvik aracıdır.Gümrük birlikleri kendi içlerinde serbest ticari teşvik ederken,üçüncü ülkelere karşı, ortak gümrük tarifeleri ile koruma duvarı oluşturmaktadırlar.

Türkiye, AB ile gümrük birliğine giderken AB.ülkeleri mallarına karşı uyguladığı ortalama % 20'lik tarife oranını sıfırlayacak,diğer ülkelere karşı uyguladığı ortalama % 32'lik tarife oranını AB Ortak Gümrük Tarifelerine uydurarak ortalama % 6-8'lere çekecektir.

---

(104)Fasih İNAL,***300 Liralık İthalata 7000 Liralık Teminat Mektubu***, Dünya Gazetesi,18 Şubat 1994

(o)Mülti Fiber (Çok Elyaflılar Anlaşması-MFA)

Mülti Fiber Anlaşmaları;GOÜ'lerin karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları textil ve giyim sektörleri karşısında rekabet gücünden büyük ölçüde yoksun,GÜ textil sanayilerini korumak maksadıyla, textil ihracatçısı GOÜ ile ikili yada tek taraflı anlaşmalarla bu sektörlere getirilen miktar kısıtlamaları öngörülmektedir.

Textil sanayinin GÜ'ler için esas önemi, bu sektörün istihdam yaratma gücüdür.GOÜ'ler için ise ilksel maddeler dışında dinamik karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları nadir sektörlerden biri olmaktadır.MFA anlaşmaları textil ihracatcısı GOÜ'lere, GÜ piyasalarında ihracatta bulunabilecekleri textil ürünlerine yıllık kota tahsisleri tanınmakta,her yıl bu kotaların arttırımı öngörülmektedir.MFA anlaşmaları ile MFA anlaşmasına konu olan malların dünya fiyatlarındaki düşüşü önleyici ve dünya ticaretini kısıtlayıcı etkileri yanında,ayrımcı niteliği nedeni ile de dünya ticaretinin yönünü değiştirmektedir.Örneğin AB ülkeleri GOÜ'lerle düzenledikleri MFA anlaşmaları ile textil ticaretini Türkiye ve Mısır'dan AB'ne olan yönünü,İspanya, İtalya ve Yunanistan'dan AB'ne kaydırmışlardır.MFA anlaşmasının temelinde gizlenen bir diğer gerçekte,GOÜ'lerin katma değeri yüksek sanayi ürünü ihracatını önleyerek onları salt ilksel madde ihracatcısı konumunda tutma niyetleridir.

(p)Döviz Kuru Koruması (Çoklu Kur Sistemi)

Çoklu kur sistemlerinin başlıca özelliği,çeşitli mal ve hizmetler ticaretine farklı döviz kurlarının uygulanmasıdır(105).Ülkeler ihraç mallarına yüksek bir kur uygulayarak,kurları bir teşvik aracı olarak kullanmaktadırlar. İthal mallara ise düşük kur politikası uygulayarak,ithalatı pahalı hale getirmekte ve ithalatı sınırlandırmaktadırlar.Çoklu kur sisteminin etkinliğini arttırmak için diğer koruma araçları ile birlikte kullanılması gerekmektedir.İhraç ürünleri için yüksek kur uygulaması,bu malların fiyatlarını düşüreceğinden,ihracatcı ülkeden ithalatçı ülkeye gelir transferi anlamına da gelmektedir.

5.GATT'ın Korumacılıkla İlgili Tutumu

GATT Anlaşması XIX.maddesi,akit taraflara bir yerli sanayi dalına zarar veren beklenmedik ithalat artışlarına karşı korunma önlemleri almalarına olanak sağlamaktadır.

a.GATT Uruguay Round Nihai Senedinde Üzerinde Uzlaşmaya Varılan Koruma Önlemleri Anlaşması' na Göre;

-Gönüllü ihracat kısıtlamaları ve benzeri tedbirler yasaklanmıştır. Yürürlülükteki mevcut bu tür koruma tedbirleri,Dünya Ticaret Örgütünü (WTO) kuran anlaşma yürürlüğe girdikten sonra 4 yıl içinde yürürlükten kaldırılacaktır.

-Diğer korunma tedbirleri ise başlatıldıkları tarihten itibaren en geç 8 yıl içinde yada WTO Anlaşması yürürlüğe girdikten sonra (hangisi daha geç ise) son verilecektir.

-Bazı durumlarda ciddi zarar ön tesbitine dayanarak 200 günlük bir süreyi geçmeyecek şekilde geçici korunma tedbirleri alınabilecektir.

-Korunma tedbirleri olarak kota uygulamasında,kotanın ithalatı son üç yılın ortalamasının altına düşürmemesi öngörülmektedir.

-Korunma tedbirleri tatbikinde menşei farkı gözetilmeyecektir.

---

(105)Halil SEYİDOĞLU,a.g.e.,s.313

-Korunma tedbirleri uygulama süresi dört yıldır.Eğer ciddi zararın devam ettiği ispatlanırsa,bu süre sekiz yıla kadar uzatılabilecektir.Altı ay ve daha az süreli korunma süreleri,uygulama süresinin sona ermesinin ardından bir yıl sonra yeniden uygulanabilecektir.

-Anlaşma uyarınca,eğer korunma önlemi alınacak ürün GOÜ'lerin birinden ithal ediliyorsa ve toplam ithalattaki oranı % 9'u aşmıyorsa koruma önlemi alınmayacaktır.

b.GATT Uruguay Round Textil ve Giyim Anlaşmasına Göre;

Halen MFA Anlaşmalarının kapsamında olarak yürütülen textil ticaretinin GATT'a entegrasyonu amaçlanmaktadır.

Textil ve giyim sektörünün GATT'a aşamalı olarak entegrasyonu ön görülmüş olup,1990 yılı textil ve giyim ithalatı baz alınarak 1 Ocak 1995'e kadar bu ithalatın % 16'sı,1 Ocak 1988'de % 17'si 1 Ocak 2002'de % 18'i ve Ocak 2005'te ise tüm textil ve giyim sektörü ithalatının tamamı libere edilecektir.Ayrıca söz konusu anlaşma yukarda belirtilen tarihlerde textil kotalarının mevcut büyüme oranının (% 6) % 16,% 25 ve % 27'si oranında arttırılması öngörülmektedir.

c.GATT Uruguay Round Ticarette Teknik Engeller Anlaşmasına Göre;

Teknik yönetmelik ve standartlar hazırlanırken ve kurallara uygunluk tesbit edilirken,yerli ve yabancı ürünler aynı muameleye tabi olmaktadır.

d.Tarım Anlaşmasına Göre;

Gümrük Tarifleri,1986 yılında geçerli olan gümrük tarife oranları üzerinden 6 yıllık bir dönemde,her ürün için en az % 15 ve basit ortalama olarak % 36 oranında azaltılarak GATT'a konsolide edilecektir.GOÜ'ler bu oranların 2/3'sini uygulayacaklar ve indirim takvimini 10 yıla kadar uzatabileceklerdir.Alt gelir grubundaki GOÜ'ler ise indirim taahhüdünde bulunmayacaklardır.

Anlaşma istisnai durumlarda,tarım ürünlerinde ek vergi şeklinde korunma önlemleri alınmasına izin vermektedir.

e.Hizmet Ticareti Genel Anlaşmasına Göre;

Akit taraflara ödemeler dengesi sorunları nedeniyle kısıtlamalara baş vuru hakkı tanınmaktadır.Ancak bu kısıtlamalar ayrımcı olmayacak ve geçici bir mahiyet arz etmeyecektir.

Taraflara kendi hizmet üreticilerine sağladığı muamelelerin aynısını yabancı hizmet üreticilerine de sağlama hükümleri getirilmektedir.

f.Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşmasına Göre;

Edebi ve sanatsal yapıtların telif hakları Bern Konvensiyonu hükümlerine tabidir.Bilgisayar proğramları,edebi yapıtlar kapsamına alınmıştır.

Ürünün coğrafi menşei konusuda tüketiciyi yanıltan ve haksız rekabete yol açan her türlü bilgi kullanımının önlenmesi için taraflar tüm önlemleri alabilir.

Endüstriyel tasarım ve modeller,10 yıllık bir dönem için koruma altına alınmışlardır.Korunan hak sahipleri,korunan endüstriyel tasarım veya modelin kopyalarının üretimi,satışı veya ithalatını engelleme hakkına sahiptir.

Teknolojik buluşlar için 20 yıllık bir korunma süresi tanınmıştır.

Patentlerle ilgili olarak Paris Konvansiyonun temel hükümlerine uyma zorunluluğu getirilmiştir.Patentlerle ilgili olarak,GOÜ'lere 10 yıla kadar bir geçiş dönemi sağlanmıştır.

6. Dünyada Korumacılık Uygulamaları

a. Gelişmiş Ülke Uygulamaları

(1) AB.'de Korumacılık Uygulamaları

AB'de ithalat politikaları oldukça korumacıdır.Birlik ülkelerinde hem birlik ve hemde milli seviyede yaygın şekilde koruma uygulanmaktadır.Korumanın yasal dayanağını kem GATT koruma Anlaşmaları,Anti Damping ve Sübvansiyon kotlarından ve hemde Topluluk Anlaşmasının 115. Maddesinden istifade ederek kendi iç piyasaları üzerinde üçüncü ülke ürünleri malların zarar verici olası ve/veya gerçekleşen zararları etkilerini ortadan kaldırma bahanesiyle AB,ülkeleri sık sık korumacılığa başvurmaktadır. AB.ülkelerinde korumacılık,AB,ortaktarım politikası gereği tarımsal kökenli mallarda yoğunluk kazanmaktadır.

AB'de klasik korunma araçlarından gümrük tarifeleri üçüncü ülke mallarına uygulanmkta,yerli üreticilerin ve istihdamın korunmaıs için OGT tatbik edilmektedir. Tokyo Round tarım ürünleri,el işi kağıdı ve karton ithainde % 8-16'lık bir indirim sözü verilmiş,halen ortalama gümrük tarifeleri,sanayi mallarında % 6.8 nispetine çekilmiştir. Halen özellikle ABD ile tarım ürünleri konusunda anlaşmazlıklar devam etmektedir. AB.ortak tarım politikası;ithalata kota,destek tarife ve tarife dışı engellere dayalı olarak yürütülmekte,AB. bütçesinin yaklaşık % 60-70 'i tarım sektörünün teşvik ve korunmasına ayrılmaktadır.Tarımda korunma, oranı tarife ve tarife dışı engellerle birlik-te % 100'ler seviyesindedir.

AB ülkeleri MFA sistemi içinde 30'un üzerinde GOÜ ile ikili veya tek taraflı anlaşma ile textil ve giyim sanayi ürünleri ithalatına kota uygulamaktadırlar.Ayrıca textil dışı sektörlerde yaygın şekilde gönüllü ihracat kısıtlamaları (GİK) uygulamaktadır. 1986 yılı itibariyle dünyada alınan 99 adet gönüllü ihracat kısıtlamasından 55 adedi AB'ne aittir. Bu rakam dünya uygulamasının % 55.9 'una denk gelmektedir.GİK.'larının sektörel dağılımı ise,çelik sanayiinde 14,tarımda 16, otomotivde 9,elektronikde 6,ayakkabı ve makina techizatında iki adettir (106).

AB'nde gerek yatırım ve gerek üretimde ve gerekse ihracatta yoğun bir şekilde devlet yardımı sağlanmaktadır.1986-1988 dönemi için AB'nde devlet yardımları GSYİH'ın ortalama % 2.2'sidir(107).Aynı dönemde Türkiye için bu rakam % 0.8 dir.

AB, dünya anti damping olaylarının % 53'ünden sorumludur.

AB ülkeleri ayı balığı derileri ve bunların türevlerinin,radyoaktivite tolerans düzeylerini aşan gıda maddelerinin ve ozonun delinmesine yol açan aerosollü maddelerin ithalatına ithal yasağı uygulamaktadırlar.(108)

AB'nin yaygın olarak uyguladığı tarife dışı engellerden başlıcaları şunlardır;

-Standart,Test Etiketleme ve Onaylama

Bu konuda Birlik ülkeleri arasında farklı uygulamalar bulunmakta,bu da Birlik içinde malların serbest dolaşımını engellemekte,gecikmelere sebep olmakta ve artı bir maliyet unsuru olmaktadır.Birlilğin bu engelleri aşabilmesi için,Birlik üyesi bir ülkede onaylanan ürünün topluluk içinde serbestçe dolaşımı ilkesi getirilmiştir.Standartlar konusunda ise,N-ISO-9000 serisi normlarını gerçekleştirerek bu konuda da ortak düzenlemeye gidilmeye çalışılmaktadır.

---

(106)Hans Joachim Hochstrate,***Destortions in World Trade:Recent Developments*** GATT,Inter economics 1988,Aktaran : Sema KALAYCIOĞLU,a.g.e., s.53.

(107)Barbaros İNECİ,a.g.e.,s.181

(108)Selahattin TUNCER ,***Geleneksel Korumacılık Uygulaması***,Dünya Gazetesi,1994

-Sübvansiyonlar

AB özellikleri tarım ürünleri ihracatına destek vermektedir.Uygulanan destek oranı dünya fiyatlarıyla topluluk fiyatları arasındaki farka tekabül etmektedir.(Fark giderici vergi)Bazı ürünlerin destek oranları 3 aylık, 6 aylık dönemlerde belirlenmektedir. Tahıl destekleri ise haftalık olarak gözden geçirilmektedir.

-Yerli Satın Al (Buy National) politikaları

GATT kapsamı dışındaki bırakılan elektrik,su gibi kamu malı olan kuruluşlarla ağır elektrik sanayi dallarında kullanılmaktadır.

-Yağ Tohumu Destekleri

Topluluk yağ tohumu,protein bitkileri(Ör.Soya)ve süt ürünleri üreticilerine üretici desteği sağlamaktadır.

-Hormon Kullanımı Yasağı

AB.,1 Ocak 1988'den itibaren geçerli olmak üzere,tedavi edici amaçlar dışında besi hayvanı üretiminde kullanılan tüm doğal ve sentetik hormonları yasaklamıştır.Uygulama 1989'dan itibaren AB'ne yapılan et ve et ürünleri ithalini de kapsamına almıştır.Hormon kullanma yasağı örnek uygulaması olarak 1991 yılında ABD'den ithal edilen 5000 adet büyük baş hayvanın Almanya tarafından itlafı gösterilebilir.

-Patent ve Zihinsel Mülkiyet Hakları Korunması

AB içinde patent yasalarını Paris Konvansiyonu Şartları(1969) ile uyumlulaştırma,tek bir patent ve ticari işaret sistemi kabulü konusunda çalışmalar sürdürülmekte,bioteknoloji ve software bilgisayar proğramları için üye ülkelerden telif korunması önerilmiştir.

-Menşei Şehadetnameleri

Halen AB.üçüncü ülkelerden ithalatta menşei şehadetnamesi aramaktadır.Türkiye'nin AB 'ne ihracatında,ATR-1 ve ATR-3 Dolaşım Belgeleri menşei şehadetnamesi yerine geçmektedir.AB'de bazı ürünlerde menşei şehadetnamesi istenmektedir.Şubat 1989'da entegre devreler ve yarı iletkenler bu kapsama alınmıştır.

-Telekominikasyon Piyasası ile İlgili Engeller

Bu alanda birçok topluluk ülkesinde piyasa engelleri hükümetlerce kısıtlanmakta ve bu faaliyetler test,onay ve katma değer yaratıcı hizmetlerin sağlanmasındaki süreçlerle desteklenmektedir(109).Telekominikasyonda piyasanın %50'si hükümetlerce kontrol edilmektedir.T.V yayınlarında yerli yayınlara oransal zorunluluk uygulanmaktadır.

-Airbus Projesine Hükümet Desteği

AB ülkeleri Airbus Konsorsiyumunda bulunan şirketlere mali destek sağlamakta, üçüncü ülkelere satışa ekonomik ve siyasi teşvik sağlamaktadır.Bu da ABD ile aralarında anlaşmazlıklara neden olmaktadır.Ayrıca AB ülkeleri gemi inşa ve kömür sanayilerine ihracat kredi desteği,rekabet fiyat desteği ve vergi indirimi,yatırım yardımı ve sosyal yardım gibi sübvansiyonlar sağlamaktadır.

Spesifik olarak AB üyelerinin her birinin milli uygulamalarına bakıldığında,devletin kontrolündeki üretim alanlarında, yabancı firmaların girişlerini sınırlandırmaya,ülkelerinde dünya ölçeğinde denetim yapan lider firmalar yaratma girişimlerinin sürdüğü görülmektedir.AB ülkeleri gerek sübvansiyonlarda ve gerekse koruma önlemlerinde anti damping ve anti sübvansiyon uygulamalarına en az yol açacak ***dolaylı tutum*** politikaları izlemektedirler.

---

(109)Sema KALAYCIOĞLU,a.g.e.,s.120

Mali tarzda teşvikler yerine AR-GE çalışmalarına ve yatırımlara destek, ihracatta ise sigorta ve garanti desteği uygulamasına ağırlık verilmektedir.

(2)ABD'de Korumacılık Uygulamaları

ABD her ne kadar dünya ticaretinde liberasyon istemekte ise de kronik hale gelen ödemeler bilançosu açıkları ve baskı gruplarının etkileri gibi çeşitli nedenlerle bir yandan çeşitli korumacılık enstrümanlarını yoğun şekilde uygulamakta, diğer yandan diğer ülkelere tarifelerin indirilmesi,kota,ithalat yasağı ve özellikle tarıma uygulanan sübvansiyonların kaldırılması konusunda siyasi baskı uygulamaktadır.Buna rağmen ABD,Japonya ve AB'ne göre daha az korumacılık politikaları uygulamakta olduğu söylenebilir.ABD'nde korumacılık,dış rekabete duyarlı ve emek yoğun tek-nolojiler kullanan uluslararasılılaşmamış sektörlere uygulanmaktadır. Korumacılık uygulanan sektörler textil ve giyim,cam,kundura,yarı iletkenler,elektronik,otomobil,ma-kina ve takım sanayi, tarım,balıkcılık ve kereste sektörüdür.ABD'de ortalama tarifeler % 5 olmakla birlikte yukarıda sayılan sektörlerde bu oran % 15'e kadar çıkabilmektedir.

Reagan yönetiminin ***arzlı yanlı iktisat politikaları*** sonucu,90'lı yıllar için iktisadi tercihler,ithalatı kısıtlama ve ülkeler arasında ayrımcı bir politika uygulama hedefine yönelmiştir.Bu meyanda;

-İleri teknoloji kullanılan sanayilerde ihracat kısıtlamalarının kaldırılması,

-İhracatın teşviki,

-İthal petrolün vergilendirilmesi gibi önlemler alınmıştır.

ABD kendisi ile ticarette fazla veren ülkelere karşı MFA Anlaşması ve gönüllü ihracat kısıtlamaları aracılığıyla kota uygulamaktadır.Örneğin Japonya'dan otomobil ithalatına ve GOÜ'lerin textil ihracatına kota uygulamaktadır.

İhracatının % 80'i tarımsal ürünlerden oluşan ABD'ne,AB'nin ortak tarım politikası ile engel çıkarması,AB ile sorun olmaya devam etmektedir.

Hizmet sektöründe (bankacılık,sigortacılık vb.) eyaletler bazında önemli engeller mevcuttur.

ABD zihinsel mülkiyet ürünleri ve patentler konusunda korunma istemektedir. Bu konuda Japonya ve Çin Halk Cumhuriyeti ile ilişkilerde ciddi sorunlar yaşanmaktadır.Teknoloji ihracatı,kontrol ve lisansa tabi tutulmaktadır.İç piyasanın düzenlenmesi ve ulusal güvenlik amaçlarıyla silah sanayi,deri sanayi ve soya fasülyesi ihracatında kontroller sürdürülmektedir.Ayrıca silah sanayi ürünleri ihracatı bir siyasal yaptırım aracı olarak da kullanılmaktadır.

ABD'de yabancı yatırımlar için ciddi engel bulunmamaktadır.ABD'ne yabancı yatırım girişleri başlıca üç yoldan olmaktadır.Bunlar;el değmemiş,bakir alanlara yatırım,yabancı firmaların açtıkları şubeler ve risk sermayesi katılımları yoluyla ABD şirketleri ile ortaklık ve gayri menkul alımlarıdır.ABD,büyük ölçüde dış ticaret açıkları nedeniyle,70 ve 80'li yıllarda yabancı sermayeye bağımlı hale gelmiştir.

Hizmet sektörü üzerinde kamu kontrolleri ve kamu denetimleri asgariye indirilmiştir.

Yabancı yatırım yasakları ; telekominikasyon,savunma,hava taşımacılığı gemi sanayi ve enerji santralleri gibi alanlarda sürmektedir.(110)

(3)Japonya'da Korumacılık Uygulamaları

Tarife ve tarife dışı engeller,Japonya'nın özellikle ABD ve AB'ne karşı kullandığı koruma araçlarıdır.1990 yılından itibaren Japonya önemli ölçüde tarife indirimi-

---

(110)Sema KALAYCIOĞLU,a.g.e.,s.161

ne veya tarifelerin kaldırılması yoluna gitmiştir.Ortalama tarifeler % 2'nin altındadır.

Tarımsal ürünlerde % 100'e yaklaşan tarifeler uygulanmaktadır.Ağaç ürünleri,petrokimya,otomotiv ve alüminyum ithalatında yüksek tarifeler uygulanmaktadır.Ayrıca Japonya;et,portakal ve portakal suyu,buğday,un, arpa,pirinç ve deniz ürünlerinde kota uygulamaktadır.

Standart,test ve etiketleme açısından engeller telekominikasyon alanında yoğunlaşmaktadır.Japonya'da malların iç piyasada tüketiciye doğrudan ulaştırılmasında dağıtım engeli mevcuttur.

Farmesotik ürünlerin ticaretinde test zorunluluğu bulunmaktadır.Gıda ürünlerinde etiket ve katkı maddelerinin belirlenmesi,halk sağlığı nedeniyle çıkarılan engellerden olup bu ürünlerin ithalini güçleştirmektedir.

Kamu alımlarında Japon ürünlerine öncelik verilmekte,özellikle süper kompütürler ve uydular en fazla engelle karşılaşmaktadır.

Hizmet sektörü engelleri ; inşaat,mimarlık ve mühendislik hizmetlerinde görülmektedir.Devlet ihale sistemi açıklıktan yoksundur.Sigortacılık alanlarında lisans dağıtımı sınırlamaya tabidir.Taşımacılık engelleri sürmektedir.

Bazı alanlar yabancı yatırımlara kapatılmıştır.Ör. Tütün, uzay araştırmaları, tarım ve ormancılık vb.

Elektronik ürünler ve yarı iletkenler piyasasında yoğun damping politikaları rekabeti engellemektedir.

Patent alma süresinin uzunluğu,ticari marka kayıt işlemlerinin yavaşlığı koruma önlemlerini güçlendirmektedir.Havacılık ve otomotiv sanayi yabancı rekabete kapatılmıştır.

b)Gelişmekte Olan Ülkelerde Korumacılık Uygulamaları

(1)Güney Kore Uygulamaları

Kore'de ithalat politikaları itibarıyle,1989 yılında beş yıllık plan çerçevesinde ortalama tarife oranlarını % 12.7'den 1993'te %7.9'a indirilmiştir.

Tarım ve deniz ürünlerinde uygulanan yüksek tarife oranları(%30-35) 1989'da % 10-15'e indirilmiş ve ithalatın % 95'i libere edilmiştir.

Tarım ve su ürünlerinde uygulanan ithalat lisans sistemine 1993' te son verilmiştir.Gümrük işlemlerinin yavaş ve karmaşıklığı,sıkı ve bilimsellikten uzak sağlık kontrolleri,kalite denetim,menşei ve mühür kontrolleri süresinin uzunluğu soğutma imkanlarının yokluğu,standart,test ve etiketlemenin yeniden kontrolü (ABD hariç),kamu alım ve ihalelerinde Kore'li firmaların tercih edilmesi ve belli hizmet sektörlerinde ***negatifler listesi*** uygulanması vb. tarife dışı engelleri oluşturmaktadır.

Kore'de [illegible] %97 'si, hizmet sektörünün % 61'i yabancı yatırımlara açıktır.Bunula birlikte enflasyonist baskılar nedeni ile yabancı yatırımlara sermaye tavanı taleb edilmektedir.

Zihinsel mülkiyet haklarında koruma yeterli değildir.

(2)Brezilya'da Korumacılık Uygulamaları

Brezilya'da 1980'lerde ithalatını liberalleştirmeye başlanmıştır. Tarife oranları advalorem olarak ortalama %25 düzeyindedir.İthalatta Lisans uygulaması sürmektedir.(Tüm İthalat Banka do Brasil'in Dış Ticaret Bölümünde (CACEX) lisanlanmaktadır).

CACEX'e üye olmayan ithalatcı lisans için başvuramamakta,ithalat lisanslarının yüklemeden önce alınması gerekmektedir.

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DOKÜMANTASYON MERKEZİ

İthalat lisans sınırlamalarına ödemeler bilançosu açıklarının giderilmesi için başvurulmaktadır .Uygulama şekilleri şunlardır;

-İthalat yasağı ve dondurulmuş ithalat listelerinin ihdası,*De facto* ithalat kotaları ihdası (100.000 $'ı aşan) ithalat talebinde bulunan firmalar,CACEX'e onay için bir ithalat planı sunmak zorundadırlar 1989'da bu programlar söz konusu ürün tipine göre % 20-%30 oranında libere edilmiştir.

Benzerler Yasası gereği ülke içinde üretilen veya üretilme potansiyeline sahip olan ürünler için ithalat lisansı verilmemektedir.Yerli Satın Al Politikası eyalet,federe devlet ve belediye alımlarında hakim bir politikadır.

Hizmet sektöründe Brezilya'da önemli kısıtlamalar uygulanmaktadır,bunlar;

Kısıtlayıcı yatırım yasakları,

Yönetimin karmaşık yapısı,

Karlar üzerinde yasal ve yönetsel denetim,

Keyfi uygulamalardır.

Tüm teknik hizmet sözleşmelerinde onay zorunluluğu söz konusu olmak tadır.Sigortacılık alanındaki uygulamada ise,sigorta şirketlerinde yabancı hisseler en fazla % 30 pay sahibi olabilmektedir.İthalat sigortasının tamamen yerli sigorta şirketlerince yapılması zorunluluğu bulunmaktadır.Bu da yabancı kargo şirketlerinin piyasaya girmesini engellemektedir.Tüm resürans işlemleri hükümet tekelindedir.

Telekominikasyon alanında devlet tekeli(TELEBRAS) mevcuttur.

Petrol üretimi,rafineri,kamu alt yapı,elektrik, su, gaz, haberleşme, gayrimenkul ,gemicilik ve çeşitli stratejik alanlarında yabancı yatırım yasaklanmıştır.Diğer sektörlerde de yabancı hisse miktarı sınırlandırılmıştır.Yabancı yatırımcılara ihracat şartı getirilmiştir.Sermaye kazançlarının transferi üzerinde sınırlamalar bulunmaktadır.

Yabancı yatırımcının bazı alanlarda joint venture dışında yatırım şansı bulunmamaktadır.

Taşıma sektörü ve Tv,radyo ve basın alanında yabancı sermaye ortaklıkları yeni anayasa ile yasaklanmıştır.

Bilgisayar parçaları dijital teknolojiyi de içine alan enformatik sektöründe ithalat ve yabancı yatırım yasağı.1992'den itibaren yumuşatılmasına rağmen kısmen devam etmektedir.

Kimyevi bileşikler,farmasotik ve gıda maddelerine patent uygulaması ve zihinsel mülkiyet hakları tanınmamıştır.

(4)Hindistan'da Korumacılık Uygulamaları

Hindistan,dünyada en yüksek tarife düzeyi uygulayan ülkelerden biridir 1981-1991 yılları arasında IBRD'in hesaplamalarına göre,ortalama vergi oranları % 118'dir.Tarifelerin % 48'i,% 25 - % 149 aralığında yer almaktadır.Sınai kalkınmayı teşvik amacıyla,sermaye malları ile yarı mamül girdiler üzerindeki tarifeler son yıllarda düşürülmüştür.

İthalatta etkin bir lisans sistemi yürürlüktedir.Kamu kesiminin ithal etmekte olduğu bir kaç kalem dışında,tüketim malı ithali yasaktır.Diğer sektörlerde miktar kısıtlaması uygulanmaktadır.İthalatta Lisans sistemi 4 mal kategorisine uygulanmaktadır.Bunlar;tüketim malları,hammaddeler,yedek parça ve aramalları ve Sermaye mallarıdır.İthalatta ***Açık Genel Lisans Sistemi (OGL)*** kabul edilmiştir.Bu sisteme göre lisans tatbik edilen mallar;ithali yasak ve ithali kısıtlı,izne tabi mallar olmak üzere iki şekilde sınıflandırılmıştır.

Kamu satın alma politikaları;şeffaflıktan uzak olup,yerli üreticiler tercih edilmekte ve yabancı finansmanında çok taraflı banka finansmanı (sendikasyon kredileri) tercih edilmektedir.

1981'den itibaren Hindistan'da ihracat sübvansiyonları sınırlanmıştır. Hizmet sektöründe,çeşitli ticaret engellerine rastlanmaktadır.Sigortacılık alanında,tüm sigorta şirketleri kamunun tekelindedir. Ancak yabancı sigorta şirketleri bir ölçüde reasürans ve deniz nakliye sigorta hizmetleri vermektedir.Sinema filmi ithalatı kotaya tabidir.

Hindistan'da uygulanan yatırım engelleri olarak;yabancı yatırımın ulusal çıkara hizmet etmesi esası, yabancı yatırım hissesinin % 40 ile sınırlı olması ve kar geri ödemelerinde uygulanan oranın % 8 olması sayılabilir.

(5)Endonezya'da Korumacılık Uygulamaları

Tarife oranları;hammadde ve imalat sanayi ürünleri için %0-60,otomobilde % 10'dur.Demir çelik ve kağıt ürünlerine % 30 ek vergi konulmuştur.Bazı tarım ürünlerinde kota ve tarife engelleri uygulanmaktadır.

1986'dan itibaren koruma nedeniyle yükselen sanayi malları maliyetlerini düşürmek için dergülasyona gidilerek kısıtlama ve diğer tarife dışı engellerin azaltılması süreci başlatılmıştır.

Kamu satın alma politikalarına gelince;kamu faaliyetlerinin büyük bir kısmı dış yardım ile sürdürüldüğü için,bu faaliyetlerde hükümet uygulamaları (tercihleri) oldukca kısıtlıdır.Bununla birlikte inşaat faaliyetlerinde yerli mal ve hizmet kullanımı zorunluluğu bulunmaktadır.

c.Ülke Uygulamalarının Değerlendirilmesi

Uluslararası ticarette ülkelerin uyguladığı teşvik ve koruma politikaları ilkin teorik bazda,daha sonra seçilmiş GÜ ve GOÜ uygulamaları bazında incelenmiştir.Yapılan bu incelemenin ışığında ulaşılan sonuçlar şu şekildedir;

(1)GÜ'lerde korumacılık;lisans ve fikri mülkiyet hakları,teknolojik korunma,GOÜ'lerin karşılaştırmalı üstünlüklere sahip oldukları alanlarda MFA ve gönüllü ihracat kısıtlamaları,antidamping ve antisübvansiyon uygulamaları (telafi edici vergi,anti damping vergisi),fark giderici vergi yoluyla maliyet denkleştirmesi,tarımsal korumacılık ve standart,test etiketleme ve onaylama alanlarında yoğunlaşmaktadır.GOÜ'lerde ise korumacılık;İthalat lisansları,ithalat yasağı, tarifeler ve kambiyo kontrolü alanlarında yoğunlaşmaktadır.

(2)Teşvik uygulamaları;GÜ 'lerde doğrudan parasal ve mali teşvikler yerine; sigorta,garanti,AR-GE,kalite-kontrol ve kredi konularda devlet destekleri,GOÜ'lerde ise, doğrudan mali teşvikler ön plana çıkmaktadır.İhracat teşviklerinin sevk sonrasına yığılması GÜ'lerin,anti damping ve anti sübvansiyon engelleri ile karşılaşmalarına neden olmaktadır.

(3)Çin Halk Cumhuriyeti-ABD örneğinde olduğu gibi,GOÜ'lerin yakın gelecekte karşılaşabilecekleri en önemli ticari engelin;standartlar,test ve etiketleme ile patent ve fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda olacağı değerlendirilmektedir.

(4)GATT Uruguay Round Nihai Senedine göre,uluslararası ticarette korumacılık uygulamaları,2000'li yılların ilk çeyreğine kadar sürecektir.Bu nedenle korumacılığı bir realite olarak algılayarak karşı önlem geliştirilmelidir.

(5)Dünyadaki globalleşme akımının uluslararası ticarete yansımasının iki aşamalı bir süreç olduğu düşünülmektedir.Birinci aşama;***ekonomik birlikler yoluyla bölgesel globalleşme***,ikinci aşama ise;***küresel globalleşme***dir.GATT bu süreçte tümden gelen yaklaşımını benimsemekte, bölgeselleşme olgusunu ise kısmen yadsımaktadır.

GOÜ'ler bir bölgesel oluşum içine dahil olmadıkları takdirde, bölgesel oluşumların, (AB,NAFTA ve ASSEAN) aralarında cereyan edecek ticaret savaşlarının daha ılımlı bir ifade ile ticaret taktiklerinin olumsuz etkileri ile karşılaşacakları ve halen uygulamakta oldukları iddialı kalkınma stratejilerini de terketmek zorunda kalacakları değerlendirilmektedir.

(6)GOÜ'lerin teşvik uygulamalarını; ihracattan,GATT kapsamında korunma önlemi öngörülmeyen yatırım,üretim,AR-GE ve pazar araştırmaları alanlarına kaydırmaları gerekmektedir.

(7)Dünya uygulamasından anlaşıldığı üzere yeni korumacılık;textil, otomotiv ve elektronik sanayinde yoğunlaşmaktadır.UNCTAD verilerine göre dünyada;giyim sanayi ithalatının % 67.5' ine, çelik sanayi ithlatının % 64 'üne,tarımsal ürün ithalatının % 50'sine tarife dışı engel uygulanmaktadır.

(8)GÜ'lerin korumacılık uygulamaları,GATT anlaşmaları ile desteklenmekte olup, ***Tehlike Noktası Şartı (Peril Point Clause) ve Kaçış Şartı (Espace clause)*** gibi iki subjektif değerlendirmeye dayanmaktadır.

(9)Korumacılık,hükümetlerin ödeme bilançolarını denkleştirmek için başvurdukları bir politika aracıdır.

(10)Korumacılık uygulamaları ile daralan dünya serbest ticaret hacmi GOÜ 'leri karşılık ticarete yöneltmektedir.

(11)Uluslararası ticarette koruma ve teşviklerin;gelir-refah etkisi,üretim etkisi, uluslararası iş bölümünü bozucu etkileri nedeniyle dünya ticaretinin daralmasına neden olmaktadır.

(12)***Maliyet + kalite = rekabet gücü*** ise, rekabet gücü ile korunma arasında böyle bir eşitlik veya doğrusal orantı kurulamayacağı değerlendirilmektedir.Çünkü koruma düşüncesinin altında rekabet yetersizliğini giderene kadar rekabet gücünü geliştirme amacı da bulunmaktadır.

(13)Alınacak korunma tedbirlerinin ihracatcı ülke üzerindeki etkisi,ilgili ürün piyasasının ölçeğine bağlı olmaktadır.

(14)Sübvansiyonları pazara yönelimli sübvansiyonlar ve kaynağa yönelimli sübvansiyonlar olarak sınıflandırmak olanaklıdır.Pazara yönelimli sübvansiyonlar daha ziyade dış ticaret şirketlerine,kaynağa yönelimli sübvansiyonlar ise imalatcı-ihracatcılara verilmektedir.Pazara yönelimli sübvansiyonlar daha fazla ticaret engeli ile karşılaşmakta,kaynağa yönelimli sübvansiyonlar ise büyük ölçüde engelle karşılaşmamaktadır.Ayrıca pazara yönelimli sübvansiyonlar ile dış ticaret şirketlerine sağlanan rantların ekonomi dışı alanlara yönelmesi tehlikesi de bulunmaktadır.Kaynağa yönelimli olarak imalatcı-ihracatcılara sağlanacak sübvansiyonlar ise;girdi temini,teknoloji ve ürün geliştirme gibi alanlara yöneleceğinden sübvanse edilen sektörün rekabetci bir yapıya kavuşmasında etkili olabilecektir..

(15)Korunma olgusunun üç boyutu bulunmaktadır.Bunlar;

(a)Finansman boyutu ;alınacak korunma tedbirlerini finanse edebilecek fonlara ihtiyaç gösterrmektedir.GOÜ'lerde yeterli fon tahsisi mümkün olmadığından kullanılacak korunma araçları da sınırlı kalmakta ,hatta bir kısım korunma ve teşvik araçlarının finansmanı için merkez bankalarınca açık piyasa işlemlerine başvurulması, enflasyona yol açmakta ve iç piyasa düzenini olumsuz etkilemektedir.

(b)Politik boyutu ;uygulanacak korunma tedbirinin uluslararası alanda doğuracağı misilleme vb.tepkileri ile ülke içinde korunmadan zarar görecek veya karları azalacak güç odaklarının baskılarına karşı direnecek politik iradeye sahip güçlü hükü-

met olgusunu gerektirmektedir.

(c)Kültürel boyutu ;yine uygulanacak korunma tedbirleri ve teşviklerin etkinliği ; tüketici alışkanlıkları,tasarruf eğimleri,üretim tarzları gibi konunun kültürel boyutu ile de ilgilidir.Örneğin ithal malların fiyat ve talep esnekliği yüksek,yabancı mal kullanımının hayranlık derecesinde olduğu iç piyasalarda,ithalat engelleri kaçakçılığa neden olabilmektedir

(16)İhracat dışı alanlarda teşvik uygulamasında;standart test tekniklerini geliştirme,AR-Ge çalışmaları,iş gücü eğitimi,pazar araştırması ve danışmanlık hizmetlerine öncelik verilmelidir.Kalite geliştirme,teknoloji transferi ile ilgili lisans,royality ve know-how hakları için yapılacak ödemeler,test ve etkileme için yapılacak sahit sermaye yatırımları kısa vadede maliyet artırıcı orta ve uzun dönemde ise,bunun tersi etki yapacaktır.

(17)GATT'ın verilerine tüm dünyada korumacılık tedbirlerinin kaldırılması durumunda ; GÜ'ler 65.7 Milyon $ kazanç GOÜ'ler ise 44.5 Milyon $ zarar, yalnız tarife dışı engellerin kaldırılması durumunda ise GÜ'ler %8.1 Milyon $ kazanç GOÜ'ler ise15.6 Milyon $ kazanç elde edebileceklerdir(111).Tüm korumanın dünyada kaldırılması durumunda,GÜ'ler kazanç sağlayacakları,GOÜ'ler ise kayba uğrayacaklardır.Tarife dışı engellerin kaldırılması ise her iki tarafada yarar sağlayacaktır.

(18)Korumacılık uygulamaları karşısında GÜ'ler liberasyon uygulamalarına geçiş temennilerini, gerek GATT platformunda ve gerekse resmi görüş olarak dile getirmelerine rağmen,liberasyonu yalnız rekabet gücüne sahip oldukları alanlar için istemekte, tarım,textil gibi yüksek emek yoğunluklu alanlar içinse mutlak bir korumacılığa başvurmaktadırlar.GÜ'lerin bu tavrında ekonomik nedenler yanında asıl,işsizlik ve istihdam sorunları etkili olmaktadır. GÜ' ler liberasyon uygulamalarını kendilerden ziyade GOÜ'ler için istemektedirler.GOÜ'ler ise,liberasyon uygulamalarına dış ödemeler bilançosunu iyileştirmek için,textil ve ilksel madde gibi karşılaştırmalı üstünlük sahibi oldukları alanlar için istemekte,genç sanayilerin gelişmesi için ise koruma talep etmektedirler.

---

(111)GATT Intereconomics,Nov.Dec.1988,s.283'den Aktaran: Sema KALAYCIOĞLU, a.g.e.,s.57'deki verilerden faydalanılarak hesaplanmıştır.

İKİNCİ BÖLÜM

GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER VE DIŞ TİCARET

I. GENEL

Ülke ekonomilerini incelemede kolaylık sağlamak,ülkelere karşı uygulanacak para,kredi,ve finansman politikaları gibi ayrımcı politikaların uygulanmasında temel ölçütler geliştirmek amacıyla; ülkeler hakkında gelir seviyeleri,gelişmişlik düzeyleri ve kalkınma hızları gibi çeşitli parametrelere göre uluslararası literatürde farklı sınıflandırmalar yapılagelmiştir.

IBRD,IMF ve Birleşmiş Milletler (United Nations) gibi uluslararası kuruluşlarca yaygın olarak kullanılan temel ayrımlara bir göz atmakta fayda mütala edilmektedir.

A. GELİŞMİŞLİK DÜZEYİNE GÖRE ÜLKE SINIFLANDIRMALARI

1. Temel Ayrım (Gelişmiş Ülkeler,GOÜ'ler ve Sosyalist Ülkeler);Bu ayrım halen kullanılmaya devam edilmekle birlikte,***Sosyalist Ülkeler*** ayrımı ***Eski Doğu Bloku Ülkeleri*** veya ***Geçiş Sürecindeki Ülkeler*** şeklinde isimlendirilmeye de başlanmıştır.Bu ayrımda eski Doğu Bloku ülkelerini ayrı bir ekonomik grup olarak ele almak yerine,bu ülkeleri gelişmişlik düzeyleri veya gelir düzeylerine göre GÜ'ler grubundan birine dahil etmenin daha uygun olacağı düşünülmektedir.

2. İkinci Ayrım (Sanayileşmiş Ülkeler,Yeni Sanayileşmiş Ülkeler,Sosyalist Ülkeler ve GOÜ'ler);Yeni Sanayileşmiş Ülkeler ayrımı salt kişi başına milli gelir düzeyine dayalı olduğundan,sağlıklı bir ayrım olamayacağı düşünülmektedir.

Her iki ayrımda yetersiz olduğu düşünülmekte,en uygun temel ayrımın GÜ ler ve GOÜ'ler şeklinde olması gerektiği yolundadır.

B. GELİR GRUPLARINA GÖRE ÜLKE SINIFLANDIRMALARI

Bu ayrıma daha çok IMF ve Dünya Bankası itibar etmekte, kişi başına düşen milli gelir esas alınmaktadır.Gelir gruplarına göre ülkeler şu şekilde sınıflandırılmaktadır;

-Düşük (alt) gelir grubu ülkeler,
-Alt orta gelir grubu ülkeler,
-Üst orta gelir grubu ülkeler,
-Yüksek (üst) gelir grubu ülkeler.

Dünya Bankasının 1984 yılı belirlemesine göre,kişi başına düşen milli gelirleri 400 US $ 'ın altındaki ülkeler düşük gelir grubu,400-1700 US $ arası alt orta gelir grubu, 1700-7000 US $ arası üst orta gelir grubu,7000 US $ ve yukarısı üst gelir grubu ülkeleri oluşturmaktadır.(112) Günümüzde bu rakamların sırasıyla 1500 US $,1500-3500 US $, 3500-10.000 US $ ve 10.000 US $ ve yukarısı şeklinde yeniden belirlenmesinin gerektiği değerlendirilmektedir.

---

(112)Cem ALPAR,***Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Kuruluşlar,*** Evrim Yayınları, No:20,Ankara,1988,s.15

Bu sınıflandırmada,Dünya Bankasının bir takım subjektif ölçüler kullanıldığı anlaşılmaktadır.Şöyleki; kişi başına milli geliri 1993 yılı için 2883 US $ olan Türkiye alt orta gelir grubuna dahil edilirken,aynı yıl için milli geliri 2690 US $ olan Brezilya üst orta gelir grubuna dahil edilmiştir.Yüksek gelir grubuna GOÜ'lerden yalnızca İsrail,Singapur ve Honkong dahil edilirken, Tayvan,Kuveyt adeta unutulmuştur.

C.KALKINMA HIZLARINA GÖRE ÜLKE SINIFLANDIRMALARI

Kalkınma hızlarına göre ülkeler üç grupta sınıflandırılmaktadır.Bunlar;(113)

Yavaş Kalkınan Ülkeler: Kalkınma hızı % 0-3

Orta Hızda Kalkınan Ülkeler:Kalkınma hızı % 4-5

Hızlı Kalkınan Ülkeler:Kalkınma hızı % 6-10

Ülkeler arasında gelişmişlik,az gelişmişlik tanımlanmasının kişi başına düşen milli gelir veya kalkınma hızı ile açıklanması tek başına yeterli bir ölçü değildir.Gelişmişlik olgusunun ekonomik boyutu yanında,sosyo-kültürel boyutu da olan bir kavram olarak algılanmasının daha uygun olacağı düşünülmektedir.

Gelişmişliğin başlıca boyutları olarak;Sanayileşme düzeyi,iş gücü verimliliği,nüfusun ekonomik faaliyet alanlarına göre dağılımı (tarım,sanayi ve hizmet sektörlerinde çalışan aktif nüfus),eğitim (Öğrenim çağındaki nüfusun okullaşma oranı,üniversite mezunu sayısı,yayınlanan bilimsel araşırma sayısı,alınan patent miktarı vb),sağlık, (bebek ölüm oranı,ortalama yaşam süresi,kişi başına düşen,doktor ve yatak sayısı vb.),ulaşım ve iletişim gibi hizmet sektörlerinin gelişmişlik düzeyi,enerji tüketimi,dengeli beslenme durumu,konut durumu,şehirleşme düzeyi vb.sayılabilir.

Burada gözardı edilmemesi gereken temel husus,gelişmişlik sınıflandırmalarının statik değil dinamik,ülkelerin halklarına sağladıkları refah düzeyi ile ilgili yakından bağlantılı dinamik bir olgu olduğudur.

Hatta gelişmişlik kavramını ***teknoloji üretimi*** ile özdeş sayan yaygın bir görüşte bulunmaktadır(114)

II.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN TEMEL SORUNLARI

GOÜ 'lerde yaşanan temel sorunlar,ilkel madde ve dış ticaret hadleri sorunu,kaynak (finansman) sorunu,gıda sorunu(beslenme sorunu),istihdam sorunu,enerji sorunu,nüfus sorunu,sosyo politik istikrar sorunudur.Konu itibariyle ilksel madde ve dış ticaret hadleri sorunu ile kaynak sorunu incelenecek,diğer sorunlara ise müteakip kısımlarda yeri geldikce değinilecektir.

A.İLKSEL MADDE VE DIŞ TİCARET HADLERİ SORUNU

İlksel madde ve diğer bir deyişle temel maddeler;tarım,deniz ve orman ürünlerini ve genel anlamda her türlü sanayi hammaddesini kapsamaktadır.

1980'lere gelinceye kadar GOÜ'ler ilksel madde ihracatcısı konumunda bulunmaktaydılar.Bu tarihten itibaren yoğun bir şekilde başlayan dışa açılma süreci ile, özellikle orta üst gelir grubuna dahil GOÜ'ler bu özelliklerini büyük ölçüde yitirmeye başlamışlardır.Bunda kıt olan kaynakların ağırlıklı olarak sanayileşmeye yöneltilmesinin de

---

(113)Necdet SERİN,***Kalkınma ve Dış Ticaret,*** A.Ü.Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, Ankara,1971,s.43

(114)Cem ALPAR, a.g.e.,s.16

etkisi bulunmaktadır.Alt gelir grubu ülkelerle alt orta gelir grubuna dahil GOÜ'lerde ilksel madde ihracatının toplam ihracat içerisindeki payları yine de önemini korumaya devam etmektedir.

TABLO-10 'da görüleceği üzere 1970 'te GOÜ'lerde ilksel ürün ihracatı toplam ürün ihracatın %69 'u seviyesinde iken,1992 'de bu rakam %61 seviyesine düşmüştür.Seçilmiş ülke uygulamalarına bakıldığında;Türkiye'de ilksel ürün ihracatının toplam ürün ihracatındaki payı 1970 'te %91,Brezilya'da %86, Hindistan'da %48 olmuş,1992 yılında ise bu oranlar sırasıyla Türkiye'de % 32'ye,Brezilya'da %42,Hindistan'da %29 seviyesine gerilemiştir.İhracatta ilksel ürünlerin payının gerilemesine karşılık seçilmiş GOÜ'lerde ilksel ürün, ithalatının toplam ithalata oranı Türkiye'de %24'ten %32'ye,Brezilya'da % 31'den %37'ye Endonezya'da %18'den %23'e çıkmış,Güney Kore ve Hindistan'da ise bu oran düşmüştür.

GÜ'lerde ise, ilksel ürün ihracatının toplam ihracat içindeki payı,1970 yılında %27 iken,1992 yılında bu oran %18'e gerilemiştir.İlksel ürün ithalatının toplam ithalat içindeki payı ise 1970 yılında %42'den 1992 yılında %25'e gerilemiştir.

Dünya ilksel ürün ticaretinde bu daralmanın nedenleri ilksel ürünü oluşturan kalemlerin teker teker yapılarında aramanın uygun olacağı düşünülmektedir.

Tarım ve temel madde ticaretinde daralmanın nedenleri olarak;GOÜ'lerde tarım sektörünün ihmali ve sanayileşmeye kayış,nüfus artışı ve milli gelir artışı nedeniyle iç tüketimin artması ve GÜ'lerde tarım kesimine uygulanan teşvik ve koruma uygulamaları ile tarım ürünü fazlası yaratma gösterilebilir

Akaryakıt ve madenlerde GOÜ ihracatının toplam ihracat içindeki payı aynı yılları için %22' den % 34 'e yükselmiş, ithalatı ise aynı seviyeyi korumuştur.GÜ'lerde ise akaryakıt ve madenlerde ihracatın toplam ihracat içindeki payı %11'den % 7'ye,ithalat içindeki payı ise %10'dan %9'a düşmüştür. Akaryakıt ve maden ihracatındaki bu daralma;GOÜ'lerin bu ürünleri ilksel halde ihraç yerine işlenmiş halde ihraç etmeyi daha uygun bulmaları ve GÜ'lerin ilksel ürünlerin eşdeğeri ürün geliştirmeleri ya da geleneksel sanayiler yerine ileri teknoloji kullanan sanayilere geçmeleri gibi nedenlere bağlanabilir. ***Engel Kanunu*** gereği GÜ'lerde gıda maddeleri talebinin oransal olarak azalması ve doğal hammaddelerin yerini yapaylarının alması vb.Tablo-11'de görüleceği üzere madencilikte ortalama üretim artışı GÜ'lerde % 1.4,GOÜ'lerde ise % 3.2'dir.

İlksel madde ticaretinde GOÜ'ler açısından yaşanan sorunların iki boyutu bulunmaktadır.Bunlar;ilksel madde fiyatlarında görülen istikrarsızlık ve dalgalanma ve GÜ'lerin ilksel madde talep yapılarındaki değişikliklerdir.

İlksel maddde fiyatlarındaki istikrarsızlık ve dalgalanma,bu malların arz ve talep özelliklerine bağlıdır.Arz ve talep yapılarına göre ilksel malları üç grupta toplamak olanaklıdır.Bunlar;talebi sabit arzı değişken mallar (Ör.çay,buğday),arzı sabit talebi değişken mallar,(Ör.Doğal Kauçuk),hem arzı ve talebi değişken mallardır(Ör.pamuk).

Gerek ilksel maddelerin yapılarından ve gerekse GÜ'lerde ekonomik konjoktüre bağlı olarak,ilksel maddelere olan talepteki gerilemeden kaynaklanan büyük fiyat dalgalanmaları,spekülatif amaçlı yatırımcıların bu ürünlerin fiyatları hakkındaki beklentilerine bağlı olarak,fiyatlarda izleyecekleri stok politikaları ile birleşince istikrarsızlık daha da artmaktadır.Ayrıca ilksel tarım ürünleri arzının büyük ölçüde doğa koşullarına bağlı olması sonucu,bol ürün yılları veya kıtlık dönemleride bu istikrarsızlığı olumsuz etkilemektedir.İlksel ürün fiyatlarındaki bu istikrarsızlık,hala ihracat içinde büyük

yekün tutan ve dış piyasalarda talep ve fiyat eksenliği yüksek olan ve bu nedenle de serbest piyasalarda serbest dövizle dış satımı mümkün olan bu ürünlerden elde edilecek döviz gelirlerini olumsuz etkilemekte, kronik durumdaki konvertibl döviz ihtiyacının artarak devam etmesi ile sonuçlanmaktadır

Bu fiyat ikstikrarsızlığı ile ilgili olarak UNCTAD'ın dayatması ile, IBRD nezdinde oluşturulan tampon stop finansman kolaylığı ve telafi ediçi kolaylıkları, ilksel ürünlerden sağlanacak döviz kaybını giderecek çap ve nitelikte koruma sağlamaktan uzak bulunmaktadır.Bu bağlamda,GOÜ'ler ilksel ürünlerdeki dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerinden-MFA anlaşmaları ve bu ürünlerin GPS dışında tutulması nedeniyle-yeterince yararlanamamamaktadırlar.

İlksel ürünlerin fiyat,talep ve arzındaki bu dalgalanmaların yol açtığı istikrarsızlık,dünya ekonomisin resasyon sürecine girdiği dönemlerde ve enflasyonist ortamlarda daha da tahripkar olmaktadır.GOÜ'lerin ihraç gelirlerindeki dalgalanma;yurt dışından makine ve donatım ithalatını tıkadığından,sanayileşmede darboğaza yol açmakta, ekonomide toplam reel gelirin düşmesine neden olmakta ve ihraç gelirlerindeki beklenmedik artış emisyonun genişlemesine, dolayısı ile talep enflasyonuna yol açmaktadır.

İlksel ürün sorunu dolaylı olarak,GOÜ'lerde dış ticaret hadleri sorununa yol açmaktadır.

Dış ticaret haddi ,ihraç fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranıdır.

GOÜ'lerin ihracat kompozisyonları ilksel ürünlere dayalı olduğundan,bu malların fiyatlarındaki artışlar sanayi malları fiyatlarından daha düşük düzeyde oluşmakta,ilksel ürün ihraç edip endrüstriyel ürünler ithal eden bu ülkelerde dış ticaret hadlerinin bozulmasına, dolasıyla dış ticaret açığına neden olmaktadır.

GÜ'lerde sanayi mallarının fiyatlarının temel madde fiyatlarından daha hızlı artması ve düşerkende daha az düşmesinin nedenleri şunlardır (115);

-Ürün farklılaştırılması nedeni ile farklı piyasa biçimlerinin geçerli olması (Bu piyasalarda tekelci eğilimler ve güçlü sendikaların varlığı),

-GOÜ'lerde tarım kesiminde tam rekabete yakın koşulların egemen olması ve iş gücü fazlalığı ve

-Temel maddelerle sanayi mallarının talep yapısındaki farklılıktır.

-Temel maddelerin gelir ve fiyat esnekliği sanayi mallarınınkinden daha düşüktür.***KING Kanunu***na göre; talep esnekliği düşük olan malların arzındaki ufak bir kayma bu malların fiyatını büyük ölçüde değiştirmektedir.Aynı durum arz esnekliği düşük mallar içinde geçerlidir.

Tablo-12'den de görüleceği üzere,dünya ticareti içinde,mamül ürün ticareti 1990-1994 yılları arasındaki 5 yıllık dönemde toplam % 11.7'lik bir fiyat artışı,bu beş yılın ortalaması olarak da %2.34'lük bir fiyat artışı gösterirken,ilksel ürünlerden petrolde bu değer sırasıyla %-1.3 ve %-0.26 olarak,diğer temel ürünlerde ise bu fiyat değişimi %-2.5 ve %-0.5 olarak gerçekleşmiştir.Bu verilerden anlaşılacağı üzere,sanayi ürünleri fiyatı ile ilksel madde fiyatları arasında ***fiyat makası*** hep sanayi ürünleri lehine oluşmaktadırAynı dönem için GÜ'lerin dış ticaret hadleri %5.5 GOÜ'lerin dış ticaret hadleri ise %-4.7 gerçekleşmiştir.GOÜ'lerin mal ticareti kompozisyonu değişmedikce,temel madde sorunu ve sonuçta dış ticaret haddi sorununun müzminleşeceği sonucuna varılabilir.

---

(115)Cem ALPAR,a.g.e.,s.82-83

Bu sonuç;SINGER ve PREBISCH'in ***tarım ve sanayi ürünleri arasındaki ticaret hadleri uzun dönemde tarım ürünleri aleyhine değişir*** ve BHAGVATI 'nin,***ticaret hadlerinde bozulma refah kaybına yol açar,bu kayıp üretim artışı ile telafi edilemezse yada büyüme olgusu dış kaynaklar yada açık piyasa işlemleri ile finanse edilirse sonuç reel anlamda refah kaybına yol açar.Bu nedenle ticaret hadleri ile refah arasında doğrusal bir bağ bulunmaktadır (Yoksullaştıran Büyüme).*** Tesbitleri ile uyumlu düşmektedir.

Bu gün için her üç gelir grubuna dahil GOÜ'lerde üst orta gelir grubuna,kısmende mal ticaretinin kompozisyonu önemli ölçüde değişmiştir.İmalat sanayinin payı,GOÜ 'lerde 1970 yılında %32 iken,bu oran 1992'de %43'e yükselmiştir.Bu oranlar alt orta gelir grubuna dahil Türkiye için 1970'de % 9 iken 1992'de % 72'ye,üst orta gelir grubuna dahil Brezilya'da 1970'te %15'ten 1992'de %58'e,alt gelir grubuna dahil Endonezya'da %1'den %48'e,Hindistan'da ise %52'den % 71'e yükselmiştir.

Mal ticareti içinde ilksel ürünlerin payının giderek düşmesi,temel madde sorunun giderek azalmasına neden olabilecektir.GOÜ'lerdeki çarpık sanayileşmenin, uygulanan deflasyonist politikaların maliyet enflasyonuna yol açması,dışa bağımlılık neticesinde ve bu ülke sanayilerinin daha ziyade geleneksel standartlaşmış teknolojilere dayalı olması ve bu tip malların piyasasında yine de tam rekabete benzer koşullar geçerli olması,GÜ'lerin ise imalat sanayilerinin sahip olduğu yüksek teknoloji ve bu teknolojilere sahip ülkelerin kısıtlı oluşu tekelci eğilimlerin güçlenmesine ve ilksel mal ticaretinde ulaşılan sonuçlara benzer sonuçlara ulaşılmasına,özetle GÜ'ler için dış ticaret haddi sorununun sanayileşmeye rağmen sürmesine neden olacaktır.GOÜ'lerin bu sorunu aşmaları ancak yeni teknolojiler üretmeleri ile mümkün olabilecektir

B.KAYNAK (FİNANSMAN)SORUNU

Kaynak sorunu,GOÜ'lerde sanayileşme çabaları ile ortaya çıkan,temel sorunlardan biridir.Kaynak sorunu bir yönüyle kalkınma stratejileri,diğer yönüyle de dış ödemeler bilançosu açıkları ile ilgilidir.Kaynak sorunu GOÜ'lerde gelir-tasarruf-yatırım yetersizliğinin bir doğal sonucudur.GOÜ 'lerin artan nüfusun ihtiyaçlarını karşılamak ve kalkınma ideallerini gerçekleştirmelerinde,ülke içi tasarruflar yetersiz kalmakta bu nedenle de kalkınma için gerekli olan yatırımların dışarıdan finansmanı yoluna gidilmektedir. Yatırımlar kamu ve özel harcamaların artmasına,dolayısıyla yatırım için gerekli teknoloji,sermaye ve ara malların transferi için ithalatın artışına,bu durumda dış ödemeler bilançosu açıklarına yol açmaktadır.Bu açıkların giderilmesi,ya dışarıdan borç alımı yada yabancı sermayenin ülkeye gelmesi (***sermaye transferi***) ile karşılanmaya çalışılmaktadır.Doğrudan ve dolaylı yabancı sermaye yatırımları veya kalkınmanın iç tasarruflarla ve/veya ihracat gelirleri ile finansmanı dışında diğer yöntemler,dış ödemeler açığının giderek büyümesine,zamanla borç servisinde ödeme güçlüğüne düşülmesine, refinansman yoluna gidilmesine ve en sonunda ülke ekonomisinin vesayet altına girmesine neden olabilmektedir. Günümüzde 1980'lerde bazı büyük Latin Amerikan ekonomilerinin içine girdikleri borç batağından çıkmaları uzunca bir süre almıştır.

Dış finansman için baş vurulacak dış ve iç kaynaklar,birinci bölümde ayrıntılı olarak tahlil edildiği için,burada sadece GOÜ'lerin dış kaynaklardan sağladıkları finansmanın nitelik ve niceliği üzerinde durulacaktır.

Yine birinci bölümde incelendiği üzere, dışarıdan sağlanan finansman, ister

dış yardım,ister kredi olarak adlandırılsın,her ikiside birer borçlanma biçimidirDışarıdan sağlanacak finansman,finansmanı kabul eden tarafın kredi ratingine bağlı olarak değişen ölçüde koşulluluk taşımakta,sağlanan finansmanın maliyeti de yine aynı ölçülere tabi olmaktadır.

Dış finansman sağlayan GOÜ'nin, finasmanın kendisine mal olduğu maliyetle finasmanı kullanacağı alanın karlılığı ve geri ödeme süresinin çok iyi incelenmesi gerekmektedir.Aksi takdirde borç servisi,dış finansman kullanan ülkenin ödeme gücünü aşabilmekte,sonuçta borcun borçla finansmanı (refinansman) aşamasını sırasıyla, uluslararası para ve tahvil piyasaların kapanması,IMF'le stand-by düzenlemeleri ve en son aşamada ise IMF'nin ülke ekonomisini kontrolü noktasına gelinmektedir.

C.ÖDEMELER DENGESİ SORUNU

Ödemeler bilançosu,ülke sakinleri ile diğer ülke sakinleri arasında belirli bir dönemde yapılan ekonomik işlemlerin tamamını sistematik ve özet bir biçimde gösteren bir belgedir(116).Kısaca ödemeler bilançosu,bir ülkenin bir yıl içinde yapmış olduğu dövizli işlemleri gösteren bir kayıt olarak tanımlanabilir.İncelenen konu itibarıyle,ödemeler bilançosu içinde mal ticaret hesabı önem arz ettiğinden ağırlıklı olarak bu konu üzerinde durulacaktır.

İhracat > ithalat ise dış ticaret dengesi fazla,
İhracat < ithalat ise dış ticaret dengesi açık vermiştir.
İhracat = ithalat ise dış ticaret dengesi sağlanmıştır denilebilir.

Tablo-13 : *CARİ İŞLEMLER DENGESİ (Milyon $)*

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*
GÜ'ler	-110.7	-31.4	-39.9	19.3	17.9	6.0
GOÜ'ler	-9.8	-86.7	-77.4	-106.4	-104.7	-101.1
Geçiş İçindeki Ülkeler	23.2	-4.2	-5.0	-1.8	-12.2	-20.1

Kaynak:IMF,***World Economic and Financial Surveys,*** s.151

Yukardaki tablodanda izleneceği gibi GÜ'lerin cari işlemler dengesi 1993'ten itibaren fazla verirken, GOÜ'ler ve Geçiş İçindeki Eski COMECON ülkelerinde cari işlemler açığı kronik hale gelmiştir.

Tablo-14'de seçilmiş ülke örneklerinin 1970 ve 1992 yılı verileri incelendiğinde; GÜ'lerdeki cari işlemler açığının net dış sermaye transferlerinden kaynaklanmakta-dır.GÜ'lerde net işçi dövizi çıkışı,GOÜ'lerde ise net işçi dövizi girişi olmaktadır.İşçi dövizi girişi GOÜ'lerin cari işlemler dengesi üzerinde hatırı sayılır ölçüde iyileştirici etkisi bulunmaktadır.Seçilen örneklerde;1970-1992 yılları arasındaki 22 yıllık dönemde,resmi transferler öncesi cari işlemler açığı ; Brezilya'da 8.74, Türkiye'de 32.5,Güney Kore'de 6.38 Arjantin'de ise 52.3 kat artmıştır.Aynı dönemde cari işlemler açığı resmi transferler sonrası;Brezilya'da 7.49,Türkiye'de 21.4 kata düşmüştür.Güney Kore'de net sermaye transferi nedeniyle 6.38 kattan 7.26 kata yükselmiş, Arjantin'de ise içinde bulunduğu ekonomik bunalım nedeniyle resmi transferler gerçekleşmemiştir.Aynı

---

(116)Tamer İŞGÜDEN,Müfit AKYÜZ ,***Uluslararası İktisat,***Evrim Yayınları No:33, İstanbul,s.59

dönemler için resmi transferler öncesi ortalama yıllık cari işlemler açığı artışı; Brezilya'da % 39.7,Türkiye'de % 147,Güney Kore'de % 29 ve Arjantin'de ise % 237 dir.

GOÜ'lerin ödemeler bilançosunun dış açık vermesinin nedenleri olarak; yapısal nedenler, arızi nedenler, iktisadi dalgalanmalar ve istikrar bozucu spekülasyon sayılabilir.GOÜ'lerde dış açıkların büyümesine yol açan nedenler şunlardır;

-Ülke içinde uygulanan harcama genişletici politikaların enflasyona yol açması ve oluşan enflasyonist ortamda ısrarla sabit kur politikası uygulanması sonucu, milli paranın aşırı değer kazanması,ülkenin ihraç mallarının pahalılaşarak rekabet gücünü yitirmesi,ithalatın ise ucuzlayarak ithalatta patlamaya yol açması ile sonuçlanabilmektedir.Genişleyen ithalatın ihracat gelirleriyle finansmanı olanağı bulunamadığından, ithalatın dış kaynaklarla finansmanını zorunlu olmakta,buda dışa açığın daha da büyümesine neden olmaktadır.

-Kalkınma planlarında iddialı kalkınma hedefleri tesbiti ve bu hedeflere ulaşmak içinde kalkınma hızının yüksek tutulması ve kalkınma planlarının sağlam kaynaklara dayalı olmaması kısaca sürdürülebilir bir kalkınma planı uygulanmaması sonucu yine dış açıkların büyümesine neden olmaktadır.

-Ülkede ithal ikameci sanayileşme politikaları ile ihracatın ihmali,ihracat gelirlerinin düşmesi ithal ikameci endüstri için gereksinme duyulan dış girdilerin borçlanma yoluyla finanse edilmesine ve sonuçta dış açığın büyümesine neden olmaktadır.

-Teknolojik gerilik nedeniyle üretimde verim düşüklüğü ve yüksek maliyetli girdi kullanımı vb.nedenlerle rekabetci olmayan bir ekonomik yapı içinde üretilen ürünlerin ihraç olanağı bulunmaması,buna karşılık rekabetci olmayan bir ekonomiyi ayakta tutmak için dış kaynaklara bağımlılık da dış açığın büyümesine yol açmaktadır.

-Kalite ve ürün çeşitliliği olarak yetersiz olan yerli malların tüketici taleplerine cevap vermemesi veya tüketicinin refah artışının yabancı mallara olan tüketici talebini depreştirmesi veya yerli üretimin tüketici tercihlerindeki meydana gelen değişiklikleri zamanında algılayarak bu tercihe uygun ürün prosesleri geliştirememesi, ithal mallara olan talepte patlamaya yol açabilmekte,buda dış açığı olumsuz yönde etkilemektedir.

-Teknolojik olarak dışa bağımlılık nedeniyle teknoloji transferinin maliyetinin yüksek olması ve seçilen teknolojilerin girdi yönünden aşırı derecede yine dışa bağımlı olması, ülkeden döviz çıkışına yol açtığından dış açık üzerinde olumsuz yönde etki etmektedir.

-Dünya ekonomik konjoktüründeki meydana gelen fiyat ve talepteki dalgalanmalar zaman zaman krizlere yol açmaktadır.Özellikle ABD,Avrupa Birliği ve Japonya gibi büyük dünya ekonomilerinde yaşanan resesyon süreci bir parasal kriz veya güven bunalımı, süratle diğer küçük ekonomileri etkileyerek dünya ekonomisinde genel bir bunalıma yol açabilmektedir.Örneğin uluslararası faiz oranları yada döviz kurlarında meydana gelen aşırı yükselme, bu oranda dış borçlarında artmasına neden olmaktadır.

-Ülkede uygulanan para ve faiz poitikaları spekülatörleri harekete geçirerek kısa vadeli sermaye girişi ve çıkışına neden olmakta,buda kısa süreli ekonomik ve finansal dalgalanmalara yol açmaktadır.Bu meyanda ***GRESHAM Kanunu*** doğrultusunda GOÜ piyasalarında sıkca yaşanan bir olguda,zayıf durumdaki yerli para ile kambiyoda liberalleşme sonucu yabancı konvertibl paralarında birlikte tedavülde bulunması durumunda, başta spekülatörler olmak üzere,tasarruf sahiplerinin bir yatırım aracı olarak

tedavüldeki yabancı konvertibl paralara yönelmesi,yatırımcıların dolarize olmasına neden olmakta, ilave yabancı para talebinin karşılanması da dış açığın artmasına neden olmaktadır.

-Savaş,doğal afet,kötü ürün yılları ve OPEC ülkelerinde tekelci bir yaklaşımla ve dünya petrol fiyatlarını şok bir kararla artırmaları durumu da,ihraç gelirlerinin düşmesine,ithalatın artmasına yol açarak dış açığın büyümesinde etkili olmaktadır.GOÜ'ler dış açıklar karşısında üç tür politika izlemektedirler.Bunlar;

-Dış açığın finanse edilmesi; başvurulan finansman araçları öncelikle rezerv kullanımı,bu yeterli olmazsa dış borç alımıdır. Bu nedenle GOÜ'ler sürekli olarak ellerinde büyük ölçekli bir rezerv bulundurmayı amaçlamaktadırlar.Dış ödemeler bilançosu açıkları için başvurularak uluslararası resmi kuruluş IMF'dir.

-Baskı altına alma politikası; bu politikanın araçları tarife ve tarife dışı korumacılık önlemleri uygulamaktır.Bu araçlardan bazıları;gümrük vergisi oranlarını artırma,kota uygulaması,ithalat yasağı ve kambiyo kontrolüdür.Bu politikanın günümüzde gittikçe uygulama olanağı zayıflamaktadır.

-Tedavi edici önlemler; en sağlıklı dış açık giderme politikası ihracatın ve diğer döviz kazandırıcı işlemlerin artırılmasını kapsamalıdır. Devalüasyon,ihracatcı ve iş gücü eğitimi,ihracatcı sektörlere dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere göre kaynak tahsisi, ihracatta formalitelerin azaltılması,gerçekci kur politikası uygulanması,dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi,ihracata yönelik kalkınma stratejisi uygulanması ve mevzuatın dünya ekonomileri ile entegrasyonu gibi politikaların uygulanması tedavi edici önlemler politikasının araçlarıdır.

D.GOÜ'LERDE DIŞ BORÇ SORUNU

Kapalı ekonomilerde dış borçlar,dış alımlar ithal ikamesi ile karşılandığı,bu yolla da dış ticaret hacim olarak daraldığı için hep küçük ölçeklerde seyretmekte,dışa açık ekonomilerde ise,ithalat üzerine konulan sınırlamalar aşamalı olarak azaltıldığından ihracatla birlikte ithalat da artmaktadır.Dışa açık sektörlerde üretimin her aşamasında rekabetci bir görünüm egemen olduğundan,gerek ürün çeşitliliği ve gerekse ürün maliyetlerinde dünya fiyat ve kalitesinde üretim yapma bir zorunluluk olmaktadır.Buda üretim için girdileri dünya fiyatları ile sağlama ve sürekli teknoloji yenilemeyi gerekli kılmaktadır.Her iki unsurda dış alımları körüklemektedir.Dış alımlar ise iç finansman kaynakları ile finanse edilemediğinden zorunlu olarak dış kaynaklara başvurulmaktadır.İç finansman olanaklarının yetersizliğinde etken olan bir unsur da,üretilen ürün teknolojilerinin standartlaşması nedeniyle aynı ürünü çok sayıda ülkenin üretmesi,ürünün arz edildiği piyasalarda rekabetci bir yapı GÜ'lerde olduğu gibi monopolcü karlarından faydalanmayı da olanaklı kılmamakta,sonuçta düşük bir karlılıkta,bazen de devalüesyonist politikalarla ihraç ürünlerine rekabet gücü kazandırma girişimleri nedeniyle reel anlamda ya çok az bir karlılık marjı veya zararına üretilen ürünler dış piyasalara sunulmaktadır.Bu durum da dış satış gelirlerinin düşmesine yol açmaktadır.Sonuçta ithalatın finansmanının dış kaynaklardan sağlanması sonucuna neden olmaktadır.Bu da dış borçların artmasına yol açmaktadır.GÜ'lerce anti-damping ve anti-sübvansiyon uygulamalarına en çok GOÜ ürünlerinin uğramaları yukarıda arz edilen gelişmelerin de doğal bir sonucu olmaktadır.

GOÜ'lerin dış borçlarının sürekli bir artış eğlimi içinde olmasının bir başka nedeni de,GOÜ'lerin dış finasman için başvuracakları alternatif kaynakların kısıtlı olması ya da borç yapısına bağlı olarak alternatif kaynakların bulunmayışıdır.Bu durum borç maliyetinin yükselmesine yol açmaktadır.Borç vadesinin kısa süreli oluşu ve borç veren ülke yada kuruluşlarca verilen kredilerin koşullu olması, neticede borç yükünün artmasına yol açmaktadır.

Tablo-15: *GOÜ'LERİN DIŞ BORÇLARININ VADELERİNE GÖRE YAPISI (Milyar $)*

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	1990-1994 Ortalama Yıllık Dış Borç Artış Oranı (%)
Toplam Dış Borç	1,293.3	1,374.6	1,440.3	1,544.9	1,675.4	***6.6***
Kısa Vadeli	242.4	257.6	272.3	302.3	302.1	***5.7***
Uzun Vadeli	1,051.0	1,117.0	1,167.9	1,242.7	1.373.3	***6.9***
Kısa Vadeli Borçların Toplam Borçlara Oranı	***18.74***	***18.73***	***18.90***	***19.56***	***18.03***	-

Kaynak: IMF,*World Economic Outlook*,Oct.1994,s.175

GOÜ'lerin dış borçlarının yaklaşık %19'unu kısa vadeli borçlar oluşturmaktadır.1990-1994 yılları için ortalama yıllık dış borç artış oranı; kısa vadeli borçlarda %5.7,uzun vadeli borçlarda ise %6.9 dur. 1990-1994 yılları arasında GOÜ'lerin ortalama yıllık dış borç artışı 465.7 milyar$ dır.

Tablo-16'daki seçilmiş ülke örneklerinden 1980-1992 yıllarını kapsayan 12 yıllık dönemde ortalama yıllık dış borç artış oranı;Türkiye'de %25.2, Hindistan'da %22.8 Nijerya'da %20.5,Malezyada ise %16.6 seviyesine ulaşmaktadır.Bir fikir vermesi açısından Tablo-17'den 1992 yılı GOÜ'ler dış ticaret hacimleri ile bu yıla ait dış borçları karşılaştırıldığında,GOÜ'lerin ihracatları dış borçlarının yaklaşık %53'nü karşılayabilmekte,ithalatları ise dış borçların %57.6'sına karşılık gelmektedir.

Tablo-18 :*DIŞ BORÇLARIN KREDİTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI (Milyar $)*

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	1994 Yılı İçin Toplam Borçlanma Oranı (%)
Resmi	579.6	607.5	623.4	659.0	713.1	***42.5***
Ticari Bankalar	484.6	529.9	528.1	538.5	557.2	***33.2***
Diğer Özel	229.2	244.3	288.8	352.5	405.1	***24.1***
Toplam	***1,293.3***	***1,374.6***	***1,440.3***	***1,544.9***	***1,675.4***	-

*Kaynak:*IMF,*World Economic Outlook*,Oct.1994,s.175

Dış borçların 1994 verilerine göre % 42.5'i resmi borçlar,% 33.2'si, ticari banka borçları ve % 24.1'i ise diğer özel borçlardan oluşmaktadır. Bu rakamlar 1990 yılı için sırasıyla % 44.8,% 37.4 ve % 17.7 dir.GOÜ'lerin resmi kaynaklardan sağlanan borçları azalma eğilimi,özel kaynaklardan sağlanan borçları ise artış eğilimi göstermektedir

Bunda uluslararası resmi kredi kuruluşlarının GOÜ'lerin kaynak ihtiyacını karşılayacak şekilde finansman olanaklarının genişlememesi ve bu kuruluşların finans temininde özel kaynaklardan borç alamama koşulu öne sürmeleri ve finans politikalarında düşük alt gelir grubu GOÜ'lere yönelmeleri gibi nedenler bulunmaktadır.GOÜ'lerin özel kaynaklara yönelişinin nedeni olarak,gerek kredi sağlamada ve gerekse sağlanan kredi kullanımında bu kaynaklarca koşul öne sürülmemesi ve fon talebinde bulunandan devlet garantisi aranmaması gösterilebilir.

GOÜ'lerde dış borçlarla dış borç servisleri Tablo-19 incelendiğinde; bölgelere göre % 12'lik artışla en fazla dış borç artışı Asya Kıtasının GOÜ'lerinde,en az borç artışı ise % 3'lük artışla Afrika Kıtası ülkelerinde görülmektedir. Dış borç servisi artışında ise, en fazla artış % 11 ile Latin Amerika ülkelerinde,en az artış ise yine % 6.8 ile Afrika ülkelerinde görülmektedir.

Borç artışı ile borç servisi artışı arasındaki yukarıda arz edilen farklılığın iki nedenden kaynaklandığı düşünülmektedir.Bunlar; dış borçlara uygulanan faiz yükü ile dış borç ödemesinde borcun borçla finansmanı demek olan refinansmana başvurulmasıdır.

Faiz yükünün borç servisi içinde ağırlığının tesbiti için seçilmiş GOÜ'lere ait verilere başvurulması gerekmektedir.Bu amaçla Tablo-20'deki verilerden faydalanarak toplam dış borç ödemeleri içindeki anapara ve faiz ödemelerinin payı kolayca hesaplanabilir.Bu hesaplamada 1980 ve 1992 yılları baz olarak alındığında;seçilmiş ülkelerden Hindistan ve Arjantin hariç,faiz ödemelerinin borç servisi içindeki payının azalma eğiliminde olduğu görülmektedir.Bununla birlikte seçilmiş ülke örneklerinden hareketle,GOÜ'lerin ödediği her 100'$ dış borcun, yaklaşık 38.8 dolarını faizlerin oluşturduğu söylenebilir.Dış borç servisi içinde faiz ödemelerinin payının azalma eğiliminde oluşu,GOÜ'lerin borç yapısının uzun vadeye doğru yayılışı ile açıklanabilir.

Dış borçların GOÜ'ler için,içinden çıkılamaz denilebilecek derecede ciddi bir sorun oluşturduğunu gösterecek en önemli veriler; dış borçların GSMH,GSYİH ve toplam Milli Gelir içindeki paylarıdır.

Tablo-21'deki verilere göre;GOÜ'lerde 1975-1990 arası dönemde dış borçların GSMH 'ya oranı;1975 yılında %16.9, 1980'de %20.7, 1988'de % 39.3 ve 1990'da ise %32.3'dür. Bu oranlar seçilmiş GOÜ'lerden Mısır'da %100.7'ye, Tunus'ta %55.5'e, Brezilya'da %50.6'ya ve Türkiye'de %38.5'e ulaşmaktadır.

Yine Tablo-22'de 1980-1991 yılları arası dönemde seçilmiş GOÜ örneklerinde görüleceği üzere bu ülkelerin dışa açılmalarına bağlı olarak dış borçların milli gelire oranı;Çin'de 1980'de %1.5 iken 1991'de % 16.4'e yükselmiş,Arjantin'de 1989'da %119'la en yüksek noktasına ulaşmıştır.Tablo ayrıntılı şekilde incelendiğinde,dışa açık stratejiyle rekabetci bir ekonmik yapıya kavuşuncaya kadar borçların milli gelir içindeki payları sürekli yükselme trendi izlemekte,rekabetci yapıya kavuşup pazar ekonomisi koşulları işlerlik kazanmaya başlayınca düşme eğilimine girmektedir.

Dış borçların GSYİH'ya oranları bölgelere ve gelir gruplarına göre Tablo-23'den incelendiğinde;Sahra Altı Afrika ülkelerinde ortalama % 100'ün üzerinde,diğer Afrika ülkelerinde %60'ın üzerinde,Latin Amerika,Ortadoğu ve Avrupa Kıt'alarında % 30'un üzerinde gerçekleştiği görülmektedir.Bu oran yeni sanayileşmiş Asya Ekonomilerinde(Güney Kore, Singapur,Honkong,Tayvan) %10'lar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Gelir gruplarına göre ülkelerde ise bu oran;düşük alt gelir grubu ve en az gelişmiş ülkelerde % 50'nin üzerinde,en fazla borçlu 15 GOÜ'de ise % 35'in üzerindedir.1990-1994 arası dönemde,GOÜ'lerde ortalama dış borçların GSYİH'ya oranı 1990'da % 31.4 iken,1994'de % 31.7'ye yükselmiştir.

Tablo-24:***GOÜ'LERDE DIŞ BORÇLARIN İTHALAT KALEMLERİNE GÖRE DAĞILIMI (Milyar $)***

	1990	***1991***	***1992***	***1993***	***1994***	***Ort.Yıllık ArtışOranı(%)***
Petrol	397.6	427.3	442.3	461.7	500.9	5.9
Petrol Dışı	895.8	947.3	997.9	1.083.2	1.174.5	6.9
İmalat	405.4	441.9	477.2	539.0	581.8	***9.4***
Temel Ürünler	255.1	266.7	276.6	286.9	311.7	6.2
Tarımsal Ürünler	182.0	191.6	198.4	205.0	221.8	5
Madenler	73.1	75.1	78.1	81.9	89.9	5.3
Hizmetler ve Özel Transferler	113.2	111.1	111.2	114.0	123.0	2.1

Kaynak :IMF ,***World Economic Outlook***,Oct.1994,s.177

GOÜ'lerin dış borçlarının ithalat kalemlerine göre yıllar itibarıyle değişimi incelendiğinde; en fazla borç artış oranın 9.4 imalat ürünlerinde olduğu görülmektedir.Miktar olarak en fazla yekunu petrol dışı ürünler oluşturmaktadır.

GOÜ'lerin dış borç yapıları,borç servisleri incelendikten sonra; bu ülkelerin birinci bölümünde ayrıntılı analizi yapılan finansal kaynaklardan (uluslararası resmi finansman kaynaklarından) sağlanan finansmanın tutarı,bu finasmanın bölgeler itibariyle dağılımı ve seçilmiş alt ve orta gelir grubuna dahil GOÜ'lere sağlanan finansman üzerinde durulacaktır.

Uluslararası resmi finansman kuruluşlarından Dünya Bankası Grubu (IBRD,IFC ve IDA)ve IMF'den GOÜ'lere sağlanan finansman miktar olarak birinci önceliği almaktadır.Bölgesel Kalkınma Bankalarınca sağlanan finansman ise miktar olarak Dünya Bankası ve IMF'nin çok gerisinde kalmaktadır (Tablo-25).

Resmi Kredi kuruluşlarından en fazla yıllık kredi artışı Asya Kalkınma Bankasınca sağlandığı,bunu Inter-Amerikan Kalkınma Bankasının takip ettiği görülmektedir.Resmi Kredi Kuruluşlarınca GOÜlere verilen kredilerin ortalama yıllık artışı (1988-1992 dönemi için) % 30.1dir.

Dünya Bankası Kredilerinden en fazla payı Afrika Kıtası ülkeleri almaktadır.Afrika Kıtası Ülkelerini % 27.2 payla Latin Amerika ve Karayipler,% 18.2 ile Uzak Doğu Asya ve Pasifik Bölgesi izlemektedir.Finansmanın bu şekilde dağılımında,Dünya Bankasının GOÜ'ler arasında gelişmişlik konusunu,finansman temininde ayrımcı bir koşul olarak öne sürmesi etkili olmaktadır.İçinde bulunduğumuz bölgenin Dünya Bankası finansman kaynaklarından en az yararlanmasının nedeni,bölge içinde Mısır,Türkiye, Ürdün,Suriye dışında diğer ülkelerin petrol ihracatcısı ülke olmalarıdır(Tablo-26).

Dünya Bankası ve diğer uluslararası resmi finansman kaynaklarının sağladığı finansmanın ülke bazında dağılımında ise,seçilmiş alt ve orta gelir grubu ülkelerin dış borç toplamları içinde uluslararası resmi kredi kuruluşlarının payları Tablo-27'de görülmektedir.Tabloda Alt Gelir Grubu GOÜ'lerde İMF'nin payı 1984'te %23.2 iken 1992'de % 10.7'ye düşmüş Dünya Bankasının payı 1984'te % 43.3'ten %53.9'a Bölgesel

Kalkınma Bankalarının Payları ise aynı yıllar için % 11.6'dan % 19.9'a yükselmiştir.Buradan İMF kaynaklarının daralmasına karşılık Dünya Bankası ve Bölgesel Kalkınma Bankalarının kaynaklarının genişlediği sonucuna ulaşılabilir. Orta Gelir Grubu ülkelerden Brezilya'da aynı dönemde İMF'nin payı azalma eğilimi,Dünya Bankası ve Bölgesel Kalkınma Bankalarının payı ise artış eğilimi göstermektedir.

Tablo-28'den Türkiye'nin borç durumu incelendiğinde;Orta ve uzun vadeli dış borçların sürekli artış eğiliminde olduğu,kısa vadeli borçların ise ekonomimizin istikrar durumuna bağlı olarak düzensiz bir seyir izlediği anlaşılmaktadır.İkili anlaşmalarla sağlanan kaynakların uluslararası kuruluşlardan sağlanan kaynaklardan daha büyük olduğu görülmektedir.Euro dolar piyasalardan fon temini konusunda,1990-1994 arası dönemde Türkiye'nin ratingine göre yine iniş çıkış görülmekte,Euro tahvil piyasalarından fon temininde ise sürekli yükseliş görülmektedir.Bunda İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının gösterdiği yüksek performans ile fon transferlerinde sağlanan liberasyon uygulamalarının etkili olduğu değerlendirilmektedir. Türkiye 1990-1993 döneminde % 11.3 oranında borçlanmıştır.

III.GOÜ EKONOMİLERİNİN MAKRO EKONOMİK GÖSTERGELER YÖNÜNDEN İNCELENMESİ:

GOÜ'lerin dış ticaretle ilgili temel sorunları incelendikten sonra bu ülkelerin temel ekonomik göstergelerinin birkaçı ele alınarak GOÜ ekonomilerinin gelişim seviyesinin ortaya konulmasının ve bu ekonomilerin GÜ ekonomileri ile karşılaştırılmasının müteakip bölümlerde incelenecek olan dış ticaret stratejilerinin daha iyi algılanmasına olanak vereceği düşünülmektedir.

İncelemede kullanılacak parametreler;üretim-yatırım-verimlilik,büyüme,milli gelir,finansal göstergeler (Emisyon hacmi, munzam karşılık, mevduatlar,enflasyon oranı vb.) nüfus,kişi başına milli gelir,GSYİH,tüketici fiyatları,sermaye dolaşımı vb.dir.

Seçilen parametreler,GOÜ'lerin bütünü için,bölgelere göre veya seçilmiş ülke örneklerine uygulanacaktır.

A.ÜRETİM

1.Tarımsal Üretim

GOÜ'lerde tarımsal üretim,bir çok gelişmiş ülkede olduğu gibi sanayileşmenin başlangıcında,sanayileşme için gerekli artı değeri-başlangıç sermayesini-tarım kesimi sağlamıştır.GOÜ'ler kalkınma çabalarının ilk aşamalarında tarımsal kalkınmaya ağırlık vermişler,öncelikle artan nüfusun ihtiyacını karşılayacak tarımsal ürün artışını sağlamaya yönelmişlerdir.

Tarımsal ürün piyasalarında sürekli fiyat ve talep dalgalanmaları, GOÜ'lerin ***KİNG Kanunu*** çerçevesinde tarımsal ürün arzını kısarak tarımsal üretimde karlılığı ön plana çıkarmalarına neden olmuş,GÜ'lerce uygulanan tarımsal teşvik ve koruma politikalarına karşın,GOÜ'lerin sanayileşme stratejisine ağırlık vermeleri sonucu tarım ihmale uğramış,sonuçta birçok GOÜ,salt tarımsal ürün ihracatcısı iken,bu özelliklerini zamanla yitirerek aynı ürünlerin ithalatcısı durumuna gelmişlerdir.Buda seçilen stratejiyi destekleyecek iç kaynakların büyük bir bölümünün yok olmasına neden olmuştur.GÜ'ler uyguladıkları tarım politikaları ile,GOÜ'lerin tarımsal ürün dış ticaretini engelleyici bir yol izlemişlerdir.GÜ'lerce uygulanan bu politikalar sonucu GOÜ'lerin tarımsal üretimleri düşüş göstermiştir.GÜ'lerce uygulanan tarımsal ürün ticaretini kısıtlayıcı başlıca önlemler şunlardır;

-İhracatta fiyat farkı ödemesi (Export Restitution) : Özellikle bu politika AB'nin ortak tarım politikasının temel dayanaklarından biridir.AB'den ihracat edilecek tarım ürünlerine dünya fiyatları ile iç piyasa fiyat farkı kadar bir bedel ihracatcılara ödenerek,ihracatcıların zararları bu yolla giderilmektedir.Fark giderici vergi uygulaması:GOÜ'lerden ithal edilen tarımsal ürünlerin fiyatlarını GÜ iç piyasa fiyatı seviyesine getirmek için ithalata ilave bir vergi uygulanmaktadır.

-Yüksek gümrük vergileri tatbiki :Katma değeri yüksek işlenmiş tarım ürünleri ile yaş meyve ve sebze ithalatına uygulanmaktadır.

-Üretim kotaları ve girdi sınırlamaları:Üretimde daha çok girdi sınırlamasına başvurulmaktadır.Girdi sınırlamasına örnek olarak ekili alanların daraltılması veya taban fiyat uygulaması verilebilir.

-Hedef fiyat (destekleme fiyatı) belirlenmesi

-Müdahale fiyatı belirlenmesi: Tarımsal ürün fiyatı müdahale fiyatının altına düşme tehlikesi gösterince hükümetin piyasaya müdahale ederek stok alımlara gitmesidir.

-Rehin kredisi uygulaması:Bu uygulamaya ABD'de rastlanmaktadır. Çiftçinin ürününün belirli bir teminat karşılığı ve belirli bir süre için stoklanması öngörülrmektedir.

-Üretimi terk ödemesi(deficiency payments):Üreticinin üretimin bir kısmından vazgeçmesi karşılığı oluşacak zararını karşılamak için yapılan ödemedir.

-Tüketici sübvansiyonları:Üreticilerden yüksek fiyatla alınan ürünlerin tüketiciye daha ucuz fiyata satılmasıdır.

-Tarımsal girdilere sübvansiyon:Gübre,tohumluk ve akaryakıtın üreticiye ucuza sağlanmasıdır.

-Üreticiye vergi muafiyeti uygulama ve düşük oranlı vergilendirme.

-Taban fiyat uygulaması.

-Tarımsal ürün alımında devlet monopolü uygulama.

Yukarıda arzedilen engellere ilave olarak,dünyadaki korumacılık uygulamalarında da belirtildiği gibi,sağlık kontrolleri ve ithalat yasakları da bu kapsamda sayılabilirler.

Gelişmiş ülkelerin geniş finansal olanakları ile tarımda uyguladıkları sübvansiyon ve korumacılık politikaları ile tarımsal üretimlerini geliştirerek,GOÜ'lerin bu alandaki karşılaştırmalı üstünlüklerini kaybetmelerine neden olmuşlardır.GÜ'lerin bu tutumlarına karşılık GOÜ'ler;bir yandan açık piyasa işlemleri ile finanse ederek tarımsal destekleme politikaları uygulamaya çabalamışlarsa da sağlam finansal kaynaklara dayanmadığı için bu politikaları sürdürememişler, diğer yandan da sanayi kesimi lehine tarım ürünü ihracatına yüksek oranda vergi uygulayarak,bir nevi tarım kesimini sömürme yoluna gitmişlerdir.Dünyada monopol konumunda oldukları belli başlı ürünlerde monopol gücünden yararlanamamışlardır.Bu durum GOÜ örneklerinde açıkca görülebilir.Örnegin Burma ve Tayland'dan her biri dünya pirinç ihracatının 1/5'ini, Hindistan ve Srilanka ayrı ayrı dünya çay ihracatının 1/3'ini,Gana dünya kakao ihracatının 2/5'sini,Bengaldeş dünya süt ihracatının 4/5'ünü karşılarken;Srilanka'nın 1960'larda dünya çay ihracatındaki 1/3'lik payı 1980 başlarında 1/5'e düşmüş,Mısır'ın pamuk ihracatında payı 1960'tan 1980'e kadar yarı yarıya düşmüştür.(117)

---

(117)Halil SEYİDOĞLU,a.g.e.,s.461

Tablo-29'da seçilmiş GÜ ve GOÜ'ler ile dünya tarımsal üretiminin miktar olarak mevcut durumda incelendiğinde,bu ürünlerin fiyat ve talep yapısında olduğu gibi miktarında da bir dalgalanma görülmektedir.Bu dalgalanmanın nedenleri yukarıda arz edilen tarımsal ürün ticaretinin engelleyici önlemlerin yanında,KING Kanununun üretim üzerine etkisi, dünya tarımsal üretiminin hala büyük ölçüde iklim koşullarından etkilenir olması,tarımda ***Azalan Verim Kanunu***nun geçerli olması ve GOÜ'lerin tarım kesimini ihmal etmiş olmaları vb. nedenler sayılabilir.

Tablo-30'dan izlendiği üzere gelir grubuna göre ülkelerin toplam üretimi büyüklükleri içinde tarımın payının tüm ülkelerde büyük oranda düşmekte olduğu görülmektedir.1992 verilerine göre tarımın üretim içindeki payı ; üst gelir grubu seçilmiş ülkelerde %2-3 iken,bu oran orta üst gelir grubu ülkelerde % 6-11,Türkiyenin'de içinde bulunduğu alt orta gelir grubu ülkelerde % 20-30 ve alt gelir grubu ülkelerde ise % 20-50 arasında değişmektedir.

Tarımsal üretimdeki yaşanan bu düşüş; GOÜ'lerin 1980'lerde başlayan yeni kalkınma stratejileri ve yukarıda yapılan değerlendirmelerle büyük ölçüde uyum göstermektedir.

Yine Tablo-31'den tarımda 1970-1980 ile 1980-1992 dönemlerinde gerçekleşen büyüme oranları karşılaştırıldığında; alt ve üst gelir grubu ülkelerde tarımsal üretimde daha yüksek büyüme gözlenirken,Türkiye'ninde içinde bulunduğu alt orta gelir grubu ülkelerle üst orta gelir grubu ülkelerde,aynı dönemde,daha düşük bir büyüme gözlenmektedir.

Tarımsal üretimdeki bu gelişmenin dış ticarete yansıma şekli. Tablo-10 ve Tablo 32 'den incelendiğinde,tarımsal ürün ihracatında ve ithalatında bir daralma göze çarpmaktadır.Bununla birlikte,tarımsal ürün ihracatındaki azalmanın ithalattaki azalmadan daha büyük olduğu görülmektedir.

2.Temel Madde Üretimi

GOÜ'lerde ilksel madde üretimi,tarımda olduğu gibi dış ticarette de bir takım engellerle karşılaştığından,ilksel madde üretimi de dış talep yapısına bağlı olarak değişilik göstermektedir.Ayrıca MFA Anlaşmaları da bir diğer engeli oluşturmaktadır.

Tablo-11'de temel madde üretim endeksine bakıldığında,1981-1991 yıllarını kapsayan 11 yıllık dönemde,GÜ'lerin temel madde üretiminde dünya ortalamasının altında,GOÜ'lerin ise dünya ortalamasının üstünde bir üretim artışı gerçekleştirdikleri görülmektedir.Bunu rakamsal olarak ifade edersek;madencilikte dünya ortalama üretim artış oranı % 3.9 iken,bu oran GÜ'lerde % 1.8,GOÜ'lerde ise % 4.6 dır.Elektrik,gaz ve su üretiminde dünya ortalama üretim artış oranı % 12.4 iken,GÜ'lerde % 10 ve GOÜ'lerde ise bu oran % 29.8'dir.

Tablo-33'den temel madde üretiminin GOÜ'ler açısından bölgelere göre gelişimi incelendiğinde;Latin Amerika'da madencilikte üretim artış oranı,1975-1985 döneminde % 25 iken,bu oran 1985-1990 yıllarını kapsayan 5 yıllık dönemde % 12, 1990-1991'de ise % 2.6;Asya Kıtasında ise aynı dönemlerde sırasıyla -% 40.7,% 42.1 ve -%1 olarak gerçekleşmiştir.Doğu Avrupa ülkelerinde ise,1980'lerin sonunda başlayan geçiş süreci nedeni ile,1990-1991 döneminde madencilik üretiminde düşüş gözlenmektedir.Aynı dönemlerde enerji üretiminde artış oranları 1975-1991 yılarını kapsayan 16 yılık dönemde,ortalama olarak Latin Amerika'da %51.7,Asya Kıtasında ise %67 olmuştur.

Seçilmiş Gelişmiş ve Gelişmekte olan ülkelerde temel madde üretiminin miktar olarak gelişimini izleyebilmek için maden kömürü,demir madeni, çimento ve elektrik üretimleri Tablo-34,35,36,37'lerde verilmiştir.Seçilen bu ürünlerde üretimin,hem

GÜ'lerde ve GOÜ'lerde istikrarsız bir seyir izlediği görülmektedir.

Temel madde üretiminde bu gelişmenin dış ticarete yansıma şeklini Tablo-10 ve Tablo-38'den incelediğinde;akaryakıt,maden ve metal ihracatı GOÜ'ler toplam ihracatının 1970 yılında % 22'si iken,bu oran 1992 yılında % 34'ne yükselmiş,aynı dönemde bu ürünlerin ithalatında oransal önemli bir değişiklik olmamıştır.Diğer temel maddelerin ihracatı,1970 yılında toplam ihracatın %47'si iken,bu oran 1992'de %27'ye düşmüş,ithalatı ise 1970'yılında %8'iken 1992'de %5'e düşmüştür.

Petrol ve petrol dışı temel maddelerin dünya ticareti içindeki değeri şu şekilde gelişmiştir;

-Petrol ve petrol ürünleri ticareti değer olarak 1990 yılında %28.3'lük bir artış kaydetmiş,müteakip yıllarda ise ortalama - %8.75'lik bir düşüş yaşanmıştır.

-Petrol dışı temel maddelerde ise;1994 yılında %13.6 'lık bir değer artışına karşılık,1990-1993 yılları arasında -%4'lük bir düşüş görülmektedir.

3.Endüstriyel Üretim

Tablo-11'den endüstriyel üretimin gelişimi incelendiğinde;dünyada 1981-1987 döneminde endüstriyel üretim toplam %17.1,1987-1990 döneminde %9.4, 1990-1991 döneminde %7,1981-1991 döneminde ise ortalama %9 oranında arttığı,aynı dönemlerde GÜ'lerde sırasıyla %14, %8.7 ve %0 oranında arttığı,ortalama artışın ise %7.5 olduğu görülmektedir.GOÜ'lerde bu oranlar;%20.2, %20.3 ve %5.8, olmuş, ortalama artış ise %15.4 oranında gerçekleşmiştir.GOÜ'lerde endüstriyel üretim,hem dünya ortalaması ve hemde GÜ'ler ortalamasından daha hızlı artmaktadır.

GOÜ'lerde endüstriyel üretimin bölgelere göre dağılımı Tablo-33'de görüldüğü üzere; Latin Amerika'da 1975-1985 döneminde %35.5,1985-1990 döneminde % 35.9, 1990-1991'de ise %12.1, 1975-1991 döneminde ortalama %27.8 oranında artmıştır.Aynı dönemlerde Asya'daki GOÜ'lerde ise üretim artışı sırasıyla;%4.3, %49.4 ve %2.8dir.1975-1991 döneminde Asya Kıtası ortalaması %18.8'dir.Yine bölgelere göre GOÜ'lerde endüstriyel üretimin yıllık ortalama büyüme oranları;1970-1980 döneminde Latin Amerika ve Karayipler'de %5.7, Güney Asya'da %4.6, Sahra Altı Afrika'da %3.6;1980-1992 döneminde Latin Amerika ve Karayipler'de %1.3, Doğu Asya ve Pasifik'de %9.4,Güney Asya'da %6.4, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'da %0.9,Sahra Afrikasında %1.2'dir.

Gelir gruplarına göre ülkelerde Endüstriyel üretimin yıllık ortalama büyüme oranları;alt gelir grubu ülkelerde 1970-1980 dönemi için % 6.4 (Çin ve Hindistan ortalaması),1980-1992 dönemi için %4.2 ;alt orta gelir grubu ülkelerde aynı dönemler için sırasıyla %6.8 ve %2.3;orta üst gelir grubu ülkelerde %6.5 ve %2.0; üst gelir grubu ülkelerde %2.7 ve %2.4'tür.Bu dönemlerde dünya ortalaması ise;1970-1980 döneminde %3.2, 1980-1992 döneminde ise %3.5'dur.Bir alt orta gelir grubuna dahil GOÜ olan Türkiye'de bu dönemlerde endüstriyel üretim büyüme oranları; %6.6 ve %5.8'dir.Türkiye'nin gerçekleştirdiği bu büyüme oranları,içinde bulunduğu gelir grubu ülkeler ortalamasından 1970-1980 döneminde düşük,1980-1992 döneminde ise daha yüksektir.

Tablo-30'da gelir grubuna göre seçilmiş ülkelerde, toplam üretim içinde endüstriyel ürünlerin payı incelendiğinde; alt gelir grubu ülkelerinden Hindistan'da 1970 yılında % 22 iken,bu oran 1992'de %27'ye Mısır'da ise %28'den %30'a yükselmiştir.Alt Orta Gelir Grubu ülkelerden Türkiye'de 1970 yılında %27 iken 1992'de %30'a, Tayland'da %25'den %39'a yükselmiştir.Orta üst gelir grubuna dahil ülkerden Brezilya'da aynı yıllarda %37'den %29'a düşmüş,Güney Kore'de %29'dan %45'e yükselmiştir.

Üst gelir grubu ülkelerinden Almanya'da %49'dan %39'a,Japonya'da ise %47'den %42'ye düşmüştür.

4.İmalat Sanayi

Tablo-11'de görüleceği üzere;dünya imalat sanayinde 1981-1987 döneminde yılda ortalama %3.1'lik bir üretim artışı gerçekleştirilmekte,1990-1991 döneminde ise dünya imalat sanayi üretimi sabitlenmektedir.GÜ'lerde 1981-1987 döneminde yıllık ortalama %2.3'lük bir artış,1990-1991 yıllarında ise %1.5'luk bir azalma meydana gelmiştir.GOÜ'lerde ise 1981-1987 döneminde imalat sanayinde yıllık ortalama %6.3lük ,1990-1991 yıllarında ise %7.6'lık bir artış kaydedilmiştir. GOÜ 'lerde hafif imalat sanayinde 1981-1987 döneminde yıllık ortalama %4.3'lük,ağır imalat sanayinde ise %8.2'lik artış gerçekleştirilmiştir.Bu veriler 1990 yılından itibaren GOÜ'lerin hafif imalat sanayinden ağır sanayiye yöneldiklerini doğrulamaktadir.

1975-1985 döneminde Latin Amerika'nın GOÜ'lerinde imalat sanayinde yıllık ortalama %3.7'lik,1990-1991 döneminde ise %13.9'luk bir üretim artışı gerçekleştirilmiştir.Aynı dönemlerde Asya Kıta'sının GOÜ'lerinde ise imalat sanayinde üretim artışı sırasıyla %11.4 ve %5.30 oranında gerçekleşmiştir.

Gelir gruplarına göre GOÜ'lerde imalat sanayinde yıllık ortalama büyüme oranları şu şekildedir;

*-Alt Gelir Grubu Ülkelerde;*1970-1980 döneminde %5.7'lik (Çin ve Hindistan),1980-1992 döneminde ise yine Çin ve Hindistan'da %6.8'lik bir büyüme,

*-Alt Orta Gelir Grubu Ülkelerde,*aynı dönemlerde sırasıyla %5.5' lik ve %3'lük bir büyüme,

*-Orta Üst Gelir Grubu Ülkelerde;*aynı dönemlerde sırasıyla %6.8 ve %2.5lik bir büyüme,

*-Üst Gelir Grubu Ülkelerde;*aynı dönemlerde sırasıyla %3.4 ve %2.5'lik bir büyüme ve

-Dünya ortalaması olarak ise aynı dönemlerde %3.8'lik ve %3.7'lik bir büyüme gerçekleştirilmiştir.

Üst gelir grubu ülkelerde her iki dönemde de imalat sanayinde büyüme oranı dünya ortalamasının altında gerçekleşirken alt orta ve üst orta gelir grubu ülkelerde ikinci dönemde (1980-1992 döneminde) gerçekleşen büyüme yine dünya ortalamasının altındadır.

Bu dönemlerde Türkiye'de imalat sanayinde gerçekleşen büyüme (%6.1 ve %6.7) dünya ortalamasının çok üstündedir.

Tablo-39'dan bölgelere göre GOÜ'lerde imalat sanayinde yıllık ortalama büyüme oranlarına bakıldığında ; 1970-1980 döneminde;Latin Amerika ve Karayipler'de %6.2,Güney Asya'da %4.6,Sahra Afrikası'nda %4.3;1980-1992 döneminde ise; Latin Amerika ve Karayipler'de %0.8,Güney Asya'da %6.5,Ortadoğu ve Kuzey Afrika'da %4.5,Sahra Afrika'sında %1.4 oranında büyüme gerçekleştiği görülmektedir. Her iki dönemdeki imalat sanayi büyüme oranları karşılaştırıldığında;Latin Amerika ve Karayipler ile Sahra Afrikası'nda 1980-1992 döneminde büyüme oranında düşüş aynı dönemde Güney Asya'da ise %1.9'luk artış gözlenmektedir.

İmalat Sanayinin sektörel dağılımına gelince (Tablo-40);Seçilmiş GOÜ'lerden Endonezya dışında diğer dört ülkede (Türkiye,Mısır,Brezilya ve Kore) ve gelişmiş üç ülkede (ABD,Japonya ve Almanya) 1970-1991 döneminde tekstil ve konfeksiyonun payı;yine aynı dönemde,Mısır hariç diğer dört ülkede (Türkiye Brezilya,Kore ve Endonezya)ve Almanya'da yiyecek içecek ve tütünün payının düşme

eğiliminde olduğu görülmektedir.Makina ve taşıma ekipmanları imalatının payı Mısır hariç diğer ülkelerde aynı dönemde artış eğiliminde olduğu,Kimya sanayinde ise yine aynı dönemde ve aynı seçilmiş ülkelerden Güney Kore ve Japonya hariç diğer ülkelerde artış eğiliminde olduğu gözlenmektedir.

Tablo-12'deki verilerden faydalanılarak yapılan hesaplamaya göre, imalat sanayinin dünya ticareti içindeki değeri,1990-1994 yıllarını kapsayan dönemde yıllık ortalama %2.34 oranında artmıştır.

GOÜ'lerde 1970 yılında mal ihracatı içinde makina ve taşıma ekipmanlarının payı %13 iken 1992'de %14'e diğer imalat ürünlerinin payı %16'dan %25e tekstil ve konfeksiyonun payı ise %3'ten %4'e çıkmıştır.GÜ'lerde de makina ve taşıma ekipmanlarının payı 1970'te %38'den 1992'de %39'a çıkmış,tekstil ve konfeksiyonun payı ise 1970'de %6'dan 1992'de %5'e düşmüştür.

İmalat ürünleri ihracatının dünya ihracatı içindeki payı, 1970 - 1992 yılları arasındaki 12 yıllık dönemde yıllık ortalama;makina ve taşıma ekipmanlarında %2.29'luk,diğer imalat ürünlerinde %0.2'lik,tekstil ve konfeksiyondaysa %1.3'lük bir artış gerçekleşmiştir.(Tablo-10)

Seçilmiş GOÜ'lerden Endonezya,Türkiye,Güney Kore ve Brezilya'da makina ve taşıma ekipmanları ihracatında aynı dönemde büyük bir gelişme görülmektedir.

Makina ve taşıma ekipmanı ile diğer imalat ürünlerinin toplam ithalat içindeki payı GOÜ'lerde 1970'te %68 iken 1992'de %76'ya yükseldiği Tablo-32'de görülmektedir.Dünyada ise makina ve taşıma ekipmanları ile diğer imalat ürünleri ithalatının toplam ithalat içindeki payı 1970'te %60 iken,bu oran 1992'de %75'e yükselmiştir.

GOÜ'lerde imalat ürünleri ithalatının toplam ithalat içindeki payının artması;bu ülkelerin sanayileşme çabaları ve tüketici refahının artması ile,GÜ'lerde ise özellikle teknolojisi standartlaşmış imalat sanayi ürünleri üretiminin GOÜ'lere kaydırılması ve GÜ'lerin yeni geliştirilmiş yüksek teknoloji ürünleri imalatına yönelmeleri ile açıklanabilir.

5.Hizmetler Sektörü

Gelir Gruplarına göre ülkelerde hizmetler kesiminde üretimin yıllık büyüme oranları Tablo-30'da görüleceği üzere;alt gelir grubu ülkelerde(Çin ve Hindistan) 1970-1980 döneminde %6-5iken bu oran 1980-1992 döneminde %7.1' (Çin ve Hindistan'da %48)'e yükselmiş;orta alt gelir grubu ülkelerde 1970-1980 döneminde %6'dan 1980-1992'döneminde %2.2'ye (Türkiye'de bu oran %6.5'den %5-1'e düşmüş; üst orta gelir grubu ülkelerde 1970-1980 döneminde %6.2 'den 1980-1992 döneminde %2.7 'ye düşmüş;üst gelir grubu ülkelerde ise %3.7'den %2.9'a düşmüştür. Aynı dönemlerde dünya ortalaması ise %3.9'dan %3.7'ye düşmüştür. Buradan alt gelir grubu ülkelerde hizmetler sektörünün hızla geliştiği,alt orta ve üst orta gelir grubu ülkelerde ise hizmet sektöründeki büyüme hızının 1980-1992 döneminde azaldığı söylenebilir.

Hizmetler sektörü (Tablo-39'da izleneceği gibi) bölgelere göre;alt ve orta gelir grubu ülkelerden Latin Amerika ve Karayiplerde %5.7'den %2.1'e Sahraaltı Afrikada ise %4.9'dan %2.3'e düşmüş,Güney Asya'da ise %4.7'den %6.2'ye yükselmiştir.

B.DIŞ TİCARET

Tablo-41 *DÜNYADA İHRACATIN VE İTHALATIN YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANI(%)*

	1950 1960	*1960 1970*	*1970 1980*	*1980 1990*	*1989 1990*	*1990 1991*	*1950 1991(Ortalama)*
Dünya	6.5	9.2	20.3	6.0	13.1	0.2	11.3
GÜ'ler	7.1	10.0	18.8	7.7	15.0	1.5	11.5
GOÜ'ler	3.1	7.2	25.9	2.2	13.1	5.8	11.1

Kaynak:Handbook of International Trade and Development Statistics, s.16

Dünya mal ticaretinde GÜ'ler,1950-1980 döneminde sürekli artan oranda bir büyüme gerçekleştirmişlerdir.Bu dönemde GOÜ'ler mal ticaretinde GÜ'lere göre, özellikle 1950-1970 döneminde daha düşük oranda bir büyüme gerçekleştirmişlerdir.Bu dönemde GOÜ'ler kapalı bir ekonomi politikası izlemişler,bu politikanın sonucunda da dünya ticaretinde GÜ'lere ciddi bir partner olma niteliği gösterememişlerdir.Anılan dönemde mal ticareti daha ziyade GÜ'ler arasında cereyan etmiştir.

1970'lerden itibaren özellikle Latin Amerika, Güney Asya ve Pasifik bölgelerindeki GOÜ'lerde dışa açılma sürecinin başlaması nedeniyle,1970-1980 döneminde yaşanan petrol krizine rağmen,dünya mal ticareti hem GÜ'lerde ve hemde GOÜ'lerde yüksek oranlı bir büyüme kaydetmiştir.1980'lerin ilk yıllarında Bretton Woods Sisteminin çöküşü,ABD'nin büyük bütçe açıkları,petrol krızi vb.nedenlerle dünya ekonomisi 1980'lerin ortalarına kadar devam edecek olan bir resesyon sürecine girmiştir.1980'li yılların ortalarından itibaren dünya mal ticareti artış eğilimine girmiş isede 1990'lı yılların başlarında yeniden daralma eğilimine girmiştir.

Aşağıdaki Tabloda görüleceği gibi dünya ticareti hacmi,1991'yılı istisna olmak üzere,1990-1994 arasında büyüme eğilimi göstermiş,dünya ticaret değeri ise 1991 ve 1993 yıllarında negatif yönde değişim sergilemiştir.

Tablo-12: *DÜNYA TİCARET HACMİ VE FİYATLARIN ÖZETİ*

	1990	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1990-1991(ortalama)*
Dünya Ticaret Hacmi	4.6	2.6	4.7	4.0	7.2	***3.68***
Birim Değeri($)	8.3	-1.1	1.5	-4.9	2.2	***1.2***
İhracat						
GÜ'ler	2.9	-2.1	-0.6	-4.8	0.5	***-0.82***
GOÜ'ler	0.7	-3.0	-1.4	-1.2	-1.0	***-1.18***
Petrol İhracatcısı	11.9	-9.5	0.2	-4.5	-4.6	***-1.3***
Diğerleri	-1.5	-0.4	-2.0	-0.2	0.2	***-0.78***
İthalat						
GÜ'ler	3.6	-3.3	-2.2	-6.3	-0.7	***-1.78***
GOÜ'ler	-0.8	-0.1	-1.5	0.3	0.7	***-0.28***
Petrol İhracatcısı	1.8	1.5	1.2	0.8	3.7	***1.8***
Diğerleri	-1.5	-0.5	-2.2	0.2	-	***- 1***

Kaynak:IMF,***Economic and Financial Surveys***,World Economic Outlook Oct.1994,Washington DC.,s.144

İhracat değerleri GÜ ve GOÜ'lerde 1991-1993 yıllarında negatif yönde değişim göstermiştir.Bu dönemde petrol ihracatcısı GOÜ'lerin kayıpları diğer GOÜ'lerden çok daha büyük olmuştur.

İthalatta,GÜ'lerde 1991-1994 döneminde yaşanan negatif değer değişimi, GOÜ'lerde 1990-1993 döneminde yaşanmıştır.Petrol ihracatcısı GOÜ'lerde dönem içinde değer değişimi düşüş eğilimi göstersede,yinede değer değişimi negatif yönde olmamıştır.

Dünya ticaret hacmi 1990-1994 döneminde ortalama % 3.68 oranında artmasına karşılık,aynı dönemde değer olarak %1.2 olarak artmıştır. GÜ'ler ihracatı değer olarak; -% 0.82,ithalatları -% 1.78 oranında azalmıştır.GOÜ'lerde ise ihracatları değer olarak; - % 1.18 oranında,ithalatları - % 0.28 oranında azalmıştır.Petrol ihracatcısı GOÜ'lerin ihracatı değer alarak-%1.3 oranında azalırken,ithalatları %1.8 artmıştır.

Bu verilerden hareketle;1990-1994 döneminde dünya ticaretinde mal fiyatlarının düşüş eğilimine girdiği,GÜ'lerde aynı dönemde ihracat değer artışının ithalat değer artışının gerisinde kaldığı,ithal mal fiyatlarının ihrac ürünleri fiyatından daha az arttığı;GOÜ'lerde ise bunun tersi durumun gerçekleştiği söylenebilir.

Dünya ticaretinde 1987-1992 yılları arasında meydana gelen gelişmeleri 1980 yılı baz alınarak ihracat ve ithalat değer endeksleri üzerinden incelendiğinde;petrol

Tablo:42 *İHRACAT DEĞER ENDEKSİ(1980 = 100)*

	1987	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*
GÜ'ler	128	137	147	154	158	167
GOÜ'ler	113	126	135	138	155	162
Petrol İhracatcısı	67	74	78	78	85	89
Diğer GOÜ'ler	175	195	212	218	244	255

Kaynak:Handbook International Trade and Development Statistics,s.42

ihracatcısı GOÜ'ler dışındaki diğer GOÜ'lerde,ihracat değerlerinin baz alınan yıl fiyatlarının üzerinde gerçekleştiği görülmektedir.Bunu 1980 sonrasında petrol fiyatlarının düşmesi ve bu ülkelerin ihracatlarının büyük ölçüde petrole bağımlı olması ile açıklanabilir.

GOÜ'lerde, 1987-1989 döneminde % 7 ve % 7.2'lik ihracat değer artışı, 1989-1991 döneminde % 47'ye ve % 25'lere düşmüş 1992'de tekrar yükselmeye başlamıştır.1987-1992 ortalama yıllık değer artışı % 5.4'dür.

GOÜ'lerde ise 1987-1988 ile 1990-1991 dönemlerinde % 11.5 ve %12.3'lük yüksek oranlı değer artışı sağlanmış,1989-1990 ile 1991-1992 dönemlerinde %2.2lik ve %4.5'lik düşük oranlı değer artışı yaşanmıştır.1987-1992 döneminde ortalama yıllık değer artışı %7.5'dir.

GÜ'ler ihracat değer endeksleri GÜ'ler ortalamasına oranlandığında,1987-1992 döneminde yıllar itibariyle GÜ'ler ihracat değerlerinin sırasıyla;1.13, 1.08, 1.11, 1.01, 1.03 GÜ'ler ihracat değerlerinin GOÜ'lere göre 1987 ve 1990 yıllarında en üst değer sınırına ulaştığı görülmektedir.

Yukarıda arz edilen oranlamayı GÜ'ler/diğer GOÜ'ler için yapıldığında, 1987-1992 döneminde sırasıyla; 0.73, 0.70, 0.69, 0.70, 0.64 ve 0.65 olduğu görülmektedir.

Sonuç olarak.;Petrol ihracatcısı GOÜ'ler dışındaki diğer GOÜ'lerde ihracat değer artışları GÜ'lerin çok üstünde seyretmektedir.

Tablo -43:*İTHALAT DEĞER ENDEKSİ(1980 = 100)*

	1987	*1988*	*1989*	*1990*	*1991*	*1992*
GÜ'ler	134	146	156	161	162	171
GOÜ'ler	106	122	130	138	157	169
-Petrol İhracatcısı	68	71	73	73	86	95
-Diğer GOÜ'ler	121	142	153	165	183	194

Kaynak:*Handbook of International Trade and Development Statistics*,s.43

Aynı yıllar için ithalat değer endeksi incelediğinde,petrol ihracatcısı GOÜ'lerde ithalat değerlerinin 1980 yılı fiyatlarının altında seyrettiği,1987,1991 ve 1992 yıllarında ithalat değerlerinin aynı yıllara ait ihraç değerlerinin üstünde gerçekleştiği anlaşılmaktadır.

GÜ'lerde 1988 yılından itibaren 1992 yılına kadarki olan dönemde,ithalat değer artışlarının düşüş eğilimine girdiği,en az değer artışının 1991-1992 döneminde %1.2 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

GOÜ'lerde 1987-1988 ile 1990-1991 dönemlerinde sırasıyla; %15.0 ve %13.7lik ithalat değer artışları gözlenmektedir.

Yine aynı yöntem izlenerek GÜ'ler ithalat değer endeksleri yıllar itibariyle GOÜ'ler ithalat değer endekslerine oranlandığında,ihracat değer endeksine benzer sonuçlara ulaşılmaktadır.Petrol ihracatcısı GOÜ'ler dışındaki GOÜ'lerde ithalat değer endeksi oranlamasında,1990 yılından itibaren bu ülkelerde ithalat değer artışının GÜ'lerin oldukca üzerinde gerçekleştiği görülmektedir. Buradan şu sonuca ulaşılabilir;petrol ihracatcısı olmayan GOÜ'ler izledikleri dışa açık strateji nedeniyle ihracatlarını değer olarak artırdıkları oranda,ithalatlarını da artırmak zorunda kalmaktadırlar.

Tablo-44:*ALT veALT ORTA GELİR GRUBU ÜLKELERİN DÜNYA MAL TİCARETİ İÇİNDEKİ PAYLARI*

	1992 Yılı İçin Dünya İhracatının (%)	*1992 Yılı İçin Dünya İthalatının (%)*
Güney Asya	0.8	1
Sahra Altı Afrikası	1.7	1.5
Latin Amerika ve Karayipler	3.5	3.9
Doğu Asya ve Pasifik	7.8	7.6
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	3.2	2.9
Avrupa ve Merkezi Asya	3.9	4.7
TOPLAM	*21.3*	*21.9*

-116-

Yukarıdaki tablodaki verilere göre,alt ve alt orta gelir grubu GOÜ'ler 1992 yılı için dünya ihracatının % 21.3'üne,ithalatının ise %21.9'una sahiptirler.

Tablo-17'da alt ve alt orta gelir grubu GOÜ'lerin ortalama yıllık büyüme oranları 1970-1980 döneminde ihracatta %3.9,ithalatta ise %6.1;1980-1992 döneminde ihracatta %4.4,ithalatta ise %2.3 oranında bir büyüme gerçekleştirdikleri görülmektedir.Yine aynı tablodan GÜ'lerin dünya ihracatının % 78.65'ini ithalatının ise %78.07'sini;GOÜ'ler ise dünya ihracatının %21.35'ini,ithalatının 21.93'üne sahip oldukları anlaşılmaktadır.

İhracatın ithalatı karşılama oranı GÜ'lerde %95.1,GOÜ'lerde ise % 91.9'dur.

Seçilmiş GÜ ve GOÜ'lerin 1992 yılı için dünya ticaret hacmi içindeki payları bir fikir vermek açısından aşağıya çıkarılmıştır.

	Dünya Ticaretindeki Payları		*İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)*
	İhracat	*İthalat*	
GÜ			
Türkiye	% 0.41	% 0.6	64.3
Hindistan	% 0.55	% 0.59	87.8
Brezilya	% 1	% 0.61	155.5
Mısır	% 0.08	% 0.21	36.7
GOÜ			
ABD	% 11.77	% 14.56	76.2
Japonya	% 9.49	% 6.10	146.9
Almanya	% 12.02	% 10.75	105.5

C.YATIRIM

GOÜ'lerde yatırım harcamaları,kalkınma planlarında öngörülen hedeflere ulaşmak için bir ekonomik gereklilik olduğu kadar,hızlı nüfus artışı nedeni ile artan nüfusa istihdam sağlama,mevcut işsizliği önleme vb.sosyal faydalara da realize etmeyi amaçlayan karmaşık bir olgudur.

Yatırımlar;baraj,fabrika vb.sinai yatırımlar ile okul,hastahane,yol,köprü vb.hizmet sektörüne yönelik yatırımlar olarak ikiye ayrılabilir.GOÜ'ler gelişmiş bir alt yapıya sahip olmadıklarınddan kaynakların büyük bir kısmı alt yapıya akmaktadır.Bu tür yatırımlara yapılan harcamaların gelir olarak geriye dönüşümü mümkün olmadığından kaynak emici özelliği bulunmakta,kıt olan kaynakların sanayi dışına akmasına neden olmaktadır.Bu nedenle yatırımların milli kaynaklarla finansmanında güçlükle karşılaşılmaktadır.Bütün GOÜ 'ler için temel sorunlarından biri olan yatırım sorununu aşmak için belli başlı kullnılan yöntemler;dış borçlanma,yabancı sermaye yatırımları ve yatırımların açık sermaye işlemleri ile finansmanıdır.Bu yöntemlerden dış borçlanma yolu, GOÜ ekonomisinin alınan dış borcu massetme niteliği ile alınan borcun geri ödenme kabiliyeti ile de bağlantılı bir olaydır.Açık piyasa işlemleri ile finansman da,dış borç alımı gibi ekonomi üzerinde benzer etki yapmakta,ayrıca ekonomi üzerinde enflasyonist baskı oluşturarak sonuçta yatırımların daralmasına,ülkede refah kaybı ve toplumsal dengesizliklere yol açmaktadır.

Seçilmiş GÜ ve GOÜ örnekleri Tablo-45'den incelendiğinde,GOÜ 'lerde genel kamu harcamalarının dünya ortalamasının üzerinde seyrettiği görülmektedir.1970-1980 döneminde Hindistan hariç seçilen GOÜ 'lerin özel harcamaları yine dünya ortalamasının üstündedir.1970-1980 dönemi ile 1980-1992 dönemleri karşılaştırıldığında kamu harcamalarındaki artış oranının ikinci dönemde düşüşe geçtiği,özel harcamalarda

ise,ülkeden ülkeye değişmekle beraber hem artış ve hem de azalış gözlemlenmektedir.

Gayri safi iç yatırımların seçilen GOÜ'lerde azalma trendine girmiş olduğu görülmektedir.

Seçilen GÜ'lerde (ABD,Japonya ve Almanya) 1970-1980 dönemine nazaran 1980-1992 döneminde hem kamu ve hemde özel harcamaların düşüş eğilimine girdiği görülmektedir.Gayri safi iç yatırımlar ABD'de ikinci dönemde düşüş eğilimine, Japonya ve Almanya'da ise artış eğilimine girmiştir.

GOÜ'lere yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları;1973-1976 döneminde 3.7 milyar $ iken,bu rakam 1990-1993 döneminde 34.2 milyar $ 'a,portofolyo yatırımları -5.5 milyar $ 'dan,26.8 milyar $ 'a yükselmiş,diğer uzun vadeler sermaye girişi ise,17.1 milyar $'dan -7.0 milyar $ 'a düşmüştür.Kısa vadeli sermaye girişi ise,1973-1976 döneminde -0.5 milyar $ 'dan 1990-1993 döneminde 37.6 milyar $ 'a yükselmiştir.Aynı dönemler için toplam sermaye girişi;14.8 milyar $ 'dan 1990-1993'te 91.5 milyar $ 'a erişmiştir.Aynı dönemlerde rezerv değişimi ise -18.9 milyar $'dan -55.5 milyar $ 'a düşmüştür.(Tablo-46)

Bu verilerden anlaşıldığı üzere GÜ'lerden GOÜ'lere yapılan sermaye yatırımlarından;doğrudan yatırımlar ile portofolyo yatırımlarının sürekli artış gösterdiği, diğer uzun vadeli sermaye girişinin azalma eğiliminde olduğu ve kısa vadeli sermaye girişinin 1990-1993 döneminde arttığı görülmektedir.

Tablo-47: *YABANCI SERMAYE YATIRIMLARININ BÖLGESEL DAĞILIMI*

	1973-1993 (Milyar $)	*Toplam Yabancı Sermaye Yatırımı İçindeki Payı (%)*
Afrika	9.9	*6.79*
Asya	85.8	*58.92*
Ortadoğu ve Avrupa	2.8	*1.42*
Latin Amerika	46.5	*31.93*
Toplam Sermaye Girişi	***145.6***	100

*Kaynak:*IMF,***World Economic and Surveys,World Economic Outlook*** Oct.1994, Washington DC.,s.50-51 'deki verilerden yararlanarak hesaplanmıştır.

Yukardaki tabloda görüldüğü üzere,en fazla yabancı sermaye yatırımını %58.92 ile Asya Kıtasının GOÜ'leri çekmektedir.Asya Kıtasını %31.93'lük payla Latin Amerika ülkeleri izlemektedir.Türkiye'ninde içinde bulunduğu Ortadoğu ve Avrupa'nın GOÜ'lerine yabancı sermaye yatırımlarının düşük oranda olması,özellikle Ortadoğu'nun petrol ihracatcısı. ülkelerinden 1973-1982 yılları arasında petrol geliri fazlalarının Euro-Dolar Piyasalarına akmasından kaynaklanmakta olduğu değerlendirilmektedir.

D.DİĞER PARAMETRELER

1.Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH)

Bölgelere göre GOÜ'lerde GSYİH'nin gelişimi Tablo-48'den izlendiğinde;Afrika kıtasında GSYİH'nin 1976-1986 döneminde istikrarlı bir seyir izledi-

ği (%2.4) 1988-1989 döneminde yükseliş kaydettiği,1990'dan itibaren bu bölgede GSYİH'nin düşüşe geçtiği görülmektedir.Aynı dönemlerde Asya Kıtasında GSYİH'nin yüksek bir yıllık artış gösterdiği,Ortadoğu ve Avrupa'da ise istikrarsız bir seyir izlediği,Latin Amerika ve Karayipler'de 1976-1987 döneminde yüksek bir artış gerçekleştiği,1988-1990 döneminde ise bu artışın hızının kesildiği 1992'den itibaren yeniden bir canlanma içine girildiği görülmektedir.

1976-1993 döneminde yıllık ortalama GSYİH değişimi %7.1 ile en yüksek oranda Asya'da kaydedilmiş,bunu %3.7 ile Ortadoğu ve Avrupa, %2.5 ile Latin Amerika Kıtası izlemiştir.En düşük GSYİH artışı %2.0 ile Afrika'da görülmektedir.

GSYİH'nin yıllık % değişimi olarak GOÜ'ler ortalaması;1992'de %5.9, 1993'de %6.1,1994'te ise %5.6'dır.(Tablo-49)

1992-1994 döneminde tüketici fiyatlarının değişimi yine aynı tabloda görülmektedir.Tüketici fiyatlarının yıllık değişimi GOÜ'lerde,1992'de %38.7,1993'de %46.2, 1994'te ise %47.5'tir.

2.Nüfus Artışı-Milli Gelir

Tablo-50'de,1989-1993 döneminde nüfus artış hızı ile kişi başına milli gelir artış oranları,seçilmiş ülke örneklerine göre mukayese edildiğinde;Brezilya'da %1.6'lık nüfus artış hızına karşılık aynı dönemde kişi başına milli gelir -%0.85 oranında azalmış olduğu,Mısır'da %1.8'lik nüfus artış hızına karşılık %3.37 bir gelir artışı,Türkiye'de %1.8'lik nüfus artış hızına karşılık %4.51'lik bir gelir artışı kaydedilmiş olduğu,bu oranların ABD'de %0.8'e karşılık %1.82'lik gelir artışı,Japonya'da %0.2'ye karşılık %4.77'lik gelir artışı,Almanya'da %0.5'e karşılık %1.95'lik bir gelir artışı kaydedilmiş olduğu görülmektedir.

GÜ'lerde nüfus artış hızı %01-%08'ler seviyesine çekilmişken,GOÜ'lerde nüfus artış hızı %1 ila %2 seviyesindedir.Özellikle yüksek nüfuslu Çin ve Hindistan gibi bir çok ülke nüfus kontrolü için etkin,hatta katı bir politika izlemelerine rağmen,izlenen politikalar birer dayatma şeklinde uygulandığından,bu politikaların kültürel ve üretim boyutu yetersiz kaldığından başarısızlıkla sonuçlanmaktadır.GOÜ'lerde uygulanacak nüfus kontrol politikalarının başarılı olması için,tarım toplumundan endüstri toplumuna geçiş ve şehirleşme olgusunun teşviki gereklidir.

GÜ'lerde doğum ve ölüm arasındaki kurulan denge,bu ülkelerin nüfuslarında büyük ölçüde stabilite sağlamıştır.Bu ülkelerde milli gelirdeki bir birim artış,mevcut nüfusun refah artışına reel olarak katkıda bulunmaktadır.GOÜ'lerde ise hızlı nüfus artışı nedeniyle milli gelirdeki bir birim artış mevcut nüfusa ilave edilen yeni nüfusla paylaşılmakta,milli gelirin önemli bir bölümü bu yeni nüfusun egitim,sağlık vb.ihtiyaçlarına gitmekte,artan gelir ise reel anlamda mevcut nüfusun refah artışına önemli bir katkı sağlayamamakta ve tasarruf edilebilir gelirin istenilen ölçüde gelişmesine engel olmaktadır. Bu durum *MALTUS* 'un ***nüfus geometrik bir dizi uyarınca (1,2,4,6,8,16...) artmasına rağmen ihtiyaç maddelerinin artışı aritmetik bir dizi (1,2,3,4...)izler.Bu nedenle GOÜ 'lerde milli gelirdeki artışın büyük bir bölümü artan nüfusca emilir,*** görüşü ile de doğrulanmaktadır.

Aşağıdaki tabloda görüleceği gibi,toplam milli gelirdeki artışı aynı oranda kişi başına milli gelire yansımamaktadır.Buna neden olarak çeşitli nedenler sayılabilirse de,bir nedende hızlı nüfus artışıdır.

Tablo-51:*SEÇİLMİŞ PASİFİK VE GÜNEYDOĞU ASYA ÜLKELERİNDE TOPLAM MİLLİ GELİR VE KİŞİ BAŞINA MİLLİ GELİRİN YILLIK DEĞİŞİM ORANLARI*

(1960-1976)

	Toplam Milli Gelir	*Kişi Başına Milli Gelir*
Kore	9.6	7.3
Singapur	9.5	7.5
Tayland	7.7	4.6
Pakistan	6.1	3.2
Çin	5.7	3.6
Filipinler	5.4	3.6
Hindistan	3.5	1.2
Endonezya	5.2	3.1
Malezya	6.7	3.9

Kaynak:International Monetary Found, Sempter 1993

3.Finansal Göstergeler

Tablo-52'de 1970-1980 dönemi ile 1980-1992 dönemi tahmini para durumu karşılaştırıldığında;Hindistan,Endonezya,Mısır,Güney Kore ve Filipinler'de emisyonun genişlemesinin daha düşük oranda gerçekleştiği ; Türkiye,Brezilya,Arjantin'de ise genişlediği görülmektedir.Seçilen üç GÜ örneğinden ABD,Almanya ve Japonya'da emisyonun genişlemesinin kontrol altına alınarak daha düşük oranlı arttığı görülmektedir.

GSYİH içinde parasal stokların oranı Arjantin örneği hariç tüm ülkelerde artış eğilimindedir.

1980-1992 döneminde seçilmiş GÜ'lerde ortalama yıllık enflasyon oranı %1.5 ila %3.9 seviyesinde iken;Güney Kore,Hindistan ve Endonezya örneği hariç diğer seçilmiş GOÜ'lerde iki ila üç haneli rakamlara ulaşmaktadır.

Yine aynı seçilmiş ülkelerde uygulanan banka faiz oranlarına bakıldığında; 1980 yılında GOÜ'lerin çoğunda,mevduatlara yıllık enflasyon oranının altında faiz uygulandığı,1992 yılında ise,bu oranın üzerinde mevduatlara faiz uygulandığı görülmektedir.GÜ'lerde ise 1980-1992 döneminde mevduatlara uygulanan faizler enflasyon oranının üstündedir.

Banka kredilerine uygulanan faizler,Arjantin ve Türkiye'de yıllık enflasyon oranının altında,diğer ülkelerde ise üstünde gerçekleşmiştir.

Yıllık enflasyon oranının altında gerçekleşen mevduat ve kredi faizleri reel faiz anlamı taşımamakta,ancak nominal olarak bir değer ifade etmektedir.Yıllık enflasyonun altında mevduata faiz uygulaması,tasarrufların büyük ölçüde banka dışı alanlara yönelmesi ile sonuçlanacağı değerlendirilmektedir.

IV.GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE UYGULANAN KALKINMA STRATEJİLERİ VE KURAMSAL DAYANAKLARI

A.İTHAL İKAMESİNE DAYALI SANAYİLEŞME STRATEJİSİ

1.Tanım

İthal ikamesi;(import-substitution) daha önce yurt dışından ithal edilmekte olan malların uygulanan koruyucu ve özendirici önlemlerle yurt içinde üretilmesini öngören bir sanayileşme stratejisidir.(118)

---

(118)Halil SEYİDOĞLU, a.g.e.,s.422

En basit deyimiyle ithal ikamesi toplam arz içindeki ithalatın payında meydana gelen değişmedir.Buna göre toplam arz içinde ithalat oranı eksiliyorsa,ithal ikamesi yapılıyor,artıyorsa yerli üretim ithalatla ikame ediliyor demektir.(119)

İthal ikamesine dayalı sanayileşme yaygın olarak kapalı ekonomi olarak da adlandırılmaktadır.İthal ikamesi sanayileşme stratejisinde karşılaştırmalı üstünlükler kuramı yadsınmakta,strateji dinamik üstünlüklere dayandırılmaktadır.Selektif bir sanayileşme yerine dengeli bir sanayileşme öngörülmektedir.

İthal ikamesinde,kendi kendine yeterli bir ekonomi hedeflenmektedir.Rekabetci bir ekonomik yapı düşünülmediğinden ithal ikamesi sanayileşme, yoğun korumacı bir ortamda yaşama şansı bulabilmektedir.

2.Stratejinin Kuramsal Dayanakları

İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi;devletçilik ve iktisadi milliyetçilikle ortaya çıkmış bir kavramdır.İthal ikamesi bu iki kavram tarafından motive edilmektedir.

Karşılaştırılmalı üstünlüklere dayalı kuramlardan SMITH'in mutlak üstünlükler,RICARDO'nun karşılaştırmalı üstünlükler kuramları;Heckscher ve Ohlin'in Faktör Yoğunlukları kuramı,Myint H.'in ihtiyaç fazlası kuramları vb GOÜ'ler için ilkel bir ekonomik yapı öngörmektedir.

Özellikle ***Myint,GOÜ'lerin ihtiyaç fazlası durumundaki tarım ve doğal kaynakları ihraç ederek dünya ticaretine katılmalarının bu ülkelerin yararına olduğu*** nu ileri sürmektedir.Fizyokratlardan ***Francois Quesney*** bir adım daha ileri giderek ***tabi düzen görüşünü*** ortaya atmıştır.Buna göre,***tarım tek üretken kesimdir.Öteki kesimler tarımın yarattığı artık değeri paylaşır***(120).Bu iki iktisatcı tarafından tarıma dayalı bir ekonomik yapı düşünülmekte,GOÜ'ler birer sömürge olarak algılanmaktadır.

Klasik Uluslararası Büyüme Teorisi'de yine GOÜ'ler için ilkel bir ekonomik bir yapı önermektedir.Teori,***dünya ekonomisinin büyümesi için herşeyden önce merkezi oluşturan batılı sanayileşmiş ülkelerin (Kuzey) sürekli ve istikrarlı biçimde gelişmesine ihtiyaç olduğunu,çünkü merkezde başlatılan büyümenin otomatik biçimde çevreye (periphery) yayılayacağını ve GOÜ' lerin kalkınmalarını hızlandıracağı***nı iddia etmektedir.Teoride öngörülen sistemin mekanizması şöyle işlemektedir;Kuzeydeki büyüme,bu ülkelerde ücretlerin yükselmesine ve güneyin mallarına talebin artmasına neden olur.Güney hızlı nüfus artışı ve düşük ücret düzeyleri dolayısıyla,emek-yoğun mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir.Böylece az gelişmiş ülkeler,gelişmiş ülkelere emek yoğun mallar ve işlenmemiş hammaddeler ihraç ederken,gelişmiş ülkelerde sanayilerini yoğun sermaye ve ileri teknoloji gerektiren endüstrilere doğru yönlendirirler.Sonuçta bu mekanizma uluslararası serbest mal ve faktör hareketleriyle desteklenince,dünya ekonomisi karşılaştırmalı üstünlük kuramına uygun gelişme sürecine girer.

Görüldüğü üzere karşılaştırmalı üstünlüklere dayalı klasik ve neoklasik tüm kuramlarda,GÜ'lerin GOÜ'leri sömürmelerinin ahlaki savunması yapılmakta ve bunda GOÜ'ler için sayısız yararlar olduğu iddia olunmaktadır.

---

(119)Cem ALPAR,*Az Gelişmiş Ülkelerin Dış Ticaret Sorunları ve Sanayileşme*,Ankara İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını,s.80

(120)Tevfik ÇAVDAR, ***İktisat Klavuzu*** Milliyet Yayınları, İstanbul,1976,s.112

Yeni dış ticaret kuramları da yeni mallar ve teknolojik açık kuramı ile Posner,Haufbauer ve Douglas ürün devreleri yaklaşımı ile Vernon Wells ve Hirsch (121) faktör yoğunluğu olarak bol bulunan sermaye yoğun GÜ'lerin yeni teknolojiler geliştirerek,diğer ülkelerin bu teknoloji elde edilinceye kadar geçecek sürede yeni geliştirilen ürünün üretiminde monopolcü durumuna geçeceğini bunun GOÜ'lerde GÜ'lere doğru bir teknolojik bağımlılık yaratacağını,teknolojik bağımlılığında GOÜ'ler için ilkel bir ekonomik yapı demek olduğunu öne sürmektedirler.Her iki yaklaşımın arz yönü kadar talep yetersizliği yönü de bulunmaktadır.

Benzer talep yapıları yaklaşımında ***Linder,uluslararası ticaretin benzer gelir düzeyine sahip ülkeler arasında cereyan edeceğ***ini ileri sürerek GÜ'ler arasındaki meydana gelen ticareti açıklayabildiği halde,GOÜ'lerin ticaretinin büyük bir kısmının yine GÜ'lerle olmasını açıklayamamaktadır.Linder bu yaklaşımla GOÜ'leri yok saymakta veya GOÜ'lerin dünya ticareti içindeki paylarının düşük olması nedeniyle GOÜ'leri önemsememektedir.

Ölçek ekonomileri yaklaşımında Haufbauer dolaylı olarakta olsa GOÜ'lerin ölçek ekomonileri yaratamayacakları,bu nedenle ölçek ekonomilerinin sağlayacağı artan getirinin nimetlerinden faydalanmayacakları,yapılan üretimin yerel ölçekte kalacağı, bu nedenle de GÜ'lerle GOÜ'ler arasında üretim hacminden kaynaklanan uçurumun GÜ'ler lehine zaman içinde kökleşip derinleşeceğini iddia etmektedir.

Klasik ve neoklasik tüm bu kuramlar GÜ'lerden yana bir tavır sergilemekte, GOÜ'lerin sömürülmesine dayanan bir dünya düzeni özleminini dile getirmektedir.

İlk defa SİNGER ve PREBISCH,tarım ve sanayi ürünleri arasındaki ticaret hadlerinin uzun dönemde tarım ürünlerinin aleyhine değiştiğini,ticaret hadlerinin GOÜ'ler aleyhine dönmesinin nedeni de arz ve talep ile ilgili faktörlerle,GOÜ'ler ekonmisinin yapısal esnekliği ile açıklamışlardır.Talep ile ilgili faktör olarak; gıda maddeleri talebinin ***Engel Kanunu*** doğrultusunda GÜ 'lerde azalması,doğal hammaddelerin yerini yapaylarının alması,kullanılan bazı temel maddelerin yeniden ekonomiye kazandırılması (geriye dönüşüm teknolojilerinin gelişmesi) ve GÜ'lerde koruyucu tarımsal destekleme politikalarıdır.Singer ve Prebisch tarafından arz ile ilgili faktörler olarak;teknolojik yenilikler ve talep artışları ile tekelci kuruluşlar üzerinde durulmuştur.GOÜ'lerde ekonominin yapısal esnekliği yetersiz olduğundan,uluslararası piyasalarda meydana gelebilecek fiyat ve talep dalgalanmalarına karşı bu ekonomilerin hassas olduğunu tesbit etmişlerdir.

Singer ve Prebisch dış ticaret hadleri ile ilgili geliştirdikleri tezlerinde üretim faktörlerinden emeği baz almışlardır.Singer ve Prebisch'in tezi doğrultusunda GOÜ'ler için şu temel tesbitler yapılabilir;

-Tarımda prodüktivite ve üretimin artması ülke gelirlerinde reel bir artışa imkan sağlamaz çünkü tarımsal ürünlerin ve ilksel maddelerin talep esnekliği düşüktür.

-GOÜ'ler Kıng Kanununa göre ürün fazlasından gelir artırıcı yönde istifade edemezler.

-Ekonomide konjoktörün yükselme dönemlerinde emeğin ucuz olması nedeniyle,GOÜ'lerden GÜ'lere ilave bir değer transferi meydana gelir.

-GÜ'lerde dış ticaret şirketleri ve dağıtım şirketlerince oluşturulan monopolist piyasa yapısı GOÜ'lerin dış ticaretten elde edecekleri kazançları azaltacağından ticaret haddi GOÜ'ler aleyhine bozulur.

---

(121)Taner İŞGÜDEN,Müfit AKYÜZ, a.g.e., s.57-58

-GOÜ'ler tarım kesiminde verimlilik artışı nedeniyle oluşacak işgücü fazlasının endüstri kesimine transfer olması,sanayide işgücü maliyetini düşürür.Buda GÜ'lerin GOÜ'lere üretim kaydırması faaliyetine ve bu ülkelere yine ilave bir gelir transferine yol açar.Bu tesbit Argihiri Emmanuel 'ce de doğrulanmıştır.

Singer ve Prebisch tezi,Jean Baptiste Say'ın ünlü ***Mahreçler Kanunu*** (***Her arz kendi talebini kendisi yaratır***),Frederick LIST'in,Ricardo'nun serbest dış ticaret kuramına getirdiği eleştiride (***Alman sanayi malları İngiliz malları ile rekabet edebilir düzeye gelinceye kadar dış ticaret politikası ile korunmalıdır***),Romen iktisatcı Manoilesco (***GOÜ'lerde sanayi üretimi;mevcut karşılaştırmalı üstünlüğe bakılmaksızın devamlı olarak tesis edilecek bir koruyucu dış ticaret politikası altında geliştirilmesi gerekir***) ve Hamilton'un (***yavru sanayi tezi***) görüşleri vb.ithal ikamesine dayalı stratejinin kuramsal dayanaklarını oluşturmuştur.

3.GOÜ'lerin İthal İkamesine Yönelmesinin Sebepleri

Fiyatlarda istikrarsızlık,talep yapısı,tampon stok maliyeti (Buffer stock), GOÜ'lerdeki yeni korumacılık ve ilkel maddeleri ikame edici politikalar vb. nedenlerle tarım ve ilkel maddelere bağımlı bir ekonomik yapı ile sürdürülebilir bir kalkınmanın gerçekleştirilmesini olanaklı görmeyen GOÜ'ler kuramsal dayanaklar kısmındaki izah edilen gerçeklerdende hareketle sanayileşmeyi vazgeçilmez bir yöneliş olarak görmüşlerdir.GOÜ'lerde ithal ikamesini uyaran dört önemli neden sayılabilir.Bunlar;ödemeler bilançosu güçlükleri,harpler,fert başına milli gelirde meydana gelen artış ve bilinçli kalkınma siyasetidir(122)

GOÜ'lerin ödemeler bilançosu dengelerini sağlayabilmek için uygulayabilecekleri politikalar ; geleneksel ürün ihracatını artırmak,ithal ikamesi ve ihracata yönelik sanayileşme gibi sınırlı politikalardır.İhracatın artırılmasının hem üretimde ve hem de dış piyasadaki talep yapısıyla ilgili olması,arzın ihracatı uyaracak biçimde her defasında artırılmasının olanaklı olmaması,bu politikaların uygulanabilirliğini güçleştirmektedir.İhracata yönelik sanayileşme ise,ekonominin yapısı ve dönüşümü ile ilgili bir olgu olduğundan,sürece sıkı sıkıya bağlıdır.O halde GOÜ'ler için dış ödemeler bilançosunu denkleştirmek için tek yol kalmaktadır.O da ithal ikamesi politikası.

GOÜ'lerin ithal ikamesine yönelişlerinin bir başka,belkide en önemli sebeplerinden biride,ithal ikamesi stratejisini iktisadi bağımsızlığın temel araçlarından biri olarak görmeleridir.Bir çoğu 1960'ların başında batılı sömürge yönetimlerine karşı bağımsızlığını kazanan GOÜ'ler,bağımsızlıklarını kazandıkları dönemde eğemen olan soğuk savaş ve iki kutuplu,iki bloklu (ABD,SSCB) dünyada,blokların birinin yanında yer almanın -sömürgeci geçmişlerinin olumsuz izlerinin de etkisi ile- çok duyarlı oldukları bağımsızlıklarını zedeleyebilecek gelişmelere yol açabileceği kaygısıyla,başlangıçta neutral bir politika izlemişler,***kendi kendine yeterli bir ekonomik yapı*** oluşturmayı bir hedef ve ideal olarak benimsemişlerdir.

GOÜ'lerin bu yönelişlerinde,klasik ve neo klasik karşılaştırmalı üstünlükler kuramlarının bu ülkelere sömürgeci geçmişlerini çağrıştıran tarzda dayatmaları ve bu kuramlarla GOÜ'lere layık görülen ilkel ekonomik yapının da etkileri yadsınamaz.

---

(122)Necdet SERİN,***Kalkınma ve Dış Ticaret***,A.Ü Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, Ankara,1971,s.226

4.İthal İkamesinin Faydaları

İthal ikamesi sanayileşme stratejisinin yararları şu şekilde sıralanabilir;

-Üretilen ürünler iç piyasaya yönelimli olduğundan,üretilen her ürünün hazır talebi bulunmaktadır(Talep yönü ile ithal ikamesi politikası Say'ın Mahreçler Yasası ile uyumludur).Diğer bir deyişle,ikame yapılacak alanlar piyasa talebi ile belirlenmektedir.

-Başlangıçta,ithal-ikameci edüstriler yoğun sermaye ve ileri teknolojiye ihtiyaç göstermediğinden,kuruluş aşaması kolaylıkla gelişir.

-İthal listelerinde yer alan malların ülke içinde üretimine geçmekle döviz giderlerinden tasarruf sağlanır.Buda dış açık sorununun çözümüne olumlu katkı sağlar.(123)

-Ülkede ekonomik yapıyı modernleştirme ve gelişmiş ülkelerdekine benzer bir sanayi yapısı oluşturulmasına olanak sağlar.

-Tüketim endüstrileri alanında yabancı sermaye yatırımlarını uyarıcı etki yapar.

-İthal ikamesine dayalı sanayileşme ile uluslararası konjoktürde tarım ürünleri fiyat dalgalanmalarının olumsuz etkisini azaltır.

-Üretilen mallar yine iç piyasaya yönelik olduğundan pazar sorunu önlenmiş olur.

-Uluslararası kalkınma yarışında,ülkeye ekonomik ve buna bağlı olarak siyasal yönden,daha bağımsız hale getirir.(124)

-İthal ikamesi yoluyla GSMH içinde sanayi gelirlerinin payının artması,kalkınma için yeni fonlar yaratılmasına olanak sağlar. Tarımsal kesimden vergilendirme yoluyla sanayi kesimine fon transferi ihtiyacı azalır.

-İthal ikamesiyle sanayi üretiminin artması,sermaye birikiminin hızlanmasını,yurt içi talebinin genişlemesini ve tarımsal kesimdeki mevcut gizli işsizler içinde yeni iş olanakları yaratılmasına olanak sağlar.

5.İthal İkamesinin Sakıncaları

Başlangıçta GOÜ'lerce bir ideal olarak görülen ve kendi kendine yeterli bir ekonomi yaratmanın tek yolu olarak düşünülen ithal ikamesinde yavru sanayi tezinin albenisi,zamanla ithal ikameci endüstrileri dış rekabete karşı korumanın aracı hale gelmiştir.GOÜ'lerin ihracata yönelik sanayileşmeye geçmenin bir aşaması olarak gördükleri ithal ikamesinde,üretim alanı olarak tüketim malı endüstrilerinden yatırım ve ara sermaye malı üretimine dönüşememesi,gerek sermaye gerekse teknolojik birikimin yetersiz kalması, başlangıçta bağımsız bir ekonomik yapı hedeflenmişken,zaman içinde gittikçe artan ölçüde dışa bağımlı bir ekonomik yapıya yol açmıştır.

SEYİDOĞLU,ithal ikamesinin birinci aşamasının tüketim malları endüstrilerinin yurt içi piyasa kapasitesi sınırlarına ulaşılmasıyla sona ereceğini,bu aşamadan sonra ithal ihamesi politikalarının iki yoldan birini tercih edeceği;bu yolların birisinin dış piyasalara açılma,diğerinin ise ara yatırım malları üretimine doğru ithal ikamesinin

---

(123)Halil SEYİDOĞLU, age, s.423

(124)Cem ALPAR,***Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Kuruluşlar***,Evrim Yayınları, Ankara ,1988, s.49.

genişletilmesi olduğunu ifade etmektedir.(125).Birinci yol Güney Kore ve Tayvan gibi,Uzak Doğu ülkelerince izlenmiş,büyük ölçüdede ihracata yönelik sanayileşmeye geçişte başarılı olunmuştur.

Türkiye gibi bir çok GOÜ ikinci yola başvurmuş,sonuçta büyük ölçüde atılım gerçekleştirememişlerdir.

ALPAR ise,ithal ikamesine dayalı sanayileşme modeli uygulayan GOÜ'lerin seçebilecekleri farklı almaşıkları şu şekilde gruplandırmaktadır(126);

-Mevcut döviz kaynaklarını yatırım ve ara malları ithalinde kullanıp,bu ithalat ile,ülkede ***tüketim malları üretilmesi,***

-Mevcut döviz kaynaklarının yatırım malları üretimini sağlayacak yatırım malları ithalinde kullanılması ve ***üretilen yatırım malları ile tüketim malları üretilmesi,***

-Mevcut döviz kaynaklarının yatırım malları üretimini sağlayacak yatırım malları ithalinde kullanılması ve ***mevcut yatırımlarla yeniden yatırım malı üretilmesi***

Bu yöntemlerden birinci yöntem, GOÜ'lerce yaygın bir şekilde uygulanmakta,ikinci yöntem ise bazı uzakdoğu ve Latin Amerika ülkelerince kısmen uygulanmaktadır.Üçüncü yöntem ise ***Sovyet Yöntemi*** olarak da adlandırılmakta olup eski COMECON ülkelerince uygulanmıştır.

İthal ikamesine dayalı sanayileşmede yukarıda arz edilen üç farklı yöntem GALBARAİTH'in yaptığı sınıflandırmayla uyumlu olduğu görülmektedir.(127)Şöyleki; GALBARAİTH'in ***Sembolik Modernleşme*** ve ***Demokratik Büyüme*** modelleri ALPAR'ın birinci ve ikinci almaşığı ile,üçüncü yöntem ise GALBARAİTH'in ***Maksimize Edilmiş Büyüme Modeli*** ile paralellik göstermektedir.

Bu üç farklı almaşığın tarihsel süreç içinde analizi yapıldığında;birinci almaşığın bu almaşığı seçen GOÜ'lerde girdi yönünden dışa bağımlılığının sürekli artmasına neden olduğu ve bu ülkelerde teknoloji ve sermaye birikiminin yetersiz kaldığı,üçüncü yöntemde ise tüketici ihtiyaçları ve beklentilerinin sürekli ertelenmesi nedeniyle ülkeye yabancılaşan bir sanayi yapısına yol açtığından baskıcı,anti demokratik toplumlarda uygulanabilir bir almaşık olduğu değerlendirilmektedir.

İthal ikamesinin yol açabileceği olumsuzluklar şu şekilde sıralanabilir;

-Kaynak tahsisi karşılaştırmalı üstünlüklere ve faktör yoğunluğuna göre sellektif bir biçimde yapıldığından kaynak israfına yol açmaktadır.

-Başlangıçta hedeflenenin aksine ithal ikamesi endüstrilerde girdi yönünden bağımlılık zamanla tam bir dış bağımlılığa yol açmaktadır.

-İthal ikamesi içe dönük politiklarla birlikte uygulandığından,ekonominin rekabetci bir yapıya kavuşması mümkün olamamaktadır.İhracatcı sektörlerde ayrımcı destek ve teşvikler uygulanmadığından,bu sektörlerin gelişimide mümkün olamamaktadır.

-Ayrıca uygulanan efektif kur politikaları ihraç malların fiyatını yükselttiğinden,üretilen mallar iç piyasaya yönelmekte ve ihracat üzerinde caydırıcı bir etki söz konusu olmaktadır.

-İthal ikameci endüstrilerde dış girdi ithalatının artması nedeniyle büyüyen dış açıklar,ihraç gelirlerinin gelişmemesi nedeniyle bu yolla finanse edilememektedir.

---

(125)Halil SEYİDOĞLU,s.424
(126)Cem ALPAR, a.g.e., s.53
(127)John GALBARAITH, a.g.e., s.117

-İthal ikamesi sanayilerin tüketim endüstrilerinden yatırım malları endüstrilerine doğru uzanan derinlemesine bir ekonomik yapı,sermaye ve teknoloji yoğunluğunu gerektirmekte,buda ülkede emek yönünden faktör yoğunluğunu gözardı ettiği için ülkeye yabancı bir sanayinin oluşmasına yol açmaktadır.

-İthal ikamesinin montaj tipi üretim tarzına bağlı kalması,ithalatın ikame sanayi üretiminin üstünde gerçekleşmesine ve ithalata duyarlı (import sensitive) bir ekonomik yapıya yol açabilmektedir.

-GOÜ ekonomilerinde;üretim faktörleri miktarları arasındaki geniş oransızlık,tekelci kar marjlarının yüksekliği,şehir ve köylerdeki gizli işsizliğin neden olduğu parasal ücret maliyetleri ile sosyal maliyetler arasındaki farklılık ve gelişmemiş bir sermaye piyasası,faktörlerin piyasa fiyatlarının ekonomideki gerçek kıtlık ve verimlilikleri yansıtmalarını ve bunların yatırımları yöneltici bir gösterge olarak alınmalarını güçleştirmektedir(128).Buda ithal ikamesi endüstrilerin seçiminde,ekonomik planlamacıların irrasyonel davranmalarına yol açmakta,seçilen ithal ikamesi endüstrilerin kısır ve güdük bir şekilde gelişmesi ile sonuçlanmaktadır.

-İthal ikamesi zamanla ekonomiyi tekelci tembelliğine ittiğinden,maliyet ve teknoloji konularında müteşebbis her hangi bir çaba içine girmemektedir.Müteşebbisin bu yöndeki davranışını,kendisini iç ve dış piyasalara karşı güvence içinde hissetmesinin de payı bulunmaktadır.Yine ithal ikamesinde müteşebbislerin monopolcü karlarının azalmasına tahammülleri bulunmamaktadır.

-İthal ikamesi devletin vergi gelir kaybına neden olabilmektedir.

-İthal ikamesi uygulanan ülkelerde girişimciler piyasaya dayalı ithal ikamesini tercih ederek talebin gelir esnekliği yüksek mallarda ikameye gitmek isteyeceklerinden,devletin planlı ithal ikamesi uygulaması zorunlu olmaktadır.

-İthal ikamesi,gelir dağılımı ile iç talep arasında dengesiziliğe yol açmaktadır.

-Tüketim malları ikamesinden yatırım malları ikamesine geçişin güç olması,ekonomik gelişimi güçleştirmektedir.

-Neo klasik iktisatcılara göre,GOÜ pazarlarının küçük olması,ithal ikamesinin maliyetini yükseltmektedir.

B.İHRACATA DAYALI (DIŞA AÇIK) SANAYİLEŞME STRATEJİSİ

1.Tanım

İhracatı, büyümenin kaynağı olarak gören ve sınai ürünler ihracatında uzmanlaşmayı amaçlayan,ülke ekonomisini dünya ticaretine açarak gelişme yolunu tercih eden stratejiye ihracat yönelik sanayileşme stratejisi veya dışa açık büyüme stratejisi adı verilmektedir(129).

Ekonominin dünya pazarlarında şimdiki ve potansiyel karşılaştırmalı üstünlüklere sahip olduğu sektörlerde yoğunlaşarak,bu sektörlerin ürünlerini ihraç etmesi

---

(128)Cem ALPAR, a.g.e., s.51
(129)Işın ÇELEBİ,a.g.e.,s.24

ve dünya iş bölümüne bu yapıyla katılımını öngörülen stratejiye ***ihracatın önderlik ettiği sanayileşme stratejisi*** adı verilmektedir.(130)

Dışa Açık Ekonomi deyimi,bir ülkenin mal,ihracat,sermaye ve işgücü hareketleri açısından dünya ekonomisi ile yüksek bir derecede bütünleşmesi anlamında kullanılmaktadır.(131)

Tanımlarda da görüldüğü üzere strateji değişik isimler almaktadır.İhracata yönelik veya dönük sanayileşme stratejisi;ihracata dayalı sanayileşme stratejisi veya dışa açık büyüme stratejisi,hatta arz yanlı ekonomi stratejisi olarak adlandırılan iktisatcılarda bulunmaktadır.

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinin ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi ile çelişmez olduğu, ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin bir doğal sonucu veya bir aşaması olarak gören görüşler bulunmaktadır.Bu görüş sahiplerine göre,ithal ikamesi sanayilerde,optimum üretim kapasitesi iç piyasa hacminden büyük olan tesislerin kurulması,ihracatın teşvikini,dolayısıyla ihracata yönelik sanayileşmeye geçişi gerektirir.(132)

İthal ikamesi stratejisi ile ihracata yönelik sanayileşme stratejilerinin temel felsefesinin birbirinden oldukça farklı olduğu düşünülmektedir.İthal ikamesinde temel amaç,***kendi kendine yeterli bir ekonomi yaratmak***,ihracata dayalı sanayileşme stratejisinde ise ***dünya ekonomisi ile bütünleşme,globalleşme*** amaçlanmaktadır.

Ülkeleri ithal ikamesine yönelten temel güdüler; tüketici talepleri,iç piyasa talep yapısı, ölçek ekonomisinden yararlanma ve ekonominin arz yönüdür.

Her iki stratejisi arasında diğer temel ayrımlar ise,ihracata dayalı sanayileşme stratejisi ile ithal ikamesine dayalı sanayilerden;

-Birincisinde rekabetci ekonomi,ikincisinde ise korumacı (kapalı) ekonomi,

-Birincisinde dinamik karşılaştırmalı üstünlüklere sahip ekonomik yapı, ikincisinde ise karşılaştırmalı üstünlüklerin reddi temeline dayanan ekonomik yapı,

-Birincisinde seçici (selektif) uygulama,ikincisinde ise genel tercihler,

-Birincisinde dünya için üretim ,ikincisinde ülke için üretim,

-Birincisinde dinamik bir ekonomik yapı,ikincisinde statükocu bir ekonomik yapı öngörülmektedir.

Yukarıda arz edilen ayrımlar,özellikle ara malı veya yatırım malı ithal ederek tüketim malları üretim aşamasındaki ithal ikameci sanayilerde oldukca keskindir.Yatırım malları ithal ederek tüketim malları üreten yatırım malları üreten ithal ikameci sanayilerde,ithal ikameci endüstrilere yavru sanayi tezinde olduğu gibi ölçek ekonomisine üretimi ulaştırana dek geçici süre koruma uygulayan uzakdoğu ülkelerinde ise yukarıdaki temel ayrımlar yumuşak bir gelişim süreci izlemiştir.

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinde;işgücü verimliliği artırma,dünya fiyatlarında girdi kullanımı,kaliteyi yükseltme,teknolojik atılım yoluyla üretim maliyetlerini sürekli aşağıya çekerek rekabetci bir ekonomi yaratma temel hedeftir.

İthal ikamesinde geçerli olan sabit kur sistemi mal fiyatlarını yükseltirirken,ihracata dayalı sanayileşmede esnek kur sistemi ile reel kur politikaları uygulanması ve yapılan develüasyonlarla ihraç mallarına ilave rekabet gücü yaratma amaçlanmaktadır.

---

(130)Tamer İŞGÜDEN ve Rona TURANLI, a.g.e.,s.153

(131)Tamer İŞGÜDEN ve Rona TURANLI a.g.e.,s.72

(132)Halil SEYİDOĞLU a.g.e., s.427

İthal ikamesi katı bir ithalat yöntemi uygulamasını zorunlu kılarken, ihracata dayalı sanayileşmede ithalatta liberasyon temel politikalarından biri olmaktadır.

İthal ikamesinde,ithalatı ikame eden sanayiler teşvik edilirken,ihracata dayalı sanayilerde,ihrac sanayileri üretim aşamasından dış piyasalara arz aşamasına kadar yoğun bir şekilde sübvanse edilmektedir.

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinde dışa açılma salt ihracatın artırılması olayı olmayıp,amaç tüm mal ve hizmet alımlarını serbestleştirmek ve dış pazarlarla bütünleşmektir(133).

2.İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisinin Kuramsal Dayanakları

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinin temel kuramsal dayanağını ***Karşılaştırmalı Üstünlükler Kuramı*** oluşturmaktadır.

John Stuart Mill,***serbest dış ticaretin,dünyadaki kaynakların daha etkin kullanımını sağlaması yanında,dış ticaretin her ülkeyi kendi pazar olanaklarının ötesinde geniş pazarlara kavuşturma gibi dolaylı etkileri de bulunduğunu,geniş pazarlara yönelik üretimin uluslararası iş bölümünün gelişmesine,sermayenin daha yoğun olarak kullanılmasına ve üretimde teknik gelişmeye yardımcı olacağını*** ileri sürmüştür.Haberler'e göre ise,karşılaştırmalı üstünlükler kuramı GOÜ'ler içinde geçerlidir.

Neo klasik iktisatcılara göre serbest dış ticaretin GOÜ'lere sağlayacağı yararlar şunlardır;

-Kendi ülkelerinde üretmek imkanlarına sahip olmadıkları,fakat belli bir sanayileşme düzeyine ulaşmak için gerekli olan makina ve techizatı GÜ'lerden ithal etme olanağı,

-GOÜ'lerin sanayileşmesi için ihtiyaç duyulan teknolojinin transferine olanak sağlaması,

-Serbest dış ticaretin iç ticarette anti-tekelci bir araç oluşturması,

-Serbest dış ticaretin GOÜ'lerinkaynak sorununun çözümüne önemli katkı sağlayan yabancı sermaye transferine olanak vermesi.

Karşılaştırmalı üstünlükler kuramı temelde,ihracata dayalı sanayileşme stratejisinin temel felsefesi ile uyumlu olmasına rağmen, bu kuramın savunucuları klasik ve neoklasik iktisatcılar tarafından,karşılaştırmalı üstünlük alanlarında,GOÜ'ler için mevcut ekonomik yapı ve faktör donanımı esas alındığından,sonuçta GOÜ'ler için tarım ve ilksel ürün ihracatına dayalı ilkel bir ekonomik yapı öngörülmüştür.

Karşılaştırmalı üstünlük kuramı,GOÜ'lerin ihracata yönelik sanayileşme modeline yönelmelerine dayanak teşkil edemez.Şöyleki;GOÜ'lerdeki faktör yoğunluğu ve faktör maliyetlerinin ölçülebilir değerlerle ifade edilmesindeki güçlük;mevcut faktör donanımına göre seçilen sanayileşme,örneğin emek yoğun sanayiler, hafif ve basit teknoloji kullanan ürün üretimi mümkün olabilir.Ekonominin bu yapıdan yüksek teknoloji ve yoğun sermaye kullanan ürün üretimine geçmesindeki güçlük,yine basit teknoloji kullanan emek yoğun sermayelerle sermaye birikimi ve teknolojil atılım yapılamayacağından, bu geçişin uygulamada önemli güçlükler gösterdiği bilinmektedir.O halde ihracata dayalı sanayileşme stratejisi,felsefe itibarıyle karşılaştırmalı üstünlükler ile uyumlu olmasına rağmen,başlangıç noktası olarak mevcut faktör donatımının esas alınmasının yol açacağı olumsuzluklar,geçici koruma politikaları ve devlet desteği ile dinamik üstünlük alanları yaratılması yoluyla aşılabileceği düşünülmektedir.

---

(133)Halil SEYİDOĞLU, a.g.e., s.429

Balassa'ya göre ihracata dayalı sanayileşme stratejisi, ekonomide verimlilik artışı ve yeni teknolojilerin dikkatle izlenmesini sağlayarak,üretimi ve kaynak dağılımını etkin hale getirecektir.

Balassa ve Kruger,ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin başarısı için iki önemli faktör üzerinde durmaktadır.Bunlardan birincisi ihracata yönelik endüstrilere yeterli teşvikin sağlanması,diğeri mevcut döviz kurunun dengeli ve ihracatcıları özendirecek düzeyde tutulmasıdır.Kruger ayrıca döviz kuru politikalarının ihracatın artırılmasında kısa ve orta dönemde etkili olduğunu,uzun dönemde ise ihracata devlet desteği (sübvansiyon) sağlanmasının şart olduğunu belirtmektedir

Balassa ise GOÜ'lerin ithal ikamesinden dışa açık sanayileşmeye Uzakdoğu Asya ülkelerinde olduğu gibi ithal ikamesinin ilk aşamasında geçilmesini,ithal ikamesi ile ihracat teşviklerinin aynı anda uygulanmasını önermektedir.

İthal ikamesi ile GOÜ'lerde sanayileşmenin alt yapısını oluşturmadan,ihracata yönelik sanayilerin yurt içi ve dışında diğer sanayilerle entegrasyonunu sağlamadan,genç endüstrilerin dışa açılması,bu sanayilerin uluslararası ticari ortamda egemen olan azgın rekabet ortamının içine atmak demek olduğundan, bu sanayilerin varlıklarını sürdürmeleri güçleşecek ve dışa açık sanayileşmede ithal ikamesinden daha büyük oranlarda dışa bağımlılık söz konusu olabilecektir.Balassa'nın Uzakdoğu Asya örneğinde, GÜ'lerin ucuz işgücü ve yabancı yatırımcılara sağlanan teşvik ve muafiyetlerin bu ülkelere üretim kaydırmalarına etkisini yadsıması nedeniyle,ithal ikamesinden dışa açık sanayileşmeye geçiş için bir örnek teşkil edemeyeceği değerlendirilmektedir.

3.GOÜ'lerin İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisine Yönelmesinin Nedenleri

GOÜ'lerin ihracata dayalı sanayileşme stratejisine 1970'li yılların sonlarına yoğun bir şekilde geçme girişimlerinin altında,ithal ikamesi sanayileşme stratejisinin sakıncaları bölümünde izah edilen sakıncaları yatmaktadır

Özellikle ithal ikameci politikaların karşılaştırmalı üstünlüklere dayanmayan rekabetci niteliği kazanmayan,yüksek maliyetli,girdi kullanımı bakımından dışa bağımlı ekonomik yapının sermaye ve teknoloji birikimine olanak vermemesi,sonucu ithal ikamesi ile sürdürülebilir bir kalkınmanın olanaksızlaşması, diğer yandan ithal ikamesinin yoğun bir koruma altında sürdürülmesi dünya ticaretini daraltıcı etkisi nedeniyle GÜ'lerin yoğun tepkilerine neden olmuştur.Nispeten emek yoğun teknolojiler kullanarak geleneksel ürün ihracına dayanan GOÜ'lerin bu ürünlerin talep ve fiyat yapısındaki belirsizlikler ve GÜ'lerce yürürlüğe konulan yeni korumacı politikalar GOÜ'leri ihracat karamsarlığına itmiştir.

GÜ'lerce uygulanan tarımsal destekleme politikaları ve GOÜ'lerin geleneksel ürün ihracını sınırlamak için yürürlüğe koydukları MFA anlaşmaları,teoride GOÜ mallarına sağlanan GPS ile dengelenmeye çalışılır gözükülmüşse de GOÜ'lerin nisbeten talep esnekliği ve rekabet gücü yüksek malları bu sistemin dışında bırakılması, ithal ikameci strateji uygulayan GOÜ'leri zor durumda bırakmıştır.Diğer yandan GOÜ'lerce korumacı politika uygulama olanağı,GÜ'lerin misillemesi ile karşılaşması olasılığı nedeniyle son derece sınırlı ölçülere çekilmek zorunda kalmıştır.

Sonuçta IMF,Dünya Bankası gibi uluslararası kuruluşlar ile GÜ'lerin baskısı sonucu,istemli ve istem dışı,GOÜ'ler ekonomilerini dışa açmak zorunda kalmışlardır.

4.Dışa Açık Büyümenin Aşamaları ve Dış Rekabet Koşulları

İthal ikamesinden ihracata dayalı sanayileşme stratejisine geçişte kaydedi-

len aşamalar;arz fazlası yaratma,arz fazlasının devamlılığını sağlama ve sanayide yeniden yapılanmadır.

Dışa açık büyüme stratejisinin başarıya ulaşabilmesi için ekonominin rekabetci bir karaktere kavuşturulması gereklidir.Nötral-yansız statülü olarak adlandırılabilecek dış rekabet koşulları şu hususları içermektedir;

-Piyasalarda esnek ve gerçekci döviz kuru,

-Dış ticarette liberasyon(girdi ve çıktıların serbest ticareti),

-Rekabetci temel girdi piyasası oluşturulması,

-Rekabetci bir finansman ve para piyasası oluşturulması,

-Vergilendirmede dış ekonomilerle entegrasyon(Ayrımcılık yapmayan bir iç vergilendirme sistemi),

-İç fiyatların dış fiyatlara uyumu.

Eğer ekonomide yansız statü koşulları sağlanamıyorsa;ihracatcılara gerçekci döviz kuru sağlanması,ihracatcı sektörlere dünya fiyatlarında girdi sağlanması,ihracatcılara doğrudan ve sabit faizle işletme sermayesi sağlanması ve telafi edici vergi kolaylıkları vb.tedbirler yürürlüğe konmalıdır.

5.İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisinin Faydaları

GOÜ'lerin yoğun şekilde dışa açık sanayileşme stratejisine yönelmelerinde,özellikle GÜ'lerde yürürlüğe konulan yeni korumacılık politikaları büyük bir engel teşkil etmekteysede,GATT Uruguay Round Nihai Senedi 2000'li yılların ilk çeyreğine kadar uzanan bir takvim içinde evrimci bir yaklaşımla dünyadaki tüm korumacılık uygulamalarına son verilmesini, uluslararası ticarette Liberasyon yoluyla globalleşmeyi öngörmektedir.

Kısa ve orta vadede bu korumacılık akımları varlığını sürdürmeye devam edecekse de,dünyada serbest ticarette uygulanabilen koruyucu tedbirlere karşı tedbir alma hakkı, Kennedy Round'la getirilen ***tehlike noktası şartı*** ve ***kaçış şartı*** ilkeleri ile sistemleştirilmiştir.GOÜ'lerden GÜ'lere yönelik ticarette sıklıkla karşılaşılan ve subjektif uygulamalara konu olan anti damping ve anti sübvansiyon uygulamaları GATT'ın en son roundunda disiplin altına alınmıştır.

Yukarıda kaba çizgilerle betimlenen yeni uluslararası ticaret sisteminde, bugün ve gelecekte ihracata dayalı sanayileşme stratejisinden umulan faydalar şunlardır;

a.Rekabetci bir ekonomi,

b.-Dinamik karşılaştırmalı üstünlüklerden istifadeyi temin ettiğinden kaynaklardan tasarruf olanağı,

c.Ekonomiye rasyonellik ve dinamizmin egemen olması,

d.Ülkenin mevcut potansiyelinin ötesinde bir ekonomik potansiyele erişmesi,

e.Sağlanan Liberasyon ortamı ile yabancı sermayenin ülke kalkınmasına olan katkısının artırılması,

f.Ekonomiye devlet müdahalesinin ihracatcı sektörlere devlet desteği şeklinde ortaya çıkması,ekonominin kendi iç dinamiklerinin piyasaya egemen olması,

g.İhracata yönelik sanayileşme stratejisinde üretimin iç talep tarafından değil dış talepçe uyarılması nedeniyle uluslararası konjoktürdeki talep belirsizliği ve dalgalanmalardan ekonominin daha az etkilenmesi,

*h.*İhracata yönelik sanayileşmede (maliyet + kalite = rekabet gücü) belirleyici temel unsur rekabet gücü olduğundan,sektörel bazda Darvin'in doğa için geliştirdiği evrim teorisi ile benzer dinamikler içinde rekabet gücü bulunmayan sektörlerin elemine edilmesi,girişimcileri ürün prosesleri ve pazar geliştirme konularında sürekli arayış içinde bulunmaya itmesi,

*l.*GOÜ'lerle GÜ'ler arasındaki gelişmişlik farkının giderek kapanması, birçok GOÜ'nün yeni sanayileşmiş ülkeler safhına katılmasına olanak sağlaması,

*j.*İhracatın artırılmasının temel politika olarak alınması,ithalatın sağlam kaynaklarla finansmanına olanak sağlamaktadır.

6.İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisinin Sakıncaları

*a.*GOÜ iç piyasalarını dış rekabete açtığından yavru sanayilerin geçici süreler içinde olsa korunmasını güçleştirmektedir.

*b.*Başlangıçta ithalatta patlamaya yol açtığından dış açıkların büyümesine neden olmaktadır.

*c.*İhracata dayalı sanayileşme stratejisinin başarısı teknoloji yaratmaktan geçtiğinden fason imalat,montaj sanayi gibi ihracata yönelik olarak kurulan sanayilerin girdiler yönünden dışa bağımlılığı,ihraç gelirlerinin büyük bir kısmının girdi ithalatına gitmesine neden olmaktadır.

*d.*İhracatın finansmanı ve ihracata sağlanan sübvansiyonlar finansman sorunlarına yol açmaktadır.

V.DEĞERLENDİRME

Bu bölümde GOÜ'lerin temel sorunları,makro ekonomik göstergeler yönünden GOÜ'lerin gelişimi ve GOÜ'lerde uygulanmakta olan kalkınma stratejileri incelenmiştir.Bu incelemenin sonucunda şu tesbitlere ulaşılmıştır;

-GOÜ'lerin temel sorunları özünde birer kaynak sorunudur.Bu sorunların çözümü,iç ve dış ve finansal kaynakların geliştirilmesine bağlı olmaktadır.

-GOÜ'lerde yakın gelecekte nüfus artış hızının kontrolü olanaklı görülmediğinden,tarımın sanayileşme uğruna ihmali, bu ülkelerdeki hızlı sanayileşmenin önünü eninde sonunda tıkayabilecektir.

-GOÜ'lerde gerek hızlı nüfus artışı nedeniyle istihdam sorununun şiddetlenmesi ve gerekse toplumsal refahın daha fazla geciktirilmesindeki güçlük,bu ülkeleri hızlı kalkınmaya sürüklemektedir.Hızlı kalkınmanın önündeki engeller kaldırılarak sürdürülebilir bir kalkınma için kaynakların geliştirilmesinin yaşamsal önemi bulunmaktadır.Dış kaynaklara dayalı bir ekonomik yapı içinde sürdürülebilir kalkınmanın olanağı bulunmamaktadır.

-GOÜ'lerde,dinamik karşılaştırmalı üstünlük oluşturulabilecek alanlar belirlenerek, bu alanlar için kısa ve orta vadeli selektif politikalar yürürlüğe konmalı ve bu politikaların devamlılığı sağlanmalıdır.

-Günümüzde ithal ikamesi stratejiyi uygulama olanağı oldukça azalmıştır.Dışa açık sanayileşmenin başarısı için,ithal ikamesinde olduğu gibi dışa bağımlılık yaratmayacak şekilde,teknoloji geliştirme (AR-GE),insan gücü eğitimi,kalite,standart ve maliyet konularına sıklet merkezi oluşturarak rekabetci bir ekonomi yaratma koşuldur.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE UYGULAMA

I. GENEL

Dış ticaretin finansmanı denilince,bir ülkede hem ihracatcıya ve hemde ithalatcıya sağlanan her türlü finansman olanakları anlaşılmalıdır.Dış ticaretin finansmanı;şirketlerin pazarlama politikalarına,kur riski ve genel borç alma politikalarına kadar çeşitli değişkenleri içeren oldukça karmaşık bir işlemdir.Dış ticaretin finansmanındaki bu belirsizliğin nedeni, dış ticaretin farklı para birimi ve yasaları içeren ülkeler arasında cereyan etmiş olmasıdır.

GOÜ'lerde tercih edilen sanayileşme stratejisine bağlı olarak ithalat veya ihracatın finansmanı öncelik ve önem kazanmaktadır.İthal ikameci sanayileşme stratejisi benimseyen ülkelerde ithal ikamesi yapılan endüstrilerin devamlılığını sağlayacak temel girdi ithalatının finansmanı,ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimseyen ülkelerde ise strateji ile öngörülen ihracat artışının sağlanabilmesi için ihracata dayalı sanayilerin yatırım, üretim,dış pazarlama ve sevk aşamalarından her birinin teşvikci,finansman enstrümanlarından biri veya bir kaçı ile desteklenmesi gerekmektedir.

Her iki stratejide de dış ticaretin finansmanı ;özellikle dışa açık ülkelerin dışa açılma süreçlerinin başlangıcında,tamamen iç finansman kaynakları ile karşılanabilecek olanaklardan yoksundur.

İthalatın dış kaynaklarla finansmanı ihracatın dış kaynaklarla finansmanından daha fazla dışa bağımlı bir ekonomik yapının oluşumuna yol açmaktadır.

İthalatın dış kaynaklarla finansmanı,ithal edilecek girdi seçiminde ithalatcı ülkeye seçim imkanı vermeyecek fiyat ve kalite olarak,dünya fiyatlarının üzerinde ve kalitesiz girdi teminine,geri teknoloji ürünü sermaye malı ve ara malı ithaline neden olabilmektedir. Ayrıca ithalatın iç kaynaklarla finanse edilememesi ülkeleri süratle serbest dış ticaretten uzaklaştırarak bağlı ticarete yöneltmektedir.Dış ticaretin finansmanında ithalatcı sipariş ettiği mallar eline geçmeden ödeme yapmak istememekte ve ödeme süresini en uzun tutan alternatifleri tercih etmekte,ihracatcı ise mal bedelinin en kısa zamanda ödenmesini talep etmektedir.Vadeli satışlarda ihracatcı öz kaynakları yeterli olmadığı durumlarda finansmana ihtiyaç duyacaktır.

GOÜ'lerin hızlı ekonomik büyümeyi yakalama arzuları,beraberinde ithalat hacminin ihracat gelirlerine oranla daha büyük boyutlara ulaşmasına yol açmıştır.Bu nedenle,özellikle dışa açık büyüme stratejisini izleyen GOÜ 'lerde ihracat finansmanı nisbi olarak daha fazla önem kazanmıştır.Bu gün için GOÜ'lerin büyük bir çoğunluğu dışa açık büyüme stretejisi izlediği için bu bölümde ihracatın finansmanı daha ayrıntılı ve kapsamlı olarak incelenecektir.

II.İHRACATIN FİNANSMANI

A. GOÜ'LERDE İHRACATIN FİNANSMANIN ÖNEMİ

GOÜ'lerde kalkınmanın ihracat geliri ile finansmanı en sağlıklı yol olarak görülmektedir.Kalkınmanın borçlanma ve dış kaynaklardan fon temini yoluyla finansmanı ise bu ülkelerde ticaret hadlerinin bozulmasına ve temel sorunlardan biri olan dış açık

sorununa yol açmaktadır.

İhracat gelirlerinin artırılması,GOÜ;ler için temel hedeflerden biri olmak zorundadır.Sürdürülebilir bir kalkınma için ihracatın hem miktar olarak ve hemde çeşit olarak geliştirilmesi gerekmektedir.İhraç mallarının çeşitlendirilmesi,ihracata konu olan malların gelir ve taleb esneklikleri ile ilgili bir olgudur.Şöyleki;çoğu GOü'lerin ihracat hacimleri içinde oldukça önemli bir tutara erişen tarım ve ilksel ürünlerin talep ve gelir esneklerinin düşük olması,GÜ'lerce geliştirilen bu ürünleri ikame olanakları ve tarımsal destekleme politikalarında olduğu gibi yüksek oranlı koruyucu politikalar ve sübvansiyonlarla,özellikle tarımsal ürünlerde GÜ 'lerinde bu ürünlerin ihracatçısı konumuna gelmeleri,tarımsal ürün ve ilksel madde fiyatlarında aşırı dalgalanmalara neden olmakta, sonuçta ihraç gelirlerinin bu tür mallar ihracı yoluyla artırılmasının sürekliliğini sağlama imkansızlaşmaktadır.

Bu tesbite göre,GOÜlerin ihracatın geliştirilmesinde ürün çeşitlemesine, sanayi ürünlerinde gitmeleri zorunlu görülmektedir.GOÜ'lerin mamul mal ihraçları da GÜ 'lerin tarife ve tarife dışı engelleri, Linder'in ***benzer talep yapıları*** kuramı doğrultusunda GÜ'lerin kendi aralarında ticari tercihleri gibi zorluklarla karşılaşmaktadır.GOÜ mamul mallarının bu güçlükleri aşabilmesi için kalite, fiyat ve finasman kolaylıkları ile ihraç konusu mallara rekabet gücü kazandırılması gerekmektedir.

İhracatçıların veya üretici ihracatçıların ihraç mallarının sevki öncesinde, üretimde kullanılan girdilerin ithali,üretimi,ambalajlanması ve depolanması aşamalarındaki finansman ihtiyaçları ile sevk sırasında mal bedelinin tahsili aşamasında likidite açığını kapatmak için,ihtiyaç duyulan finansmanın karşılanması,alıcılara vadeli satış olanakları,rekabet gücünü artırıcı bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

Tarım ve ilksel ürün ihracatı ile mamül mal ihracatı farklılıklar göstermektedir.Birinci tür ürünlerin piyasalarında arz edilen malın özelliklerini bilmekten kaynaklanan,alıcı ve satıcı arasında oluşan karşılıklı güven ortamı,mamül ürün ihracında söz konusu olmamaktadır.Ayrıca ilksel ürün ihracında GÜ'lerin ciddi ölçüde bir rekabeti de bulunmamaktadır.Sermaye ve yarı sermaye mallarının ihracatında kalite,fiyat ve satış sonu hizmetler yanında,bu tür ihracat işlem tutarının yüksek olması,alıcının satıcı tarafından kredilendirilmesini zorunlu kılmaktadır.Alıcının kredilendirilmesi,döviz kıtlığı nedeniyle dış ticareti finanse etmenin temel araçlarından biri olmuş ve zamanla GÜ' lerde kredi yarışına yol açmıştır.

GÜ ihracatcıları ile GOÜ'ler ihracatcıları sağladıkları finansman kolaylıkları bakımından karşılaştırdığında;GÜ'lerde mamül mal üretim ve ihracatını gelişmiş bir ticari bankacılık sistemi ile finansmanı,sağlanan finansmana uygulanan düşük faiz oranı,orta ve uzun dönem ihracat kredilerinin kamu kaynakları dışından da karşılanabilmesi ve ihracat sektörüne yeterli banka teminatı sağlayabilme gibi çeşitli üstünlüklere sahip olduğu görülmektedir.

GOÜ'ler ürün ihracatını geliştirmek amacıyla şu üç finansal problemi çözmek zorundadırlar.(134)

-Kolayca kullanılabilecek finansman temini,

-Rekabet edilebilecek düşük maliyetli finansman tedariki,

-Dış ticaret risklerine ve banka işbirliğine karşı sigorta,

---

(134) Cevat GERNİ,a.g.e.,S.19

B.FİNANSMAN KURULUŞLARI

Birinci bölümde dış ticaretin finansmanında başvurulacak finansal kaynaklar ayrıntılı olarak incelendiğinden bu bölümde yalnızca ihracatın finasmanı işlemini yürüten finansal kuruluşlara yer verilecektir.

1.Finansman Bankası:(Financing Bank)

İhracatın finansmanı ile doğrudan ilişkili kuruluş ihracatcının bankasıdır.Bir çok GÜ'de ticari bankalar finansmanın tek ve en önemli kaynağı iken,müteakip kısımlarda arz edilecek ülke uygulamalarında görüleceği üzere GOÜ' lerin çoğunda ticari bankaların finansman fonksiyonunun kısa vadeli ihracat finansmanı ile sınırlı olduğu görülecektir.Birçok GÜ'de orta ve uzun vadeli ihracatın finasmanı,bir çok GOÜ'de ise kısa,orta ve uzun vadeli finasmanın büyük bir bölümü ihracat-ithalat bankaları (Eximbank) gibi özel finansal kuruluşlarca doğrudan veya ihracatcının bankası ile işbirliği için sağlanmaktadır.

GOÜ'lerde ticari bankalar genel anlamı ile iç ticaretin finansmanı ile ilgili olarak teşkil edildiğinden,bu ülkelerde ticari bankalar ihracatın finansmanında kullanacakları fonlar için kamu katılımlı Eximbank ve Merkez Bankası gibi finansal kuruluşların garanti ve teminatlarını aramaktadırlar.

2.Sigorta Kuruluşu:(Insurance Organization)

İhracatın finansmanında bir orta vadeli veya uzun vadeli kredi işlemi,ihracat kredi sigorta kuruluşunun çıkarmış olduğu bir sigorta poliçesini kapsamıyorsa,ihracatcı çoğunlukla finansman bankasınca finanse edilmemektedir.(135)

Sigorta kuruluşunun fonksiyonu;ihracatcıya yükleme öncesi ve/veya sonrasında oluşabilecek siyasi ve ticari rizikolara karşı koruma sağlamanın yanında, finansman bankasınca sağ lanacak bir dizi garanti ve kontrgarantiyi de ihracatcıya vererek onu desteklemektir.Bazı GÜ ve GOÜ'lerde sigorta kuruluşu ayrı bağımsız bir kuruluş olarak,bazı GÜ ve GOÜ'lerde ise Eximbankların bir departmanı olarak teşkil edilmişlerdir.

3.Döviz Kontrol Birimi:(Exchange Control Authority)

Bazen ihracat kontratı,ihracatcının alıcıdan mal bedelini tahsil etmeden, ihraç edilen ürünün üretimi için,ithal ettiği girdinin bedelini ödemek zorunda kalabilir.Bu durum ertelenmiş ödemeli kredili satışlarda söz konusu olmaktadır.Bu tür işlemlerde ülkenin döviz kontrol birimi doğrudan ilgilidir.

Türkiye uygulamasında ihracat ve ithalat hesaplarının yürürlükteki mevzuatta öngürülen sürede kapatılıp kapatılmadığı hususunun takibinden,Merkez Bankası sorumlu tutulmuş,ihracatcı veya ithalatcının bankasına ise Merkez Bankasına bildirim yükümlülüğü ile ihracatcıya ihracat bedelini zamanında yurda getirmesi durumunda,tanınan serbest döviz kullanım hakkı ile terkin haklarının yürütülmesinden sorumlu tutulmuştur.

4.Diğer Devlet (Kamu) Birimleri (Other Goverment Offices)

GÜ ve GOÜ'lerde ihracat işlemlerinde devletin fonksiyonu yürürlükteki dış ticaret mevzuatı ile düzenlenmiştir.Ülke uygulamalarında görüldüğü üzere,her ülkede değişik kamu otoriteleri dış ticarette onay ve/veya izin makamı olarak,ülkeden ülkeye değişen Ticaret Bakanlığı,Maliye Bakanlığı ve Dış İşleri Bakanlığı gibi çeşitli kamu kuruluşları bünyesinde oluşturulan özel ihtisas kuruluşları oluşturulmuştur.Ör.Türkiye'de Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı (HDTM)

---

(135)Erdoğdu PEKCAN,*İhracatın Finansmanı ve Eximbank*, İstanbul, 1992,s.5

C.İHRACAT FİNANSMAN TEKNİKLERİ

İhracatın finansmanına yönelik tekniklerin;ihracatcının ihracat öncesi ve sonrasında,ihracat işlemi ile ilgili olarak gereksinim duyduğu mali kaynakları sağlamak amacıyla geliştirildiği düşünülmektedir.

İhracatın finansmanı,malın üretimi için gerekli süreden başlayarak yükleme, taşıma ve varış yerine boşaltmadan ödenmesi için tanınan sürenin sonuna kadar geçecek dönemde,gerekli olan paranın bulunmasını,dar anlamda ise malın bedeli;taşıma ve yükleme öncesi ve boşaltmadan sonraki depolamayı ve alıcının transferine kadarki dönemin finansmanını konu edinir.Dış satımda özellikle kısa süreli finansman sorununu, ödeme koşulları (terms of payment) ile yakından ilgili bir konudur.(136)

İhracatın finansmanı,ihracatcının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için ihtiyaç hissettiği finansman veya ihracatcının mal ve hizmeti sevk etmeden önce ve sevk ettikten sonra ihracat işlemi ile ilgili olarak ihtiyaç duyduğu fonların tedarik edilmesidir.(137)

İhracat finansman tekniklerinin çeşitli şekilde tasnif edilmesi olanaklıdır.Ör.Taşınan riske göre (risk üstlenmeden sadece fon sağlayarak,fon sağlamadan risk üstlenerek,hem risk üstlenerek ve hemde fon sağlayarak), kullanım yer ve amacına göre (yükleme öncesi finansman ve yükleme sonrası finansman),finansmanın sağladığı tarafa göre (satıcı ve alıcı kredileri) ve vadelerine göre (kısa vadeli,orta vadeli ve uzun vadeli finansman).Taşınan riske göre finansman teknikleri,sadece banka sistemince ihracatın finansmanını kapsadığından,yeterli ve kapsamlı bir tasnife olanak sağlamadığından,bu incelemede hem kullanma yeri,amacına ve hemde vadelerine göre yapılan tasnifleri birleştirerek daha geniş kapsamlı karma bir tasnif kullanılacaktır.

1.Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

GOÜ'lerin ihracat ürünlerin genel yapısı (ilksel ürünler ve hafif nitelikte mamül ve tüketim malları),kısa vadeli ödeme esasına göre bu malların satışını gerekli kılmaktadır.Bu nedenle GOÜ'lerde kısa vadeli ihracatın finansmanı önem kazanmaktadır.GOÜ'lerin ihracat ürün yapıları ilksel ürün ve hafif sanayi ürünlerinden ağır sanayi ürünü,sermaye ve yarı sermaye mallarına doğru kaydığı takdirde GÜ'lerde olduğu gibi orta ve uzun vadeli finansman öncelikli olacaktır.

Kısa vadeli finansman ile ihracat kontratının FOB değerinin yaklaşık %80-%90 için finansman sağlamakta,%10-%20'lik kısmın alıcı tarafından peşin ödenmesi gerekmektedir.Kısa vadeli finansmanda kredi süresi çoğu ülkede 180gündür.Bu süre ihraç malının sevk edildiği varış ülkesinin genel satış şartlarına bağlı olarak değişmekle beraber kural olarak 12 ayı geçmemektedir.Uygulamada bazı GOÜ'lerde kısa vadeli finansman süresi 1-2 yıla kadar uzayabilmektedir.(138)

Üretim ve nakliyenin (özellikle denizaşırı nakliyatta) uzun sürmesi durumunda 180 günlük sürenin uzayabileceği,sevkiyat öncesinde ise bu sürenin 2 hafta veya en fazla 1 ay gibi çok kısa olabileceği,üretimi ve sevki genelde uzun zaman alan yatırım mallarının ihracatı söz konusu olduğuda,kredi vadesinin 1 yılı aşabileceği söylenebilir.Seçilen teslim ve ödeme şekli,yükleme yeri ile varış yeri/limanı arasındaki mesafe ile yürürlükteki kambiyo mevzuatına göre transferler üzerindeki kontrolün derece-

---

(136)İGEME,*İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirilmesi*,s.1
(137)İGEME,a.g.e.,s.3
(138)Cevat GERNİ,a.g.e.,s.39

sine göre,kısa vadeli kredili satışlarda finansman süresinin 180 gün ile 2 yıl arasında değişebileceği değerlendirilmektir.

a.Sevkiyat Öncesi Finansman-Yükleme Öncesi Finansman (Pre-Shipment Finance)Teknikler

(1)Akreditifler (L/C)

Daha önce birinci bölüm,ödeme şekilleri kısmında açıklandığı gibi bazı akreditiflerin ödeme fonksiyonları yanında finansman fonksiyonları da bulunmaktadır.Bu nedenle L/C 'ler bir finansman aracı olarak bu bölümde incelenecektir.

(a)Red-Clause (Kırmızı) L/C 'ler

Red-Clause L/C,malların gönderilmesinden önce ihraççıya (lehtar) ihraç edeceği malların satın alınmasından,gemi gelinceye kadar depolanmasında kullanılmak üzere avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasını mümkün kılan L/C ' dir.(139)

Red-Clause L/C 'de,ihracatcının yükümlülüklerini yerine getirebilmesi için vesaiklerin ibrazından önce ödeme yapılabildiğinden,ihracatcı ithalatcı tarafından finanse edilmektedir.Red-Clause akreditifler ihracatın finansmanı amacıyla kullanılmaktadır.

(b)Devredilebilir (Transferable) L/C 'ler

Devredilebilir L/C 'ler,özellikle transit ticarette, sevkiyat öncesinde finansman işlevi görmektedirler.Aracı ihracatcılar,kendi fonlarını veya kendilerine ihracat işlemlerinin finansmanı için verilecek fonları kullanmak istemediklerinden,L/C 'yi ihraç mallarının üreticisine kendi komisyonunu da ilave ederek ya tamamen veya kısmen devredebilir.Böylece aracı ihracatcı kendi fonlarını kullanmadan sevkiyat öncesinde ihracat işlemini finanse etmektedir.Devredilebilir akreditifler uluslararası ticarette yaygın şekilde kullanılmakta olup,bu tür L/C 'ler petrol gibi büyük değer tutan malların ticaretinin finansmanında kullanılmaktadır.

(c)Karşılıklı L/C (Back to Back L/C)

Transit ticaretle uğraşanlar,sattıkları malların asıl satıcı veya üreticisi olmayıp aracı konumundadırlar.Bu aracı firmalar transit ticaret yoluyla ihraç edecekleri malları satın almaya yetecek mali güce sahip olmadıkları gibi,bu güce sahip olsalar bile mevcut fonlarını herhangi bir likidite sorununa yol açmamak için kullanmakta istemezler.Ayrıca transit ticaret için ticari bankalardan kredi temini imkanlarıda son derece de sınırlıdır.İşte bu durum ve psikoloji içinde hareket eden aracı,daha önceden açmış olduğu ihracat L/C 'sini teminat göstererek bankasına ithalat L/C açtırır. Bu yolla da yapmış olduğu ihracatın finansmanını sağlamış olur.

(2)İhracat Teminat Makbuzları (Export Trust Receipts)

İhracatcı bankasına kredi talebiyle başvurduğunda,bankası ondan vereceği krediye karşılık teminat istemektedir.Burada,ihracatcı tüccar konumunda olup ihraç edilen malın üreticisi değildir.Tüccar ihracatcı ihrac edeceği malları piyasadan temin etmek için gereksinim duyacağı krediyi bankasına bir teminat makbuzu vererek bankasından almaktadır.Bankaca sağlanan bu kredi bir ön avans niteliğinde olup,avansın ihracatcı tarafından geri ödenmesi için de yeterli teminatları içerir.Burada ihracatcı yeddi emin konumdadır.İhracat teminat makbuzu ile ihracatcının mallarını sattıktan sonra tahsil edilen

---

(139)Vecdi ÜNAY,***Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri,***
Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Yayın No:6,İstanbul,1989,s.104

bedelin tamamını derhal ve kesintisiz olarak bankaya ileteceğini belgelemiş olmaktadır. İhracat teminat makbuzunu yeterli teminat olarak görmeyen bazı bankalar,ilave olarak ihracatcıdan ***ipotek mektubu*** da talep etmektedir.Bu tip finansman kolaylığı,bankalarca hatırlı müşterilerine tanınmaktadır.

Bankaların ihracatcılara verdikleri kredilerin amaç dışı kullanımı, önlemek ve geri ödemeyi garanti altına almak için başvuracakları yöntemlerden bazıları şunlardır;

-Rehin,ipotek ve senet alımı,

-İhracatcıya sadece paraya gereksinim duyduklarında fon sağlamaları,

-İharacatcının ihracat işlemleri ile ilgili ödemelerini bizzat bankaların yapması,

-Sağladıkları finansman karşılığı teminat olarak finansmanın bir kısmını marj olarak bankada alıkonulması,

-Sağladıkları fonlar karşılığı ihracat kredi sigortası kuruluşlarının garantilerini istemeleri...

(3)Banka Kredileri

(a)Sabit Kredi (Loans-Banka İkrazı)

Çoğu GOÜ'de,genellikle tercih edilen yol sabit kredi sistemidir (140).Banka,ihracatcı adına ya bir ikraz hesabı veya ihracatcının cari hesabına kaydedilmek suretiyle ihracatcının kredi talebini bir defada peşin olarak karşılamaktadır.İhracatcılar tarafından alınan kredinin geri ödemesi ise taksitlendirilmektedir.Banka vermiş olduğu kredi karşılığı,ihracatcının menkul ve/veya gayri menkulleri üzerinde rehin,ipotek vb.teminat şekilleri uygulanmaktadır.

Sabit kredi sistemi,önceden belirlenmiş kısa vadeler için döner L/C '-lerde (Revolving L/C) olduğu gibi otomatik bir geri ödeme programına olanak vermesi avantajına karşılık,ihracatcı için elastiki olmaması ve banka için ise kredinin amacına uygun olarak kullanılıp kullanılmadığının izlenmesindeki güçlük gibi sakıncaları bulunmaktadır.

(b)Cari Hesap Kredisi(Overdrafts)

Cari hesap kredisinde;müşterinin borç ve alacaklarının izlendiği, bankasında bir hesabı bulunmaktadır.Müşteri bu hesabından belirli bir limit dahilinde finansman kolaylıklarından faydalandırılmaktadır.Bankaca istenenen teminatlar sabit kredide olduğu gibidir.

(c)Açık Kredi(Cash Credits)

Açık kredinin işleyişi cari hesap kredisinde olduğu gibidir.Müşteri, açılmış kredisini talebi halinde,kendisine bankaca tanınan limit dahilinde,her hangi bir tahdide maruz kalmadan serbestce kullanmaktadır. Müşteri kendisine tanınan limiti aşmadığı takdirde,bankaca krediye tahakkuk ettirilecek faizden de tasarruf etmiş olmaktadır.

Müşterinin hesabı bankaca sürekli kontrol edilmekte,müşteri hesabında öngürülen devir hızı sağlandığı takdirde,açık kredi periyodik olarak yenilenmektedir.

Açık kredi sistemi esnek bir sistemdir.Borçlunun sahip olduğu tüm nakdi kaynaklar hesaba kaydedildiğinden, müşterinin fon kullanımı bu kaynaklardan

---

(140) Cevat GERNİ,a.g.e,s.43

olmakta ve böylece faiz gideri asgari düzeyde tutulabilmektedir.Buna karşılık yükleme öncesi krediler ile iç kredilerin teminatları birbirinden ayrılmadıkca,bu sistemde teminat ve kredilerin denkleştirilmesi ve müşterinin elde ettiği fonların amacına uygun olarak kullanıp kullanmadığının bankaca tesbiti güçleşmektedir.

(4)Prefinansman Kredileri

Prefinansman;ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere,ihracatcı tarafından yurt dışındaki alıcıdan veya uluslararası finans kuruluşlarından döviz ve/veya efektif olarak (garantili veya garantisiz) sağlanıp,bankalar ve özel finans kuruluşları aracılığıyla ihracatcının ülkesine getirilen,ana para,faiz ve kredi masrafları geri ödemesi ihracat veya döviz kazandırıcı işlem bedeli ile ödenen, vadesi azami 1 yıl olan kredilerdir.

(5)Peşin Ödeme

Peşin ödeme,ihracat bedelinin fiili ihraçtan önce (sevkiyat öncesi) alıcı tarafından ödenmesi durumudur.Peşin ödeme ile alıcı satıcıyı yükleme öncesinde gereksinim duyacağı fon talebinin karşılanması için finanse etmiş olmaktadır.

Peşin ödemede,satıcı tarafından alıcıya teminat vermek için, yükümlülüklerinin yerine getirilmesinden önce,sözleşme çerçevesinde ödemelerin satıcıya yapıldığını gösteren ***peşin ödeme senedi (advance payment bond)*** düzenlenmektedir.Senette yazılı miktar,alıcının satıcıya yaptığı peşin ödeme kadardır.

Peşin ödeme senetleri şartlı veya şartsız düzenlenebilmektedir. Satıcı yükümlülüğünü yerine getirmediği takdirde,alıcı tarafından bir teminat olarak işleme konabilmektedir.(141)

b.Sevkiyat Sonrası (Yükleme Sonrası) Finansman

(1)İştira ve İskonto Kredileri

Birinci bölümde incelendiği gibi vesaik mukabili ödemelerde,vadeli satış işlemlerindeki ertelenmiş ödemeler ve cayılabilir L/C (revocable L/C)dışında kalan, görüldüğünde ödemeli (At the sight)şartı içeren poliçelerin,satıcının bankası tarafından belirli bir faiz veya komisyon karşılığı satın alınması (iştirası) veya satıcı tarafından,vesaik üzerinde yazılı ödeme vadesinden önce,poliçenin yine bankasına iskonto ettirilmesi sonucu,satıcı zamanından önce finansman olanaklarına kavuşmaktadır.Satıcı bu yolla belirli bir faiz veya masraf karşılığı alıcının ödememe riskine karşı da kendisini güvence altına almaktadır.

(2)L/C Kredisi

İşleyiş mekanızması birinci bölümde izah edilen L/C 'li ödemelerde,açılan akreditifin teyitli (Confirmed) ve cayılamaz (irrevocable) olması koşuluyla,satıcı akreditif küşat mektubunda belirtilen koşulları taşıyan sevk vesaikini bankasına ibrazı halinde mal bedelini bankasından alabilmektedir.

Böylece satıcı,alıcı tarafından mal bedelinin kendisine bankalar aracılığı ile transferi için geçecek süre zarfında finansman olanağı sağlamış ve bu süre içinde oluşacak kur riskine karşı da kendisini korumuş (hedging) olmaktadır.

(3)Avanslar

(a)Vesaik Mukabili Avans

İhracatcı,ithalatcı ile yaptığı sözleşme gereği malın sevkiyatını yaptık-

---

(141)İGEME,***İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi***,s.210

tan sonra,doğal olarak müteakip sevkiyatların finansmanını sağlamaya çalışmaktadır. Bunun içinde yapmış olduğu ihracatla ilgili elinde bulunan sevk belgelerini (gönderme belgeleri) veya poliçeyi ihracata aracılık eden bankaya rehin bırakarak,alıcının ödemeyi yapacağı tarihe kadar geçecek süre için kredi talebinde bulunmaktadır.Banka da; satıcının finansal durumu,krediyi geri ödeme gücü,alıcı ve ülkesinin koşulları ve alıcının mal bedelini ödeme ile ilgili olarak sağlamış olduğu güvencelere (banka garantisi kabul veya avali) ve vesaikin rezerv kaydı taşıyıp taşımadığına bakarak satıcıya mal bedelinin tamamı veya belirli bir kısmını ödemektedir.Banka sağlamış olduğu avans karşılığı faiz veya komisyon tahakkuk ettirmektedir.Satıcının alacak haklarını devrini üstlenen bankaya, alıcının mal bedelini ödememesi durumunda,satıcı ile bankasının aralarında yapmış oldukları anlaşmaya bağlı olarak,banka ihracatcıya rücu hakkına sahip olabilir veya olmayabilir.

(b)Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans

Çoğu GOÜ'de ihracatı teşvik kapsamında, ihracata yönelik sanayilerde kullanılan girdilerin ithalatında gümrük vergisi muafiyeti veya başlangıçta ödenilen gümrük vergisinin tamamı veya bir kısmı fiili ihraçtan sonra alıcıya geri ödenmektedir.Banka bu iadeye karşılık olarak,ihracatcıya sevkiyat sonrası finansman sağlayabilmektedir.

(c)Keşide Edilmeyen Bakiyeler Karşılığı Avans

Vadeli satış işlemlerinde,alıcı mal bedelinin belirli bir yüzdesi için poliçe keşide ederek satıcıya göndermekte,satıcının bankası alıcı tarafından keşide edilen poliçeleri iştira veya iskonto ederek satıcıya avans sağlamaktadır.Mal bedelinin poliçe keşide edilmeyen kısmı için ise,alıcı satıcıya çeşili garantiler sunmakta,bu kısmın tahsili ileriki bir vadede gerçekleşmektedir.Satıcı keşide edilmeyen alacaklarını garanti göstererek yine bankasından avans niteliğinde finansman temin edebilmektedir.Bu finansmanın vadesi genellikle 90 gündür (142).

(d)Alıkonulan Para Karşılığı Avans

Taahhüt işlerinde genellikle sözleşme koşulları alıcının ödemenin belirli bir oranını daha sonraki bir tarihte yapmasını ve bu yollada yüklenicinin taahhütlerini yerine getirmesi için bir teminat olarak alıcı tarafından alıkonmasını öngörebilmektedir.Bankalar bu alıkonulan paralar karşılığı yükleniciye sevkiyat sonrası kredilere uygulanan faiz oranı ve vade üzerinden avans verebilmektedirler.

(e)İhracat Teşvikleri Mukabili Avans

İhracat teşvik proğramı çerçevesinde,her ülkede ihracatcılara değişik teşvikler verilmektedir.Bankalar bu teşviklerden parasal olanları karşılığı sevkiyat sonrası avans verebilirler.Teşvikleri sağlayan organca teşviklerin ödenmesinin geciktirilmesi ve bir kısmının iptali riskine karşılık, bankalar avanslara %10 ila %20 arasında marj uygulamaktadırlar.

(f)Konsinye İhracat Karşılığı Avans

Konsinye satışlarda,sevkiyat bir ihracat siparişine dayanmadığından ve sevkiyat sırasında herhangi bir satış söz konusu olmadığından,sevkiyat öncesi finansman sevkiyat sonrası finansmana dönüştürülememektedir.Bu nedenle ihracatcının kredi talebi ile belge karşılığı bankadan kredi talebi söz konusu olmamaktadır.Bankalar bu güçlüğü aşmak için özel bir sevkiyat sonrası finansman hesabı açarak malların yüklenme-

---

(142) Cevat GERNİ,a.g.e.,S.48

sinden sonra,sevkiyat öncesi kredi,sevkiyat sonrası kredi hesabına geçirilmektedir.Hesabın dengelenmesi,dışardaki alıcı-satıcı tarafından mallar satılıp mal bedeli satıcıya transfer edildikce,transfer edilen bedeller sevkiyat sonrası finansman hesabına kaydedilmektedir. Bankalar belirli bir marj uygulayarak konsinye ihracat miktarı kadar satıcıya kredi sağlamaktadır.Vadeli konsinye satışlarda,banka ihracatcıyı alıcı-satıcının ihracatcıdan ithal ettiği malları satıp,satış bedellerini ihracatcıya transfer edinceye kadar geçecek süre için finanse etmektedir.

(g)İthalat Teminat Mektubu Karşılığı Avans

Bir çok ülkede,ihracata yönelik sanayiler için ithal edilen girdilerin iç piyasaya yönelik üretim veya tüketimde kullanılmasını önlemek için,caydırıcı miktarda bir naktin,fiili ihraçtan sonra ihracatcıya geri ödenmek koşulu ile ithalat teminat mektubu karşılığı alıkonulmaktadır.Bazı ülkelerde ise yine ihracata yönelik sanayiler için ithal edilecek girdi karşılığı kadar nakit ithal edilen girdi üretiminde kullanılıp üretilen mamül ihraç edilinceye kadar geçecek sürede Merkez Bankasında veya dış ticaret işlerini yürüten özel bir finansal kuruluşta faizsiz olarak alıkonulmaktadır.Teminat mektubu veya bankada alıkonulan nakit karşılık gösterilerek ihracatcı bankasından kredi talebinde bulunabilmektedir.Bankadan sağlanan bu nakit sevkiyat sonrası bir finansman niteliğinde olup,teminat mektubu karşılığı alıkonulan naktin geri ödenmesindeki güçlük ve gecikmelere karşı belirli bir garanti sağlamak için bankaca avansa belli bir oranda marj yada faiz uygulanmaktadır.

Yine kontrollü ithalat rejimi uygulayan birçok ülkede, geçici kabul ve geçici muafiyet rejiminden istifade ederek yapılan girdi ithalatı için bazı teminatlar aranmakta ve mevzuatla bazı yükümlülükler getirilmektedir.

2.Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

a.Genel

Ülkelerin ihracat yapıları daha karmaşık ve komple nitelik kazandıkca orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı önem kazanmaktadır.Vadeli ihracatta kredi süresi uzadığı için bankaların karşılaşabilecekleri risklerde artmaktadır.Bankaların bu riskleri tamamıyle tek başlarına üstlenmeleri mümkün olmamaktadır.Risklerin azaltılması için risk paylaşımı gerekmektedir.Ticari bankaların verdikleri kredilere karşılık olarak satıcının kendisinin sağlayabileceği garantilerden de öte,ihracat sigorta kuruluşunca sağlanacak sigorta poliçesi ve ihracat-ithalat kredi bankaları (Eximbank)'ca sağlanacak teminatlarda gerekli olmaktadır.

Orta vadeli finansman,daha çok dayanıklı tüketim malları ve hafif sanayi malları satışlarının finansmanı için verilen kredilerdir.Orta vadeli finansman için;spefisik bir finansal kurumunun yeterli yeniden finansman kolaylıkları ve ihracat kredi sisteminin varlığı gereklidir.

Orta vadeli kredilerde;yıllık yaklaşık %6-7 arasında faiz uygulanmakta,vadede genellikle 2-5 yıl arasında değişmekte, sağlanan kredi tutarı satış kontratının FOB değerinin %70-80 arasında olmakta,yeniden finansman kolaylıklarına %4-5 yıllık faiz tatbik edilmektedir.Orta vadeli finansman;Eximbanklar Merkez Bankaları ve ticari bankalarca sağlanmaktadır.(143)

---

(143)İGEME ,***İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi,*** s.5

Uzun vadeli finansmanın pratikte,orta vadeli finansmana uygulanan prosedürden vade dışında önemli bir farkı bulunmamaktadır.Uzun vadeli finansmanda vade 5-10 yıl olup, bazı istisnai durumlarda bu süre 15 yıla kadar çıkabilmektedir.Uzun vadeli finansman ağır sermaye malları,fabrikalar,alt yapı çalışmaları gibi mal ve hizmet ihracında kullanılmaktadır.Kredilere uygulanan faizler,orta vadeli finansmana göre %1-2 artmakta, sağlanan finansman ise satış bedelinin FOB değer olarak %10 'una varan oranda azalabilmektedir. Vadeli ihracat başlıca üç şekilde başlayabilmektedir.Bunlar; (144)

-Global İhale (Global Tender): İhracatcılar,çeşitli ülkelerdeki firmalara açık bir global ihaleye katılmak suretiyle sözleşme yapabilirler.Bu yöntem özellikle kamu kuruluşlarının techizat gereksinmelerini karşılamada başvurulan en yaygın yoldur.

-Sınırlı İhale (Limited Tender): İhale sadece geçmişteki tecrübe ve niteliklerine göre seçilmiş az sayıdaki firma arasında yapılmaktadır.

-Doğrudan Görüşmeler: Orta ve uzun vadeli ihracatta oldukca yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir.İhaleyi açan tarafından ihaleye katılacak firmalar,daha önce birlikte iş yapılmış ve güven ortamı sağlanmış firmalardır.İhale öncesi aşamada, ihracatcı açısından herhangi bir finansal yardıma ihtiyaç duyulmamakla birlikte, sözleşmenin belirli bir yüzdesi değerinde geçici teminat istenebilmektedir. İhale sonrası aşamada ihracatcı için,finansman dışı bazı teminat kolaylıkları ve sevkiyat sonrası için bazı finansal kolaylıklara ihtiyaç duyulabilmektedir.

b.Sevkiyat Öncesi Finansman

Orta ve uzun vadeli ihracatta sevkiyat öncesi finansman ihtiyaçları ihracat türüne göre farklılıklar göstermektedir.

(1)Anahtar Teslimi Projeler ve Makina Techizat İhracatı

Bu tip ihracata sağlanan orta vadeli krediler uzmanlaşmış ihracat bankaları (Eximbank) ve ticari bankaların işbirliği ile gerçekleştirilmektedirKredi süresi imalatın süresine bağlı olup, kredinin işleme mekanızması kısa vadeli sevkiyat öncesi finansmana benzemektedir.Bazen bu tip ihracatta kullanılan yarı sermaye malı ve diğer girdilerin faaliyette bulunulan ülkeden karşılanması durumunda,sevkiyat öncesi finansman kolaylıkları yanında iç kredilere de ihtiyaç duyulabilmektedir.

(2)Taahhüt İşleri

Taahhüt işlerindede müteahit firmanın yapacağı ön harcamaların ve ihracatın yükleme öncesinde finansmanı gerekmektedir.Taahhüt işlerinde,düşük faizli taahhüt sözleşmeleri ile ilgili senet karşılığı ve taahhüt işlerinin yürütüldüğü ülkeden hak ediş bedellerinin transferi karşılığı bankalarca müteahhitlere kredi sağlanmaktadır.

(3)Danışmanlık Hizmetleri

Bankalar danışmanlık sözleşmelerinin kapsam ve niteliğine göre ayarlanan süre ve miktarda danışmanlık firmalarına personel harcamaları ve diğer harcamaları için sevkiyat öncesinde ihtiyaç duydukları krediyi vermektedirler.

c.Sevkiyat Sonrası Finansman

(1)Satıcı Kredileri (Suplier Credits)

Satıcı kredisinin amacı;geleneksel olmayan malların ihracatının artırılmasını ve yeni pazarlara girilmesini kolaylaştırmak üzere,yatırım ve sanayi malların ihracatında,vadeli satış yapabilmesine imkan tanıyarak, ihracatcıların pazarlardaki rekabet gücünü artırmak ve uluslararası ihalelerde kredili teklif vermelerini sağlamaktır.Birçok ihracat kredisi,satıcı kredisi şeklindedir.Bu kredi şekli,satıcının yabancı ülkedeki mal sattığı

---

(144) Cevat GERNİ,a.g.e.,s.50

alıcısına 60 günden 6 yıla kadar vade tanıdığı kredi şeklidir.Kredi,ihracatcıya doğrudan veya bir ticari bankanın aracılığıyla yada her ikisinin birlikte finansmanı şeklinde açılabilmektedir.

Satıcı malları yükledikten hemen sonra ihracat dökümanları ile bankasına başvurarak kendisine sevkiyat sonrası kredi sağlanmasını isteyebilmektedir.Banka ibraz edilen vesaiki uygun bulursa satıcıyı finanse etmektedir.Banka finansman karşılığı rücu hakkı saklı kalmak kaydıyla alacak hakkını ihracatçıdan devralmaktadır. Kredi aldıktan sonra satıcı ile bankanın ilişkisi,sadece kredi için tahakkuk ettirilen faizin ödenmesi biçimindedir alıcının taksitlendirilmiş borç ödeme takvimine göre borcunu ödememesi durumunda,bankanın bunu satıcıya rücu hakkı bulunmaktaysada,banka vadeli ihracatı normal olarak ihracat kredi sigortası olmadan finanse etmediğinden pratikte söz konusu riziko ihracat kredi sigorta kuruluşunca karşılanmaktadır.Satıcı kredisinde vade ve ödemesiz dönem ; alıcının ülkesinin risk durumu,ihraç edilecek malın özellikleri ve yararlı ömrü , ihracatcının ülkesinin risk durumu,ödeme aracı olarak kullanılan yabancı paranın özellikleri,dış rekabet derecesi, anlaşma tutarı ve uluslararası ticaret anlaşmaları göz önünde bulundurularak belirlenmektedir.Sermaye malları dışındaki dayanıklı tüketim malları ve hafif mühendislik ürünleri gibi mallar satıcı kredisi ile finanse edildiğinden,satıcı kredilerinin bir orta vadeli finansman tekniği olduğu söylenebilirse de kısa vadeli kredilerin tümü, uzun vadeli kredilerin ise bir kısmı satıcı kredileri şeklinde finanse edilmektedir.Satıcı kredilerinde,alıcı eğer kamu sektörü ya da resmi bir kurum ise,transfer garantisi Merkez Bankasınca,özel bir kuruluş ise satıcı ülke yönetiminin kabul edebileceği birinci sınıf bir bankanın transfer garantisine ilave olarak ödeme garantisi de aranmaktadır.

Satıcı kredilerinin işleyiş mekanizması tablo-53 'de görülmektedir.

(2)Alıcı Kredileri (Buyer Credits)

Uzun dönemde finansman yükü ihracatcının likiditesine etki yaptığı gibi,peşin para akımı ile borç oranı arasındaki dengeyi de etkiler.Bu durum ihracatcının gelecekteki ihracatını geliştirme gayretini olumsuz yönde etkiler. Bu olumsuzlukların giderilmesi için iki yol bulunmaktadır.Birincisi ihracatcının alıcı tarafından finansmanı,diğeri ise satıcı ülkesindeki ihtisaslaşmış özel bir finans kurumu tarafından finansmanıdır.

Uzun vadeli ihracata konu olan sermaye mallarının müşterisi genellikle GOÜ'ler olmaktadır.Değer olarak büyük tutarda olan sermaye mallarının GOÜ alıcısı tarafından peşin ödeme veya kredilendirme yoluyla ödemesi bu ülkelerde finansal kuruluşların yeterince gelişmemesi nedeni ile olasılı görülmemektedir.Ayrıca uluslararası rekabet ortamıda satıcı tarafından alıcının finanse edilmesini zorunlu kılmaktadır.Bu gibi nedenlerle alıcının satıcı tarafından doğrudan finansmanı ise başta belirtilen olumsuzluklara yol açabilecektir. Bu nedenle satıcının ülkesindeki bir finansman kuruluşu tarafından alıcının finansmanı gerekmektedir.Alıcı kredisi,ya alıcının bankası tarafından garanti edilir veya bazı özel maksatlarla doğrudan alıcının bankasına verilir.

Alıcı kredilerinin iki önemli özelliği bulunmaktadır.Bunlar;

-İhracat işleminin ticari ve finansal yönü arasında açık bir ayrım vardır.İhracatcının sorumluluğu işin ticari yönüyle ilgili olup,ihracata konu edilen malın kalitesi,zamanında alıcıya teslimi ve techizatın işlerliğini sağlamakla sınırlıdır.Satış sözleşmesindeki finansal düzenlemelerle ilgili sorumluluk ise, alıcıya kredi açan finansman kurumuna aittir.

-Alıcı kredisi,aslında yabancı bir alıcıya veya bankaya borç verilmesi durumu olmakla birlikte,gerçekte bir ülkeden diğerine fon transferi söz konusu değildir.

Bununla birlikte alıcı satış bedelinin %20-30'luk kısmını peşin olarak ödemektedir.Alıcı kredisi kontrat bedelinin ancak %70-80'lik kısmını kapsamaktadır.

Alıcı kredisinin işleyişi satıcı kredisine benzemekle birlikte aradaki fark;satıcının ülkesindeki finansal kurumlar arasındaki borç sağlama anlaşması ile satıcının ülkesindeki ihracat kredi sigortası kurumunun sigorta yerine finansal garanti sağlamasıdır.

İhracatcı açısından alıcı kredisi,satıcı kredisinden daha az sorumluluk taşımaktadır.

Finansman kuruluşları açısından da,yeterli finansal garantiyi sağlaması bakımından alıcı kredileri tercih edilmektedir.

Alıcı kredisinde oluşabilecek riskler satıcıya rücu etmemektedir.Alıcı kredilerinin iki tür özel hali bulunmaktadır.Bunlar;***çerçeve kredisi (Lines of Credits)*** ve ***yeniden borç verme (Relending)*** dir.

(a)Çerçeve Kredisi (Lines of Credits):

İhracatcıların ayrı ayrı yaptıkları satış sözleşmelerinin finansmanını sağlamak için hazırlanmış tek bir kredi sözleşmesi bulunmaktadır. İhracatcının ülkesindeki finansman kurumu,alıcının ülkesindeki finansman kurumuna (genellikle resmi finansman kurumu) birçok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatcılar satışları karşılığı mal bedellerini hemen tahsil edebilmektedir.Bu kredi proğramından,daha çok uluslararası rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışında yararlanılmaktadır.

Çerçeve kredisi açılmadan önce satıcının ülkesindeki finansman kurumu;kredinin açılacağı ülkenin kredibilitesi ve ilgili finansman kuruluşunun güvenirliliği ve mali yeterliliği hakkında ayrıntılı bir değerlendirme yapmaktadır.

(b)Yeniden Borç Verme Kredisi (Relending)

Bu kredi proğramı,ihracatcının ülkesindeki finansman kurumunun uluslararası niteliğe sahip ve değişik ülkelerde şubeleri ve/veya muhabirleri olan ticari bankalara ve yatırım bankalarına,alıcıların ihracatcının ülkesinde yapacakları yatırım malı,sanayi ürünleri ve hizmet alımlarını artırmak amacıyla verdiği orta ve uzun vadeli kredileri kapsamaktadır.

Yeniden borç verme anlaşmasının tutarına bağlı olarak alıcıya ödemesiz dönem tanınabilmektedir.Ana para geri ödemeleri ile borç bakiyesi üzerinden tahakkuk ettirilen faizler taksitlendirilebilmektedir.

Yeniden borç vermede ortaya çıkabilecek tüm ticari ve politik risklerin tümü yeniden borç verme kredisi alan bankaya aittir.

(3)Resmi İhracat Kredileri(Offical Export Credits)

Bu tür krediler gerçekleşme dönemi uzun olan ve büyük miktarda kredi gerektiren ihracat işlemlerinin geliştirilmesi ve desteklenmesi amacıyla doğrudan devletlerin kendi ihracatcılarına veya yabancı alıcılara sağladıkları kredi olanaklarıdır.Bu krediler özel finans kredileri ile birlikte verilebilir.Resmi ihracat kredileri özellikleri itibariyle alıcı kredilerine çok benzemektedir.

Resmi ihracat kredilerini nitelik ve amaçları açısından Yeniden Borç Verme Kredisi (Relending)ve faiz destekli özel alıcı kredilerinden ayırtetmek oldukça güçtür.

3.İhracatın Finansmanında Diğer Yöntemler

a.Genel

Gelişen dünya ticareti,ülkelerin ihracata olan bağımlılıkları,GOÜ'lerin ödeme güçlükleri,GÜ'lerde ise temelde üretim bolluğu nedeniyle oluşan rekabet ortamı,GÜ'leri kredi yarışına,GOÜ'leri ise vadeli satış yöntemiyle ticaret sistemine yönelt-

miştir.Kredi yarışının doğal sonucu olarak,uluslararası mal ve hizmet ticaretinde satıcı konumundaki ülkelerin alıcı ülkelere bir takım ödeme kolaylıkları,finansman ve refinansman olanakları ile ödemenin daha geniş bir vadeye yayılması olanakları, satış sonrası hizmetler ve garantiler gibi çeşitli olanakları sağlamalarına neden olmuştur.

Klasik dış ticaret ajanları olarak,alıcı ve satıcı, ticari banka, Eximbankalar gibi ihtisaslaşmış finansman kurumları ile ihracat kredileri sigorta kuruluşları dış ticarete konu olan malların temel madde ve hafif sanayi ürünlerinden,anahtar teslimi fabrikalar ve makina-techizat ihracı gibi sermaye mallarına doğru bir gelişim gösterip daha sofistike bir hal alınca, bu kuruluşları;gerek finansman olanakları,likidite güçlükleri ve ticaretin 15-20 yıla varan bir vadeyi kapsaması nedeniyle,rizikoların çeşitlenmesi ve artması nedeniyle güç durumda bırakmış ve sonuçta yeni finansal kuruluşlara, değişik ve esnek finansman yöntemlerine olan ihtiyacı şiddetlendirmiştir.

Yukarıda sayılan ihtiyaçlar sonucu günümüzde yeni finansman teknikleri dış ticaret literatürüne dahil olmaktadır. Bunlardan bir kısmı GÜ'lerde uzun süreler önce kullanılmasına rağmen,GOÜ'lerin dışa açılma sürecinde,bu tekniklerle karşılaşması oldukça yeni sayılabilir.Türkiye dahil bir çok GOÜ'de bu finansman teknikleri ticari mevzuata ithal edilmemiş ve/veya henüz kurumsal alt yapısı oluşturulamamış durumdadır.

a.Factoring

(1)Tanımı

Factoring,kredili satışlarda alacak haklarının bir başkasına (factor veya factoring şirketi) devredilmesi işlemidir(145).

Factoring;iç ve dış ticaret işlemlerinde kullanılan bir finansman yöntemi olup,büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların,bu satışlardan doğan alacak haklarının factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan kuruluşlar tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyettir(146).

Factoring; işletmelerde alacakların ödenmemesi veya geç ödenmesi nedeni ile ortaya çıkan nakit akışı aksaklıklarını gidermek amacıyla kullanılan bir finansman tekniğidir(147).

Factoring;vadeli satışlardan doğan alacakların finansal kurum tarafından peşin bir bedelle satın alınması ,kısaca alacakların nakte dönüştürülmesidir(148).

Factoring, alacak hakkının bir başka kuruluşa devri sonucunda likit fon sağlayan mali bir işlemdir(149).

Factoring, özellikle ihracatta riskin en aza indirilmesi için baş vurulan bir finansman yöntemidir(150).

Çeşitli kaynaklardan yapılan alıntılardaki bu tanımlardan her biri factoring'in bir veya daha fazla özelliğini içermekte,factoring'in tüm işlevlerini ifade edememektedir.Factoringin daha fazla özelliklerini ifade edebilecek daha geniş kapsamlı bir tanımını yapmak gerekirse,factoring şu şekilde tanımlanabilir.

---

(145) Cevat GERNİ,a.g.e.,,s.103

(146) Selahattin TUNCER,İSO Dergisi, Sayı 301,s.35

(147) Tamer İŞGÜDEN, Rona TURANLI,a.g.e.,s.111

(148) Sudi APAK,***Uluslararası Finansal Teknikler***, Emlak Bankası Yayını, İstanbul,1992,s.89

(149) Tezer ÖCAL,Ö.Faruk ÇOLAK,***Para-Banka***,İMGE Kitabevi Yayınları No.3,Ankara,1988,s.69

(150) Erdoğdu PEKCAN,***İhracatın Finansmanı ve Eximbank***, İstanbul, 1992 ,s.48

Factoring; iç ve dış ticarette yapılan kredili satışlarda ihracat risklerini ortadan kaldıran;nakit akışını düzenleyerek satıcıya likit fon imkanı sağlayan;satıcı adına bir başka kuruluşça (factor veya factoring)alacak,tahsilat ve nakit yönetimi fonksiyonlarının yerine getirilmesine,vadeli alacakların satıcıya rücü olanağı olmadan peşin ödemeye dönüştürülmesine ve satıcının sevkiyat sonrasında finanse edilmesine olanak veren bir finansman yöntemidir.

Factoring işlemine ilk defa 14. Yüzyılda İngiltere'de yün mamulleri ticaretinde,1830'larda ABD'de İngiltere'den yapılan tekstil ithalatında başvurulduğu görülmektedir.İslami toplumlarda ise M.S. 800 yıllarından itibaren faiz yasağını delmek için bir hileyi şeriye (yasal hile) vasıtası olarak factoring benzeri uygulamalara başvurulmuştur.Bu uygulamaların işleyişi şöyleydi:Bir müslüman tüccarın diğer müslüman vaya gayri müslim tüccar arasındaki mal ticaretinde üçüncü bir aracı gayri müslim tüccar (özellikle Yahudi) devreye giriyordu.İlk müslüman tüccar yüksek karla ikinci tüccara malını vadeli satıyor,alacak hakkını gayri müslim tüccara devrediyordu.Gayri müslim tüccar ile mal satan müslüman tüccar alacakların getirisini eşit şekilde aralarında paylaşıyorlardı(151).

(2)Factoring'in Tarafları

Factoring'te dört taraf bulunmaktadır.Bunlar;

-Dış satıcı:Kredili mal satışı yapan ihracatcı,

-Dış alıcı :Kredili mal alışı yapan ithalatcı,

-Kredili satışa garanti veren (aval)banka:Muhabir banka ve

-Factor:alacak hakkını satın alan factoring kuruluşudur.

(3)Factoring'in Özellikleri

Factoring özellikle küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ) için uygun bir finansman yöntemidir(152). Çünkü geniş finansal olanaklara sahip,organize olmuş büyük kuruluşlar finansman sorunlarını ya kendi öz kaynaklarından veya yurt içi ve dışı finansal kuruluşlardan kredi itibarları yüksek olduğundan rahatlıkla karşı-layabilmektedirler.

Factoring,KOBİ'lere sevkiyat sonrası 90-180 gün gibi kısa vadeli finansman sağlayan bir yöntemdir.Bu yönü ile factoring tüketim malları ihracatına yöneliktir.Factoringte rücü hakkı yoktur.Genellikle belirli bir dönemde yapılacak tüm taleblerin transferini kapsayan bir çerçeve anlaşması niteliğindedir.

(4)Factoring Hizmetleri

Factoring işlemi;alacakların tahsili ve yönetimi, yüzde yüz tahsilat garantisi ve vadeden önce peşin ödeme hizmetlerin toplamıdır.Factoring işleminde factor; kredi istihbaratı,borç verme ve riske katlanma olmak üzere üç temel işlevi yerine getirir(153).Factoring hizmetleri üç başlık altında ele alınabilir.Bunlar; alacak yönetimi, tahsilat yönetimi ve nakit yönetimidir.(154) Satıcı firma isterse factorün sunduğu bu hizmetlerden bir veya bir kaçından yararlanabilir.Uygulamada en fazla ilgi duyulan hizmet türü ***tam hizmet*** olarak anılan pakettir.Bu pakette factor,kurumsal müşteriye hem satış envanter yöntemi,hemde şirketin faturalarına verilen finansman tedarikini içeren bir hizmet

---

(151)Nihat FALAY, ***İslam Ekonomisi Sorunlar ve Tutarsızlıklar*** ve
Faik BULUT ,***Tesettürlü Kapitalizm***,İktisat Dergisi Sayı:350, İstanbul,1994

(152)Sudi APAK,***Uluslararası Finansal Teknikler***,s.90

(153)Sudi APAK,a.g.e.,s.93

(154)Tamer İŞGÜDEN,Rona TURANLI,a.g.e.,s.111

demeti sunar.(155)

(a)Alacak Yönetimi;Factoring şirketi (factor)satıcı firmanın alacaklarını garanti eder.Bu yöntemle borçlu iflas eder yada ödeme güçlüğüne düşerse,factor borçlu firmanın borçlarını eksiksiz öder.Factoring işlemine başvuracak firma satış işlemine girişmeden factorün onayını almak zorundadır. Factorün kredi riskini karşılamada bir tek istisnai durum söz konusudur.Oda satıcının mallarının kusurlu olmasından dolayı rezerv kaydı taşıması halidir.Rezerv kaydı taşıyan maldan kaynaklanan riski factor üstlenmez.

(b)Tahsilat Yönetimi ;Alıcı firmanın kredibilitesinin tesbiti ve riskini üstlendiği alacakların tahsilatı ile factor uğraşır.Böylece işletme tahsilat işlemini zaman ve personel ayırmaktan kurtulur.Factor müşterinin hesaplarını muhafaza eder,her satış ve ödeme yapıldıkça hesaplarına kaydeder.

Standart factoring anlaşması altında,mallar alıcıya gönderilmek üzere yüklenir yüklenmez,factor alacak hesabını tahsil etmeye hazırlanır.Burada temel yükleme karşılığı ödemeye dayanmaktadır.

(c)Nakit Yönetimi

Satış anında kesilen fatura ve yükleme belgesinin birer kopyası Factor'e gönderilir.Fatura tutarı alıcı için önceden onaylanmış kredi limiti içinde ise,factor uygulamada satışların yaklaşık % 80 kadarlık kısmını müşteriye hemen öder,geri kalanı ise vade sonunda alıcıdan tahsil edildikten sonra factor tarafından müşteriye ödenir.

Nakit yönetimi ile alacakların nakte dönüşümü hızlanır ve işletmenin büyümesi için gerekli olan nakit,herhangi bir dış kaynağa gerek kalmadan alacaklardan sağlanır.

(5)Factoring Sisteminin İşleyişi

(a)Yurt İçi Factoring

İç ticarette kullanılan yurt içi factoring sisteminin işleyiş mekanizması tablo-54'de görüldüğü gibi şu şekilde işlemektedir;

Alıcı firma satıcı firmadan mal siparişinde bulununca,satıcı firma sipariş belgesi ile birlikte factoring şirketine siparişin onayı için başvurur. Factor kendi imkanları ve/veya çalıştığı muhabir banka ve/veya muhabir factoring (uluslar arası factoring işleminde) aracılığı ile alıcı moralite ve kredibilitesi hakkında istihbarat toplar.Factor siparişi bu istihbarat bilgileri ışığında değerlendirir.Uygun bulursa onaylayarak satıcıya bir kredi limiti tanır.Factorun onayını alan satıcı,alıcı ile nihai satış sözleşmesi (kontrat) düzenleyerek alıcıya malını sevk eder.Düzenlemiş olduğu faturanın aslını alıcıya yollar.Bir kopyasını da ***temlik şerhi*** koyarak ve ödemenin factora yapılacağını bildirerek factoring şirketine verir.Factor faturada gösterilen meblağı vadesinde tahsil ederek satıcıya öder.Satıcının peşin ödeme talebi halinde,fatura bedelinin % 80'i factorca satıcıya avans olarak ödenir.Geri kalan kısmı ise işlem sonunda satıcıya ödenir.Reklamasyon dışındaki ödeme ile ilgili tüm sorunlar factorca karşılanır.

(b)Uluslararası Factoring Sisteminin İşleyişi

İhracatta kullanılan uluslararası factoringin işleyişi,yurt içi factoringle temelde aynı olmakla birlikte,aralarındaki fark factoringin taraflarından kaynaklanmaktadır.Şöyleki;yurt içi factoringde taraflar satıcı,alıcı ve factoring şirketi iken uluslararası factoringde bu taraflara ilave olarak,satıcının kendi ülkesindeki factoring şirketinin alıcının ülkesindeki muhabiri factoring şirketi de dahil olmaktadır.İhracatta kullanılan uluslararası factoringde satıcı kendi ülkesindeki factoring şirketine satışların tutar

---

(155)Erdoğdu PEKCAN, ***İhracatın Finansmanı ve Eximbank***, İstanbul, 1992 s.43

ve yapısı ile ilgili bilgileri kapsayan bir form ile başvuruda bulunmaktadır.Bu formda istenen factoring hizmeti, işletmenin son mali durum tabloları,alıcının adı,adresi ve fatura tutarı belirtilmektedir.Satıcının ülkesindeki ihracat factoruna alıcının ülkesindeki muhabir factor alıcı hakkında gerekli istihbarat bilgilerinin temin ve teyidini sağlar.Bu teyid bir anlamda satıcı ile alıcı arasındaki ticari işlemin onayı anlamına da gelmektedir.Satıcı,satıcı ülkesindeki factor ve alıcının ülkesindeki factor arasında ***alacak devir belgesi*** düzenlenmektedir.(Factoring işlemi için son söz sahibi alıcının ülkesindeki muhabir factor olmaktadır).Uluslararası factoringin halen iki değişik tipi bulunmaktadır.Bunlar;çift factor yönetimi ve zincirleme factoring (Back to back)yöntemidir.

(I)Çift Factor Yöntemi

Çift factor yönteminde ihracat factor'ü satıcıya karşı factoring hizmetleri bakımından sorumluluğu devam etmektedir.İthalat factor'ü alacağın takip ve tahsili ile satış hesabı muhasebesini tutmakta,ihracat factor'üne kredi riskini üstlenme ve müşteri hesabı yönetimi konularında ücreti mukabili hizmet vermektedir.Satıcının talebi halinde, avans olarak nakit ödemeyi ihracat factor'ü üstlenmektedir.(Tablo-55)

(II)Zincirleme Factoring (Back to Back) Yöntemi

Zincirleme factoring yönteminin amacı;bir ülkeye dağıtım şirketi aracılığı ile satış yapan ihracatcının taleplerini karşılamaktır.Tabo-56'da sistemin işleyişinde görüleceği üzere çift factor yönteminin gelişmiş halidir.

Zincirleme factoringde satıcıya ödeme;fatura görüldüğünde veya 90 gün içinde yapılmaktadır.Dağıtım şirketi komisyonu mal fiyatına yansıtılarak alıcıya ödettirilmektedir.Factoring faiz veya komisyonu ise satıcı tarafından ödenmektedir.

(6)Factoringin Satıcıya Maliyeti

Factoring işleminin maliyetini faiz ve komisyon oluşturmaktadır. Factoring komisyonu;factorün kredileri kontrolü,kredi riskini kabulu,alacak hesabını kabulü,tahsilat ve muhasebe işleri ile ilgili hizmetler karşılığı tahakkuk ettirilen ücrettir.Komisyon oranı;yıllık factorlenen toplam satışlar baz alınarak,satışların %0.75 ila %3'ü arasında değişir.Factoringte iskonto faizi;satıcıya ön ödeme yapılması durumunda,ön ödeme (avans) tutarının % 2 ila % 2.5 arasında faiz tahakkuk ettirilmektedir(156).

(7)Factoringin Avantajları ve Dezavantajları

(a)Factoringin Avantajları

(I)Factoring satıcıya;alacak yönetimi,tahsilat yönetimi ve nakit yönetimi konularında çeşitli kolaylıklar sağlar.

(II)İhracatcıya 90-180 güne kadar ***açık kredi*** şeklinde kredi olanağı sağlar ve L/C açma zorunluluğunu ortadan kaldırır.

(III)İhracatcının bürokratik işlemlerini azaltarak personel ve zamandan tasarruf sağlar.

(IV)Optimum kaynak kullanımı ve stok düzeyi sağlar.

(V)İhracatcının rekabet gücünü arttırır.

(VI)İhracatcının likidite akışını düzenleyerek fon yönetiminde kolaylık sağlar.

---

(156) Sudi APAK,a.g.e.,s.98

(VII)Fatura temliki yolu ile fon temine olanak sağlar.

(VIII)İhracatcı lehine L/C açma zorunluluğunu ortadan kaldırarak ithalatın maliyetini düşürür.

(IX)KOBİ'lerin dış pazarlara girmesini kolaylaştırır.

(X)İhracatcı cari işlem düzeyiyle bağlantılı olarak finansman olanağı sağlar.

(XI)İharcatcının riskini en aza indirerek ihracatı teşvik eder.

(XII)İhracatın finansmanı için öz kaynaklardan likidite kullanımı ihtiyacını önlediğinden satıcının kredibilitesini artırır.

(XIII)Büyümenin dış kaynaklar yerine ihracatla finanse edilmesine olanak sağlar.

(XIV)Ülkede finansman sektörünün gelişimine olumlu katkıda bulunur.

(b)Factoringin Dezavantajları

(I)Satış tutarı küçük ve fatura sayısı fazla ise satış maliyetini yükseltebilir.

(II)Factorün talep ettiği faiz ve komisyon nedeni ile ihracatcının gelirlerinin azalmasına neden olabilir.

(III)Satıcı ile alıcı arasında yaratılan güveni zedeleyebilir.

c.Forfating

(1)Tanımı

Forfating;ihracat işlemlerinden doğan genellikle orta süreli,uygulamada bir banka garantisince güvenceye alınmış senetli yada kayıtlı alacakların kesin satışıdır.(157)

Forfaiting,özellikle yatırım malı ve hizmeti ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilebilecek olan alacakların,bir banka veya bu konuda uzmanlaşmış bir finans kuruluşu tarafından satın alınmasıdır.(158)

Forfaiting,ihracattan doğan alacakların ve risklerin,banka ***forfaiter*** tarafından belirli bir ***iskonto*** oranı karşılığında ve ***vaz geçilmez*** bir biçimde satın alınması işlemidir.(159)

Forfating,borç alacaklarını,cirantalara başvuru hakkı olmaksızın, satın alınmasıdır.(160)

Forfating,kredili mal ve hizmet ihracatı sonucunda ortaya çıkan alacağın bankalarca vadesinden önce ihracatcıdan tahsil hakkının alınmasıdır.(161)

Yukarıda arz edilen tanımlara bakıldığında forfaiting ile faktoring'in birbirine oldukça benzer finansman yöntemleri olduğu görülmektedir. Aralarındaki farklar şu noktalarda toplanmaktadır:

---

(157)Niyazi BERK,***Para ve Sermaye Piyasası***,Temmuz 1985,s.25

(158)Niyazi BERK,***Bankaların Dışı Açılması ve Dış Kredi İlişkileri***,Yapı Kredi Bankası Bankacılık Araştırmaları Dizisi,s.34

(159)Sudi APAK, a.g.e.,s.109

(160)Cevat GERNİ, a.g.e,.s.91

(161)Tezer ÖCAL, Ö.Faruk ÇOLAK; a.g.e.,s.67

-Factoring,kısa vadeli (90-180 gün) kredili satışların alacağında kullanılırken,forfating (GERNİ'ye göre genellikle 2-5 yıl,ÖCAL ve ÇOLAK'a göre ise 3-7 yıl) orta vadeli kredili satışların alacağında kullanılmaktadır.

-Factoring,dayanıklı tüketim malları ihracatı finansmanına,forfaiting ise daha çok dayanıklı tüketim malları ve hafif sanayi malları ihracatının finansmanına yöneliktir.

-Factoring,ülke riski ve kur riski gibi riskleri karşılamazken, forfaiting de söz konusu riskler belli bir ek faiz karşılığında forfaiterce karşılanmaktadır.

-Factoringde ticari risklerin üstlenilmesi için, ihracatcının bir komisyon ödemesine karşılık,forfating de bu riskler forfaitere ait olmakta, banka aval ve garantisi ise ihracatcı tarafından sağlanmaktadır.

-Factor borcun genellikle %80'lik kısmını üstlenmekte geriye kalan kısım üzerinde ihracatcının riski devam etmektedir.Forfaiting de belli bir iskonto üzerinden alacakların kesin satışı söz konusu olduğunda böyle bir risk bulunmamaktadır.

-Factoringde rezerv konusu kusurlu mala ait risk durumunda, ihracatcıya rücu hakkı varken,forfatingde ihracatcıya rücu hakkı yoktur.

(2)Forfatingin Tarafları

Forfatingde dört taraf bulunmaktadır.Bu dört taraf arasındaki ilişki mal,senet ve para akışı şeklinde gerçekleşmektedir.(162)

İhracatcı:Kredili mal satışı yapan taraf

İthalatcı:Kredili mal alan taraf

Forfaiter:Kredili satışı finanse eden banka veya kuruluş

Kredili satışa garanti veren banka (Aval Banka)

(3)Forfatingin Özellikleri

Forfatingin uygulanması için; ihracatcının ithalatcıya 6 aydan 10 yıla kadar veya daha uzun bir süre için kredi tanıması,ihracatcının alacağını poliçe yada emre yazılı senet gibi vadeli bir ödeme aracıyla tahsil edeceğini belgelemiş olması,bir devlet kuruluşu veya çok uluslu şirket olmadıkca forfaiterin kabul edeceği bir banka yada devlet kuruluşu tarafından koşulsuz ve geri dönülemez bir şekilde garanti edilmesi şarttır.

Forfating sabit faizli bir finansman yöntemi olduğundan,forfating piyasasına yeni kuruluşların girmesini engelleyici bir özellik göstermektedir.

Forfating,ihracatcının ticari riskine,ülke riskine ve kur riskine karşı yeterli koruma sağlayan bir finansman yöntemidir.

Forfaitingde kredi aracı olarak,poliçe veya emre yazılı senet şeklindeki menkul değerler kullanılmaktadır.Forfatingde ihracatcıya rücu hakkı bulunmamaktadır.Forfatingde ithalatcı riski taşımayan birisi olduğu sürece,satın alınan alacağın aval yada dönülemez banka garantisi ile güvence altına alınmış olması gerekmektedir.Bu kural,satın aldığı alacak hakkının vadesinde tahsil edilememesi riskine karşı,satıcıya rücu hakkı olmaması nedeniyle,forfaiteri korumayı amaçlamaktadır.

Forfaitingde,kambiyo senedinin satın alınması, iskonto işleminde olduğu gibi faizin peşin olarak tahakkukunu gerektirir.Forfaiter belli bir sabit faizi düştükten sonra kalan miktar ile ihracatcıyı finanse etmekte,bu şekilde ihracatcı kredili şatışını peşin satışa dönüştürmektedir.

---

(162)Sudi APAK, a.g.e.,s.110

Forfaiting'de ihracatcının yükümlülüğü,dış satım anlaşmasına uygun dış satımı yapmaktır.Forfaiter'in yükümlülüğü ise;ihracatcının kredi değerliliğini tesbit etmek,finansman sağlamak ve ihracat bedelinin tahsil edilmemesi durumunda riski üslenmektir.

Forfaiting'de ödemeler belli bir plana bağlı olarak,genellikle mallar yüklendikten sonra yapılmaktadır.Yüklemeden önce ödeme ancak,ihracatcının bankasının vereceği kesin teminat karşılığı yapılabilir.Geri ödeme fatura fiyatı yarı yıllık taksitlere bölünüp ilk ödemeden 6 ay sonra yapılır. Forfaiting işlemi genellikle 100.000 doların üzerindeki tüm işlemlerde yapılabilmekte,uygulamada ise 25.000 $'lık işlemler de görülebilmektedir(163).İşlemler konvertibl para birimleri üzerinden gerçekleşmektedir.Forfatingde konvertibl kur riskine karşı da nisbeten koruma sağlayarak fon maliyetinin (istikrarsız para birimi nedeniyle) aşırı artması da önlenmiş olur.Forfaitingin orta vadeli gelecekte teslim döviz piyasalarının (futur piyasalar) geçerli olduğu her durumda kullanılabileceği değerlendirilmektedir.

Forfating piyasalarında son yıllarda başlıca üç gelişme yaşanmaktadır.Bunlar;forfaiting sahasında ikincil piyasaların oluşması, büyük tutarlarda olan forfating işlemlerinde sendikasyonlara gidilebilmesi ve forfatingde sabit faizli finansman esas olmasına rağmen,ikincil piyasada değişken faiz oranlı finansman uygulanmasıdır.

(4)Forfating Sistemin İşleyişi

Forfaiting sistemin işleyişi Tablo-57'de görülmektedir.

(5)Forfatingde Maliyetler

Forfating işleminde toplam maliyetler şu unsurlardan oluşmaktadır;

(a)Fon Temin Etme veya Para Derleme Maliyeti

Forfating işleminin yapıldığı para cinsini euro pazarlardan temin etme maliyetidir.Euro pazarlardan fon sağlarken genellikle LİBOR+speread (marj),bazende FİBOR+spread veya BİBOR+speread üzerinden faiz ödenmektedir.

(b)Ticari Riske Karşı Korunma Maliyeti

İthalatcıya aval veya garanti veren bankaya ödenecek komisyon gideri ithalatcıya ait olduğundan,forfaiting maliyetine yansımamaktadır.İthalatcının bu masraftan kaçınması durumunda,ihracatcının bu masrafları üstlenerek banka aval veya garantisi sağlayabilir.

(c)Ülke Riskini (Politik ve Transfer Riski) Karşılama Maliyeti

İthalatcı ülkenin kredibilitesi dikkate alınarak belirlenen bir maliyet olup,ithalatcı ülkeye göre %0.5-%3.5 arasında değişmektedir(164).Ülke riskini karşılama maliyeti ihracatcıya aittir.

(d)Faiz Riskine Karşı Korunma Maliyeti

Forfaiting birinci el piyasalarında sabit faizli iskonto uygulanması, ithalatcının mal bedelini ödeyinceye kadar geçecek sürede oluşacak faiz oranlarında meydana gelecek zararlardan korunmak için ilave edilen bir maliyettir.İkinci el piyasalarda ise değişken oranlı faiz uygulandığından bu tür bir maliyet söz konusu olmamaktadır

---

(163) Sudi APAK, a.g.e.,s.110
(164)Sudi APAK, a.g.e.,s.119

(e)İskonto Oranı

İskonto oranı,forfaiting işlemi vadelere bağlı olarak kaynağını oluşturan,fonun maliyeti ile buna eklenecek pirim tutarından oluşmaktadır.

İskonto oranı genellikle forfaiting sözleşmesinin yapıldığı sırada Euro pazarlarda geçerli olan faiz oranlarına yakın olmakta ve iskonto sabit bir oran üzerinden yapılmaktadır.

İskonto oranının belirlenmesinde risk faktörü önem kazanmaktadır. Sağlanan aval veya garanti bir uluslararası banka yada devlet bankasına aitse,ticari bankaya göre daha düşük oranda faiz uygulanmaktadır.Ülke riski açısından pirim tutarı %0.5 - %5 arasında değişmektedir.

(f)Taahhüt Komisyonu

İhracatcının,ihracat işlemini gerçekleştirmeden önce forfaiterden aldığı kesin forfaiting teklifinin,ihracat gerçekleşene kadar sabit kalmasını sağlamak amacıyla bankaya ödeyeceği komisyondur(165).Forfaiter,ihracatcı tarafından ihracat gerçekleşinceye kadar kaynaklarının bir kısmını ihracatcıya ödeme yapmak için bloke ederek,bu kaynaklardan elde edeceği getiriden mahrum kalmaktadır.Taahhüt komisyonu forfaiterin bu kaybını belirli bir oranda karşılamak için ödenmektedir.Bu ücret senet yada poliçenin belirli bir yüzdesi olmak üzere,yıllık yada aylık alınmaktadır.Bu oran yıllık %0.75 %1.5'dir.Uygulamada ise bu oranın aylık %0.1 - %1.2 oranında peşin olarak alındığı görülmektedir.

(g)Opsiyon Ücreti

Forfaiter ithalatcının forfaiting teklifini kabul etmemesi riskine karşılık olarak,ihracatcıdan birde opsiyon ücreti talep edebilir. Opsiyon ücreti senet yada poliçenin itibari değeri üzerinden tek bir yüzde olarak tahsil edilir,genellikle opsiyon süresi 3 ayı geçmediğinden,opsiyon ücreti oranı % 1/8 olmaktadır(166).

(h)Marj Süresi (Tahsilat Süresi)

Her bir poliçenin vadesinde tahsil edilmesi sırasında ortaya çıkacak gecikmeyi önlemek üzere,poliçenin vadelerine eklenen gün sayısı olup,buda bir maliyet unsuru olmaktadır.Marj süresi 2-3 gün olup,forfaiter bekleme süresi için,her tahsil tutarı üzerinden iskontu oranı kadar ek bir ücret talep etmektedir.

(I)İskonto Oranı Hesaplama Yöntemleri

Forfaitingde iki tür iskonto yöntemi kullanılmaktadır. Bu yöntemler; düz veya sabit oranlı iskonto,hasılat üzerinden iskonto veya verim esaslı iskonto ve ticari iskonto yöntemleridir.

(I)Düz veya Sabit Oranlı İskonto(Straight discount basis)

Düz iskonto,poliçe veya bononun nominal değeri üzerinden hesaplanır.Düz iskontonun bulunmasında şu formül kullanılmaktadır;

$$D = \frac{Vx(S+G)}{100} \times d/N$$

V:Poliçenin itibari değeri,

S:Satın almadan vade gününe kadar toplam gün sayısı,

G:Marj süresi,

---

(165)Erdoğdu PEKCAN;***İhracatın Finansmanı ve Eximbank***,İstanbul,1992,s.54

(166)Sudi APAK; a.g.e.,s.120

N:Bir yılda kabul edilen gün sayısı (genellikle 360 gün)
d:Faiz oranı

(II)Hasılat Üzerinden, (kazanca göre, verim esaslı)İskonto (Discount-to yield basis)

Bu yöntem,ihracatta yüklemeden sonra dökümanların forfaiting işlemi için getirilmesinde uygulanmaktadır.Üretim döneminin çok uzun olmasının (1,5 yıldan fazla) satış sözleşmesi imzalamadan önce doğru bir iskonto oranı hesaplanmasına engel olduğu durumlarda bu yöntem kullanılmaktadır.Kullanılan formül şu şekildedir;

$$İD = \frac{ND}{I + \frac{9xİ}{360X100} x\ k}$$

İD:İskonto edilmiş değer,

ND:Nominal değer(Nominal değer üç yöntemden biriyle hesaplanabilir. Bu yöntemler;bakiye üzerine faiz ekleme,satış fiyatını taksitlere (5 taksit) bölerek her bir taksit tutarı üzerine faiz ilavesi yöntemi ve ortalama ömür yöntemi).

İ:İskonto oranı,

g:İskonto işleminin yapıldığı gün ile poliçenin vadesi arasındaki gün sayısı,

k:Dönem sayısı(taksit miktarı)

(III)Ticari İskonto

İskonto tutarının bulunmasında kolaylık açısından ticari iskonto yöntemi de kullanılmaktadır.Kullanılan formül;

$$İ = \frac{ND \times V \times F}{100x360} \qquad İD = ND - İ$$

İ :İskonto oranı,
İD :İskonto edilmiş değer,
ND:Normal değer,
V :Vade,
F :İskonto oranı,

Bu formülle tek tek her bir bonu yada poliçenin iskonto tutarı hesaplanarak toplam iskonto elde edilmektedir.Bu işlem uzun süre almakta,bu nedenle toplam iskonto tutarını bir defada hesaplamak için ortalama ömür yöntemi kullanılmaktadır.

$$Ö = \frac{V1+V2}{2}$$

Ö:Ortalama ömür, V1:İlk poliçenin vadesi
V2:Son poliçenin vadesi,

$$İ = \frac{ND \times Ö \times F}{100 \times 360}$$

(6)Forfaiting'in Avantajları ve Dezavantajları

(a)Forfaiting'in Avantajları

(I)İhracatcı Açısından

(aa)İşlem sabit faizli olduğundan faiz riski söz konusu olmaz.

(bb)İhracatcının Likidite durumunu düzeltir.

(cc)Forfaiting işlemi sonucunda ayrıca ihracat kredi sigortasına ihtiyaç kalmaz.

(dd)İhracatcı,kredili satış vadesi sonuna değin kur riskinden etkilenmez.

(ee)Finanse edilecek işler açısından esneklik sağlar. İhracatcı tüm işlemlerine forfating uygulamak zorunda değildir.Çeşitli ihracat kalemleri için farklı finansman teknikleri uygulayabilir.Gerektiğinde belirli bir ticaretin yalnız bir kısmı bu işleme tabi tutulabilir(167).

(ff)Diğer ticari finansman şekillerinin aksine gizliliği temin ettiğinden,satıcı ve alıcı arasındaki güven ortamı bu işlemden etkilenmez.

(gg)İhracatcıya rücu hakkı olmadan finansman sağlanması, ihracatcının gelecekte karşılaşılabilecek problemlerden korunmasına olanak verir.

(hh)Finansman;poliçe veya emre yazılı senet karşılığı sağlandığından işlem basit ve sadedir.

(ıı)Forfaiting masrafları,ihracatcı tarafından malın alıcıya teslminden önce bilindiğinden,ihracatcının bu masrafları mal fiyatına yansıtmasına olanak sağlar.

(jj)Sağlanan garanti veya aval forfaiter'ce kabul edilmesi durumunda,forfaiting işlemi birkaç saat içinde sonuçlandırılabilir. Bu da ihracatcının gereksinim duyduğu likit fonuna kısa sürede kavuşmasına olanak sağlar.

(kk)İhracatcının işletme bilançosunda alacaklar gözükmediği için,ihracatçının kredibilitesinde herhangi bir azalma olmaz.

(ll)İhracatcı alacağını tahsil etmek ve önceden ithalatcı hakkında bilgi toplamak ve ülke riski değerlendirmesi gibi zaman alıcı işlemlerden kurtulur.Bu faaliyetlerin yürütülmesi için istihdam edilecek personelden tasarruf sağlar.

(mm)İhracatcıya elinde mevcut likit fonları muhafazaya olanak sağladığından,ihracatcı bu fonlarla yeni faaliyetlere yönelebilir.İhracatcının fon bulundurma maliyeti azalır.

(II)İthalatcı Açısından

(aa)İşlemin belgeleri basittir ve çabuk tamamlanır.

(bb)İthalatcı forfaitingle sabit faizli kredi almış olur.

(cc)Forfaiterce peşin ödeme karşılığı ithalatçıya kredili mal alışı olanağı sağladığından, ithalatcıdan bir anda yüksek oranda fon çıkışı olmamakta,buda ithalatcının kredi limitini aval veya garanti komisyonu dışında önemli ölçüde zorlamamaktadır.

(III)Forfaiter Açısından

(aa)İşlem basit olduğundan süratle sonuçlandırılabilir.

(bb)Forfaiting işleminin ikinci el piyasası mevcut olduğundan,

---

(167)Cevat GERNİ,a.g.e.,s.96.

forfaiter satın aldığı aktifleri ikinci el piyasalara arzederek, karşılaşılabilecek muhtemel risklerin bir kısmını devredebilir.

(cc)Forfaiter, sendikasyon, istikrarlı konvertibl para kullanımı, ikinci el piyasalarına devir vb.gibi risklerin hedging etme olanağına sahiptir.

(dd)Forfating işlemindeki yüksek marjlar,forfating işlemini forfaiter açısından cazip hale getirmektedir.

(ee)Borçların ödenmemesi durumunda,garantör yada avaliste başvurma hakkı önemli bir avantaj sağlamaktadır.

(IV)Aval veya Garanti veren Banka Açısından

(aa)Belgelerin basit ve çabuk hazırlanması garantör banka açısından da avantajlıdır.

(bb)Garantöre sağladığı aval veya garanti karşılığı bir komisyon (faiz) ve tahsile aracılık etmesi nedeni ile de belli bir ücret getirisi sağlamaktadır.

(b)Forfaiting'in Dezavantajları

(I)İhracatcı Açısından

(aa)İhracatcı borçla ilgili belgelerin geçerli olarak hazırlandığı, garanti edildiği,her hangi bir ödememe durumunda kendisine rücü edilmeyeceği konusunda emin olmalıdır.Bunun için ihracatcı,ithalatcı ülkenin ticaret ve kambiyo mevzuatlarını iyi bilmelidir.

(bb)Forfaiter ithalatcının garantörünü veya avalistini onaylamazsa, ihracatcı güç durumda kalabilir.

(cc)Forfaiting diğer finansman yöntemlerine göre daha pahalıdır.

(II)İthalatcı açısından

(aa)Garantörden sağladığı garanti veya aval karşılığında garantöre komisyon ödemekte,bu ise ilave bir maliyet anlamına gelmektedir.

(bb)Forfaiterin uyguladığı yüksek marj ve iskonto mal fiyatına yansıtabildiği ölçüde ithal malın maliyetini yükseltir,ithalatcının kar marjını azaltır.

(cc)Forfaiting kesin ödeme yükümlülüğü getirdiğinden,ithalatcının rezerv konusu olabilecek kusurlu malları reddi olanağını ortadan kaldırmaktadır.

(dd)İthalatcı garantörden alacağı aval veya garanti karşılığı, göstereceği ipotek konusu menkul ve gayri menkuller ile nakitler üzerinde işlem sonuna kadar tasarruf edebilme hakkından mahrum kalacağı için,ithalatcının kredibilitesi olumsuz yönde etkilenir.

(III)Forfaiter açısından

(aa)Forfaiter senetlerin vadesi gelmeden ödemesini çabuklaştıramadığından kur riski ve faiz oranı riski ile karşı karşıyadır.

(bb)Forfaiter garantör veya avalistin kredibilitesini ölçmek zorundadır

(cc)Garantörün sağladığı garantileri yerine getirmemesi durumunda başkaca da rücu edebileceği taraf bulunmamaktadır.

(dd)Forfaiter tüm fon sağlama ve faiz risklerini üstlenmektedir.Bu riskler opsiyon,taahhüd dönemleri ile poliçe veya bonoların vade dönemlerinde söz konusudur.

(ee)Tüm riskler sonuçta forfaitere ait olmaktadır.

(ff)Forfaiter ihracatcının iş yaptığı ithalatcı ülkenin mevzuatını çok iyi bilmek zorundadır.

(IV)Garantör veya Avalist Açısından

Garanti ettiği veya aval verdiği belgeler karşılığında mutlak ödeme yükümlülüğü taşımaktadır.Sözleşme ile ilgili herhangi bir anlaşmazlık,ödemeleri geciktirmeye neden olamaz.Aynı şekilde senetlerde adı yazılı ithalatcıdan telafi etmeye mutlak olarak yetkilidir.

(d)Leasing (Finansal Kiralama)

(1)Leasingin Tanımı ve Özellikleri

Leasing;herhangi bir yatırımda bulunacak firmaya,yatırım mal yada malzemelerinin kiralanmasıdır(168)Leasing;leasing verenin,çeşitli şekillerde temin ettiği malı,leasing alana teslimi ve teslime ilişkin borcun kredilendirilmesi işlemidir.

Leasing;belli bir süre için leasing veren ile leasing alan arasında yapılan ve leasing alan tarafından seçilip leasing veren tarafından üreticisinden satın alınan malın mülkiyetini leasing verende,kullanımını ise belirli bir kira karşılığı leasing alanda bırakan bir anlaşmadır(169).

Leasing;tüketim veya yatırım mallarının doğrudan imalatcısı veya ihracatcısı tarafından,bu malın ithalatcısına temin edileceğini ve malın ekonomik ömrü boyunca ithalatcıya kullanım hakkının devredileceğini içeren kaynak sağlama yöntemidir.(170)Leasing;bir kiralama şirketinin (Lessor),kiracı durumundaki şirketin (Lessee) ihtiyaçlarına uygun bir menkul veya gayri menkul değeri satın alıp, bu-nun belli bir süre için bu şirketin kullanımına vermesidir.(171)

Yukarıdaki tanımlar birbirlerine çok benzemekte olup tanımlardan anlaşıldığı üzere,leasing bir kiralama işlemidir.Kiralamaya konu olan mallar maddi olabildiği gibi,patent lisans,marka gibi hakların kullanılmasında olduğu gibi gayri maddi nitelikte de olabilmektedir.Leasinge konu olan mal kullanıcı tarafından peşin alışta olduğu gibi elde edilmekte,ödeme ise kredili satışta olduğu gibi vadelendirilmektedir.Bu yönü ile leasing kiracı açısından faktoring ve forfaitingdeki alıcı ile bir farkla aynı konumda bulunmaktadırlar.Bu fark,leasingde kira sözleşmesi süresince malın kullanım hakkı kiracıya (Lessee) ait olmakla birlikte,malın mülkiyeti leasing şirketi (Lessor)'nde kalmaktadır. Faktoring ve forfartingde ise alıcı malın fiili ithalinden itibaren hem kullanma ve hem de mülkiyet hakkına sahiptir.Bir leasing anlaşmasının diğer ticari sözleşmelerden ayırt edici tarafları;

-Kira süresi sonunda malın mülkiyetinin kiracıya devrini ön-görüyor olması,

-Kiracıya kira süresi sonunda malı o tarihte beklenen piyasa fiyatının altında bir değerden satın alma hakkı tanınması,

-Kira ödemeleri toplamının,malın ekonomik ömrünün en az %75 ile %90'ına eşit olmasıdır.

Leasingde üç taraf bulunmaktadır.Bunlar;

-Kiracı veya leasing alan (Lessee): Ticari bankalar ve öteki finansal kurumlara yeterli teminat gösteremediğinden yeterli fon sağlayamayan ve likidite sıkıntısı içinde bulunması nedeniyle gereksinim duyduğu malları alamayan yada elindeki fonu farklı bir alanda veya yerde değerlendirmek isteyen firmadır.

---

(168) Tamer İŞGÜDEN,Rona TURANLI, a.g.e.,s.207

(169)Sudi APAK,***Uluslararası Finansal Teknikler***,s.25

(170)Erdoğdu PEKCAN,***Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri*** s.193

(171)Cevat GÜRNİ,a.g.e.,s.121

-Kiralayan veya leasing veren (lessor): Parasını finansal yoluyla çalıştırmayı faaliyet alanı seçmiş finansman şirketidir.

-Üretici yada satıcı: Leasing konusu malı leasing verene satan firmadır.

Lasing şirketleri,mal ile birlikte bu mal için gerekli fon yapısınıda sağlayarak mal ve fon akımlarını biraraya getirirler.

Leasing sabit faiz oranlı,orta ve uzun vadeli bir finansman yöntemidir.Firmaların leasing tercihleri için kullanılan ölçüt;kiralamanın gerektirdiği para çıkışlarının bugünkü değeri,borçlanarak satın almanın gerektirdiği para çıkışlarının bugünkü değerinden daha az ise leasing seçeneği,diğer halde ise borçlanma yoluyla satın alma alternatifi tercih edilmelidir.(172)

(2)Leasingin İşleyişi

Leasingin işleyişi tablo-58'dedir.

(3)Leasing Türleri:

(a)Leasing Faaliyetlerine Göre:

(I)Faaliyet Kiralaması (operational leasing)

Bu tür kiralamada,kira konusu olan mal,bir kira anlaşması ile,kiracı ve kiraya veren bakımından,söz konusu varlığın ekonomik ömrünü kapsamayan,kısa süre için kiralanmaktadır.Faaliyet kiralamasında kontrat belirli bir süreyi kapsamak üzere yapıldığı halde,önceden belirtilen süreler içinde ihbar yapılarak fesh edilebilir.Faaliyet kiralaması,kiracıya sözleşmeyi iptal hakkı veren,dolayısıyla teknolojik açıdan modası geçmiş makina ve teçhizatı geriye verebilme imkanı sağlayan esnek bir leasing türüdür.Faaliyet kiralamasına daha çok nakil vasıtaları,haberleşme cihazları,TV.ve bigisayarlarda gidilmektedir.

(II)Finansal Kiralama (Financial Leasing)

Finasal kiralama veya diğer adıyla sermaye kiralaması (Capital Leasing),makina ve teçhizatın mülkiyet hakkının yasal olarak kiraya verende kalmasına rağmen,ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiraya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi haline getiren uzun süreli bir leasing türüdür.Kiracının,kiralanan varlığın ekonomik ömrünün önemli bir kısımını,hatta tamamını kullanma yetkisine sahip olduğu ve mülkiyet dışındaki bütün riskleri ve yararları üstlendiği finansal kiralamalar genellikle bir leasing şirketi aracılığıyla yapılmakta,üçlü bir anlaşmayı içermekte ve kiralanan varlıklar açısından daha geniş kapsamlı olmaktadır(gemiler,uçaklar,vagonlar,konteynerler,inşaat makinaları,tesisler,binalar,diğer makina ve tesisat vb.).Finansal leasing anlaşmaları, belirlenen bir ilk dönem (primary period) sona ermeden fesh edilemez.Kiracının ödediği kira miktarının toplamı ise,kontratın bitiminde malın tamamen itfal edilmesini sağlamaktadır.Komple bir leasing anlaşmasında kiraya veren,kiralanan makina ve techizatın bakım ve servis yükümlülüğünü üstlenmemektedir.

Finansal kiralamanın bir uzantısıda ***kaldıraçlı kiralamadır*** (leveraged lease).Kaldıraçlı kiralama uluslararası düzeyde büyük önem kazanmıştır.Söz konusu uygulama büyük sermaye harcamalarını gerektiren projelere yönelik olup,kiracı,kiralayacağı varlığı satın almak için gereken fonun önemlice bir kısmını bir kredi kurumundan temin edebilmektedir.Söz konusu techizatın maliyetinin düşük bir oranı kadar öz kaynak katkısı olan kiracı bunun yanı sıra,tüm varlık bedeli üzerinde çeşitli özen-

---

(172)Öztin AKGÜÇ,***Finansal Yönetim,*** Avcıol Matbaası,İstanbul,1989,s.384-386

dirici önlemlerden (yatırım indirimi, hızlandırılmış amortisman vb.) yararlana-bilmektedir.

(III)Satış ve Geriye Kiralama (Sale and Leaseback)

Genellikle nakit sıkışıklığının olduğu dönemlerde başvurulan satış ve geriye kiralama uygulamasında herhangi bir varlığın sahibi,söz konusu varlığı bir finans kurumuna satmakta ve satın alan kuruluştan tekrar kiralamaktadır.Sonuçta hem varlığın kullanımı hakkını elde etmekte ve hemde nakde sahip olmaktadır.Görüldüğü gibi,bu uygulamada varlığı satan ***kiracı***,satın alan ise ***kiraya veren*** durumuna gelmektedir.Satış ve geriye kiralama anlaşmalarında da,kiraların toplamı,kiraya verenin kiralanan malı satın alırken yaptığı harcamaya eşit olmakta ve kiraya verene bir miktarda kar bırakmaktadır.Finansal kiralamalarla satış ve geriye kiralama uygulamaları büyük ölçüde birbirine benzemektedir.Aralarındaki başlıca fark;finansal kiralamalarda techizatın genellikle yeni olması ve üretici veya dağıtımcılardan satın alınmasıdır.Satış ve geriye kiralama uygulamasında ise,daha öncede denildiği gibi techizat,techizatı kiralayacak olan şirket tarafından,kiraya verecek kuruluşa satılmaktadır.

(b)Leasingin sağlanış biçimine göre

(I)Doğrudan Doğruya Leasing

Doğrudan doğruya leasing de teçhizatı üreten kuruluş veya satıcı leasing işlemini bizzat yapmakta ve leasing anlaşmasında taraflardan birisi olmaktadır.Bu nedenle,söz konusu uygulamaya ***imalatcı veya satıcı leasingi*** de denmektedir.

(II)Dolaylı Leasing

Dolaylı leasingler finansal leasinglerle aynıdır. Bu uygulamada da, imalatcının ürettiği techizat,leasing şirketi tarafından satın alınmakta ve leasing alan tarafa (kiracıya) kiralanmaktadır.

(c)Giderlerin karşılanması yönünden

(I)Brüt Leasing(Gross Leasing)

Brüt Leasing söz konusu olduğunda;kiraya veren kuruluş, kiralamaya konu olan varlığın tamir,bakım,idame gibi normal giderleri ile vergi,resim ve harç gibi mali mükellefiyetlerini ödemekle yükümlü bulunmaktadır.

(II)Net Leasing

Net leasing ise kiralanan varlığa ait tüm tamir,bakım,idame ve sigorta gibi giderler ile vergi, resim ve harçların kiracının yükümlülüğünde olduğu kiralama şeklidir.

(d)Yerel Leasing ve Uluslararası Leasing

(I)Yerel Leasing(Domestic Leasing)

Herhangi bir ülkenin sınırları içinde yer alan ve tarafların söz konusu ülkeye ait olduğu Leasing uygulamalarıdır.Amerikan uygulamasında bu tür kiralmaya konu olan varlıklar genellikle motorlu araçlar veya dayanıklı tüketim mallarıdır.

(II)Uluslararası Leasing (International Leasing)

Uluslararası kiralama basit anlamda,kiraya verenin ve kiracının ayrı ülkelerde bulunması halinde ortaya çıkar.Dış borç istatistiklerine yansımayan uluslararası leasing,son yıllarda büyük projelerin finansmanında önemli ölçüde başvurulan bir finansman yöntemi haline gelmiştir.Uluslararası leasing uygulamaları kiralamaya konu olan varlıklar açısından daha geniş kapsamlıdır.Uçak,tanker,bilgisayar ve komple tesis kiralaması uluslararası leasingde büyük bir ağırlığa sahiptir.

Uluslararası leasing anlaşmalarının bir türüde ***cross border leasing'*** dir.Çapraz sınır kiralaması olarak da adlandırılabilecek cross border leasing temelde bir vergi avantajının kiraya veren ve kiracı arasında bölüşümü imkanını vermektedir.Cross border leasinginin bir uzantısıda daha çok İngiltere'de uygulanan ***reverse double dip leasing (ters yönlü çift leasing)***dir.Örneğin bir İngiliz şirketinin ABD'deki bir kuruluşa bir techizat kiralaması ve ABD' deki kuruluşun aynı techizatı İngiliz şirketine geri kiralaması ters yönlü çift leasing uygulamasıdır.Bu durumda techizat İngiltere'de de kiralama amacıyla kullanıldığında,kiralayan İngiliz şirketi birinci yıl indiriminden yararlanabilmekte,Amerikan şirketi de ülke dışına mal kiraladığı ve malın sahibi gözüktüğü için azalan bakiyeler yönetimine göre amortisman ayırabilmektedir.

(4)Leasingin Avantaj ve Dezavantajları

(a)Leasingin Avantajları

(I)Satın alma alternatifine göre leasingin riski daha sınırlıdır.

(II)Kiranın miktarları ve ödeme planı,kiracı ile kiralayanın ortak mutabakatı çerçevesinde belirlendiği için,finansman kaynaklarını daha etkin ve esnek biçimde kullanabilme olanağı vermektedir.

(III)Kiracıya yatırımın başlangıcında yüzde yüze varan oranda finansman sağlar.

(IV)Kredili satışlar alıcı için bir takım yönetim ile ilgili sınırlamalar içermesine karşılık,leasingde bu durum söz konusu değildir.

(V)Kiracıya likit kaynaklarını daha karlı yatırımlarda kullanılma olanağı verir.

(VI)Leasing sabit faiz oranlı bir finansman yöntemi olduğundan faiz riskine karşı kiracı korunmuş olur.

(VII)Uzun vadeli finansman alternatifidir.

(VIII)Banka kredi işlemlerine göre leasing işlemleri daha kısa sürede sonuçlandırılır.

(IX)Kiracının kredibilitesi ve öz kaynaklarında bir azalma olmaz.

(X)Kiralanan mal üzerinde kiralayana kullanma hakkı vermektedir.

(XI)Finansman dengesi bozulmuş şirketlerin aktiflerindeki sabit kıymetler leasing şirketince satın alınarak tekrar aynı şirkete kiralanması yoluyla bu şirketler yatırımın ötesinde nakit para girdisi sağlayabilmektedir.

(XII)Leasing yeni yatırımlar için gerekli olan finansman arzının artmasına ve finansman maliyetinin düşmesine yardımcı olur.

(XIII)Sermaye birikiminin yetersiz olduğu ülkelerde yatırıma yönelik finansman ihtiyacı için çözüm olabilmektedir.

(XIV)Leasing,anti enflasyonist ortamda yatırım yapma olanağı verdiğinden ekonominin stagflasyona gidişini önleyici etki yapar.

(XV)KOBİ'ler makina ve techizat ihtiyaçlarını leasing yoluyla kolaylıkla sağlayabilmektedir.

(XVI)Banka kredileri yoluyla finansmanda söz konusu olan teminat ve blokaj gibi sorunlarla leasingde karşılaşılmamaktadır.

(XVII)Yatırım malları leasinginde kira süresi,genellikle kullanma süresi (malın ekonomik ömrü) ile eşit olması,eskiyen,teknik ömrü tükenen techizatı yenilemeyi kolaylaştırır.

(XVIII)Leasing imalatcı firmalara mallarının tanıtım ve pazarlamalarında yeni olanaklar sağlamaktadır.

(XIX)Leasing dış borçlanmaya gerek kalmadan finansman olanağı vermektedir.

(XX)Leasing,risk faktörü nedeniyle çekingen davranan yabancı sermayenin ülkeye gelmesinde daha güvenilir bir yol olmaktadır.

(b)Leasingin Dezavantajları

(I)Kiralamaya tabi tutulan malın kullanım serbestliği satın almaya göre daha sınırlıdır.Kiracı kiraladığı mal üzerinde yapacağı her türlü değişiklik için kiralayandan ön izin almak zorundadır.

(II)Kiracı kiraladığı malın hurda değerinden yoksun kalmaktadır.

(III)Yatırım indiriminden kiracı yararlanamamaktadır.

(IV)Enflasyonun neden olduğu değer artışından yatırımcı yararlanamamaktadır.

(V)Kiracının kiraladığı mal karşılığı varlıklarını teminat göstermesi nedeniyle kıracının kredibilitesi azalmaktadır.

(VI)Finansal kiralama olanağı bazı bütcelerin getirmiş olduğu sınırlamalardan kaçma olanağı sağladığı için kaynak savurganlığına neden olabilmektedir.

(VII)Kiralama yüksek faiz taşımakta ve bu faizi kiralanan mal fiyatına yansıtılmaktadır.

(VIII)Kiracı ve kiraya veren açısından kur riski söz konusu olmaktadır.

(IX)Teknolojisi sürekli değişen mallarda kiralanan malın demode olma tehlikesi bulunmaktadır.

(X)Ekonomik ve siyasi konjoktür değişmelerine dayalı olan alanlarda finansal kiralama oldukca risklidir.

(c)Eximbank Kredileri

Uluslararası ticarette kredi mal satışlarının orta ve uzun vadede çeşitli riskler içermesi,vadenin uzun olması nedeniyle ticari bankaların fonlarını uzun süreli işlemlere bağlayarak,likiditeden vazgeçmek istemeyişleri,nihayet ticari bankaların yapıları ve işleyişleri itibarı ile iç ticaretin finansmanına elverişli olmaları vb.nedenler,özellikle orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı için kamu destekli,geniş fon olanaklarına sahip özel finansal ihtisas kuruluşlarına gereksinim,İthalat ve İhracat Kredi Bankaları(Eximbank)'nın kurulmasını zorunlu kılmıştır.

Dünyadaki uygulamalara bakıldığında Eximbank'lar;ithalatın finansmanından çok ihracatın finansmanı ile uğraşan,mülkiyeti kamuya ait veya kamu tarafından kontrol edilen ihracatın finansmanı yanında ihracatcıya fon temininde finansal kurumlarca talep edilen teminat ve garantileri sağlayan,risklere karşı ihracat kredi sigortası işlevi gören uzman finansal kuruluşlardır.

Bulunduğu ülkenin ihracat politikası doğrultusunda ihracatcıya çeşitli finansman enstrümanları sunmaktadırlar.Bunlardan bazıları;satıcı kredileri,alıcı kredileri,kısa,orta ve uzun vadeli ihracat kredileri,hedef pazar ihracat kredileri,yurt dışı mütehatlik kredileri,yurt dışı yatırım kredisi vb.dir.

4.İhracatın Finansmanında Teminat ve Garantiler

Vadeli ihracatta özellikle ihale sonrası aşamada,ithalatcı ve ihracatcı satış sözleşmesindeki yükümlülüklerini yerine getirme konusunda birbirlerinden karşılıklı

teminat ve garantiler istemektedirler.Yine aynı şekilde ihracatcıyı finanse eden kuruluşlar,sağladıkları fonların geri dönmeme riskine karşı,ihracatcıdan bir ihracat kredi sigortası kurumunun garantisini talep etmektedirler.Teminatlar genellikle finansman sağlayan kuruluşca,garantiler ise ihracat kredi sigortası kuruluşunca verilmektedir.

Teminat ve garantiler mal ve hizmet ticaretinin normal akışını sağlayan bir ön koşul olduğu gibi,ihracatcı ve ithalatcının ihtiyaç duyacağı finansmanında ön koşulu olmaktadır.Teminat ve garantiler teslim ve ödeme şekilleri ile dış ticaret finansmanın ayrılmaz birer parçasıdır.

a.İhracatcıdan Alıcı Tarafından Talep Edilen Teminat ve Garantiler (Finansman Dışı Kolaylıklar)

(1)Geçici Teminat (Bid Bond)

İhalelerde katılan firmalardan alıcı lehine geçici teminat vermeleri talep edilmektedir.Burada geçici teminat,ihracatcının ihaleyi kazanıp sonradan cayarak sözleşmeyi imzalamaması riskine karşılıktır.Geçici teminatlar ihracatcının bankası veya onun alıcının ülkesindeki muhabiri tarafından,ihracatcı adına ve doğrudan ithalatcı lehine düzenlenmektedir.

Geçici teminat tutarı,proje yada ihale bedelinin %1-5'i arasında değişmektedir.Geçici teminatlarda süre 180 güne kadar olup,teklifler üzerindeki ihaleyi açanın nihai kararının gecikmesi halinde bu süre uzayabilmektedir.

(2)Kesin Teminat (Performance Bond)

İhracatcının satış sözleşmesindeki koşullara uygun olarak alıcıya mal sevkini gerçekleştireceğini garanti etmek amacıyla,ihracatcının bankasınca ihracatcı adına, ithalatcı lehine kati teminat düzenlenmektedir. Kati teminat sözleşme süresince yürürlükte kalmaktadır.Kati teminat tutarı sözleşme bedelinin %5-10'u arasında değişmektedir.

(3)Cari Hesap Garantisi (Overdraft Guarantee)

Yabancı bir ülkede anahtar teslimi proje veya taahhüt işi üstlenen firmanın işletme sermayesi ihtiyacını,faliyette bulunduğu ülkedeki bir bankadan karşılayabilmesi için,kendi bankası veya muhabirinden cari hesap garantisi sağlaması gerekmektedir.İhracatcının işletme sermayesini karşıladığı bankadan bulundurduğu cari hesabını belgelememesi durumunda,cari hesap garantisi veren bankaya rücu hakkı bulunmaktadır.Cari hesap garantisi bankaların ihracatcıya sağladığı bir finansman dışı kolaylıktır.

(4)Avans Ödeme Garantisi (Advance Payment Guarantee)

Büyük yekün tutan ihracat işlemlerinde,ihracatcının satış bedelinin %10-20 oranında ithalatcıdan talep ettiği peşin ödemeye karşılık olarak, ithalatcıdan sağladığı bu avans mukabili,ihracatcının yükümlülüklerini yerine getirmemesi riskine karşı ihracatcıdan peşin ödeme garantisi talep etmektedir.Peşin ödeme garantisinin miktarı,ihracatcının yaptığı peşin ödeme miktarına eşittir.

(5)Alıkonulan Para Garantisi (Retention Money Guarentee)

Cari hesap garantisinde olduğu gibi yabancı ülkede faaliyette bulunan firmaya,ithalatcı ülkedeki işverence tamamlanan iş karşılığı hak ediş olarak ödemelerde bulunulmaktadır.Bu ödemelerin belirli bir yüzdesi firmanın yükümlülüğünü zamanında yerine getirmesi için ve sözleşmenin tamamlasından sonra firmaya geri ödenmek üzere alıkonulmaktadır.Alıkonulan para garantisinin değeri,sözleşme tutarının %5-10'u arasında değişmektedir.

(6)İthalat Teminat Mektubu

İhracatcının ihraç edeceği mamülün üretiminde kullanmak üzere, ithal

edeceği girdilerin ithalinde ithal lisansı almak veya geçici kabul ve muaflık rejimlerden istifade ile yurda sokulan malların üretiminde kullanılıp ihraç edilinceye kadar geçecek süre için ihracatcıdan teminat istenmektedir.Gümrük idareleri ihracatcının bankasından alacağı bir teminat mektubunu yeterli garanti olarak görmektedir.

b.İhracatcıdan Finansman Kuruluşlarınca Talep Edilen Garantiler

Bankalar ve diğer finansman kuruluşları ihracatcıyı ihracatın herhangi bir aşamasında finanse etmek için kredi garantisi talep etmektedirler.

Finansman kuruluşu sağlanan bu garanti karşılığı ihracat kredi sigortası kuruluşuna belirli bir prim veya garanti ücreti ödemekte,ödediği bu prim veya garanti ücreti ihracatcıya sağladığı finansmana yansıtmaktadır.Garanti kapsamındaki kayıplar sigorta kuruluşunca ödenmektedir.

(1)Sevkiyat öncesi (pre shipment) Finansman Garantisi

Sevkiyat öncesi finansman garantisi ihracat işlemlerinin çok erken aşamalarında başlayıp,ihracatcıya alıcısından ödeme yapıldığı ana,yani sevkiyat sonrası noktasına ulaşıncaya kadar sürmektedir.

GÜ'lerde sevkiyat öncesi finansman çeşitli kaynaklardan kolaylıkla sağlandığı için finansman garantisine ihtiyaç duyulmamaktadır.GOÜ'lerde ise bankacılık sisteminin yeterince gelişmemesi,finansal kaynakların sınırlı olması ve ihracatın gelişme sürecinin henüz tamamlanmakta olması gibi nedenler bu ülkelerin ihracatcıları,sevkiyat öncesi finansmana şiddetle ihtiyaç duymaktadırlar.

Kolombiya,Ekvator,Hindistan,Meksika ve Kore Cumhuriyeti gibi bazı GOÜ'lerde sevkiyat öncesi finansman sistemleri yürürlükte olan garantilerle kontrol edilmektedir.Ancak sistem en yüksek düzeyde Hindistanda başarıya ulaşmıştır. Arjantin,Brezilya,Endonezya,Tayland ve Malezya gibi diğer bazı GOÜ'lerde sevkiyat öncesi finansman sistemi Merkez Bankasının, bankacılık sistemine sağladığı iskonto kolaylıkları arasında işlemle görmekle birlikte,bu ülkelerde finasman kuruluşlarına finansal garanti veren her hangi bir kurum yoktur(173).

(a)Ferdi Hesab Garantisi (İdvidual Account Guarante)

Ferdi hesab garantisi bankanın iharcatcıya bir yıl içerisinde açtığı tüm sevkiyat öncesi kredileri kapsayan bir kredi garantisidir(174).Bankalar ferdi hesab garantisini daha çok potansiyel risk taşıyan ihracatcı müşterileri için sağlamak istemektedirler.Garanti primleri bir ay içinde gerçekleşen en yüksek ihracat bedeli üzerinden hesablanmaktadır.

(b)Global Garanti (Overall-Whole turn-over guarente) veya Toplam Hasılat Finansman Garantisi

Global garantide banka tüm ihracatcı müşterilerine açtığı sevkiyat öncesi kredilerin hepsi için bir tek garanti almaktadır.Global garantide kaybın karşılanma oranı,ferdi hesap garantisine göre daha yüksek olmasına rağmen,ihracatcının ödeyeceği prim ise daha düşük olmaktadır.

Global garantide prim hesabı faiz hesabına benzemekte ve günlük ürün esası uygulanmaktadır.

Devlet kuruluşlarına veya imalatçı-ihracatçılara bankalarca yapılan peşin ödemeler devlet garantisine sahip olduğundan,global garanti kapsamı dışında tutulmaktadır.

---

(173)İGEME,***İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi***,s.40
(174)Cevat GERNİ,a.g.e.,s.73

(c)İhracata Yönelik Ürünler İçin Finansman Garantisi

Bazı ülkelerde,finansal kuruluşlarca sevkiyat öncesi sağlanan finansman üretim maliyetlerinin tamamını kapsadığından,çoğunlukla ihracatın FOB değeri üzerinde gerçekleşmektedir.Bu nedenle ihracat kredi sigorta kurumunca sağlanacak garanti,finansmanın bütünü kapsayacak miktarda düzenlenmelidir. Garanti için prim oranı diğer garantilerde olduğu gibi hesaplanmaktadır.

(d)Küçük İhracatcı Garantisi

Küçük ihracatcı garantisi,global garanti kapsamı dışında tutulmaktaysada ferdi hesap garantisi kapsamı içinde verilebilir.Böylece finansman kuruluşunun karşılaşabileceği risk bir kısmının hedging olanağıda doğmaktadır.

(2)Sevkiyat Sonrası Kredi Garantileri

Sevkiyat sonrası finansman garantisi kredili ihracat işlemi ile ilgilidir.Genelde kredinin kabul edilebilir minimum limiti 30 gün, maksimum limiti ise garantöre (İhracat Kredi Sigortası Kurumu) bağlı olup en fazla 10 yıldır(175).

Sevkiyat öncesi finansman garantisi ile ilgili hususlar sevkiyat sonrası finansman garantisine de uygulanabilmektedir.

Sevkiyat sonrası garantiler, alıcının malların bedelini tamamen ödemesi durumunda geçerliliğini yitirmektedir.

Sevkiyat sonrası garantide kaybı minimize etmek için.sevkiyat esnasında finansmanın sadece azaltılmış bir bölümünü karşılamak ve alıcı malları kabul ettiği zaman kayıp karşılama yüzdesini artırmak uygun bir yol olarak gözükmektedir.

Bazı ihracat kredisi sigorta kuruluşları,sevkiyat sonrası garantiler için ihracatçıdan bir ön koşul olarak sevk edilen malların sigortalanmasını şart koşmaktadırlar. İhracatçı garanti karşılığı sağladığı finansmanı geri ödeyememesi durumunda,ihracat kredi sigortası kuruluşunun ihracatcıya rücu etmesi gerekecektir.

Sevkiyat sonrası kredi garantileri;İhracat finansman garantisi,kesin garantiler (Performance Guarantes)ve transfer garantileridir.

(a)İhracat Finansman Garantisi

İhracatçılara sevkiyat sonrası nakti yardım ve vergi iadesi şeklinde verilen teşviklere karşılık,bankanın ihracatçıya avans vermesini temin etmek için,ihracat kredi sigortası kuruluşu ihracat finansman garantisi vermektedir.Bu garantilerde alınan prim Hindistan'da ayda % 0.075,kayıpları karşılama yüzdesi ise % 75'tir (176).

(b)Kesin Garantiler (Performance Guarantes)

Performans garantileri bir nevi kontrgarantidir.Bankaların ihracatçılara sağladıkları finansman ve finansman dışı kolaylıklar karşılığı,ihracatçıya rücu hakları bulunmaktadır. Bankalar ihracatçıların ödeme güçlüğü içine düşme riskine karşı güvence talep etmektedirler.İhracat kredi sigortası kuruluşları ihracat performans garantisi altında,bankalara sağladıkları finansman dışı kolaylıklar için garanti sağlamaktadırlar.

Performans garantilerinde kapsanan kayıp oranı,garanti verilen teminat tipine göre %75 ila %90 arasında değişmektedir.Aynı şekilde primlerde kapsanan kayıp oranına göre %0.75 ila %0.090 arasındadır.(177)

---

(175) İGEME,*İhracat Kredi Sigortası ve Türkiye Değerlendirmesi*,s.45
(176) İGEME,a.g.e.,s.50
(177) Cevat GERNİ,a.g.e.,s.76

(c)Transfer Garantileri

Transfer garantileri yurt dışında oluşan riskleri kapsadığı ve ihracatcılara finansman akışını sağlamadığı için diğer garantilerden farlılık göstermektedir.

L/C 'li ihracat işlemlerinde ihracatcının bankası,ithalatçının bankası (Amir Banka)'nın kredi durumunun iyi olmaması ve fonların havalesinde güçlük çekebileceği düşüncesi ile bazan L/C ' ye teyidini eklemeyebilir.

İhracatçının bankası tarafından teyid eklenmemesi,L/C 'nin reddi anlamına geldiğinden ihracatçının aldığı siparişi kaybetmesine neden olabilir.İhracatçının bankası L/C 'i teyid etme riskine karşılık,ihracatçıdan ihracat kredileri sigortası kuruluşundan alınmış ***transfer garantisi*** talep etmektedir.Transfer garantileri ihracat kredi sigortası poliçeleri ile aynı işlevi gördüğünden ayrıca poliçe düzenlemesine gerek duyulmayabilmektedir.Garanti ile politik risklerden doğan kayıpların %90'ı amir bankanın iflasından doğan risklerin ise % 75 'i karşılanmış olmaktadır.Garantiye uygulanacak prim oranı ise standart olmayıp,akreditifin açıldığı ülkeye ve garantinin süresine bağlı olarak değişmektedir.

III.İTHALATIN FİNANSMANI

A.GENEL

Bu incelemede GOÜ'lerin genel ekonomik yönelişleri doğrultusunda ihracatın finansmanı olgusu ağırlıklı olarak ele alınmıştır.Bununla birlikte,özellikle ihracata yönelik sanayiler için gereksinim duyulan temel girdiler,makina ve techizat ve teknoloji ithalatının finansmanı ihracatın finansmanı kadar önemli bir olgu olarak ortaya çıkmaktadır.Bu durum dışa açık büyüme olgusunun doğal bir sonucu olmaktadır.Konuya bu açıdan bakıldığında ihracatın finansmanı ile ithalatın finansmanı içiçe girmiş grift bir konu olmakta,finansman yönüyle konunun birbirinden kesin çizgilerle ayrılması olanaklı görülmemektedir.

GOÜ 'lerde ithalatın finansmanı şu yollardan biri veya bir kaçı ile sağlanmaktadır;

1.İhracat gelirleri ile ithalatın finansmanı (milli kaynaklarla)
2.Dışarıya borçlanarak ithalatın finansmanı
  a.Euro pazarlardan derlenen krediler,
  b.Euro tahvil piyasalarına menkul kıymet ihracı,
  c.Satıcı ülke prefinansmanı,
  d.Uluslararası resmi kredi kuruluşlarından sağlanan krediler,
  e.Devletlerden ikili anlaşmalar çerçevesinde sağlanan krediler,
3.Çok uluslu şirketlerce yapılan yabancı sermaye yatırımları,
4.Karşılıklı ticaret yoluyla ithalatın finansmanı,

Kullanılan finansman teknikleri itibariyle de ithalatın ve ihracatın finansmanında büyük benzerlikler bulunmaktadır.Örneğin;Akreditifler aval ve kabul kredileri,karşılıklı ticaret,leasing,alıcı kredileri hem ihracatın finansmanında ve hemde ithalatın finansmanında kullanılan yöntemlerdir.Bu nedenle ihracatın finansmanı kısmında ayrıntılı olarak ele alınan benzer yöntemler,gereksiz tekrarlardan kaçınmak için bu kısımda özet olarak incelenecektir.

B.KARŞILIKLI TİCARET (COUNTER TRADE)

Karşılıklı ticaret;mal,hizmet vaya teknoloji satışı karşılığında ödemenin nakit esasından başka şekillerde yapıldığı ticaret yöntemidir.(178)Karşılıklı ticaret parasız ticaret olarakda adlandırılmakla birlikte,karşılıklı ticarette komisyon,iskonto vb.ödemeler nedeniyle bu tür ticarette hiç para kullanılmadığı anlamıda çıkarılamaz.Karşılıklı ticarette de nakit karşılığı sigorta ve gerektiğinde kredi de kullanılmaktadır.

Karşılıklı ticaret işlemlerinin süresi tarafların anlaşmalarına bağlı olarak bir kaç günden başlayarak 10 yıla kadar değişebilmektedir.Ödeme aracı olarak; mal, hizmet, teknolojinin yanısıra kısmende konvertibl döviz yada milli para kullanılmaktadır.Karşılıklı ticareti yapılan mallar arasında-buy-back,offset,re-export fason imalat teknikleri dışındagenellikle bir ilişki yoktur.

Karşılıklı ticaret işlemleri iki sözleşme ile bunları bağlayan bir protokol çerçevesinde yürütülmektedir.

İşlem hacmini sınırlayan her hangi bir kural bulunmamaktadır.Karşılıklı satış anlaşması oranı yüzde yüzden aşağı olan durumlarında karşılıklı ticaretin kısa vadeli finansmanı zorunlu olmaktadır.

1.GOÜ'leri Karşılıklı Ticarete Yönelten Nedenler

Ülkeleri karşılıklı ticaret yönelten nedenler;GOÜ'lerin dış borç sorunu,temel madde piyasalarındaki istikrarsızlık,kambiyo engellerini aşma aracı olması,dış ticaret açıklarını gidererek dış ticaret hadlerini düzeltme,kalkınma projelerinin finansmanı uluslararası finansal çevreler nezdinde ülke ratingini artırma,tanpon stokları eritme,uluslararası ihalelerde üstünlük kazanma aracı,ekonomideki resesyon şartlarını aşma,ihracata yönelik sanayiler için temel girdi girişini güvenceye alma,atıl kapasiteleri önleme,yüksek fiyatlı veya lüks malları pazarlama aracı,GÜ'lerin dış ticareti kısıtlayıcı korunma önlemlerini aşma,uluslararası ekonomik kuruluşların kısıtlayıcı programlarını aşma,politik koşulların ticarete getirdiği engelleri aşma,karşılıklı ticaret sistemini benimsemiş ülkelerle ticareti geliştirme ve planlı ve dengeli kalkınma için yeni ticaret yöntemi arayışları ve eskiden sömürge durumunda olan GOÜ'lerin yeni ticaret partneri arayışları sayılabilir.

2.Karşılıklı Ticaretten Bir Finansman Yönetimi Olarak Yararlanma

GOÜ'ler daha hızlı kalkınmak için kalkınma planlarında yüksek bir büyüme hızı öngörmektedirler.Kalkınmanın ön görülen hıza erişebilmesi için yatırım ve üretim yapılması gerekmektedir.Yatırım ve üretimin finansmanı için iç ve dış tasarruflara başvurmak zorunlu olmaktadır.GOÜ'lerde tasarruflar düşük gelir ve yüksek tüketim harcamaları nedeniyle kalkınmayı finanse edecek boyutta değildir.Bu ülkelerde kaynak sorunu temel sorunlardan biri olmaktadır.GOÜ'ler içinde serbest dövizle ticaret her yönüyle en avantajlı dış ticaret yöntemi olmasına rağmen,ödemeler dengesi dış açıklar sorunu bu ülkelerin dış tasarruflardan yararlanmasını da sınırlandırmaktadır.Bu ülkeler için konvertibl döviz kıt bir kaynak olmaktadır.

İthalatın dış borçlanma yoluyla sağlanan konvertibl dövizle veya karşılıklı ticaret yoluyla finansmanı olgularını karşılaştıralım.

Dış borçlanma yoluyla ithalatın finansmanında;A ülkesi kreditör kuruluşa kredi talebiyle başvurduğunda;kreditör,A ülkesinin ratingine göre kredi maliyeti ve sağlayacağı kredi üzerinde ratinge bağlı olarak değişen ölçüde kısıtlayıcı hükümler uygulan-

---

(178)Erdoğdu PEKCAN,"Karşılıklı Ticaret Sistemleri ve Türkiye",İTO Yayını No:1992-32,İstanbul,1992 s.1

makta ve koşul öne sürmektedir.Kreditörden sağlanan kredi ana parası üzerine faiz,aracı komisyonu ve transfer ücretleri tahakkuk ettirilmektedir.Kreditörler bazan kredinin kullanımını,ithalatın yapılacağı ülke ve malla ilgili kısıtlamalar koyarak kontrol altına almaktadırlar.Bu kısıtlamalar ithalatın en uygun koşullarda yapılmasını önleyerek ithalatçı ülkenin kayıplarına yol açabilmektedir.Üstelik her zamanda ithalatın finansmanı için dış kaynak kullanımı mümkün olmamakta,bu durumda kredi maliyetlerinin artmasına yol açmaktadır.

Karşılıklı ticaret yöntemleriyle ithalatın finansmanında,satıcı hem satıcı ve hemde alıcı pozisyonu üstlendiğinden,sadece karşılıklı ticaret anlaşmasının kapsamadığı kısım ile ilgili olarak asgari düzeyde,kısa vadeli finansmana ihtiyaç duyulmakta,anlaşma kapsamındaki kısım için mal,hizmet yada teknoloji karşı mal veya hizmetle finanse edilmektedir.Örneğin:Buy-back,dolaysız offset,karşı satın alma,satıcının geri satın alması,buy-sell yöntemi ise satıcının ön satın almasını öngörmektedir.

Bazı karşılıklı ticaret yöntemelerinde ise;ihracatçı,ihracatı karşılığı mal ithal etmemekte,bunun yerine ithalatçıya döviz kazandırıcı veya döviz tasarrufu sağlayıcı hizmetler sunmaktadır.Ör.teknoloji transferi,turist grupları gönderme vb.döviz kazandırıcı işlemlere örnek olarak verilebilir. Dolaysız offset tekniği bu yöntemi kullanmaktadır.

Karşılıklı ticaret teknikleri dış borçlanma yoluyla ithalatın finansmanında karşılaşılan olumsuzlukların büyük bir bölümünden alıcıyı korumakla kalmamakta,ilave olarak ihracata yönelik sanayiler için ihtiyaç duyulan ithal girdilerin devamlılığını güvenceye almakta,ihraç ürünleri için pazar araştırması çaba ve masraflarınıda ortadan kaldırmaktadır.

Döviz sıkıntısı içinde olduğu için mal veya hizmet ithalinde bulunamayan ülkelerden ödeme aracı olarak mal veya hizmet kabul etmek,bu ülkelere veya ilgili firmalara alternatif finansman olanağı sağlama anlamına gelmektedir.

3.Karşılıklı Ticaret Teknikleri

a.Takas

En eski ticaret yöntemi olan takas,yaklaşık eşit değerdeki mal, hizmet veya teknolijinin para kulanmaksızın mal,hizmet ve teknoloji ile değişimidir.Bazen değişimi yapılan malların ve hizmetlerin bölünmezliği nedeniyle toplam tutarlar eşit olmamakta,bu nedenlede sınırlı ölçüde para kullanılması gerekebilmektedir.Takas,ticarete giren firma sayısına bağlı olarak adlandırılmaktadır.Ör.İki taraflı takas,dört taraflı takas gibi.

Takas işleminde taraflar çoğaldıkça,takasa konu olan mal veya hizmet tür ve miktarca artmakta,bu da takas işlemine esneklik kazandırmaktadır. Takasta en önemli sorunlardan biri,iki ayrı teslim için tek bir sözleşme kullanılmasıdır.Takasta değişimi yapılan mallar çoğunlukla birbiriyle ilişkisiz olup,işlem süresi en fazla iki yıl civarındadır.(179)

Takasta sabit fiyat uygulaması,takas işleminde istikrar unsuru olmaktadır.Genellikle mal teslimatları eşanlı olmaktadır.

Fiyatları hızla düşen veya artan mallarda tarafların zararlı çıkmalarını önlemek için,ya takas süresi kısılmakta veya petrolde olduğu gibi esneklik kazandırılmış fiyat sistemi (***net back***) uygulanmaktadır.

b.Kliring

Dört taraflı bir takas işleminde devreye iki ülkenin Merkez Bankaları veya başka yetkili bankaları yada kliring ofislerinin girmesi ile kliring işlemine geçilmiş olmaktadır.

---

(179) Erdoğdu PEKCAN,a.g.e,.s.9

Tablo-59'da görüleceği üzere,öncelikle iki ülke arasında ikili ticaret ve ödemeler anlasması yapılmaktadır.Bu anlaşma ile kliringe konu olan malların tür ve miktarları belirlenmektedir.Her yıl iki ülke arasında ticaret protokolü imzalanmakta,ticaret protokolüne ek olarak ithal ve ihraç mallar listesi yayınlanmaktadır.

Kliring hesaplarında,ülkelerden biri aleyhine açık olarak ticaretin kesilmesine engel olmak için taraflar birbirlerine kredi limiti (swing) tanımaktadırlar.Bu limitin aşılması durumunda aşılan kısım konvertbl döviz veya altınla ödenmektedir.Dengesizliğin kronik hal almasını önlemek için üçüncü bir taraf devreye sokulmaktadır(switch işlemi).

Kliringde,ithalat karşılıkları Merkez Bankasına yerli para cinsinden yatırıldığı için karşılıklı para transferi söz konusu olmamaktadır.

c.Karşı Satın Alma (Bağlı Muamele)

Tablo-60'da görüleceği üzere gibi,karşılıklı satın alma birbirinden bağımsız iki sözleşmeye dayalı iki işlemden oluşmaktadır.Bunlar orjinal satış ve karşı satış işlemleridir. Daha sonra iki sözleşme bir protokolle birbirine irtibatlandırılmaktadır.Her bir satışta ödeme,sözleşmelerde tesbit edilen para birimi üzerinden yapılmaktadır.

Karşılıklı satın alma yönteminde ilk satış ile karşı satışın eşanlı olması zorunlu değildir.Karşılıklı satın alma süresini yerine getirme süresi çok kısa süreli olabileceği gibi 3-4 yıla kadar da uzayabilmektedir. Karşılıklı satın alma yükümlülüğünün yerine getirilmemesi halinde,yerine getirilmeyen yüklenim değerinin % 5'i ila % 50'si arasında değişen oranlarda sözleşmelerde belirlenen para birimi cinsinden karşı tarafa tazminat ödenmektedir.

Karşılıklı satın alma (bağlı muamele)da karşılıklı satın alma oranı kadar değer için ülkeden net döviz çıkışı olmamaktadır.

Karşılıklı satın alma teklif edilen firma,teklif edilen mal veya hizmete ihtiyaç yoksa,bu mal veya hizmeti bir başka firmaya iskonto veya komisyon vererek devredebilir.

d.Switch (Üçlü Ticaret)

Bir karşılıklı ticaret işleminde,karşı satın alınan malı satamayan firma,malı belirli bir iskonto veya komisyon karşılığı switch şirketine devrederek nakte kavuşur.Bu işleme switch işlemi denilmektedir.Switch şirketi söz konusu malı nihai alıcıya satmaktadır.

Tablo-61'de aralarında kliring anlaşması bulunan A ve B ülkeleri görülmektedir.Bu kliring anlaşması A ülkesi aleyhine açık vermiştir.B ülkesi alacak hakkını belirli bir iskonto veya komisyonla switch şirketine devrederek alacağını tahsil etmektedir.Switch şirketi ise A ülkesinden alacağını tahsil için bu ülke ihraç mallarına alıcı bulmakta,böylece switch şirketi alacağını tahsil etmiş olmaktadır.A ülkesi switch şirketine nakti ödeme yapmadığı için bu ülkeden net döviz çıkışı olmamaktadır.Bazan üçlü ticaret switch şirketi olmadan da gerçekleşmektedir.

e.Swap

Swap ilave ulaştırma maliyetlerinden kaçınmak için,uluslararası satışlara konu olan mal veya hizmetlerin satıcılarını değiştirme işlemidir.Swap işleminin işleyişi tablo-62'de görülmektedir.Tablodaki örnekte başlangıçta Rusya Küba'ya,Venezuela'da Almanya'ya ham petrol satıyor,ödenilen navlun ve diğer masraflar nedeniyle Almanya ve Küba'ya ham petrolün maliyeti yükselmektedir.Swap işlemi sonunda Rusya'nın Almanya'ya,Venezuela'nında Küba'ya petrol satması durumunda alıcı durumundaki ülkeler ilave navlun masrafından kurtulmuş olmaktadırlar. Swap işleminde, swap'e konu olan malların homojen olması veya birbirini tam olarak ikame etmesi gerekmektedir.

i. Vadeli Satın Alma (Buy-Sell veya Pre-Compensation)

Buy-sell yöntemi,ödeme güçlüğü,içinde bulunan ülkelerce tercih edilen bir karşılıklı ticaret yöntemidir.Tablo-63'de görüleceği gibi buy-sell ve satıcı X şirketi Y;

-Alıcı tarafından buy-back oranının dışında kalan mal bedeli serbet dövizle ödenmektedir.

-Buy-back anlaşmaları alıcıya herhangi bir döviz harcamadan büyük çaplı sermaye yatırımı yapabilme olanağı sağlamaktadır.

-Buy-back yöntemine,temel girdileri düzenli devamlı bir şekilde sağlama aracı olarak başvurulabilir.

-Buy-back uygulamasına en fazla madencilik sektöründe başvurulmaktadır.

-Buy-back satıcıya zorunlu geri satın alma öngördüğünden satıcı alıcıya gelişmiş teknoloji önermek zorundadır.

-Buy-back'te ilk satın alma için krediye ihtiyaç duyulmaktadır.

l. Yap-İşlet-Devret ve Yap-Sahip Ol-İşlet

Yap-işlet-devret ve yap-sahip ol-işlet sisteminin işleyişi tablo- 64'dedir.

m. Karşılıklı Ticaret Benzeri İşlemler

Sınır ticareti,ithalatcılara ihracat şartı, ihracatcılara ithal hakkı,ters karşı muamele ve re-export karşılıklı ticaret benzeri işlemlerdir.

4. Karşılıklı Ticaretin Avantajları ve Dezavantajları

a. Karşılıklı Ticaretin Avantajları

(1)Karşılıklı ticaret dış borçlanmaya alternatif bir uluslarası finansman yöntemidir.

(2)GOÜ'lerde dışa açılma sürecinde sıkca karşılaşılan döviz rezervleri sorununu aşmada başvurulabilecek dış ticaret enstrümanlarından biridir.

(3)Etkin bir pazarlama enstrümanıdır.

(4)Rasyonel bir teknoloji transferi gerçekleştirme aracıdır.

(5)Çok uluslu şirketlerinin pazarlama kanallarından faydalanmaya olanak verir.

(6)Döviz karşılığı satışta zorluk çekilen yeni ürünlere pazar bulma olanağı ve bu mallara ihraç olanağı sağlar.

(7)Yeni pazarlara açılmada kolaylık sağlar.

(8)Çoklu döviz kuru uygulamasına katkı sağlar.

(9)Karşılıklı ticaret ile döviz talebi daraldığından milli paranın değer kazanmasına olumlu etki eder.

(10)Milli paranın konvertibilitesini gerçekleştirmede yardımcı olur.

(11)Kamu kuruluşlarının bütçelerinden fon ayırmadan ithalat yapabilmelerine olanak verir.

(12)Sanayide kapasite kullanım oranının artırılmasına olanak sağlar.

(13)Temel hammaddelerin temini garanti altına alınır.

(14)Ekonomide resesyon şartlarında dış ticaretin devamlılığını sağlayarak,resesyon şartlarından çıkışta yardımcı olur.

b. Karşılıklı Ticaretin Dezavantajları

(1)Karşılıklı ticaret anlaşmalarında açıklık olmadığından fiyat, kalite ve miktar konusunda bilgi edinilmesi güçtür.

(2)***Switch*** işlemi dışında ikinci el piyasası son derce sınırlıdır.

(3)Karşılık ticaret konusu olan mallar aynı malları üreten yerli sanayi ile rekabete girebilir.

(4)Karşılıklı ticarette belge ve kurallar uluslararasında benimsenmiş ortak normlara kavuşmadığından anlaşmazlıkların çözümü daha güçtür.

(5)Uluslararası ticaret üzerinde saptırıcı etki yapar.

(6)Karşılıklı ticaret ülkeler arasında karşılıklı bağımlılığa yol açabilir.

(7)Kalitesiz ve pahalı malların ithaline neden olabilir.

(8)Karşılıklı satın alma malları üçüncü ülkelerde serbest ticaret yöntemleri ile satılan mallarla rekabete girerek geleneksel pazarların kaybedilmesine yol açabilir.

(9)Dış ticarette liberasyon girişimlerinin önünde ciddi bir engel teşkil edebilir.

C.LEASING (FİNANSAL KİRALAMA)

Finansal kiralamada işletmeler gereksinimi duyulan (özellikle) yatırım mallarını kredili olarak ithal edilmesi yerine finansman sağlamak amacıyla kiralama yolunu tercih etmektedirler.

Bu tercihin temelinde;işletmelerin (likidite sorunu) mevcut likiditelerinden vaz geçmek istemeyişleri,ithal edilen malların kısa sürede ekonomik kullanım ömürlerini yitirmeleri gibi nedenler yatmaktadır.Diğer yandan işletmeler finansal kiralama yoluyla amortisman ve vergi açısından da bir takım avantajlar sağlamaktadırlar.İşletmeler,işletmeden herhangi bir döviz çıkışı olmadan kısa sürede ihtiyaç duydukları mal,hizmet yada teknolojileri kredili ithalatta olduğu gibi kısa sürede elde etmektedirler.Kira bedelini ise kiraladığı malı üretimide kullanarak ürettiği mamülü iç veya dış piyasalarda satarak elde ettiği geliri ile ödeyebilmektedir.Böylece kiracı,leasing şirketince orta ve uzun vadeli ve sabit faiz oranlı finansmana kavuşturulmaktadır.

İhracatın finansmanı kısmında ayrıntılı olarak incelendiği üzere leasing yoluyla ithalatın finansmanı en avantajlı finansman yöntemlerinden biri olmaktadır.

D.AKREDİTİF KREDİSİ

L/C işleminde;ithalatcı (amir),ihracatcı (lehdar) tarafından L/C küşat mektubundaki şartların yerine getirilmesi ve küşat mektubunda belirtilen belgeleri ibrazı halinde, bankasına (veya,muhabir banka veya rambursment bankasına) kendi hesabına belli bir paraya kadar ödeme yetkisi ve satıcıya da kendi hesabından bankadan para çekme yetkisi vermektedir.Buradan anlaşılacağı gibi,L/C işleminin kendisi bir kredi işlemi değil, bir hizmet işlemidir.

L/C 'ler ithalatcıdan hiç karşılık tahsil edilmeden (marjsız akreditif) veya tamamen veya kısmen karşılık tahsil edebilmek suretiyle (marjlı akreditif) açılabilmektedir.Bu durum ithalatcının bankası nezdindeki itibarı (kredibilitesi) ile doğrudan ilgilidir.

L/C işleminde ithalatın finansmanı,nakdi veya gayri nakdi kredilerle olmaktadır.Şöyleki;

-L/C işlemlerinde normal olarak,lehdar tarafından sevk belgelerinin ibrazına kadar ihracatcıya herhangi bir ödeme söz konusu olmadığından,bu süre içinde bankaca ithalatcı (amir)'ya gayri nakdi bir kredi açılmış olmaktadır.

-L/C açılırken hiç tahsilat yapılmamışsa L/C tutarı kadar,L/C 'nin bir kısmı için nakit karşılığı alınmışsa karşılıksız kalan kısım için ithalatcı lehine açılmış bir gayri nakdi kredi söz konusudur(181).

-Banka nakit karşılığına dayanmayan teyidli bir L/C(confirmed L/C) açarken,L/C 'yi teyid edecek muhabir banka nezdinde konvertür temin etmişse,ithalatcı lehine bir nakdi kredi,konvertür tesis etmeden muhabir nezdindeki hesabından yararlanarak akreditifin teyidini sağlamışsa,ithalatcı lehine gayri nakdi kredi tahsisi söz konusu olmaktadır.

-Bankaca karşılığı tamamen tahsil olunarak (marjlı) açılan L/C 'lerde ihracatcıya herhangi bir kredi açılması söz konusu değildir.

-İhracatcıya bankaca mal bedeli ödendikten sonra,eğer banka ithalatcıdan mal bedelini almamışsa,nakdi kredi süreci başlamış olmaktadır.İlgili vesaikin ithalatcının eline geçinceye kadar süre için açılan L/C kredisi ithalat aşamasındaki finansmanı oluşturmaktadır.Malı temsil eden kıymetli evrak niteliğindeki sevk belgeleri üzerinde bankaya mülkiyet hakkı veren şerh veya kayıt bulunması durumunda,banka başkaca bir teminat aramamakta,aksi halde ithalatcıdan ayrıca bir teminat talep etmektedir.

-Görüldüğünde ödemeli (At the sight) vadeli L/C 'lerde (kabul kredili) L/C bedeli ithalatcı tarafından malların satılmasından sonra ödenecekse,genellikle ***banka yeddi emin makbuzu*** karşılığı sevk belgelerini ithalatcıya vererek,ithalat sonrası için ithalatcıyı finanse etmiş olmaktadır.

E.AVAL VE KABUL KREDİLERİ

Vesaik mukabili ve akreditifli ödemelerde bankanın vadeli poliçeye aval vermesi veya bizzat poliçeyi kabul etmesi durumları,aval ve kabul kredileri olarak adlandırılmaktadır.(182)

Banka aval kredisinde ***kefil*** sıfatıyla,kabul kredisinde ise ***asıl borçlu*** olarak poliçenin vadesinde ödeneceğini alıcı adına garanti etmektedir.Her iki durumda da bankaca alıcıya gayri nakdi bir kredi açılması söz konusu olmaktadır.

Aval ve kabul kredilerinde bankanın riski;bu kredilerin teminatını oluşturan malların vadesinden önce ithalatcıya teslim edilmesinden kaynaklanabilir.Bu nedenle banka malları alıcıya yeddi emin makbuzu (trust receipt) veya başka bir teminat karşılığı teslim eder.Malın alıcıya tesliminden sonraki ilişki,ithalat sonrası banka finansmanına dönüşmektedir.

F.VESAİK MUKABİLİ ÖDEMEDE İTHALAT KREDİSİ

İhracatcı görüldüğünde ödemeli bir poliçe keşide ederse, ithalatcı sevk belgelerini teslim aldığı anda ödeme yapmak zorundadır.İthalatcı ödemeyi hemen yaparsa herhangi bir kredi söz konusu olmaz.Eğer ithalatcı teslim öncesi veya sonrası poliçe bedelini bankasından kredi almak suretiyle öderse,mal teslimi öncesi veya sonrası ithalatcı finanse edilmiş olmaktadır. Bu durumda ithalatcı bir borç senedi imzalayarak veya yeni bir poliçeyi kabul ederek yeddi emin makbuzu karşılığı malları teslim almak-

---

(181)Vecdi ÜNAY,a.g.e.,s.290
(182)Cevat GERNİ, a.g.e.,s.121

tadır.İthalatcı daha sonra malları sattıktan sonra bankaya olan borçlarını ödemektedir. İthalatcının vadeli bir poliçe kabulü durumunda,poliçe vadesi sonuna kadar herhangi bir ödemede bulunmayacağından,bu süre için bankasınca ithalatcıya finansman sağlanmış olmakta-dır.Sağlanan bu finansman karşılığı yine banka,borç senedi ve yeddi emin makbuzu kar-şılığı sevk belgelerini ithalatcıya teslim ederek malları serbest bırakmaktadır.

G.ALICI KREDİLERİ

Likidite sorunu içinde bulunan ve ithalatın büyük yekun tutması nedeni ile mal bedelini peşin ödeme olanağından yoksun olan çoğu GOÜ alıcılarının satıcı ülke tarafından finanse edilmesi gerekmektedir.Alıcı kredileri ile,satıcı ülkeden herhangi bir döviz çıkışı olmamakta,satıcı ülke finansman kurumu satıcı sevk belgeleri karşılığı firmaya sevkiyat sonrası finansman sağlayarak,satıcının alıcıya 60 günden 6 yıla kadar kredili satış yapmasına ve bu süreler için ithalatcının gayri nakdi bir finansman imkanına kavuşmasına neden olmaktadır.

IV.SEÇİLMİŞ GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE VE GELİŞMİŞ ÜLKELERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI UYGULAMALARI

A.GENEL

GOÜ 'lerde dış ticaretin finansmanı,çok çeşitli finansal teknikleri içermekte,GOÜ'lerin kendi içlerinde uygulama farklılıkları olduğu gibi finansal teknik bazında da GÜ'lerle bazı farklılık ve benzerlikler bulunmaktadır.

Bir ülkede dış ticaretin finansmanın üzerinde etkili olan faktörlerden bazıları; yürürlükteki sanayileşme stratejileri,dış ticaret ve kambiyo mevzuatı,üretimin yapısı, para ve sermaye piyasalarının gelişmişlik durumu,diğer ülkelerle kurulan ikili ve bölgesel ticari,ekonomik birlik ve bütünleşme hareketleri,uluslararası ekonomik kuruluşlara ve çok taraflı ticaret anlaşmalarına taraf olmadır.

1.Yürürlükteki Sanayileşme Stratejileri

Halen GOÜ'lerde iki tip sanayileşme stratejisi uygulanmaktadır.Bunlar; ithal ikamesi ve ihracata dayalı (dışa açık büyüme) sanayileşme stratejileridir.

a.İthal İkamesi Sanayileşme Stratejisi

İthal ikamesi sanayileşme stratejisi birinci bölümde incelendiği gibi,daha önce ithal edilen malların,yurt içinde üretilerek ithalatın iç üretimle ikame edilmesi, böylece kıt olan döviz kaynaklarından tasarruf edilerek,bu kaynakların sermaye malları ve temel maddeler ithaline yöneltilmesi yoluyla daha hızlı bir büyümeyi gerçekleştirmek amaçlanmaktadır.Oysa bu yapının dışa bağımlı bir ekonomiye yol açtığı ve ekonominin çeşitli yönlerden açmaza sürüklenmesi ile sonuçlandığı birinci bölümde tesbit edilmiştir.

İthal ikamesi sanayileşme stratejisinde (kapalı ekonomi) finansman önceliği,ihracat gelirlerini arttırma yerine,kurulan yeni sanayilerin dış rekabete karşı korunması ve ithal ikameci endüstriler için gereksinim duyulan sermaye malları ve temel girdilerinin ithalinde olmaktadır.Sağlanan finansman ise;yatırım teşvikleri,iç pazar ve fiyat garantileri gibi iç finansal araçlara ve sermaye malı ve temel madde ithali gibi dış finansal araçlara dayandırılmaktadır.İthal ikamesinde parasal teşvikler yerine tarife ve tarife benzeri engellere dayalı gayri nakdi araçların yürürlüğe konması önem kazanmaktadır. Günümüzde ithal ikameci strateji izleyen GOÜ'lerin dışı bağımlı ekonomik yapı nedeniyle

yukardaki korumacı tedbirleri uygulamaya koyma şansları gittikçe azalmaktadır.

b.İhracata Dayalı Sanayileşme Stratejisi

İhracata dayalı sanayileşme stratejisinde temel amaç,ihracat gelirlerini arttırarak sanayileşme için gereksinim duyulan fonların sağlam kaynaklara dayandırılmasıdır.Bu stratejide rekabetci bir ekonomik yapı öngörülmekte, liberasyon eğilimleri ise bu yapıyı besleyecek bir olgu olarak görülmektedir.Yavru sanayiler için düşünülen koruma tedbirleri geçici ve rekabet fikrini zedelemeyecek şekilde uygulanmaktadır.

Ekonomik rekabet;dinamik üstünlüklere dayalı bir üretimin kalite,maliyet yönünden dünya seviyesine çekilmesi ile gerçekleşebilecektir.

Dışa açık büyüme stratejisinde finansman önceliği,ihracatın teşviki ve finansmanına verilmektedir.İhracatta yükleme öncesinde,yatırım ve üretim aşamalarında makina,techizat,teknoloji ile temel girdilerinin dünya fiyatları ile ithali,geliştirilmiş bir teşvik mekanizması ile desteklenmektedir.Yükleme sonrasında ise,ürün çeşidi ve yapısına bağlı olarak,kısa vadeden orta ve uzun vadeye değişen bir finansal enstrümanlar manzumesi sağlamaktadır. Finansman olgusu teşvik mekanizmasının bir aracı olarak,her ülkede kullanılmaktadır.Genel eğilim olarak dışa açık stratejide liberasyon,stratejinin doğal bir uzantısı olarak algılanmaktadır.

2.Dış Ticaret ve Kambiyo Mevzuatı

İthalat ve ihracat rejimleri,dış ticaret mevzuatı ile,kur politikaları ve transferlerin düzenlenmesi ise kambiyo mevzuatı ile düzenlenmektedir.İhracatcı alıcının ülkesindeki,ithalatta ise hem satıcı ve hemde alıcının ülkesindeki dış ticaret ve kambiyo mevzuatları,teslim ve ödeme şekilleri,düzenlenecek vesaik,finansal enstrümanların seçimi, işlem vadeleri ve transferler üzerindeki sınırlandırılmaları belirlemektedir.Alıcı ve satıcının karşılıklı birbirlerinin ülkelerindeki mevzuatlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmaları gerekmektedir.Dış ticaret işlemleri bu mevzuatların doğrultusunda yürütülmediği takdirde, çeşitli rizikolarla karşılaşmak her zaman olasıdır.Ayrıca anlaşmazlıkların hallinde (tahkim ve arbitraj işleminde), milli hukuk,uluslararası ticaret hukukunun önüne geçmektedir.

3.Üretimin Yapısı

Tüketime yönelik hafif sanayi ürünleri,temel maddeler gibi geleneksel ürünlerin,tutar olarak düşük ve ithal eden ülke iç piyasasında tüketiciye kısa sürede arzı mümkün olduğundan,bu tip üretim yapısına sahip GOÜ'lerde kısa vadeli finansman önem kazanmaktadır.Özellikle bu tip mallar geleneksel pazarlarda işlem gördüğünden, uygulanacak finansman yöntemleri konusunda uzmanlaşma söz konusu olmaktadır.Temel madde ihracında ise,bu maddelerin fiyat ve talep yapılarında istikrarsızlık,rekabet gücünü korumayı öngören özel subvansiyonlarla destekli finansman teknikleri uygulamayı gerekli kılmaktadır.

İhracata konu olan mallar yüksek teknoloji içeren makina,techizat,komple fabrika gibi sermaye malları ise,bu mallarının bedelinin çok yüksek değerlerde olması, genellikle bu malların alıcısı olan GOÜ'lerin mevcut finansal kaynaklarının yetersiz olması, bu tip malların kredili satışını gerektirmekte,bu mallarda sevkiyat sonrasında orta ve uzun vadeli finansal enstrümanların kullanılmasını zorunlu kılmaktadır.

Birinci tip mallarda finansman bir derecede iç kaynaklarla (ihracat gelirleri) karşılanabilirken,ikinci tip malların ithalatında,satıcı ülkenin alıcıya fon sağlaması ve karşılıklı ticaret tekniklerinde görüldüğü üzere bir takım finansman dışı kolaylıklar sağlaması gerekmektedir.

4.Para ve Sermaye Piyasalarının Gelişmişlik Durumu

Bir ülkede para ve sermaye piyasalarının gelişmiş olması ve bu piyasalarda gerek spekülasyon amaçlı,kısa vadeli sermaye girişleri ve gerekse kurumsal dış yatırımcıların uzun vadeli bu piyasaya yönelişleri ve de gerekse iç tasarrufların bu piyasalarda toplanması,firmaların özellikle yatırım,üretim aşamasında en sağlıklı şekilde fon temin etmelerine ve dış ticaret işlemlerinin finansmanı için daha az dış kaynaklara başvurulmasını gerektirecektir

Çoğu GOÜ'lerde para ve sermaye piyasaları yeterince gelişmediğinden,yatırım ve üretim aşamalarından başlıyarak dış ticaretin finansmanı daha fazla dış kaynaklara bağımlılık göstermektedir.Buda yatırım,üretim ve dış satımdan beklenen hasılanın bir kısmının yurt dışına transferi anlamına gelmektedir.

5.Bölgesel Ticari,Ekonomik Birlik ve Bütünleşme Hareketleri

Ülkenin ekonomik birlik ve bütünleşme hareketleri içinde yer alması,birliği veya bütünleşme hareketini oluşturan ülkeler ile tercihli ticaretin gelişmesine neden olmakta,bu ise finansmanda kolaylık sağlayan bir faktör olmaktadır.Ayrıca ülke ait olduğu ticari birlik ve topluluğun politikaları ile uyumlu bir finansman sistemi geliştirmesi gerekmektedir.Birlik veya topluluğun üçüncü ülkelere karşı izlediği tüm koruma ve diğer ticari politikalara uyması zorunlu olmaktadır.

6.Uluslararası Ekonomik Kuruluşlara ve Çok Taraflı Ticari Anlaşmalara Taraf Olma

Ülkeler üyesi bulundukları uluslararası ekonomik kuruluşlar ile taraf oldukları çok taraflı ticaret anlaşmalarından kaynaklanan yükümlülüklerine de uymak zorundadırlar.Uluslararası ekonomik kuruluşlardan sağlanacak finansmana karşılık,bu kuruluşlarca yürütülen ekonomik politikalarda bu kuruluşlara üye olan ülkeler için bağlayıcı olmaktadır.

Çok taraflı anlaşmaların getirdiği kısıtlayıcı hükümler,dış ticaretin teşviki için uygulanacak politikalar üzerinde etkili olmaktadır.Örneğin GATT' ın anti damping ve anti sübvansiyon kodu gibi.

Bu kısımda seçilmiş GOÜ'lerin dış ticaret finansmanı uygulamalarına ilave olarak,kısmın sonunda GOÜ'lerle GÜ'ler uygulamalarının karşılaştırılmasının yapılmasına zemin hazırlamak maksadıyla,üç gelişmiş ülke (Almanya,Fransa,Japonya)'nin uygulamalarına da yer verilecektir. Örnek ülke seçiminde;elde edilebilen bilgiler ile,seçilen ülkelerin (alt,orta ve üst gelir grubu) kendi grubunu en iyi temsil etmesi etken olmuştur.İhracat kredi sigortaları birinci bölümde ***Dış Ticarette Karşılaşılabilecek Rizikolar*** kısmında incelendiğinden,bu kısımda sadece finansman ve garantiler yönünden ülke uygulamaları incelenecektir.

B.SEÇİLMİŞ GOÜ'LERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI UYGULAMALARI

1.Brezilya'da Dış Ticaretin Finansmanı

a.Genel

1990 Nüfus sayımına göre nüfusu 130 milyonu aşan,zengin doğal kaynakları ve önemli ölçüde gelişmiş bir sanayiye sahip olan Brezilya bir kıta ülkesidir.Brezilya sanayinin büyük bir bölümü çok uluslu Amerikan şirketlerinin kontrolündedir.

Brezilya 1980'lerin ortalarından itibaren ithal ikameci (kapalı ekonomi) ekonomiden ihracata dayalı sanayileşme (dışa açık büyüme)'ye yönelmiştir.Bu yönelişin nedenleri olarak;1980'lerin başlarında 100 milyar doları aşan borç yükü,üç rakamlı enflasyon,petrol fiyatlarındaki artışlar,temel pazar olan ABD ekonomisinin büyüme hızının negatif değerlere inmesi ve doların değer kazanması sayılabilir.(183)

Brezilya'da ihracat ve ithalatın finansmanı,Brezilya Merkez Bankasının (Banco do Brasil) dış ticaret departmanı olan,Carteria de Commercio Exterior(CACEX) tarafından yöneltilmektedir.CACEX'in kontrolünde üç adet fon bulunmaktadır.

-FINEX: Kaynağı Brezilya Merkez Bankası tarafından sağlanan ihracat finansman fonudur(İhracat Kredi Proğramı).1979 yılından itibaren Banco do Brasil'e ilave olarak özel bankalarda bu proğramın acentası olarak hareket etmektedir.Yabancı bankalarda bu proğrama acenta bankalar yoluyla katılabilmektedir.FINEX proğramı aslında bir faiz oranı denkleştirme proğramıdır.Bu proğram ticari bankaya olan fon maliyetleri ile CACEX tarafından düzenlenen ve sübvanse edilen imtiyazlı faiz oranı arasındaki farkın dengelenmesini içerir.Ticari banka ise gerçekte finansmanın tümünü karşılamaktadır.

FINEX ürüne yönelik olarak yürütülen bir proğram olup,proğrama dahil edilen ürünler sirkülerle yayınlanmaktadır.Bu mallar için ön başvuru şartı aranmamakla birlikte,söz konusu malların %80 Brezilya içerikli olması gerekmektedir.

FINEX programı,sermaye malları,işlenmiş ve seçilmiş mamul malların ihracatının finansmanını kapsamaktadır.Son yıllarda teknik yardım sözleşmeleri ve diğer uzmanlık sözleşmeleride bu programın kapsamında finanse edilmektedir.FINEX fonundan finanse edilen finansmana yıllık % 7.5 ila % 9.0 arasında faiz uygulanmaktadır(184). 1986 yılından beri FINEX borçları LİBOR + 0.05 spread faize tabidir.(185)

*-BEIFEX:*Özel ihracat programlarına Mali Destek Sağlama Fonudur.Bu fondan,ihracata yönelik sanayiler için gereksinim duyulan makina,techizat ve girdi ithal eden firmalara mali teşvik sağlanmaktadır.Makina ve techizat ithal eden firmalar %100, ham madde,yedek parça ve diğer girdileri ithal eden firmalara ise % 50 vergi muafiyeti uygulanmaktadır.Bu teşviklere karşı firmalar 3/1 ihracat/ithalat oranını korumak zorunda olup, sözleşmeler genellikle 10 yıl vadelidir.Bu programa 1989 sonunda son verilmiştir .

-FUNDECE (Fundo do Democratizaço do Caparl das Empresas)

Bir kamu fonu olan FUNDECE'nin fon kaynaklarını Banco Do Brasil sağlamaktadır.CACEX bu fondan istifade ile ihracatçılara yeniden finansman kolaylıkları sunmaktadır.1980 yılı için FUNDECE finansmanında % 12 faiz uygulanmaktadır.

Brezilya'da pazarlama politikaları ve pazar araştırmaları Dış İşleri Bakanlığının ***Ticareti Geliştirme Departmanı*** tarafından yürütülmektedir.

b.Finansman Teknikleri

Kısa vadeli sevkiyat öncesi finansman,CACEX tarafından FINEX fonundan altı aya kadar süreler için verilmektedir.

Sevkiyat sonrası kısa,orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı yine CACEX tarafından FINEX fonları ve Inter-American Development Bank (IDB) fonlarına başvurularak sağlanmaktadır.Kredi vadesi altı aydan 8 yıla kadar değişmektedir.

---

(183)Erdoğdu PEKCAN,***Karşılıklı Ticaret Sistemleri ve Türkiye,***İTO Yayını No.32,İstanbul,1992,s.75

(184)İGEME,***İhracat Kredi Sigaortası ve Türkiye Değerlendirmesi,***s.98

(185)Sema KALAYCIOĞLU,a.g.e.,s.133

Inter-American Bank(IDB),FINEX'e Merkez Bankası nezdinde oluşturulan bir rotatif kredi limiti tanımıştır.

Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanında FINEX 2 yıldan az vadeli işlemler için sözleşme tutarının % 100'üne kadar,daha uzun vadeli işlemler içinse sözleşme tutarının % 85'ine kadar finansman sağlamaktadır.

Alıcı kredilerinde,alıcının malların FOB değerinin % 15'i kadar peşin ödeme yapması şartı aranmaktadır.

Brezilya'da ihracatçılara sağlanan finansman yardımları özellikle şunlardır:

-Üretici ihracatçılara ihracat üretim kredileri,

-Dövize bağlı kontratlarda ve döviz tahsilinde avans,

-Yabancı pazarlara yönelik mallarla uğraşan ticaret şirketlerinin siparişlerine veya alımlarına destek,

-Konsinye ihracat kredisi,

-Pazar araştırmaları ve yabancı ülkelerdeki geliştirme çalışmaları ve ticari çabaları finanse etmek,

-Yabancı ülkelerdeki firmalar için yapılan mühendislik pojelerini ve satış etüdlerini finanse etmek.

Brezilya'da 1990'ların başında BEIFEX programına son verilmesi ile döviz tahsisli ithalat önemli ölçüde kısıtlanmıştır.Bu gelişme,ithalata bağımlılığı yüksek imalatçı firmaları zor durumda bırakmıştır.Hükümet bu şirketleri ihracata yönelterek ihtiyaçları olan dövizleri kendilerinin bulması için bir dizi özendirici kararlar almıştır.Ör: %15-30 oranında vergi indirimi, %10 civarında avantajlı finansman olanağı vb.Ayrıca Hükümetin dış ticaret dengelerini sağlayamayan şirketlerin ithalat lisanslarını iptal kararı alması ve dış alımın yapıldığı şirketlere Brezilya malı alma zorunluluğu getirmesi,bu şirketleri kamu şirketlerinin öncülüğünde karşılık ticaret tekniklerini kullanmaya itmiştir.

Brezilya'da,Hükümetlerarası İkili Ticaret Anlaşmaları,Doğu Bloku Bloke Hesapları ve offset anlaşmaları switch ve üçlü işlemler gibi karşılıklı ticaret teknikleri kullanılmaktadır.

Brezilya,zorunlu hammaddeler ve ara malları ithalatını gerçekleştirdiği ülkelerle ikili ticaret anlaşmaları yaparak,bu ülkelere ihracatını geliştirmeye çalışmaktadır.Bu amaçla Angola,Irak,İran,Malezya,Rusya Federasyonu,Nijerya,Meksika ve Venezuela ile petrol karşılığı mal ve hizmet satış anlaşmaları yapmıştır.

Brezilya Doğu Blokundan kliring karşılığı meydana gelen donmuş alacaklarını Batılı Switch Şirketleri ile anlaşarak nakde çevirmiş,savunma sanayi araç gereçleri ile yüksek teknoloji ürünleri ithalatında döviz çıkışını telafi etmek için,gayri resmi olarak yabancı ihracatçı firmalara offset teklifinde bulunmaktadır.

Brezilya yeni finansman tekniklerinden leasing,factoroing ve forfaitingin en yaygın olarak kullanıldığı GOÜ'lerden biridir.

2.Hindistan'da Dış Ticaretin Finansmanı

Hindistanda kısa vadeli ihracatın finansmanı,Merkez Bankası'nın yeniden finansman kolaylığı ile donatılmış ticari bankalarca sağlanmaktadır.

Hindistan'da ihracat kredileri altında sağlanan kolaylıklar üç grupta toplanabilir;

-Kredi kolaylıkları,borç ve avanslar,

-Kısmi kredi kolaylıkları ve garantiler,

-Vadeli ödemeyide içeren uzun vadeli sevkiyat sonrası krediler(186)

Sevkiyat öncesi finansmanın vadesi en çok 6 ay,sevkiyat sonrası kısa vadeli finansmanın süresi ise azami 128 gündür.

Hindistan'da orta ve uzun vadeli finansman 1982 yılına kadar Hindistan Sanayi Kalkınma Bankası (IDBI)tarafından sağlanmaktaydı.Bu fonksiyonu 01 Ocak 1982 tarihinde kurulan Eximbank üstlenmiştir.(187)

Hindistan Eximbank'ı orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanını şu yöntemlerle sağlamaktadır;

-Alıcı ve satıcı kredileri vermek,
-Yabancı finansal kuruluşlara limitli kredi hakları kullandırmak,
-Reeskont,refinansman ve yeniden borç vermek,
-Diğer ülkelerdeki Hint yatırımlarına Joint-Venture sağlamak,
-İhracat için pazar araştırmalarını finanse etmek,
-Teknik danışmanlık ve hizmet ihracını finanse etmek.
-Alıcı ya da satıcı kredisi şeklinde ertelenmiş krediler vermek,

Orta ve uzun vadeli finansmana Eximbank ile birlikte Ticari Bankalarda katılmaktadır.

Hindistan'da alıcı kredilerinde bir yıl.satıcı kredilerinde ise altı ay olmak üzere minimum finansman vadesi uygulanmaktadır.Her iki tür kredi için de maksimum vade dayanıklı tüketim malları ve diğer bazı kategorideki mallar için iki yıl,sermaye malları içinse on yıldır.

Eximbank'ın finanse edeceği sözleşmenin sabit miktarı olmamakla birlikte, genellikle alıcıdan asgari düzeyde peşin ödeme yapması talep edilmektedir.

Eximbank faiz oranları %9 ila %12 arasında değişmektedir.Bazı işlemlerde yıllık %0.5 oranında isteğe bağlı taahhüt ücreti alınmaktadır.

Eximbank kambiyo yetkisine haiz Hindistan'daki ticari bankalara orta vadeli ihracatın finansmanı teşvik için,deniz aşırı bankalara ise sermaye mallarının ihracatını artırmak için refinansman kolaylıkları tanımaktadır.

Ticari Bankaların altı aydan 12 yıla kadar vadeli ihracat kredisi işlemlerini, deniz aşırı bankaların ise malların değerine bağlı olarak 2-7 yıl arasındaki kredi işlemlerini refinanse edilebilmektedir.Deniz aşırı bankalara tanınan refinansman oranları sözleşme değerinin % 85 ila %90'ı arasında değişmektedir. Eximbank refinansmana % 7.65 oranında faiz ile % 0.35 oranında hizmet ücreti almaktadır.

Reeskont işleminde yeniden iskonto oranı % 100'e ulaşabilmekte, uygulanan faiz oranı ise yıllık % 10'dur.

Ticari bankalarca ihracatçılara finansman sağlamada,ticari bankaların talep ettikleri garantileri ve ihracat kredi sigortalarını,bir devlet kuruluşu olan İhracat Kredisi ve Garantileri Korperasyonu (ECGC) vermektedir. ECGC'nin verdiği garantiler şunlardır:

-Paketleme Kredi Garantisi(Kayıpların azami % 66.67'sini karşılamaktadır).

-Sevkiyat Sonrası İhracat Kredi Garantisi(Kayıpların %75 ile %85'ini karşı-lamaktadır.)

---

(186)Sanayi Ürünleri ve Dış Satımının Geliştirilmesi Semineri (4-8 Aralık 1978), ***Hindistan Deneyimi***,s.228-229

(187) İGEME,a.g.e.s.118

-İhracat Finansman Garantisi (Kayıpların azami % 75'ini karşılamaktadır)

-İhracat Performans Garantisi (Kayıpların % 75 ila % 90'ını karşılamaktadır).

-Transfer garantisi(Politik risklerden doğan kayıpların % 90'ına kadar olan kısmını,ticari risklerde ise % 75'i oranında kayıpları karşılamaktadır)

İhracat performans garantisi dışında bütün diğer garantilerin süresi bir yıldır.Performans garantisinde süre bankanın üstlendiği yükümlülüğe bağlı olarak değişmektedir.Paketleme Kredi Garantisi,İhracat Finansman Garantisi ve İhracat Performans Garantilerinde uygulanacak faiz oranı aylık %0.075'dir.Eğer garanti sağlanan banka toplam hasılat garantisine sahip ise,bu oran % 0.040'dır.Sevkiyat sonrası ihracat kredi garantisi oranları L/C'li işlemler için ayda % 0.2, diğer işlemler için ise % 0.25'dir.

Hindistan'da döviz karşılığı yapılan serbest ticaretin yanında,sömürge geçmişininde etkisi ile dış ticaret partneri olarak Doğu Bloku Ülkelerine yöneldiğinden,bu ülkede karşılıklı ticaret işlemleri büyük yekün tutmaktadır.Hindistan'da en çok kullanılan karşılıklı ticaret teknikleri;buy-back, takas,kliring,switch ve üçlü işlemdir(188).Hindistan Hükümeti resmen buy-back uygulamasını teşvik etmektedir.

3.Güney Kore'de Dış Ticaretin Finansmanı:

Kore'de ihracata;kısa,orta ve uzun vadeli finansman sağlanmaktadır. 1960'larda oluşturulan kısa vadeli ihracat finansman sistemi içinde ticari bankalar önemli bir yer tutmaktadır.Merkez Bankasınca ticari bankalara tercihli faiz oranlı yeniden finansman olanakları tanınmaktadır.

Kısa vadeli ihracatın finansmanı ticari bankalarca yapılmakta,gerekli teminatlar ise Eximbank'ca verilmektedir.

Kısa vadeli ihracat kredileri şu alanlarda verilmektedir(189).

-İhracat mallarının üretim,toplanması ve satın alınması,

-İhraç mallarının üretimi için hammadde ithalatı,

-İhraç edilecek tarım ve deniz ürünlerin toplanması ve depolanması.

Kore'de sevkiyat öncesi ve sonrasında orta ve uzun vadeli iharcatın finansmanı,1969 tarihli *İhracat-İthalat Bankası Kanunu* çerçevesinde 1976 yılında kurulan Kore Eximbank'ı tarafından sağlanmaktadır(190).Kore Eximbank'ı satıcı ve alıcı kredi programları ile çeşitli özel kredi prog-ramları uygulamaktadır.

Satıcı kredileri sermaye malı ihraç eden Kore ihracatçılarına verilmektedir.Teknik Hizmet Kredisi de bu kapsamda sağlanan kredi olmaktadır.

Alıcı kredileri de Kore sermaye malı ithal eden firmalara sunulmaktadır. Yeniden borç verme kolaylığı (relending facility),GOÜ'lerdeki yabancı bankalara Kore mal ve hizmetlerinin ihracatını geliştirmek amacıyla sağlanmaktadır.Eximbank ayrıca yabancı bankalara kredi limitleri de tanımaktadır.Kore Eximbank'ınca yürütülen özel kredi programları şunlardır:

*-Deniz Aşırı Proje Kredisi:*Kore dışında iş yapan Kore firmalarına verilmektedir.

---

(188)Erdoğdu PEKCAN,a.g.e.,s.90

(189)In Joo Im, *Kore deneyimi* ,4-8 Aralık 1978 tarihinde Ankara'da Ticaret Bakanlığı ile UNİDO tarafından ortaklaşa düzenlenen Sanayi Ürünleri Dış Satımının Geliştirilmesi Seminerine sunulan bildiri,s.196

(190)İGEME,a.g.e.,s.161

-Deniz Aşırı Yatırım Kredisi: Yurt dışında yatırım yapan Kore firmalarına verilmektedir.Bu program altında Kore'nin ilgi duyduğu yabancı firmaların deniz aşırı projeleri için uzun dönemli finansal anlaşmalar yapılmaktadır.

-Başlıca Kaynakları Geliştirme Kredisi (Major Resource Development Credit): Madencilik faaliyetleri ile uğraşan Kore'li firmalara verilmektedir.

-Ekonomik İşbirliği Kredisi: Kore ile ikili anlaşmalara giden yabancı ülkelere verilmektedir.Veriliş şekli,yabancı ülkenin çıkardığı tahvilleri satın almak veya diğer uzun vadeli finansman biçimlerini uygulamak şeklinde olmaktadır.

Satıcı kredileri 181 günden 10 yıla kadar orta ve uzun vadeli işlemleri kapsar.Kredi geri ödemesi altı aylık vadeler halinde yapılmaktadır.

Alıcı kredileri ise üç yıldan 10 yıla kadar değişen vadeler için verilmektedir.İlk ödeme,teslimden sonra bir yıl içinde olmaktadır.Müteakip kredi geri ödemeleri satıcı kredilerinde olduğu gibidir.

Yeniden borç verme kolaylıkları orta vadeli (2-5 yıl) işlemlere uygulanmaktadır.Deniz aşırı proje kredisi ve deniz aşırı yatırım kredisi maksimum 10 yıl,.başlıca kaynakların geliştirilmesi ve ekonomik işbirliği kredisi ise maksimum 20 yıl vadelidir.

Kore'de ihracat kredileri ve teknik hizmetler kredileri Kore Eximbank'ı ile Ticari bankalarca ortaklaşa finanse edilmektedir.Bu durum hem sevkiyat öncesi ve hemde sevkiyat sonrası için geçerlidir.Sevkiyat öncesi Finansman sözleşme değerinden peşin ödeme değeri çıkarıldıktan sonra kalan kısmın % 70 ila %90, sevkiyat sonrasında ise %70 oranında finansman sağlamaktadır.Sevkiyat öncesi finansman milli para cinsinden,sevkiyat sonrası finansman ise konvertibl döviz cinsinden sağlanmaktadır.

Doğrudan borçlanma yoluyla finansmanda peşin ödenen (% 15 ila %20) kısım çıkarıldıktan sonra kalan kısmın % 70'i Exim bank tarafından finanse edilmekte,% 30'luk kısım ise ticari bankaların cari faiz oranları üzerinden ticari bankalarca finanse edilmektedir.Eximbank sadece malın Kore içerikli olan kısmını finanse etmektedir.

Yeniden borç verme kolaylığında,yabancı bankalarca yapılan peşin ödemeden sonra kalan kısmın tamamı finanse edilmektedir.

Özel programlar,proje ve yatırım değerinin % 70'i oranında finanse edilmektedir.

Satıcı kredilerinde finansman için mallarda aranan Kore içerik oranları şu şekildedir(191):

-Gemilerde : % 63

-Lokomotif ve vagonlarda : % 60

-Yedek parça ve ara mallarda : % 75

-Diğer mallarda : % 50

Satıcı kredilerine uygulanan faiz oranı % 10 ila % 90 arasındadır.Yıllık taahhüt ücreti % 0.5'tir.

Yeniden borç verme kolaylığında faiz oranları % 10'dur.Çekilmeyen kısımlar için Eximbank % 0.5'lik taahhüt ücreti almaktadır.

Özel program ve proje kredileri ticari faiz oranı (LİBOR + %1.5 : %2) üzerinden finanse edilmektedir.

---

(191)İGEME,a.g.e.,s.161-163

Kore Eximbank,kendisinin finanse ettiği işlemlere katılan Kore ticari bankalarına,yabancı bankalara ve onların şubelerine garantiler sağlamaktadır Kore Eximbank'ı ayrıca yabancı ithalatçılara da doğrudan garanti sağlayabilmektedir.

Kore Eximbank'ca sağlanan garantilerin türleri şunlardır:

*-Finansal Garanti:*Kore Eximbank,ortaklaşa finansman sağlayan ticari bankalara ihracat bedelinin % 100'ü oranında garanti vermektedir.Garanti kredi faizlerini de kapsamaktadır.Finansal garantide süre istisnai durumlarda 20 yıla kadar çıkabilir.Orta vadeli işlemler için geçerlidir.

*-Avans Ödeme Garantisi (Advance Payment Guarantee):*Kore ihracatçılarının sözleşme gereklerini yerine getirmediği durumlar için ödeme yapan alıcıya, ihracat bedeli ve kredi faizinin % 100'ü oranında garanti sağlanmaktadır.Bu garantide standart bir vade uygulanmamaktadır.

*-Kesin Teminat Garantisi:*Yine ihracatçıların sözleşme gereklerini yerine getirmemesi durumunda istenen garanti miktarına kadar ödeme yapılacağı yabancı alıcıya garanti edilmektedir.Bu garantide standart bir vade uygulanmamaktadır.

Garanti maliyetleri;finansal garantide yıllık ortalama % 0.5,avans ödeme garantisinde % 0.06 ila % 0.2, kar teminat garantilerinde ise ortalama yıllık %0.5 tir.

Dünyanın en borçlu ülkelerinden biri olan Güney Kore'de,hızlı ihracat artışında gerileme,bu ülkeyi karşılıklı ticarete yöneltmiştir.Sanayi ve Ticaret Bakanlığının 19 Temmuz 1984 tarihli kararı ile ihracatçı şirketlerin takas dahil yeni metodlar kullanarak ihracatlarını artırmalarını karara bağlamıştır(192).

Kore çeşitli ülkelere tarım ürünleri ve ham maddde ithalatı karşılığı çeşitli sanayi ürünleri satışını içeren takas önermektedir.Kore takas yoluyla,tarım ürünleri ithalatında,Japonya ve Avusturalya şirketlerine bağımlı olan yapıyı kırmayı amaçlamaktadır.

4.Tunus'ta Dış Ticaretin Finansmanı(193)

Tunusta dış ticaretin finansmanı 7 Mart 1994 tarihinde kabul edilen 42 sayılı yasayla yeniden düzenlenmiştir.Bu yasaya göre;Tunusta ihracata kısa ve orta vadeli finansman imkanı sağlanmaktadır.

a.Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

(1)Yükleme Öncesi İhracatın Finansmanı

Yükleme öncesi finansman;ihracatcının ihracata konu olan ürünleri toplaması veya üretimi için cari gereksinimlerini karşılamak üzere,zeytinyağı ve şarap ihracında üretim maliyetinin % 100'ü ve diğer mallarda ise % 80'i üzerinden % 20 ila %30'u oranında avans niteliğinde verilmektedir.Kredi vadesi 60 gündür.

(2)Yükleme Sonrası Finansman

Kredili satışlarda sevkiyattan sonra,alıcının mal bedelini ödeyinceye kadar geçen sürede, ihracatçının nakit ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla verilmektedir.Vade azami 180 gündür.

b.Orta Vadeli İhracatın Finansmanı

İhraç edilen malın FOB satış değeri üzerinden ihracatçılara finansman sağlanmakta olup, kredi vadesi 360 gündür.Başlıca orta vadeli finansman yardımları şunlardır:

---

(192)Erdoğdu PEKCAN,***Karşılıklı Ticaret Sistemleri Ve Türkiye***,İTO Yayını No:32, İstanbul,1992,s.93

(193)***La Tunisie*** ,Le Ministere de la Coopération Internationale et de Investissement Extérieur de la Tunisie,Carthage,Juin 1994, page 36-40

(1)Orta Vadeli İhracat Kredisi (Crédit a Moyen Terme a l' Exportation)

Bu kredi,imalatçı-ihracatçıların,ihraç malı üretimi için ihtiyaç duydukları ekipmanların alımında finanse etmek için kullandırılmaktadır.

(2)Satıcı Kredisi :(Le Crédit Fournisseur)

Bankalarca ihracatcılara,ticari sözleşme çerçevesinde,yabancı alıcılara bir takım ödeme kolaylıkları sağlamaları ve sevkiyatı gerçekleştirmeleri için doğrudan sağlanan orta vadeli finansmandır.

(3)Alıcı Kredileri;(Lee credit acheteur)

Alıcı kredileri,Tunus'lu ihracatçılar tarafından sevk belgeleri bankaya ibraz edildiğinde,alıcının satın alınan malın teslimi ile ilgili ödemelerini düzene koymak için,alıcı adına doğrudan Tunus'lu ihracatçılara verilmektedir.

Tunus'ta ihracata yönelik sanayilere girdi ithali için imalatçı-ihracatçılara ihracat gelirlerinin % 40'ı üzerinde serbest kullanım hakkı tanınmıştır.

Tunus'ta dış ticaret işlemleri,Ulusal Dış Ticaret Konseyi (Conseil National du Commerce Exterieur)'nin tavsiyeleri doğrultusunda Tunus İhracatı Geliştirme Merkezi (CAPEX) tarafından yürütülmektedir.Kısa ve orta vadeli ihracatın finansmanı ticari bankalarca sağlanmakta,Tunus Merkez Bankası (Banque Central Tunisie-BCT) ise ticari bankalara garantiler vermektedir.İhracat kredi sigortası,Dış Ticaret Sigorta Birliği (Compagnie d'Assurance du Commerce Exterieur)'nce sağlanmaktadır.Birliğin ihracatçılara sunduğu sigorta poliçeleri şunlardır:

-Global Poliçe (La Poliçe Globale Biens):Kısa ve orta vadeli ihracatta (180-360 gün)alıcının ödememe riskine karşı,mal bedelinin toplam değeri üzerinden sigorta sağlanmaktadır.

-Bireysel Poliçe (La Poliçe İndividuelle):İhracatçılara orta vadeli mal ve hizmet ihracında karşılaşabilecekleri ticari risklere karşı sigorta sağlanmaktadır.Bireysel poliçeler azami bir yıllık süreyi kapsamaktadır.

-Stok Riski Poliçesi (La Poliçe Riskques sur Stocks a l'Etranger): Satıcının yurt dışı fuarlarda sergilenen veya antepolarda bulunan mallarının uğradığı zararı ödeme garantisi veren sigorta poliçesidir.

-Alıcı Kredisi Bireysel Poliçesi (La poliçe İndividuelle Crédit Acheteur):Tunus'ta yerleşik ticari bankalarca yabancı alıcılara veya bankalara ihrcatın finansmanı için açılan kredilerde karşılaşabilecek risklere karşı düzenlenen sigorta poliçesidir.

Tunus batılı GÜ'lerden sağlayamadığı teknoloji ve finansal desteği eski Doğu Bloku Ülkeleri İle ikili teknik ve ekonomik iş birliği anlaşmaları çerçevesinde yürütülen karşılıklı ticaret sistemiyle karşılama yoluna gitmiştir.Tunus tarım ürünü, fosfat,çelik,tekstil ürünleri karşılığı diğer ülkelere karşılıklı ticaret anlaşmaları önermektedir.En fazla kullanılan karşılıklı ticaret tekniği buy-back'tir.

Tunus'ta faaliyette bulunan yedi adet kıyı bankası (off-shore banking)dış ticaretin finansmanında uygun kredi olanakları sunmaktadır.

Ülkede henüz factoring ve forfaiting finansman modelini uygulamamakta, üç adet leasing şirketi faaliyette bulunmaktadır.

5. Malezya'da Dış Ticaretin Finansmanı

Malezya'da dış ticaretin finansmanı,ihracat kredi garantileri ve sigortaları üçlü bir sistem tarafından karşılanmaktadır.Bunlar;

*-Malezya Merkez Bankası (Bank Negora Malaysia BNM):*Kısa vadeli ihracatın finansmanı için,ticari bankalara uygun faiz oranlı refinansman kolaylıkları tanı-maktadır.

-Malezya Endüstri Bankası(Bank Endüstry Malaysia Berhad-BİMB) : Ağustos 1988'de,Malezya İhracat Kredi Sigortası Kuruluşu (Malaysian Export Credit İnsurance Berhad MECB)'nuda bünyesine alan Malezya Endüstri Bankası orta vadeli ihracat finansmanı ile ihracat kredi sigortası ve garantiler sunmaktadır.

*-Ticari Bankalar :*Malezya Merkez Bankasından sağladıkları refinansman kolaylıkları ile ihracatçılara kısa vadeli finansman sağlamaktadırlar.

Kısa vadeli ihracat finansmanı,sevkiyat öncesi ve sevkiyat sonrası olmak üzere iki aşamada verilmektedir.Malezya Merkez Bankasının her iki aşamada ticari bankalara verdiği refinansman kolaylıkları şunlardır(194).:

*-Sevkiyat Öncesi İhracat Kredisi Refinansman Kolaylığı (Pre-Shipment Export Credit Refinancing Facility):*Bu program 1989 yılında uygulamaya konulmuştur. İmalatçı-İhracatçıların veya ihracat şirketlerinin yerli satıcıdan iharcatçıya kadar bütün harcamalarını (ihraç ürünlerini toplama,girdi ithali vb.)finanse edecek şekilde düzenlenmiştir.Sevk öncesi ihracat kredisi refinansman kolaylığından yararlanmak için;ihraç edilacek ürünlerin bu program kapsamında olması, ürünün % 20'lik katma değer ile % 30'luk Malezya menşei içermesi gerekmektedir.Bu kural nihai ürün iharcatını kapsamakta temel madde,aramalı ve transit ticareti kapsamamaktadır.İmalatçı-ihracatçıların bu programdan yararlanması için bankaya bir ***peformans sertifikası*** ya da ***ihracat taahhüdü,*** dış ticaret şirketlerinin ise bir ***yurt içi akreditif*** ya da ***yurt içi ödeme taahhüdü belgesi*** sunması gerekmektedir.Sevk öncesi ihracat kredisi refinansman kolaylığı,ihraç edilen ürün bede-linin %70 ila %80'ni oranında sağlanmaktadır.Sevk öncesi refinansman kolaylığı finans-man süresi maksimum 120 gündür.Refinansman kolaylığı,10.000 $ ve üzeri işlemlere uygulanmaktadır .Uygulanan faiz oranı %7'dir.

*-Sevkiyat Sonrası İhracat Kredisi Refinansman Kolaylığı (Post-Shipment Export Refinancing Facility):*Senetle kredili satış yapan doğrudan ihracatcıların, sevkiyat sonrasındaki nakit ihtiyaçlarının karşılamak amacıyla refinansman kolaylığı tanınmaktadır.Kredi kriterleri sevkiyat öncesinde olduğu gibidir.Kredi için ihracatcının gümrük çıkış belgesi ,konşimento,orjinal fatura vb.sevk belgelerini bankaya ibrazı zorunludur.Sevk sonrası refinansman kolaylığında finansman süresi azami 180 gündür.

Malezya'da ihracatın finansmanı için sağlanan garantiler şunlardır:

*-Kısa Vadeli Garanti:*Yetki mektubu ile ihracatcı,genişletilmiş kısa dönem poliçesi aracılığıyla,ihracat finansmanını sağladığı bankaya yada factoring şirketine alacak hakkını devretmektedir.Malezya Endüstri Bankası ihracatcının tüm yükümlülüklerini yerine getirmesi halinde,bankaya yada factoring şirketine karşılaşacakları risk karşısında ödemeyi kabul etmekte, aksi halde satıcıya rücu hakkı saklı tutulmaktadır.

*-Bankerlerin İhracatı Finansman Sigortası:*BİMB ihracatcının iflas yada taahhüdünü yerine getirememesinden ötürü ihracat kredi borcunu ödeyerek ticari bankanın zararını karşılamaktadır.Yükleme öncesi borç zararlarının %75'i,yükleme sonrası borç zararlarının ise %85'i BİMB tarafından karşılanmaktadır.

*-Orta ve Uzun Vadeli Garantiler:*İhracatcı ile bir spesifik poliçe yapıldığında, ihracatcı alacak hakkını finansman ihtiyacını karşılamak için yetki mektubu ile bankaya devretmektedir.

---

(194) TURK TRADE, ***Dünyada ve Türkiye'de Eximbank Uygulamaları*** ,1994,s.28-32

*-Bono Tazminatı Destek Vasıtası:*BİMB şartlı bonolar ve kamu sektörü alıcıları için talebe dayalı bonolara destek vermektedir.BİMB'in bono desteği sağlaması için;sözleşme değerinin 1 Milyon Malezya $'ı ve daha fazla olması,ödemenin peşin veya kısa vadeli olması,sözleşmenin risk kapsamını BİMB'in kabulu ve kamu sektöründeki alıcılar için talebe dayalı bonolar olması gerekmektedir.BİMB'in ihracatcının taahhütlerini yerine getirmemesi durumunda ihracatcıya rücu hakkı bulunmaktadır.

Malezya döviz karşılığı yapılan mevcut ihracatını artırmak,döviz tasarrufu sağlamak ve yeni pazarlara girmek gibi amaçlarla kamu ihalelerinde karşı sartış anlaşmasına sıcak bakmaktadır.Karşılıklı ticaret için;karşılıklı ticarete konu olan malların Malezya malı olması,satın alınanın kısa sürede tamamlanması,malların sevk edileceği ülkelerin yeni pazar niteliği taşıması ve karşılıklı ticaret oranının yüksek olması şartı aranmaktadır.

6.Tayvan'da Dış Ticaretin Finansmanı

Tayvan'da dış ticaretin finansmanı,ihracat kredi sigortası ve garantiler T.Eximbank tarafından sağlanmaktadır.T.Eximbanlk 1979 yılında kurulmuştur. T.Eximbank tarafından kısa,orta ve uzu n vadeli ihracat kredileri ile orta ve uzun vadeli ithalat kredileri ve özel krediler verilmektedir.Finansman satıcı ve alıcı kredileri teknikleri kullanılmaktadır(195).

a.Kısa Vadeli İhracat Kredileri

Kısa vadeli ihracatın finansmanı sevkiyat öncesi ve sonrasında uygulanmaktadır .Finansman vadesi 18 ila 360 gün arasında değişmektedir.Finansman oranı azami kabul edilmiş poliçe tutarının %95'inden,ticari sözleşme değerinin % 85'inden daha yüksek olmamaktadır.Kısa vadeli krediler T-Eximbank'ın garantisi dahilinde ticari bankalarca sağlanmaktadır.

b.Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredileri

Bu krediler promosyon amacıyla yapılan makina,anahtar teslimi fabrikalar ve sermaye malı ihracatını desteklemek amacıyla verilmektedir.Alıcı ve satıcı kredileri şeklinde verilmektedir.Azami finansman oranı ticari sözleşmenin FOB değerinin % 85'idir.% 15'lik kısmın peşin ödenmesi talep edilmektedir.Finansman vadesi azami 10 yıl olup,krediye sabit faiz uygulanmaktadır.

c.Orta ve Uzun Vadeli İthalat Kredileri

Bu krediler yüksek teknoloji ürünü sermaye mallarının ithalatının finansmanını amaçlamaktadır.Makina ve yüksek teknoloji ithalatında,sözleşme değerinin % 85'ine kadar olan kısmı finanse edilmektedir.

d.Orta ve Uzun Vadeli Özel Krediler

(1)Gemi Yapımı Kredileri

Tayvan gemi ihracatını desteklemek amacıyla alıcı kredisi şeklinde verilmektedir.Kredi süresi teslim öncesi için 2.5 yıl,teslim sonrası içinse 12 yıldır.Kredinin azami kullandırılan miktarı sözleşme değerinin % 80'idir.% 20 peşin ödeme talep edilmektedir.

(2)Denizaşırı İnşaat Kredileri

Bu krediler dışarıdan makina ve techizat ithalatında kullanılmaktadır.İnşaat süresince satın alınan makinalar ve ertelenmiş kredi ödemeleri kredilendirilmektedir.Vade satın almalarda makimum üç yıl,inşaat dönemi kredilerinde maksimum beş yıl ve ertelenmiş kredi ödemelerinde ise maksimum 15 yıldır.

---

(195)TURKTRADE,*Dünya'da ve türkiye'de Eximbank Uygulamaları*

(3)Denizaşırı Yatırım Kredileri

Orta ve uzun vadeli krediler olup, sadece yerel işletmeleri kapsamaktadır Bu krediler, doğrudan yatırım kredileri ile temel madde girdilerini güvenceye almaktadır.Maksimum 7 yıllık bir vade içinde yatırım tutarının % 80'inden fazlası finanse edilmektedir.

(4)Teknik Hizmetler Kredisi

Teknik hizmet ihracatını desteklemek amacıyla verilmektedir.Vadesi azami yedi yıldır.maksimum finansman oranı sözleşme değerinin % 85'idir.

e.Sabit Faiz Oranlı Yeniden Borç Verme Kolaylıkları(Fixed Rate Relending Facility)

Denizaşırı yabancı bankalara Tayvan malı ithali için sağlanan orta vadeli bir kredidir.Yeniden boç verme kolylıklarında vade 1-5 yıldır. Sözleşme değeri azami iki milyon dolardır.İhracat mallarının % 50 Tayvan meşeili olması gerekmektedir.Sözleşme değerinin % 85'i oranında finasman sağlanmaktadır.Tayvan'ın 1992 yılı itibari ile 48 yabancı banka ile yapılmış refinansman anlaşması mevcuttur.

f-Finansman Garantileri

T-Eximbankca verilen üç türlü garanti bulunmaktadır.Bunlar;

(1)İthalat Garantileri

Yabancı satıcılara,Tayvan'lı ithalatçıların yaptıkları satın almaların geri ödemeleri konusunda güvence sağlamak için verilmektedir.

(2)İhracat Garantileri

Kısa vadeli ihracat finansman garantisi,orta ve uzun vadeli ihracat garantileri, teknik,mühendislik ve müteahhitlik hizmetleri garanti programları mevcuttur.

(3)Denizaşırı İnşaat Garantileri

Denizaşırı yatırım yapan Tayvan'lı yatırımcıların dünya piyasasında rekabet güçlerini artırmak için verilmektedir.

Kısa vadeli ihracat finansman garantisinde kayıpların karşılanma yüzdesi sağlanan finansmanın % 60 ila 80'i, orta ve uzun vadeli ihracat finansmanında finansmanın ise % 100'ü karşılanmaktadır.Garanti ücreti yılık olarak % 1'dir.

7.Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanı

Türkiyede dış ticaretin finansmanı,ihracat kredisi sigortası ve garatiler 1987 yılında kurulan Türkiye İharcat Kredi Bankası A.Ş.(Export Credit Bank Of Türkey İnc-Türk EXİMBANK)tarafindan sağlanmaktadır.EXİMBANK'ca sağlanan kredi programları; sevk öncesi ihracat kredisi,hedef pazar ihracat kredisi Dış Ticaret Şirketleri (DTŞ) Kredisi,Alıcı (Ülke)Kredisi ve İslam Bankası Orta Vadeli Ticaretin Finansman Fonu (İKB) ve İharcat Döviz Kredisi (İDK) programlarıdır.

a.Sevk Öncesi İhracat Kredisi(SÖİK)

Tarım ve madencilik ürünleriyle ihracata yönelik mal üreten sanayilerin imalat aşamasından başlayarak desteklenmesi amacıyla,ticari bankalar aracılığı ile kullandırılan kısa vadeli bir kredidir.SÖİK ihracatcı veya imalatçı-ihracatcılara, ihracat için mal üreten imalatçılara,ihracat hazırlık safasında ve sevk sonrasında gereksinim duydukları finansmanı temin amacıyla verilmektedir.Bu program ile yüklenilen İhracat FOB bedelinin (1993 yılından itibaren)gıda,kesme çicek,el halısı ve kilim,cam ve seramik ürünlerinde % 70'i, diğer ürünlerde ise % 50'si oranında kredi sağlanmaktadır.Kredi için firma limiti 50 Milyar TL'dır.

Cam ve seramik ürünleri ihracatında kredi vadesi azami 120 gün,diğer ürünlerde ise azami 180 gündür(196).1993 yılında bu program çerçevesinde 3,488 milyon $ FOB.ihracat yüklenimi karşılığı 19,422 milyar TL. kredi kullandırılmıştır.

b.Hedef Pazar İhracat Kredisi

Türk EXİMBANK 1 Nisan 1993 tarihinden itibaren NAFTA ülkeleri, Japonya ve Güney Afrika Cumhuriyetine yapılacak tekstil,konfeksiyon,saraciye,ayakkabı ve deri ürünleri ihracatının desteklenmesi için ihracatcı,imalatçı-ihracatçı ve ihracata yönelik üretim yapan ihracatçılara hedef pazar kredisi verilmektedir.Kredinin vadesi 180 gün olup taahhüt edilen ihracatın fop bedelinin % 70'i oranında kredi verilmektedir.Krediye uygulanan faiz oranı diğer kredi programlarından daha düşüktür.

c.Dış Ticaret Şirketleri(DTŞ)Kredisi

Bu kredi programı,kısa vadeli senet reeskont kredisi ve kısa vadeli döviz kredisi opsiyonlarını içermektedir.Programa 1993 yılında Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri(ÇOŞ)'de dahil edilmiştir.Kredinin amacı,Dış Ticaret Sermaye şirketleri(DTSŞ.) ve COŞ'lerinin işletme sermayesi gereksinimini uygun maliyet ve vade ile karşılayarak bu şirketlerin ihracat performanslarının artışını teşvik etmektir.Kredi tutarı,üç aylık ihracat performans taahhüdü ile ilişki kurarak belirlenmektedir.Merkez Bankasınca sağlanan DTŞ Reeskont Kredisinin kredilendirme oranı 1992 yılı için % 10 olmuştur.Krediye TCMB'nin reeskont işlemlerinde uyguladığı faiz oranı uygulanmaktadır.Döviz kredisi vadesi altı ay,kısa vadeli TL kredisi vadesi ise üç aydır.

d.Alıcı (Ülke)Kredileri

Bu programdan %50 Türk menşei içerikli mal ihracatını kati satış sözleşmesine bağlayan firmalar faydalanmaktadır.İhracat FOB bedelinin tamamı veya belli bir oranı karşılığında kredi verilmektedir.

Alıcı kredilerinde ihracatçılara mal yada firma limiti tanınmaktadır.Alıcı kredilerinde ülke riski primi ihracatçıdan peşin olarak tahsil edilmektedir.Alıcı kredilerinin geri ödenmeyen kısımları ikinci el piyasalarında belirli bir iskonto ya da komisyon karşılığında değerlendirilebilmektedir.

e.İKB Orta Vadeli Ticaretin Finansman Fonu

İKB.ile yapılan anlaşma gereği,İKB bünyesindeki fonlardan ***Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu***"na Türk EXİMBANK aracılık etmektedir.Söz konusu program İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkeler arasındaki ticaretin finansmanında kullanılmaktadır İhraç edilecek ürünün bu programdan yaralanabilmesi için yerli katkı oranı asgari % 40 olması gerekmektedir.Fondan sağlanan finansman tutarı ihracat değerinin azami % 80'idir.Kredinin vadesi altı ay ila beş yıl arasında değişmektedir.

f.İhracat Döviz Kredisi (İDK)Programı

İDK;İhracatcı ve imalatçı-ihracatcılarla ihracata yönelik mal üreten imalatcı firmalara Türk menşeili sanayi mallarının serbest dövizle kesin ihracı taahhüdü karşılığı sağlanmaktadır.

Bu kredide bankalara ve firmalara kredi limitleri tanınmaktadır. Banka limiti bir bankanın belirli bir anda aracılık etmekte olduğu kredilerin ana para bakiyelerinin azami % 20'sini,firma limiti ise firmanın kullanmakta olduğu kredilerin ana para bakiye toplamı azami 10 milyon $'ı geçemez.

Kredi vadesi azami bir yıldır.Bu süre gemi inşa ve komple fabrika ve tesislerin finansmanı için kullanılan kredilerde azami 24 aydır.

---

(196) TÜRK TRADE,a.g.e.s.40

Kredi tutarı taahhüd edilen FOB ihracat tutarının azami % 70'idir.Krediye uygulanacak faiz oranları LİBOR veya FİBOR + Spread'dır.Krediye aracılık eden bankalar belirlenen faiz oranı üzerine azami bir puan ilave ederek ilgili firmaya kullandırmaktır.Ayrı bir maliyet unsuru bulunmamaktadır.

17 Haziran 1994 tarihinden itibaren imalatçı-ihracatçılara ve/veya ihracatçılara ***Performans Döviz Kredisi*** kullandırılmaktadır.Bu kredi EXİMBANK'ca müşteriye doğrudan sağlamaktadır.Vadesi 120 gündür.Kredi karşılığı EXİMBANK'ca müşterilerden banka teminat mektubu veya alacak karşılığı verilen devlet kağıtları talep edilmektedir.(197)

g.Garanti Programı Yurt Dışı Mütaahhitlik Hizmetleri Kredisi:

Türk EXİMBANK'ca finansman kuruluşlarınca Türk müteahhitlerine yurt dışında yapacakaları işler için açacakları kredilerin belirli bir bölümünü güvence altına almak amacıyla verilmektedir.Kısa ve/veya orta vadeli bir garantidir.

C.SEÇİLMİŞ GÜ'LERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI UYGULAMALARI:

1.Japonyada Dış Ticaretin Finansmanı:

Dünyada ihracatçılarına ve ithalatçılarına en geniş finansal olanaklar tanıyan ülke Japonya'da ihracatın %55'i ihracat kredi sigortası ve Japon EXİMBANK (JEXİM) tarafından sağlanan refinansman kolaylıkları ile donatılmıştır(198).

Japonya'da dış ticaretin finansmanı ve garantiler Japon EXİMBANK;ve ticari bankalarca, kredi sigortaları ise Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığının İthalat-İhracat Sigortası Şubesi (EID)tarafından sağlanmaktadır.

Japonya'da orta ve uzun vadeli dış ticaretin finansmanında sözleşme değerinin belli bir bölümü EXİMBANK tarafından,geri kalan bölümü ise ticari bankalarca kredilendirilerek ortak finansman (syndicaded) sistemi uygulanmaktadır.

1987'den beri Japonya gittikçe büyüyen dış ticaret fazlalarının ekonomi üzerinde olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak,Japon dış ticaretini yeni pazarlara açmak amacıyla;dış ticaret fazlalarının büyük bir kısmını(1987 için 65 milyar $) dış ticaret finansmanına kaynak oluşturmak üzere JEXİM emrine verilmektedir.

Japonya'da kısa vadeli finansman ticari bankalarca sağlanmaktadır.

JEXİM dört ana türde kredi vermektedir.Bunlar;yurt dışı yatırım kredileri, dolaysız ödünçler,ithalat kredileri ve ihracat kredileridir.İthalat ve ihracat kredileri; tedarikçi kredileri ,alıcı kredileri ve bankadan bankaya krediler şeklinde alt bölümlere ayrılmaktadır.Tedarikçi ve alıcı kredileri 1986 yılından itibaren yen dışında dolar kredileri olarak da verilmeye başlanmıştır

JEXİM piyasa faiz oranlarının altında 10 yıla kadar uzayan vadelerle ihracat kredileri vermektedir.Ayrıca Japon şirketlerine veya özel finans kurumlarına garantilerde JEXİM'ce verilmektedir.

Japonya'da ihracat ve ithalatçıya sağlanan finansman üç ana başlık altında incelenebilir:

-***Satıcı kredileri:***Bir ihracatcının yabancı müşterilerine kredili mal satmasını olanaklı kılmak amacıyla,JEXİM'in bir banka veya bankalar grubu nezdinde açtığı kredilerdir.

---

(197)TÜRK TRADE,a.g.e.,s.46
(198)İGEME,a.g.e.,s.155.

Kredi vadesi OECD uzlaşması ile uyumlu olup 5-10 yıl arasında değiş-mektedir.Ödünç verilen miktar genellikle finanse edilen gecikmeli ödemenin %90'ıdır. Gemi İhracında JEXİM kredinin % 50'sini,geri kalan kısmı ise ticari bankalar sağlamak-tadır.Diğer mallrda bu oran JEXİM için %70,ticari bankalar içinse %30 olmaktadır.Japon ihracatçılar sağladıkları satıcı kredilerinin bir kısmını alıcı firma prefinansmanı olarak, yabancı satıcının sevkiyat öncesi finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla vermektedir-ler.Satıcı kredilerinde mallarda % 50 Japon menşei aranmaktadır.

-Alıcı Kredileri

Alıcı kredileri doğrudan doğruya Japon mal ve hizmetlerinin ithalatını finanse etmekte olan yabancı kuruluşlara açılmaktadır.Alıcı kredileri ya bankadan bankaya ödünçler(bank to bank loans) şeklinde veya ihracatçıya verilmektedir.Bir Japon şirketinin üçüncü bir ülkeye mal satışı (third country supply) işlemini de finanse edebilmektir.

Alıcı ve satıcı kredilerinin % 60'lık kısmı JEXİM'ce,% 40'lık bölümü ise ticari bankalarca temin edilmektedir.

Ticari bankaların riski EID tarafından sigorta edildiğinden,satıcı sözleşme tutarının bir kısmını disponibilite veya yedek akçe olarak tutmakta,geri kalanını nakit olarak kullanabilmektedir.1992 yılı itibari ile alıcı ve satıcı kredileri JEXİM kredilerinin % 19'unu oluşturmaktadır.

-İthalat Kredileri:İthalat kredileri Japon ithalat rejimine uyan ithal malları için ithalatçı Japon şirketine veya ticari bankalara JEXİM'ce açılmaktadır.İthalat kredileri verilen tercihli mallar (Mart 1984'den beri) petrol,likitgaz,doğalgaz,kömür,fosfat,demir cevheri,tuz,pamuk,kereste,pulp,uçak,teknoloji transferi ve ulusal ekonominin gelişmesi için gerekli görülen ekipmanlardır.JEXİM ayrıca yurt dışı yatırım kredileri ve mamul mal ithalat kredileri de sunmaktadır.

İthalat kredilerinin veriliş amacı; Japon dış ticaret fazlasını azaltmak ve rakip ülkeleri korumacı eylemlerden uzak tutmaktır. Vadesi azami 15 yıldır.

Japonya'da ayrıca ithalatçıların bankalarına bağlı ve bağlı olmayan borç ve joint-venture'lere katılım payı şeklinde finansman olanakları da tanınmaktadır.

JEXİM ticari bankalara,kur riski,sermaye ve faiz riskine karşı garantiler sağlamaktadır.

Japonya bir çok ülke ile ikili ticaretinde büyük miktarlarda ve sürekli olarak ticari fazlası vermektedir.Başta ABD olmak üzere bu ülkelerin yoğun baskısı sonucu 1989'dan itibaren Japonya ithalatı artırıcı dış ticaret politikası izlemek zorunda kalmıştır. Japonya'da en fazla kullanılan karşılıklı ticaret benzeri muamele transit ticaret (Re-export)'dir.

2.Almanya'da Dış Ticaretin Finansmanı

Almanya'da dış ticaretin finansmanı; ticari bankalar,özel bankalar konsorsiyumu (Ausfuhrkredit GmbH-AKA),ve KfW (Kredi transtalt für Wrederaufbau) adlı kamu kuruluşu ile Alman Merkez Bankası (Bundensbank) tarafından sağlanmaktadır.

a.Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

Kısa vadeli ihracatın finansmanı ticari bankalarca sağlanmaktadır. Almanya'da ihracatçı şirketlerin üretim ve hazırlık ihtiyaçları,normal yurt içi kredilerde olduğu gibi aynı yöntemle karşılanmakta,bu kredilere piyasa faiz oranları uygulanmaktadır.Kısa vadeli ihracatta resmi finansman yardımı,sadece fazla riskli GOÜ'lere yapılan ihracat için söz konusu olmaktadır.Alman ihracatçılar kısa vadeli finansman ihtiyaçlarının büyük bir bölümünü euro piyasalardan karşılamaktadırlar.Satıcı sevkiyat sonrası finansman ihtiyacını sevk vesaikini Bundesbank'a yada bir yabancı bankaya reeskont

ettirerek giderebilmektedir.Ayrıca Almanya'da faaliyette bulunan ihracat komisyoncusu firmalara özel bir iskonto karşılığı alacak hakkını devrederek kısa sürede nakte kavuşabilmektedir.

b.Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finasmanı

Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı,1948'de kurulan KfW ile 57 Alman bankasının oluşturduğu özel bir konsorsiyum olan AKA tarafından sunulmaktadır.

(1)KfW Kredileri

KfW kredileri; Alman sermaye mallarının GOÜ'lere ihracatını kolaylaştırmak amacıyla,alıcı ve satıcı kredileri şeklinde verilmektedir. Uzun vadeli kredilerdir.KfW finansmanında düzenlenmiş bir maksimum vade uygulanmamaktadır.Kural olarak asgari 8 yıllık işlemler için uygundur.İhracata yönelen KOBİ'ler için vade 4 yıla inmektedir(199).KfW kredilerine Alman hükümetinin ihracat garantisi tanınmaktadır.

Sözleşmenin finansman yüzdesi,avans ve peşin ödemeler çıktıktan sonra kalan kısmın tamamını kapsayabilir.KfW kredilerine tabi sözleşmenin maksimum miktarı 200 Milyon DM'dır.Bunun %50'si sübvanse edilmiş koşullarda KfW tarafından,kalan kısım ise piyasa kaynaklarına başvurularak finanse edilmektedir.

İhracatın finansmanında yıllık %8.75 faiz oranı uygulanmaktadır. Teşvik kapsamındaki mallar için bu oran %2.5'e kadar düşmektedir.

(2)AKA Kredileri

AKA,GOÜ'lere yapılacak ihracat için üye bankaların fon kaynakları ve Alman Bundesbank reeskont kolaylıklarını kullanmak yolu ile özel ihracat kredilerinin finansmanını sağlanmaktadır.AKA'nın üç tür refinansman kolaylığı bulunmaktadır(200). Bunlar:

A Sınıfı: AKA üye bankaları tarafından sağlanan ve bankaların kendi fonlarından oluşan ve devlet desteği olmayan satıcı kredilerinin refinasman kolaylığıdır.

B Sınıfı: Bundesbank ve AKA tarafından ortaklaşa sağlanan refinansman kolaylığıdır.GOÜ'lere ve Doğu Avrupa'ya ihrac edilecek sermaye mallarının üretim döneminin finansmanında kullanılmaktadır.

C Sınıfı: sermaye malları ve ilgili hizmetler ile ilgili alıcı kredileri için kullanılan tercihli kredi limitleridir. C Sınıfı krediler uzun dönemli olup A sınıfı kredilerden daha büyük sözleşme değerlerini kapsamaktadırlar.C sınıfı krediler satış sözleşmesinin yapılmasından itibaren dört yıl içinde kullandırılabilmektedir.

A sınıfı kredilerde asgari vade 360 gün,B sınıfı kredilerde vade 1-4 yıl ve C sınıfı krediler en az 1 yıldır.

Sözleşmelerin refinansman yüzdeleri;A sınıfında peşin ödeme ve istihkak ödemesi ve ihracat kredi sigortası kuruluşu (HERMES) tarafından sigortalanmayan kısım sözleşme değerinden düşüldükten sonra geri kalan kısım refinanse edilmektedir.B sınıfında ise anılan unsurlar düşüldükten sonra geri kalan kısmın %55'i finanse edilmektedir.Ancak sabit oran uygulanması durumunda %68' lik kısım finanse edilmektedir.C sınıfında %15'lik peşin ödeme düşüldükten sonraki kısmın tamamı finanse edilmektedir.

---

(199) İGEME;*AT'da Uygulanan Devlet Yardımları,Teşvikler ve Türkiye İle Mukayeseli İncelemesi,* Haziran 1993,s.64

(200) İGEME,a.g.e.,s.78-80

Finansman maliyeti;cari yıllık faiz oranı (A ve C sınıfında %7.5, B sınıfında %1.5),taahhüt ücreti (A ve C için %0.5, B sınıfı için %0.01) ve damga resmi (A sınıfı için yıllık %0.15,B sınıfı için %0.6,C sınıfı içinse damga resmi alınmamaktadır)'nden oluşmaktadır.

3.Fransa'da Dış Ticaretin Finansmanı

a.Finansman ile İlgili Kuruluşlar

Fransa'da dış ticaretin finansmanına ilişkin politikaların saptanması ve uygulanmasından Maliye ve Ekonomi Bakanlığı'na bağlı Dış İlişkiler Müdürlüğü sorumludur(201).

Dış ticarete finansman sağlayan kuruluşlar;Fransız Dış Ticaret Bankası (Banque Français du Commerce Extérieur-BFCE),ve ticari bankalardır.Dış ticarette kredi sigortası ve garanti sağlama görevi Fransız Dış Ticaret Sigorta Birliği (Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur-COFACE)'ne verilmiştir.

b.Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı

Fransa'da kısa vedeli ihracatın finansmanı ticari bankalarca sağlanmaktadır.Bu kredilere sağlanan faiz oranları OECD uzlaşması doğrultusunda düzenlenmektedir.Kredi vadesi azami bir yıl olup istisnai durumlarda iki yıla kadar uzayabilmektedir.Tüketim malları ihracatına sağlanan kredilerde vade genellikle altı ayı geçmemektedir.Bankaların fon kaynaklarını; sağladıkları finansmanların getirileri,BFCE'nin refinansman kolaylıkları ile Euro dolar piyasalarından derlenen krediler oluşturmaktadır. Ticari bankalar COFACE garantisi kullanmadan ticari riskleri kendilerine ait olmak üzere her türlü ihracat kredisi verme hakkına sahiptirler.Ancak faiz oranlarını düşürücü herhangi bir vergi kolaylığı mekanizması kullanamazlar(202).

c.Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı

Fransa'dan orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı BFCE tarafından sağlanmaktadır.Orta vadeli kredilerde vade 2-7,uzun vadeli kredilerde ise vade yedi yıl ve yukarısıdır.Orta vadeli krediler Fransız Frangı olarak,uzun vadel krediler ise Fransız Frangı veya konvertibl döviz cinsinden verilmektedir.BFCE orta vadeli kredilerinin faiz hadleri OCDE uzlaşması faiz matrisi ve referans faiz hadlerine göre düzenlenmektedir.Uzun vadeli kredilerde BFCE özel bankaların kabul kredilerine refinansman vermekte,satıcı kredilerini ise doğrudan finanse etmektedir.Yedi yılı aşan uzun vadeli ihracat finansmanında BFCE'nin katılım payı azalmaktadır.

Fransız dış ticaret finansman sisteminde GOÜ'lere yönelik alıcı kredileri, orta ve uzun vadeli ihracatta satıcı kredileri ile gizli koşulluluk içeren ve GOÜ'lere açılan kalkınma yardımları önemli bir yer tutmaktadır.

BFCE tarafından finansman sağlanması için ihrac edilen malın %90 Fransız içerikli olması gerekmektedir.Şayet yabancı katkı AB menşeili ise bu oran %60'a kadar inebilmektedir(203).Sağlanan finansmana faiz dışında taahhüt ve yönetim giderleri olarak, BFCEtarafından toplam kredi miktarının %0.3 ila %0.5 arasında ücret talep edilmektedir.

d.Refinansman ve iskonto

BFCE Fransız ticari bankalarına kısmı olarak reeskont ve refinansman kolaylıkları sağlamaktadır.Reeskont vadesi yedi yılı geçmeyen satıcı kredilerine uygulan-

---

(201)Arif ESİN,***Dünyada ve Türkiye'de İhracat Teşvikleri***, İKV Yayınları No.107, İstanbul ,1991,s.34

(202)Arif ESİN, a.g.e.,s.38

(203)İGEME,a.g.e.,s.109

maktadır.Refinansman ise alıcı kredileri işlemleri üzerinden ticari bankalara verilmektedir.

D.GÜ VE GOÜ 'LERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANININ KARŞILAŞTIRILMASI

Bu bölümde yedi GOÜ ile üç GÜ 'nin dış ticaret finansman sistemleri incelenmiştir.Bu ülkelerin finasman sistemleri karşılaştırıldığında şu sonuçlara ulaşılmaktadır:

1.GOÜ'lerde faiz oranları denkleştirme mekanizması yoluyla ihracat kredilerinin maliyeti genel kredilerinden daha düşük tutulmakta,GÜ'lerde ise genel kredi faiz hadleri düşük olduğundan böyle bir farklı uygulama bulunmamaktadır.GOÜ 'lerde ihracat finansmanı kamu tarafından sübvanse edilmektedir.

2.GÜ 'lerde kısa vadeli ihracatın finansmanı ve satıcıya sağlanan garantiler ticari bankalarca doğrudan sağlanmakta,GOÜ'lerde ise Merkez Bankaları ve finansal ihtisas kuruluşları tarafından sağlanan refinansman kolaylıkları ile ticari bankalar kısa vadeli dış ticaretin finansmanına yöneltilmektedir.

3.GÜ ve GOÜ'lerin her ikisinde de hizmet ihracına mal ihracatı gibi bakılmakta ve ihracat finansman sistemi içerisinde destek sağlamaktadır.

4.GÜ'lerde ihracat finansman kolaylıkları daha ziyade yüklemeden sonra vadeli ihracata kaydırılmışken,GOÜ'lerde yükleme öncesi finansman önemini korumaktadır.

5.Kısa vadeli ihracatın finansmanında tüm ülkelerde daha çok ticari bankaların önemli rol oynadığı görülmektedir.

6.İhracat kredi sigortacılığı GOÜ'lerde büyük ölçüde,GÜ'lerde ise kısmen devletin tekelindedir.

7.İhracata konu olan mal türlerine bağlı olarak,GOÜ'lerde kısa vadeli nisbetende orta vadeli ihracatın finansmanı,GÜ'lerde ise orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı önem kazanmaktadır.

8.GOÜ ve GÜ'ler arasındaki finansman türlerindeki farklılıklar büyük ölçüde ihracata konu olan mal türlerine bağlı olmaktadır.Temel madde ve tüketim malları ihracatı büyük yekün tutmadığından,alıcı tarafından en son tüketiciye kısa sürede ulaştırılması mümkün olduğundan kısa vadeli finansman;yatırım malları,makina ve techizat gibi değer olarak yüksek tutarda bulunan malların ihracında alıcının daha geniş vadeli kredilendirilmesi gerektiğinden orta ve uzun vadeli finansman zorunlu olmaktadır.

9.GÜ ihracatçılarının yükleme öncesi ve sonrası için hem iç piyasalarda ve hemde uluslararası piyasalarda uygun koşullarda finansman sağlama olanağı bulmalarına karşılık,GOÜ 'lerde finansman olanakları ve kaynakları oldukça sınırlı olduğundan, bu ülkeler ihracatcıları böyle bir imkandan yoksundurlar.Ayrıca GOÜ 'lerde özel finansal ihtisas kuruluşları kaynak bakımından uluslararası piyasalara bağımlıdırlar.

10.GOÜ'lerde dış ticaretin finansmanındaki idari masraflar GÜ 'lerdekinden daha yüksektir.

11.GOÜ'lerde özel banka ve finans kuruluşları kaynaklarını ihracatın finansmanına yönlendirildikleri halde,GOÜ'lerde ihracat kredilerinde düşük faizli devlet kaynağına dayalı kredi proğramları ağırlıktadır.

12.GOÜ'lerde ihracat birden fazla kurumla ve çok yüksek boyutlu fonlarla desteklenmesine karşılık,GOÜ'lerde bu kuruluşlar önemli kamu fonlarını kullanmaktadır.

13.GOÜ'lerde ihracatın teşvikinde finannsman teşvikleri öne çıkarken,GÜ'lerde ihracat kredi sigortası ve garantiler önem kazanmaktadır.

14.GOÜ'lerde leasing,forfaiting ve factoring yöntemlerini kullanan finansal kuruluşlar gelişmediğinden,dış ticaretin finansman yükü ihracat-ithalat kredi bankalarına (Eximbank) yüklenmekte,buda bu kurumlarca etkin bir şekilde tüm ihracatın finansmanını güçleştirmektedir.GÜ'lerde ise finansal kurumlaşmanın yol açtığı gelişmiş bir finansal yapı,finansman yükünün çeşitli kuruluşlar arasında dağıtılmasına,sonuçta etkin bir finansmana olanak sağlamaktadır.

15.GÜ'lerde finansman,sigorta ve garanti sağlayan kuruluşlar birbiriyle koordineli,fakat ayrı ayrı faaliyette bulunmakta,GOÜ'lerde ise finansman, sigorta ve garanti aynı kuruluşca sağlanmakta ve bu konuda ihtisaslaşmaya gidilememektedir.

16.GOÜ'lerde uzun vadeli kredili satışlarda karşılaşabilecek kur riski gelecekte işlem piyasalarında hedging imkanı bulunmasına rağmen,GOÜ'lerde vadeli satışlardaki kur riskininin ihracat kredi sigortası kapsamına alınması gerekmektedir.Bu da sigorta maliyetinin artmasına neden olmaktadır.

17.GOÜ'lerde (Tayvan hariç) ithalatın finansmanında garanti proğramı uygulanmamasına karşılık,birçok GÜ'de ithalat finansmanına da garanti verilmektedir.

18.Hem GÜ ve hemde GOÜ'lerin her ikisinde de sağlanan finansman ihracat tutarının tamamını karşılamamakta,satış tutarının bir kısmının alıcı tarafından peşin olarak ödenmesi gerekmektedir.

19.Hem GÜ ve hemde GOÜ'lerde kredi,sigorta ve garanti maliyetleri ülkeler arasında farklılıklar göstermektedir.

20.GÜ'lerde sigorta poliçeleri GOÜ'lerinkinden daha geniş kapsamlı olup,GÜ'lerde spesifik poliçe kullanımı GOÜ'lerden daha yaygındır.

21.Sigorta kuruluşunca kayıpların karşılanması için bekleme süresi GOÜ'lerde GÜ'lerden daha uzundur.Bu durum GOÜ'lerde finansman kuruluşlarını güç durumda bırakmaktadır.

22.GOÜ'lerde performans garantileri dışında sağlanan garantiler ve yeniden finansman kolaylıkları kısa süreli olup,finansman süresinin tamamını kapsamamaktadır.Bu da ticari bankaları ihracata finansman sağlamada isteksiz davranmaya itmektedir.

23.Hem GÜ ve hemde GOÜ'lerin bir çoğunda finansman ve garanti sağlamada ön koşul olarak,ihraç malında belli oranda yerli içerik ve katma değer aranmaktadır.

24.GÜ'lerde ihracat kredi sigorta gelişmiş ve kalıcı bir sigortacılık mevzuatına sahipken,çoğu GOÜ'lerde ihracat kredi sigorta sistemi kuruluş aşamasındadır.

25.GOÜ'lerde sevkiyat öncesi sigorta proğramı uygulanmamaktadır.Bu da özellikle aracı ihracatcıları yurt içi piyasalardan ihracat için mal toplanması,ambalajlanması,depolanması vb. esnasında karşılaşılabilecek risklere karşı savunmasız bırakmaktadır.

26.GÜ'lerde sigorta yoluyla üretim ve taşıma girdi sübvansiyonlarına ağırlık verilirken,GOÜ'lerde mali teşvikler ağırlık kazanmakta,bu da GOÜ ihraç mallarının antidamping ve sübvansiyon uygulamasına maruz kalmasına neden olmaktadır.

27.GÜ'lerde sanayi mallarının ihracatında katma değer içinde sağlanan finansman teşvikleri GOÜ'lerden daha yüksektir.GOÜ'ler finansman teşviklerinde yaratılan katma değer dikkate alınmamakta,daha ziyade toplam ihracat tutarı üzerinden teşvik sağlanmaktadır.Bu da GOÜ 'lerde ihracata yönelik yerli sanayi üretiminin gelişimini

olumsuz etkilemektedir.

28.GOÜ'lerde sanayi teşvikleri,plansız,proğramsız ve etkisiz olarak yapıldığından ve finanasman teşvikleri kaynağa yönelimli olarak (doğrudan imalatçı-ihracatcı) değil, aracı ihracatcılara sağlandığından,yeterli üretim artışı sağlanamamakta,sağlanan finansman ihracatçılar üzerinde ödüllendirici veya cezalandırıcı bir etki yapmamaktadır.

29.GÜ'lerde dış ticaret teşvik enstrümanları GOÜ'lerden daha zengindir Örneğin Türkiye'de 21 adet teşvik aracı uygulanırken,AB'de 1200 çeşit teşvik aracı kullanılmaktadır.(204)

30.GOÜ'lerde kısa vadeli yükleme öncesi finansmana sigorta ve garanti proğramı uygulanmamaktadır.GÜ'lerde ise kısa vadeli finansmanda ticari bankalar garanti talep etmemektedir.

31.GOÜ'lerde iç finansman olanaklarının yetersizliği nedeniyle faiz arbitrajı yoluyla dış finansman sağlama,bu ülkelerin dış borç yükünü artırmaktadır.

32.Hong Kong ve Singapur dışındaki GOÜ'lerde ihracat kredi ve sigortasına sübvansiyon yapılmakta,GÜ'lerde ise sübvansiyon yapılmamaktadır.

33.Sermaye malları ihracatında sevk sonrası,tüketim ve ara malları ihracatında ise sevk öncesi finansman öncelikli olmaktadır.

34.GOÜ'lerde orta ve uzun vadeli kredili satışların sınırlı olması,bu ülkelerin orta ve uzun vadeli spesifik poliçelere ihtiyacını azaltmaktadır.

35.GOÜ'lerde ihracat finansmanında devlet desteği zorunlu olmaktadır.Merkez Bankası ve Eximbanklarca sağlanan kredi kolaylıkları bütçe giderleri arasına alınarak hazineden karşılanması,bu ülkelerin kamu finansman açıkları vermesine ve dolayısıyla açık piyasa işlemleri yoluyla kamunun iç borç yükünün artmasına,sonuçta enflasyona ve iç piyasa düzeninin bozulmasına neden olmaktadır.

36.GOÜ'lerde uygulanan ihracat kredi sigortası primleri GÜ'lerden daha yüksektir.

37.Hem GÜ'lerde hemde GOÜ'lerde sigorta poliçelerinde politik riske karşı kayıpların karşılanma yüzdesi ticari risklere karşı kayıpların karşılanma yüzdesinden daha yüksektir.Bu durum ticari risklerin kontrol edilebilir, politik risklerin ise kontrol edilemez oluşundan (satıcı ve alıcıların iradeleri dışında oluştuğundan) kaynaklanmaktadır.

38.Tüm ülkelerde ihracat kredi sigortaları yerel para birimi ile birlikte konvertibl yabancı para cinsinden de düzenlenmesine karşılık,zarar tazminleri yerli para cinsinden yapılmaktadır.

39.GOÜ'lerde uygulanan finansman kolaylıklarının ortak özellikleri şu şekildedir;

a.İhracat finansmanında uygulanan faiz oranları, ülkede uygulanan genel faiz oranlarından daha düşüktür.

b.Finansman kuruluşlarını teşvik amacıyla açılan kredilerde reeskont haddi düşük tutulmaktadır.

c.Selektif kredi uygulaması ile ihracata yönelik sanayilere öncelik tanımaya gayret edilmektedir.

d.İhracat kredi sigortası ihracat finansmanının ön şartını oluşturmaktadır.

e.Kısa,orta ve uzun vadeli kredilerde Merkez Bankası refinansman kolaylıkları ve finansman kuruluşları gerekli olmaktadır.

f.İhracat finansmanında devlet desteği şarttır.

---

(204) Arif ESİN,a.g.e.,s.27

g.Uzun vadeli alıcı kredilerinde ihracatcı ülke garanti ve sigorta sistemi yanında,alıcı ülke ve devlet garantisine de ihtiyaç duyulmaktadır.

V.GOÜ'LERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

A.GOÜ'LERDE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA KARŞILAŞILAN SORUNLAR

GOÜ'lerde dış ticaretin finansmanında karşılaşılan sorunlara daha ziyade sanayi ürünleri ihracatının finansmanında karşılaşılmaktadır.Bu sorunları dört grupta toplamak mümkündür.Bunlar:

1.GOÜ'lerin Genel Ekonomik Şartlarından Doğan Sorunlar

a.GOÜ'lerdeki mali kaynakların yetersizliği,ihracat sektörünün finansmanında devlet desteğini zorunlu kılmaktadır.

b.Bu ülkelerde döviz kıt bir kaynaktır.

c.İhracatta karşılaşılan rizikolar,bankalar ve diğer finansal kuruluşları kredili satışların finansmanında çekingenliğe itmektedir.

d.Alt yapı hizmetlerinin yetersizliğinden kaynaklanan aksaklıklar (mal sevkinin gecikmesi,antrepo ve fiklif depoların yetersizliği nedeniyle mal evsafının bozulması,liman kapasitelerinin yetersizliği nedeniyle yüklemenin gecikmesi vb.)ihracat kredi sigortası kapsamında olmadığından büyük ölçüde sıkıntılara neden olmaktadır.

2.İhracatı Geliştirme Çalışmalarındaki Aksaklıklardan İleri Gelen Sorunlar

a.Sanayiciler ithal ikamesi stratejisinin alışkanlıklarından tam olarak sıyrılamadıklarından,genellikle ürünlerini iç piyasada satma eğilimi göstermektedirler.Bu durumda ihracatcıların savurganlık derecesinde devlet tarafından teşvikini zorunlu kılmaktadır.

b.İhracatı geliştirme sisteminin belirli bir sistematiğinin olmaması nedeniyle ihracatı geliştirme tedbirlerinin uygulanmasında güçlük çekilmekte ve sistem bu yüzden iyi işlememektedir.Örneğin;devletin sanayi mamulü üretim ve satışı için yeterli finansman kolaylığı sağlamasına rağmen,pazar hakkında ihracatcıya gerekli enformasyon servisi verilmemesi nedeniyle ihracatın realize edilmesi engellenmektedir.

c.İhracatı geliştirme hizmetlerinde dağınıklık ve koordinasyonsuzluk ihracatın finansmanını olumsuz yönde etkilemektedir.

d.Gerek ihracat ve gerekse ithalat rejimlerinin sık sık değişmesi ihracatcıları kararsızlığa itmektedir.

3.İhracat Finansmanı ve İhracat Kredi Sigortası Sisteminin Uygulanmasını Güçleştiren Sorunlar

Bu sorunlar finansal yapılanmadaki yetersizliklerden kaynaklanan kurumsal nitelikli sorunlardır.Bunlar:

a.GOÜ'lerde ticari bankalar genelde iç ticaretin finansmanı için teşkil edildiklerinden bankacılığın yapısı ve dış ticaretin finansmanı için uygun değildir.Şöyleki;

(1)Bankacılık faaliyetleri belirli merkezlerde toplanmıştır.

(2)Çeşitli nedenlerle bankaların mali kaynakları geliştirilememektedir.Bunlar:

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

(a)Bankaların Merkez Bankalarında munzam karşılık bulundurma oranları yüksektir.

(b)Bankaların disponibilite oranları yüksektir.

(c)Banka mevduatlarının aşırı likit olması nedeniyle,banka kasalarında ihtiyaç akçesi (yedek akçe) bulundurma zorunlulukları bulunmaktadır.Bankaların kaydi para yaratma konusunda güçlükleri bulunmaktadır.

(d)Kambiyo yetkisi tanınan banka sayısı sınırlıdır.Bu nedenle her ticari banka ihracat finansmanı sağlıyamamaktadır.

(e)Diğer ülkelerdeki bankalarla muhabirlik ilişkisi yeterince gelişmemiştir.

(f)Mevcut diğer yasal sınırlamalarda bankacılık üzerinde kısıtlayıcı etki göstermektedir.

(3)Yurt içi bankacılık faaliyetlerinin gerek riskinin az oluşu ve gerekse getirisinin yüksek oluşu,ticari bankaları iç ticarete yöneltmektedir.

(4)Katı kambiyo kontrolü uygulayan GOÜ'lerde,kambiyo kontrolü mekanizması bankaları dış ticaretin finansmanından caydırmaktadır.

b.Para ve Sermaye piyasaları ile yatırım bankacılığının gelişmemesi nedeni ile,dış ticaretin finansmanında fon talebi iç kaynaklarsa yönelmekte,bu da finansman maliyetini arttırmaktadır.

4.Diğer Sorunlar

a.Risk durumunda,sigorta kurumunun tazminatları ödeme için bekleme süresinin uzun olması finansörleri güç durumda bırakmaktadır.

b.İhracat kredi sigortası enformasyon ağının yetersiz olması,risk açısından kritik bir durum yaratmakta ve ihracat finansman sisteminin başarısını azaltmaktadır.

c.İhracat finansman,garanti ve sigorta sisteminde koordinasyon eksikliği bulunmaktadır.

d.Teşvik politikalarının oldukça dağınık,seçici olmayan, genel yatırım yardımı ağırlıklı,kalitatif olmaktan ziyade kantitatif bir anlayışının hakim olduğu ve belirli hedeflere yönelmiş gözükmeyen bir yapıda olması teşviklerin etkinliğini azaltmaktadır.

e.Sübvansiyonların finansmanının uygulama aşamasında ekonomiye etkileri konusunda yeterli çalışma bulunmamaktadır.

f.Teşviklerin vergi istisnaları yoluyla finansmanının ağırlıklı olarak kullanılması,kaynak ve gelir dağılımı bozucu etki yapmakta ve yurt içinde enflasyona yol açmaktadır.

g.GOÜ'lerde üretimde geleneksel ihraç ürünleri yelpazesinden süratle sanayi ürünlerine geçişe ayak uyduracak şekilde bir finansman ve sigorta sistemi oluşturulamamaktadır.

h.GOÜ'lerde ihracat kredi sigortası sisteminde karşılaşılan en önemli problem sistemlerin borç ödeme gücünün yetersiz oluşudur.Bu ülkelerde prim gelirleri ile kapsanan riskleri karşılamak mümkün olmadığı gibi bu kuruluşların rezervleri de yetersizdir.

ı.Finansman kolaylıklarının daha ziyade aracı ithalatcılara verilmesi sağlanan finansmanın ihracat için üretim dışındaki alanlara gitmesine neden olmaktadır.

j.GOÜ'lerde teşviklerin daha ziyade mali teşviklerden oluşması ve bu teşviklerin doğrudan ihracatcılara verilmesi,bu ülkelerin anti damping ve antisübvansiyon uygulamalarına maruz kalmalarına ve çeşitli suistimallerede neden olmaktadır.

k.Uluslararası rekabet ortamında nötral statü sağlanamamaktadır.

l.İhracatcı firmaların küçük çapta olması nedeniyle ölçek ekonomisinin sağlayacağı yararlardan faydalanma olanağı bulunmamakta,bu ise maliyetlerin yükselmesine yol açmaktadır.

m.İhracatcıların gelişmiş bir dağıtım ağına sahip olmamaları, ihracatta tıkanıklığa neden olmaktadır.

n.Kaliteli personel istihdamının yetersiz olması,gerek kredili satış ve gerekse kredili satış işleminin finansmanını güçleştirmektedir.

B.ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

1.Para ve sermaye piyasaları ile gelecekte işlem piyasalarının gelişimi için gerekli yasal ve psikolojik ortam yaratılmalı,bu yolla tasarrufların ekonomi dışı alanlardan ekonomiye kazandırılması sağlanmalıdır.

2.Ticari bankalar üzerindeki munzam karşılık,disponibilite ve ihtiyaç akçesi bulundurma oranlarının ekonomide istikrar sağlayarak azaltılması ve bankalara mevcut plasmanlarının belirli bir oranlarını dış ticaretin finansmanına ayırma zorunluluğu getirilmelidir.

3.Ekonomide enflasyonu önleyerek,ticari banka kredi faizleri daha az sübvansiyon gerektirecek şekilde azaltılmalıdır.

4.İhracata yönelik sanayiler için girdi temini dışında tüm sevkiyat öncesi finansmanın-Merkez Bankası veya Eximbanklar tarafından sağlanan finansal kolaylıklara gereksinme duymadan-ticari bankalarca sağlanması hedef alınmalıdır.

5.Kalkınma planlarında ihracat için alt yapı hizmetlerinin geliştirilmesine öncelik verilmelidir.

6.Finansal teşvikler ihracatcı firmalara,ihracattaki başarılarına göre ödüllendirici veya cezalandırıcı mahiyette kullandırılmalıdır.

7.İhracata yönelik sektörlerde doğrudan teşvikler sadece yavru sanayi aşamasında verilmelidir.

8.Ülkenin uluslararası iş bölümünde ihtisaslaşacağı sanayi dalları belirlenmeli ve dünya konjoktüründeki gelişmelere göre bu alanlar sürekli gözden geçirilmelidir.

9.Bütçe dışı fonlar bütçeye dahil edilerek olanak olduğu ölçüde ihracatın finansmanına tahsis edebilmelidir.

10.Sigorta,garanti ve finansmanda minumum yerli katkı oranı belirlenmeli ve katma değeri yüksek ürünler için selektif uygulamaya gidilmelidir.

11.Kısa vadeli parlatif bir tedbir olarak,ihracat ve ithalatta katlı kur uygulanmalıdır.

12.Yurt içi sermaye piyasası gelişinceye kadar sevk öncesi finansmana ağırlık verilmelidir.

13.İhracata yönelik sanayilere dünya fiyatlarında girdi temini için geçici muafiyet,ihracat karşılığı transfer hakkı ve mahsup yoluyla serbest döviz kullandırma gibi teşvikler uygulamalı ve bu teşvikler doğrudan üreticilere sağlanmalıdır.

14.Kıt kaynakları öncelikli sektörlere yönelterek sermayeyi merkezileştirilmek yoluyla,bu sektörlere dinamik karşılaştırılmalı üstünlükler sağlayarak rekabet gücü kazandırılmalı ve sürekli sübvansiyona gereksinim duyan sektörlerin faaliyetleri kısıtlanmalı yada tasfiye edilmelidir.

15.İhracatta parasal ve mali teşvikler yerine sigortalama ve devlet yardımları ter-

cih edilmelidir.Devlet yardımları;danışmanlık hizmeti,insan gücü eğitimi,tekno-parklar oluşturma, üniversite-sanayi işbirliğini geliştirme,AR-GE,çevre koruma,KOBİ'lerin desteklenmesi,yatırım,üretim,pazar araştırması ve enformasyon gibi alanlara yöneltilerek GATT kapsamında antidamping ve anti sübvansiyon uygulamalarının olumsuz etkilerinden korunmalıdır.

16.Literatürde teşvikler;***kamunun özel sektöre açıkca fon transferi yaparak haksız transfere yol açması*** şeklinde tanımlandığından,teşviklerde gizliliğe azami ölçüde uyulmalıdır.

17.Finansman teşviklerinde,pazara yönelimli teşvikler yerine kaynağa yönelimli teşvikler uygulanmalıdır.

18.İhracat kredi sigortası sistemi kurulurken mevcut ihracat hacmi değil,öngörülen potansiyel ihracat hacmi gözönünde tutulmalıdır.

19.İhraç mallarında dinamik mukayeseli üstünlük;fiyat rekabetinden ziyade üretimde ölçek ekonomilerinden yararlanma,ürün farklılaştırılmasına gitme,yeni üretim teknikleri ve yeni ürün geliştirme yoluyla sağlanmalıdır.

20.Olanaklı olduğu ölçüde uluslararası ihalelere konsorsiyumlar oluşturarak katılmak suretiyle finansman sorunu aşılmalıdır.

21.Ekonomide kaynak ve gelir dağılımını bozucu mahiyetteki finansman araçları suratle terk edilmelidir.

22.İhracat kredi sigorta kuruluşları yeni kaynak transferi yoluyla sağlam bir yapıya kavuşturulmalıdır.

23.İhracat kredi sigortacılığında MİGA ve GÜ'lerdeki sigorta kuruluşları ile reasürür ilişkisine girilmelidir.

24.GOÜ'lerin yakın gelecekte GÜ'lerle ticaretlerinde standart,test, etiketleme ve patentler konusunda ciddi engellerle karşılaşacakları değerlendirildiğinden GOÜ'ler gerek mevzuatlarını ve gerekse ürün proseslerini bu engelleri aşıcak şekilde yeniden düzenlemelidirler.

25.Gerek GATT ve gerekse AB teşvik ve koruma politikaları yakından izlenmelidir.

26.GOÜ'ler başlangıçta kendi aralarında Bern Union benzeri bir ihracat kredi sigortası danışma mekanizması oluşturulmalı,son aşama olarak bu birliğe üye olmalıdırlar.

SONUÇ

Bu çalışmada açık kaynaklara dayalı olarak, dış ticaretin finansmanı olgusu gerek teorik bazda ve gerekse ülke uygulamaları bazında geniş bir perspektiften ele alınmış,olanaklar ölçüsünde uygulamaya ağırlık verilmeye çalışılmıştır.

Bu çalışmanın sonucunda şu sonuçlara ulaşılmıştır:

1-Dış ticaretin finansmanı,teşvik mekanizmasının önemli bir aracı ve onun ayrılmaz bir parçasıdır.

2-GATT Uruguay Round Nihai Senedinde öngörüldüğü üzere,dünyadaki korumacılık uygulamalarının 2000'li yılların ilk çeyreğine kadar azalan ölçülerde de olsa devam edeceği,teşvik uygulamalarının ise,sürekli şekil ve nitelik değiştirerek,uluslararası ticarette rekabet var oldukça süreceği ve ülkelerin tek yönlü liberasyon eğilimlerinin daha uzunca bir süre,bir ideal olarak varlığını sürdüreceği değerlendirilmektedir.

3-GOÜ'lerin uygulayacakları teşvik ve koruma araçlarını GATT Uruguay Round'- un sınırlandırmalarına bağlı olarak belirlemeleri gerekmektedir.

4-GOÜ'lerin doğrudan ihracatın finansmanı uygulamasına aşamalı olarak son vererek,ihracat kredi sigortası ve garantilere ağırlık vermeleri, dolaylı bir tutum izleye rek,üretim,yatırım,AR-GE,pazarlama,insan gücü geliştirme, kalite kontrol vb.konularda devlet desteğine yönelmelerinin uygun olacağı düşünülmektedir.

5-Dış ticarette teşvik mekanizmasının finansal ve ekonomik boyutu kadar,kültürel boyutu da önem kazanmaktadır.Bu nedenle her ülke için geçerli olabilecek bir teşvik mekanizması ve de bir finansman sistemi söz konusu olamamaktadır.GÜ uygulama-ları,GOÜ'ler için ancak bir esin kaynağı ve bir örnek teşkil edebilir.

6-GOÜ'lere önerilen kısa ve orta vadeli tedbirler şunlardır;

a.Kalıcı bir sanayileşme stratejisi belirleyerek,bu stratejiyi inatla ve sabırla sürdürmeleri,

b.Öncelikli sanayiler ve ulaşılacak açık ve net hedefler belirlemeleri,

c.Kaynak kullanımı ve geliştirilmesinde selektif bir uygulamaya gitmeleri,

d.Ekonomide nötral statü ve bu statüyü besleyecek mekanizmaları geliştirilmeleri,

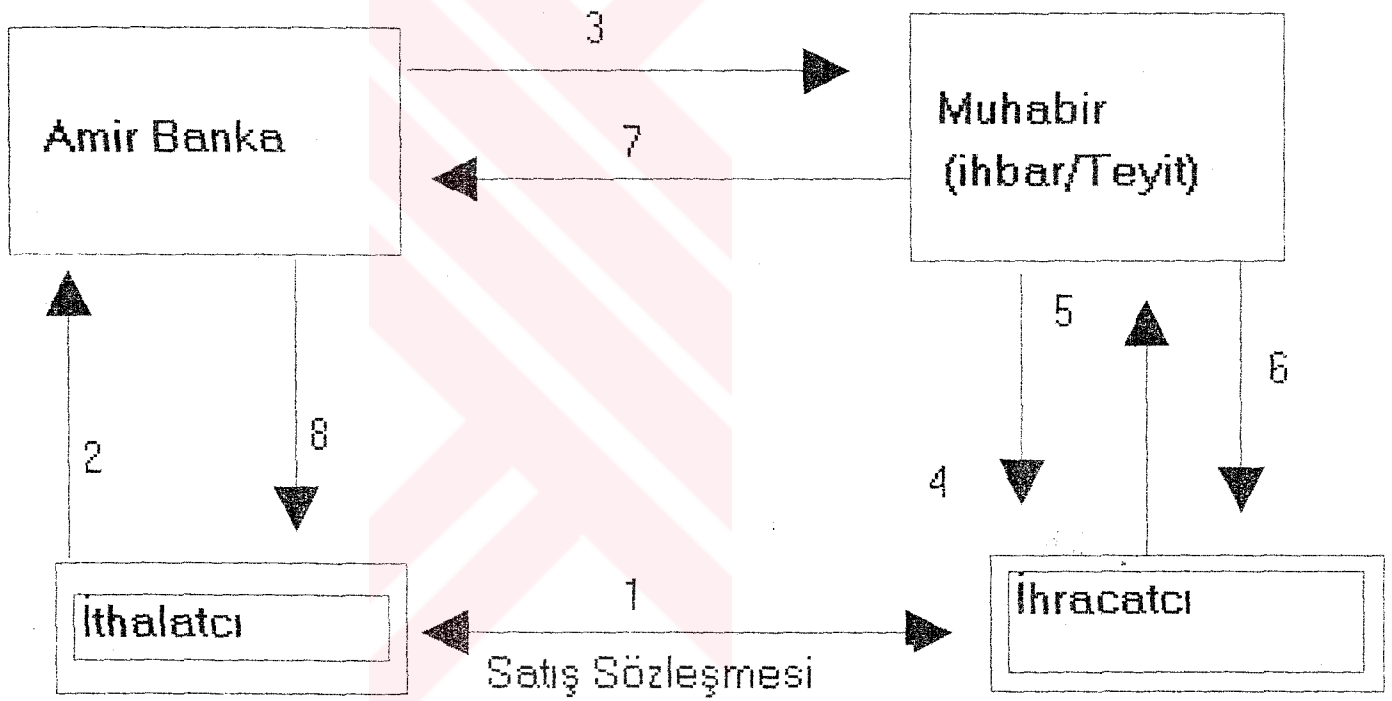
e.Dış ticaretin finansmanında uzmanlaşmaya gidilerek kredi,sigorta ve garanti sağlayacak kurumlar ayrılarak,bunlar arasında etkin bir merkezi eşgüdüm sağlamaları,

f.Finansman kuruluşlarına zamanında ve sağlıklı bilgi sağlayacak bir danışman-lık ve enformasyon birimi oluşturulmaları,

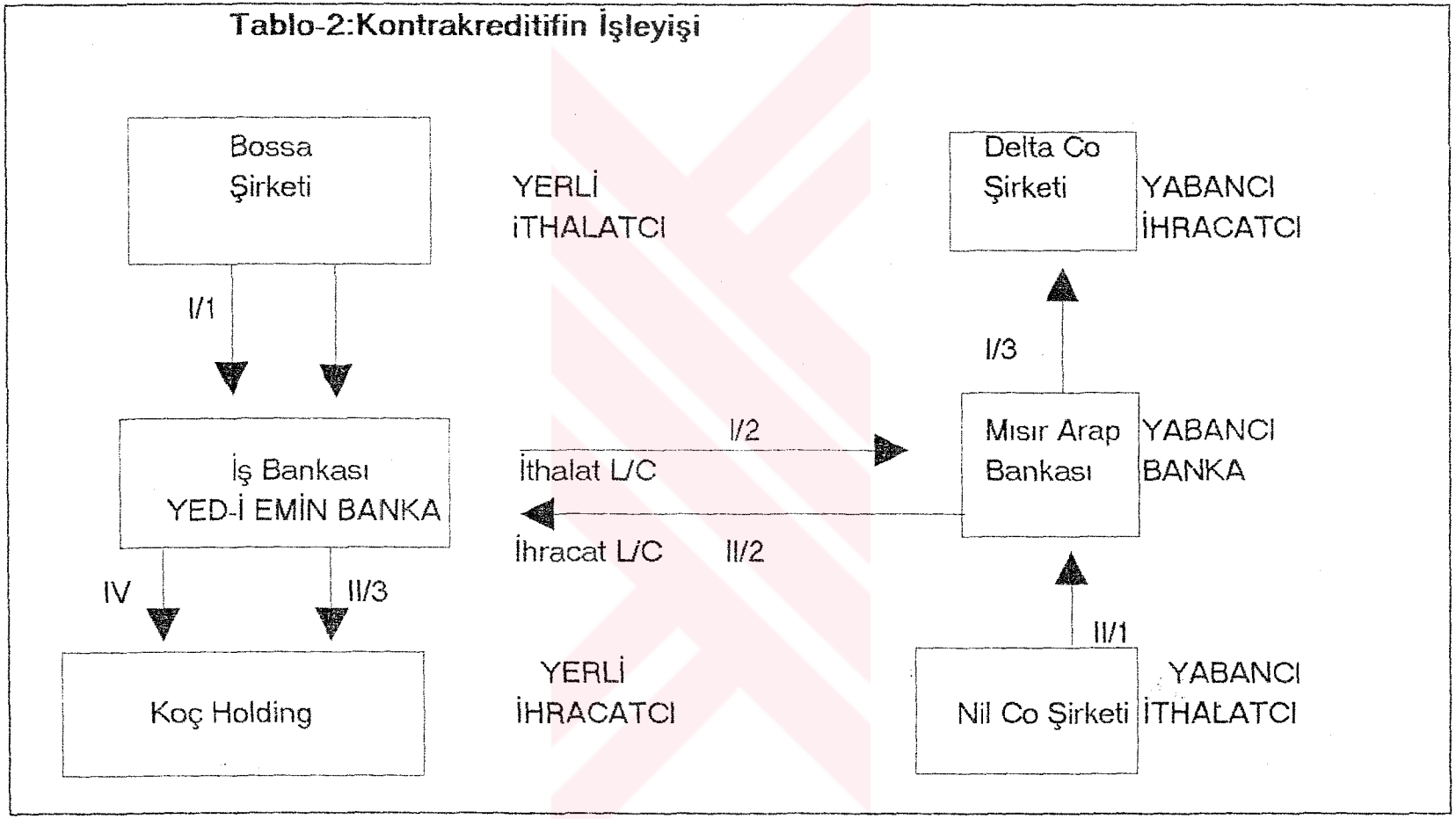
g.Bir ülkenin gelişmişlik düzeyinin temel ölçütü sayılan teknoloji transfer ve teknoloji geliştirme konusuna ağırlık vermeleri,

h.İhracata yönelik sanayiler için dünya fiyatlarından girdi teminini garanti altına alacak bir finansal sistemin oluşturulmasına öncelik verilmelidir.

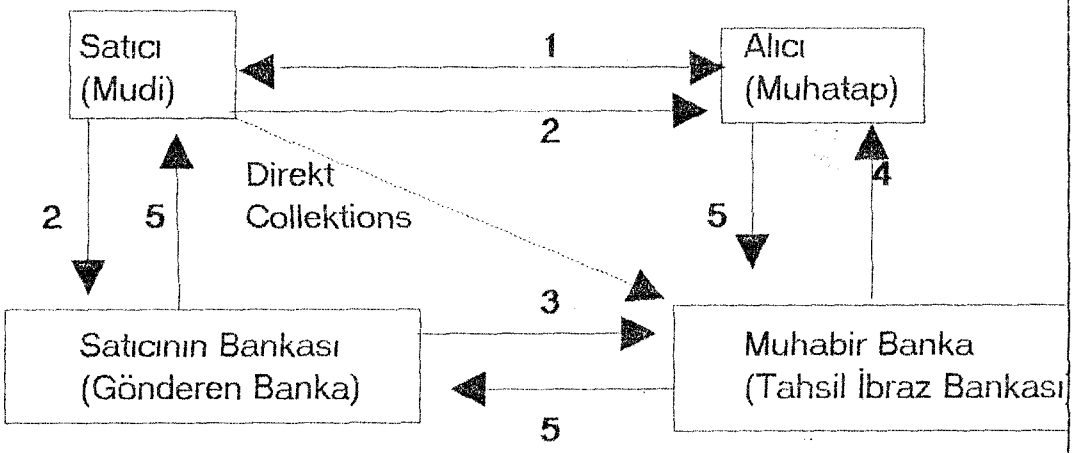
Tablo-1:AKREDİTİFLİ ÖDEME SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ



Tablo-2:Kontrakreditifin İşleyişi

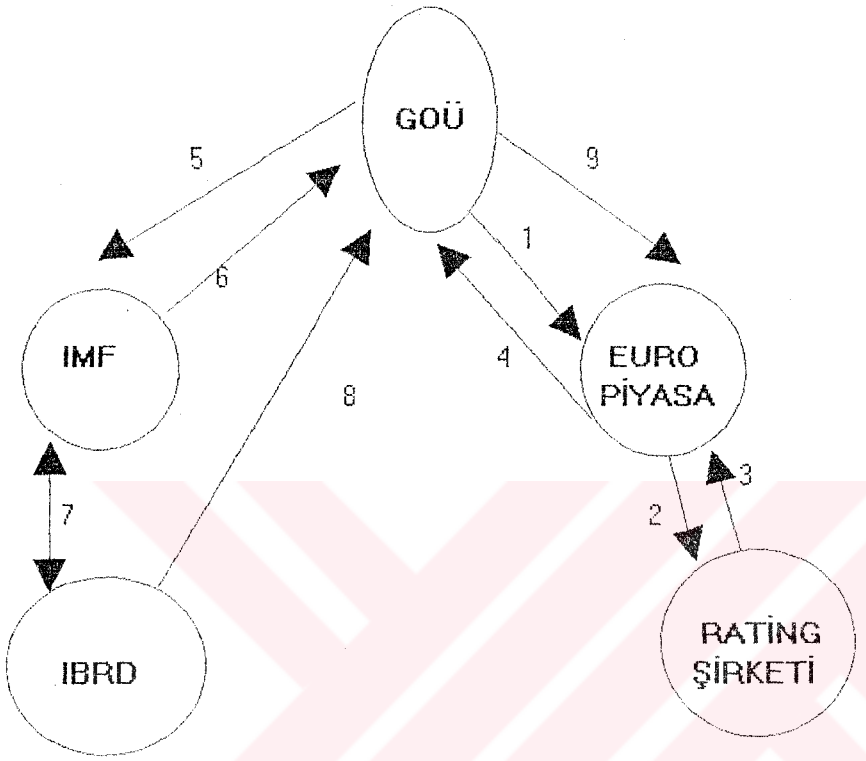


Tablo-3: Vesaik Mukabili Ödeme Sisteminin İşleyişi



1.Alıcı ve satıcı arasında sözleşmenin yapılması
2.Tahsil emri ekinde ihracat belgelerini (tahsil Belgeleri)satıcının bankasına v
ve malların sevki
3.Satıcının bankası ihracat belgelerini tahsil emrine iliştirerek muhabir banka
4.Muhabir bankanın satıcının bankasından aldığı talimata göre vesaikleri bed
karşılığı veya kabul karşılığı alıcıya vermesi
5.Alıcını mal bedelini ödemesi

TABLO-4: IMF'NİN KARAR MEKANİZMASI



1.GOÜ'nin finansman için Euro piyasa başvurusu
2.Euro Piyasanın Rating Şirketine Başvurusu
3.Rating Şirketinin değerlendirmesi
4.Rating olumluysa GOÜ'ye finansman sağlama,değilse finansman talebini red
5.GOÜ'nün IMF'ye başvurusu
6.IMF'nin rezerv dilimi kullandırımı veya Stand By vb düzenlemeleri yapması
7.IMF-IBRD danışması
8.IBRD'nin kredi sağlaması
9.GOÜ'nün finansman talebi
10.Euro piyasanın fonları serbest bırakması.

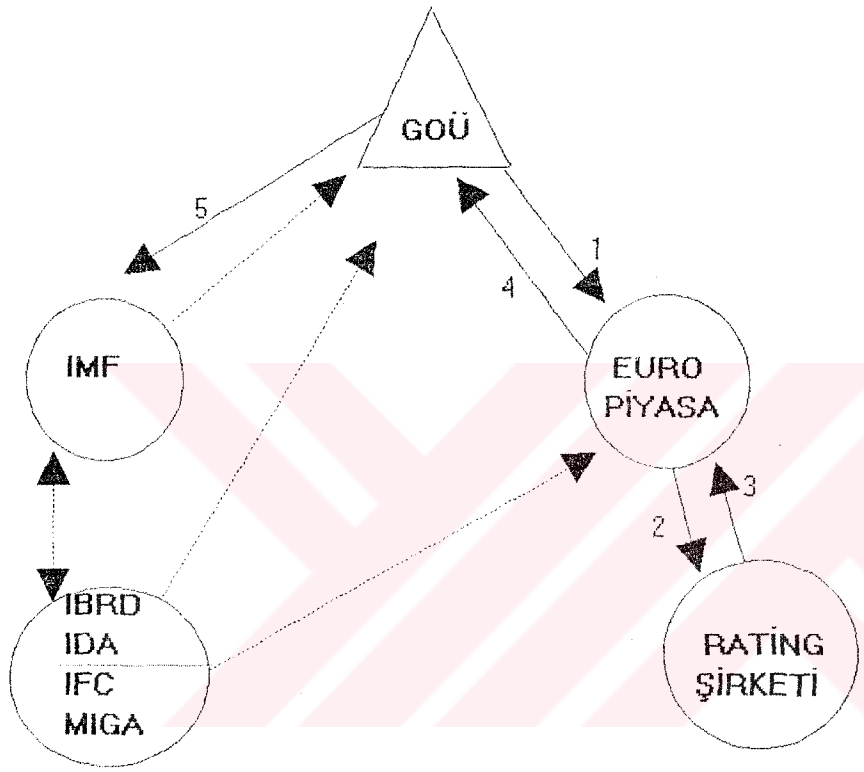
Tablo-5:GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN İMF.DEKİ KOTA VE OY SAYILARI

ÜLKE	KOTA(MİLYON SDR)	KOTA ORANI(%)	OY SAYISI	OY ORANI(%)
GELİŞMİŞ ÜLKELER	88.329.900	60.96	888.299	57.60
ABD	26.526.800	18.31	265.518	17.22
AB (1)	42.173.600	29.11	424.986	27.56
JAPONYA	8.241.500	5.68	82.665	5.36
DİĞERLERİ	11.388.000	7.86	115.130	7.46
GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER	56.529.100	39.02	653.485	42.35
BREZİLYA	2.170.800	1.49	21.958	1.42
ARJANTİN	1.537.100	1.06	15.621	1.01
MEKSİKA	1.753.300	1.21	17.783	1.15
TÜRKİYE	642.000	0.44	6.670	0.43
MISIR	678.400	0.47	7.034	0.45
KORE	799.600	0.55	8.246	0.53
ÇİN	3.385.000	2.33	34.102	2.21
HİNDİSTAN	3.055.500	2.10	30.805	1.99
DİĞERLERİ	47.426.600	32.73	511.266	33.16
TOPLAM	144.859.000	100	1.541.784	100

Kaynak:International Monetary Fund ,Annual Report-1994,s.226-229'daki verilerden faydalanılarak hesaplanmıştır.

(1)İngiltere ile Fransa'ya (7.414.600.000 SDR),Almanya ile Japonya'ya (8.241.500.000 SDR)

TABLO-6: ÜLKE RATİNGİ DEĞERLENDİRMESİ İLE ULUSLARARASI PİYASALARDAN FON TEMİNİ İLİŞKİSİ



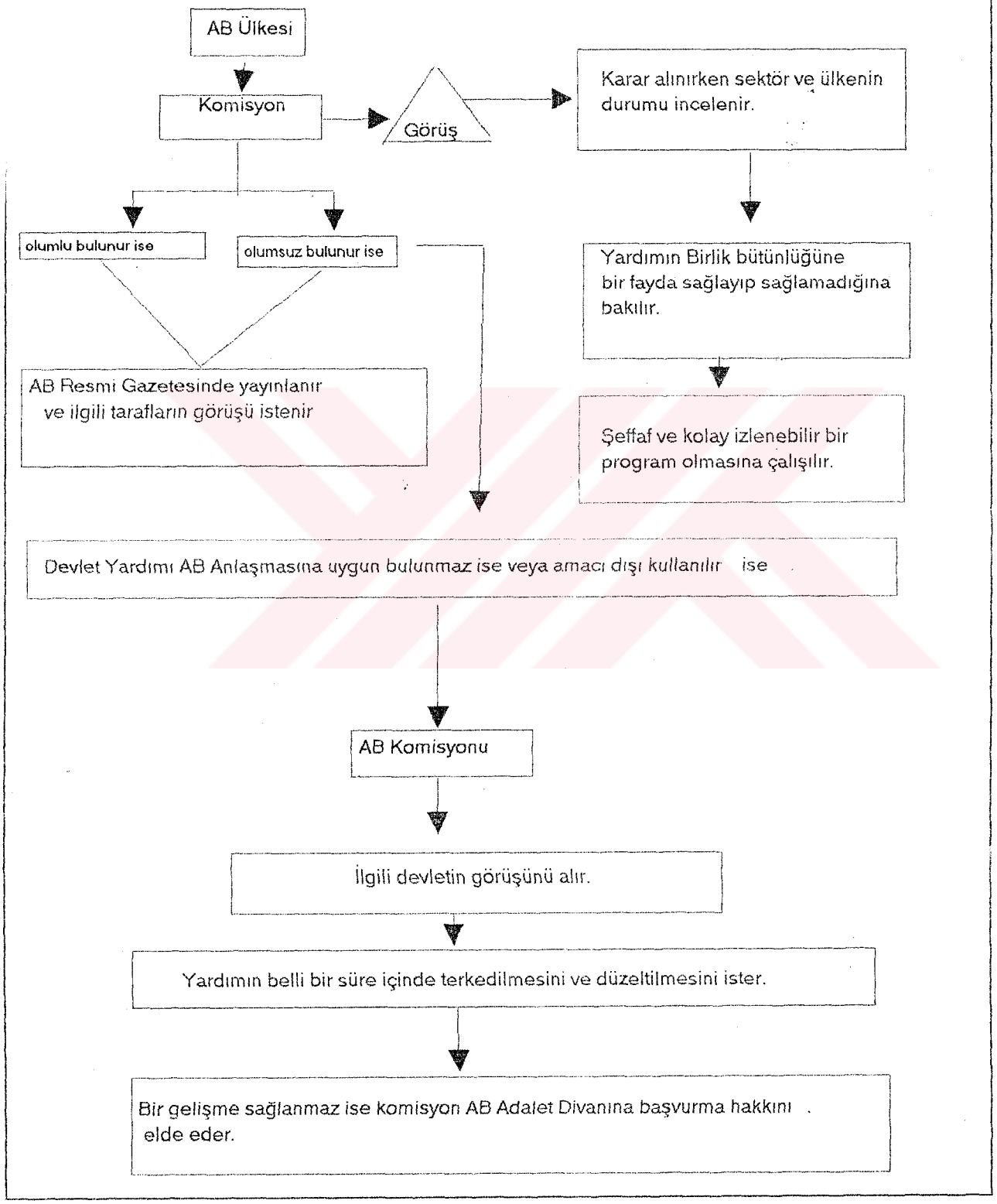
1.GOÜ'nin fon temini için Euro piyasa başvurması
2.Euro Piyasanın Rating Şirketine başvurması
3.Rating Şirketinin değerlendirmesi
4.Rating olumluysa GOÜ'ye finansman sağlama,değilse finansman talebini red
5.GOÜ'nün IMF'ye başvurusu(Bu safhadan itibaren tablo-4'deki işlemler yinelenir).

Tablo-7:SEÇILMIŞ GOÜ'LERIN KREDI RATINGLERI

ULKE	Moddy's		S $ P		Institutional Investors	Duff/Phelps	The Economist
	92	94	92	94	1992	1994	1994
Türkiye	Baa3	Ba3	BBB	B+	43.7	NR	55
Arjantin	B1	B1	NR	BB-	23.6	BB	55
Meksika	Ba2	Ba2	BB+	BB+	41.0	BBB	55
Filipinler	NR	Ba3	NR	BB-	25.7	BB-	55
Venezuella	Ba1	NR	BB	B+	39.9	BB-	75
Kore	A1	NR	A+	NR	68.4	NR	NR
Malezya	A2	NR	A	NR	62.6	NR	NR
Hindistan	Ba2	NR	BB	NR	37.6	NR	NR
Brezilya	B2	NR	NR	NR	27.8	NR	NR

Kaynak: (1) International Monetary Fund,Aprıl 1994
(2)Sudi APAK,Uluslararası Bankacılık ve Finansal Sistemler
Emlak Bankası Yayını,İstanbul,1993,s.68-69
(3)Sabah Gazetesi,22 Aralık,1994 Sayısı

Tablo-8: AB DEVLET YARDIMI PROSEDÜRÜ
(Roma Antlaşması 92 ve 93 ncü Maddelerine göre)



Tablo-9:OECD VERİLERİNE GÖRE AT ÜLKELERİNDE DEVLET YARDIMLARI İÇİNDE İHRACAT TEŞVİKLERİNİN PAYI

ÜLKELER / YILLAR	Almanya	İngiltere	Fransa	İtalya	Belçika	İrlanda	Hollanda	Danimarka	İspanya	Portekiz	Yunanistan	AT (Ortalaı
1981-1985	1	8	12	4	2	10	2	6	-	-	46	7.1
1986-1988	1	6	11	4	4	28	1	7	0	1	29	6

Kaynak: Arif Esin,Dünya'da ve Türkiye'de İhracat Teşvkleri,İKV Yayını No:107,İstanbul 1991,s.18

Tablo-10: SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE İHRACATIN YAPISI
(MAL İHRACATININ ORTALAMA % DAĞILIMI OLARAK)

	Akaryakıt,Mineral,Metal		Diğer Temel Maddeler		Makina ve Taş.Ekipmanları		Diğer İmalat Ür.		Tekstil,Konfeksiyon	
ÜLKE	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Hindistan	13	8	35	21	5	7	47	64	25	25
Endonezya	44	38	54	15	0	4	1	44	0	18
Türkiye	8	4	83	24	0	9	9	63	5	39
Mısır	5	51	68	14	1	1	26	34	19	18
Brezilya	11	13	75	29	4	21	11	37	1	4
Güney Kore	7	3	17	4	7	40	69	53	36	20
GOÜ Ortalaması	22	34	47	27	13	14	16	25	3	4
ABD	9	5	21	15	42	48	28	32	2	2
Japonya	2	1	5	1	41	67	53	30	11	2
Almanya	6	4	5	7	47	50	43	40	6	5
GÜ Ortalaması	11	7	16	11	35	43	38	39	6	5
Dünya Ortalaması	16	12	20	13	29	37	34	39	6	7

Kaynak: World Bank,World Development Report 1994,s.190

Tablo-11:ENDÜSTRİYEL ÜRETİM ENDEKSİ (1980=100)

	DÜNYA				GELİŞMİŞ ÜLKELER				GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER			
	1981	1987	1990	1991	1981	1987	1990	1991	1981	1987	1990	1991
Endüstriyel Üretim	99	116	127	128	100	114	124	124	94	113	136	144
Madencilik (Mining)	92	91	100	101	103	104	106	109	84	79	94	95
Metal	100	113	135	143	100	116	147	158	103	109	119	128
Sıvı	100	107	99	99	101	103	96	93	109	150	171	217
Ham Petrol ve doğal gaz	89	83	93	93	106	103	99	103	82	74	90	89
İmalat Sanayi	101	120	132	132	100	114	126	124	102	141	171	184
Hafif	100	115	122	123	99	111	117	116	103	130	152	163
Ağır	101	123	137	137	100	116	130	128	101	151	167	203
Elektrik,gaz ve su	102	125	139	144	101	120	130	134	104	161	202	221

Kaynak: Handbook of International Trade and Development Statistics s.474-479

Tablo-12: DÜNYA TİCARET HACMİ VE FİYATLARININ ÖZETİ
(Yıllık % Değişimi)

	1990	1991	1992	1993	1994
Dünya Ticaret Hacmi	4.6	2.6	4.7	4.0	7.2
Birim Değeri	8.3	(-1.1)	1.5	(-4.9)	2.2
Dünya Ticaret Değeri					
İmalat	9.3	(-0.7)	3.7	5.1	4.5
Petrol	28.3	17.0	0.5	11.5	6.0
Petrol Dışı Temel Ürünler	7.8	4.4	0.1	3.8	13.6
İthalat					
GÜ'ler	3.6	3.3	2.2	6.3	0.7
GOÜ'ler	0.8	0.1	1.5	0.3	0.7
Petrol İhracatcısı Ülkeler	1.8	1.9	1.2	0.8	3..7
Diğerleri	1.5	0.5	2.2	0.2	-
İhracat					
GÜ'ler	2.9	2.1	0.6	4.8	0.5
GOÜ'ler	0.7	3.0	1.4	1.2	1.0
Petrol İhracatcı Ülkeler	11.9	9.5	0.2	4.5	4.6
Diğerleri	3.3	0.4	0.2	0.2	0.2
Ticaret Hadleri GÜ'ler	0.7	1.2	1.5	1.6	1.2
GOÜ'ler	1.5	3.0	-	1.5	1.7

Tablo-14: SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE ÖDEMELER DENGESİ VE ULUSLARARASI REZERVLER

ÜLKELER	CARİ İŞLEMLER DENGESİ(Milyon$)				Net İşçi Dövizleri		G.SAFİ ULUSLARARASI REZERVLER		
	Resmi Transfer Öncesi		Resmi Transfer Sonrası		(Milyon $)		Milyon $		Aylık Rezerv değ.
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	
Hindistan	-591	-5.165	-385	4.809	80	2.086	1.023	9.539	3.6
Endonezya	-376	-3.752	-310	-3.679	-	184	160	11.482	3.4
Türkiye	-57	-1.855	-44	-943	273	5.430	440	7.508	3.0
Mısır	-452	1.257	-148	2.605	29	-	165	11.620	9.3
Brezilya	-861	6.266	-837	6.275	-	-	1.190	23.265	7.6
Güney Kore	-706	-4.504	-623	-4.529	-	314	610	17.228	2.2
Filipinler	-138	-1.343	-48	-999	-	-	255	5.336	3.3
Arjantin	-160	-8.370	-163	-8.370	-650	7.550	682	11.447	5.9
ABD	4.680	-47.950	2.330	-66.380	-	-	15.237	147.526	2.3
Japonya	2.170	120.950	1990	117.640	-1.366	-4.375	4.876	79.687	2.4
Almanya	1.839	-1.222	837	-25.563	-	-	13.879	122.686	2.6
Dünya	-	-	-	-	-	-	219.524	1.225.880	2.9

Kaynak:World Bank,World Development Report 1994,s.194-195

Tablo-16: SEÇİLMİŞ GOÜ'LERDE TOPLAM DIŞ BORÇLAR (MİLYON$)

ÜLKE	Uzun Vadeli Borçlar		İMF Kredileri		Kısa Vadeli Borçlar		Toplam Dış Borçlar		Ortalama yıllık Dış Borç Oranı
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980-1992
Hindistan	18.680	69.226	977	4.799	926	2.958	20.582	76.983	22.8
Endonezya	16.169	66.180	0	0	2.775	18.204	20.944	84.385	25.2
Türkiye	15.575	43.071	1.054	0	2.494	11.701	19.123	54.778	15.5
Mısır	16.477	36.425	411	202	4.027	3.391	20.915	40.018	7.6
Brezilya	57.466	99.247	0	790	13.546	21.064	71.012	121.110	5.8
Güney Kore	18.236	31.079	683	0	10.561	11.920	29.480	42.999	3.8
Filipinler	8.817	27.034	1.044	1.100	7.556	4.363	17.417	32.498	7.2
Pakistan	8.525	18.550	674	1.127	737	4.394	9.936	24.072	11.8
Nijerya	5.381	28.789	0	0	3.553	2.170	8.934	30.959	20.5
Tunus	3.390	7.644	0	290	136	541	3.526	8.475	11.6
Malezya	5.256	16.198	0	0	1.355	3.639	6.611	19.837	16.6
Arjantin	16.774	49.079	0	2.314	10.383	16.176	27.157	67.569	12.4

Kaynak:World Bank ,World Development Report 1994,s.200-201

Tablo-17:SEÇİLMİŞ GÜ VE GOÜ'LERİN DIŞ TİCARET HACİMLERİ

Ülkeler	Mal Ticareti(Milyon $) 1992 Yılı için		Dünya Ticareti İçindeki Payları		Ortalama Yıllık Büyüme Oranı				İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (1992 Yılı için)
					İhracat		İthalat		
	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	70-80	80-92	70-80	80-92	
Hindistan	17.795	22.530	0.0055	0.0059	4.3	5.9	3.0	1.9	87.8
Endonezya	33.815	27.280	0.0094	0.0072	7.2	5.6	13.0	4.0	*123.9
Türkiye	14.715	22.871	0.0041	0.0060	4.3	9.0	5.7	9.6	64.3
Mısır	3.050	8.293	0.0008	0.0021	(-2.6)	3.1	7.8	(-1.2)	36.7
Brezilya	35.956	23.115	0.100	0.0061	8.5	5.0	4.0	1.5	*155.5
G.Kore	76.394	81.413	0.0213	0.0215	23.5	11.9	11.6	11.2	93.8
ABD	420.812	551.591	0.1177	0.1456	6.5	3.8	4.3	6.1	76.2
Japonya	339.492	230.975	0.0949	0.0610	9.0	4.6	0.4	6.6	*146.9
Almanya	429.754	407.172	0.1202	0.1075	5.0	4.6	2.8	5.7	*105.5
GÜ'ler	2.811.899	2.955.958	0.7865	0.7807	-	-	-	-	95.1
GOÜ'ler	763.299	829.967	0.2135	0.2193	-	-	-	-	91.9
Dünya	3.575.198	3.785.925	-	-	4.0	4.9	4.0	4.9	94.4

* : Dış ticaret fazlası veren ülkeler

Kaynak: World Bank, **World Development Report 199**4 s.186.-187

Tablo-19: BÖLGELERE GÖRE GOÜ'LERDE DIŞ BORÇ VE BORÇ SERVİSİ
(Milyar $)

Dış Borçlar	1990	1991	1992	1993	1994	Ort.Yıllık Dış Borç Artış Oranı
Afrika	224.4	228.9	225.4	228.2	242.7	3
Asya	365.1	412.4	452.3	510.8	575.2	12
Ortadoğu Ve Avrupa	271.0	282.6	293.0	315.2	332.0	5
Latin Amerika	432.9	450.8	469.5	490.7	525.6	4.9
GOÜ'ler Toplamı	1.293.3	1.374.6	1.440.3	1.544.9	1.675.4	6.6
Dış Borç Servisi						
Afrika	25.7	25.7	27.6	25.8	32.7	6.8
Asya	52.2	54.7	61.9	70.6	73.1	8.8
Ortadoğu Ve Avrupa	32.2	29.0	22.6	23.6	39.6	10
Latin Amerika	44.5	52.3	58.6	72.3	65.7	11
GOÜ'ler Toplamı	154.6	161.7	170.7	192.4	211.1	8.1
Toplam Dış Borç Servisinin Dış Borç Toplamına Oranı	11.95	11.76	11.85	12.45	12.59	-

Kaynak:IMF,World Economic Outlook,Oct.1994

Tablo-20: SEÇİLMİŞ GOÜ'LERDE SERMAYE TRANSFERİ (BORÇ ÖDEME Milyon $)

ÜLKE	Toplam Dış Borçlar		Ana Para Geri Ödemesi				Faiz Ödemeleri				Toplam Transferler		Dış Borç Ödemesi
			Uzun Vd.Açık Kam.Gar.		Özel Garantisiz		Uzun Vd.Açık Kamu Gar.		Özel Garantisiz				Yıllık Ortalama
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	Artış Oranı (%)
Hindistan	20.582	76.983	664	2.689	91	306	502	2.723	30	123	1.287	5.841	37.8
Endonezya	20.944	84.385	940	4.695	693	2.579	824	2.727	358	764	2.815	10.765	31.8
Türkiye	19.123	54.772	566		29	726	487	2.876	20	325	1.102	8.483	64.1
Mısır	16.477	36.425	368	1.167	46	260	378	828	23	45	815	2.300	23.5
Brezilya	57.466	99.247	3.861	3.830	2.970	1.328	4.200	2.441	2.132	551	13.163	8.150	(13.4)
Güney Kore	18.236	31.079	1.490	3.039	64	1.000	1.293	1.550	343	429	3.190	6.018	15.7
Filipinler	8.817	27.034	221	3.118	320	143	375	1.276	204	40	1.120	4.577	34
Pakistan	8.525	18.550	346	1.133	7	40	247	590	2	8	602	1.763	24.4
Nijerya	5.381	28.789	65	2.069	177	12	440	1.653	91	3	773	3.737	40.2
Tunus	3.390	7.644	216	854	43	30	212	398	16	13	487	1.295	22.1
Malezya	5.256	16.198	127	1.707	218	230	250	812	88	149	683	2.839	34.6
Arjantin	16.774	49.079	1.146	1.245	707	235	841	2.275	496	126	3.190	3.881	10.1

Kaynak:World Bank ,World Development Report 1994

Tablo-21:SEÇİLMİŞ GOÜ'LERDE UZUN VADELİ BORÇLARIN GSMH'YA ORANI

ÜLKE	TOPLAM BORÇ TUTARI (MİLYON $)				GSMH'NIN % OLARAK			
	1975	1980	1988	1990	1975	1980	1988	1990
Brezilya	4.313	16.002	50.578	50.326	11.3	28.5	57.3	50.6
Arjantin	22.754	57.042	103.367	88.998	18.7	25.0	32.8	19.3
Türkiye	3.614	13.877	35.169	41.048	10.1	24.9	51.1	38.5
Mısır	5.080	17.837	41.203	31.854	45.5	64.5	145.8	100.7
Güney Kore	5.762	17.579	27.106	22.652	27.7	29.1	15.7	9.3
Hindistan	12.470	18.182	53.815	60.495	14.5	10.5	19.9	20.8
Malezya	1.774	3.323	19.082	16.921	18.8	16.6	58.3	41.5
Filipinler	2.690	8.721	23.404	22.078	17.0	24.8	62.1	49.9
Tunus	1.092	3.522	6.504	6.688	25.9	41.5	67.6	55.5
GOÜ'LER	160.432	418.488	977.783	982.827	16.9	20.7	39.3	32.3

Kaynak:Handbook of International Trade and Development statistics,s.420-424

Tablo-22: SEÇİLMİŞ GOÜ'LER DIŞ BORÇ VE B[illegible]RÇ SERVİS GÖSTERGELERİ

SEÇİLMİŞ GOÜ	DIŞ BORÇLARIN MİLLİ GELİRE ORANI							BORÇ SERVİS ORANI						
	1980	1986	1987	1988	1989	1[illegible]0	1991	1980	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Çin	1.5	8.5	11.6	11.3	10.7	[illegible].2	16.4	4.4	9.6	9.5	9.7	11.4	11.4	12.0
Arjantin	48.4	70.5	76.4	66.5	119.1	[illegible].3	49.2	37.3	76.2	74.3	44.5	36.2	39.4	48.1
Brezilya	31.2	43.7	42.3	34.3	25.6	[illegible].2	28.8	63.1	47.0	41.9	48.2	34.6	22.6	30.8
Çekoslovakya	-	12.0	12.8	14.4	15.7	[illegible].6	29.5	-	8.0	7.9	8.8	9.6	10.0	11.5
Macaristan	44.8	74.0	77.9	69.5	73.7	[illegible].6	77.0	18.9	41.0	33.5	31.1	29.7	34.3	32.5
Hindistan	11.9	21.3	22.0	21.7	23.9	[illegible].7	29.2	9.3	32.0	29.4	30.3	27.6	28.3	30.6
Endonezya	28.0	52.2	69.0	64.3	59.7	[illegible].1	66.4	13.9	37.4	37.1	40.4	35.5	31.1	33.0
Kore	48.7	45.5	31.0	21.1	15.6	[illegible].4	14.4	19.7	26.7	32.3	14.8	11.8	10.7	-
Malezya	28.0	86.5	80.4	61.6	50.5	[illegible].6	47.6	6.3	22.2	21.1	24.7	15.6	11.2	8.4
Meksika	30.5	82.5	82.1	61.4	48.5	[illegible].7	36.9	49.5	54.2	40.1	48.0	37.9	27.8	30.9
Polonya	-	51.5	69.9	63.9	54.6	[illegible]0	61.4	-	12.8	14.2	10.6	9.4	4.9	5.4
Tayland	26.0	45.4	42.4	37.0	34.4	[illegible].0	39.1	18.9	30.1	22.0	20.2	16.3	17.0	13.1

Kaynak: International Monetary Fund, Sempter 1993

Tablo-23: GOÜ'LERDE DIŞ BORÇLARIN GSYIH'YA ORANI

	1990	1991	1992	1993	1994
Bölgelere Göre					
Afrika	57.7	56.7	60.6	62.8	66.6
Asya	23.4	24.7	24.5	24.7	26.4
Ortadoğu Ve Avrupa	25.6	22.7	39.6	41.2	38.3
Latin Amerika	38.9	39.4	37.2	35.0	131.2
Sahra Altı Afrika Ülk.	76.2	70.5	98.2	108.9	10.8
Y.Endüstrileşmiş.Asya Eko.	9.4	10.0	10.3	11.0	10.8
Gelir Gruplarına Göre					
Düşük Alt Gelir Grubu	58.8	52.7	56.6	54.5	52.2
En Az Gelişmiş Ülkeler	62.8	54.0	60.1	55.2	31.7
15 en Fazla Borçlu Ülk.	38.1	35.6	39.2	35.8	33.1
GOÜ'ler Ortalaması	**31.4**	**30.8**	**34.1**	**33.6**	-

Kaynak:IMF,World Economic Outlock,Oct.1994

Tablo-27: ALT-ORTA GELİR GRUBU GOU'LER DIŞ BORÇ YAPILARI

	BORÇ STOKU (MİLYAR)		IMF		IBRD GRUBU		BÖLGESEL KALK.BANK.		DİĞERLERİ	
	1984	1992	1984	1992	1984	1992	1984	1992	1984	1992
Alt Gelir Grubu Ülkeler										
KONGO	258	519	-	-	38	45	17	23	45	31
MISIR	3.514	3.597	1	6	42	63	2	14	55	16
ÜRDÜN	301	1.106	-	10	56	58	-	-	44	32
NİJERYA	955	4.483	-	-	98	73	-	22	2	5
FİLİPİNLER	3.596	8.064	21	14	54	54	-	-	25	32
EL SALVADOR	624	833	17	-	19	25	55	65	9	10
Alt Gelir Grubu Ülkeler Toplamı	18.971	38.783	4.405	4.178	8.207	20.937				
Toplam Borç İçinde Finans Kuruluşlarının Payları			23.2	10.7	43.3	53.9	11.6	19.9	21.8	15.3
Orta Gelir Grubu Ülkeler										
Brezilya	9.807	10.881	43	7	41	67	15	25	1	1
Arjantin	2.660	7.427	41	31	19	34	35	35	5	-
Meksika	6.753	21.549	35	28	42	56	23	17	-	-
Türkiye	4.951	9.256	29	-	52	62	20	38	29	-

Tablo-28:TÜRKİYE'NİN DIŞ BORÇ BAKİYESİ (BORÇ VERENE GÖRE

	1990	1991	1992	1993
Orta ve Uzun Vadeli	39.535	41.372	42.932	48.823
Uluslararası Kuruluşlar	9.564	10.069	9.160	8.674
IMF	-	-	-	-
Dünya Bankası Grubu	6.435	6.540	5.761	5.440
Avrupa Yatırım Bankası	604	602	463	250
Avrupa Konseyi İskan Fonu	2.439	2859	2.880	2.952
İslam Kalkınma Bankası	68	54	40	15
OPEC Fonu	10	5	3	2
Uluslararası Tarımsal Kalkınma Fonu	8	9	13	15
İkili Anlaşmalar	12.984	14.587	15.035	18.153
OECD Ülkeleri	11.652	13.169	13.542	16.607
OPEC Ülkeleri	564	438	363	317
Diğer Ülkeler	768	980	1.130	1.229
Ticari Bankalar	4.843	4309	3.640	3.083
Tahvil İhraçları	5.877	6.683	9.316	12.623
Özel Alacaklar	6.267	5.724	5.781	6.290
Kısa Vadeli	9.500	9.117	12.660	18.533
Ticari Banka Kredileri	3.845	4.144	6.490	9.526
Özel Kesim Kredileri	5.655	4.973	6.170	9.007
TOPLAM	49.035	50.489	55.592	67.356

Kaynak: HDTM,Başlıca Ekonomik Göstergeler,
TCMB,Üç Aylık Bülten,1994,s.85.
(1) Mart Ayı İtibarı İle (Geçici)

Tablo-29: TARIMSAL ÜRETİM (Bin Ton)

ÜRÜNLER	DÜNYA		GELİŞMİŞ ÜLKELER						GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER					
			ABD		FRANSA		İTALYA		HİNDİSTAN		BREZİLYA		TÜRKİYE	
	1986	**1987**	**1986**	**1987**	**1986**	**1987**	**1986**	**1987**	**1986**	**1987**	**1986**	**1987**	**1986**	**1987**
Buğday	536.709	517.152	56.926	57.357	26.475	27.415	9.102	9.381	47.052	44.323	5.690	6.089	19.000	18.900
Arpa	182.387	181.699	13.292	11.529	10.063	10.489	1.543	1.710	7.431	9.836	-	-	3.343	3.314
Mısır	485.066	458.028	209.555	179.638	11.641	12.470	6.461	5.764	7.593	5.629	20.531	26.787	560	570
Pirinç	472.482	460.514	6.049	5.879	60	54	1.137	1.064	90.779	84.538	10.374	10.425	53	51
Şeker	100.281	104.457	5.676	6.603	-	-	-	-	7.594	9.215	7.999	9.266	1.293.9	1.345.5
Et	118.444	121.139	17.824	17.547	3.757	3.850	2.420	2.476	927	1.137	2.835	3.311	622.359	482.314
Balık	92.349.2	92.693.4	4.943.0	5.736.5	870.0	843.7	560.3	554.5	2.922.0	2.893.4	-	-	525.381	562.697
Pamuk													585.000	858.800
Tütün	6.045.2	6.202.4	527.0	540.0	37.5	37.6	145.7	162.1	441.2	460.2	386.8	397.8	169.919	206.247

Kaynak: DİE,Türkiye İstatistik Yıllığı 1993,s.692-699

Tablo-30:GELIR GRUBUNA GORE ULKELERIN URETIM YAPISI

(Üretim Büyüklüğünün %'si Olarak Dağılım)

	GSYIH(Milyon $)		Tarım		Endüstri		İmalat		Hizmetler	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Alt Gelir Grubu										
Etopya	1.669	6.257	56	48	14	13	9	8	30	39
Bengaldeş	6.664	23.783	55	34	9	17	6	9	37	49
Hindistan	52.949	214.598	45	32	22	27	15	17	33	40
Mısır	6.598	33.553	29	18	28	30	-	12	42	52
Alt Orta Gelir Grubu										
Filipinler	6.691	52.462	30	22	32	33	25	24	39	45
Tunus	1.244	13.854	20	18	24	31	10	17	56	51
Türkiye	11.400	99.696	30	15	27	30	17	23	43	55
Tayland	7.087	110.337	26	12	25	39	16	28	49	49
Orta Üst Gelir Grubu										
Brezilya	35.546	360.405	12	11	38	37	29	25	49	52
Malezya	4.200	57.568	29	-	75	-	12	-	46	-
Arjantin	30.660	228.779	10	6	44	31	32	22	47	63
Güney Kore	8.887	296.136	26	8	29	45	21	26	45	47
Ust Gelir Grubu										
ABD	1.011.563	5.920.139	3	-	34	-	25	-	63	-
Almanya	184.508	1.789.261	3	2	49	39	38	26	47	60
Japonya	203.736	3.670.979	6	2	47	42	36	26	47	56
Fransa	142.869	1.319.883	-	3	-	29	-	19	-	68
Dünya	2.808.026	23.060.560	8	-	39	-	27	-	54	-

Tablo-31:GELİR GRUBUNA GÖRE ÜLKELERİN YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANLARI (ÜRETİM BÜYÜKLÜKLERİ)

ÜLKELER	GSYİH		TARIM		ENDÜSTRİ		İMALAT SANAYİ		HİZMETLER vb	
	70-80	80-92	70-80	80-92	70-80	80-90	70-80	80-92	70-80	80-92
Alt Gelir Grubu.	-	6.1	-	3.8	-	7.5	-	-	-	7.1
Çin ,Hindistan	4.8	3.8	2.1	2.6	6.4	4.2	5.7	6.8	6.5	4.8
Orta Alt Gelir Grubu	5.3	2.0	3.3	1.9	6.8	2.3	5.5	3.0	6.0	2.2
Türkiye	5.9	4.9	3.4	2.8	6.6	5.8	6.1	6.7	6.5	5.1
Orta Üst Gelir Grubu	6.0	2.6	3.1	2.1	6.5	2.0	6.8	2.5	6.2	2.7
Brezilya	8.1	2.2	4.2	2.6	9.4	1.4	9.0	1.0	8.0	3.4
Üst Gelir Grubu Ülkeler	3.2	2.9	0.7	1.5	2.7	2.4	3.4	2.5	3.7	2.9
Singapur	8.3	6.7	1.4	(-6.6)	8.6	6.0	9.7	7.1	8.3	7.3
Dünya Ortalaması	3.4	3.0	2.3	2.3	3.2	3.5	3.8	3.7	3.9	3.7

Kaynak:World Bank,World Development Report 1994,s.164-165'deki verilerden faydalanılarak hesaplanmıştır.

Tablo- 32:SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GOÜ'LERDE MAL İTHALATININ SEKTÖREL DAĞILIMI (%)

	Yiyecek		Akaryakıt		Diğer Temel Ürünler		Mak.ve Taş.Ekip		Diğer İmalat	
ÜLKELER	**1970**	**1992**	**1970**	**1992**	**1970**	**1992**	**1970**	**1992**	**1970**	**1992**
Hindistan	21	5	8	23	19	12	23	18	29	42
Endonezya	12	6	2	8	4	9	35	43	47	34
Türkiye	8	6	8	17	8	9	41	35	36	33
Mısır	23	29	9	1	12	10	27	26	29	34
Brezilya	11	9	12	22	8	6	35	33	34	29
Güney Kore	17	6	7	18	21	12	30	35	25	28
GOÜ Ortalaması	14	12	10	10	8	5	34	39	34	34
ABD	16	6	8	11	12	4	28	41	36	38
Japonya	17	17	21	23	37	13	11	16	14	31
Almanya	19	10	9	7	18	6	19	34	36	42
GÜ Ortalaması	16	10	10	9	16	6	25	35	33	41
Dünya Ortalaması	15	10	10	9	14	6	27	35	33	40

Kaynak:World Bank,"World Development Report 1994",S.189

Tablo-33: BÖLGELERE GÖRE GOÜ'LERDE ENDÜSTRİYEL ÜRETİM ENDEKSİ (1980=100)

	LATİN AMERİKA				ASYA				DOĞU AVRUPA			
	1975	1985	1990	1991	1975	1985	1990	1991	1970	1980	1970	1992
Endüstriyel Üretim	76	103	140	157	91	95	142	146	78	117	127	124
Madencilik	80	100	112	115	108	64	91	90	87	106	105	103
Metal	81	116	139	151	78	78	91	94	99	100	103	91
Sıvı	69	138	157	153	91	141	187	263	94	104	95	93
H.Pet.Do.Gaz	80	97	105	106	109	61	87	84	81	108	110	108
İmalat Sanayi	75	103	143	163	69	148	226	238	77	118	128	126
Hafif	80	107	141	157	72	136	180	187	83	110	116	115
Ağır	72	99	145	167	66	159	267	284	73	124	138	134
Elek.Gaz ve su	64	128	182	206	67	158	247	269	78	120	133	133

Kaynak: **Handbook of International Trade and Development Statistics,s.478-479**

Tablo-34 ÜLKELERDE MADEN KÖMÜRÜ ÜRETİMİ (BİN TON)

ÜLKELER	1988	1989	1990	1991	1992	1993
GÜ'LER						
ABD	784.860	810.036	861.432	822.924	907.416	858.744
ALMANYA	79.320	77.448	76.356	72.756	72.156	64.164
FRANSA	12.144	11.472	10.740	10.104	-	-
İNGİLTERE	103.788	100.272	92.928	96.048	87.252	70.019
GOÜ'LER						
ÇİN	946.464	1.020.552	1.050.564	1.058.544	1.095.336	1.154.124
G.KORE	22.688	18.996	15.780	13.692	11.100	8.844
HİNDİSTAN	188.304	198.828	209.448	226.860	233.172	-
TÜRKİYE	39.015	50.671	46.124	47.032	52.426	-

Kaynak: İTO, "Aylık Ekonomik Veriler" Aralık 1944, s.86

Tablo-35 : SEÇILMIŞ GELIŞMIŞ VE GELIŞMEKTE OLAN ULKELERDE DEMIR MADENI URETIMI (BIN TON)

ULKELER	1988	1989	1990	1991	1992	1993
GU'LER						
ABD	57.516	59.028	55.464	55.512	51.780	54.948
FRANSA	9.864	9.384	8.724	7.388	5.712	3.552
İSVEÇ	20.436	21.528	19.812	19.283	19.320	18.528
KANADA	30.840	39.444	38.772	35.460	32.244	33.672
GOU'LER						
BREZİLYA	134.496	146.004	153.696	-	-	-
ŞİLİ	7.872	8.760	8.244	8.460	7.452	7.350
HİNDİSTAN	49.779	53.412	46.776	57.468	53.712	43.849
ÇİN	154.380	162.156	169.356	175.296	134.040	234.732
TÜRKİYE	5.693	3.606	5.049	5.335	5.316	-

Kaynak:ITO,Aylık Ekonomik Veriler,Aralık 1994,s.85,

Tablo-36 : SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ULKELERDE ÇİMENTO ÜRETİMİ (BİN TON)

ULKELER	1988	1989	1990	1991	1992	1993
GÜ'LER						
ABD	71.544	71.388	70.944	65.052	75.123	73.812
ALMANYA	26.352	28.500	30.432	31.812	33.144	36.720
FRANSA	25.272	25.992	26.508	25.020	21.600	19.320
İNGİLTERE	16.512	16.548	14.736	12.000	-	-
GOÜ'LER						
ÇİN	210.144	210.300	209.712	252.612	308.220	359.760
HİNDİSTAN	43.164	44.568	45.720	50.376	53.700	-
GÜNEY KORE	29.544	30.120	33.912	39.168	43.272	47.316
TÜRKİYE	22.668	23.796	24.408	26.028	27.816	31.308
BREZİYA	25.332	26.508	25.848	27.492	24.161	24.840

Kaynak:İTO,Aylık Ekonomik Veriler,Aralık 1994,s.87

Tablo-37 ELEKTRIK URETIMI (MILYON kwh)

ULKELER	1988	1989	1990	1991	1992	1993
GU'LER						
ABD	1.225.2	1,380.0	1,704.0	1,616.4	-	-
ALMANYA	196.8	132.0	189.6	176.4	152.4	-
JAPONYA	464.4	439.6	426.0	373.2	338.4	284.4
FRANSA	192.0	182.4	170.4	153.6	150.0	150.0
GOÜ'LER						
MISIR	240.6	339.6	254.4	271.2	-	-
ÇİN	4,524.0	4,608.0	4,440.0	4,549.2	4,828.2	-
KORE	322.8	325.2	302.4	288.0	296.4	295.2
HİNDİSTAN	1.297.2	1,336.8	1,446.0	1,436.8	1,492.8	-
TÜRKİYE	336.0	372.0	324.0	270.0	331.2	319.2

Kaynak : ITO. Aylık Ekonomik Veriler. Aralık 1994

Tablo-38: SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE İHRACATIN SEKTÖREL DAĞILIMI

ÜLKE	Akaryakıt,Mineral,Metal		Diğer Temel Maddeler		Makina ve Taş.Ekipmanları		Diğer İmalat Ür.		Tekstil,Konfeksiyon	
	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992	1970	1992
Hindistan	13	8	35	21	5	7	47	64	25	25
Endonezya	44	38	54	15	0	4	1	44	0	18
Türkiye	8	4	83	24	0	9	9	63	5	39
Mısır	5	51	68	14	1	1	26	34	19	18
Brezilya	11	13	75	29	4	21	11	37	1	4
Güney Kore	7	3	17	4	7	40	69	53	36	20
GOÜ Ortalaması	22	34	47	27	13	14	16	25	3	4
ABD	9	5	21	15	42	48	28	32	2	2
Japonya	2	1	5	1	41	67	53	30	11	2
Almanya	6	4	5	7	47	50	43	40	6	5
GÜ Ortalaması	11	7	16	11	35	43	38	39	6	5
Dünya Ortalaması	16	12	20	13	29	37	34	39	6	7

Kaynak: World Bank,World Development Report 1994,s.190

Tablo-39:BÖLGELERE GÖRE YILLIK ORTALAMA BÜYÜME ORANLARI
(ALT-ORTA GELİR GRUBU)

ÜLKELER	GSYİH		TARIM		ENDÜSTRİ		İMALAT SAN.		HİZMETLER	
	70-80	80-92	70-80	80-92	70-80	80-92	70-80	80-92	70-80	80-92
Avrupa ve Merkezi Asya	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Latin Amerika ve Karayipler	5.4	1.8	3.4	2.0	5.7	1.3	6.2	0.8	5.7	2.1
Doğu Asya ve Pasifik	-	7.7	-	4.4	-	9.4	-	-	-	8.9
Güney Asya	3.5	5.2	1.8	3.3	4.6	6.4	4.6	6.5	4.7	6.2
Ortadoğu ve Kuzey Afrika	-	2.2	-	4.7	-	0.9	-	4.5	-	1.4
Afrika (Kuzeyi Hariç)	3.6	1.8	1.6	1.7	3.6	1.2	4.3	1.4	4.9	2.3
Ortalama	-	3.1	-	3.1	-	3.6	-	-	-	3.9

Kaynak:World Bank,World Development Report 1994,s.165

Tablo-40: SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERİN İMALAT YAPILARI

ÜLKELER	İMALATIN TOPLAM		İMALATIN SEKTÖREL DAĞILIMI (%)									
	TUTARI(MİLYON$)		YİYECEK-TÜTÜN		TEKSTİL KONF.		TAŞIMA EKİPM.		KİMYA		DİĞERLERİ	
	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991	1970	1991
HİNDİSTAN	7.928	39.254	13	13	21	12	20	27	14	15	32	33
ENDONEZYA	99.4	24.083	65	24	14	16	2	12	6	7	13	40
TÜRKİYE	1.930	22.774	26	17	15	13	8	18	7	10	45	42
MISIR	-	3.669	17	25	35	17	9	7	12	12	27	39
BREZİLYA	10.421	90.062	16	15	13	11	22	22	10	14	39	38
GÜNEY KORE	1.880	77.821	26	11	17	11	11	33	11	9	36	36
A.B.D.	254.115	-	12	13	8	5	31	31	10	12	39	39
JAPONYA	73.342	970.484	8	9	8	5	34	40	11	9	40	37
ALMANYA	70.888	467.800	13	10	8	4	32	41	9	12	38	33

Kaynak : World Bank ,World Development Report 1994,s.172-173

Tablo-44: ALT VE ALT ORTA GELİR GRUBU ÜLKELER İÇİN MAL TİCARETİ HACMİNİN BÖLGESEL DAĞILIMI

BÖLGELER	MALTİCARETİ		Dünya Mal Ticareti içindeki payları (%)		Ortalama Yıllık Büyüme Oranı (%)				Ticaret Haddi (1987=100)	
	İhracat	İthalat	İhracat	İthalat	İhracat		İthalat			
	1992	1992	1992	1992	1970-80	1980-92	1970-80	1980-92	1985	1992
Avrupa ve Merkezi Asya	141.344	179.275	3.9	4.7	-	-	-	-	9.2	101
Orta Doğu Kuzey Afrika	116.744	112.185	3.2	2.9	3.9	10.8	15.6	29	129	93
Latin Amerika Karayipler	127.605	149.330	3.5	3.9	0.1	2.9	3.6	0.6	114	95
Doğu Asya ve Pasifik	282.425	289.984	7.8	7.6	9.5	10.5	78	88	96	103
Güney Asya	31.948	38.974	0.8	1	3.6	6.8	2.7	2.1	97	91
Sahra Altı Afrika	63.233	60.219	1.7	1.5	2.8	2.4	3.0	2.7	107	88
Alt ve Alt orta gelir Gru.Ül	763.299	829.967	21.3	21.9	3.9	4.4	6.1	2.3	108	95
Dünya	3.575.198	3.785.925	-	-	-	-	-	-	-	-

Kaynak: World Bank,World Development Report 1994,s187

Tablo-45 : SEÇİLMİŞ GÜ ve GOÜ'LERDE YATIRIM HARCAMALARININ YILLIK ORTALAMA ARTIŞ ORANLARI

ÜLKELER	GENEL KAMU HARCAMALARI		ÖZEL HARCAMALAR		GAYRİ SAFİ İÇ YATIRIMLAR	
	1970-1980	1980-1992	1970-1980	1980-1992	1970-1980	1980-1992
HİNDİSTAN	4.1	6.8	2.8	5.1	4.5	5.3
ENDONEZYA	13.1	4.9	6.5	4.8	14.1	6.6
TÜRKİYE	6.3	3.4	4.8	6.2	6.9	2.5
MISIR	-	2.9	7.4	3.1	18.7	(-0.6)
BREZİLYA	6.0	5.8	8.0	1.8	8.9	(-0.3)
GÜNEY KORE	7.4	6.9	7.4	8.3	14.2	12.7
A.B.D.	1.1	2.7	3.1	3.0	2.8	2.3
JAPONYA	4.9	2.3	4.7	3.6	2.5	5.8
ALMANYA	3.3	1.3	3.3	2.6	0.5	2.7
DÜNYA	3.0	2.3	3.7	3.1	2.8	3.0

Kaynak: World Bank, World Development Report, 1994, s.176-177

Tablo-46:GOÜ'LERDE SERMAYE DOLAŞIMI (MİLYAR $)

	1973-76	1977-82	1983-89	1990-93
Doğrudan Yatırımlar	3.7	11.2	13.3	34.2
Afrika	1.1	0.8	1.1	1.4
Asya	1.3	2.7	5.2	19.8
Ortadoğu ve Avrupa	1.0	2.5	2.6	1.6
Latin Amerika	2.2	5.3	4.4	11.0
Portofolyo Yatırımları	5.5	10.5	6.5	26.8
Afrika	0.1	0.2	0.1	0.1
Asya	0.10.1	0.6	1.4	7.2
Ortadoğu ve Avrupa	6.0	12.5	6.4	1.3
Latin Amerika	0.2	1.6	1.2	17.5
Diğ.Uz.Vad.Ser.Girişi	17.1	42.0	5.7	7.0
Afrika	4.1	8.0	0.3	0.3
Asya	4.1	10.0	7.7	10.0
Ortadoğu ve Avrupa	0.1	1.7	0.2	4.0
Latin Amerika	9.1	22.2	14.0	9.7
Kısa Vadeli Ser:Girişi	0.5	12.3	5.3	37.6

Tablo-48: GSYİH'NIN SEÇİLMİŞ GOÜ VE BÖLGELERE GÖRE YILLIK % DEĞİŞİMİ

BÖLGE/ÜLKE	ORTALAMA 1976-1985	1986	1987	1988	###	1990	1991	1992	1993	1994	1976-1993 ORTALAMASI
Afrika	2.4	2.4	1.4	8.9	3.6	1.9	1.4	0.2	1.0	-	2.0
Tunus	5.4	1.1	6.7	0.1	3.7	7.8	3.8	8.0	2.2	4.1	3.9
Kenya	4.8	7.1	5.9	6.0	4.5	4.3	2.3	0.4	0.8	-	4.0
Sudan	2.1	3.0	1.4	1.6	1.6	0.3	6.0	8.9	6.0	-	3.4
Asya	6.4	6.7	8.0	9.2	5.7	5.8	6.2	8.2	8.5	-	7.1
Hindistan	4.6	4.1	4.9	9.7	5.0	5.8	0.8	4.5	4.0	4.8	4.8
Güney Kore	8.0	12.4	11.8	11.3	6.4	9.5	9.1	5.1	5.5	7.9	8.7
Malezya	6.8	1.2	5.4	8.9	9.2	9.7	8.7	7.8	8.5	-	7.3
Tayland	6.5	5.5	9.5	13.3	12.2	11.6	8.1	7.6	7.8	-	9.1
Ortadoğu Avrupa	3.5	2.5	6.0	0.3	3.7	4.0	1.9	7.0	4.8	-	3.7
Mısır	6.4	4.8	8.7	3.5	2.7	2.3	1.2	0.4	1.3	2.6	3.4
Türkiye	4.0	8.7	7.2	4.4	0.3	9.2	1.1	5.9	7.3	1.4	5.2
İran	1.2	9.3	2.2	9.7	4.5	11.2	8.6	4.6	3.0	-	1.3
İsrail	2.8	3.6	6.1	3.1	1.3	5.8	6.2	6.6	3.5	-	4.3
Latin Amerika ve Karayipler	3.3	4.1	3.3	1.0	1.6	0.3	3.4	2.5	3.4	-	2.5
Arjantin	0.5	7.3	2.6	1.9	6.2	0.1	8.9	8.7	6.0	6.0	2.7
Brezilya	4.0	7.6	3.6	0.3	3.3	4.4	1.1	0.9	5.0	3.0	2.1

Tablo-49: SEÇILMIŞ GOÜ'LERDE GSYIH VE TÜKETICI FIYATLARININ YILLIK DE ORANLARI (%)

ÜLKELER	GSYİH			TÜKETİCİ FİYATLARI		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994
Hindistan	4.5	4.0	4.8	10.3	10.0	8.5
Endonezya	6.4	6.5	6.5	7.6	9.7	7.3
Türkiye	5.9	7.3	1.4	70.1	66.6	91.0
Mısır	0.4	1.3	2.6	15.7	10.3	7.8
Güney Kore	5.1	5.5	7.9	6.2	4.8	6.0
Filipinler	0.1	1.7	4.5	8.9	7.6	9.4
Tunus	8.0	2.2	4.1	5.5	4.2	4.3
Brezilya	0.9	5.0	3.0	991.1	2.103.3	-
Arjantin	8.7	6.0	6.0	24.9	10.6	3.6
GOÜ'LER Ortalaması	5.9	6.1	5.6	38.7	46.2	47.5

Kaynak:İMF,World Economic Outlook October 1994,s.25

Tablo-50:SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE NUFUS VE KİŞ BAŞINA MİLLİ GELİR

ÜLKELER	NÜFUS (MİLYON)						KİŞİ BAŞINA MİLLİ GELİR ($)				
	1989	1990	1991	1992	1993	1989-1993 Ortalama Nüfus Artış Hızı	1989	1990	1991	1992	1993
Brezilya	147.40	150.36	153.32	156.28	159.22	1.6	2942	3073	-	2570	2690
Mısır	51.73	53.15	53.92	55.16	56.49	1.8	602	742	542	750	805
Türkiye	54.89	56.47	57.32	58.58	59.86	1.8	1986	2675	2571	2659	2883
Endonezya	178.42	178.57	187.22	187.22	189.72	1.2	490	-	-	650	740
Güney Kore	42.38	42.86	43.26	43.26	44.06	0.8	2.981	5.662	6.493	6790	7200
ABD	247.34	249.97	252.62	252.62	257.59	0.8	20.904	22.101	22.501	23.350	24.710
Japonya	123.11	123.61	123.92	123.92	124.61	0.2	23.447	23.695	27.326	29.710	34.650
Almanya (1)	62.68	63.23	79.95	79.95	81.19	0.5	156.402	23.834	24.622	24.010	23.208
Fransa	56.16	56.44	56.64	56.64	57.94	0.6	16.977	21.124	21.188	23.050	23.810

Kaynak: DİE,Türkiye İstatistik Yıllığı, 1993, s.686-710
İTO,Aylık Ekonomik Veriler, Aralık 1994, s.84
(1) Almanya'nın birleşmesinden sonraki yıllar için
nüfus artış hızı ve kişi başına milli gelir artış oranı hesaplanmıştır.

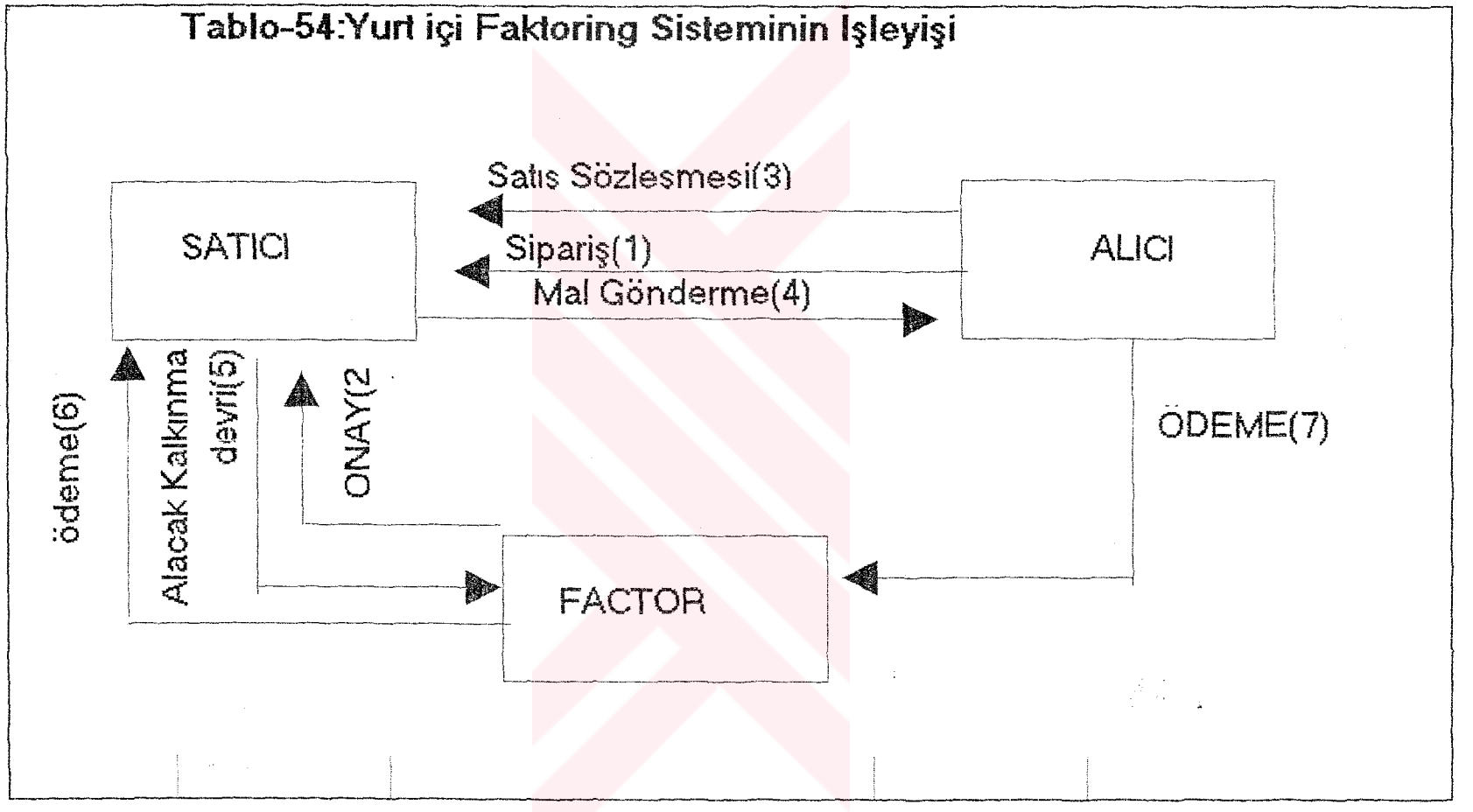
Tablo-52: SEÇİLMİŞ GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELERDE PARA VE FAİZ ORANLARI

ÜLKELER	Tahmini Para Durumu					Ortalama Yıllık Enf.Or.	Banka Faiz Oranı (Ortalama Yıllık %)			
	Yıllık Or.büyüme.Or.		GSYİH'nın % Olarak Ort.Stok			(GSYİH deflatörü)	Mevduatlar		Banka Kredileri	
	1970-80	1980-92	1970	1980	1992	1980-1992	1980	1992	1980	1992
Hindistan	17.3	16.8	23.9	36.2	44.1	8.5	-	-	16.5	18.9
Endonezya	35.9	26.3	7.8	13.2	42.6	8.4	6.0	20.4	-	24.0
Türkiye	32.9	52.7	27.9	17.2	21.6	46.3	8.0	68.7	25.7	28.5
Mısır	26.0	21.7	33.5	52.2	91.4	13.2	8.3	12.0	13.3	19.0
Brezilya	52.7	-	23.0	18.4	-	370.2	115.0	1.560.2	-	-
Güney Kore	30.4	21.6	32.1	31.7	57.9	5.9	19.5	10.0	18.0	10.0
Filipinler	19.2	17.0	29.9	26.4	34.3	14.1	12.3	14.3	14.0	19.5
Arjantin	142.8	377.1	24.1	19.0	11.1	402.3	79.6	16.8	86.9	15.1
ABD	10.0	7.6	60.4	58.3	65.4	3.9	-	-	15.3	6.3
Japonya	16.0	8.5	94.7	134.1	184.6	1.5	5.5	2.7	8.4	6.2
Almanya	9.4	6.6	52.8	60.7	68.3	2.7	8.0	8.0	12.0	13.6

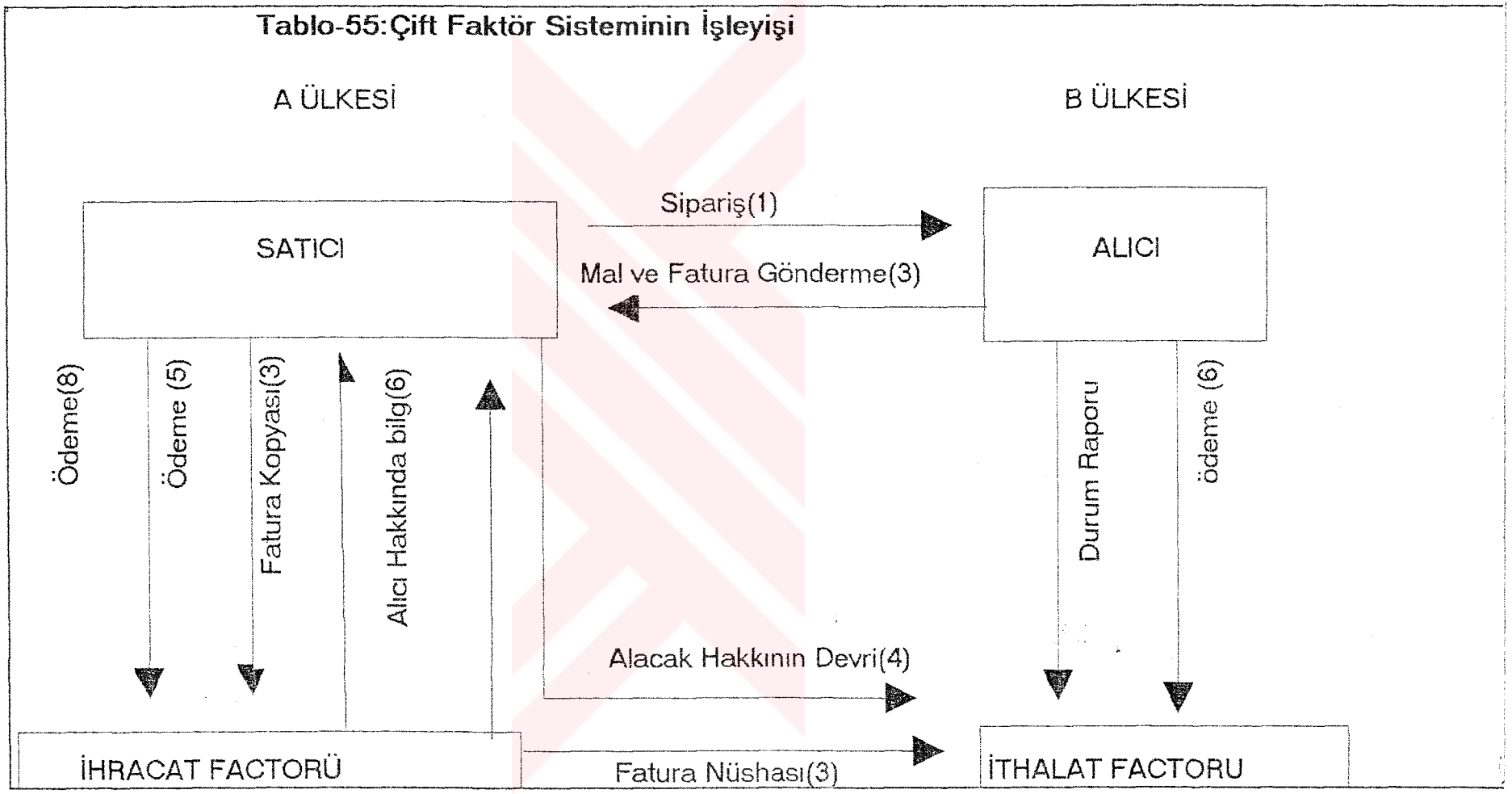
Kaynak: World Bank,World Development Report 1994, s.184-185

Tablo-53: SATICI KREDİSİNİN (SUPLİER CREDİTS)'NİN İŞLEYİŞİ

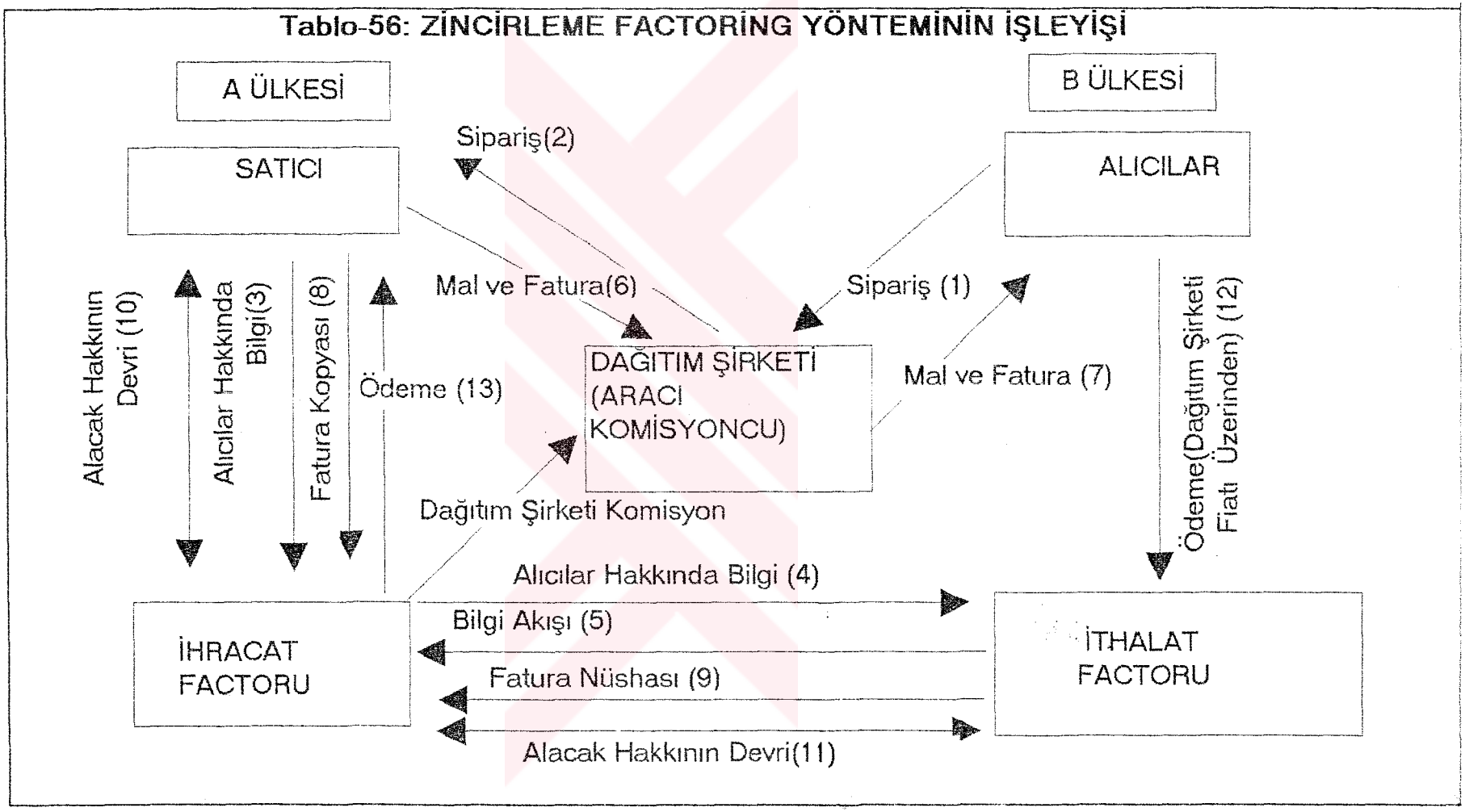
Tablo-54:Yurt içi Faktoring Sisteminin İşleyişi



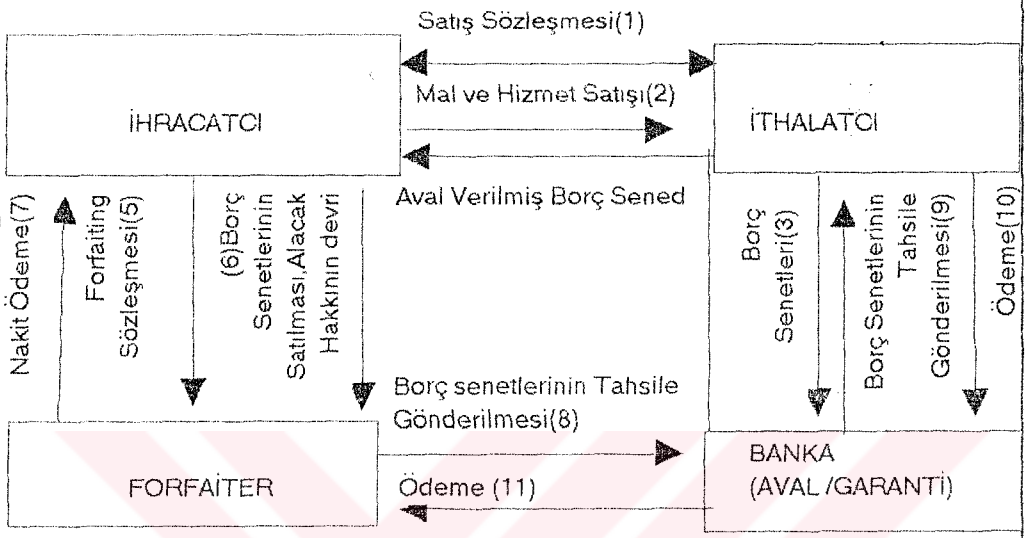
Tablo-55:Çift Faktör Sisteminin İşleyişi



Tablo-56: ZİNCİRLEME FACTORİNG YÖNTEMİNİN İŞLEYİŞİ

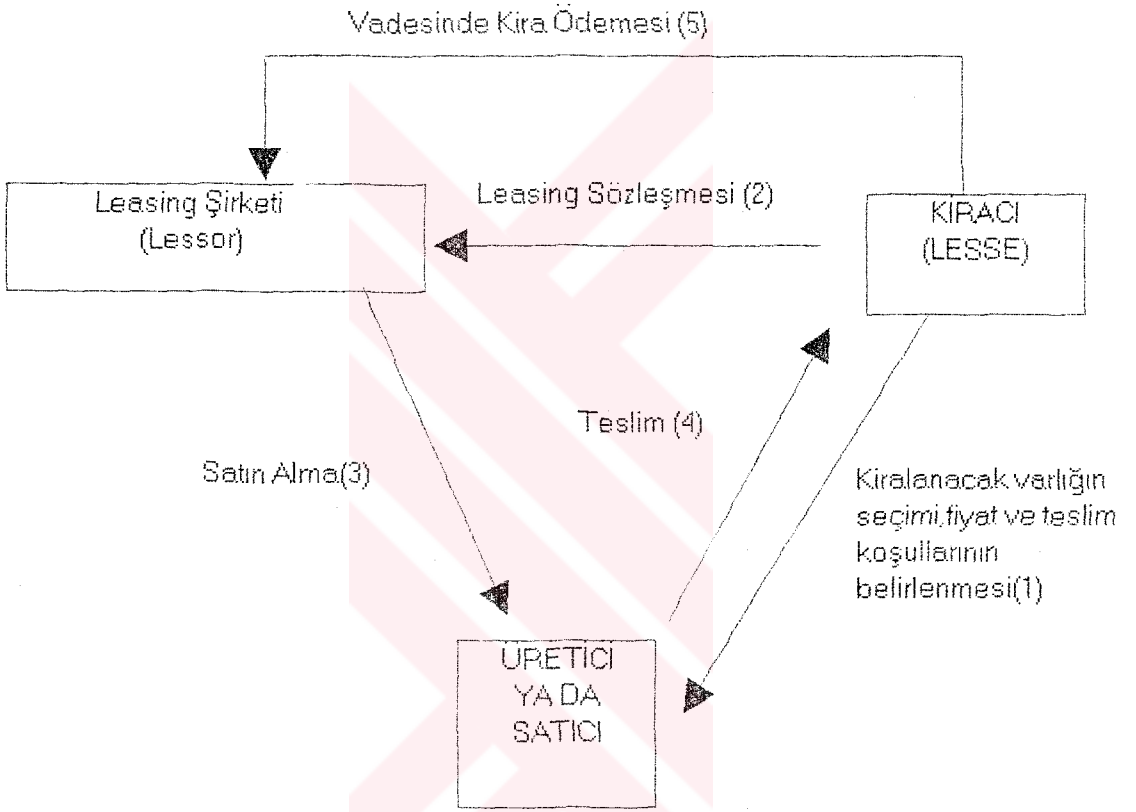


Tablo-57: FORFATING SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ



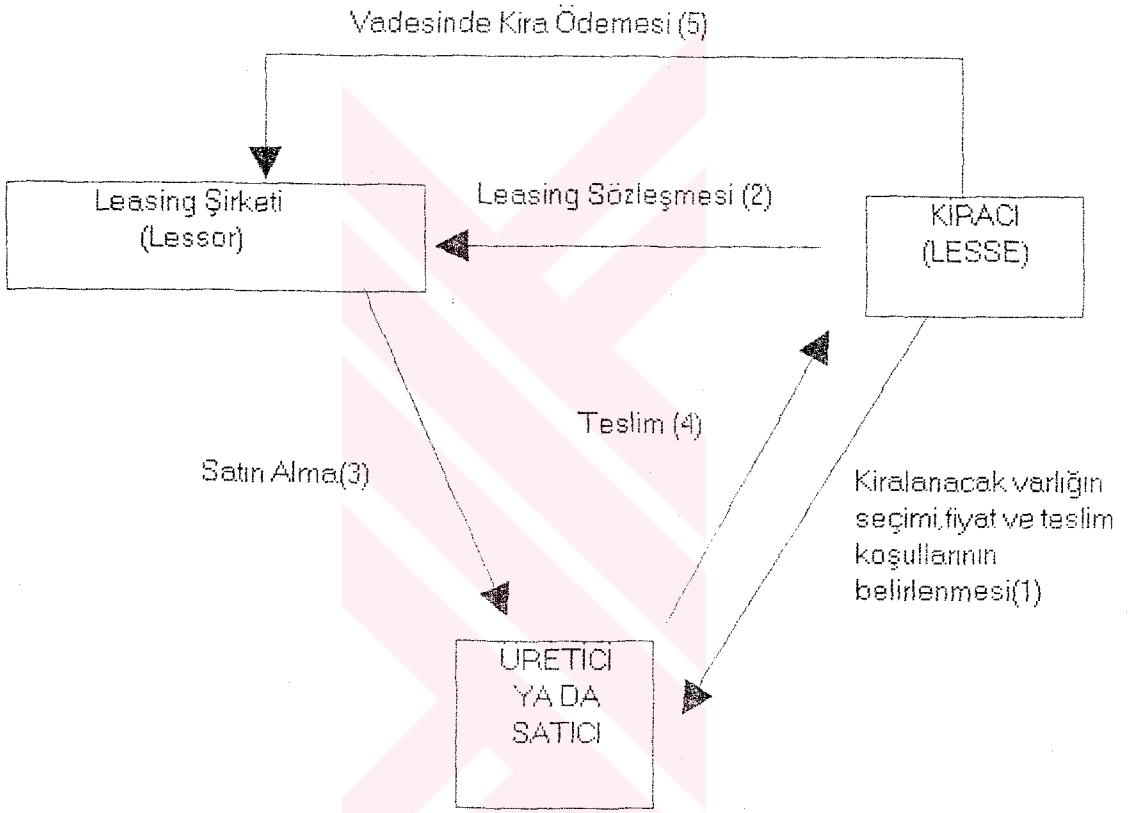
(1) İhracatcı ile ithalatcı arasında satış sözleşmesi yapılır.
(2)İhracatcı malını sözleşme sözleşme şartnamesine uygun olarak ithalatcıya gönderir.
(3)İthalatcı malı teslim aldıktan sonra borç senetlerini aval veya garanti için bankaya gönde
(4)Banka aval veya garantisini taşıyan borç senetlerini ithalatcı ihracatcıya gönderir.
(5)İhracatcı ile forfarterforfaiting sözleşmesi yaparlar.
(6)İhracatcı sözleşme hükümlerine göre alacak hakkını forfaitere devreder.
(7)Forfaiter borç senedi tutarı üzerinden peşin faiz tahakkuk ettirrerek borç senedini iskont ihracatcıya nakit ödemede bulunur.
(8)Alacak hakkını satın olan forfaiter borç senetlerini vadesi geldikçe aval/garantiler veren bankaya tahsile gönderir.
(9)Banka tahsil emrini ithalatcıya ihbar eder.
(10)İthalatcı borç senedi karşılığı ödemeyi bankaya yapar.
(11)Banka ithalatcıdan aldığı borç senedi karşılığı nakti forfaiter'e gönderir.Böylece kredi b geri ödenmiş olur.

Tablo-58:LEASİNG SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ



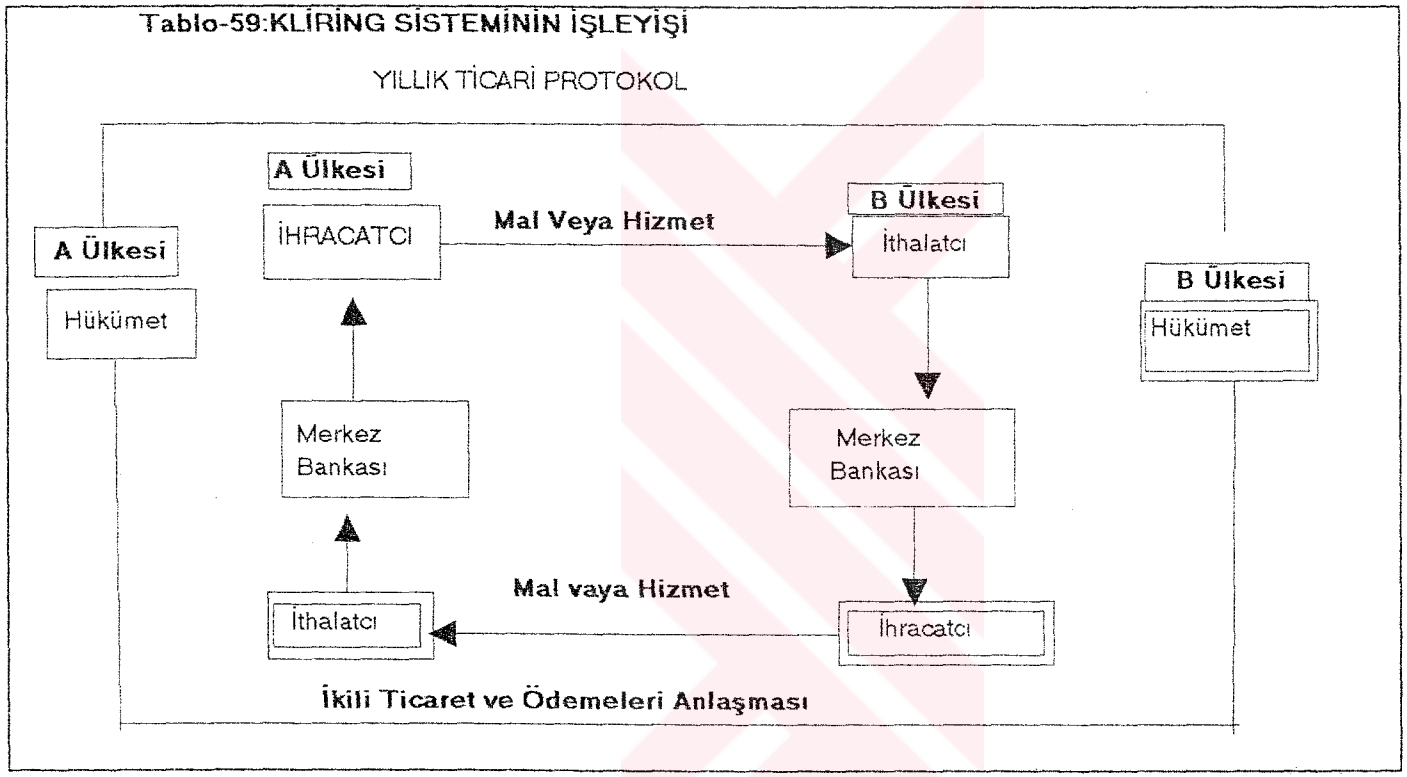
(1)Kiralanan varlık kiracı tarafından seçilir,fiyat ve teslim koşulları için üretici veya ihracatcı ile anlaşma yapılır.
(2)Kiracı bir leasing şirketine başvurarak leasing şirketi ile leasing (kira)sözleşmesi yapar.
(3)Leasing şirketi kiralanacak varlığı üretici ya da ihracatcıdan satın alır.
(4)Üretici ya da ihracatcı satın alınan varlığı kiracıya teslim eder.
(5)Kiracı leasing sözleşmesindeki ödeme planına göre vadesinde kira bedelini leasing şirketine öder.

Tablo-58:LEASİNG SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ

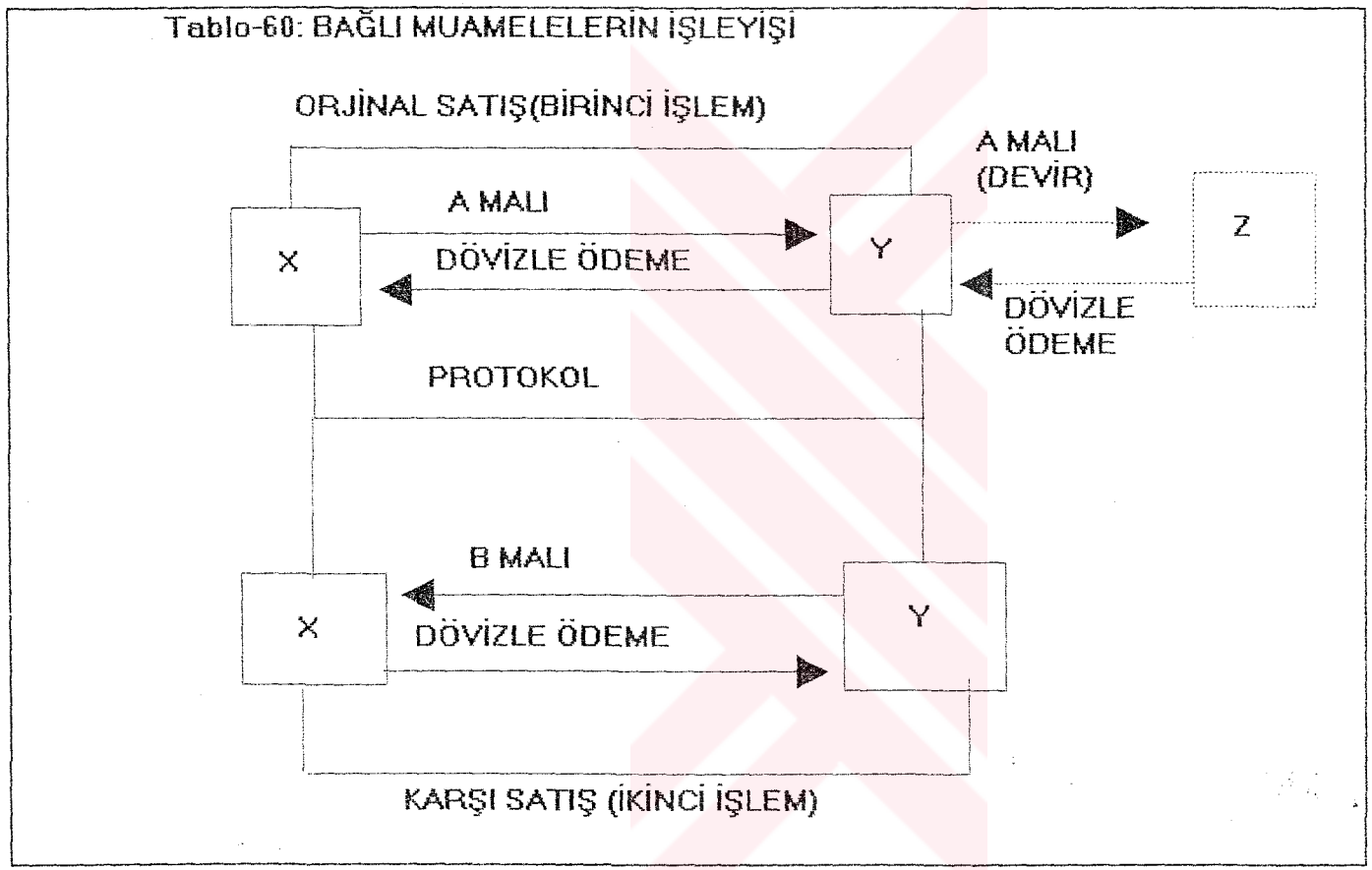


(1)Kiralanan varlık kiracı tarafından seçilir,fiyat ve teslim koşulları için üretici veya ihracatcı ile anlaşma yapılır.
(2)Kiracı bir leasing şirketine başvurarak leasing şirketi ile leasing (kira)sözleşmesi yapar.
(3)Leasing şirketi kiralanacak varlığı üretici ya da ihracatcıdan satın alır.
(4)Üretici ya da ihracatcı satın alınan varlığı kiracıya teslim eder.
(5)Kiracı leasing sözleşmesindeki ödeme planına göre vadesinde kira bedelini leasing şirketine öder.

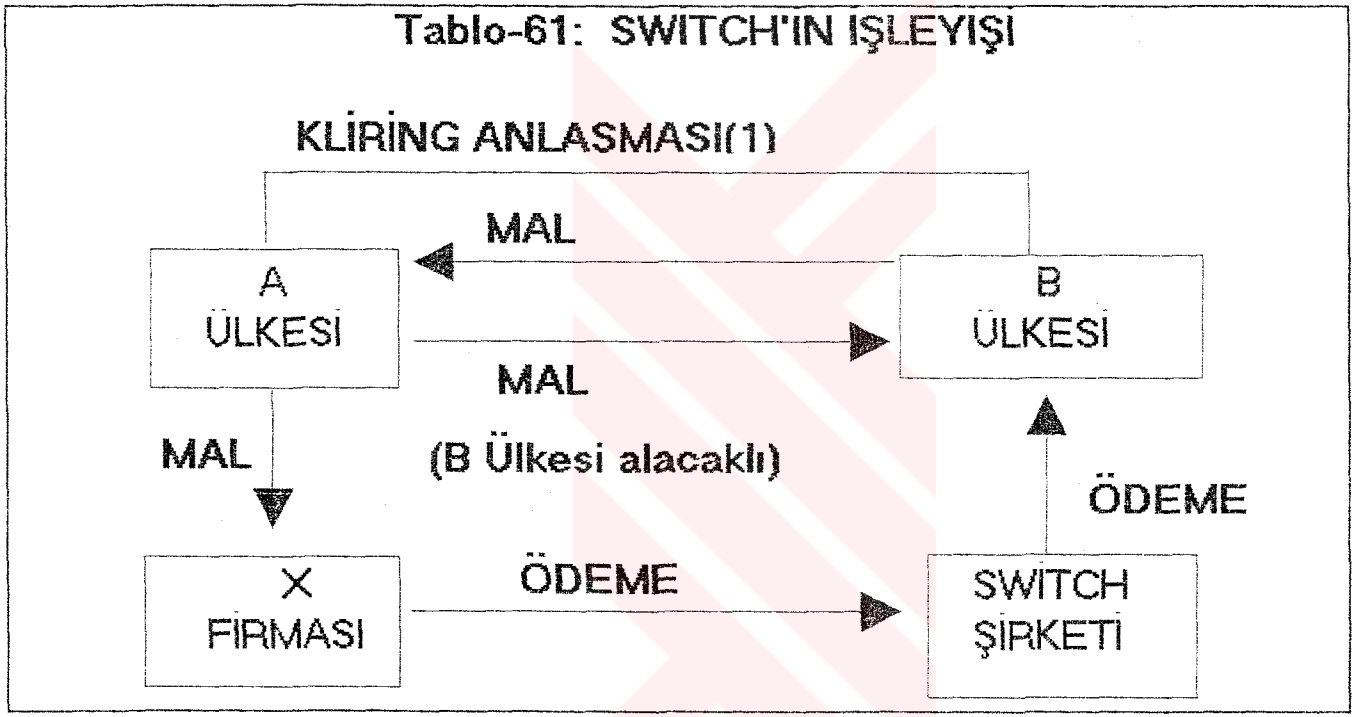
Tablo-59:KLİRİNG SİSTEMİNİN İŞLEYİŞİ



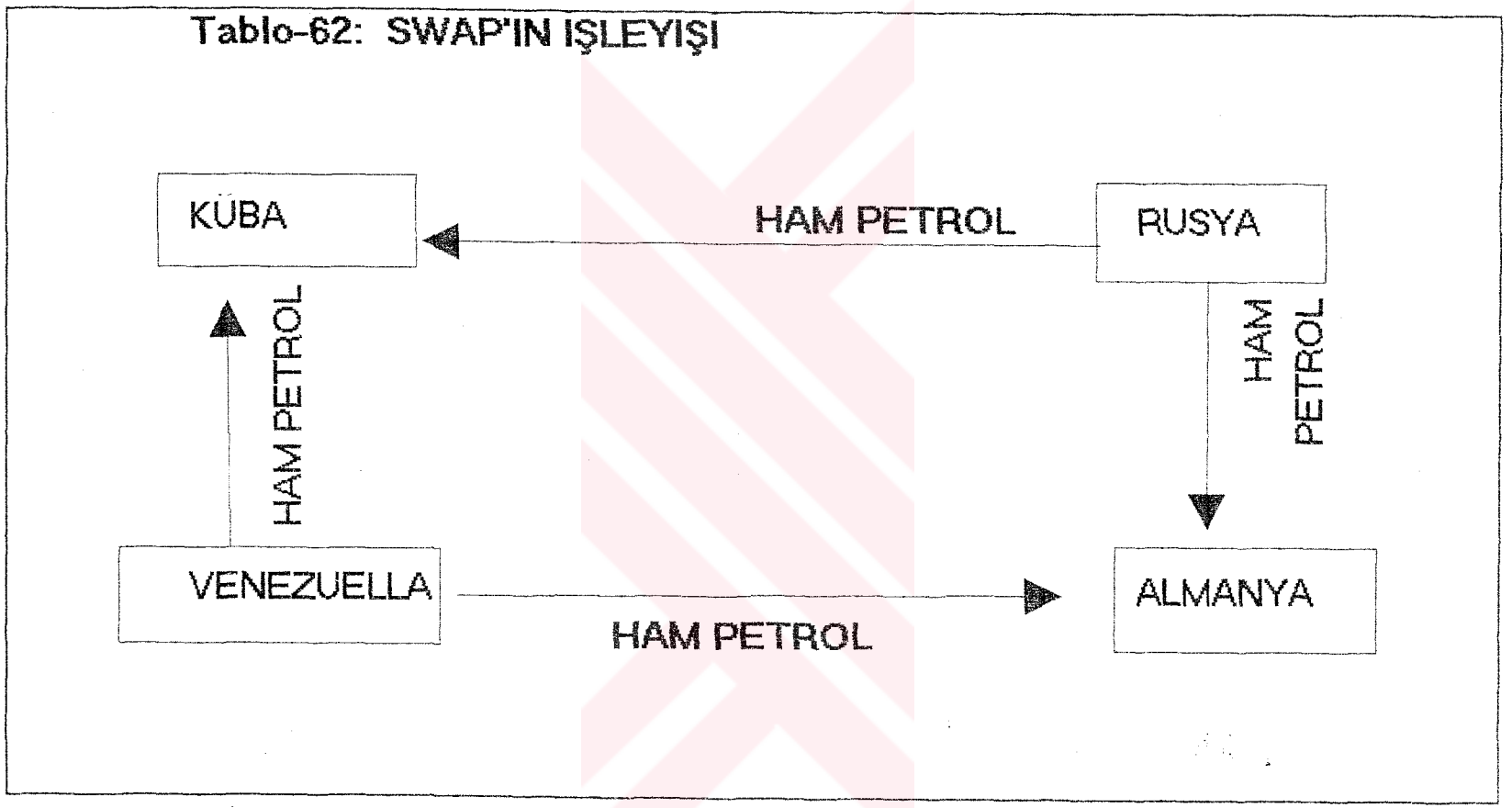
Tablo-60: BAĞLI MUAMELELERİN İŞLEYİŞİ



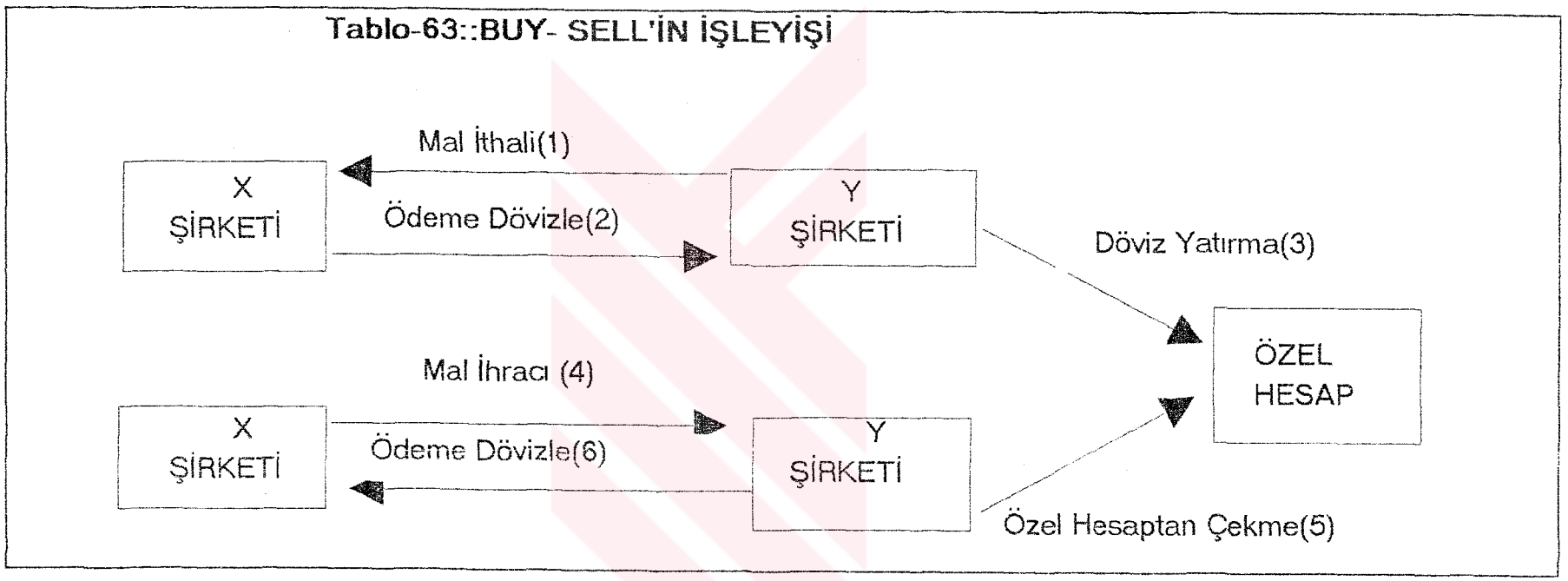
Tablo-61: SWITCH'IN İŞLEYİŞİ



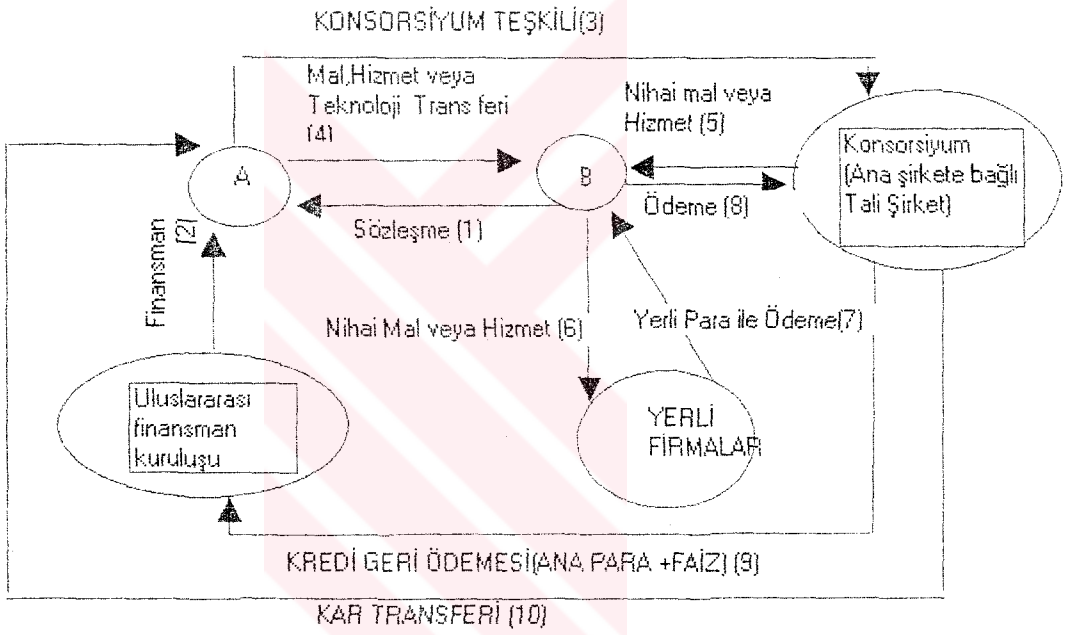
Tablo-62: SWAP'IN İŞLEYİŞİ



Tablo-63::BUY- SELL'İN İŞLEYİŞİ



Tablo-64: YAP-İŞLET-DEVRET MODELİNİN İŞLEYİŞİ



Açıklamalar

1.Yap işlet-devret ve yap sahipol -işlet modellerinde satıcı firma yatırım aşamasının finansman yükümlülüğünü taşımaktadır.
2.Alıcı üretilecek mal veya hizmeti sözleşme süresince satın alma garantisi vermektedir.
3.Satıcı kurulacak tesisisin işletmesine Joint-Wenture olarak katılmaktadır.
4.Ortaklık,yap-sahipol-işlet modelinde süresiz,yap-işlet-devret modelinde ise sözleşme süresi içinde geçerlidir.

YATIRIM SAFHASI	İŞLETME SAFHASI
(1.2.3.ve 4 nolu işlemleri kapsamaktadır.	(5.6.7.8..9 VE 10 nolu işlemleri kapsamaktadır.)

Tablo-65: SEÇİLMİŞ GOÜ'LERDE DIŞ BORÇ ÖDEMELERİ (MiLYON $)

ÜLKE	Dış Borç Tutarı		Ana Para Ger.Öd.		Faiz Ödem.		Topl.Dış BorçServ.		Faiz Öd.BrçServ.Or.(%)	
	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992	1980	1992
Hindistan	20.582	76.983	755	2.995	532	2.846	1.287	5.841	41.3	48.7
Endonezya	20.944	84.385	1.633	7.274	1.182	3.491	2.815	10.765	41.9	32.4
Brezilya	57.466	99.247	6.831	5.158	6.332	2.992	13.163	8.150	48.1	36.7
Arjantin	16.774	49.079	1.853	1.480	1.337	2.401	3.190	3.881	41.9	61.8
G.Kore	18.236	31.079	1.554	4.039	1.636	1.979	3.190	6.018	51.2	32.8
Türkiye	19.123	54.772	595	5.877	507	3.201	1.102	9.078	46.0	35.2
Mısır	16.477	36.425	414	1.427	401	873	815	2.300	49.2	37.9
Filipinler	8.817	27.034	541	3.261	579	1.895	1.120	5.156	51.6	36.7
Nijerya	5.381	28.789	242	2.081	531	1.656	773	3.737	68.6	44.3
Seçilmiş GOÜ Topl.	183.800	487.793	14.418	33.592	13.037	21.334	27.451	54.926	47.4	38.8

Kaynak:UNCTAD,Handbook of International Trade and Development Statistics

KAYNAKLAR

AKGÜÇ Öztin , ***Finansal Yönetim***, Avcıol Matbaası, İstanbul, 1989

AKTAN Okan H., ***GATT ve AT. Mevzuatı Karşısında Türkiye'nin İhracatı Teşvik Politikası, Geçmiş ve Geleceği***, 3. İzmir İktisat Kongresine Sunulan Tebliğ, DPT Yayını, Ankara, 1993

ALKİN Erdoğan ve ESİN Arif, ***Sanayileşmede Teşvik Sistemleri***, TÜSİAD Yayını, İstanbul, 1990

ALIÇ ALİ, ***GATT Kıymet Anlaşması,*** Dünya Gazetesi, Mart 1995 sayısı.

ALPAR Cem ve ONGUN Tüba M., ***Dünya Ekonomisi ve Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar***, Evrim Yayınları, İstanbul, 1988

ALPAR Cem, ***Az Gelişmiş Ülkelerin Dış Ticaret Sorunları ve Sanayileşme***, İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi Yayını, Ankara, 1982

APAK Sudi, ***Uluslararası Finansal Teknikler***, Emlak Bankası Yayını, İstanbul, 1992

APAK Sudi, ***Uluslararası Bankacılık ve Finansal Sistemler***, Emlak Bankası Yayını, İstanbul, 1993

BAĞRIAÇIK Atilla, ***Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri***, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1994

BALİ Orhan O, ***Yatırımların ve İhracatın Teşviki ve kredilendirilmesi Mevzuat ve Uygulama Esas ve Usulleri,*** Ankara, 1977

BERK Niyazi, ***Para ve Sermaye Piyasası***, Temmuz 1985

BERK Niyazi, ***Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri*** Yapı Kredi Bankası Yayınları, İstanbul, 1985

BULUT Faik, ***Tesettürlü Kapitalizm***, İktisat Dergisi, Sayı:350, İstanbul, 1994

ÇANDAR Tevfik, ***İktisat Kılavuzu***, Milliyet Yayınları, İstanbul, 1976

ÇELEBİ Işın, ***Dışa Açık Büyüme ve Türkiye,*** e Yayınları, İstanbul, 1991

DPT, ***Yatırımları Teşvik Uygulamaları***, 6. Plan Ö.İ.K. Raporu, Ankara, 1989

ENGİN Nazım, ***Uluslararası Ticarette Korumacılık Eğilimleri*** , İTO Yayını, İstanbul , 1992

ESİN Arif, *Dünya'da ve Türkiye'de İhracat Teşvik Sistemleri*, TÜSİAD Yayını, İstanbul, 1990

FALAY Nihat, *İslam Ekonomisi Sorunlar Ve Tutarsızlıklar*, İktisat Dergisi Sayı:350, İstanbul, 1994

FRÖBEL F. etal, *Uluslararası Yeni İş Bölümü ve Serbest Bölgeler*, Çev. Yılmaz Öner Belge Yayınları No:15, İstanbul, 1982

GALBARAITH John K, *Refah Toplumu*, Sol Yayınları, İstanbul, 1976.

GERNİ Cevat, *Dış Ticaretin Finansmanı*, TOBB Yayını, Ankara, 1990

GÜVEMLİ Oktay, *Türkiye'de Yatırımların Özendirilmesindeki Gelişmeler*, 3.İzmir İktisat Kongresine Sunulan Tebliğ, DPT Yayını, Ankara, 1993

HDTM, *Uruguay Round Çok Taraflı Ticaret Müzakerelerinin Sonuçlarını İçeren Nihai Senet Hakkında Özet Not.*

HDTM, *İhracatı Teşvik Mevzuatı*, Ankara, 1993

İGEME, *Avrupa Topluluğunda Uygulanan Devlet Yardımları, Teşvikler ve Türkiye ile Mukayeseli İncelemesi*, Ankara, 1993

İM Joo İn, *Kore Deneyimi*, Ticaret Bakanlığı ve UNIDO Tarafından Ortaklaşa Düzenlenen Sanayi Ürünleri Dış Satımının Geliştirilmesi Konulu Seminere Sunulan Tebliğ, Ankara, 4-8 Aralık, 1978

IMF, *International Monetary Fund*, Washington DC; April 1994

IMF, *Annual Report*, 1994

IMF, *World Economic Outlook*, Oct; 1994

IMF, *International Monetary Fund*, Dec. 1993

IMF, *International Monetary Fund*, Sempter1993

İNAL Fasih, *300 Liralık İthalata 7000 Liralık Teminat Mektubu*, Dünya Gazetesi, 18 Şubat 1994

İNECİ Barbaros, *Avrupa Topluluğu ve Türkiye'de Sübavansiyonlar*, İSO Yayını, İstanbul, 1993

İNCEKARA Ahmet, *Türkiye'de Sanayi Politikaları ve İhracata Yönelik Stratejiye Geçiş*, İ.Ü.İktisat Fakültesi Yayını, İstanbul, 1985.

İŞGÜDEN Tamer, AKYÜZ Müfit, *Uluslararası İktisat*, Evrim Yayınları, İstanbul

İŞGÜDEN Tamer, TURANLI Rona, *Ansiklopedik Ekonomi Sözlüğü*, Bilim Teknik Yayınları, 1992.

KALAYCIOĞLU Sema, *Dış Ticarette Korumacılık ve Liberasyon*, Beta Yayınları, İstanbul, 1991

KARDÜZ Rıza A, *Mecburiyetten 3.50 Mark ile Kredi Alırsak Bütün Dengeler Alt-Üst Olacak*, Sabah Gazetesi, 3 Şubat 1995

MANİSALI Erol, *Dışsal Ekonomiler ve İktisadi Gelişme*, İ.Ü. İktisat Fakültesi Yayını No:292, İstanbul, 1971.

ÖCAL Tezer , ÇOLAK Faruk Ö., *Para-Banka*, İMGE Yayınevi Yayınları, Ankara, 1988.

PEKCAN Erdoğdu, *Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar*, İ.Ü. Yayını NO.3679, İstanbul, 1992

PEKCAN Erdoğdu, *Karşılıklı Ticaret Sistemleri ve Türkiye*, İTO Yayın No:32, İstanbul, 1992

PEKCAN Erdoğdu, *İhracatın Finansmanı ve Eximbank*, İstanbul, 1992

PAKDEMİRLİ Ekrem, *Kalkınma Politikamız İçinde Teşvik ve Yönlendirme Politikaları*, 2. İktisat Kongresi Tebliğleri, Cilt 1, DPT Yayını, Ankara, 1981

POLAT Ömer, *Avrupa Topluluğunun Dış Ticaret Politikasının Değerlendirilmesi*, İKV Yayını NO:110, İstanbul, 1992

REGO Costa L.C, *Brezilya Deneyimi*, Ticaret Bakanlığı İle UNİDO, Tarafından Ortaklaşa Düzenlenen Sanayi Ürünleri Dış Satımının Geliştirilmesi Konulu Seminere Sunulan Tebliğ, Ankara, 4-8 Aralık 1978

SALVATORE Dominik, *International Economics*, Second Ed. Macmilan pup. Co., 1987

SERİN Necdet, *Kalkınma ve Dış Ticaret*, A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, Ankara, 1971

SEYİDOĞLU Halil, *Uluslararası İktisat*, Güzem Yayınları No.3, İstanbul, 1991

TSE, *Kalite Notları Broşürü*, Ankara, 1994

TUNCER Selahattin, *Geleneksel Korumacılık Uygulaması*, Dünya Gazetesi, Şubat 1994

TÜRKTRADE, *Dünya ve Türkiye'de Eximbank Uygulamaları,* Eylül-Ekim 1994

UNCTAD, *Handbook Of International Trade Ant Development Statistics,*1993

ÜNAY Vecdi,*Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilme Usulleri,*Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Yayını No:6, İstanbul,1989

WORLDBANK , Annual Report ,1994

MTO, *Vesikalı Krediler için Yeknesak Teamüller ve Uygulamalar,* MTO Yayın No:500

MTO, *MTO Tahkim Rehberi*

MTO, *Teslim Şekilleri (INCOTERMS);*MTO Yayın No:460

La Tunisie, Edition par le Mnisteré de la Coopération Internationale et de l ' Investissement Extérieur de la Tunisie Carthage,Juin 1994

*Environnement de L'Investissement en Tunisie,*Ed.par Le Ministeré de la Cooperation Int. et de L'investissement Extérieur de la Tunisie,Carthage,1993

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DOKÜMANTASYON MERKEZİ