

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Onur ÖZTABAN

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME
YÖNTEMLERİ İLE MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER ARASINDAKİ İLİŞKİ

Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2016

AKDENİZ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Onur ÖZTABAN

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI VE DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME
YÖNTEMLERİ İLE MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER ARASINDAKİ İLİŞKİ

Danışman

Doç. Dr. Süleyman UYAR

Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı

Yüksek Lisans Tezi

Antalya, 2016

T.C.
Akdeniz Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Müdürlüğüne,

Onur ÖZTABAN'ın bu çalışması, jürimiz tarafından Uluslararası Ticaret Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Programı tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan : Yrd. Doç. Dr. Ercüment OKUTMUŞ (İmza)

Üye (Danışmanı) : Doç. Dr. Süleyman UYAR (İmza)

Üye : Yrd. Doç. Dr. Ahmet AKTÜRK (İmza)

Tez Başlığı: Dış Ticaretin Finansmanı ve Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemleri İle Makroekonomik Göstergeler Arasındaki İlişki

Onay: Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Tez Savunma Tarihi : 02/06/2016

Mezuniyet Tarihi : 23/06/2016

(İmza)

Prof. Dr. Zekeriya KARADAVUT

Müdür

AKADEMİK BEYAN

Yüksek Lisans Tezi olarak sunduğum “Dış Ticaretin Finansmanı ve Dış Ticarete Kullanılan Ödeme Yöntemleri ile Makroekonomik Göstergeler Arasındaki İlişki” adlı bu çalışmanın, akademik kural ve etik değerlere uygun bir biçimde tarafımdan yazıldığını, yararlandığım bütün eserlerin kaynakçada gösterildiğini ve çalışma içerisinde bu eserlere atıf yapıldığını belirtir; bunu şerefimle doğrularım.

Onur ÖZTABAN



İÇİNDEKİLER

ŞEKİLLER LİSTESİ	v
TABLolar LİSTESİ	vi
KISALTMALAR LİSTESİ	viii
ÖZET	ix
SUMMARY	x
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

1.1. İhracatın Finansmanı	3
1.1.1. Sevkiyat Öncesi Finansman.....	4
1.1.1.1. Kısa Vadeli Finansman.....	4
1.1.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredisi.....	5
1.1.1.1.2. Sevk Öncesi Prefinansman Kredisi.....	5
1.1.1.1.3. İhracata Hazırlık (Performans) Kredisi.....	6
1.1.1.1.4. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi	7
1.1.1.1.5. İhracat Kredi Sigortası	7
1.1.1.1.6. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi	8
1.1.1.1.7. İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansman Fonu	9
1.1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli Finansman	10
1.1.1.2.1. Anahtar Teslimi Projelerin ve Makine-Teçhizat İhracatının Finansmanı.....	10
1.1.1.2.2. Taahhüt İşlerinin Finansmanı	10
1.1.1.2.3. Özellikli İhracat Kredisi.....	10
1.1.1.2.4. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi	11
1.1.2. Sevkiyat Sonrası Finansman.....	11
1.1.2.1. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi.....	12
1.1.2.2. İştira/İskonto Kredisi	12
1.1.2.3. Konsinye İhracat Mukabili Avans	12
1.1.2.4. Vesaik Mukabili İhracat Kredisi.....	13
1.1.2.5. Faktoring Yoluyla Finansman	13
1.1.2.5.1. Faktoring Türleri	14
1.1.2.5.2. Faktoring'in Sağladığı Avantajlar.....	17
1.1.2.5.3. Faktoring İşleminin Maliyeti	18

1.1.2.6. Forfaiting Yoluyla Finansman.....	18
1.1.2.6.1. Forfaiting İşleminde Ön Şartlar.....	20
1.1.2.6.2. Forfaiting'in İşleminin Avantajları	20
1.1.2.6.3. Forfaiting İşleminde Risk	21
1.1.2.6.4. Forfaiting ile Faktoring Arasındaki Fark	22
1.2. İthalatın Finansmanı	22
1.2.1. Akreditif Kredisi.....	23
1.2.2. Aval ve Kabul Kredisi	24
1.2.3. Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi	24
1.2.4. Mal Mukabili Ödemede İthalat Kredisi.....	24
1.2.5. Leasing(Finansal Kiralama) Yoluyla Finansman	25
1.2.5.1. Leasing Türleri	25
1.2.5.2. Leasing İşleminin Avantajları	27
1.2.5.3. Leasing İşleminin Dezavantajları	28

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ

2.1. Peşin Ödeme	29
2.2. Mal Mukabili Ödeme	31
2.3. Vesaik Mukabili Ödeme.....	32
2.4. Konsinyasyon ve Müşterek Hesap	33
2.5. Kabul Kredili Ödeme.....	34
2.6. Akreditif	34
2.6.1. Akreditif İşleminin Özellikleri	36
2.6.2. Akreditif İşleminde Taraflar	36
2.6.3. Akreditif Türleri	38
2.6.3.1. Ödeme Sorumluluğu Açısından Akreditifler.....	38
2.6.3.2. Ödeme Koşullarına Göre Akreditifler	39
2.6.3.3. Kullanış Amaçlarına Göre Akreditifler	40
2.6.3.4. Sorumluluk Kistasına Göre Akreditif Türleri.....	44
2.6.4. Akreditifler İçin Alıcı ve Satıcının Yapması Gereken İşlemler	45
2.6.5. Akreditifin Avantajları	47
2.6.6. Akreditif İşlemlerinde Karşılaşılan Başlıca Sorunlar	48
2.6.7. Akreditif ve Belgelerin İncelenmesine İlişkin Standartlar	49

2.6.8. Akreditif İşleminde Riskler	49
2.7. Banka Ödeme Yükümlülüğü(BPO).....	50

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN MEVCUT DURUMU VE TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER ARASINDAKİ İLİŞKİ

3.1. Dış Ticaretin Mevcut Durumu.....	52
3.1.1. Dünya’da Dış Ticaretin Mevcut Durumu.....	52
3.1.2. Türkiye’de Dış Ticaretin Mevcut Durumu	58
3.1.2.1. İhracat	58
3.1.2.2. İthalat.....	60
3.1.2.3. Dış Ticaret Hacmi.....	62
3.1.2.4. Ülke Gruplarına Göre İhracatın Dağılımı.....	64
3.1.2.5. Ülke Gruplarına Göre İthalatın Dağılımı	69
3.1.2.6. Ürün Grupları Açısından Dış Ticaret	70
3.1.2.7. Türkiye’nin En Büyük Dört Dış Ticaret Ortağı	73
3.1.2.8. Dış Ticarete Kullanılan Başlıca Ödeme Yöntemleri	74
3.1.2.9. Dış Ticaretin Finansmanı	78
3.2. Kredi Notu ve Kredi Derecelendirme Kuruluşları	79
3.2.1. Başlıca Kredi Derecelendirme Kuruluşları.....	81
3.2.1.1. Moody’s.....	81
3.2.1.2. Standard and Poor’s.....	82
3.2.1.3. Fitch.....	82
3.2.2. Derecelendirme Kriterleri.....	83
3.3. Araştırma	83
3.3.1. Çalışmanın Metodolojisi	84
3.3.2. Araştırmada Kullanılan Veriler	84
3.3.3. Araştırmanın Hipotezleri	93
3.3.3.1. Kredi Derecelendirme Notu ile İhracat ve İthalat Kredileri Arasındaki İlişki	93
3.3.4.2. Ödeme Yöntemleri ile Makroekonomik Göstergeler Arasındaki İlişki	97

SONUÇ	106
KAYNAKÇA.....	109
EK 1- Türkiye’de 2002-2014 Yılları Arası Üçer Aylık İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri Verileri.....	117
EK 2- Türkiye’de 2002-2014 Yılları Arası Üçer Aylık İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri Verileri.....	119
Ö Z G E Ç M İ Ş	121



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 3.1:Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası İhracat Değişim Grafiği.....	59
Şekil 3.2 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası İthalat Değişim Grafiği.....	61
Şekil 3.3 Türkiye'nin 2002-2014 Arası Toplam İhracat ve Toplam İthalat Grafiği.....	63
Şekil 3.4 Türkiye ve En Önemli Dört Ticaret Ortağının Büyüme Oranları	73
Şekil 3.5 Türkiye'de Kullanılan Ödeme Yöntemleri(İhracat)	74
Şekil 3.6 Türkiye'de Kullanılan Ödeme Yöntemleri(İthalat)	77



TABLOLAR LİSTESİ

Tablo 1.1 İslam Konferansı Teşkilatı Üyesi Ülkeler.....	9
Tablo 3.1 2002-2014 Yılları Arasında Dünyadaki Toplam Dış Ticaret Hacmi	53
Tablo 3.2 Ülke Gruplarının Büyüme Oranları.....	56
Tablo 3.3 G20 Ülkelerinin Büyüme Oranları.....	57
Tablo 3.4 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası Toplam İhracat Verileri.....	59
Tablo 3.5 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası Toplam İthalat Verileri.....	61
Tablo 3.6 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arasında Dış Ticaret Hacmi.....	63
Tablo 3.7 Türkiye'nin İhracatının Coğrafik Olarak Dağılımı.....	64
Tablo 3.8 Türkiye'nin İhracatının Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.....	67
Tablo 3.9 Türkiye'nin İthalatının Ülke Gruplarına Göre Dağılımı.....	68
Tablo 3.10 Türkiye'nin İthalatının Coğrafik Olarak Dağılımı.....	69
Tablo 3.11 Türkiye'nin Ürün Gruplarına Göre İthalat Rakamları(Bin \$)	72
Tablo 3.12 Türkiye'nin Ürün Gruplarına Göre İhracat Rakamları(Bin \$)	72
Tablo 3.13 Türkiye'de İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri	75
Tablo 3.14 Türkiye'de İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri.....	76
Tablo 3.15 Türkiye'de Kullanılan İhracat ve İthalat Kredileri	78
Tablo 3.16 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arasındaki Büyüme Oranları	85
Tablo 3.18: Türkiye'de 2002-2014 Yılları Arasında Gerçekleşen TL, Euro ve Dolar Faiz Oranları.....	87
Tablo 3.19: Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arasındaki Euro ve Dolar Kuru	88
Tablo 3.20 Ödeme Yöntemleri Açısından İhracat.....	89
Tablo 3.21 Ödeme Yöntemleri Açısından İthalat.....	90
Tablo 3.22: Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası Kredi Notları	92
Tablo 3.23 Kredi Notlarının Sayısal Dönüşümü	94
Tablo 3.24 Kredi Notu ile İhracat Kredileri Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları	95
Tablo 3.25 Kredi Notu ile İthalat Kredileri Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları	96
Tablo 3.26 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Peşin Ödeme Çoklu Regresyon Analizi ..	98
Tablo 3.27 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Mal Mukabili Ödeme Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi	99
Tablo 3.28 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Kullanılan Akreditif Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi	100

Tablo 3.29 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi regresyon Analizi.....	101
Tablo 3.30 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Kullanılan Peşin Ödeme Çoklu Regresyon Analizi	102
Tablo 3.31 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Mal Mukabili Ödeme Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi	103
Tablo 3.32 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Kullanılan Akreditif Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi	104
Tablo 3.33 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi Regresyon Analizi	105



KISALTMALAR LİSTESİ

APEC:	Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği
BDDK:	Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu
BPO:	Bank Payment Obligation
BSMV:	Banka Sigorta Muameleleri Vergisi
CIS:	Bağımsız Devletler Topluluğu
DBT:	Döviz Beyan Tutanağı
DTŞŞ:	Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
EUCP:	Electronic Uniform Customs and Practices for Documentary Credits
ICC:	International Chamber of Commerce
ISBP:	International Standard Banking Practice
ISP:	International Standby Practices
İGEME:	İhracatı Geliştirme Merkezi
İKB:	İslam Kalkınma Bankası
İKT:	İslam Konferansı Teşkilatı
KKDF:	Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu
KKTC:	Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti
SDTŞ:	Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SÖİK:	Sevk Öncesi İhracat Kredisi
SÖRK:	Sevk Öncesi Reeskont Kredisi
SSRK:	Sevk Sonrası Reeskont Kredisi
SWIFT:	Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TCMB:	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
UCP:	Uniforms Customs and Practices for Documentary Credits
URR:	Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements
VRHİB:	Vergi Resim Harç İstisna Belgesi

ÖZET

Yirminci yüzyılının ikinci yarısında gelişen ulaşım ve iletişim araçları sayesinde uluslararası ticaret hızlı bir büyüme göstermiştir. Uluslararası ticaretin büyümesinin en önemli unsurlarından birisi de bu ticaretin kolay ve hızlı bir şekilde finanse edilmesidir.

Uluslararası ticaretin coğrafik sınırlarının büyümesi beraberinde alıcı için malın teslimi, satıcı için paranın ödenmesi riskini getirmiştir. Çünkü uzak mesafelerle ticaret yapılmasından dolayı malın teslimi ile ödeme aynı yerde gerçekleşmemektedir. Bunun için çeşitli ödeme yöntemleri ortaya çıkmış ve doğal olarak bu yöntemlerden dolayı bir taraf riski üstlenmek zorunda kalmıştır. Finans piyasalarının da hızla büyüdüğü küresel ekonomide, günden güne gelişen teknoloji sayesinde çeşitli finansman metodları ortaya çıkmıştır. İki taraf arasındaki güven seviyesi ve ülkelerin içinde bulundukları ekonomik durum ile ülke politikaları, ödeme yöntemlerinden hangisinin kullanılacağı konusunda etkili olmaktadır.

Bu çalışmada dış ticaretin Türkiye ve Dünya'daki mevcut durumu, dış ticaretin finansmanı ve dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri 2002 yılı ile 2014 yılı arasındaki veriler ışığında ayrıntılı olarak incelenmiştir. Regresyon analizi yardımıyla Türkiye'nin makroekonomik göstergeleri ile dış ticaret finansmanının ve kullanılan ödeme yöntemlerinin arasındaki ilişki test edilmiştir. Bağımlı değişken olarak ithalat kredileri, ihracat kredileri, ithalatta ve ihracatta kullanılan peşin ödeme, mal mukabili ödeme, vesaik mukabili ödeme ve akreditif yöntemleri alınmıştır. Bağımsız değişken olarak Türkiye'nin kredi notu, Euro ve Dolar kuru, Euro, Dolar ve Türk Lirası faiz oranları, büyüme oranı, tüketici fiyat endeksi ve üretici fiyat endeksi kullanılmıştır. Analiz sonucunda uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye için verdiği kredi notları ile ithalat ve ihracat kredileri arasında güçlü bir ilişki olduğu ortaya çıkmıştır. Ayrıca ödeme yöntemlerinin seçiminde makroekonomik göstergelerin etkili olmadığı görülmüştür.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Finansman, Ödeme Yöntemleri

SUMMARY

RELATIONSHIP BETWEEN MACROECONOMIC INDICATORS WITH FINANCING OF INTERNATIONAL TRADE AND PAYMENT METHODS IN INTERNATIONAL TRADE

By the developing transportation and communication facilities, international trade has demonstrated rapid rise for second half of twentieth century. One of the most element to proceed of international trade is to finance the trade easily and quickly.

Expanding of geographical borders of international trade has brought along with risk of payment for seller and delivery for buyer. Because of to trade between long distances, delivery of goods and the payment does not occur same time. Therefore, various payment methods has been come out and naturally one side of trade had to undertake the risk. In global economy in which financial markets grow rapidly with the developments in technology various payments methods occur day by day. The level of confidence both sides and economical situation of the countries and the policies of the governments that effects which one of the methods of payments use in trade.

In this study, current state of the foreign trade in Turkey and World, finance of international trade and payments methods in Turkey have examined in detail in light of datas between 2002 and 2014 years. With the help of regression analysis relation between macroeconomic indicators and international trade finance and payments methods of Turkey has been tested. Dependent variables are import and export credits, payment methods in import and export which are prepayment, cash against goods payment, payment against document and letter of credit. Independent variables are Turkey's credit ratings, Euro and Dollar rates, Euro, Dollar and Turkish Lira interest rates, growth rate, consumer price index, producer price index. As a result of the analysis, credit ratings, which are given by credit ratings companies to Turkey, have strongly relationship with import and exports credits. Also the results show us, macroeconomic indicators is not affective in choosing payments methods.

Keywords: International Trade, Financing, Payment Methods

GİRİŞ

Uluslararası ticaretin hacmini belirleyen en önemli unsurlardan birisi ticaretin finansmanıdır. Dış ticaret kolay ve ucuz finanse edilebilirse dış ticaret hacmine pozitif etkisi olacaktır. Kolay finansman imkanı sağlamak için de ekonomide sermaye bolluğu ve sağlam bir bankacılık sistemi bulunması gerekmektedir. Gittikçe globalleşen Dünya’da bütün ekonomiler birbirine entegre olmuş durumda ve yabancı kaynaklar ekonomiler arasında rahatça dolaşabilmektedirler. Yabancı yatırımcıları ülkelere çekebilen ekonomilerde finansman sıkıntısı yaşanmamakta ve bu ülkeler ithalat ve ihracatını daha ucuza finanse edebilmektedirler.

1929 ekonomik buhranından sonra küresel olarak yaşanan en büyük kriz olan 2008 küresel finans krizi hem finans piyasalarını hem de reel sektörü önemli ölçüde etkilemiştir. Öncelikle ABD’nde başlayan daha sonra ikinci aşamada özellikle AB ülkeleri ve gelişmiş ülkelerde etkisini gösteren küresel finans krizinde birçok yatırım bankası iflas etmiştir. Yaşanan küresel krizin etkisi sadece finansal piyasalarla sınırlı kalmamış, gelişmiş ülkelerin talebini küçülterek ve diğer ülkelerin ihracat ve ithalat rakamlarını olumsuz etkilemiştir.

Küresel finans krizinin Türkiye’ye etkisi finans piyasalarında ve daha çok da dış ticaret rakamları üzerinde olmuştur. Türkiye’nin en büyük dış ticaret ortağı olan AB ülkeleri ve ABD’nin yaşadığı bunalım sonucu oluşan talep çekilmesi nedeniyle dış ticaret hacmi sert bir şekilde düşmüştür. Kriz yılı sonrası olan 2009 yılında ekonomi küçülmüş fakat bu olumsuz tablo çok uzun sürmeden 2010 yılında pozitif büyüme rakamları yakalanmıştır.

Ulusal ticarete göre uluslararası ticarete ödeme daha fazla risk taşımaktadır. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinin hangisinin olacağı konusunda, ülke ekonomilerinin ve firmaların içinde bulunduğu koşullar, alıcı ve satıcı arasındaki güven derecesi ve ülkelerin ekonomi politikaları etkili olmaktadır. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri ülkenin ve ülkede bulunan firmaların ihracat ve ithalat yaparken ödeme konusunda hangi derecede risk üstlendiğini göstermektedir.

Bu çalışmanın amacı dış ticaretin finansmanı ve kullanılan ödeme yöntemlerini ve ihracat ve ithalatta kullanılan ödeme yöntemleri ile makroekonomik göstergeler arasındaki ilişkiyi incelemektir. Ayrıca bu çalışmada Türkiye ve Dünya’daki mevcut dış ticaretin durumunu değerlendirilmiştir. İnceleme dönemi 2002-2014 yılları arası seçilmiş olup, 2008 yılı küresel krizin etkileri de işlenmiştir.

Bu çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde dış ticarete kullanılan finansman yöntemleri ihracat ve ithalat ana başlıkları altında ayrıntılı olarak incelenmiştir. İkinci bölümde dış ticarete kullanılan başlıca ödeme yöntemleri ayrıntılı olarak ele alınmıştır. Üçüncü bölümde öncelikle Dünya’da ve Türkiye’de 2008 yılı öncesi ve sonrası dış ticaretin mevcut durumu değerlendirilmiştir. Daha sonra Türkiye’nin uluslararası derecelendirme kuruluşlarından aldığı kredi notları ile ithalat ve ihracat kredileri arasındaki ilişki ile makroekonomik göstergeler ve dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri arasındaki ilişki çoklu regresyon yöntemi ile test edilmiştir. Elde edilen sonuçlara göre kredi notları ile ithalat ve ihracat kredileri arasında güçlü bir ilişki olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca makroekonomik göstergelerin dış ticarete tercih edilen ödeme yöntemleri üzerinde bir etkisinin olmadığı görülmüştür.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

Dış ticaret işlemlerinde çoğunlukla ithalatçılar ve ihracatçılar birbirlerinden uzaktadırlar. İki taraf genellikle birbirlerini iyi tanımamakta ve muhatabının iş kapasitesi ile ticari itibarı konusunda ayrıntılı bilgiye sahip olmamaktadırlar. Her iki taraf içinde risk barındıran dış ticaret işlemleri sırasında ihracatçıların, malın üretilmesi ve ithalatçıya sevki esnasında, mal sevk edildikten sonra ise mal bedelinin tahsiline kadar geçen sürede fon ihtiyacı olabilmektedir. İthalatçılar ise malın alınmasında veya alındıktan sonra iç piyasada satılmasına kadar geçen sürede yabancı kaynaklara ihtiyaç duyabilmektedirler. Dış ticaretin finansmanı, ihracatın ve ithalatın gerçekleştirilebilmesi için ihtiyaç duyulan fon ihtiyacının karşılanması olarak tanımlanabilir (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 131).

Uluslararası ticaretin gelişmesi ile birlikte dış ticaretin finansman ihtiyacı da artmakta ve bu ihtiyacın karşılanması için farklı finansman şekilleri ortaya çıkmaktadır. Ülkeler ihracat ve ithalat rakamlarını geliştirmek suretiyle dış ticaret hacimlerini artırmak istemektedirler. Bunun için ülkeler yurtiçindeki ihracatçılara finansman sağlayarak üretimini ve ihracatını artırması, ithalatçıları finanse ederek de dışarıdan daha fazla mal ithal etmelerini hedeflemektedir. Dış ticaretin finansmanı sadece yerli firmalara sağlanan destek olarak algılanmamalıdır. Karşı ülkedeki firmaların alım gücünün ve yerli firmaya olan güveninin artırılması suretiyle de dış ticaret hacminin artırılması dış ticaret finansmanının kapsamına girmektedir (Sayım ve Zengin, 2012: 220).

Dış ticarete finansman ihtiyacı olan firmalar, bu konuda bankalar, leasing, faktoring ve finansal kiralama şirketleri ve Eximbanklardan faydalanabilmektedirler. Dış ticaret finansmanı temel olarak ihracatın ve ithalatın finansmanı olarak ikiye ayrılır.

1.1. İhracatın Finansmanı

İhracatın finansmanı, ihracatçının elindeki siparişleri karşılayabilmesi için ihtiyaç duyduğu fonların sağlanması ya da ihracatçının malları sevk etmeden önce veya sonra yapılacak işlemler ile ilgili olarak finanse edilmesi şeklinde tanımlanabilir (Zaim, 2011: 17).

İhracat ekonomik büyümenin kalıcı olabilmesi için çok önemli bir rol üstlendiği için, ülkelerin kalkınma planlarında vazgeçilmez bir unsurdur. İhracat hem ödemeler dengesindeki açığı kapatmak suretiyle döviz açığını azaltmakta hem de milli geliri artırarak ekonomik kalkınmayı olumlu yönde desteklemektedir. Bundan dolayı ihracatın artırılması için yapılan çalışmalar ve izlenen politikalar uluslararası ticarete rekabetin en temel unsurlarından biri

olmuştur (Şenol, 2007: 1,2). Gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerde ihracat hacminin artırılması ülkelerin ekonomi politikalarının ilk hedeflerinden biridir. Üstelik ithal ürünlere bağımlılığın fazla olduğu ve teknoloji seviyesi yetersiz olan gelişmekte olan ülkeler iç maliyetlerin yüksekliğinden dolayı kendi ürünlerini dünya pazarlarında üstün hale getirebilmek için oluşan maliyet farkını çeşitli argümanlar ile kapatmaları gerekmektedir. Bu durumda ihraç edilecek ürünler için finansman maliyeti bu farkın kapanmasında önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır. Daha düşük maliyetli ve devamlılık gösteren finansman kaynakları ihracatçıların ileriye yönelik daha rekabetçi fiyat oluşturmalarına yardımcı olacaktır (Sakarya, 2009: 120).

İhracat faaliyeti imalatçı firmalar veya tüccarlar tarafından yapılmaktadır. Her iki grupta ihracat yaparken finansmana ihtiyaç duyacaktır. İmalatçı firmaların diğerlerine göre daha fazla ihtiyacı olacaktır. Çünkü;

- Üretilen mallar yurtiçindeki ve yurtdışındaki tüketiciler için farklılık arz ediyorsa ihracatçı için ekstra maliyet ortaya çıkabilmektedir.
- İhracat tutarını karşılamak için ihracatçının üretim hacmi artacağından dolayı yabancı kaynaklara ihtiyacı olacaktır.
- Üretim fonksiyonu dışında nakliye, nakliyat sigortası, navlun gibi maliyetlerle birlikte yabancı finans kaynaklarına ihtiyacı artacaktır.

İhracatın finansmanını sevkiyat öncesi finansman ve sevkiyat sonrası finansman olarak ikiye ayrılır.

1.1.1. Sevkiyat Öncesi Finansman

Sevkiyat öncesi finansman, ihracatçının hammadde alımında, alınan hammaddenin işlenmesinde, imalat sonucu çıkan son ürünlerin paketlenmesinde ya da ithalatçının istediği ürünlerin piyasadan satın alınmasında kullanılan finansman türüdür. Sevkiyat öncesi finansman kısa vadeli ve orta-uzun vadeli finansman olarak iki başlık altında incelenmiştir.

1.1.1.1.Kısa Vadeli Finansman

Kısa vadeli finansmandan, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalar, Türk menşeli malların, serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında faydalanabilirler. Krediler Teşvik Mevzuatı gereğince vergi, resim ve harç muafiyetinden yararlanırlar (Kaya, 2011: 195). Kısa vadeli finansman türleri, Sevk Öncesi İhracat Kredisi (SÖİK), Sevk Öncesi Prefinansman Kredisi(SÖPK), İhracata Hazırlık Kredisi,

Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi, İhracat Kredi Sigortası, Sevk Öncesi Reeskont Kredisi (SÖRK) ve İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansman Fonu olarak sıralanabilir.

1.1.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredisi

Sevkiyat öncesi ihracat kredilerinin kullandırılmasında dış ticaret sermaye şirketleri (DTSS) kapsam dışında tutulmaktadır. SÖİK, yurtiçinde, serbest bölgelerde ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyetinde (KKTC) bulunan imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara kullandırılır. SÖİK'in, Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi, Sevk Öncesi TL Yatırımda Öncelikli Bölgeler İhracat Kredisi, Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi, Serbest Bölgeler Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi, KKTC Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi gibi türleri vardır. Krediyi aracılık eden bankalara Türk Eximbank tarafından limit açılır ve bir firma için açılan limit 25.000.000 Amerikan Dolarını geçemez. KKTC'de bulunan firmalar için limit 5.000.000 TL'dir. Aracı bankaların elde edeceği komisyon, TL kredileri için en fazla 1 puan, döviz kredileri için en fazla 0,5 puandır. Türk Eximbank'a Kısa Vadeli İhracat Kredisi Sigortası yaptıran firmalar, SÖİK kullandıklarında faiz indiriminden yararlanma imkanına sahip olurlar ([http://www.eximbank.gov.tr /dosyalar/krediler/12-soik/soik-GenelBilgi.pdf](http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soik-GenelBilgi.pdf), erişim:28.12.2015).

SÖİK, TL ya da döviz olarak tahsis edilebilir. SÖİK TL kredisinin amacı ihracatçının, imalatçının ya da Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin(KOBİ) ihracata hazırlık aşamasını desteklemektir. Firmalar mallarını dövizle ihraç etmeleri ve ihracat taahhüdünde bulunmaları koşuluyla SÖİK TL kredisinden faydalanabilirler. SÖİK döviz kredisinin amacı ise ihracata yönelik mal üreten tarım, madencilik ve sanayi sektörlerindeki firmaların uluslararası ticarete rekabet gücünü artırmak amacıyla ihracat projelerinin hazırlık aşamasında verilmektedir. SÖİK için bir ya da daha fazla ticari banka aracılık edebilir. Fakat kredi tutarı Eximbank tarafından belirlenen tutarı geçemez. SÖİK'in süresi en fazla 180 gündür (Emil, 2002: 22).

1.1.1.1.2. Sevk Öncesi Prefinansman Kredisi

SÖPK, ihracat ve ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere, firmalar tarafından ülke içindeki bankalar ve özel finans kurumları aracılığıyla, yurda getirilerek alışı yapılmak suretiyle kullanılan kredilerdir(Şakar, 2009: 148).

SÖPK, krediyi veren ile yapılan anlaşma çerçevesinde kullanılır. Bu krediler, prefinansman amirine veya göstereceği diğer bir firmaya fiili ihracatın yapılması veya döviz kazandırıcı hizmetin yerine getirilmesiyle, ihracat bedeli veya hizmet bedeli haline gelir. Prefinansman kredisine istinaden yapılacak ihracatta, gümrük beyannamesi ve serbest ihracat

beyannamesi üzerine ihracatın prefinansmanlı ödeme şekline göre yapıldığı belirtilmelidir. Fiili ihracattan sonra herhangi bir bedel temini ve Döviz Alım Belgesi düzenlenmesi söz konusu olamaz. Prefinansman amirine veya göstereceği kişiye ihracat imkanı olmazsa, kredi başka ithalatçılara yapılan ihracat bedelleri ile mahsup veya tasfiye yoluyla ödenebilir. Kredi döviz tevdiat hesabına alınmış ise bu hesabın kısım kısım alışı yaptırılabilir. Bu durumda mal veya hizmet ihracının gerçekleşmemesi halinde uygulanacak müeyyideler bakımından her bir kısım ayrı bir finansman kredisi olarak kabul edilir (Bağrıaçık, 2002: 227,228).

1.1.1.1.3. İhracata Hazırlık (Performans) Kredisi

İhracata hazırlık kredisi, DTSS ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç, imalatçı-ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten imalatçı firmalara sevkiyat öncesinde TL ve döviz olarak kullanılabilen kredilerdendir. İhracata hazırlık kredisinin vadesi TL kredilerde en fazla 360 gündür. Vade döviz kredilerinde 720 güne kadar çıkabilmektedir. Bir firmanın kullanabileceği maksimum kredi tutarı 25 milyon Amerikan Dolarıdır. Bu tutar hem TL hem de döviz kredilerinin toplamı için geçerlidir (<https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/13-ihk/ihkGenelBilgi.pdf> erişim:08/01/2016).

İhracat hazırlık kredileri, ihracatçının malı üretmesi, tedariki, ambalajlaması, yükleme limanına ya da teslim yerine ulaştırabilmesi için açılan kredilerdir. Üretici ve pazarlamacı firmalar, sipariş tarihi ile yükleme yapılan tarih arasında, satın alma, tedarik ve üretim için finansmana ihtiyaç duyarlar. İhracat hazırlık kredilerinin en önemli özelliği sipariş alan ihracatçının üretim ve tedarik için finansman gereksiniminin TL veya döviz cinsinden karşılanmasıdır. İhracatçı bağlantı sağlayıp finansman elde edemezse, verdiği sözü yerine getiremeyebilir. Bankalar, ihracata hazırlık kredisi verirken, ihracatçının ödeme ve üretim gücünü, geçmiş yıllardaki ihracat performansını, gösterilen teminatları, ihraç edilecek malın özelliklerini, siparişin gerçekten olup olmadığını, alıcı ile satıcı arasında satış sözleşmesinin var olup olmadığını, malın teslim şeklinin nasıl olduğunu, mal bedelinin ödeme şeklinin nasıl olduğunu, ödeme yapılacak para birimini, ihracat yapılacak ülkenin ülke riskini ve ithalatçının ödeme gücünü dikkate alırlar. Bankalar açısından, ihracatçının dış piyasa ile ilgili bilgi ve tecrübeye sahip olması, geçmişteki başarılı ihracat performansı, üretim kapasitesi, malın fiyatının dünya piyasalarına uygunluğu, teslim şeklinin ihracatçıya daha az yükümlülük getirmesi, ithalatçı ülkenin ülke riskinin, politik ve transfer riskinin düşük olması, riski azaltan etmenlerdir (Akgüç, 2013: 250,251).

1.1.1.1.4. Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi

Dış Ticaret Şirketleri İhracat kredisi DTSS ve SDTŞ'nin ihracata hazırlık döneminde finansman ihtiyaçlarının uygun bir vade ve düşük maliyetle karşılanması amacını taşır. Bu kredi Ekonomi Bakanlığı tarafından, güvenilirliği Eximbank tarafından olumlu bulunan DTSS ve SDTŞ'ne kullanılır. Kredi limiti firmaların ihracat performansına göre değişebilmektedir. (Emil, 2002: 23). Kredi; kanun, kararname ve tebliğlerle ihraç edilmesi yasaklanan malların dışında kalan yerli malların serbest dövizle kesin olarak ihraç edilmesi taahhüdü karşılığında kullanılır. (Türk Eximbank , 2015: 1).

Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisinin kullandırımları aşağıda belirtilmiş olan durumlarda yapılamaz(<http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/14-dts/dtsue00-ue.pdf>.erişim: 09.01.2016);

- İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler.
- Transit ticaret, ithal edilmiş malın ihracı, takas ve bağlı muamele kapsamında ihracat.
- Bedelsiz ihracat.
- Sınır ticareti hükümleri çerçevesinde yapılan ihracat.
- Gümrüksüz antrepolara yapılacak ihracat ve serbest bölgelere yapılacak ihracat.

1.1.1.1.5. İhracat Kredi Sigortası

İhracat kredi sigortası ihracatçıların bir yıl içinde yaptıkları vadeli tüm sevkiyatları, politik ve ticari bütün risklere karşı garanti altına almak için kullanılan bir uygulamadır. İhracat kredi sigortasının amacı, ihracat tutarını güvence altına almak ve poliçenin teminat olarak kullanılmasıyla ticari bankalardan ihracat kredisi temin etmeyi kolaylaştırmaktır (Sakarya ve Uçak, 2007: 105).

1989 yılında Eximbank tarafından uygulanmaya başlayan ihracat kredi sigortası sevk öncesi ihracata hazırlık kredileri için 1992 yılında zorunlu kılınmıştır. Zorunlu ihracat kredi sigortası uygulamasından 1997 yılında vazgeçilmiştir. İhracat kredi sigortası ile ihracat bedelini teminat altına alan firmalara Eximbank tarafından kullanılacak kredilerde faiz indirimi sağlanmaktadır. İhracat kredi sigortası ile ihracatçıları uzun vadeli ve daha riskli ödeme şekilleri ile ihracat yapabilmektedirler. Ayrıca yeni piyasalara açılmakta yaşanan güven problemi azalmakta ve mevcut piyasalardaki paylarının artırılması ve kalıcı olmaları sağlanmaktadır. İhracat kredi sigortası ihracatçının uğradığı zararın %90'ını karşılamaktadır. İhracat kredi sigortası uygulamasının kapsadığı ülkeler dört gruba ayrılmaktadır. Birinci gruptaki ülkelerde ödeme konusunda özel şart aranmamaktadır. İkinci ve üçüncü grup ülkelerde gayrikabili rücu akreditif veya banka garantisi şartı aranmaktadır. İkinci gruptaki

ülkelerde bu şart belirli bir tutarın üstünde geçerlidir. Dördüncü grup ülkeler, birinci gruptaki ülkelerin bankalarının garantisinin arandığı ülkelerdir. İhracat kredi sigortası uygulamasının teminat altına aldığı ticari ve politik riskler aşağıdaki gibidir (https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/sigorta/kisa/ihracatci_firmalara_bilgiler.pdf erişim: 09.01.2016);

- İflas, tasfiye, mahkeme kararı gibi nedenlerle alıcının ödeyememe durumu.
- Alıcının kabul ettiği malların bedelini dört ay içinde ödememesi.
- Alıcının malları ihracatçının sebep olmadığı nedenlerden dolayı kabul etmemesi.
- Transfer yasakları.
- Alıcının ülkesinde meydana gelen savaş, iç karışıklık ve benzeri hallerden dolayı ihracat bedelinin ödenmemesi.
- İthalat yasakları ve kısıtlamaları.
- Türkiye sınırları dışında mallara el konulması.

1.1.1.1.6. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

SÖRK, imalatçı, ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten firmalar ile DTSS, SDTŞ, imalatçı-ihracatçı, ithalatçı-ihracatçı niteliğe sahip firmaların ihracı yasaklanan mallar dışında kalan yerli malların serbest dövizle kesin olarak ihracı karşılığında kullandırılan kredidir (Akgüç, 2013: 287). Mal ihracatı kapsamında kullanılan SÖRK kanunlar ve tebliğlerle yasaklı olmayan bütün yerli mallarını kapsamaktadır. Döviz kazandırıcı hizmet ihracatı kapsamında kullandırılacak olan SÖRK ise (Türk Eximbank, 2013: 1);

- Yurtdışına yönelik müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmet projelerini.
- Yabancı uyruklulara ya da yurtdışında çalışan Türk vatandaşlarına, bedeli yurtdışındaki sigorta şirketlerinden tahsil edilmek şartıyla verilecek sağlık hizmetleri.
- Seyahat acentelerinin yurtiçi ve yurtdışı faaliyetlerinde yaptıkları hizmet satışları.
- Navlun bedelleri yurda getirilmesi koşuluyla, kara, deniz ve hava ulaşım hizmetleri.
- Bedeli döviz olarak alınmak şartıyla yurtdışında yerleşik firmalar adına gemi, tır ve uçak bakım ve onarım hizmetlerini finanse etmektedir.

SÖRK'nin özelliği, kredi kaynağının Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) tarafından sağlandığı, kredinin riskinin yerli ya da yabancı bir bankaca üstlenildiği, Eximbank'ın ise sadece aracılık işlevini yerine getirdiği bir kredi türü oluşudur. Kredi riskini

üstlenen bankanın Eximbank nezdinde gayri nakdi limitinin olması gerekmektedir. Genelde fonlar TCMB tarafından sağlansa da, banka tarafından fon sağlanmadığı durumlarda Eximbank’ca uygun bulunanlar, Eximbank’ın kaynakları kullanılarak fonlanabilmektedir. Bu tür kredilerin uygulanmasının nedeni, bankaların kaynaklarının sınırlı olması ve ihracat finansmanına daha fazla kaynak aktarılması gereksinimidir (Akgüç, 2013: 287,288). SÖRK kapsamında firmaların borçlu olarak düzenledikleri ve banka avalı taşıyan ve vadesine en fazla 240 gün kalmış olan bonolar iskonto edilmektedir. Ayrıca en fazla elli milyon dolar tutarlı olan döviz kredilerinde 240 günü aşan kısmı Eximbank tarafından karşılanmak üzere vadesine 360 gün kalmış bonolar da iskonto edilebilir.

1.1.1.1.7. İslam Kalkınma Bankası İhracat Finansman Fonu

İslam Kalkınma Bankası(İKB) ihracat finansman fonu, İKB ile Eximbank arasında 1988 yılında imzalanan anlaşma gereğince, ihracatçıların Eximbank aracılığı ile kullanabilecekleri ihracat finansman programıdır. Bu program alıcı kredisi niteliğinde olup daha önceden sadece İslam Konferansı Teşkilatı (İKT) üyesi ülkelere (bkz Tablo 1.1) gerçekleştirilecek ihracatları kapsarken İKB’nın yaptığı son düzenlemelerden sonra İslam ülkesi olmayan ülkelere yapılan ihracatları da finanse etmek mümkün olmuştur (Şahin, 2008: 73).

Tablo 1.1 İslam Konferansı Teşkilatı Üyesi Ülkeler

Afganistan	Arnavutluk	Azerbaycan	Bahreyn	Bangladeş	Benin	B.A.E	Brunei
Burkina Faso	Cezayir	Çad	Cibuti	Endonezya	Fas	Fildişi Sahilleri	Filistin
Gabon	Gambiya	Gine	Gine Bissau	Guyana	Irak	İran	Kamerun
Katar	Kazakistan	Kırgızistan	Komorlar	Kuveyt	Libya	Lübnan	Malezya
Maldivler	Mali	Mısır	Moritanya	Mozambik	Nijer	Nijerya	Özbekistan
Pakistan	Senegal	Sierra Leone	Somali	Sudan	Surinam	Suriye(askıda)	Suudi Arabistan
Tacikistan	Togo	Tunus	Türkmenistan	Uganda	Umman	Ürdün	Yemen

Kaynak:https://tr.wikipedia.org/wiki/%C4%B0slam_%C4%B0%C5%9Fbirli%C4%9Fi_Te%C5%9Fkilat%C4%B1

İKT üyesi ülkelerde yerleşik alıcıların riski İKB tarafından üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi İKB’na aittir. Krediden yararlanmak isteyen firmaların Eximbank’a başvuruda bulunmaları gerekmektedir. Yapılan inceleme sonucu olumlu bulunanların talepleri İKB’na gönderilmektedir. Mal bedeli akreditif tahtında gerçekleştirilen sevkiyata müteakip İKB tarafından ihracatçıya ödenmektedir (http://www.kasif.org.tr/kobidestek_oku.asp?id=28, erişim: 29.12.2015).

1.1.1.2. Orta ve Uzun Vadeli Finansman

Orta vadeli ihracat kredilerinin süresi maksimum 5 yıl ve kredi konusu ürünler dayanımlı tüketim malları, makine ve teçhizatlardır. Uzun vadeli ihracat kredileri 5 ile 10 yıl arası faaliyetleri kapsamaktadır. Bu kredilerin konusu genellikle sanayi komplekslerinin kurulması veya anahtar teslimi projeler gibi faaliyetleri kapsamaktadır. Orta ve uzun vadeli ihracat finansman türleri Anahtar Teslimi Projelerin ve Makine-Teçhizat İhracatının Finansmanı, Taahhüt İşleri Finansmanı, Özellikli İhracat Kredisi ve Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi olarak sıralanabilir.

1.1.1.2.1. Anahtar Teslimi Projelerin ve Makine-Teçhizat İhracatının Finansmanı

Anahtar teslimi projelerde, projeyi üstlenen ihracatçı tesisinin çizim, inşaat, makine, teçhizatından sorumludur ve çalışır duruma getirilmesini sağlamakla yükümlüdür. Bu tür işlemler için verilen krediler ulusal ve uluslararası bankaların işbirliği ile sağlanmaktadır ve kredinin vadesi 5 yıla kadar çıkabilmektedir (Kaya F. , 2011: 47). Bu tür kredilerde teminat genellikle projenin maddi varlıkları üzerine tesis edilen ipotek veya projenin nakit akışı haklarının temlik edilmesi şeklindedir (Yalçın, 2013: 242).

1.1.1.2.2. Taahhüt İşlerinin Finansmanı

Taahhüt işleri finansmanı, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanı sıra, yeni pazarlara açılmalarından dolayı yurtdışında üstlenilen projelerin, yerli bankaların Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında teminat mektubu ile desteklenmesidir (Şakar, 2009: 180). Bankalar taahhüt işlerinde genellikle firmaların ihraç edeceği inşaat malzemelerin tedariki için kredi vermektedirler.

Finanse edilecek projelerde, yüklenici firmaların Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından verilen Yurtdışı Müteahhitlik Belgesi veya Yurtdışı Geçici Müteahhitlik Belgesine sahip olması şarttır. İhracatçı talep ettiği kredinin içinde mal finansmanı da talep ediyorsa bu malların menşeyinin Türkiye olması zorunludur. Firmalar krediyi direkt olarak ya da bir ticari banka aracılığıyla Eximbank'tan talep edebilirler (<https://www.eximbank.gov.tr/TR,1509/kredi.html> erişim 13/01/2016).

1.1.1.2.3. Özellikli İhracat Kredisi

Özellikli İhracat Kredisi, Türkiye'de yerleşik ve ihracata yönelik mal üreten firmaların Eximbank'ın güncel kredi programları çerçevesinde kredilendirilmeyen ancak Eximbank tarafından kredilendirilmesi uygun bulunan mal ve hizmet projelerine finansman imkanı

sağlayan kredidir (<https://www.eximbank.gov.tr/TR,491/ozellikli-ihracat-kredisi.html> erişim: 13.01.2016). Özelliikli İhracat Kredisi ile ihraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle on iki aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalara finansman imkanı sunulmaktadır (Şakar, 2009: 177,178).

Özelliikli İhracat Kredisi'nin vadesi ve faiz oranı proje bazında Eximbank tarafından belirlenir. Özelliikli İhracat Kredisi için Eximbank tarafından doğrudan kullandırılan kredilerde uygulanan teminat unsurları geçerli olup, bu teminatların dışında ve ilave olarak başka teminatlar da alınabilir. Alınacak teminatların tutar ve kompozisyonu Türk Eximbank tarafından işlem bazında belirlenir (Temizel vd, 2013: 48,49).

1.1.1.2.4. Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi ile Türk firmalarının yurtdışında marka tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi amacıyla kendi markası ile yurtdışında açacakları mağazaların yatırım harcamaları finanse edilmektedir. Ayrıca Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlanması ve değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları ve alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları da bu programla finanse edilebilmektedir. Bu programın amacı ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını sağlamaktır (http://www.ito.org.tr/Rekabeti_Gelistirme/Orta_Uzun_Vadeli_Ihracat_Kredileri.pdf erişim tarihi:20.03.2016).

Yurtdışı mağazalar yatırım kredisinin vadesi bir ya da iki yılı geri ödemesiz olmak üzere en fazla yedi yıldır. Kredi kapsamında bir firma için en fazla 25 milyon dolar limit açılabilir. Fakat 200.000 doların altında kalan işlemler bu program kapsamında değerlendirilemez. Krediyeye ilişkin Vergi Resim Harç İstisna Belgesi (VRHİB) taahhüdünün TCMB tarafından kapatılmasının ardından kredi kullandırılır. Kendi markası ile yurtdışında mağaza açacak firmaların kredilendirmeye esas yatırım tutarının tespitinde, reklam giderleri ve yatırım konusu mağazada satılacak ilk mal stokuna ilişkin tutarlar da dikkate alınır (Temizel vd, 2013: 47).

1.1.2. Sevkiyat Sonrası Finansman

Uluslararası ticarete yoğun bir rekabetin içinde olan ihracatçılar, bu rekabetten dolayı vadeli satış yapmaya mecbur kalmaktadır. Bu durumda da malın sevk edilmesinden sonra ithalatçının mal bedelini göndereceği zamana kadar geçen sürede finansman ihtiyacı ortaya çıkmaktadır. Bu ihtiyacı karşılamak üzere verilen krediye sevkiyat sonrası finansman denir. Bu tür kredilerde ihracat sonucu alacak hakkını gösteren bono ve poliçeler genellikle kredinin teminatını oluşturmaktadır (Akgüç, 2013: 295). Sevk Sonrası Reeskont Kredisi(SSRK), İştirak

İskonto Kredileri, Konsinye İhracat Mukabili Avans, Vesaik Mukabili İhracat kredisi sevkiyat sonrası ihracat kredilerinin başlıcalarıdır.

1.1.2.1. Sevk Sonrası Reeskont Kredisi

SSRK, ihracat işleminden doğan en fazla 240 gün vadeli alacakların TCMB tarafında reeskont edilmesi suretiyle kredilendirme işlemidir. 120 günü Eximbank tarafından finanse edilirse ihracat alacağının vadesi 360 güne kadar çıkabilir. SSRK'nden DTSS, SDTŞ, ihracatçı ve imalatçı-ihracatçı firmalar, ihracı yasaklı olan mallar dışında kalan malların kesin ihracından sonra faydalanabilirler (<https://www.eximbank.gov.tr/TR,400/sevk-sonrasi-reeskont-kredisi-ssrk.html> erişim: 06.02.2016). Poliçe ve bonoya verilen aval veya dönülemez akreditiflere verilen teyit bu kredinin teminatını oluşturur (Gündüz, 2014: 46).

İhracat reeskontu kredilerinin kapsamı 23/01/2015'de TCMB tarafından genişletilmiştir. İhracatın yanı sıra döviz kazandırıcı hizmetlerden; turizm, sağlık, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, taşımacılık ve bakım onarım hizmetleri reeskont kredisi kapsamına alınmıştır (TCMB, 2015: 1).

1.1.2.2. İştirâ/İskonto Kredisi

İştirâ/İskonto kredisi Bir ticari senedin meblağından, faiz ve masraf düşüldükten sonra, kalan bakiyesinin, senedin vadesinden önce ödenmesine olanak sağlayan kısa vadeli nakdi kredi türüdür. Genellikle vade sonuna 3 ay kalmış senetler iskonto ya da iştirâ konusu yapılmaktadır. Kredi kullandırma tarihinden senedin vadesine kadar olan süreye ait faiz, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu (KKDF), komisyon ve Banka Sigorta Muameleleri Vergisi (BSMV) düşülerek kalan bakiye ödenir. Senedin borçlusunun ikametgahı senedi kabul eden bankanın bulunduğu yerde ise iskonto, dışında ise iştirâ işlemi olarak adlandırılır (Karan vd, 2012: 36).

1.1.2.3. Konsinye İhracat Mukabili Avans

Konsinye ihracat kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış ülkelerdeki alıcılara ya da ihracatçı firmanın dış ülkelerdeki şube ve temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir (Şahin, 2004: 29). Bu tip ihracatta sevkiyat sırasında malın kesin satışı yapılmadığından, ihracatçıların belge karşılığı bankalardan kredi talebi olamamaktadır. Bankalar bu durumu aşmak için özel bir sevkiyat sonrası finansman hesabı açarak, konsinye ihracat miktarı kadar satıcıya kredi sağlamaktadır. İhracatçıya açılan hesabın dengelenmesi, dış alıcının malları satıp mal bedelini satıcıya transfer etmesi ile transfer edile tutarın sevkiyat sonrası finansman hesabına aktarılmasıyla gerçekleşmektedir (Temizel vd. 2013: 26).

1.1.2.4. Vesaik Mukabili İhracat Kredisi

İhracatçı, ithalatçı ile yaptığı sözleşme gereği malın sevkiyatını yaptıktan sonra, doğal olarak müteakip sevkiyatların finansmanını sağlamaya çalışmaktadır. Bunun içinde yapmış olduğu ihracatla ilgili elinde bulunan sevk belgelerini veya poliçeyi ihracata aracılık eden bankaya rehin bırakarak, alıcının ödemeyi yapacağı tarihe kadar geçecek süre için kredi talebinde bulunmaktadır. Bu tür finansmana vesaik karşılığı ihracat kredisi denilmektedir. Vesaik karşılığı ihracat kredisinde, banka satıcının finansal durumuna, krediyi geri ödeme gücüne, alıcı ve ülkesinin koşullarına 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. (Temizel vd, 2013: 25).

1.1.2.5. Faktoring Yoluyla Finansman

Faktoring, yurtiçi veya yurtdışına kredili satış yapan firmaların, bu satışlardan doğan alacak haklarının faktoring şirketleri tarafından satın alınması ve yönetilmesi esasına dayanan bir finansman yöntemidir. Faktoring’den, tüketim malları, ara mallar ve hammadde üreten sanayi firmaları ve ticari firmalar yararlanabilir (Çelik K. , 2012: 265).

Faktoring kısaca alacak hakkının satışı yoluyla sağlanan kısa vadeli bir finansman yöntemi olarak açıklanabilir. Faktoring, vadeli satış yapan firmaların kısa vadeli alacaklarının bedeli peşin olarak ödenerek bir faktoring şirketi tarafından satın alındığı finansman yöntemidir (Tekbaş vd, 2015: 189).

Resmi gazetede 13 Aralık 2012 tarihinde yayınlanan 6361 sayılı Finansal Kiralama, Faktoring ve Finansman Şirketleri kanununa göre Faktoring sözleşmesi “*mal veya hizmet satışından doğmuş fatura ile tevsik edilen alacaklar ile Kurulca belirlenen usul ve esaslar çerçevesinde tevsik edilebilen mal veya hizmet satışına bağlı doğacak alacakları devir almak suretiyle, faktoring şirketinin müşterisine sağladığı tahsilat, borçlu ve müşteri hesaplarının tutulmasının yanı sıra finansman veya faktoring garantisi fonksiyonlarından herhangi birini ya da tümünü içeren sözleşmedir*” şeklinde tanımlanmıştır (<http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/12/20121213-1.htm>merişimtarihi:06.02.2016).

Faktoring, çoğunlukla kısa vadeli satışlardan doğan alacak haklarının faktor'lere satılması suretiyle, işletmelere fon sağlama olanağı veren bir finansman yöntemidir. Faktoring, satıcı işletmenin alacaklarını bir defaya mahsus olarak, faktor'e devretmesinden farklı bir olaydır. İşletmenin mevcut ve gelecekteki kredili satışlarıyla ilgili alacakları faktor'e devredilmekte, ayrıca faktoring şirketi, kredili satış işlemlerinin her aşamasında söz sahibi olmaktadır (Ceylan, 2002: 2).

Faktoring, faktor adı verilen bir şirketin, firmaların başka gerçek ya da tüzel kişilerden olan alacaklarının tahsil sorumluluğunu üstlenmesi şeklinde tanımlanmıştır. Başka bir tanımda ise, büyük miktarlarda kredili satışlar yapan firmaların, bu satışlardan doğacak olan alacaklarının faktor ya da faktoring şirketi tarafından satın alınması esasına dayanan bir faaliyettir (Usta, 2012: 223).

Faktoring ile uğraşan firmalar genellikle bankalar ya da diğer finans kuruluşlarının ortağı ya da bunlara bağlı kuruluşlardır.

Faktoring, kredili satış yapan firmaların, bu satışlarından doğan 60-180 gün vadeli alacak haklarının taraflar arasında imzalanan bir faktoring sözleşmesi ile faktoring şirketi tarafından satın alınması esasına dayanır. Faktoring şirketinin satıcı firmaya finansman hizmetinin dışında, alacakları takip ederek vadesinde tahsil edilmesini sağlamak, bu alacaklara ilişkin muhasebe ve defter kayıtlarını tutmak ve potansiyel müşterilerin finansal yapıları hakkında bilgi toplamak gibi hizmetleri yerine getirmektedir (Özdemir, 2005: 199).

1.1.2.5.1. Faktoring Türleri

Faktoringin global düzeyde dış ticaret finansmanında uygulanmaya başlanmasıyla, yeni faktoring türleri ortaya çıkmış, farklı uygulamalar meydana gelmiştir. Faktoringi, açık-gizli faktoring, iskontolu-vadeli faktoring, rücu hakkı veren-rücu hakkı vermeyen faktoring, ulusal-uluslararası faktoring, toptan faktoring, ihracat faktoringi ve ikili faktoring olarak sınıflandırabiliriz.

Açık-Gizli Faktoring: Açık faktoring uygulamasında alacak haklarının faktor ya da faktoring şirketine devredilmesi bilgisi borçluya bildirilir. Genellikle bildirim satıcının hazırladığı faturaya not düşülmesi şeklinde yapılır. Faktor ya da faktoring şirketi alacakların riskini tamamen ya da kısmen üstlenebilir. Ayrıca tahsilat, muhasebe, müşteri değerlendirmesi işlemleri de faktor ya da faktoring şirketine devredilir (Olgaç, 2010: 30).

Gizli faktoringde işlemler satıcı adına yürütülür. Borçlunun faktoring sözleşmesinden haberi olmadığı için ödemeler satıcıya yapılır. Bu durumda satıcının aldığı ödemeleri faktor ya da faktoring şirketine devretmesi gerekmektedir. Bu tür faktoring de faktor ya da faktoring şirketi alacakların tahsil edilmesi riskini üstlenmez. Satıcının ödemeleri geciktirmesi ya da hiç ödeme yapmaması durumunda faktor ya da faktoring şirketinin borçluya ihbar yetkisi vardır ([http://www.muhasebedersleri.com /dis-ticaret/factoring.html](http://www.muhasebedersleri.com/dis-ticaret/factoring.html) erişim tarihi:17.02.2016).

İskontolu-Vadeli Faktoring: İskontolu faktoring finansmana ihtiyacı olup buna karşın idari hizmet veya riske karşı koruma talep etmeyen müşteriler için uygulanır (Özdemir, 2005: 200). Faktoring şirketi müşterinin ibraz ettiği faturayı iskonto eder, satış kayıtlarını satıcı tutar ve

aynı zamanda faktor'e temlik edilen borçları faktor adına borçlulardan tahsil eder (İstanbul Ticaret Odası, 1998: 22). İskontolu faktoring'de firma alacaklarını faktor kuruluşu devrettiğinde vadesi dolmadan alacaklarının belli bir kısmını tahsil edebilir (Parasız, 2009: 725).

Vadeli faktoring, finansman hizmetinin olmadığı sadece satış kayıtlarının tutulup, tahsilatın takibinin yapıldığı faktoring türüdür. Faktoring şirketinin geliri kendisine temlik edilen borçlara ilişkin ücretlerden oluşur (Subaşı, 1996: 22). Tahsilat ve riskin üstlenilmesi hizmetlerinin verilmesi esasına dayanan vadeli faktoring uygulaması kredi sigortasının bir alternatifi gibidir. Bu faktoring türü ile sunulan hizmetler, alacakların yönetimini, tahsilini ve ödenmeme riskine karşı satıcının korunmasını kapsar (Olgaç, 2010: 27).

Kabilirücu-GayriKabilirücu Faktoring: Kabilirücu faktoring uygulamasında faktoring şirketi alacağın takibini ve tahsilatını üstlenir, vadeden önce satıcıya ön ödeme yapabilir. Fakat alacakların tahsil edilememe riski satıcıya aittir. Bundan dolayı satıcıların bu tür faktoring uygulamasını kullanması için alıcıyı iyi tanıması ve güvenmesi gerekmektedir. Satıcı uzun süredir iş yaptığı alıcılardan doğan alacaklarını faktoring şirketine kabilirücu temlik edebilir (Marangoz, 2012: 94).

Gayrikabilirücu faktoringde satıcının temlik yolu ile faktoring şirketine devrettiği alacakları üzerinden, kendisine geri ödeme talebi ile dönülmeyecek şekilde finansman sağlamasıdır. Bu tür faktoring uygulamasında faktoring şirketi kendisini alıcının ödememe riskine karşılık yurt dışındaki muhabirlerden sağladığı alıcı garantisi hizmetleri ile korur (Kaya, 2009: 242).

Toptan Faktoring: Toptan faktoring uygulaması, çok miktarda küçük çaplı müşterisi bulunan bir satıcının bütün satışlarından oluşan cirosunun tümünü toptan esası ile faktoring şirketine devretmesidir. Bu tür uygulamada sadece finansman sağlanır, idari hizmet ve riskten korunma yoktur. Borçlulara faktoring şirketine ödeme yapmaları ihbarı yapılır. Fakat faktoring şirketi borç tahsilatından sorumlu değildir. Borçlulara ihbar yapılmasındaki amaç faktoring şirketine verilen teminatı artırmaktır (İstanbul Ticaret Odası, 1998: 25).

İhracat Faktoring: Temelde ihracat faktoringi ile yurtdışında uygulanan faktoring arasında çok fazla fark yoktur. Fakat ihracat faktoringinde bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu sorunların en başında yurtdışındaki ülkelerden alıcılarla ilgili yeterli bilgi sağlanamaması gelmektedir. Özellikle ödenmeme riskinin faktoring şirketinde bulunduğu durumlarda, alıcının ödeme gücünün belirlenememesi büyük sorun teşkil etmektedir. İhracatın finansmanında kullanılan faktoringi Doğrudan İhracat Faktoringi ve Doğrudan İthalat Faktoringi olarak ikiye ayırabiliriz. Doğrudan ihracat faktoringinde faktoring kurumu

ihracatçının ülkesinde bulunmaktadır. İhracatçı satış yapmadan önce faktoring şirketinin onayını almalıdır. Faktoring şirketi alıcı hakkında bilgi toplayıp ödeme gücü hakkında olumlu görüş verirse ihracatçı malları alıcıya gönderir. Daha sonra faktoring anlaşması gereği ihracatçı senetleri faktoring şirketine verip bedellerini tahsil eder. Bu yöntem sayesinde ihracatçı alıcıya da finansman sağlamış olmaktadır. Senetlerin vadesinde ödeme alıcı tarafından faktoring şirketine yapılır. Bu şekilde ihracat faktoringinin yapılabilmesi için faktoring şirketinin alıcının kredi değerliliği konusunda gerekli bilgilere ulaşabiliyor olması, yurtdışı muhabir ilişkilerinin gelişmiş olması veya geniş bir faktoring şirketler zinciri içinde bulunması gerekmektedir. Ayrıca ihracat tutarının da küçük tutarlarda olmaması gerekmektedir. Çünkü küçük tutarlı satışlar için maliyetli bir finansman seçeneği olacaktır. Doğrudan ihracat faktoringinin ihracatçı açısından avantajları, finansman sağlaması, alacakların takibi, riskin faktoring şirketine aktarılması ve yurtiçinde bulunan bir faktoring şirketi ile çalışma olanağının olmasıdır (Akgüç, 2013: 355,356,357).

Doğrudan ithalat faktoringinde ihracatçı alıcının ülkesinde bulunan faktoring şirketini kullanır. Bu tip faktoring uygulamasında faktoring şirketi ihracatçı adına alıcıdan mal bedellerinin tahsilini yapmakta ve alıcının mal bedelini ödememesi riskini de üstlenmektedir. Doğrudan ithalat faktoringinde finansman hizmeti verilmemektedir. Bundan dolayı vadeden önce finansman ihtiyacı olmayan sadece alıcıdan yapılacak olan transferin güvence altına alınması ihtiyacı olan firmalar tarafından kullanılmaktadır.

İkili Faktoring: İkili faktoring uygulaması biri ihracatçının diğeri ithalatçının ülkesinde olmak üzere iki faktoring şirketi arasında işbirliği temeline dayanmaktadır (Parasız, 2009: 726). Uluslararası faktoringin temeli sayılabilecek olan bu uygulamada, ihracatçı alacak hakkını kendi ülkesindeki bir faktoring şirketine devretmekte, ithalatçının ülkesindeki, çoğu zaman aynı zincirin temsilcisi başka bir faktoring şirketi de alacağın izlenmesi ve tahsilini üstlenmektedir. İkili faktoring uygulamasında ihracatçının ülkesindeki faktoring şirketi ile ithalatçının ülkesindeki faktoring şirketi ihracatçıya karşı zincirleme sorumluluk altına girmektedirler. İhracatçının ülkesindeki faktoring şirketi ihracatçıya kaynak sağlamakta, ithalatçının ülkesindeki faktoring şirketi ise ödeme riskini üstlenmektedir. İhracatçının ülkesindeki faktoring şirketi diğer faktoring şirketinin verdiği ödeme garantisine istinaden ihracatçıya finansman imkanı sağlamaktadır. İkili faktoring uygulamasının doğrudan ihracat faktoringinden en büyük farkı, finansmanı sağlayan faktoring şirketinin ithalatçı üzerinde risk üstlenmemesidir. İhracatçının ülkesindeki faktoring şirketinin, ihracat belgelerinin doğruluğunu kontrol edebiliyor olması, diğer faktoring şirketinin ithalatçıyı yakından

tanınması, bulunduğu ülkenin yasalarını bilmesi, dilini anlaması ve alacağı daha kolay tahsil edebilmesi ikili faktoring uygulamasının güçlü yönleridir (Akgüç, 2013: 360,361).

1.1.2.5.2. Faktoring'in Sağladığı Avantajlar

Faktoring, işletmelerin nakit akışına direkt olumlu etki yapan bir finansman tekniğidir. Özellikle vadeli satışlarından doğan alacaklarını satın alarak onlara anında ödeme yapmakta, firmaların vadeye bağlı kalan alacaklarını hemen nakde çevirmektedir (Subaşı, 1996: 14).

Faktoring genellikle tüketim malı ve hafif teçhizat satan ya da ihraç eden firmalara yönelik bir finansman aracıdır. Bu tür malların pek çok alıcısı vardır. Satıcı ya da ihracatçı böyle bir finansman aracına başvurmakla şu avantajlara sahip olur (Ceylan, 2002: 20,21);

- Faktoring hizmetlerinden yararlanan firmanın, yapılan kredili satışların vadelerinde ödenip ödenmeyeceği endişesi olmaz.
- Gecikmiş alacakların izlenmesi ve günlük nakit girişinin nakit çıkışını karşılayamaması gibi sorunu olmaz.
- Firmaların, üretimin artırılması, yeni pazarların araştırılması gibi konularla uğraşması kolaylaşır.
- Faktoring şirketi yaygın dış ülke bağlantıları aracılığıyla ihracatçılara yeni pazar olanakları konusunda danışmanlık yapabilir.
- Faktoring, firmaların alacaklarını tahsil edememe riskiyle karşılaşmasına engel olur.
- Kredili satışların muhasebeleştirilmesi işini faktoring şirketi üstlendiği için, satıcı firma ya da ihracatçı kendisinden kredili mal alan bir müşterisi için ayrı bir hesap açma ve bu şekilde açılmış çok sayıda hesabın izlenmesi yükünden kurtulmaktadır.
- Faktoring, satıcı ve ihracatçıların alacak kalemlerini azaltarak şirket bilançosunun sunumunu güçlendirir.
- Yurtdışı faktoringde ticari, politik, transfer ve kur riskleri faktoring şirketi tarafından yüklenildiğinden, satıcı veya üretici işletmeye büyük bir kolaylık sağlanmaktadır. Böylece, faktoring şirketleri ihracat artışına önemli katkılar sağlamaktadır.
- Rücu edilemez faktoring sözleşmesiyle, işletmenin alacaklarını tahsil edememe riski çözülmektedir.

- Alacak yönetimi faktoring şirketine bırakıldığından dolayı satıcı bu fonksiyon için personel istihdam etmez, bu nedenle zaman ve giderlerden tasarruf edilmiş olur.
- İşletmeler faktoring şirketinin vereceği ön ödeme ile hammadde alımından iskonto sağlayarak üretim maliyetlerini düşürebilir.
- Alıcı ile ortaya çıkabilecek farklı lisan sorunları faktoring şirketi tarafından çözülebilir.
- Faktoring finansmanının maliyeti ticari kredilere göre daha ucuz olduğundan işletmelerin karlılığı pozitif yönde etkilenir.
- Satıcılara peşin satış, alıcılara vade olanağı sağladığından dolayı, ekonomiye canlılık kazandırılarak daha çok üretim ve istihdam sağlanır.

1.1.2.5.3. Faktoring İşleminin Maliyeti

Factoringin satıcılara sağladığı avantajların yanında maliyetleri de vardır. Bu maliyetleri faktor komisyonu ve finansal komisyonlar olarak ikiye ayırabiliriz. Faktor komisyonu maliyeti, her türlü muhasebe kaydının tutulması, alacakların tahsil ve takip edilmesi, potansiyel ve mevcut durumdaki müşterilerin mali durumları hakkında bilgi toplanılması maliyetleri içindir. Finansman komisyonu ise peşin olarak yapılan ödemelerle ilgili faiz maliyetini kapsamaktadır (Ceylan, 2002: 20).

1.1.2.6. Forfaiting Yoluyla Finansman

Forfaiting, dış ticaret işlemlerinden doğan orta vadeli alacak veya borcun rücusuz olarak forfaiting şirketine iskonto karşılığı satılmasıyla ortaya çıkan bir finansman yöntemidir. Orta ve uzun vadeli işlemlerde ve genellikle uluslararası yatırım malları ticaretinde kullanılır. (Çelik, 2012: 242).

Bir finansman tekniği olarak forfaiting, genellikle orta ve uzun vadeli ihracat işlemlerinden meydana gelen ve bir banka tarafından teminat altına alınmış vadeli alacak haklarının iskonto edilerek satılması işlemidir. Forfaiting işleminde alacak haklarını satan satıcıya forfaitist, alacak haklarını satın alan şirkete forfaiter denmektedir. Poliçe ve bono şeklindeki güvenilir ticari alacaklar forfaitingde yaygın olarak kullanılmaktadır (Usta, 2012: 229).

Forfaiting literatürde mal ve hizmet ihracatından kaynaklanan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek vadeli alacakların rücusuz olarak bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış bir finans kuruluşu tarafından belirlenmiş bir iskonto oranı ile satın alınması

işlemdir. Forfaiting’de vade 6 aydan 120 aya kadar uzayabilmektedir. Forfaiting’in süresi ticareti yapılan ürün ya da hizmet, ihracat ya da ithalat yapılan ülke ve ülkelerin ekonomik durumuna göre belirlenmektedir ([http://www.kamugeliri.com/wp-content/uploads/D%C4%B1%C5%9F-Ticaretin-Finansman%C4%B1ndaAlternatif Y%C3%B6ntemler-Forfaiting.pdf](http://www.kamugeliri.com/wp-content/uploads/D%C4%B1%C5%9F-Ticaretin-Finansman%C4%B1ndaAlternatif-Y%C3%B6ntemler-Forfaiting.pdf) erişim tarihi:21.02.2016).

(London Forfaiting Company, 2014: 2)’e göre forfaiting çok esnek bir ticari finansman yöntemidir. Forfaiting ihracatçıya, ithalatçının istediği vadede ödeme yapmasını rahatlıkla kabul etmesini sağlamaktadır. Çünkü forfaitingde ihracatçı geç ödeme riskinden kaçınıyor ve kredi süresince faiz ve kur dalgalanmalarından etkilenmemiş oluyor.

Forfaiting işleminde dört taraf bulunmaktadır;

- 1- İhracatçı firma.
- 2- İthalatçı firma.
- 3- Garantör banka.
- 4- Alacak hakkını satın alan forfaiter.

Bu taraflar arasındaki ilişkinin birinci aşamasında ihracatçı ile ithalatçı arasında satış sözleşmesi yapılır. İthalatçının borcu senede bağlanmıştır, ihracatçı bu senetleri forfaiter’a satacaktır. Forfaiter, ticarete konu mal veya hizmetin türü, miktarı, süresi ile diğer gerekli belgelerin analizini yaptıktan sonra olumlu bir sonuç olduğunda, kararı ithalatçıya bildirir. İthalatçıda kabul ederse mal veya hizmet ithalatçıya teslim edilir. İhracatçı senetleri forfaiter’a satar ve belirli bir iskonto oranına tabi tutulduktan sonra nakdini alır. Bu aşamada ihracatçı aradan çekilir ve bundan sonraki süreç forfaiter, ithalatçı ve gerektiğinde garantör banka arasında devam eder. Forfaiter ister senetleri vade tarihine kadar elinde bekletir, isterse para piyasalarında satar. Vadesi gelen senetlerin ödenmemesi durumunda bedeli garantör bankadan tahsil edilir (Özgün, 2009: 7).

Forfaiting uluslararası mal ve hizmet ticaretinin bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Bu işlem diğer senet iskontosu işlemlerinden, daha uzun bir dönemi kapsaması nedeniyle ayrılır. Senet satışının rücusuz olması forfaiter’ın riskini artırmaktadır. Bu yüzden iskonto oranı diğerlerine göre daha yüksektir. Forfaiting de ihracatçının fırsat maliyeti riski vardır. Çünkü ileride faiz oranları düşebilir ve daha uygun bir finansman kaynağı bulunabilir. İthalatçının riski ise, ödeme ulusal parası dışında başka bir yabancı para ile yapılacaksa kur riskinin ortaya çıkmasıdır. Garantör bankanın riskleri, ithalatçının ödemeyi geciktirmesi ya da hiç ödememesi ve ithalatçı ile garantör banka farklı ülkelerde ise ithalatçı ülkede ortaya çıkabilecek karışıklıklardır (Dikmen, 1992: 114).

1.1.2.6.1. Forfaiting İşleminde Ön Şartlar

Forfaiting işleminin başlatılabilmesi ve yürütülebilmesi için bazı temel şartların oluşması gerekir. Bu işlem için gerekli koşullar şunlardır (Usta, 2012: 236);

- Alacağın devir ve temlik edilebilir bir alacak olması gerekmektedir.
- Ödeme şartlarının uluslararası ticari teamüllere uygun olması gerekir.
- Alacak vadesinin minimum 6 ay olması gerekmektedir
- İhracatçının alıcısına vadeli satış yapmayı kabul etmiş olması gerekir.
- İhracatçı alacağını, poliçe ya da senet gibi borcun belirli bir dönem içinde parça parça ödeneceğini belgeleyen bir ödeme aracı ile tahsil edeceği konusunda anlaşmış olmalıdır.
- Borcun geri ödenmesi forfaiterin kabul edeceği bir banka veya devlet kuruluşu tarafından garanti edilmelidir.

1.1.2.6.2. Forfaiting'in İşleminin Avantajları

Forfaiting'in avantajlarını ihracatçı, ithalatçı ve forfaiter açısından üç şekilde ele alabiliriz.

İhracatçı Açısından Avantajları: Forfaiting, ihracatçı açısından bazı avantajlar taşımaktadır. İhracatçı, bazı hizmetlerden yararlanmanın yanı sıra, özellikle faiz, kur ve transfer risklerinden kurtulmakta; vadeli satıştan doğan alacağını tahsil edememe riskini taşımamaktadır. Forfaiter kur, faiz, ülke ve ticari riskleri üstlenmektedir. Forfaiting'in ihracatçı açısından üstünlükleri aşağıdaki gibi sıralanabilir (Akgüç, 2013: 372) (Ceylan, 2002: 60) (İstanbul Ticaret Odası, 1998: 42);

- Forfaiting ihracatçıyı yüksek miktarlarda orta vadeli kredi kullanmaktan kurtarır. İhracatçı vadeli sattığı malın bedelini, orta vadeli kredi faizine oranla daha az bir faiz ödemek suretiyle peşin olarak elde etmektedir. Bu işlem ihracatçının likiditesini kuvvetlendirir ve ihracatını artırmasına imkan verir.
- Forfaiting işleminde, işlemi yapan banka ihracatçının senetlerini iştira ederken, ihracatçının banka kredileri bloke edilmeyecek, diğer kredi limitleri etkilenmeyecektir.
- Ticari risk, transfer riski, kur riski gibi risklerden ihracatçı kurtulmuş olur. Bu riskleri forfaiter üstlenmektedir.
- İhracatçı, ithalatçı hakkında bilgi toplamak ve alacağı tahsil etmek için zaman kaybetmek zorunda kalmaz.
- İhracatçı forfaiting giderlerini fiyata ekleme imkanına sahiptir.

- Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacağın tahsil edilememe riski ortadan kalkmaktadır. Çünkü söz konusu risk, forfaiter tarafından üstlenilmektedir.
- İhracatçı alacağını nakde çevirebildiğinden, likiditesi artmakta, banka ve diğer kaynaklara olan borçları azalmaktadır.
- Forfaiting işlemi garantörün forfaiter tarafından kabul edilmesi durumunda birkaç saatte sonuçlandırılmaktadır.
- Forfaiting işlemi diğer finansman türlerinin aksine gizli yürütülür.
- Kredili satış işleminin neden olduğu risk, forfaiter tarafından üstlenildiğinden ayrıca ihracat kredi sigortasına gereksinim duyulmamaktadır.

İthalatçı Açısından Avantajları: Forfaiting'in ithalatçıları açısından önemli avantajları bulunmaktadır. Bu avantajlar aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- İşlemin belgeleri basittir ve çabuk tamamlanır
- İthalatçı bu yöntemle sabit faizli kredi almış olur.
- İthalatçı bu yöntem sayesinde vadeli bir alım yapmaktadır. Kendisine tanınmış bu finansman kolaylığının maliyetini ise önceden ve kesin olarak bilme imkanına sahiptir.

Forfaiter Açısından Avantajları: Forfaiting işleminin forfaiter açısından avantajları aşağıdaki gibi sıralanabilir;

- Senetler vadelerinde tahsil edilebileceği gibi, senetlerin bir kısmını daha elverişli şartlarla diğer bir forfaitera ya da menkul kıymet yatırımcılarına satabilir.
- Belgeler basit ve çabuk hazırlanabilir niteliktedir.
- İşlem sonucundaki yüksek komisyon miktarı forfaiter için net kazançtır.

1.1.2.6.3. Forfaiting İşleminde Risk

Uluslararası piyasalarda artan rekabet, ihracatçılara daha uzun vadeli mal satmalarına neden olmaktadır. Bunun sonucu olarak ihracatçılar, alacaklarını tahsil edememe, faiz ve kur riski gibi ilave riskler yüklenmektedirler. Forfaiting işleminde, ihracatçı anında nakit elde etmenin yanı sıra, dış ticaretin finansmanında mevcut olan tüm risklere karşı da korunmaktadır. Dış ticaretin finansmanında ihracatçının karşılaşılabileceği ve dolayısıyla forfaiting ile devredilebilecek risk grupları aşağıdaki gibidir (Temizel vd, 2013: 86).

- Politik Risk: İthalatçının ülkesinde savaş, devrim, sosyal karışıklık gibi nedenlerle, siyasal istikrarsızlığın mevcut olması halinde söz konusudur.

- Faiz Riski: Değişken faizli kredi söz konusu olduğu bir durumda, kredili satış vadesine kadar olan sürede faizler artarsa, ihracatçı faiz riski ile karşı karşıya kalacaktır.
- Ticari Risk: Bizzat ithalatçıdan kaynaklanan risktir. Her türlü kredide söz konusu olan, borçlunun veya aval verenin ödeme sıkıntısına düşerek borcunu ödememe riskidir.
- Kur Riski: İhracat işleminin ihracatçının kendi ülkesindeki para biriminden farklı bir para birimi ile gerçekleştirilmesi halinde, ödeme sırasında kurlardaki ani değişim sonucu ihracatçının zarara uğraması riskidir.
- Transfer Riski: İthalatçı ülkede uygulanan kambiyo sınırlamaları nedeni ile ithalatçının borcunu ödeyememesinden doğan risktir.
- Forfaiter, bu risklerin tümünü ihracatçı üzerinden almakta ve buna ek olarak senetlerin tahsil edilememe riskiyle de karşı karşıya kalmaktadır.

1.1.2.6.4. Forfaiting ile Faktoring Arasındaki Fark

Forfaiting ve faktoring birbirine benzer işlemlerdir. Bununla birlikte iki işlem arasında bazı farklar söz konusudur;

- Faktoring işlemi 90-180 gün vadeli ticari senetlerle sınırlı olduğu halde, forfaiting'de vade 10 yıla kadar çıkabilmektedir.
- Faktoringde faktoring şirketleri genellikle alacağın %80'inin tahsil edilmeme riskini üstlenmektedir. Bunun yanı sıra dış ticaretten doğan bazı risklerde ihracatçı üzerinde kalmaktadır. Forfaiting bir kredi işlemi olmasının ötesinde forfaiterin menkul kıymetler portföyünde yer alan bir finansal varlıktır.
- Faktoring daha çok tüketim mallarının finansmanına yöneliktir. Forfaiting ise daha çok yatırım mallarının finansmanına yönelik kullanılır.
- Faktoring açık hesap işlemlerine yönelik bir uygulamadır, forfaiting ise kabul kredili ve akreditif işlemlerinde uygulanır.

1.2. İthalatın Finansmanı

İthalatçılar, ithal ettikleri malları satın borçlarını ödeyinceye kadar finansmana ihtiyaç duyabilirler. İthalatın finansmanı iki aşamada yapılır;

- İthalat aşamasında: Malların ithalatçının mülkiyetine geçinceye kadar
- İthalat sonrası: Malların mülkiyetinin ithalatçıya geçip karşı tarafa ödeme yapılana kadar ki dönem

İthalatın finansmanı, firmaların yurtiçindeki yatırımları için ihtiyaç duydukları yatırım mallarının ithalatında kullanılan genellikle bankalar tarafından kullandırılan ithalat kredilerinin yanında akreditif kredileri, vesaik mukabili ithalat kredileri, mal mukabili ithalat kredileri, aval ve kabul kredileri ve leasing gibi finansman yöntemlerini kapsamaktadır (Zaim, 2011: 44).

1.2.1. Akreditif Kredisi

Akreditif temelde dış ticaret işlemlerinde ithalatçı tarafın talebiyle açılan bir ödeme şeklidir. Fakat bu işlemde akreditifi açan banka ithalatçı adına ihracatçıya karşı ödeme yükümlülüğü altına girdiği için, uygulama ithalatçı için gayrinakdi bir kredi niteliği kazanmaktadır. Banka başvuruda bulunan müşterinin kredibilitesini ölçer, ekonomideki gelişmeleri, döviz kurlarındaki değişimi inceler ve bu gelişmelerin başvuruda bulunan firma üzerindeki etkilerini değerlendirir. Daha sonra firmanın ödeme gücü, likidite ve özkaynak yeterliliği ve karlılığı gibi etmenler incelenir. Son olarak ithal edilecek ürünün niteliği, cinsi, dayanıklılığı, fiyatı, teslim şekli, transfer edilecek döviz cinsi üzerinde durulur. Bu işlemde alıcı, belli belgelerin ibrazı ve belli şartların yerine getirilmesi kaydıyla bankaya, kendi hesabına ödeme yetkisi ve satıcıya da para çekme yetkisi verir. İhracatçı malları eksiksiz ve belirtilen şekilde teslim ettikten sonra akreditifi açan banka tarafından malların bedelini tahsil edebilir. Daha sonra banka aracılık hizmetleri karşılığındaki komisyonu ve masrafları ile birlikte mal bedelini ithalatçıdan tahsil eder (Akgüç, 2013: 346).

Akreditif kredisi ile banka, ithalat yapan müşteriye ithalatın gerçekleşmesi için lazım olan finansman olanağını sağlamaktadır. Akreditif kredisinin işleyişinde ilk olarak ithalatçı alacağı malların proforma faturasını ve gerekli olan diğer belgeleri bankaya teslim eder. Banka ile ithalatçı akreditif teminatı konusunda anlaşma yaparlar. Banka gerekli olan teminatı TCMB'na yatırarak döviz transferinin yapılmasını bekler. Döviz transferi gerçekleştiğinde banka transfer tutarının TL karşılığını TCMB'na yatırır. TCMB'na yatırılan akreditif tutarının belli bir kısmını banka müşterisine kredi olarak açar. Bu kredi akreditif kredisi olarak adlandırılır. Akreditif kredisi olarak TCMB'na yatırılan miktar, ithal edilen mal yurda geldiğinde gümrüklerden alınabilmesi için alıcı tarafından bankaya ödenir. İthalatın fiilen gerçekleşebilmesi için gerekli belgeler bankadan alınır. Alıcı belgeleri bankadan çekerken genellikle yine kredi kullanır. Böylece akreditif kredisi uygulamada senet karşılığı krediye dönüşür (Temizel vd, 2013: 11).

1.2.2. Aval ve Kabul Kredis

İhracatçının, ithalatçı üzerine çektiği ve ithalatçının kabul ettiği poliçeye bankanın aval ya da ödeme garantisi vermesi, ithalatçının vadeli alım yapmasına olanak veren gayrinakdi bir kredidir. Bankanın ithalatçı için aval vermesi sonucunda, ihracatçı kredi alacağının güvence altında olmasından dolayı kredili satış önerisini kabul edebilmektedir. Kabul kredis ise bir bankanın kendi üzerine çekilen, muhatabı olduğu poliçeyi ithalatçı adına kabul etmesidir. Bankanın poliçe kabulü ile müşterisi yerine kendi itibarını koyması ithalatçının vadeli mal alımını kolaylaştırmaktadır. Her iki durumda kredi riski ithalatçının bankası tarafından bir ücret karşılığı üstlenilmektedir (Akgüç, 2013: 337,338). Kısaca açıklamak gerekirse banka, aval kredisinde kefil, kabul kredisinde ise asıl borçlu sıfatıyla ihracatçıya karşı poliçenin zamanında ödeneceğine dair ithalatçı adına garanti vermektedir.

1.2.3. Vesaik Mukabili Ödeme Kredis

İşletme ithalatını vesaik mukabili gerçekleştirdiğinde, ithalatçı adına keşide edilen poliçenin “görüldüğünde ödemeli” veya “vadeli” olmasına göre kredi durumu ortaya çıkar. Görüldüğünde ödemeli poliçede ithalatçı belgeyi teslim aldığı anda mal bedelini ödemek zorundadır. İthalatçı ödemeyi hemen yapmaz, malları teslim aldıktan sonra mal bedelini banka kredis ile ödemek isterse bu koşullarda ithalat kredisinden söz edilebilir. İşletme vadeli bir poliçe kabul ederse, ithalatı gerçekleştirilen mallar geldikten sonra vade sonuna kadar ithalatçı işletme tarafından herhangi bir ödeme yapılmayacaktır. İthalatçı finansmana ihtiyaç duyar ise banka poliçeyi zamanında ödemeyi kabul eder ve banka tarafından işletmeye kredi açılmış olur. İthalatçı firma ithal ettiği ürünleri sattıkça bankaya olan borcunu kapatır. (Temizel vd. , 2013: 77).

1.2.4. Mal Mukabili Ödemede İthalat Kredis

Mal mukabili ödeme, ithalatçının satın aldığı malların bedelini, malları teslim almasından sonra ödenmesi yöntemidir. Bu durumda ihracatçı malın sevk edilmesi esnasında ithalatçıya masrafsız gayrinakdi kredi vermiş olmaktadır. Malın teslimine kadar geçen sürede ithalatçı finanse edilmektedir (Şıklar, 2000: 164).

Bu tür ödemede malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra sevk vesaiki, tahsil için satıcı tarafından yetkili bankaya verilmektedir. Malın teslim alınmasından sonra kullanma hakkı alıcıya geçmektedir, ancak bedelin ödenmesi ve sevk belgesinin yurt dışındaki muhabire gönderilmesinden sonra mülkiyeti alıcıya geçmiş olur. Satıcının bu yöntemi seçmesi için alıcıya güvenmesi ve mali yönden güçlü olduğuna inanması gerekir (Zaim, 2011: 49).

1.2.5. Leasing(Finansal Kiralama) Yoluyla Finansman

Leasing, yatırımcının ihtiyaç duyduğu, beğenip seçtiği, pazarlığını yaptığı ve tüm teknik özelliklerini uygun gördüğü makine, ekipman, yatırım malı gibi malların, leasing şirketi tarafından, kiracının anlaştığı üçüncü kişilerden satın alınarak, belli bir süre fesih edilmemek şartıyla kiracıya malın teslim edilmesini öngören bir anlaşmadır (Çelik, 2012: 256).

Bir finansman kaynağı olan leasing, sınırlı bir süre için kiracı ile kiralayan arasında imzalanan ve kiracı tarafından seçilip kiralayan firma tarafından satın alınan bir malın, kullanım hakkı kiracı da mülkiyet hakkı kiralayanda olup, malın kullanımı karşılığında kiralayanın kira bedeli almasıdır (Ceylan & Korkmaz, 2014: 94).

Ekonomik literatürde leasing kavramı, finansman gücü içinde bulunan şirketlerin, hatta kişilerin sahip olmak istedikleri taşınır ya da taşınmaz duran varlıkları, belli bir süre için, karşılığında bir kira bedeli belirleyip orta ve uzun vadeli finansman elde etmesi olarak tanımlanmaktadır (Çondur vd, 2008: 2).

Leasing bir menkul ya da gayrimenkulün ekonomik ömrünün bir kısmı ya da sonuna kadar kullanım hakkını belirli bir bedel karşılığında kiracıda bırakan, kira sonunda yine belirli bir bedel karşılığında mülkiyetini de kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır (http://www.ekodialog.com/Konular/leasing_finansal_kiralama_nedir.html erişim tarihi:22.02.2016).

Leasing eylemi iki aşamada gerçekleşir;

- Birinci aşamada kiracı firma, kullanmak istediği makine, araç ve gereçleri kendisi seçerek söz konusu duran varlığın imalatçısı ya da dağıtıcısı ile fiyat ve değer koşullarını saptar.
- İkinci aşamada ise firma, leasing şirketine başvurarak alış koşulları belirlenmiş varlığın satın alınarak kendisine kiralanmasını ister.

1.2.5.1. Leasing Türleri

Leasing uygulamaları ayırt edici olması bakımından temelde finansal kiralama ve faaliyet kiralaması olarak ikiye ayrılır. Ayrıca kiracının ihtiyaçlarına ve kiralanan varlığın özelliklerine göre farklı koşullar içeren kiralama sözleşmeleri düzenlemek mümkündür. Tam ödemeli kiralama, tam ödemesiz kiralama, uluslararası kiralama ve satış-geri kiralama en çok rastlanan leasing türlerindendir.

Faaliyet Kiralaması: Faaliyet kiralaması kısa süreli bir leasing türüdür. Faaliyet kiralamasının amacı kullanıcılara bir varlığın faydalı ömrünün altında ondan yararlanma

olanağı sağlamaktadır. Faaliyet kiralamasında anlaşma belli bir süre için yapılırsa bile önceden belirlendiği takdirde süresinden önce feshedilebilir. Böylece kiracı teknolojik açıdan modası geçmiş makine ve teçhizatı geriye verme olanağına kavuşmaktadır. Faaliyet kiralanan kiraya veren şirket genellikle kiralanan makine ve teçhizatın üreticisi ya da genel dağıtıcısı durumundadır. Faaliyet kiralamasının yaygın olarak kullanıldığı alanlar arasında ulaşım araçları, iletişim cihazları, televizyon ve bilgisayarlar gösterilebilir. Faaliyet kiralamasında kira ödemelerinin içinde kiraya veren tarafından yerine getirilecek olan bakım ve onarım giderleri de yer almaktadır (Usta, 2012: 200).

Finansal Kiralama: Finansal kiralama, teçhizatın mülkiyet hakkının yasal olarak kiraya verende kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanan varlık üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı varlığın fiili sahibi durumuna getiren uzun vadeli bir leasing türüdür. Kiraya verenin, kiralanan mala ait bütün risk ve menfaatlerini aynen sahibiymiş gibi kiracıya devrettiği bir kiralama şeklidir. Finansal kiralama da leasing kuruluşu bakım ve onarım ile ilgili herhangi bir sorumluluk taşımadığı için, malın tesliminden sonra çıkabilecek her türlü hasar kiralayan firmaya ait olmaktadır (Ceylan, 2002: 107,109).

Finansal kiralama da sözleşme süresi uzun olmakta ve genellikle makine, teçhizat, gemi, depo ve binalar gibi yüksek finansman gerektiren varlıklar için yapılmaktadır (Sipahi, 2004: 13).

Sat-Geri Kirala: Sat-Geri Kiralama yönteminde minimum maliyetle fon sağlamayı amaçlayan işletmeler mevcut varlıklarını kiralama şirketlerine geri kiralama şartıyla satarlar. Ülkemizdeki kullanımı batılı ülkelerdeki kadar yaygın olmayan bir kiralama yöntemi olan sat-geri kirala yöntemi sayesinde işletme ihtiyaç duyduğu fonu sağlamış olur. Kira süresinin sonunda sözleşmeye konu varlıkların mülkiyetinin tekrar kendisine geçmesi ile olası bir takım sıkıntılardan da kurtulan işletme faaliyetlerine hiç ara vermeksizin devam etme şansını da elde eder (Temizel vd, 2013: 116).

Yalnızca yatırıma başlama esnasında değil, nakde ihtiyaç duyulduğunda da başvuru bir yöntemdir. Bu kiralama türünde amaç, mala bağlanmış olan sermayeyi serbest bırakmak ve elde edilen nakit ile yeni yatırımlar yapmak ya da karşılaşılan nakit sıkıntısını gidermektir (Sipahi, 2004: 20).

Tam Ödemeli Kiralama: Tam ödemeli kiralama, kiralayanın kiracı ile yaptığı sözleşme ile belirlenen kira bedeli ile sadece kiralanan malın satın alınması için yapmış olduğu yatırım harcamasını değil, aynı zamanda yatırımın finansmanında kullanılan fonlara getiri elde edilmesini de ifade etmektedir. Bu tip leasing uygulamasında kira bedeli hem satın alınan malın maliyetini hem de getirisini kapsamaktadır (Akgüç, 2013: 399).

Tam Ödemesiz Kiralama: Tam ödemesiz kiralamada kira sözleşmesinin iptal edilmeyen dönemi içindeki kira bedelleri toplamının, kiralanan varlığın maliyetini karşılayamadığı kiralama türüdür. Yani kiracı bir makine ya da teçhizatı bütün ekonomik ömrü boyunca kiralamaya niyetli değilse bu tür kiralamalar tam ödemesiz kiralamalardır. Kiralanan malın işletmenin faaliyetlerine uygunluğu konusunda belirsizlikler varsa tam ödemesiz kiralama yöntemi yararlı bir yöntem olabilir (Usta, 2012: 205).

Uluslararası Kiralama: Uluslararası finansal kiralamada birbiri ile ilişkili ya da aynı leasing şirketler zincirine üye iki kiralama şirketi kiralama işlemi için beraber çalışmaktadır. Uygulamada öncelikle ithalatçı yerel leasing şirketi aracılığıyla yurtdışındaki leasing şirketine istenen malı satmaya hazır bir ihracatçı için talepte bulunur. İhracatçı malı isterse yerel leasing şirketine satabileceği gibi ithalatçının ülkesindeki leasing şirketine de satabilir. Leasing şirketleri aralarındaki işlemlerden dolayı komisyon getirisi elde edebilirler ya da ücret almadan da hizmet verebilirler.

1.2.5.2. Leasing İşleminin Avantajları

Tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de kullanımı gittikçe yaygınlaşan kiralama işlemleri, işleme taraf olan gruplara ve ülke ekonomisine çeşitli avantajlar sağlamaktadır. Bu avantajlardan bazıları şunlardır (Temizel vd, 2013: 117,118).

- Uzun Vadeli Yatırım Finansmanı: Kiralama yolu ile yapılan finansmanda ödeme süresi 48 aya kadar uzayabilmektedir. Bundan dolayı finansal kiralama uzun vadeli yatırımların finansmanında kullanılabilir.
- Esnek ödeme seçenekleri: Kiralama işlemlerinde kira tutarları ve ödeme planı karşılıklı anlaşmaya dayandığı için işletmeler değişken ve dönemsel olarak nakit akışlarına en uygun şekilde ödeme planlarını yaparak yatırımlarının finansmanını sağlayabilir.
- Alternatif finansman imkanı yaratılması ve likiditenin artması: İşletmelerin, yatırımlarını kiralama yöntemi ile finanse etmesi durumunda kendi öz sermayeleri ve kredi kurumlarındaki kredi limitleri kullanılmamış olur. Kiralama ile işletmeler kaynaklarını sabit varlıklara yatırmak yerine devir hızı daha yüksek varlıklara yatırma olanağı bulur ve böylece işletme hem likidite açısından finansal yapısını kuvvetlendirmiş hem de öz kaynaklarının verimliliğini artırma şansı bulur.
- Yüzde yüz finansman sağlama fırsatı: İşletmeler kredi kurumlarından satın aldıkları varlıkları teminat olarak göstererek kredi almak istedikleri zaman,

kredi kurumları işletmelerin bu taleplerini varlığın satın alma değerinin veya piyasa değerinin belli bir oranında karşılar. Başka bir ifade ile işletme finansmanını sağlamak istediği varlığın tamamını kredi ile değil belli bir kısmını kredi belli bir kısmını da kendi öz kaynakları ile finanse edebilir. Oysa kiralama işlemlerinde işletmenin talep etmesi halinde talep edilen malın maliyetine ek olarak, gümrük vergisi, sigorta, nakliye ve montaj gibi önemli tutarlara ulaşabilen diğer maliyetler de kiralama işlemine dahil edilerek söz konusu tutarın tamamının finansmanı kiralama şirketi tarafından finanse edilebilir.

- Planlama ve Operasyonel Kolaylık: Kiralama işlemlerinde anlaşma sırasında belirlenen kira ödemelerinin sözleşme süresince sabit kalması işletmelerin ileriye dönük planlama kabiliyetlerini artırmaktadır. Ayrıca, kiralama şirketleri sabit varlık yatırımı yapmak isteyen işletmelere ithalat, teşvik, sigorta, nakliye vb. konularda yardımcı olarak operasyonel kolaylık da sağlamaktadır.
- Kiralama sözleşmeleri ve bu sözleşmelerden alınan teminatlar her türlü vergi, resim ve harçtan muaf tutulmuştur. Noter tarafından onaylanması zorunlu olan kiralama sözleşmeleri için sadece noter ücreti ödenir. Sözleşme bedeli üzerinden damga vergisi, harç ödenmez. Kiralama işlemi için kiralayan şirket teminat amaçlı ipotek veya banka teminat mektubu ister ise bu işlemler için söz konusu olan damga vergisi de kanunla istisna tutulmuştur. Kiralama işlemleri banka kredilerine uygulanan BSMV ve KKDF'den muaftır.
- Kiralama işlemlerinde yapılan kira ödemeleri kiralama şirketi tarafından ilgili ayda, varlığı kiralayan işletmeye fatura edilir. Bu kira bedeli kiracı tarafından gider kaydedilebilir. Bu işlem ile kiracının ödeyeceği kurumlar vergisi matrahı azalacak kiracı vergisel bir avantaj elde edecektir.

1.2.5.3. Leasing İşleminin Dezavantajları

Leasing yönteminin avantajlarının yanında bazı dezavantajları da bulunmaktadır. Bu dezavantajlar aşağıda sıralanmıştır (Ayrıçay & Kılıç, 2012: 213);

- Kiralanan malın kullanım serbestliği, sahip olunan mala göre sınırlı olabilmektedir.
- Kira sözleşmelerinde yer alan komisyonlar ve faiz oranları yüksek olabilmektedir.
- Enflasyondan dolayı yatırımcı firma değer artışından yararlanamayacaktır.
- Leasing'e konu olan mala göre yüksek teminatlar istenebilir.

İKİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ

Dış ticarete firmalar fiziki olarak birbirlerinden çok uzakta oldukları için, iç ticaretteki gibi malın teslimi ile ödeme aynı anda aracı olmadan yapılamaz. Birbirleri arasında uzun süreli bir ilişki olan ve geçmişten gelen bir güven ortamı tesis edilmiş firmalar arasındaki alışverişte herhangi bir garantöre ihtiyaç duymadan peşin ödeme, havale, çek gibi ödeme yöntemleri kullanılabilir. Fakat gittikçe küreselleşen dünyada, firmalar çok uzak mesafelerden internet yoluyla mal siparişinde bulunabilmekte ya da mal satmak istemektedirler. Bu şekilde henüz bir güven ilişkisi tesis edilmemiş firmalar için dış ticarete malının ve parasının güvenliğini sağlayacak, olası riskleri azaltacak, mal mukabili, vesaik mukabili, kabul kredili ve akreditif gibi ödeme yöntemleri geliştirilmiştir.

Yukarıda bahsedilen ödeme yöntemlerinden hangisinin kullanılacağını, mal ve sektör bazında yerleşik gelenekler, alıcı ile satıcı arasındaki güven derecesi, ülkelerin ekonomik, siyasi ve konjoktürel durumu ve politikaları ile firmaların nakit ödeme gücü belirler (Kaya, 2009: 68).

2.1. Peşin Ödeme

Peşin ödeme yönteminde alıcı önce parayı göndermekte, daha sonra malları teslim almaktadır. Bu durumda alıcının satıcıya güveninin tam olması ve teslimatla ilgili şüphesinin bulunmaması gerekmektedir. Para transferi banka aracılığı ile ya da bizzat firma yetkilisi ya da herhangi bir üçüncü kişi tarafından yapılabilir. Bu transfer esnasında bankanın parayı transfer etmekten başa herhangi bir sorumluluğu yoktur (https://www.ekodialog.com/uluslararası_ekonomi/dis-ticarete-odeme-sekilleri.html erişim tarihi:24.02.2016).

Türkiye'deki kambiyo mevzuatına göre peşin ödeme şeklinde gerçekleştirilecek ithalat işlemlerinde paranın yurtdışına transfer tarihinden itibaren 180 gün içinde yurtdışından ithal konusu malların gelmiş olması gerekir. Malların yurtdışından geldiğine, ithalat ve gümrükleme işlemlerinin yapıldığına ilişkin gümrük beyannamesinin, transferin gerçekleştirildiği bankaya ibrazı ile ithalatçılarımızın kambiyo mevzuatı karşısındaki yükümlülüğü sona ermiş olur (Dölek, 2006: 26).

Peşin ödeme yöntemi genellikle satıcı tekeli olan ürünlerde ve peşin ödeme iskontolarının çok yüksek olduğu durumlarda alıcılar tarafında kullanılmaktadır. Peşin ödeme yöntemi piyasada fazla talep gören ürünlerin ticaretinde de kullanılmaktadır. Mallar teslim

alınmadan bedelleri ödendiği için risk tamamen alıcı üzerindedir. Bundan dolayı uluslararası piyasalarda çok sık kullanılan bir yöntem değildir.

İhracatçı Açısından Peşin Ödeme:

- Satıcı için malları üretmek adına ön finansman sağlanmış olur.
- Satıcının riski ortadan kalkar.
- Satıcı için en uygun ödeme şeklidir.

İthalatçı Açısından Peşin Ödeme:

- Alıcı için en riskli yöntemdir. Gelecek olan mal düşük kalitede ya da eksik olabilir.
- Alıcı malların teslimi geciktiğinde ödediği para ile kazanacağı faiz gelirinden mahrum olur.
- Alıcı bu yöntemde yüksek oranda iskonto sağlayabilir.
- Satıcının malı piyasada rağbet görüyorsa, alıcı bu yöntemle öne çıkabilir.

Peşin Ödeme Şekilleri: Peşin ödeme havale, efektif, çek, prefinansman ve red-clause akreditif olarak beş şekilde gerçekleştirilebilir.

Havale: Peşin ödeme sistemleri içinde en çok kullanılan yöntemdir. Havaleler bankalar arası SWIFT(Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication) haberleşme sistemi ile hemen gerçekleştirilebilmektedir (http://www.ttso.org.tr/dosyalar/disticaretterisk/Odenme_Sekilleri_.pdf erişim:09.12.2015).

Çek: Banka çekleri ve şahıs/firma çekleri kullanılan çek türleridir. Dış ticarete daha çok banka çekleri tercih edilmektedir. Çünkü banka kendini borçlu gösterdiği için, alacaklının çekin karşılıksız çıkma gibi bir korkusu olmaz. Şahıs/firma çeklerinde, çek şahsın bankadaki mevduat hesabında para varsa ödenir. Aksi takdirde bankanın ödeme yükümlülüğü yoktur.

Efektif: Efektifin kullanım yöntemi, ödemenin nakit olarak ithalatçı ya da yetkilisi tarafından ihracatçıya ulaştırılması şeklindedir. Bu şekilde gelen ihracat bedeli olan efektifler gümrük geçişi sırasında beyan edilmeli ve Döviz Beyan Tutanağı(DBT) düzenlenmelidir (Akın, 2006: 127).

Prefinansman: Bu ödeme şeklinde ithalatçı, ihracatçının bankasından garanti alır. Bu yöntem genelde ihracatçının üretim yapabilmek için finansmana ihtiyaç duyduğu durumlarda kullanılır. Mallar ithalatçıya teslim edilmezse, ihracatçı adına garanti vermiş olan banka ithalatçının yapmış olduğu ön ödemeyi ithalatçıya faizi ile birlikte geri öder (Kaya, 2014: 11).

Red-clause Akreditif: Bazı durumlarda ithalatçı, sevkiyat yapılmadan önce ihracatçıya bir miktar peşin ödeme yapmak isteyebilir. Bu durumda ithalatçı akreditif açtırmış olduğu bankasına akreditifin tamamını veya bir kısmını peşin olarak kullanılma talimatını verir. Bu tip akreditif tipine red-clause akreditif denilmektedir.

2.2. Mal Mukabili Ödeme

Açık hesap olarak da adlandırılan mal mukabili ödeme yönteminde, ihracatçı bedelini tahsil etmeden malı yükler. Mal mukabili ödeme yönteminde ihracatçı ithalatçıyı bir bakıma finanse ettiği için ithalatçı açısından en avantajlı ödeme yöntemidir (Aydın vd, 2012: 207).

Mal mukabili ödeme, ihraç edilen malın bedelinin, bu malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme türüdür. Gelen malın ithalatçı tarafından teslim alınması ile sadece kullanım hakkı ithalatçıya geçer. Malın bedelinin ödenmesi ile mülkiyeti de ithalatçının olur (Şahin, 2002: 21). Bu sistemde malların ithalatçıya tesliminden sonra ödeme yapılacağından dolayı risk ihracatçının üzerindedir.

İthalatçı firmalar mal mukabili ödeme yöntemiyle ithalat yaparken mutlaka yurtdışındaki ihracatçı firmalardan gümrükleme işlemlerinde gerekli olan bütün belgelerin gönderilmesini talep etmelidir. Evraklardaki gecikmenin ithalatçıya gümrük işlemlerinde sorun yaratacağı ve malların gümrükte beklemesinde ithalatçıya maliyet çıkaracağı muhakkaktır. Ayrıca eğer ticarete konu mallar bozulabilecek mallar ise maliyet daha da artacaktır (Dölek, 2006: 58).

İhracatçının gönderdiği malların bedelini tahsil etmeden elinden çıkarması, ithalatçının malların bedelini ödememe riskini doğurduğundan dolayı, mal bedelinin ödenmesinin banka garantisine bağlanması istenebilir. Açık hesap yönteminde mal bedelini güvence altına almak amacıyla garanti akreditifi talep edilerek, yöntemden kaynaklanan riskler azaltılabilir (Clarke, 2001: 102).

İhracatçı Açısından Mal Mukabili Ödeme:

- Mal bedelinin ödenmesi için güvence olmadığından dolayı risk ihracatçının üzerindedir.
- İthalatçının çok iyi tanınması ve güvenilmesi gerekir.

İthalatçı Açısından Mal Mukabili Ödeme:

- İthalatçı için en ideal ödeme yöntemidir.
- Belirli bir ödeme tarihi olmadığı için esnek bir uygulamadır.
- Malların kalitesini ya da miktarını ödemediği önce kontrol etme imkanı vardır.

2.3. Vesaik Mukabili Ödeme

Vesaik mukabili ödeme, ithalatçının satın alacağı malın bedelini, o mala ait sevk belgelerini teslim aldıktan sonra ödemesidir. Bu yöntemde ihracatçı malı sevk ettikten sonra belgeleri kendi bankası aracılığı ile ithalatçının bankasına gönderir. Bunun karşılığında satıcı gönderdiği malların bedellerini talep edebilir. Maliyeti düşük bir ödeme yöntemi olduğu için dış ticarete yaygın kullanılmaktadır (Akgüç, 2013: 182). Satış sözleşmesinde vesaik mukabili ödeme yöntemi belirlenmişse ithalatçı, ihracatçının malları istenilen biçimde ve miktarda gönderdiğini kanıtlayan belgeleri bankaya teslim ettiği tarihte ihracatçının ülkesinde mallar için ödenmesi gereken para hazır olmalıdır (Parasız ve Yıldırım, 1994: 58).

İhracatçı vesaik mukabili ödeme konusunda alıcı ile anlaştığında bir poliçe tanzim edilir ve bu poliçe ihracatçının bankasına gönderilir. Mallar sevk edildikten sonra banka poliçe ve sevk belgelerini alıcının ülkesindeki malların bedelini ödeyecek olan bankaya gönderir ve banka ödemeyi ihracatçının bankasına yapar (Reuvid ve Sherlock, 2011: 56).

Vesaik mukabili ödeme şeklinde ithalatçının ya da ihracatçının ülkesindeki bankanın hiçbir ödeme taahhüdü bulunmamaktadır. Eğer aval veya garanti vermemişlerse satışın sorunsuz gerçekleşmesi için bankaların herhangi bir sorumluluğu yoktur. Bankalar sadece ihracatçının verdiği vesaikin ithalatçının ülkesindeki muhabirlere gönderilmesi ve alıcıya tesliminden sorumludur (Şahin, 2002: 16). Vesaik mukabili ödemelerde bankalar işlemleri kolaylaştırır ancak ithalatçının ödeme yapmaması ya da malları kabul etmeme riskini üstlenmezler (Aydın vd, 2012: 207).

İhracatçı Açısından Vesaik Mukabili Ödeme:

- Eğer malların piyasa fiyatı belirlenen fiyatın altına düştüyse mallar ithalatçı tarafından kabul edilmeyebilir.
- İthalatçının poliçeyi vadesinde ödememe riski vardır.
- İthalatçının ülkesindeki kambiyo kısıtlamaları ödemeyi geciktirebilir.
- İhracatçı riskleri azaltmak istiyorsa malları varış limanına kadar sigortalatmalıdır.
- Ödeme yapılana kadar ihracatçı mallar üzerindeki sahipliğini sürdürür.
- Basit ve ucuz bir ödeme yöntemidir.

İthalatçı Açısından Vesaik Mukabili Ödeme:

- İthalatçı ödeme yapmadan ya da vadeli bir poliçeyi kabul etmeden malları göremez ve gümrükten çekemez.
- İthalatçı poliçeyi kabul ederek ticari saygınlığını ortaya koymaktadır.
- İhracatçının malları uygun şekilde hazırladığı konusunda emin olamaz.

- Mallar ülkeye geldikten sonra ödeme yaptığı için finansman sağlamış olur.
- Ucuz bir ödeme yöntemi olduğu için maliyeti azdır.
-  deme yapmadan önce vesaiki incelemesi lehine bir durumdur.

Vesaik Mukabili  demede Taraflar: Vesaik mukabili ödemede işlem taraflarını amir, gönderi bankası, tahsil bankası ve muhatap olarak dörde ayırabiliriz (<http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/55/8.html> erişim tarihi: 13.08.2015).

Amir( hracat ı):  hracat ı malları gönderdikten sonra malları temsil eden dokümanları aracı bankaya ibraz eder.  hracat ı bankasına talimat vererek dokümanların nasıl ve ne şekilde alıcı bankasına göndereceğini bildirir.

Gönderi Bankası( hracat ının Bankası):  hracat ının verdiği dokümanları ve kendi hazırladığı r miz mektubunu talimatlara göre alıcı bankasına gönderir. R miz mektubu bankanın dokümanları aldığında düzenlediği açıklayıcı mektuptur. Banka ihracatçının verdiği belgelerde sahtecilik varsa bundan sorumlu değildir.

Tahsil Bankası: Gönderi bankasının gönderdiği dokümanları r miz mektubundaki açıklamalara göre ithalatçıya teslim eder.  thalatın bedelini ithalatçıdan talep eder. Bedel ödendiği takdirde ihracatçının bankasına havale yapar.

Muhatap( thalat ı): Kendisine gösterilen ihracat belgelerinin bedelini ödeyip malları gümrükten çeker.

2.4. Konsinyasyon ve Müşterek Hesap

Konsinye ihracat satışı sonradan yapılmak üzere, ithalatçılara ya da ihracatçının yurtdışındaki temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ticaret biçimidir. Alıcılar gelen malları sattıktan sonra komisyon vb. giderleri satıştan elde edilen gelirden düştükten sonra kalan tutarı ihracatçıya gönderir. Bu şekilde yapılan ödeme yöntemine konsinyasyon denir. Bu  deme yöntemi genelde yeni üretilen, pazara yeni sürülen ürünler için kullanılmaktadır (Kaya, 2009: 77).

Konsinye satışların riskli olması, müşterek hesap denilen ve satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur. Bu uygulamada alıcı tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı verilir ve bu fiyatla satış fiyatı arasındaki fark giderler çıkarıldıktan sonra ihracatçı ile alıcı arasında paylaşılır. Konsinye ihracat talepleri, ilgili ihracatçı birliklerine yapılır. (www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/55/8.html erişimtarihi: 13.08.2015).

2.5. Kabul Kredili Ödeme

Mal bedelinin belli bir vadede ödenmesini taahhüt eden ve bunu bir poliçeye bağlayan ödeme şeklidir. Poliçenin sadece alıcı tarafından kabul edilmiş olması yeterince garantili değildir. Satıcı, alıcının ülkesinde bir bankanın da poliçeye aval vermesini isteyebilir. Bu durumda banka komisyon geliri sağlayacaktır. Bu tür ödemede poliçenin kabul edildiği anda ki değer, ödemenin yapılacağı vadedeki değerden düşük olduğu zamanlarda alıcı büyük avantaj sağlamaktadır (Reuvid ve Sherlock, 2011: 69).

Kabul kredili ödeme, kabul kredili vesaik mukabili, kabul kredili mal mukabili ve kabul kredili akreditif olmak üzere üç türdür;

Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme: Kabul kredili vesaik mukabili ödemede malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine, poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisi de aval verdikten sonra vesaikin alıcıya teslim edildiği ve poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir (İTO, 2008: 6).

Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme: Kabul kredili mal mukabili ödeme yönteminde ithalatçı önce malı çekmekte, sonra da mevzuatta belirtilen sürede malın bedelini ödemektedir. Bu arada ödeme yapılana kadar geçen sürede poliçe kabul edilecek ve vadesinde ödemesi yapılacaktır. Bu durumda ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı sağlanmaktadır (Kaya, 2009: 74).

Kabul Kredili Akreditif: İhracatçının küşat mektubuna uygun sevk belgelerini bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme şeklidir. Burada poliçe vesaik ekinde ilave olarak teyit bankası ya da amir banka adına tanzim edilir. Kabul edilen poliçe ihracatçı tarafından kendi bankası ya da başka bir bankaya kırdırılabilir (Şahin, 2002: 22).

2.6. Akreditif

Akreditif ilk olarak 18. yüzyılda dışarıya giden ve riskli olmasından dolayı yanında para taşımayan tüccarların ihtiyaçlarını karşılamak üzere yapılan organizasyon için kullanılmıştır. Akreditif metinlerinin modern yapıya geçişleri 19. yüzyılda Londra'da bulunan bankaların dış ticaret işlemlerinde olmuştur. 1933 yılında International Chamber of Commerce (ICC) tarafından Uniform Rules and Practices for Documentary Credits (UCP) olarak adlandırılan bir dizi kurallar oluşturulmuştur ve dış ticaret faaliyetinde bulunanların kullanımına sunulmuştur (Özalp, 2012: 144).

UCP, ICC tarafından daha sonraları 1951, 1962, 1974, 1983, 1993 yıllarında ve son olarak UCP 600 adı altında 2006 yılında revize edilmiştir. UCP tüm dünyada en çok kabul gören, en başarılı özel kurallar olarak geliştirilmeye devam edilmektedir (<http://www.iccwbo.org/news/articles/2006/icc%E2%80%99s-new-rules-on-documentary-credits-now-available/> erişim tarihi:24.02.2016).

Akreditif, ihracat bedellerinin ödenmesi hususunda, ithalatçı ve ihracatçının bankalarının da sorumluluk altına girdiği şartlı ödeme taahhüdüdür. Hem ithalatçı hem de ihracatçıyı koruyan bu sistem dünyada yaygın olarak kullanılan ödeme şekillerinden biridir. Akreditif tamamen uluslararası kurallara göre hazırlanan belgelerin, önceden belirlenen sürelerde, bankalar aracılığıyla güvenliği sağlanmış olduğu için, alıcı ve satıcının birbirlerini tanımamalarının hiçbir riski yoktur (Sanver, 2010: 11).

Uluslararası ticarete banka garantisinin en yüksek olduğu işlem biçimi akreditiftir. Kelime anlamı olarak akreditif bankanın parayı ödeme konusunda yazılı beyanıdır. Akreditif işlemi alıcı ve satıcının ödeme işleminin, akreditif yoluyla yapılması konusunda anlaşmasıyla başlar. Alıcı sipariş verdiğinde bankasında akreditifin açılmış olması gerekir. Satıcı açısından da akreditifin sipariştan önce kabul edilmiş olması ve kullanılabilirliğinin kontrol edilmesi gerekir (Reuvid ve Sherlock, 2011: 168).

Akreditif bir müşterinin talimatı üzerine veya bizzat kendi adına işlem yapan bir kimsenin veya bir bankanın akreditif şartlarına uyulması kaydıyla ve akreditifte şarta bağlanan belgelerin gösterilmesi karşılığında üçüncü bir tarafa veya onun emrine ödeme yapacağı, vadeli ödeme taahhüdüne gireceği, kabul eyleminde bulunacağı veya iştirak yapacağı bir düzenleme anlamına gelir (Özalp, 2012: 146).

Akreditif ihraç edilen malın bedelinin ödenmesi konusunda belirli koşulların yerine getirilmesinden sonra ödemenin yapılacağına ilişkin bir çeşit teminattır. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir. İthalatçı bankasından ihracatçı lehine bir akreditif açmasını ve ihracatçının ülkesindeki bir muhabir banka aracılığıyla haberdar edilmesini istemektedir. İhracatçı gerekli belgeleri doğru, eksiksiz, kurallara uygun ve kredinin geçerlilik süresi içinde bankasına sunması durumunda ödeme yapılmaktadır (İGEME, 2006: 16).

İhracatçı, malları akreditif şartlarına uygun olarak sevk ederse, alacağını tahsil edeceğinden emindir. Aynı şekilde ithalatçı da sevkiyatın yapıldığı ve akreditif şartlarına uygun sevkiyatı gösteren belgeleri ihracatçı bankaya sunmadan önce ödeme yapılmayacağından emindir. Uluslararası ticarete kullanımının yanı sıra, yurt içinde de alıcı ve satıcı ödeme sisteminde akreditif kullanılabilir. Akreditif işleminde kredi mektubunda belirtilecek özellikler şunlardır (Aydın vd, 2012: 208):

- Akreditifin türü,
- Muhabir bankanın adı, adresi ve mektubun keşide tarihi,
- Akreditifin açılmasını isteyen müşterinin ve ödemeyi yapacak firmanın adı,
- Akreditifin tutarı, satış ve teslim şekli,
- Sigorta koşulları,
- Malın türü ve miktarı,
- Malın yükleneceği ve boşaltılacağı limanlar,
- Kısmi sevkiyat yapılıp yapılamayacağı,
- Akreditifin vadesi ve yükleme vadesi,
- Akreditifin kullanılış şekli

2.6.1. Akreditif İşleminin Özellikleri

Akreditif işleminin başlıca özellikleri şunlardır;

- Uluslararası ticarete en çok kullanılan ödeme yöntemlerinden biridir.
- Hem ihracat yapanı hem de ithalat yapanı güvence altına alır.
- Diğer ödeme sistemlerine göre daha pahalıdır, fakat en güvenilir olanı akreditiftir.
- Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkanı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin bankaca sağlanması taraflara sağlanan faydalardır.
- Akreditifte bankalar, belgeler üzerinden işlem yaparlar.

2.6.2. Akreditif İşleminde Taraflar

Akreditif işleminde hem ihracatçının ülkesinde hem de ithalatçının ülkesinde sürecin güvenli bir şekilde sürdürülmesi için görevlendirilmiş taraflar vardır. Akreditif türüne göre taraf sayısı 4 ya da daha fazla olabilir. Akreditif işleminde bulunan taraflar aşağıda kısaca açıklanmıştır.

Amir: Akreditif ilişkisinin kurulmasına neden olan temel sözleşmede ödemeyi yapacak olan taraf, akreditif amiri ithalatçıdır. (Yeniaras, 2006: 133).

Amir Banka: İthalatçının isteğine istinaden akreditifi açan bankadır. Akreditif açılabilmesi için amir banka ile lehtar bankası arasında muhabirlik ilişkisi olması gerekir. Her iki bankanın da kendi aralarında hesap ilişkisi olmalıdır (Yılmaz, 2013: 23).

Muhabir Banka: İthalat konusu malların bedelini ödeyen bankadır. Başka bir ifade ile akreditif açıldığında ihracatçıya haber veren, ödemeyi teyit eden ve ihracatçıya ödemeyi

yapan bankadır. Eğer banka sadece akreditif açıldığına ilişkin satıcıya bilgi vermekle yükümlü ise ihbar bankası adını alır. İhbar bankasının ihracatçıya ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Ayrıca gerekli belgelerin ibrazı halinde ödemede bulunacağına ilişkin kendi taahhüdünü de ekleyerek satıcıya bildirimde bulunursa teyit bankası olarak adlandırılır (Şahin, 2002: 7).

Rambursman Bankası: Amir banka teyit bankasına yapmış olduğu dış ticaret ödemesiyle ilgili bizzat kendisi transfer edebileceği gibi üçüncü bir banka da amir bankasının adına bu ödemeyi yapabilir. Burada ki üçüncü bankaya rambursman bankası denir (http://www.ttso.org.tr/dosyalar/disticaretterisk/Odenme_Sekilleri_Trabzon.pdf erişim tarihi:11.08.2015).

İştira Bankası: İştira, yetkili bankanın akreditif şartlarına uygun vesaik karşılığında derhal ödeme yapması ya da ödeme taahhüdü altına girmesidir. Dolayısıyla ödeme yapan ya da ödeme yükümlülüğünü üstlenen banka iştira bankası olarak adlandırılır (Kodalak vd, 2015: 71).

Lehtar: Akreditif lehtarı ihracatçı firma olup, kendisine ihbar edilen akreditif şartlarına göre malı gönderen, buna karşılık da vesaiki bankasına ibraz eden taraftır.

Karmaşık gibi görünse de aslında basit fakat titizlik gerektiren bir ödeme şekli olan akreditif işleminin aşamalarını şu şekilde sıralayabiliriz (Dölek, 2006: 45).

- İthalatçı ile ihracatçı belirli bir mal alım-satımı için öncelikle akreditif yoluyla ödeme yapılacağı hususunda anlaşılır.
- İleride sorun yaşamamak ve operasyonu daha iyi yönetebilmek adına karşılıklı olarak çalışılacak bankalarında en baştan tespit edilmesi gerekir.
- İthalatçı yapılan anlaşma çerçevesinde, ihracatçının kendisine göndereceği sevkiyatla ilgili proforma fatura çerçevesinde amir bankaya müracaat eder ve akreditif açılmasını sağlar. Türkiye koşullarında bankaya dilekçe ve ekinde proforma faturanın fotokopisi ve bankaların akreditif açma teklif formları verilir.
- Amir banka garantör olacağı için ithalatçıdan akreditif açılması için teminat talep eder ve akreditifi açar.
- Amir bankanın akreditif açması, bankanın ithalatçıyı kredilendirmesi ve ihracatçıya karşı ithalatçıya kefil olması demektir.
- Bankanın akreditif açması, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda sözleşme şartlarını belli bir terminoloji dahilinde bir metin haline getirmesi anlamı da

taşıır. Bu metne küşat metni veya akreditif metni denir. Akreditif metni bankalar arası kullanılan SWIFT sisteminde hazırlanır.

- Amir banka hazırladığı akreditif metnini ihracatçıya verilmek üzere ihracatçının bankasına SWIFT sistemi aracılığıyla gönderir.
- Satıcı bankası aracılığıyla gelen küşat metnini alır ve alıcı ile yaptığı anlaşma şartlarına uygun açılıp açılmadığını kontrol eder. Yapılmasını istediği herhangi bir değişiklik var ise bankası aracılığıyla müdahalede bulunabilir ve akreditif metninde gerekli değişiklikleri yapması için ithalatçıdan ricada bulunur.
- Satıcı küşat metnindeki kurallara uygun şekilde malın yüklemesini gerçekleştirir.
- Yüklemeden sonra akreditifteki sürelerle uygun hareket etmek kaydıyla ithalatçıya teslim edilmek üzere gerekli yükleme belgelerini bankasına teslim eder. Akreditiflerde evrak teslim süresi açıkça belirtilmiyor ise ihracatçı, yükleme tarihinden itibaren 21 gün içinde evrakları bankasına verme hakkına sahiptir. Ancak ödemenin hemen yapılmasına imkan sağlayan akreditif türlerinde bekleme yapılması mantıklı olmayacaktır.
- İhracatçının bankası yükleme belgelerini amir bankaya ulaştırır.
- Amir banka, belgeler ışığında ihracatçının durumunu analiz eder ve rezervli işlem yapılıp yapılmadığı tespit edilir.
- Amir banka, ithalatçıya belgeleri teslim eder ve ithalatçı malı gümrüğünden alır.
- Akreditifin sight olması durumunda ithalatçı belgeleri alırken ödemeyi yapar ve akreditif açılırken verilmiş olan teminat kaldırılır. Ancak akreditif vadeli ise ithalatçı ödeme yapmadan belgeleri alıp malı çeker. Fakat teminat vade günü ödeme yapılacağı tarihe kadar banka nezdinde tutulur.

2.6.3. Akreditif Türleri

Akreditif türleri ödeme sorumluluğu açısından, ödeme koşullarına göre, kullanım amaçlarına göre ve sorumluluk kıstasına göre dört ayrı grupta sınıflandırılabilir.

2.6.3.1. Ödeme Sorumluluğu Açısından Akreditifler

Ödeme sorumluluğu açısından akreditifler teyitli akreditif ve teyitsiz akreditif olarak ikiye ayrılır.

Teyitli Akreditif: Teyitli akreditif, ihbar bankasının akreditifi ihracatçıya ihbar ederken amir bankanın talimatına göre kendi ödeme teyidini eklediği akreditif türüdür. Bu uygulamada amir banka ödemeyi yapmazsa ihbar bankası ödeme konusunda ihracatçıya karşı sorumluluk altına girer. İhbar bankası ödeme teyidinde bulunduğu için bu uygulamada teyit bankası adını alır (<http://www.akreditif.biz.tr/akreditif-%C3%A7e%C5%9Fitleri-nelerdir.html> erişim tarihi:25.02.2016).

Teyitli akreditifte yapılacak değişiklikler, amir ve lehtarın yanı sıra teyit bankasının da onayını gerektirir. Teyitli akreditifte ihracatçı, malın bedelini kendi ülkesindeki teyit bankasından alacağı için, belgelerin kaybolma riskinden ve ithalatçının ülkesindeki transfer güçlüklerinden etkilenmeyecektir (Kaya, 2014: 31)

İhracatçının bankasının bir akreditife teyit vermesi aslında bankanın akreditifi açan amir bankaya onay vermesi demektir. Bir bankanın diğer bankaya kefil olabilmesi için tahmin edileceği gibi iki banka arasında bir teminat sözleşmesi yapılmış olması gerekir. Dünya üzerinde her banka birbiriyle muhabir ilişkisi içinde olmadığı için teyitli bir akreditifin oluşturulabilmesi için mutlaka birbiriyle çalışan, muhabir ilişkisi içinde olan iki banka gereklidir. Eğer doğrudan çalışılabilecek nitelikte iki banka bulunamadığı durumlarda üçüncü bir aracı bankanın girmesiyle akreditif ilişkisi kurulabilir. (Dölek, 2006: 150).

Teyitsiz Akreditif: Teyitsiz akreditif lehtara ödeme garantisi veren sadece amir banka olduğunda ve ihracatçının bankasının herhangi bir ödeme yükümlülüğü olmaması koşuluyla açılan akreditif türüdür. İhracatçının ülkesindeki bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını lehtara bildirmekten ibarettir. İthalatçılar çoğunlukla teyitsiz akreditifleri tercih ederler. Çünkü teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık komisyon aldığı için ithalatçılar için akreditif masrafları artmaktadır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 94).

Bu tür akreditiflerde yalnızca akreditif açan amir bankanın garantisi söz konusudur. Özellikle dönülebilir akreditiflerde amir banka iptal etme yetkisini daima saklı tuttuğu için lehtar bankası akreditifi teyit edip sorumluluk altına girmez (Şirinpınar, 2012: 38).

2.6.3.2. Ödeme Koşullarına Göre Akreditifler

Ödeme koşullarına göre akreditifler, görüldüğünde ödemeli akreditif, vadeli akreditif ve iştirak akreditif olmak üzere dörde ayrılır.

Görüldüğünde Ödemeli Akreditif: Görüldüğünde ödemeli akreditif, istenen belgelerin ibraz edilmesi üzerine ve bu belgelerin akreditif bankası veya teyit bankası tarafında uygun bulunmasından sonra bedeli ihracatçıya hemen ödenen akreditiflerdir (Birgili vd, 2005: 90).

Görüldüğünde ödemeli akreditifte ihracatçının yükleme tutarını bankasından hemen alabilmesi için akreditifin ön koşul olarak mutlaka teyitli olması gerekir. Eğer akreditif teyitsiz ise ihracatçının yüklemekten sonra teslim ettiği belgeler amir bankaya gönderilir ve amir banka rezerv incelemesi yaptıktan sonra ödemeyi gönderir (Dölek, 2006: 188).

Vadeli Akreditif: Normal koşullarda akreditifte belgelerin ibrazı ile ödemenin yapılması birbirini takip eden işlemlerdir. Bu iki olay arasında oluşacak zaman aralığı bankanın belgeleri tevsik için harcadığı zamandır. Fakat bazı durumlarda ödemenin belgenin ibrazından belirli bir süre sonra yapılması kararlaştırılabilir. Vadeli ödeme durumunda ithalatçı oldukça avantajlı konumdadır. Çünkü bu süre zarfında finansman imkanı sağlayabilir, malları hemen satın borcunu rahatça ödeyebilir ya da malları ödeme yapmadan teslim alıp kontrolünü sağlayabilir. Herhangi bir hile durumunda ihracatçıya yapacağı ödemeyi engelleyebilir (Yeniaras, 2006: 127).

İhracatçı firmanın tam vade günü ödemeyi bankasından alabilmesi için akreditifin mutlaka teyitli olması zorunludur. Teyitsiz vadeli akreditiflerde amir bankadan vade gününde ödemenin ihracatçı bankaya gelmesinin ardından ihracatçıya ödeme yapılır. Amir bankanın güvenilir olması ve vade tarihinin üzerinden çok uzun zaman geçmeyeceği durumlarda ihracatçı firmalar teyit komisyonu ödememek için teyitsiz akreditifi tercih edebilirler (Dölek, 2006: 188).

İştira Akreditifi: İştira akreditifi bankanın ihracatçı tarafından çekilen poliçeler veya akreditif altında belirtilen belgeler karşılığında iyi niyetli hamiller veya poliçeyi keşide edenlere ödeme yapma yükümlülüğü altına girdiği akreditif türüdür. İştira, iştiraya yetkili kılınan banka tarafından poliçelerin veya vesaikin değerinin verilmesi anlamına gelir, belgelerin sadece incelenmesi iştira anlamına gelmez. İştira akreditifi, kabul akreditifi ile temelde benzerlik taşır, ondan ayrıldığı nokta ise ya görüldüğünde ödenecek olması ya da vade içermesine rağmen görüldüğünde iskonto edilmesidir (Yeniaras, 2006: 128).

2.6.3.3. Kullanış Amaçlarına Göre Akreditifler

Akreditifleri kullanım amaçlarına göre sekiz farklı başlık altında inceleyebiliriz. Bunlar adi akreditif, devredilebilir akreditif, kırmızı şartlı akreditif, yeşil şartlı akreditif, karşılıklı akreditif, rotatif akreditif, garanti akreditif ve ardarda akreditiflerdir.

Adi Akreditif: Akreditif talimatında belirtilen limit, poliçe ile bir kere kullanıldığında akreditifin hükmü kalmaz. Adi akreditiflerde ise akreditifin toplam limitini geçmemek şartıyla birden fazla poliçe çekilmesi yapılabilir. Rotatif olarak açıldıkları belirtilmemiş olan akreditifler adi akreditif sayılır (Şirinpınar, 2012: 40).

Devredilebilir Akreditif: Devredilebilir akreditifte, kendisine akreditif açılan ihracatçı, bu akreditifi bir başkasına devredebilir. Akreditifin dönülebilir özelliği varsa alıcıyı korumak açısından sadece bir kez devredilebilir. Eğer açılan akreditifin metninde “partial shipment allowed” ibaresi yer alıyorsa aynı zamanda kısmi yüklemelere de olanak sağlıyor demektir. Bu tür akreditiflerde ilk lehtar akreditifi birden fazla kişiye aktarabilir. Devredilebilir akreditifin avantajları ve dezavantajları şunlardır (Sanver, 2010: 12):

- Birinci lehtar için büyük bir rahatlık sağlar. Çünkü ikinci lehtara devrettiği kısımlar için endişelenmez. Bu durumda ikinci lehtar bankadan talepte bulunabilmek için akreditife uygun evrakları hazırlamak zorundadır.
- Birinci lehtar ticari bir faaliyette bulunduğu halde, kendi kaynaklarını kullanarak teminat vermek zorunda değildir.
- İkinci lehtar akreditife uygun ibrazda bulunduğu sürece banka güvencesinde parasını alacağından emin olur.
- Birinci lehtar akreditif açtırmanın masraf ve formalitelerinden kurtulur.
- Birinci lehtar banka nezdinde kredi limiti tutmak zorunda kalmaz.
- İthalatçı tanımadığı üçüncü şahıslardan mal alacağı için diğer akreditiflere göre daha fazla risk altındadır.
- Akreditif devredilince sahtekarlık riski artar.
- Akreditif belgeleri çok fazla incelemeye tabii olur, belgelerin dolaşım esnasında kaybolma riski artar.
- Amir banka operasyonel kontrole daha fazla ihtiyaç duyar.

Kırmızı Şartlı (Peşin Ödemeli) Akreditif: Kırmızı şartlı akreditif, akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevkiyata ait vesaikin ibraz edilmeden ihracatçıya avans ya da peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif şeklidir. Bu tür akreditif ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir önfinansmandır. Peşin ödenen kısım daha sonra mahsup edilmektedir. Kırmızı şartlı olarak adlandırılmasının nedeni, akreditif metnindeki avans tutarının dikkat çekmesi için kırmızı mürekkeple yazılmış olmasıdır (Kaya & Turguttopbaş, 2012: 94).

Kırmızı şartlı akreditifler, piyasada genellikle ithalatçı adına üretim yapan ve ilişkileri zaman içinde güçlenmiş firmalarda karşımıza çıkmaktadır. Üretim için gerekli hammadde ihtiyacına finansal olarak destek olmak türünden sebeplerle ihracatçıya yüklemekten önce bir miktar avans vermeyi kabul eden ancak bunu belli bir akreditif şartına bağlamak isteyen alıcıların tercih ettikleri bir yöntemdir. Aksi takdirde yüklemekten önce avans tutarının peşin ödeme tarzında transferinin güven sorununun yanı sıra ilerde dış ticaret operasyonunda da

bilinçli ve dikkatli olunmadığında yaratacağı sorunlar düşünülerek kırmızı şartlı akreditifler tercih edilir (Dölek, 2006: 190).

Yeşil Şartlı Akreditif: Yeşil şartlı akreditif uygulaması, kırmızı şartlı akreditif uygulamasına çok benzer bir uygulamadır. Bu uygulamada mallar önce üçüncü bir kişiye banka adına teslim edilmekte ve teslim edildiğine dair makbuz bankaya verilmek suretiyle avans alınabilmektedir. Bu şekilde ithalatçının riski bir nebze olsun azalmaktadır (Kaya, 2009: 92).

Kırmızı ve yeşil şartlı akreditiflerde temel işlev ihracatçıyı finanse etmektir. İhracatçı ülkelerdeki kredi faizleri ithalatçı ülkelerden yüksek olduğu durumlarda ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkanı sağlanmaktadır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 95).

Karşılıklı Akreditif: Uluslararası ticarete kullanılan akreditiflerden olan karşılıklı akreditif, birbirinden bağımsız iki ayrı akreditif işleminden oluşan, ilk akreditifin lehtarının ikinci akreditifin amiri olduğu ve ilk akreditif tutarından ikincisinin ödendiği işlem olarak tanımlanabilir. Bu sistemde aracı firma satış yapacağı firma tarafından kendi lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek kendisinin mal alacağı firma lehine bir akreditif açmaktadır. Karşılıklı akreditifte, ihracat ve ithalat akreditifi olmak üzere iki akreditif söz konusudur. Master akreditif olarak adlandırılan ilk akreditif, ithalatçı tarafından aracı konumdaki ihracatçı lehine açılan ihracat akreditifidir. Slave akreditif olarak adlandırılan ikinci akreditif ise, aracı ihracatçı tarafından malın esas tedarikçisine açılan akreditiftir (Özkan vd, 2005: 7).

Pratikte karşılıklı akreditif çoğunlukla transit ticaret işlemlerinde kullanılmaktadır. Karşılıklı akreditif tamamen bağımsız iki ayrı ticari hareket içi şayet her ikisi de akreditifli olacaksa bunları sadece finansal amaçlarla birbirine bağlamaktan başka bir anlam ifade etmez. Akreditif alacaklarının ve akreditif borçlarının birbirine bağlanması, akreditif kapsamındaki mal hareketlerinin de birbiriyle bağlantılı olmasını her zaman gerektirmez. Karşılıklı akreditifte dikkat edilmesi gereken bazı hususlar şunlardır (Dölek, 2006: 190);

- İlk açılan orijinal akreditifin koşulları ile sonradan açılacak olan karşılıklı akreditifin koşullarının uyumu önemlidir.
- İlk açılan ve teminat olarak kullanılacak akreditifin teyitli olmasında fayda vardır.
- İlk açılan akreditifin teyit bankasında işlemi yürütmek ve araya başka bir banka daha sokmamak karışıklıkları önleyecektir.

Rotatif Akreditif: Rotatif akreditifler açılan akreditifin belirli bir süre ve tutar bazında yeniden açılması için tekrar bankaya başvurmadan, mevcut olan akreditifin vadesi dolana

kadar, kendiliğinden sürekli olarak yenilenmesini sağlayan akreditif türüdür (Yılmaz, 2013: 71).

Rotatif akreditif şartlara göre kısmen veya tamamen kullanıldığında değişiklik gerektirmeden önceden belirlenen tutarda yenilenen akreditiftir. Yenilemenin amacı, ihracatçının aynı şartlardan yararlanarak ilk akreditif şartlarına uygun olmak kaydıyla yeniden ihracat yapabilmesidir. Bu akreditif türü ithalatçıya periyodik olarak aynı firmadan aldığı mallar için uzun vadeli bir akreditif açarak, banka ile uzun süreli kredi tesisinde yüksek maliyetlere katlanmak yerine, küçük partiler halinde akreditif açma ve kendiliğinden yenileme fırsatı sağlar (Aydın vd, 2012: 210).

Rotatif akreditifler iki şekilde uygulanmaktadır. Miktarı göre devreden rotatif akreditiflerde, akreditif tutarının, kaç kere dönebileceği ve ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden rotatif akreditiflerde ise, akreditif tutarı her sevkiyatın yapılacağı dönemde belirlenir. Rotatif akreditifler aynı zamanda kümülatif ya da kümülatif olmayan diye iki şekilde açılabilir. Kümülatif rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar bir sonraki dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Kümülatif olmayan akreditifte ise kullanılmayan kısımdan bir sonraki dönemde faydalanılamaz (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 94). Rotatif akreditifler kullanıldıkça, ayrıca bir talimata ya da bildirim gerekliliğinin otomatik olarak yenilenerek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir (Şahin, 2002: 9).

Pratikte özellikle yabancı bir markaya üretim yapan ve belli dönemlerle sevkiyat gerçekleştiren ihracatçı firmaların bu akreditif türünü kullandıklarını görürüz. Rotatif akreditifte her işlem için ayrı ayrı akreditif açılmadığından dolayı gerek ihracatçı, gerekse ithalatçı bürokrasiden kurtulmak yönünde avantaj sağlamaktadır. Ayrıca yapılacak toplu ticaret rakamı üzerinden akreditif açarak masrafları artırmak yerine, sevkiyatların birinin tutarı üzerinden akreditif açmak, banka maliyetlerini ve akreditif komisyonlarını azaltacaktır (Dölek, 2006: 191).

Garanti (Teminat) Akreditifi: Garanti akreditifi alıcı ile satıcı arasında yapılan sözleşmeden doğan borçların ödenmemesi halinde ödemeyi garanti altına alan, amir bankanın ithalatçının üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini ihracatçıya garanti etmesi suretiyle yapılan akreditiftir. Garanti akreditifleri şekil yönünden diğerlerine benzemekle birlikte, içeriği itibarıyla akreditiften ziyade teminat niteliğindedir. Bu tür akreditiflerle ödemenin bir kısmı teminat altına alınmış olur. Ödemenin gerçekleşmemesi durumunda, bu durum bankaya ibraz edildiğinde akreditif bedeli bankadan tahsil edilebilir. Garanti akreditifi diğer akreditiflerden farklıdır. Ticari akreditifte amir banka hizmet veya satış taahhüdünün yerine getirildiğinin

belgelenmesi üzerine ihracatçıya ödeme yaparken, garanti akreditifinde banka ödemenin yerine getirilmemesi halinde lehtarın uğradığı zararı telafi etmek üzere ve yine belge ibrazı karşılığında lehtara ödeme yapmayı taahhüt eder (Şafak, 2010: 60).

Garanti akreditifler uluslararası kredi işlemlerinde kredilerin teminatı, açık hesap gibi belirli bir garantisi olmayan satışların garantisi, bazı teminat mektuplarının kontrol garantisi olarak kullanılabilir. Bu akreditifin diğer akreditiflerden farkı, ithalatçı talimatıyla değil, ihracatçı talimatıyla ithalatçı lehine açılması ve akreditifle ilgili belgelerin beyan edilmemesi halinde ödeme yapılmasını garanti etmesidir (Kaya , 2009: 94).

Teminat Akreditifi Türleri: International Standby Practices (ISP) 98 kurallarına göre teminat akreditifleri şu şekilde sınıflandırılmıştır (Özalp, 2012: 192);

- Kesin Teminat Akreditifi (Performance Standby): Bir hizmetin kararlaştırılan süre içinde yerine getirilmesi ile ilgili yükümlülüğün teminatı şeklinde düzenlenir. Amirin yükümlülüğünü yerine getirmemesi halinde, teminat akreditifini düzenleyen banka lehtara ödeme yapmakla yükümlüdür.
- Peşin Ödeme Teminat Akreditifi (Advance Payment Standby): Lehtar tarafından amire yapılan peşin ödeme konusu işin yapılmasına ilişkin taahhüdü teminat altına alır.
- Geçici Teminat Akreditifi: Amirin bir ihaleye katılması ve kazanması durumunda o işe ait sözleşmeyi imzalama taahhüdünü güvence altına alır.
- Kontrgaranti (Counter Standby): Kontrgaranti lehtarının ayrı bir standby açmasını veya diğer bir taahhüde girmesini güvence altına alır.
- Mali Teminat Akreditifi (Financial Standby): Ödünç alınmış paranın geri ödenmesi taahhüdünü güvence altına alır.
- Doğrudan Ödeme Teminat Akreditifi (Direct Pay Standby): Düzenli bir ödeme talimatı durumunu temerrüt hali olmadan güvence altına alır.
- Sigorta Teminatı Akreditifi (Insurance Standby): Amirin sigorta ya da reasürans taahhüdünü teminat altına alır.
- Ticari Teminat Akreditifi (Commercial Standby): Mal ve hizmetler için diğer yöntemlerle ödeme yapmaması halinde amirin ödeme taahhüdünü güvence altına alır.

2.6.3.4. Sorumluluk Kıstasına Göre Akreditif Türleri

Akreditifler sorumluluk kıstasına göre dönülebilir ve dönülemez olarak ikiye ayrılabilir. Genellikle dış ticaret işlemlerinde akreditifler dönülemezdir, çünkü satıcının

akreditif talep etmesindeki amacı malların gönderilmesi sonrası alacağı paranın banka teminatı altında olmasıdır. Eğer akreditif dönülebilir ise bu tür akreditiflerin dönülebilir akreditif olduğunun açıkça belirtilmesi gerekir. Eğer akreditif lehtar tarafından kabul edilmezse satıcı müşterisiyle iletişime geçerek amir bankadan koşulların değiştirilmesini istemelidir.

Dönülebilir Akreditif: Bu tür akreditifler, lehtara önceden haber verilmeden, amir banka tarafından değiştirilebilen ya da iptal edilebilen akreditif türleridir. Bu tür akreditifin kullanımı artık yok denecek kadar azdır. UCP 600’de artık bu tür akreditifler için düzenlemeler yer almamaktadır ve bundan sonra yer almayacaktır (Özalp, 2012: 199). Dönülebilir akreditiflerde ithalatçının akreditiften dönebilme hakkı, ihracatçının malı yükleyeceği tarihe kadar geçerlidir. Yani malı yükledikten sonra akreditiften dönmek mümkün değildir.

Dönülemez Akreditif: Dönülemez akreditifte amir banka ve ithalatçının onayı olmadan, akreditifin süresinden önce geriye alınma, bozulma ve iptali mümkün değildir. Belirlenen şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir banka tarafından ödeneceği taahhüt edilmiştir. Tüm taraflarca onaylanmadıkça iptal edilemez ve değiştirilemez (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 210).

Dönülemez akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altında olmakla beraber, ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bundan dolayı akreditifler teyitli hale getirilerek daha güvenli bir yol oluşturulmuş olur. Dönülebilir ya da dönülemez diye herhangi bir kayıt taşımayan akreditifler dönülemez akreditif olarak kabul edilir (Şahin, 2002: 9).

2.6.4. Akreditifler İçin Alıcı ve Satıcının Yapması Gereken İşlemler

Akreditif açılmadan önce, açıldıktan sonra ve belgelerin ibraz edilmesinden sonra alıcı ve satıcıların dikkat etmesi gereken hususlar vardır. Bu hususlar hem alıcı hem de satıcı açısından iki başlık altında aşağıdaki şekilde açıklanmıştır (Özalp, 2012: 200).

Alıcının Yapması Gereken İşlemler: Akreditif işleminde alıcının yapması gereken birçok işlem vardır. Bu işlemler sırasıyla aşağıdaki gibidir;

- Satış sözleşmesine uygun bir teklif formu hazırlamalıdır ve bu formu bankasına vermelidir.
- Sözleşmede yer alan ya da yer almayıp da malın ithal edilmesi için ihracatçının yerine getirmesi gereken şartlar ve vermesi gereken bilgi ve belgeler varsa teklif formuna eklemelidir.

- Gümrük işlem ve formalitelerini dikkate alarak gerekli şartları teklif formuna eklemelidir.
- Akreditife ilişkin ICC kuralları incelenmeli ve aleyhine olan düzenlemeler uygulama dışı bırakılmalıdır.
- Daha sonra yapılacak değişikliklerde lehtar veya teyit bankasının onayı aranacağı için tüm şartların eksiksiz olarak orijinal metinde yer alması sağlanmalıdır.
- Amir banka taslak metni SWIFT formatında hazırladığından dolayı, kullanılan teknik terimlerin en başta hazırlanan akreditif açtırma teklif formu ile uyumlu olup olmadığı kontrol edilmelidir.
- Akreditif açılışından sonra gönderilen akreditifin bir örneği bankadan alınmalı ve eksik ya da yanlış bilgi varsa en kısa sürede amir bankaya bildirilmelidir.
- Satıcıya akreditifin açıldığı bildirilmelidir, eğer satıcı ihbar edilmemişse amir banka bilgilendirilmelidir.
- Yapılması gereken değişiklik varsa tespit edilmeli ve yapılması için amir bankaya talimat verilmeli ve her bir değişiklik için satıcının onayı alınmaya çalışılmalıdır.
- Satıcının ibraz ettiği belgeler amir banka tarafından uygun bulunduğu; belgeleri teslim alıp incelemeli, belgelerde uygunsuzluk varsa hemen amir bankaya bildirmeli, eğer uygunsuzluk yoksa amir bankaya ödeme yapılmalıdır.
- Eğer amir banka rezerv konuları tespit ederek belgeleri teslim ettiyse; alıcı amir banka tarafından kendisine bildirilen rezerv konularını tek tek değerlendirmeli ve kabul edip etmeyeceğine karar vermelidir.
- Rezerv konularına rağmen belgeleri teslim almak istiyorsa bankaya rezerv kaldırma talimatı vermelidir. Daha sonra amir bankaya ödeme yaparak belgeleri teslim almalıdır.
- Belgelerde amir bankanın bildirdiklerinden farklı rezerv konuları tespit ettiyse hemen bankasına yazılı olarak bildirmelidir.

Satıcının Yapması Gereken İşlemler: Akreditif işleminde satıcının yapması gereken işlemler aşağıdaki gibidir;

- Alıcıya iletişim bilgilerini vermeli ve kendi ülkesinde akreditifi etkileyen unsurlar varsa bunları alıcıya bildirmelidir.
- İhbar mektubunda akreditifin gerçekliğinin belirlendiği ibaresini aramalı ve buna göre hareket etmelidir.

- Akreditife teyit ilave edilmişse, teyidin şartsız olmasına dikkat etmeli ve buna göre kullanıp kullanmayacağına karar vermelidir.
- Akreditifin sayfaları ve ekleri kontrol edilmeli eksik varsa kullanılmamalıdır.
- Akreditif şartları kontrol edilerek yerine getirilemeyecek şartlar değiştirilmelidir. Değişiklik yapılana kadar akreditif kullanılmamalıdır.
- Akreditifte tek taraflı bağlayıcılık getiren şartların çıkarılması sağlanmalıdır.
- Açık ve net olmayan şartların akreditiften çıkartılmasını ya da anlamlı bir şekilde tekrar yazılmasını sağlamalıdır.
- Kendisi dışında tarafların hazırlaması gereken belgeler varsa bunları sorgulamalı ve durumlarını öğrenmelidir.
- Duruma göre teyit bankası ya da amir bankanın performansını incelemeli ve olumsuz bir durumda akreditif kullanmamalıdır. Alıcıdan kendisine kabul edilebilir bir bankada akreditif açtırmasını istemelidir.
- İbraz edilecek belgeler dışında yapılması gerekenler varsa yüklemekten önce bunları yerine getirmelidir.
- Akreditifte istenen belgeleri akreditif şartlarına uygun hazırlamalıdır. Hiçbir belgeyi yükleme sonrasına bırakmamalıdır.
- Ödemenin kendisine akreditife uygun olarak zamanında yapıldığını kontrol etmelidir.
- İştirah veya iskonto talep edilmişse, anlaşma sağlandığı şekilde iştirah veya iskontonun yapıldığını kontrol etmelidir.
- Belgeler uygun değilse bankanın ret bildirisinin beş iş günü içerisinde geldiğini kontrol etmelidir.
- Gönderilen ret bildirisinin UCP'ye uygun olup olmadığını kontrol etmelidir.
- Ret bildirisi ile gelen rezerv konuları hemen değerlendirmeye almalı ve düzeltmeleri zaman kaybetmeden yerine getirmelidir.

2.6.5. Akreditifin Avantajları

İyi durumdaki bir bankanın akreditifi açık ödemeyi garanti etmesi olası riskleri azaltır. Satıcı ödeme karşılığında yapması gerekenleri tam olarak bilir, belirsizlik ortadan kalkar (Linh, 2013: 13). Akreditifin avantajlarını hem alıcı tarafından hem satıcı tarafından ele almak gerekirse faydaları aşağıdaki gibi sıralanabilir (Özkan vd, 2005: 5,6);

Alıcı ve Satıcı Açısından Avantajları: Akreditif işleminin alıcı ve satıcı açısından birçok avantajı bulunmaktadır. Bunlar aşağıda sıralanmıştır;

- Alıcı, bankasının akreditif şartları yerine getirilmeden ödeme yapmayacağından emindir.
- Akreditif metnindeki şartlara göre mallar yükleneceği için alıcı en son yükleme tarihini bilmekte ve bu durumda malları belirlediği zamanda elde etmektedir.
- Alıcı akreditifin türüne göre ödemeyi malların sevkiyatına kadar geciktirebilmekte ya da sevkiyat öncesi ödeyip iskonto alabilme imkanına sahip olabilmektedir.
- Satıcı malları vadeli satmaya razı olursa, alıcı malların bedelini, malları iç piyasada sattıktan sonra ödeyebilmektedir.
- Akreditif şartlarına uygun hareket ettiği sürece ödemenin banka tarafından yapılacağından emindir.
- Satıcı bazı durumlarda sevk öncesi kısmi ödeme alarak finansman imkanı sağlamaktadır. Ya da vadeli bir poliçe veya teyitli akreditifini iskonto ettirerek vadeden önce tahsil edebilmektedir.
- Satıcı akreditifi kullanarak kredi kullanabilmektedir.
- Akreditif sayesinde satıcı, alıcının ülkesindeki kambiyo kısıtlamalarından da etkilenmemektedir. Çünkü akreditif açılmadan önce bu tür izinlerin alınmış olması gerekir. Bundan dolayı ihracatçı vadesi geldiğinde ödemesinin yapılacağından emin olarak malların sevkiyatını yapabilmektedir.

2.6.6. Akreditif İşlemlerinde Karşılaşılan Başlıca Sorunlar

Akreditif işleminin uluslararası bir işlem olması ve bu işlemde en az dört taraf olmasından dolayı, işlem sürecinde bazı sorunlar çıkabilmektedir. Aşağıda karşılaşılan sorunlardan en çok meydana gelenler sıralanmıştır (Kaya ve Turguttopbaş, 2012: 96);

- Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçı tarafından karşılanır.
- Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.
- Akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmiyorsa malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmez.
- Akreditifte yükleme şartlarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılamaz.
- Eğer belgeler akreditifin geçerlilik süresi içinde bankaya sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.

- Belgeler akreditifte belirtilen firma ve sayıya uygun değil ise gecikmeler olabilir.

2.6.7. Akreditif ve Belgelerin İncelenmesine İlişkin Standartlar

Akreditifler çok yönlü olduklarından dolayı birçok yasaı ilgilendirirler ve birçok yasa ile ilişkisi vardır. Havale, sözleşme ve taraflar arası ilişkiler nedeniyle borçlar kanunu, ticari faaliyet ve ticari belgelere dayalı olmalarından dolayı ticaret kanunu, mali yükümlülükler nedeniyle vergi kanunu, para ve döviz hareketleri nedeniyle Türk parasını koruma kanunu, mal teslimi ve sınır ötesi işlemler nedeniyle gümrük kanunu, ödemeyi durdurma kararları ve sahtecilik gibi durumlar nedeniyle Hukuk Muhakemeleri Kanunu (HMK) ve ceza kanunu ve bunların dışında uluslararası alanda ICC'nin akreditiflerin açılmasına ve belgelerin ibraz edilmesine ilişkin örnek kurallar olan UCP, ICC'nin elektronik belge ibrazına ilişkin kuralları olan EUCP, ICC'nin uluslararası standart bankacılık uygulaması ve belgelerin incelenmesine ilişkin standartları International Standard Banking Practice (ISBP), ICC'nin bankalar arası rambursman kuralları Uniform Rules for Bank-to-Bank Reimbursements (URR), ICC'nin uluslararası standby kuralları ISP akreditiflerle ilgili olan yasa ve standartlardır (Özalp, 2012: 68).

2.6.8. Akreditif İşleminde Riskler

Akreditif işlemi kendi içinde birtakım riskleri içerir, fakat bu riskler akreditifin kurallarından dolayı değildir. Bu riskler genellikle olmayan akreditifin açılmış olduğunu göstermek gibi yapılan sahtecilik, ülkeler bazında siyasi ve hukuksal riskler ve her iki tarafın dışında gelişen, savaş, darbe doğal afet gibi mücbir sebeplerdir (Yılmaz, 2013: 38) (<http://www.akreditif.biz.tr/akreditifte-risk.html> erişim tarihi:20.03.2016).

Politik Risk: Akreditif açıldıktan sonra ithalatçının ülkesinde meydana gelen mevzuat değişiklikleri sonucunda açılmış olan akreditifin işlemez duruma gelmesi veya ithalatçının ve ihracatçının ülkelerinin birbiri arasında ticari ilişkileri askıya almasından dolayı ödemenin yapılmasının imkansız hale gelmesi bu risk grubuna örnek olarak verilebilir.

Sahtekarlık Riski: Kötü niyetli ihracatçı hiç yüklememiş ürünler veya yüklemiş olduğu değersiz ya da kalitesiz ürünlerle ilgili evrak düzenleyerek akreditif bedelini tahsil ederek ithalatçıyı zarara uğratabilmektedir. Ya da tam tersine ithalatçı aslında hiç var olmayan bir amir banka üzerinden açtığını iddia ettiği akreditif sayesinde ihracatçıyı yanıltıp akreditifte belirtilen ürünlerin yüklenmesini sağlayabilir.

Mücbir Sebepler: Hem ithalatçı hem de ihracatçının ülkesinde meydana gelen ayaklanma, isyan, iç karışıklık, savaş, terör, grev ya da lokavt gibi durumlardan dolayı

akreditifin ödemesinin yapılamaması ya da ertelenmesi veya yüklemenin gecikmesi ya da iptal edilmesi gibi riskler ortaya çıkabilmektedir.

2.7. Banka Ödeme Yükümlülüğü(BPO)

BPO banka garantili olmayan ödeme yöntemleri için banka güvencesi ve geniş finansman imkanları sağlayan yeni bir ödeme türüdür. BPO mevcut ticari finansman çözümlerini tamamlayan, riski azaltan yeni bir araç, finansman için teminattır. Esas olarak mal mukabili ve akreditif arasındaki açığı kapatmaktadır. Başka bir deyişle açık hesap yöntemine banka güvencesi sağlamaktadır (Çelik, 2015: 2).

Uluslararası ticarette mal mukabili ödeme yönteminin kullanım oranı artmakta, fakat satıcı açısından oluşturduğu risklerden dolayı, kullanıcıların önemli bir kısmı risk azaltma, ödeme güvencesi ve finansman ihtiyacı duymaktadır. Şirketler finansman ihtiyaçlarını, faktoring gibi finansal hizmetler ve garanti akreditifler gibi uygulamalarla güvence açığını kapatmaya çalışmaktadırlar. Akreditifin güvencesi ile mal mukabilinin kolaylığını birleştiren BPO bu nokta da devreye girmektedir. Çünkü BPO ile bankalar mal mukabili ödemelere müdahil olmaktadır. BPO teknoloji sayesinde kağıt belgelere özgü sorunlar ortadan kalkmaktadır. Mevcut ticari finansman yöntemlerinin eksiklerini tamamlamak üzere tasarlanan bu ödeme yöntemi, güvence veren ve finansman imkanı yaratan bir tekniktir (Özalp, 2014: 20).

Bir bankanın BPO'ya katılması için öncelikle SWIFT'in ticari işler için geliştirdiği Trade Service Utility (TSU) veya benzer bir sistemi satın alması veya geliştirmesi gerekmektedir. Bu sistem BPO'nun çalışması için gerekli olup, kısaca Transaction Matching Application (TMA) olarak adlandırılmaktadır. TMA, elektronik verilerin eşleştirmesini yaparak rapor üretecektir. TMA, SWIFT'in geliştirdiği bir mekanizmadır ve bankalar bu sistemi satın almalıdır. Bu sistemi alan banka, IT departmanında ayarlamalar yapıp, personelini eğiterek sistemi kullanmaktadır. BPO'da da, satıcı akreditifte olduğu gibi alıcının değil, bankasının riskini almaktadır (Göleç, 2015: 108).

TMA bankalar arasında kullanılan ve kendisine gönderilen ilk veriler ile şartları oluşturan ve daha sonra gelen verileri oluşturulan şartlar ile elektronik olarak karşılaştırmaya yarayan bir uygulamadır. Yükümlü bankanın yükümlülüğü geri dönülemezdir. Önce satıcı tarafından mal ve orijinal belgeler alıcıya gönderilir, veriler lehtar banka aracılığıyla TMA'ya gönderilir. TMA tarafından yapılan karşılaştırma sonucu eşleşme sağlanırsa ödeme yapılır veya vadeli ödeme taahhüdüne girilir ve vadesinde ödeme yapılır (Özalp, 2014: 23).

Bir BPO işleminde süreç basit olarak aşağıdaki gibidir (<http://www.isbank.com.tr/TR/kobi/dis-ticaret/dis-ticaret-urunleri/bpo/Sayfalar/bpo.aspxerişimtarihi:31.10.2015>);

- Alıcı ve satıcı BPO şartlarında anlaşır ve alıcı satıcıya satın alma talebini iletir.
- Alıcı, ödeme yükümlü bankaya BPO şartlarını içeren veri sağlar.
- Satıcı, BPO şartlarını içeren veriyi kendi bankasına teyit eder. Söz konusu veri SWIFT'in servis sağlama platformu olan TSU üzerinde eşleştiği takdirde baseline oluşur. Alıcı ve satıcı eşleşme raporunu bankalarından alırlar.
- Satıcı malları yükler.
- Satıcı yükleme ve fatura verilerini bankasına iletir. Satıcının bankası ilgili verileri TSU'ya girer.
- Alıcı, bankasından eşleşme raporunu alır ve eğer eşleşmeyen bir veri bulunuyorsa, kabul onayını veya reddini verir.
- Satıcının bankası başarılı veri eşleşmesi konusunda satıcıyı bilgilendirir.
- Satıcı yükleme belgelerini alıcıya iletir.
- Ödeme vadesinde yükümlü banka, alıcının hesabını borçlandırarak satıcının bankasına ödemeyi yapar. Satıcının bankası satıcının hesabını alacaklandırır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

DÜNYADA VE TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN MEVCUT DURUMU VE TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI İLE MAKROEKONOMİK GÖSTERGELER ARASINDAKİ İLİŞKİ

2008 yılının son döneminde dünyayı etkisi altına alan küresel finans krizi ilk dalgada Birleşik Devletleri, ikinci dalgada Avrupa Birliği ülkelerini etkilemiştir. Türkiye’nin de içinde bulunduğu yükselen piyasa ekonomileri ya da gelişmekte olan ülkeler krizi bir şekilde kendilerinden uzak tutmayı başarabilseler de, en büyük dış ticaret ortaklarının yaşadığı ağır kriz şartları, bu ülkeleri de dış ticaret dengesi ve finansmanı konusunda etkilemiştir. Bu bölümde 2002 yılından 2014 yılına kadar geçen sürede Türkiye’de ve Dünya’da dış ticaretin değişimi, 2008 yılındaki küresel finans krizinin etkileri incelenmiş ve değerlendirilmiştir. Ayrıca Türkiye’de 2002 yılı ile 2014 yılları arasında kullanılan ithalat ve ihracat kredileri ile yine aynı dönemde kullanılan ödeme yöntemleri ihracat ve ithalat için ayrı ayrı ele alınmış ve kullanılan ödeme yöntemleri ile Türkiye ekonomisinin riskini gösteren kredi derecelendirme kuruluşlarının verdiği kredi notları, döviz kurlarındaki değişim, büyüme oranları, tüketici ve üretici fiyat endeksi, Türk Lirası, Dolar ve Euro faiz oranları arasındaki ilişki son 12 yıl için elde edilen veriler ışığında analiz edilmiştir.

3.1. Dış Ticaretin Mevcut Durumu

Günümüz ekonomileri birbiri ile çok ilişkili ve bağlantılı olduğu için büyük bir ülkede ortaya çıkan kriz bütün dünya ekonomilerine sıçramakta, etkilerini diğer ülkelerde de göstermektedir. 2008 yılı küresel ekonomik krizin etkisinin üç temel alanda olduğu görülmüştür. Bunlar dış ticaret, dış ticaretin finansmanı ve beklentiler olarak sıralanabilir (Çınar, vd, 2010: 1). Bu çalışmada daha çok dış ticaretin finansmanı ve dış ticaret üzerinde durulacaktır. İhracatımızın önemli bir kısmını krizden en çok etkilenen ülkelere yönelik olması ve aynı zamanda iç tasarruf açığımız nedeniyle, finansmanımızı dış kaynaklardan sağladığımız için Türkiye dış finansman koşullarındaki bozulmanın etkisini hissetmiştir.

3.1.1. Dünya’da Dış Ticaretin Mevcut Durumu

Dünya toplam dış ticaret hacmi 2002 yılından 2014 yılına kadar % 191 oranında artmıştır. 2002 yılında 6,5 trilyon dolar olan dünya ticareti, 2008 yılına kadar sürekli artmıştır. 10 trilyon dolar seviyesini 2005 yılında geçmiştir. Fakat 2009 yılında bir önceki yıla göre % 22 oranında düşen dünya ticareti 2010 yılında tekrar % 22 civarında artarak 2008 rakamlarını

yakalamıştır. 2011 yılında da % 20’lik bir büyüme sağlanmış fakat 2012 yılından itibaren dünya ticaretinde kayda değer bir artış gözlenmemiştir(bkz. Tablo 3.1).

2008 yılında birçok ülkede finansal krizin etkisiyle ciddi bir ekonomik çöküş yaşanmıştır. Gelişmiş ekonomilerde eşi görülmemiş bir şekilde reel GSYH oranlarında 2008 yılının son çeyreğinde %7,5 oranında bir düşüş yaşanmıştır. Bu düşüş 2009 yılının ilk çeyreğinde de devam etmiştir. Amerika’nın konut sektörünün çökmüş olmasına ve çok yoğun finansal stres yaşamasına rağmen, Batı Avrupa ve gelişmiş Asya ülkeleri küresel ticaretin çöküşünden dolayı Amerika’dan daha fazla zarar görmüşler ve ulusal piyasalarında finansal problemleri de artmıştır. Gelişmiş ülkelerin içinde bulunduğu bu durumdan gelişmekte olan ekonomilerin reel sektörleri de büyük zarar görmüşler ve 2008 yılının dördüncü çeyreğinde % 4 küçülmüşlerdir. Zarar hem finansal piyasaları hem de ticaret kanallarını birlikte etkilemiştir. Özellikle doğu Asya ülkeleri ağırlıklı olarak imalat sanayi ürünlerinin ihracatına güveniyorlardı, gelişen Avrupa ve Bağımsız Devletler Topluluğu (CIS) ülkeleri petrolden gelen sermaye akışına çok güçlü bir şekilde bağlıydı. Gelişmiş ekonomilerin talebinin daralması sonucu bu ülkelerin reel sektörleri büyük darbe aldı (IMF, 2009: 15).

Tablo 3.1 2002-2014 Yılları Arasında Dünyadaki Toplam Dış Ticaret Hacmi

	Toplam Ticaret(\$)	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	% 2002 Yılına Göre Değişim
2002	6.403.698.429,00	0	0
2003	7.463.277.048,00	16,55	16,54
2004	9.101.298.802,00	21,95	42,12
2005	10.367.581.282,00	13,91	61,89
2006	11.986.437.555,00	15,61	87,17
2007	13.823.495.887,00	15,33	115,86
2008	15.977.916.880,00	15,59	149,51
2009	12.311.804.550,00	-22,94	92,26
2010	15.052.525.130,00	22,26	135,05
2011	18.059.506.359,00	19,98	182,01
2012	18.091.943.586,00	0,18	182,52
2013	18.552.449.750,00	2,55	189,71
2014	18.685.583.537,00	0,72	191,79

Kaynak: www.trademap.org/

Küresel ticaretin hızının yavaşlamasına paralel bir şekilde enflasyonun baskısı da hızlı bir şekilde yatışmıştır. Emtia fiyatları sert bir şekilde düşmüştür. Bu durum Orta Doğu, CIS, Latin Amerika ve Afrika ülkelerinde büyük gelir kaybına neden olmuştur. Aynı zamanda ekonomik durgunluğun artması ücretlerde artışa neden olmuş ve kar marjlarını eritmiştir. Şubat 2009 verilerine göre son on iki aylık enflasyon Japonya dışındaki gelişmiş

ekonomilerde %1 oranında düşmüş fakat çekirdek enflasyon %1,5-2 bandında sabit kalmıştır. Gelişen ekonomilerde de enflasyonda düşüş başlamış fakat para birimlerinin değer kaybetmesiyle aşağı doğru olan ivme kaybolmuştur (IMF, 2009: 16).

Nisan 2009'da yayınlanan Küresel Finansal Durum Raporunda Amerika Birleşik Devletlerinde finansal varlıklarda değer kaybı olacağı tahmininde bulunulmuştur. Çünkü kötüleşen ekonomik büyüme tahminlerinin sonucu olarak bütün finansal varlıkların değeri 2007 yılı Ekim ayında 2,7 trilyon dolar iken, 2009 yılı Ocak ayında 2,2 trilyon dolara gerilemiştir. Küresel olarak tahmin edilen değer kaybı 4 trilyon dolardır ve bunun üçte ikisi bankalar, sigorta şirketleri, emeklilik fonları, hedge fonları ve diğer araçlarda yaşanmıştır. Dünya çapında bankalar, kredilerini sınırlamışlardır çünkü kötü varlıkların ve belirsizliğin tehditlerinden dolayı kurumlar öz sermayelerini çözüm olana kadar saklamışlardır. Gelişmiş ekonomilerde fonlama sıkıntısı kısa dönemde banka fon piyasasına yayılmıştır. Çoğu işletme sermaye elde etmede başarısız olmuş ve uzun dönem borçlanmada zorluk yaşamışlardır. Finansal krizin bir diğer etkisi de kurlar üzerinde olmuştur. Amerikan Doları, Euro ve Yen sağlamlaşmış ve dolara bağlı olan Çin renminbisinin kurları değerlenmiş fakat gelişmekte olan ülkelerin kurları sert bir şekilde zayıflamıştır. Çünkü bu ekonomiler uluslararası rezervlerden destek almaktaydılar (IMF, 2008: 12).

Küresel kriz ile birlikte yurtdışı fonlara erişim zorlaşmış, mali piyasalarda başlayan krizin reel sektöre yayılması ile de yurtiçi mallara olan dış talep azalmıştır. ICC'nin 31 Mart 2009 yılında yayınladığı kriz sonrası dış ticaretin finansmanı ile ilgili çalışmada bazı önemli bulgular ortaya çıkmıştır. İhracatçıların kriz süresince finansal açıdan kendilerini koruyacakları düşünülmüştür, çünkü alıcıları tarafından finanse edilebileceklerdi. Fakat beklenen gibi bir durum oluşmamış, ihracatçılar bu kaynaklarını kullanamamışlardır, çünkü küresel alıcılar tedarik zincirleri olan ihracatçılara finans sağlama konusunda kısıtlamaya gitmişlerdir. Adı geçen çalışmada yapılan araştırmaya göre bankaların aracılık ettikleri ihracat akreditiflerinde küresel finans krizinin hemen sonrasında %47 oranında düşüş olmuş, %43 oranında da toplam akreditif değerinde azalma olduğu belirtilmiştir (ICC, 2009: 25).

Küresel finans krizi sonrası uluslararası ticarete açık hesap satışların yaygınlığı azalmıştır çünkü açık hesap yöntemi satıcının riskini yükseltmektedir. Bunun yerine vesikalı kredilere olan talepte artış olmuş çünkü hem ihracatçı hem ithalatçı tarafından riski azaltan bir yöntemdir. Küresel kriz sonrası bankaların sıkı kredi kriterleri uygulamaya başlaması, bankalar arası borç vermede ki azalma, likidite kıtlığı, yeniden risklerin değerlendirilmesinden dolayı borçlar üzerindeki faiz oranlarının artması, bankaların gereğinden fazla inceleme yapmaya başlamaları ve en küçük tutarsızlıklardan dolayı ret

oranlarının yükselmesi, özellikle gelişmekte olan piyasalar için dış ticaretin finansmanında olumsuz etki yapmıştır.

Tablo 3.2 de verilen büyüme oranlarına bakıldığında 2002 yılından 2008 yılına kadar bütün ülke gruplarında pozitif büyüme oranları sağlanmıştır. Fakat 2008 yılı ve 2009 yılında Orta Doğu ülkeleri ve Yükselen Asya Ekonomileri hariç diğer bütün ülke gruplarında küçülme yaşanmıştır. Bu durum her ne kadar büyüme oranları bir önceki yıla göre azalsa da Orta Doğu ülkeleri ve Yükselen Asya Ekonomilerinin küresel finans krizinden etkilenmediğini göstermektedir. 2010 yılı ile birlikte tekrar bütün ülke gruplarında pozitif büyüme oranları sağlanmış fakat Gelişmiş Ekonomiler, Yükselen Avrupa Ekonomileri ve Batı Yarımküre Ekonomilerinin 2011 yılından sonra büyüme oranları sürekli bir düşüş içine girmiştir.

Tablo 3.3 de verilen G20 üye ülkelerinin büyüme oranlarına göre 2002 yılından 2008 yılına kadar Arjantin hariç küçülen ekonomi yoktur. Arjantin ise sadece 2002 yılında % 10,89 küçülmüş fakat daha sonra 2008 yılına kadar en az %8'lik bir büyüme trendi tutturmuştur. 2008 yılı küresel finans krizi sonrası büyümeye devam eden ülkeler Çin, Hindistan, Endonezya, Avustralya ve Suudi Arabistan'dır. 2011 yılında %7'nin üstünde büyüme sağlayabilen ülkeler Çin, Türkiye, Arjantin ve Suudi Arabistan'dır. 2011 yılından sonra özellikle Yükselen Piyasa Ekonomilerinden olan ülkelere Türkiye, Rusya, Arjantin, Brezilya ve Çin'in büyüme oranlarında düşüş yaşanmıştır. İtalya'nın 2011 sonrası sürekli küçülmesi de dikkat çekicidir.

Tablo 3.2 Ülke Gruplarının Büyüme Oranları

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Gelişmiş Ekonomiler	1,48	2,01	3,09	2,73	2,94	2,49	0,01	-3,59	2,74	1,55	1,16	1,07	1,7
Afrika	3,65	3,68	5,6	5,23	5,55	5,59	-1,94	2,85	5,25	4,16	4,1	4,27	5,2
APEC(Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği)	2,93	3,98	5,13	4,7	4,92	4,99	2,31	-0,02	8,24	3,96	4,02	3,37	3,36
CIS(Bağımsız Devletler Topluluğu)	5,02	7,47	8,05	6,23	8,32	8,47	4,95	-8,18	4,61	4,46	2,98	1,23	0,75
Yükselen ve Gelişen Asya Ekonomileri	6,8	8,74	8,66	9,14	10,3	11,11	8,07	7,78	16,16	7,83	6,65	7	6,79
Yükselen ve Gelişen Ekonomiler	4,26	5,91	7,84	7	8,02	8,31	5,37	3,28	10,73	6,36	4,98	4,98	4,85
Yükselen ve Gelişen Avrupa Ekonomileri	4,62	3,73	7,04	6,25	5,1	4,64	2,66	-3,08	3,98	4,85	1,57	2,56	2,55
Avrupa	4,79	5,47	7,58	5,93	6,8	6,62	3,89	-5,68	4,34	4,63	2,29	1,85	1,48
Orta Doğu	4,1	6,74	9,63	5,75	6,88	6,86	4,85	3,99	6,21	5,68			
Batı Yarımküre Ekonomileri	0,15	2,04	6,22	4,47	5,64	5,6	3,54	-1,27	6,08	4,88	3,06	2,94	1,66
Dünya	2,5	3,44	5,04	4,49	5,02	4,86	2,2	-0,35	6,5	3,79	2,93	2,86	3,05

Kaynak: <https://data.oecd.org/economy.htm>

Tablo 3.3 G20 Ülkelerinin Büyüme Oranları

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Amerika Birleşik Devletleri	1,79	2,81	3,79	3,35	2,67	1,78	-0,29	-2,78	2,53	1,6	2,22	1,49	2,43
İngiltere	2,49	3,34	2,49	3	2,66	2,59	-0,47	-4,19	1,54	1,97	1,18	2,16	2,94
Arjantin	-10,89	8,84	9,03	9,2	8,36	8	3,1	0,05	9,14	8,55	0,95	2,93	0,5
Avustralya	4	3,02	4,04	3,21	2,65	4,52	2,67	1,57	2,25	2,72	3,6	2,07	2,73
Brezilya	2,66	1,15	5,71	3,16	3,96	6,09	5,17	-0,33	7,53	2,73	1,8	2,7	0,1
Çin	9,08	10,03	10,09	11,31	12,68	14,16	9,63	9,22	10,33	9,35	7,79	7,7	7,4
Endonezya	4,5	4,78	5,03	5,69	5,5	6,35	6,01	4,63	6,22	6,17	6,03	5,58	5,02
Fransa	1,13	0,79	2,57	1,64	2,58	2,31	0,09	-2,87	1,89	2,09	0,37	0,38	0,39
Güney Afrika	3,67	2,95	4,55	5,28	5,6	5,57	3,58	-1,68	2,85	3,34	3,09	2	1,5
Güney Kore	7,43	2,93	4,9	3,92	5,18	5,46	2,83	0,71	6,5	3,68	2,29	2,9	3,31
Hindistan	3,99	8,06	6,97	9,48	9,57	9,32	6,72	8,59	9,32	6,29	4,47	6,64	7,17
İtalya	0,25	0,24	1,36	1,16	2,11	1,33	-1,07	-5,51	1,67	0,73	-2,31	-1,93	-0,65
Kanada	2,8	1,93	3,14	3,16	2,62	2,01	1,18	-2,71	3,37	2,96	1,92	2	2,44
Japonya	0,2	1,21	2,15	1,39	1,68	2,17	-1,07	-5,52	4,74	-0,41	1,74	1,58	-0,14
Meksika	0,13	1,43	4,21	3,08	4,98	3,22	1,38	-4,74	5,2	3,92	4,04	1,39	2,23
Rusya	4,74	7,35	7,18	6,38	8,15	8,54	5,25	-7,82	4,5	4,29	3,44	1,29	0,63
Suudi Arabistan	0,13	7,66	9,25	7,26	5,58	5,99	8,43	1,83	7,43	9,96	5,38	2,67	3,59
Türkiye	6,16	5,27	9,36	8,4	6,89	4,67	0,66	-4,83	9,16	8,77	2,17	4,15	2,91

Kaynak: <https://data.oecd.org/economy.htm>

3.1.2. Türkiye’de Dış Ticaretin Mevcut Durumu

Türkiye’nin küresel ekonomik aktörlerle ve gelişmiş ülkelerle olan bağları 2001 yılında yaşanan ekonomik kriz sonrası hızlı bir yükseliş trendi göstermiştir. İstikrarlı bir şekilde ekonomik reform paketinin uygulanması ve küresel ekonomideki olumlu durum bu yükselişi tetiklemiştir. Türkiye’de bankacılık sektörünün 2001 yılı ve öncesinde yaşadığı büyük krizler, birçok bankanın batması, devlet bankalarının sürekli zarar etmesi, bankacılık sektörüne olan güveni azaltmıştır. 2002 yılından itibaren uygulanmaya başlanan ekonomi programı ile birlikte, bankacılık sektöründeki sorunların çoğu çözüme kavuşmuştur. Böylelikle Türkiye’de dış ticareti destekleyen en büyük sistem sağlam bir yapıya kavuşmaya başlamıştır.

3.1.2.1. İhracat

Türkiye’nin 1960’lı ve 1970’li yıllarda uyguladığı ithal ikameci büyüme politikasının yerini 1980 yılından itibaren ihracata yönelik büyüme politikasının almasından itibaren dış ticarete açık politikalar izlenmiştir. İhracata dayalı ekonomik büyüme modeli ile üretim hacminin ve istihdamın ihracat sayesinde artırılması hedeflenmiştir. Öncelikle, ihracatta meydana gelen artış ülkeye döviz geliri kazandırmakta ve bu gelirler sermaye ya da ithal edilecek ara malın kaynağını oluşturmaktadırlar. Bu durumda yeni yatırımlar ortaya çıkmakta ve ihracat artışı sayesinde hem üretim kapasitesi ve istihdam artmakta hem de atıl üretim faktörleri ihracatta kullanılarak verimlilik artmaktadır. 1990 yılına kadar ihracatın büyüme hızı sürekli artmıştır. Bu artışın sebebi petrol fiyatlarındaki yükselişin orta doğu ülkelerinin satın alma gücünü artırması ve İran ile Irak arasında yaşanan savaştan dolayı Türkiye’nin ihraç ettiği ürünlere olan talebin artmasıdır. Ayrıca verilen mali teşviklerde ihracatın artmasında etkili olmuştur.

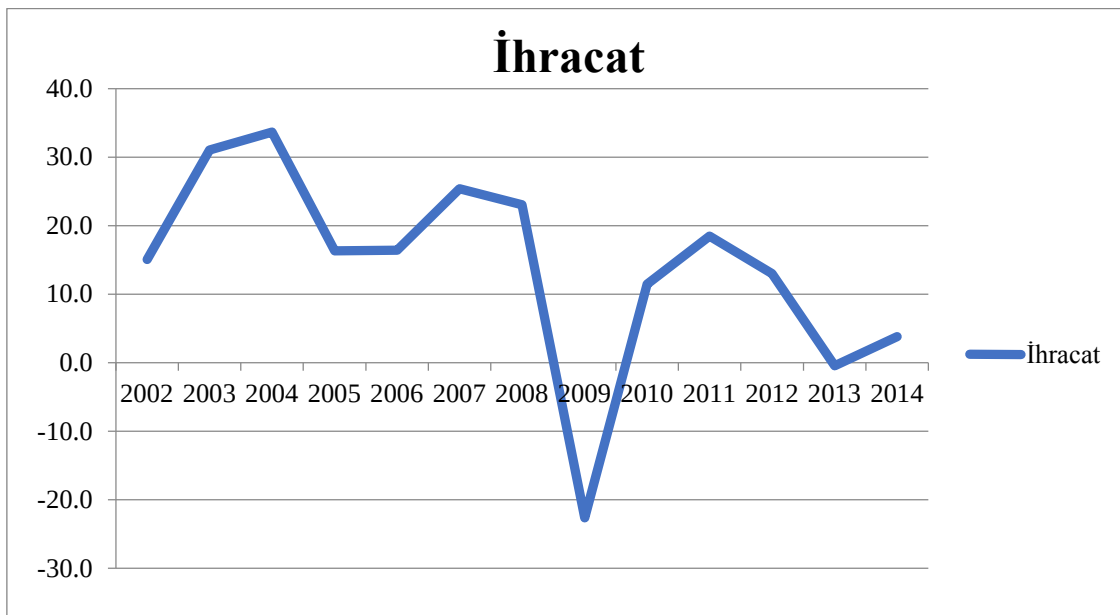
Fakat 90’lı yıllar boyunca hem yaşanan ekonomik krizler hem de istikrarlı bir siyasi irade sağlanamadığından dolayı ihracatta büyük bir atılım gerçekleşmemiştir. 1990’lı yılların başında Körfez savaşının başlaması ve uygulanan kur politikaları sonucu TL’nin aşırı değerlenmesi ihracatı olumsuz etkilemiştir. Ayrıca mevcut kapasitenin kullanımında sınıra ulaşılması ihracat artışını yavaşlatmıştır. Aynı zamanda gelişmiş ülke ekonomilerinde yaşanan durgunluk neticesinde ihracat sektöre uğramıştır. Bu dönem de yaşanan 1994 ekonomik krizi ile ülke %6 civarında küçülmüştür. Fakat bu krizin olumsuz etkilerinden kurtulmak adına yeni bir ekonomik program uygulamaya konulmuştur. 1996 yılında Gümrük Birliğine üye olunmuş ve bununla birlikte yeni teşvikler ve vergi indirimleri ile birlikte tekrar ihracatta artış sağlanmıştır. 1996’dan 2000 yılına kadar olan dönemde Dünya dış ticaret hacmi yükselmesine

rağmen Asya ülkelerinde yaşanan ekonomik kriz mal talebini tekrar düşürmüştür. Bu arada 1999 yılında yaşanan iki büyük deprem ülke ekonomisi ile birlikte ihracatı da etkilemiş ve 1980 yılından itibaren ilk defa ihracat artışı yaşanmamıştır. 2001 yılındaki ekonomik kriz sonrası ekonominin tekrar rayına oturması için uygulanan politikalar sonucu 2002 yılından itibaren küresel ortamında desteğiyle Türkiye'nin ihracatında yükseliş başlamıştır.

Tablo 3.4 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası Toplam İhracat Verileri

Yıllar	İhracat (Bin \$)	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	% 2002 Yılına Göre Değişim
2002	36.059.089,03	0	0
2003	47.252.836,30	31	31,04
2004	63.167.152,82	33,7	75,18
2005	73.476.408,14	16,3	103,77
2006	85.534.676,00	16,4	137,21
2007	107.271.749,90	25,4	197,49
2008	132.027.195,63	23,1	266,14
2009	102.142.612,60	-22,6	183,26
2010	113.883.219,18	11,5	215,82
2011	134.906.868,83	18,5	274,13
2012	152.461.736,56	13	322,81
2013	151.802.637,09	-0,4	320,98
2014	157.610.157,69	3,8	337,09

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046



Şekil 3.1 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası İhracat Değişim Grafiği

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracatımız, 2002 yılında 36 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2003 yılında bir önceki yıla göre %30 civarında artarak 50 milyar seviyesine yaklaşmıştır. 2004 yılında iki yıl öncesine göre % 75 artmış ve 63 milyar dolar seviyesini görmüştür. 2005 yılında bir önceki yıla göre %16 artmış ve 73 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2006 yılında da yine 2005 de olduğu gibi %16 büyüyerek 85 milyar dolar civarına çıkmış, 2007 yılında ise bir önceki yıla göre %25, 2002 yılına göre ihracat toplamda % 200 artmış ve ülke tarihinde ilk kez 100 milyar dolar seviyesini aşarak 107 milyar dolara çıkmıştır. 2008 yılında bir önceki yıla göre % 23 artan ihracat 2009 yılında küresel finans krizinin etkisi ile bir önceki yıla göre %22 civarında azalarak 102 milyar dolar seviyesine, 2007 yılı rakamının da altına düşmüştür. Daha sonra 2008 yılında ulaşılan 130 milyar dolar seviyesine ancak 2011 yılında çıkılabilmektedir. 2011 yılından sonra ihracatın bir önceki yıla artış hızı düşmüş hatta 2013 yılında 2012 yılın göre çok küçük bir azalma yaşanmıştır(bkz Tablo 3.4). Şekil 3.1’de gösterildiği gibi 2008 yılının son aylarındaki küresel finans krizi Türkiye’nin ihracatında çok keskin bir düşüşe neden olmuştur. Bunun nedeni de en büyük ihracat ortaklarımızın küresel finans krizini derinden yaşayan ülkeler olmasıdır.

3.1.2.2. İthalat

1980 yılı sonrası ithal ikameci büyüme politikasında vazgeçilip, dünya ekonomileri ile entegre olma adına yapılan politikalar neticesinde Türkiye’nin ithalat rakamları artmıştır. Dış ticarete miktar kısıtlamalarının kaldırılması, Gümrük Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü üyelikleri ile ithalatın önündeki engeller azaltılmıştır. 1980 yılından sonra kotaların azaltılmış, ithalattan alınan damga vergisinin %25’den %1’e düşürülmüş, tahsisli ithal malları uygulamasına son verilmiştir.

Türkiye’nin ithalat politikasında önemli değişiklikler Gümrük Birliği Anlaşması ile olmuştur. Bu anlaşma ile birlikte AB üyelerine uygulanan gümrükler kısıtlamaları tamamen kaldırılmış, toplu konut fonu kaldırılmış ve AB’nin ortak gümrük tarifesine uyum sağlanarak AB ülkelerine uygulanan tarife aynen üçüncü ülkelere uygulanmaya başlanmıştır. 1997 yılında alınan ithalat rejim kararları ile Türkiye’nin AB ve Dünya Ticaret Örgütüne taahhütleri doğrultusunda ithalattan alınan gümrük vergisi ve fonlarda önemli değişiklikler yapılmıştır.

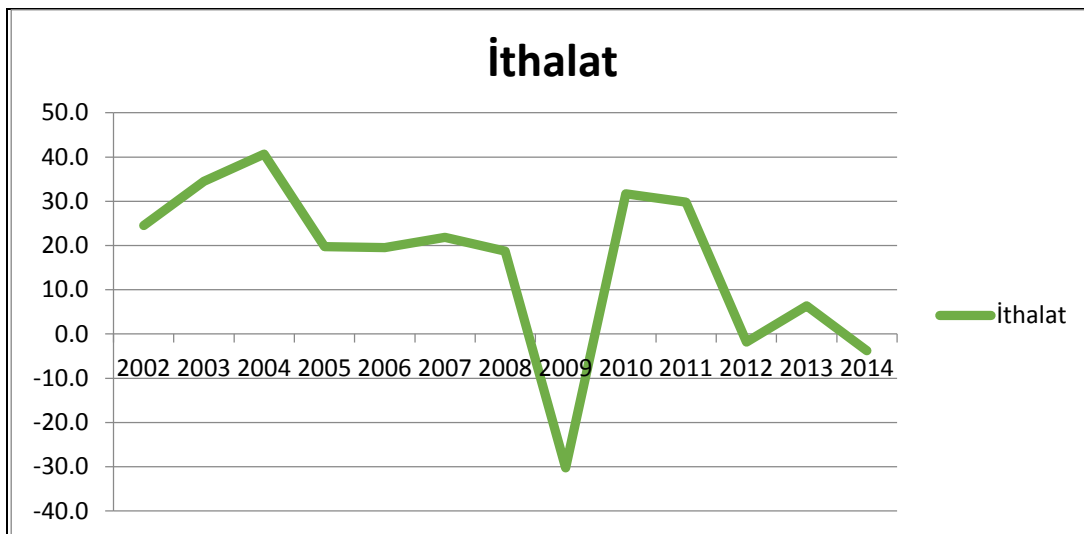
2002 yılında Türkiye’nin toplam ithalatı 51 milyar dolar civarında iken 2003 yılında bir önceki yıla göre %35 artarak 70 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2004 yılında 100 milyar seviyesine yaklaşan ithalat bir sonraki yıl 2004 yılına göre %20 artarak 116 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2006 yılında da yine % 20 artan ithalat 140 milyar dolara yaklaşmıştır.

2007 yılında 2002'ye göre %230 oranında artarak 170 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2008 yılında 200 milyar dolar seviyesini aşan ithalat rakamımız 2009 yılında küresel finans krizinin etkisi ile sert bir düşüşle 140 milyar dolar seviyesine inmiştir. 2010 yılında bir önceki yıla göre % 30 artarak 185 milyar dolara çıkmıştır. Tekrardan 200 milyar dolar seviyesi 2011 yılında geçilerek 240 milyar dolar toplam ithalat rakamımız meydana gelmiştir. 2011 yılı sonrası Türkiye'nin ithalatı 2012 yılında 236 milyar dolar, 2013 yılında 250 milyar dolar, 2014 yılında 242 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve 2011 yılına kadar gerçekleşen yüksek artış hızı son yıllarda yaşanmamıştır.(bkz. Tablo 3.5).

Tablo 3.5 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası Toplam İthalat Verileri

Yıllar	İthalat(Bin \$)	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	% 2002 Yılına Göre Değişim
2002	51.553.797,33	0,00	0,00
2003	69.339.692,06	34,50	34,50
2004	97.539.765,97	40,70	89,20
2005	116.774.150,91	19,70	126,51
2006	139.576.174,00	19,50	170,74
2007	170.062.714,50	21,80	229,87
2008	201.963.574,11	18,80	291,75
2009	140.928.421,21	-30,20	173,36
2010	185.544.331,85	31,70	259,90
2011	240.841.676,27	29,80	367,17
2012	236.545.140,91	-1,80	358,83
2013	251.661.250,11	6,40	388,15
2014	242.177.117,07	-3,80	369,76

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046



Şekil 3.2 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası İthalat Değişim Grafiği

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Şekil 3.2’de Türkiye’nin 2002 ile 2014 yılları arasındaki ithalat değişim grafiği gösterilmiştir. 2002 yılından 2011 yılına kadar sadece 2009 yılı hariç ithalat her yıl %20 ve üzerinde artmıştır. Fakat 2011 yılı sonrasında bu artış hızı durmuş hatta 2012 ve 2014 yılında bir önceki yıla toplam ithalat rakamları azalmıştır.

3.1.2.3. Dış Ticaret Hacmi

1980 yılı sonrası benimsenen ihracata dayalı büyüme modeli ve bununla ilgili düzenlemeler sayesinde dış ticarete niceliksel gelişmeler görülmüştür. Seksenli yılların sonuna doğru ihracattaki artışa rağmen ithalatın sabit kalması sonucu dış ticaret açığı en düşük seviyelerini görmüş, ihracatın ithalatı karşılama oranı da en yüksek seviyeye çıkmıştır. Yine bu dönemde ihracatın gayrisafi milli hasıla içindeki payı da yüksektir. Fakat bu ivme doksanlı yıllarda gerek kapasite artırımının yapılamaması gerek Dünya konjonktüründen dolayı yakalanamamıştır. Doksanlı yılların ortasında gümrük birliğine dahil olmamız ve Dünya Ticaret Örgütüne üyeliğimiz dış ticaretimizin yeniden hareketlenmesini sağlamıştır. 1999 yılı dış ticaretimiz açısından kötü bir yıl olmuş, ihracat ilk defa azalmış, ithalatta ki gerileme ise %11 seviyesinde olmuştur.

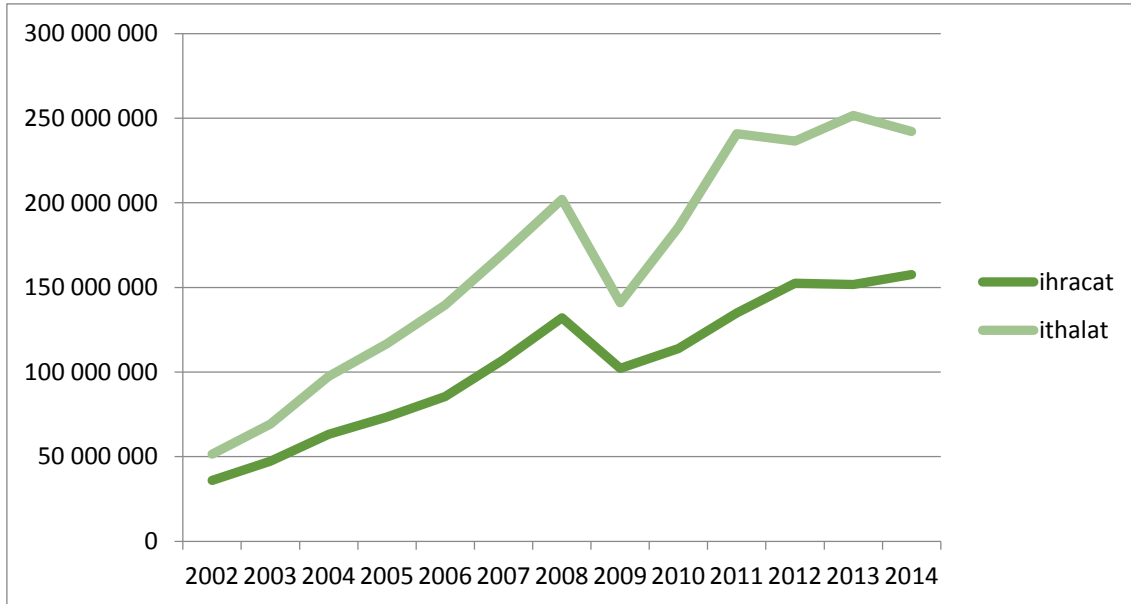
2002 yılında toplam dış ticaret hacmi 87 milyar dolar olan Türkiye’nin bir sonraki yıl dış ticaret hacmi %33 seviyesinde artarak 116 milyar dolar olmuştur. 2004 yılında ise yine yüzde otuzun üstünde bir büyüme sağlanmış ve dış ticaret hacmi 160 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2007 yılına kadar olan dönem küresel ortamın da etkisiyle yaşanan büyüme devam etmiş, 2005 yılında 190 milyar dolar, 2006 yılında 225 milyar dolar, 2007 yılında 277 milyar dolar dış ticaret hacmi meydana gelmiştir. 2008 yılına kadar dış ticaret hacmi sürekli artış göstermiş ve 330 milyar dolar seviyesine kadar çıkmıştır. Küresel finans krizi döneminde azalan dış ticaret hacmi 2009 yılında bir önceki yıla göre %27 azalarak 243 milyar dolar seviyesinde kalmıştır. 2009 yılından sonra tekrar %23 büyüme sağlanmış ve 300 milyar dolar seviyesi 2010 yılında yakalanmıştır. 2011 yılında bir önceki yıla göre %25 büyüme sağlanmış fakat bu yıldan sonra yüzde yirminin üstünde büyüme sağlanamamıştır. 2012 yılında 390 milyar, 2013 yılında 400 milyar seviyesini geçen dış ticaret hacmi 2014 yılında 400 milyar seviyesinde sabit kalmış ve bir önceki yıla göre artış göstermemiştir(bkz. Tablo 3.6). 2014 yılında 2002 yılına göre dış ticaret hacmi %356 oranında artmıştır.

Tablo 3.6 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arasında Dış Ticaret Hacmi

Yıllar	Dış Ticaret Hacmi	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	% 2002 Yılına Göre Değişim
2002	87.612.886,36	0,00	0,00
2003	116.592.528,36	33,10	33,08
2004	160.706.918,79	37,80	83,43
2005	190.250.559,05	18,40	117,15
2006	225.110.850,00	18,30	156,94
2007	277.334.464,40	23,20	216,55
2008	333.990.769,74	20,40	281,21
2009	243.071.033,81	-27,20	177,44
2010	299.427.551,03	23,20	241,76
2011	375.748.545,10	25,50	328,87
2012	389.006.877,47	3,50	344,01
2013	403.463.887,20	3,70	360,51
2014	399.787.274,76	-0,90	356,31

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Şekil 3.3 de Türkiye'nin 2002 ile 2014 yılları arasındaki yıllık toplam ihracat ve ithalat rakamlarının grafiği gösterilmiştir. İthalat ve ihracat rakamları 2002 yılından itibaren sürekli olarak simultane bir şekilde yükselmiş fakat 2008 yılındaki küresel finans krizinden hemen sonraki 2009 yılında hem ihracatta hem ithalatta keskin bir düşüş olmuştur. 2009 yılından sonra hızlı bir şekilde kriz öncesi seviye yakalanmış hatta 2011 yılında bu seviye daha yukarı taşınmıştır. Fakat 2011 yılı sonrası dış ticaretimizin durgunluk içine girdiği görülmektedir.

**Şekil 3.3 Türkiye'nin 2002-2014 Arası Toplam İhracat ve Toplam İthalat Grafiği**

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

3.1.2.4. Ülke Gruplarına Göre İhracatın Dağılımı

Uluslararası ticarete serbestleşmeyle birlikte, dünyada çok sayıda gümrük alanı oluşmuş ve serbest ticaret anlaşmaları yapılmıştır; böylece dış ticaretteki maliyet arttırıcı unsurları azaltmaya çalışmışlardır. Bu çerçevede, Türkiye de 1994 yılında Gümrük Birliği'ne taraf ülke olarak, en önemli ticaret ortağı olan Avrupa Birliği ile ticaretini yıllar içerisinde arttırmıştır. Fakat uluslararası ticarete tek pazara bağlı kalmanın oldukça riskli olması, pazar çeşitlendirmenin önemi son dönemde yaşanan büyük ekonomik krizle birlikte bir kez daha göstermiştir. 2008 yılında başta ABD ve AB ülkeleri olmak üzere bütün dünyada etkisini hissettiren ekonomik kriz, dünya talep dengesini de değiştirmiş, azalan küresel talep ve ticaret neticesinde 2008 yılında ülkemiz ihracatı da ciddi düşüş yaşamıştır. Tablo 3.7 de Türkiye'nin 2002 ile 2014 yıllarındaki ihracatının coğrafik olarak dağılımı yüzdeler halinde gösterilmektedir.

Tablo 3.7 Türkiye'nin İhracatının Coğrafik Olarak Dağılımı

İhracat	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Avrupa Birliği Ülkeleri (28)	%56,7	%58,1	%58,1	%56,5	%56,3	%56,6	%48,3	%46,2	%46,5	%46,4	%39	%41,5	%43,5
Diğer ülkeler	%39,3	%37,8	%37,9	%39,4	%40,2	%40,6	%49,5	%51,8	%51,7	%51,7	%59,5	%56,9	%55,1
Diğer Avrupa (AB Hariç)	%7,11	%6,9	%6,9	%7,7	%9,1	%9,8	%11,6	%10,9	%9,8	%9,4	%9,3	%9,4	%9,63
Kuzey Afrika	%3,51	%3,3	%3,5	%3,5	%3,6	%3,8	%4,43	%7,3	%6,2	%5	%6,2	%6,6	%6,2
Diğer Afrika	%1,19	%1,1	%1,2	%1,5	%1,7	%1,8	%2,4	%2,7	%2	%2,7	%2,6	%2,7	%2,5
Kuzey Amerika	%9,97	%8,4	%8,2	%7,2	%6,4	%4,2	%3,6	%3,5	%3,7	%4	%4,4	%4,3	%4,6
Orta Amerika ve Karayipler	%0,55	%0,3	%0,5	%0,6	%0,6	%0,5	%0,6	%0,6	%0,5	%0,5	%0,5	%0,7	%0,6
Güney Amerika	%0,34	%0,2	%0,3	%0,4	%0,4	%0,5	%0,7	%0,7	%1,1	%1,4	%1,4	%1,4	%1,2
Yakın ve Orta Doğu	%9,54	%11,6	%12,5	%13,9	%13,2	%14,1	%19,3	%18,8	%20,5	%20,7	%27,8	%23,4	%22,5
Diğer Asya	%4,96	%4,9	%4,1	%4,1	%4,6	%4,9	%5,4	%6,6	%7,5	%7,6	%6,9	%7,9	%7,4
Avustralya ve Yeni Zelanda	%0,34	%0,3	%0,5	%0,4	%0,4	%0,3	%0,4	%0,4	%0,4	%0,3	%0,4	%0,4	%0,4
Diğer Ülke ve Bölgeler	%1,77	%0,4	%0,1	%0,3	%0,2	%0,8	%1,1	%0,5	%0,1	%0,1	%0,1	%0,1	%0,1

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

En önemli dış ticaret ortağımız olan AB ülkeleri ile olan ihracatımız 2002 yılında %57 seviyesinde iken bu oran 2003 ve 2004 yılında %58'e çıkmıştır. 2005 yılından itibaren 2007 yılına kadar da AB ülkeleri ile olan ihracatımız % 56 seviyelerinde gerçekleşmiştir. 2008 yılında keskin bir düşüşle %48 seviyesine gerileyen AB ülkeleri ile olan ihracatımız 2009,2010 ve 2011 yılında %46 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2012 yılında Türkiye'nin ihracatının %39'u AB ülkeleri ile gerçekleşmiş ve 2013 yılında % 41 olan bu oran 2014 yılında %43,5 olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılında 12 yıl öncesine göre AB ile ihracatımızın toplam ihracatın içindeki payı %10'dan daha fazla düşmüştür.

Türkiye bu süreçte ihracat pazarı genişletmeye çalışmış ve bu şekilde tek bir pazara bağlı kalmanın riskini azaltmaya çalışmıştır. 2002 yılı ile 2014 yılı arasındaki süreçte Kuzey

Amerika ve AB ülkeleri ile olan ihracatımızın toplam içindeki payı azalmış, özellikle Yakın ve Orta Doğu ülkeleri başta olmak üzere Asya ve Afrika Ülkeleri ile Güney Amerika ülkeleri ile olan ihracatımız artmıştır. Yakın ve Orta Doğu ülkeleri ile olan ihracatımızın toplam içindeki payı 2002 yılında %9 seviyesinde iken 2003 yılında %11, 2004 yılında %12, 2005 yılında %14 seviyesine çıkmıştır. 2006 ve 2007 yılında %13-14 seviyesinde kalan ihracat, 2008 yılında %20 seviyesine çıkmıştır. Bu sıçrama küresel krizin büyük dış ticaret ortaklarımızda meydana getirdiği talep daralmasını ve Türkiye'nin bu dönemde ihracat pazarını genişletme çabalarını göstermektedir. 2009, 2010 ve 2011 yılında yakın ve orta doğu ülkeleri ile olan ihracatımızın toplam içindeki payı %20 seviyesindedir. 2012 yılında bu oran %27'ye çıkmış, 2013 yılında %23, 2014 yılında %22 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin 2002 ile 2014 yılları arasında ihracatını arttırdığı bölgelerden biri de Asya ülkeleri olmuştur. 2002 yılında toplam ihracatın içindeki oranı %5 civarında olan Asya ülkeleri yapılan ihracat, 2005, 2006, 2007 yıllarında yine aynı seviyede kalmış fakat 2008 yılından itibaren bu oran artmaya başlamıştır, 2008 de %5,4, 2009 da %6,6 olan bu oran 2010 yılında %7,5 seviyesine ulaşmıştır. Daha sonraki yıllarda Asya ülkeleri ile yapılan ihracatımızın toplam ihracat içindeki payı %7-8 aralığında kalmaya devam etmiştir. Asya ülkeleri yapılan ihracatın küresel finans kriz döneminde artmasının sebebi olarak Türkiye'nin en büyük dış ticaret ortağı olan ülkelerin krizden dolayı taleplerini azaltması ve Türkiye'nin ihracat için yeni bölgelere yönelmesi olarak açıklayabiliriz.

Ayrıca dikkat çekici bir diğer durumda Güney Amerika ülkelerine yapılan ihracatın toplam içindeki oranıdır. 2002 yılında %0,3 civarında olan ihracat oranı 2003, 2004, 2005 ve 2006 yılında %0,4 seviyesinde gerçekleşmiştir. 2007 yılında bu oran %0,5'e çıkmış 2008 ve 2009 yılında da %0,7 olarak gerçekleşmiştir. Güney Amerika ülkeleri ile yaptığımız ihracatın toplam içindeki payı 2010 yılında %1,1 olarak gerçekleşmiş daha sonra bu oran 2011, 2012, 2013 yıllarında %1,4 seviyesinde kalmıştır. Ayrıca bu dönem içinde Afrika ülkeleri ile yapılan ihracatımızın toplam içindeki payı da yükselmiştir. 2002 yılında Afrika ülkeleri ile yaptığımız ihracatın toplam içindeki payı %5 civarında iken 2008 yılında %7, 2009 yılında %10 olarak gerçekleşmiştir. 2009 yılından sonra Afrika ülkelerine yaptığımız ihracatın toplam içindeki payı % 8-9 civarında seyretmiştir.

Tablo 3.8'de Türkiye'nin ihracatının coğrafik olarak dağılımı toplam ihracat rakamları ve birbirini takip eden yıllarda meydana gelen değişim oranları ile verilmiştir. AB ülkeleri ile olan ihracatımız da 2003 ve 2004 yıllarında % 30'un üstünde artış sağlanmış, 2005,2006 ve 2007 yıllarında %30 seviyesini bulmasa da sürekli bir ihracat artışı meydana gelmiştir. 2008 yılında %4'lük bir artış sağlanmış 2009 yılında ise AB ülkelerine olan ihracatımız 4'de 1

oranında azalmıştır. 2009 yılındaki azalışın sebebi olarak gelişmiş AB ülkelerindeki krizin etkileri gösterilebilir. 2010 ve 2011 yılında % 10'un üzerinde artış sağlanmış olsa da, daha sonraki yıllarda, 2012'de yine % 5 ihracat düşmüş, 2013 ve 2014'de % 10'un üstünde artış sağlanamamıştır. Ayrıca AB ülkeleri dışındaki Avrupa ülkeleri ile olan ihracatında artış hızı zamanla düşmüştür. 2003 yılından 2008 yılına kadar %30 ve üzeri artan ihracatımız 2008 yılından sonra tekrar bu büyümeyi sağlayamamıştır. Bu durum Türkiye'nin 2008 yılından sonra farklı pazarlara yöneldiğini göstermektedir. 2008 yılından sonra Avrupa ülkelerinin yerine Kuzey Afrika, Orta ve Güney Amerika ile Asya ülkelerinin aldığını söyleyebiliriz. Özellikle 2012 yılında Kuzey Afrika ile yapılan ihracat bir önceki yıla göre %40 artış sağlamış, orta ve güney Amerika ile %20 civarı ve Yakın ve Orta doğu ülkeleri ile yapılan ihracat %52 artmıştır. Türkiye'nin OECD ve İKT ülkeleri ile yaptığı ihracat da yıllar içerisinde artmış. 2002 yılında OECD ülkelerine yapılan ihracat 24 milyar dolar seviyesinde iken 2014 yılında 75 milyar doları aşmıştır. Aynı şekilde İKT ülkelerine yapılan ihracat 2002 yılında 4 milyar dolar seviyesinde iken 2014 yılında 48 milyar doları aşmıştır.

Tablo 3.8 Türkiye'nin İhracatının Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

İHRACAT(Bin TL)		Avrupa Birliği (AB 28)	Diğer Avrupa (AB Hariç)	Kuzey Afrika	Diğer Afrika	Kuzey Amerika	Orta Amerika ve Karayipler	Güney Amerika	Yakın ve Orta Doğu	Diğer Asya	Avustralya ve Yeni Zelanda	OECD Ülkeleri	Türk Cumhuriyetler	İslam İşbirliği Teşkilatı
2014	Toplam	68.514.370	15.183.961	9.757.934	3.996.463	7.292.335	938.023	1.852.328	35.383.669	11.590.681	600.041	76.674.896	7.107.785	48.625.211
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	8,7	6,8	-2,8	-2,6	10,8	-6,6	-12,9	-0,5	-3,5	11,4	11,6	2,9	-1,5
2013	Toplam	63.039.810	14.213.880	10.041.749	4.103.793	6.580.293	1.004.172	2.126.990	35.574.659	12.016.838	538.473	68.683.836	6.908.136	49.370.615
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	6,1	0,3	6,3	4,9	-1,2	30,5	-2,9	-16,2	13,6	9,8	3,6	18,3	-10,6
2012	Toplam	59.398.377	14.166.917	9.443.604	3.913.246	6.662.553	769.629	2.191.083	42.451.152	10.574.649	490.339	66.289.740	5.840.702	55.218.486
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	-5,1	11,2	40,9	7,7	22	22,9	19,1	52	3,7	2	-1,2	15,9	47,9
2011	Toplam	62.589.257	12.734.547	6.700.804	3.633.016	5.459.299	626.293	1.840.350	27.934.772	10.199.360	480.755	67.113.921	5.039.883	37.325.434
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	18,2	14,5	-4,6	60,9	28,7	4,7	48,7	19,9	18,9	19,4	16,9	28,5	15
2010	Toplam	52.934.451	11.124.224	7.025.168	2.257.897	4.242.434	597.975	1.237.355	23.294.872	8.580.832	402.591	57.394.214	3.921.071	32.469.555
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	12,1	0,2	-5,3	-17,6	18,5	-3,8	82,6	21,4	28	11,3	9,9	15,3	13,4
2009	Toplam	47.228.119	11.103.289	7.415.775	2.738.866	3.578.828	621.825	677.599	19.192.807	6.705.543	361.639	52.243.682	3.399.484	28.626.585
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	-25,9	-27,7	26,8	-14,7	-25,5	-25	-24,8	-24,5	-5,2	-16,9	-21,3	-9,3	-12,2
2008	Toplam	63.719.096	15.349.405	5.850.262	3.212.340	4.801.535	828.687	901.401	25.430.394	7.074.123	435.326	66.407.376	3.749.450	32.596.964
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	4,9	46,4	45,2	65	5,7	51	75,5	68,6	35,3	27	7,7	30,4	60,5
2007	Toplam	60.754.021	10.487.161	4.029.682	1.946.660	4.540.600	548.834	513.718	15.081.321	5.227.250	342.811	61.662.675	2.874.467	20.310.574
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	26,2	35,4	30,1	32,5	-16,5	0,1	50,8	33,3	32,6	4,8	18,3	45,1	35,3
2006	Toplam	48.148.628	7.747.789	3.096.665	1.469.126	5.439.398	548.450	340.597	11.315.750	3.941.555	327.019	52.114.369	1.981.603	15.007.498
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	15,9	36,2	21,7	35,2	3,1	33,5	24,4	11,1	30,1	20,8	13,7	40,6	14,9
2005	Toplam	41.532.953	5.687.312	2.544.398	1.086.848	5.275.697	410.753	273.782	10.184.229	3.028.877	270.794	45.846.867	1.409.256	13.061.018
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	13,2	29,6	15,5	42,1	1,3	23,1	42	28,6	19,1	2,4	9,5	18	27,9
2004	Toplam	36.698.919	4.389.349	2.203.356	764.790	5.206.704	333.715	192.754	7.921.283	2.544.121	264.495	41.858.309	1.194.307	10.214.344
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	33,55	33,97	39,72	37,99	31,06	101,01	47,66	44,95	8,36	67,30	32,79	32,83	41,78
2003	Toplam	27.479.359	3.276.398	1.576.974	554.242	3.972.874	166.016	130.539	5.464.809	2.347.927	158.098	31.523.267	899.113	7.204.574
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	34,32	27,78	24,50	28,88	10,48	-15,68	7,93	58,87	31,17	29,94	29,02	45,17	52,47
2002	Toplam	20.457.906	2.564.098	1.266.596	430.060	3.595.999	196.883	120.950	3.439.788	1.789.998	121.669	24.432.471	619.345	4.725.287
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	0	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Tablo 3.9 Türkiye'nin İthalatının Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

İTHALAT(Bin TL)		Avrupa Birliği (AB 28)	Diğer Avrupa (AB Hariç)	Kuzey Afrika	Diğer Afrika	Kuzey Amerika	Orta Amerika ve Karayipler	Güney Amerika	Yakın ve Orta Doğu	Diğer Asya	Avustralya ve Yeni Zelanda	OECD Ülkeleri	Türk Cumhuriyetleri	İslam İşbirliği Teşkilatı
2002	Toplam	25.698.220	7.477.958	857.969	380.668	3.420.584	103054	541250	2321236	6529948	313071	33.608.374	467790	3749777
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2003	Toplam	35.156.835	10.324.801	933.480	616.184	3.740.705	169.378	1.012.373	3.466.136	9.643.754	246.973	44.519.419	623.294	5.422.492
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	36,81	38,07	8,80	61,87	9,36	64,36	87,04	49,32	47,69	-21,11	32,47	33,24	44,61
2004	Toplam	48.130.900	15.721.696	1.169.947	1.428.469	5.114.158	209.039	1.271.461	4.268.767	15.500.397	301.553	60.533.047	945.580	7.098.997
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	36,90	52,27	25,33	131,82	36,72	23,42	25,59	23,16	60,73	22,10	35,97	51,71	30,92
2005	Toplam	52.781.362	20.300.337	1.584.200	1.632.270	5.822.698	287.279	1.747.403	6.066.416	20.581.162	321.398	67.237.823	1.203.547	9.741.048
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	9,66	29,12	35,41	14,27	13,85	37,43	37,43	42,11	32,78	6,58	11,08	27,28	37,22
2006	Toplam	59.447.587	25.634.804	1.676.694	2.233.387	6.935.689	334.966	2.130.616	8.640.862	25.657.979	398.687	74.690.230	1.923.528	13.689.147
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	12,63	26,28	5,84	36,83	19,11	16,60	21,93	42,44	24,67	24,05	11,08	59,82	40,53
2007	Toplam	68.472.308	34.176.070	2.285.434	2.821.103	9.032.925	448.291	2.671.179	10.148.759	33.658.277	671.742	88.191.315	2.525.102	17.354.350
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	15,18	33,32	36,31	26,31	30,24	33,83	25,37	17,45	31,18	68,49	18,08	31,27	26,77
2008	Toplam	74.513.444	44.090.824	3.535.989	2.060.485	13.404.016	560.443	3.259.762	13.145.163	37.616.398	876.169	98.891.370	3.242.055	22.051.264
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	8,82	29,01	54,72	-26,96	48,39	25,02	22,03	29,52	11,76	30,43	12,13	28,39	27,06
2009	Toplam	56.616.301	25.779.110	2.237.692	1.700.197	9.513.148	475.745	2.286.191	7.133.985	28.748.748	647.842	72.965.023	1.872.137	13.357.101
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	-24,02	-41,53	-36,72	-17,49	-29,03	-15,11	-29,87	-45,73	-23,57	-26,06	-26,22	-42,25	-39,43
2010	Toplam	72.391.053	30.101.101	3.098.091	1.725.915	13.234.069	622.762	2.942.329	13.010.827	40.343.434	493.032	94.162.760	2.923.667	22.200.529
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	27,86	16,77	38,45	1,51	39,11	30,90	28,70	82,38	40,33	-23,90	29,05	56,17	66,21
2011	Toplam	91.439.406	35.668.228	3.342.054	3.424.658	17.345.670	903.455	4.500.367	20.439.412	53.143.945	806.921	121.327.625	3.642.095	31.417.772
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	26,31	18,49	7,87	98,43	31,07	45,07	52,95	57,10	31,73	63,66	28,85	24,57	41,52
2012	Toplam	87.657.461	37.206.445	3.308.343	2.613.447	15.084.268	1.069.126	4.079.580	21.410.007	49.602.022	861.022	113.723.572	3.558.042	31.690.284
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	-4,14	4,31	-1,01	-23,69	-13,04	18,34	-9,35	4,75	-6,66	6,70	-6,27	-2,31	0,87
2013	Toplam	92.457.992	41.319.228	3.508.479	2.522.630	13.952.864	1.362.167	3.665.676	22.214.051	54.648.319	1.318.246	124.206.736	3.600.058	32.074.294
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	5,48	11,05	6,05	-3,47	-7,50	27,41	-10,15	3,76	10,17	53,10	9,22	1,18	1,21
2014	Toplam	88.783.650	36.367.325	3.435.769	2.502.191	13.834.992	1.123.834	3.934.732	20.480.465	56.162.293	637.677	116.518.208	2.997.231	29.107.197
	% Bir Önceki Yıla Göre Değişim	-3,97	-11,98	-2,07	-0,81	-0,84	-17,50	7,34	-7,80	2,77	-51,63	-6,19	-16,74	-9,25

Kaynak:http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

3.1.2.5. Ülke Gruplarına Göre İthalatın Dağılımı

Türkiye'nin ithal ikameci büyüme politikasından ihracata dayalı büyüme politikasına geçmesiyle birlikte ithalat rakamları da artmaya başlamıştır. 1980'li yıllarda ithalat için uygulanan miktar kısıtlamaları yavaş yavaş kaldırılmış, Gümrük Birliğine ve Dünya Ticaret Örgütüne üye olunması ile birlikte de gümrük kısıtlamaları birçok ülke ile kaldırılmıştır. Bu durum Türkiye'nin Dünyanın çeşitli bölgelerinden ithalat yapmasına olanak sağlamıştır.

Tablo 3.10'da Türkiye'nin 2002 ile 2014 yılları arasındaki toplam ithalat rakamlarının toplam içindeki oranlarının coğrafik olarak dağılımı gösterilmektedir. 2002 yılında en büyük ithalat ortağımız %49,85 ile AB ülkeleri iken bu oran 2008 yılında % 40'ın altına düşerek %36'ya gerilemiştir. 2008 yılından sonra AB ülkeleri ile olan ithalatımız hep %40'ın altındaki seviyelerde kalmıştır. Bu durum 2008 yılından sonra Türkiye'nin başka pazarlardan mal aldığını göstermektedir. 2002 yılında Asya ve Orta Doğu ülkeleri ile olan ithalatımızın toplam içindeki oranı %16 seviyelerinde iken özellikler AB ülkeleri ile ithalatımızın azaldığı 2008 ve 2009 yılından sonra Asya ve Orta Doğu ülkelerinden ithalatımız artmaya başlamış, 2008 yılında toplam içindeki payı %24'e yükselmiştir. 2014 yılı itibariyle Asya ve Orta Doğu ülkeleri ile yaptığımız ithalatın toplam içindeki payı %30'u geçmiştir ve bu oran artmaya devam etmektedir. Bu durum Türkiye'nin AB ülkelerinden yaptığı ithalatın yerine artık Asya ülkelerinden mal aldığı sonucunu göstermektedir. Bu değişimin en büyük sebeplerinden birisinin Çin'in Türkiye ile aynı dönemlerde yükseliş trendine girmiş olması Çin'den yaptığımız ithalatın artması gösterilebilir.

Tablo 3.10 Türkiye'nin İthalatının Coğrafik Olarak Dağılımı

İthalat	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Avrupa Birliği Ülkeleri	%49,85	%50,70	%49,34	%45,2	%42,6	%40,3	%36,89	%40,2	%39,0	%38,0	%37,1	%36,7	%36,66
Diğer Avrupa (AB hariç)	%14,51	%14,89	%16,12	%17,4	%18,4	%20,1	%21,83	%18,3	%16,2	%14,8	%15,7	%16,4	%15,02
Kuzey Afrika	%1,66	%1,35	%1,20	%1,4	%1,2	%1,3	%1,75	%1,6	%1,7	%1,4	%1,4	%1,4	%1,42
Diğer Afrika	%0,74	%0,89	%1,46	%1,4	%1,6	%1,7	%1,02	%1,2	%0,9	%1,4	%1,1	%1,0	%1,03
Kuzey Amerika	%6,63	%5,39	%5,24	%5,0	%5,0	%5,3	%6,64	%6,8	%7,1	%7,2	%6,4	%5,5	%5,71
Orta Amerika ve Karayipler	%0,20	%0,24	%0,21	%0,2	%0,2	%0,3	%0,28	%0,3	%0,3	%0,4	%0,5	%0,5	%0,46
Güney Amerika	%1,05	%1,46	%1,30	%1,5	%1,5	%1,6	%1,61	%1,6	%1,6	%1,9	%1,7	%1,5	%1,62
Yakın ve Orta Doğu	%4,50	%5,00	%4,38	%5,2	%6,2	%6,0	%6,51	%5,1	%7,0	%8,5	%9,1	%8,8	%8,46
Diğer Asya	%12,67	%13,91	%15,89	%17,6	%18,4	%19,8	%18,63	%20,4	%21,7	%22,1	%21,0	%21,7	%23,19
Avustralya ve Yeni Zelanda	%0,61	%0,36	%0,31	%0,3	%0,3	%0,4	%0,43	%0,5	%0,3	%0,3	%0,4	%0,5	%0,26

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Tablo 3.9'da ülke gruplarına göre Türkiye'nin ithalatının dağılımı gösterilmiş ve 2002 yılından 2014 yılına kadar birbirini takip eden yıllardaki değişim oransal olarak belirtilmiştir. En büyük ticaret ortaklarımızın bulunduğu AB ülkelerinden ithalatımız 2003 ve 2004

yıllarında bir önceki yıla göre % 36 seviyesinde artmış aynı dönemde AB üyesi olmayan Avrupa ülkeleri ile % 38 ve % 52, Afrika ülkeleri ile % 61 ve % 131 oranında artmıştır. 2005 yılına AB ülkelerinden ithalatımızın hızı yavaşlamış aynı dönemde Latin Amerika, Kuzey Afrika ve Yakın ve Orta Doğu ülkelerinden ithalatımız artmıştır. 2009 yılında bütün ülke gruplarında ithalatımızın oranı 2008 yılına göre ciddi bir şekilde azalmıştır. Bu dönemde küresel çapta meydana gelen talep azalması Türkiye’de de görülmüştür. 2011 yılından sonra ithalatımız ülke gruplarına göre değişkenlik göstermektedir. İthalat açısından tam anlamıyla sürekli bir ivme yakaladığımız ülke grubu yoktur. AB ülkeleri ile olan ithalatımız 2012 ve 2014 yılında bir önceki yıla göre azalmışken 2013 yılında bir miktar yükselmiştir. Diğer ülke gruplarında da aynı durum geçerlidir. İthalatımızın sürekli olarak arttığı ülke grubu yoktur. 2014 yılında da yine 2009 yılına benzer şekilde, Diğer Asya ülkeleri hariç, bütün ülkelerle olan ithalatımız bir önceki yıla göre azalmıştır.

3.1.2.6. Ürün Grupları Açısından Dış Ticaret

Türkiye dış ticaretini ürün grupları açısından incelemek gerekirse ithalatımızın büyük bir kısmını petrol ve petrol ürünleri oluşturmaktadır. Bundan başka makine teçhizat, elektrikli teçhizat, motorlu taşıtlar ve demir-çelik en fazla ithal ettiğimiz ürünlerdir(Tablo 3.11). Bu veriler bize dünyanın en büyük petrol ihracatçılarının bulunduğu orta doğu ile olan ithalat ilişkimizi çok değişmeyeceğini, fakat teknolojik ürünlerin ithalatında AB ve Amerika Birleşik Devletlerinden, uzak doğu ülkelerine kayabileceğimizi göstermektedir.

En çok ithal edilen ürün grubu olan petrol ve petrol ürünleri ithalatı 2002 yılında 9 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2003 yılında 11 milyar dolar, 2004 yılında 14 milyar dolar olan ithalat rakamı 2005 yılında 21 milyar dolar seviyesine çıkmıştır. 2006 ve 2007 yılında da petrol ürünleri ithalatımız artmaya devam etmiştir. 2008 yılında 50 milyar dolar seviyesine kadar çıkmıştır. 2009 yılında küresel krizden dolayı meydana gelen talep daralmasından ötürü petrol ürünleri ithalatı 30 milyar doların altına inmiştir. 2010 yılında 38 milyar dolar olarak gerçekleşen petrol ürünleri ithalatı 2011 yılında 54 milyar dolar, 2012 yılında 60 milyar dolar, 2013 ve 2014 yıllarında ise 55 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Petrolden sonra en fazla ithal ettiğimiz ürün grubu olan makine ve teçhizat ürünlerinin ithalatı 2002 yılında 8 milyar dolar civarında iken 2005 yılında iki katına çıkmış ve 16 milyar dolar seviyesini görmüştür. 2007 ve 2008 yıllarında 22 milyar dolar civarında olan makine teçhizat ithalatımız 2009 yılında 17 milyar olarak gerçekleşmiştir. 2011 ve 2012 yıllarında 25 milyar doların üstünde ithalat gerçekleşmiş 2013 yılında bu rakam 30 milyar doları geçmiştir.

Ayrıca Türkiye'nin ithalatında önemli yer tutan ürünler demir-çelik, motorlu araçlar ve elektrikli araçlardır. Demir-çelik ürünleri ithalatı 2002 yılında 3 milyar dolar civarında iken 2011 yılında 20 milyar seviyesine gelmiştir. 2014 yılında demir-çelik ithalatı 17 milyarın üstünde gerçekleşmiştir. Elektrikli teçhizat ithalatı 2002 yılında 4 milyar dolar civarında iken 2009 yılı hariç bütün yıllarda artmış 2014 yılında 18 milyar dolara yaklaşmıştır. Motorlu araçların ithalatı 2002 yılında 2 milyar dolar iken, 2011 yılında 17 milyar doları aşmış 2014 yılında 16 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Tablo 3.12'de Türkiye'nin ürün gruplarına göre ihracat rakamları gösterilmiştir. Motorlu araç, makine ve tekstil ihraç ettiğimiz ürünler arasında ilk sıralardadır. Motorlu araçların sadece montajını yapmaktayız ve tekstil ile tarım ürünleri de katma değeri yüksek ürünler olmadığı için ihraç ürünlerimizi katma değeri yüksek ürünlerle çeşitlendirmeliyiz. Motorlu araç ihracatımız 2002 yılında 3 milyar dolar seviyesinde iken 2003 yılında 5 milyar dolar, 2004 yılında 8 milyar dolar, 2005 yılında 9 buçuk milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2006 yılında 12 milyara yakın gerçekleşen motorlu araç ihracatı, 2008 yılında 18 milyar doları aşmasına rağmen 2009 yılında küresel krizin de etkisiyle 12 milyar seviyesine gerilemiştir. 2009 yılından sonra tekrar artmaya başlayan motorlu araç ihracatı 2010 yılında 14 milyar dolar, 2011 yılında 16 milyar dolar, 2012 yılında 15 milyar dolar, 2013 yılında 17 milyar dolar, 2014 yılında 18 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir. 2008 yılındaki motorlu ihracat rakamı 2014 yılına kadar tekrar yakalanamamıştır.

Makineler de Türkiye'nin ihracatında önemli yer tutan ürünlerdir. 2002 yılında Türkiye'nin ihraç ettiği makine tutarı 2 milyar dolar iken, 2005 yılında 5 milyar doları aşmıştır. Makine ihracatı 2008 yılına kadar artmaya devam etmiş ve 2008 yılında 10 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Küresel kriz sonrası 2011 yılında 11 milyar dolar olarak gerçekleşen makine ihracatı 2014 yılında 13 milyar seviyesini geçmiştir. Tekstil ürünleri de Türkiye'nin ihracatında önemli yer tutmaktadır. 2002 yılında toplamda 9 milyar dolar civarında olan tekstil ihracatı 2007 yılında 15 milyar dolar seviyesini aşmış, 2014 yılında 18 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3.11 Türkiye'nin Ürün Gruplarına Göre İthalat Rakamları(Bin \$)

Ürün Grubu	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Petrol ve Petrol Ürünleri	9.026.381	11.575.069	14.407.288	21.255.586	28.859.098	33.883.135	48.281.193	29.887.135	38.496.313	54.117.536	60.116.858	55.917.155	54.906.087
Organik Kimyasallar	1.876.954	2.332.491	3.016.973	3.531.581	3.642.180	3.995.871	4.421.328	3.340.589	4.400.320	5.504.435	5.064.621	5.314.064	5.832.864
İlaç	1.436.632	2.019.378	2.710.136	2.849.272	3.035.614	3.523.655	4.360.546	4.080.497	4.410.051	4.697.445	3.995.651	4.151.045	4.428.133
Plastik Ürünler	2.376.947	3.235.625	4.763.094	5.795.589	6.918.411	8.688.044	9.385.515	6.938.840	9.730.441	12.578.492	12.505.303	13.881.017	14.150.702
Pamuk	1.289.864	1.641.454	1.982.197	2.079.291	2.090.189	2.829.539	2.331.906	2.097.946	3.385.770	3.608.860	2.377.547	2.989.181	3.022.047
İnci, Değerli Taşlar, Metaller	1.531.547	2.767.087	3.763.424	4.226.911	4.405.612	5.906.098	5.653.782	2.003.642	3.036.955	7.022.384	8.529.940	16.234.272	8.120.821
Demir ve Çelik	2.896.735	4.747.844	8.031.522	9.457.831	11.525.251	16.182.379	23.157.920	11.340.993	16.118.937	20.424.252	19.642.041	18.690.888	17.606.032
Makine Teçhizat	8.190.217	10.293.923	13.456.962	16.400.315	18.998.763	22.570.359	22.539.310	17.124.512	21.266.385	27.108.473	26.314.690	30.156.654	28.103.793
Elektrikli Teçhizat	4.348.588	5.519.864	8.371.766	9.663.530	10.881.316	13.295.419	13.892.240	12.244.034	14.641.856	16.834.768	16.279.679	17.758.748	17.950.245
Motorlu Araçlar	2.330.497	5.383.395	10.237.024	10.552.792	11.408.441	12.397.295	12.789.594	8.972.930	13.419.375	17.183.809	14.514.260	16.808.266	15.735.932
Optik, Medikal ve Teknolojik Aparatlar	1.087.539	1.361.455	1.927.983	2.472.698	2.722.905	3.012.104	3.444.912	2.832.828	3.437.712	4.116.418	4.055.501	4.558.523	4.878.468

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

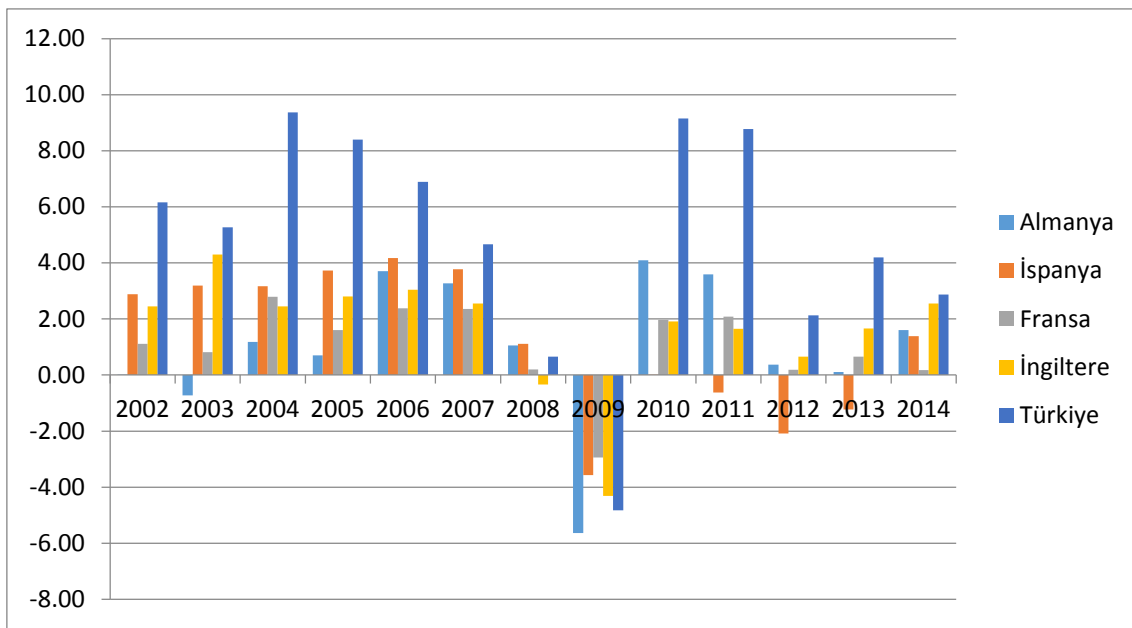
Tablo 3.12 Türkiye'nin Ürün Gruplarına Göre İhracat Rakamları(Bin \$)

Ürün Grubu	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Yenilebilir meyve, fındık, kavun ve narenciye	1.170.709	1.391.984	1.902.515	2.501.037	2.388.333	2.670.618	2.855.221	3.001.830	3.494.049	3.908.978	3.807.748	3.969.004	4.330.880
Örme ya da tığ işi giyim eşyası, aksesuar,	4.426.210	5.732.569	6.259.222	6.590.352	6.938.275	8.022.460	7.827.998	6.927.496	7.741.746	8.387.346	8.427.980	9.244.940	10.034.391
Örme ya da tığ işi olmayan giyim eşyası	3.234.295	3.813.876	4.536.829	4.862.376	4.710.984	5.445.286	5.326.794	4.295.307	4.639.898	5.125.420	5.435.871	5.714.199	6.235.161
Diğer tekstil ürünleri, takımlar	1.248.022	1.631.925	1.856.536	1.969.748	1.920.431	2.110.210	2.097.738	1.647.754	1.838.930	2.138.719	1.906.524	2.191.131	2.230.093
Demir ve Çelik	2.223.241	2.969.012	5.313.308	4.973.475	6.273.353	8.372.266	14.946.356	7.638.772	8.761.259	11.225.347	11.333.492	9.918.794	9.260.602
Demir ya da Çelik Ürünleri	1.237.215	1.391.047	2.226.923	2.731.357	3.336.371	4.129.749	5.742.371	4.550.970	4.855.137	5.747.796	6.100.707	6.148.046	6.363.861
Makine, kazanlar	2.131.140	2.992.983	4.125.934	5.246.419	6.516.726	8.781.251	10.258.097	8.130.915	9.415.320	11.560.341	12.006.626	12.989.247	13.599.014
Elektrikli Teçhizat	2.851.855	3.474.510	4.790.306	5.423.346	6.327.750	7.422.515	7.970.472	6.641.361	7.530.930	8.874.475	9.380.088	9.544.253	9.698.275
Motorlu Araçlar	3.289.845	5.272.017	8.288.799	9.566.435	11.886.092	15.903.675	18.326.815	12.257.851	13.814.541	15.803.330	15.150.269	17.000.250	18.065.263

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

3.1.2.7. Türkiye'nin En Büyük Dört Dış Ticaret Ortağı

Küresel ekonomik krizin etkileri kısa zamanda Türkiye'nin en büyük dış ticaret ortağı olan AB ülkelerinin finans piyasalarını etkilemiş ve ardından kısa bir süre sonrada bu olumsuzluk söz konusu reel sektörü de etkilemiştir. Şekil 3.4 de görüldüğü gibi Türkiye ve en büyük dört dış ticaret ortağı ülkelerin büyüme oranları 2008 yılında çok düşmüş, 2009 yılında da hiçbirinde büyüme sağlanmamıştır. AB ülkelerinin büyüme performanslarında ki bu bozulma ithalat miktarlarını azaltmış, dolayısıyla Türkiye'nin ihracat ve ithalat performansı doğrudan etkilenmiştir.



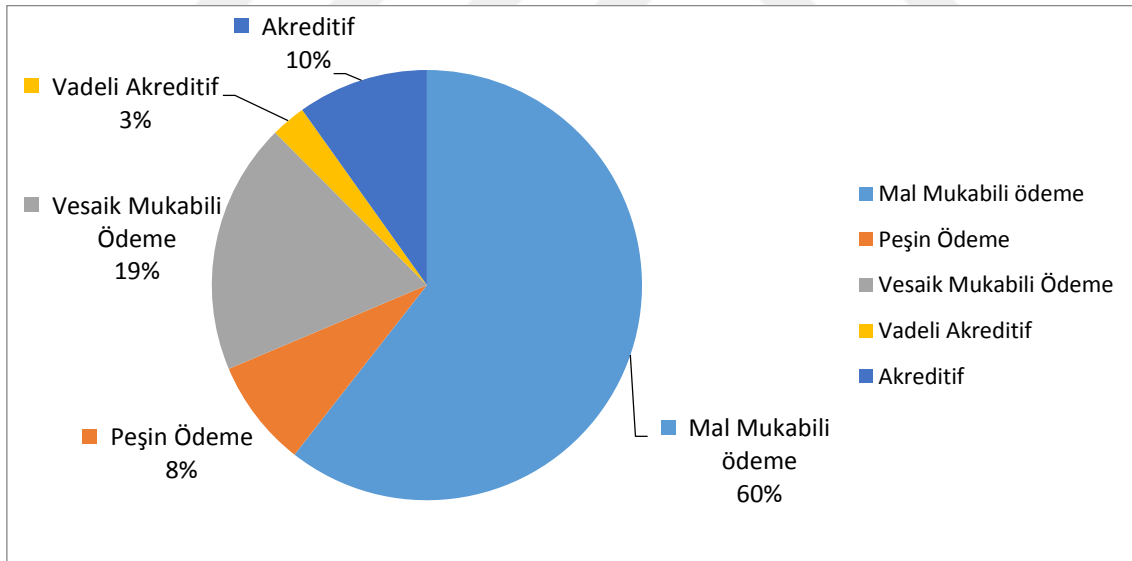
Şekil 3.4 Türkiye ve En Önemli Dört Ticaret Ortağının Büyüme Oranları

Kaynak: <https://data.oecd.org/economy.htm>

Tablo 3.6'da belirttiğimiz gibi Türkiye'nin dış ticaret hacmi 2013 yılında 400 milyar dolar seviyesini aşmıştır. Bu dış ticaret hacmini sürdürebilmek ya da yükseltebilmek için güvenilir ve düşük maliyetli dış ticaret finansmanı gerekmektedir. Türkiye'de bankacılık sektörü 2002 yılında itibaren daha sağlam ve daha dayanıklı olmasına karşın, hatta 2008 küresel finans krizinden ilk etapta etkilenmemesine rağmen, krizin üçüncü dalgasının gelişmekte olan ekonomileri 2015 yılı itibariyle etkilemeye başlaması Türkiye'de yakın zamanda dış ticaretin finansmanında problem yaşamasına neden olabilecektir.

3.1.2.8. Dış Ticarete Kullanılan Başlıca Ödeme Yöntemleri

Türkiye’de ihracatın büyük bir kısmı mal mukabili ödeme yöntemiyle yapılmaktadır. 2002 yılında bu yöntemle finanse edilen ihracat 18 milyar dolar seviyesinde iken, 2003 yılında 25 milyar dolar, 2005 yılında 41 milyar dolar, 2008 yılında 75 milyar dolar, 2009 yılında toplam ihracatın azalması ile birlikte 60 milyar dolar, 2011 yılında tekrar 2008 yılı rakamlarını yakalayarak 81 milyar dolar ve 2014 yılında 102 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır(bkz. Tablo 3.13). 2002 ile 2014 yılları arasında yapılan ihracatın %60’ı mal mukabili ödeme yöntemi ile finanse edilmiştir(Şekil 3.5). Mal mukabili ödeme yöntemi, ihracatçı için en riskli yöntemlerden biridir. Mal mukabilinden sonra vesaik mukabili ödeme sistemi de Türkiye’nin ihracatında önemli yer tutmaktadır. Toplam ihracatın %20’si bu yöntemle finanse edilmektedir. İhracatçı için riski en az ödeme yöntemlerinden olan peşin ödeme ve akreditif çok fazla kullanılmamaktadır. Peşin ödeme ve akreditif yöntemleri ile yapılan ihracatımız ortalamada 20 milyar doların üzerine çıkamamıştır. Bu da toplam da % 10 ve daha altında bir seviyede kalmasına sebep olmuştur. İhracatçıların finansmanlarını kolaylaştırmaları için peşin ödeme veya akreditifle daha fazla ihracat yapmaları gerekmektedir.



Şekil 3.5 Türkiye'de Kullanılan Ödeme Yöntemleri(İhracat)

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Tablo 3.13 Türkiye'de İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri

İhracat	Mal Mukabili Ödeme (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %	Peşin Ödeme (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %	Vesaik Mukabili Ödeme (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %	Vadeli Akreditif (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %	Akreditif (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %	Kabul Kredili Akreditif (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %	Kabul Kredili Vesaik Mukabil i (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %	Kabul Kredili Mal Mukabil i (Bin TL)	Toplam İçindek i Payı %
2014	102.834.175	65,9	14.929.437	9,6	24.228.910	15,53	2.449.256	1,57	11.239.517	7,21	44.238	0,03	139.269	0,09	112.354	0,07
2013	93.795.859	62,6	15.136.099	10,1	25.878.334	17,28	2.419.749	1,62	12.280.664	8,20	38.254	0,03	131.987	0,09	117.414	0,08
2012	87.324.963	57,9	21.875.516	14,5	24.409.530	16,19	2.518.118	1,67	14.328.538	9,51	50.325	0,03	145.993	0,10	71.411	0,05
2011	81.351.495	61,2	9.682.526	7,3	24.637.849	18,55	2.361.959	1,78	14.525.143	10,93	71.940	0,05	197.144	0,15	23.065	0,02
2010	67.473.121	60,3	8.819.323	7,9	20.993.863	18,75	2.369.869	2,12	12.029.350	10,74	61.579	0,05	194.031	0,17	38.134	0,03
2009	60.757.596	60,8	8.099.638	8,1	19.176.247	19,18	1.990.561	1,99	9.625.268	9,63	90.919	0,09	188.131	0,19	30.671	0,03
2008	75.415.020	58,6	8.724.564	6,8	22.974.625	17,85	2.503.443	1,95	18.708.341	14,54	100.974	0,08	204.242	0,16	62.631	0,05
2007	63.298.652	60,8	6.014.484	5,8	20.239.352	19,43	2.425.764	2,33	11.849.694	11,37	77.748	0,07	208.163	0,20	61.591	0,06
2006	48.788.199	59,0	4.971.299	6,0	17.030.589	20,59	2.621.206	3,17	9.049.143	10,94	49.333	0,06	157.069	0,19	41.943	0,05
2005	41.611.198	58,7	3.335.895	4,7	15.768.999	22,26	2.908.022	4,11	7.007.514	9,89	34.759	0,05	142.348	0,20	32.011	0,05
2004	35.406.071	59,8	2.437.732	4,1	14.498.482	24,48	3.710.824	6,26	3.059.147	5,16	17.576	0,03	79.046	0,13	22.447	0,04
2003	25.506.028	55,8	1.663.417	3,6	11.356.847	24,83	3.687.369	8,06	3.342.088	7,31	185.291	0,41				
2002	18.321.556	52,5	1.337.672	3,8	9.110.335	26,11	2.647.463	7,59	3.327.010	9,54	141.737	0,41				

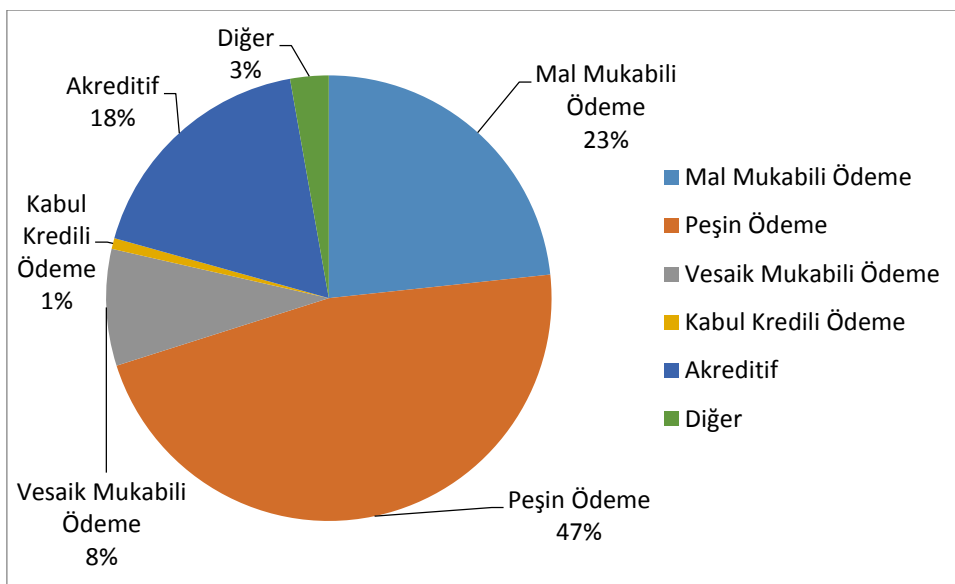
Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Tablo 3.14 Türkiye'de İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri

İthalat	Mal Mukabili Ödeme	Toplam İçindeki Payı	Peşin Ödeme	Toplam İçindeki Payı	Vesaik Mukabili Ödeme	Toplam İçindeki Payı	Kabul Kredili Ödeme	Toplam İçindeki Payı	Akreditif	Toplam İçindeki Payı	Diğer	Toplam İçindeki Payı
2014	71.528.310	29,54	119.326.764	49,27	14.920.304	6,16	1.128.076	0,47	28.985.288	11,97	6.288.375	2,60
2013	77.764.400	30,90	117.639.578	46,75	15.523.196	6,17	1.200.080	0,48	33.477.391	13,30	6.056.606	2,41
2012	70.734.281	29,90	108.000.257	45,66	14.985.436	6,34	1.203.182	0,51	34.945.476	14,77	6.676.509	2,82
2011	42.854.536	17,79	111.372.484	46,24	17.358.346	7,21	1.462.652	0,61	59.992.701	24,91	7.801.601	3,24
2010	34.719.132	18,71	95.437.547	51,44	14.963.761	8,06	1.223.725	0,66	32.593.539	17,57	6.605.746	3,56
2009	29.648.056	21,04	68.655.166	48,72	11.756.239	8,34	1.038.581	0,74	25.299.467	17,95	4.529.209	3,21
2008	38.947.901	19,29	95.972.043	47,53	19.253.249	9,54	1.827.698	0,91	40.786.998	20,20	5.122.187	2,54
2007	33.787.641	19,89	82.217.326	48,39	16.590.933	9,77	1.668.393	0,98	31.341.479	18,45	4.289.058	2,52
2006	28.474.226	20,42	65.756.368	47,16	13.793.862	9,89	1.594.695	1,14	26.016.887	18,66	3.799.456	2,72
2005	24.898.927	21,37	50.236.569	43,11	13.663.133	11,73	1.477.094	1,27	23.555.121	20,22	2.690.498	2,31
2004	20.438.011	21,40	39.969.059	41,86	13.176.412	13,80	1.135.202	1,19	17.913.694	18,76	2.852.805	2,99
2003	13.350.060	20,41	26.619.624	40,69	8.450.266	12,92	884.022	1,35	14.381.758	21,98	1.738.137	2,66
2002	10.341.305	21,62	17.355.721	36,29	6.089.582	12,73	903.537	1,89	12.037.050	25,17	1.099.874	2,30

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Türkiye’de ithalatın büyük bir kısmı ithalatçıların için en riskli yöntem olan peşin ödeme yöntemi ile yapılmaktadır. Peşin ödeme yönteminin toplam ödeme yöntemleri içindeki oranı 2002-2014 yılları arasında toplamda %47’dir(Şekil 3.6). İthalatçılar için en uygun ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ithalat 2002 yılında 10 milyar dolar civarında iken, 2005 yılında 24 milyar dolar, 2008 yılında 38 milyar dolar, 2009 yılında kriz dolayısıyla talep azalmasından dolayı 29 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2010 yılında 2008 seviyesi yakalanmış, 2011 yılında 42 milyar dolar olmuş, 2014 yılında 70 milyar dolara çıkmıştır(Tablo 3.14). Mal mukabili ödeme yöntemiyle yapılan ithalatın toplam ödeme yöntemleri içerisindeki payı %23’dür(Şekil 3.6).



Şekil 3.6 Türkiye’de Kullanılan Ödeme Yöntemleri(İthalat)

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Akreditif ile finanse edilen ithalat miktarı 2011 yılında 60 milyar dolar seviyesine kadar çıkmış olmasına rağmen bu tarihten sonra sürekli düşmüş ve 2014 yılında 30 milyar doların altına gerilemiştir(Tablo 3.14). Şekil 3.6 ve Tablo 3.14 Türkiye’deki ithalatçıların kendileri için en riskli ödeme yöntemi olan peşin ödemeyi daha çok kullandıklarını, akreditif ile ödeme yönteminden de 2011’den sonra faydalanmayı azalttıklarını göstermektedir.

3.1.2.9. Dış Ticaretin Finansmanı

Türkiye’de dış ticaretin finansmanı büyük ölçüde bankacılık sektörü tarafından sağlanmaktadır. Bundan dolayı bankacılık sektörünün yapısal durumu dış ticareti doğrudan etkilemektedir.

Tablo 3.15 Türkiye’de Kullanılan İhracat ve İthalat Kredileri

	Krediler - İhracat Kredileri (milyon TL)-Toplam	Krediler - İthalat Kredileri (milyon TL)-Toplam
2014	64843,98	3458,67
2013	56298,26	3032,06
2012	49779,85	2626,67
2011	51107,30	2109,74
2010	36753,31	1494,52
2009	34759,41	1036,09
2008	32741,13	1120,02
2007	26252,85	883,40
2006	22362,78	686,00
2005	17762,22	401,28
2004	15919,92	365,15
2003	12225,68	97,07

Kaynak: <http://ebulten.bddk.org.tr/ABMVC/tr/Gosterim/Gelismis#>

2001 yılı ve öncesinde Türkiye bankacılık sektörü büyük bir buhran içindeydi. Birçok banka bu dönemde batmış, Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna devredilmiş ya da zarar etmekteydi. Devlet bankaları da sürekli zarar açıklamaktaydılar. Kriz sonrası açıklanan ve yürürlüğe konan ekonomik reform paketi ile bankacılık sektörü de yapısal olarak değişti ve bankacılık sektörünün önemli sorunlarının çoğu çözüme kavuşturuldu. Sağlamlaşan bankacılık sektörü ile birlikte dış ticaretin finansmanı da daha fazla desteklenmeye başlandı. 2008 küresel finans krizi yaşanırken gelişmiş ülkelerdeki büyük bankalar zor durumda kaldığında Türkiye’deki bankalar ilk etapta krizden çok fazla etkilenmediler. Bu süreçte dış ticaret kredilerinde düşüş yaşanmasının sebebi bankalar değil, yabancı ülkelerdeki talep yetersizliği idi.

Tablo 3.15’deki verilere göre 2003 yılına ihracat kredilerinin toplamı 12 milyar TL seviyesinde iken 2006 yılında 22 milyar TL, 2008 yılında 32 milyar TL, 2011’de 51 milyar TL ve 2014 yılında 64 milyar TL seviyesine çıkmıştır. Tablo 3.15 ‘deki verilere göre ithalat kredilerinin toplamı 2003 yılında 97 milyon TL iken 2006 yılında 686 milyon TL, 2008 yılında 1,1 milyar TL, 2011’de 2,1 milyar TL, 2014 yılında da 3,5 milyar TL seviyesine çıkmıştır. Yıllar içinde sadece 2009 yılında bir önceki yıla göre kullandırılan ithalat kredilerinde azalma olmuş, diğer yıllarda azalma görülmemiştir.

3.2. Kredi Notu ve Kredi Derecelendirme Kuruluşları

Yatırımcıların, kamu menfaatçilerinin ve ihraççıların eşit mesafede korunması amacıyla kurum ve ülkelerin, ihraç ettikleri borçlanma araçlarından sağladıkları kredilerin anapara ve faizlerinin zamanında ve tam olarak geri ödenmelerindeki risklerin, kendi yönetsel ve finansal yapılardan kaynaklanacak risklerin, özel olarak ayrıca tasarladıkları finansal yapılardaki risklerin ölçülmesi, sayısallaştırılması ve belirlenmesi işlemi derecelendirme olarak adlandırılmaktadır. Derecelendirmenin amacı, sermaye piyasalarını geliştirmek, para piyasalarında sermaye yeterliliği göstergesi haline gelmek, sermaye ve para piyasalarının etkinliğini artırmak, kurum ve kuruluşların saydamlığını öne çıkartarak yatırımcılar açısından belirsizlikleri azaltmak, yönetimin niteliğini ve başarısını ölçmektir (Akbulak, 2012: 171). Derecelendirme notu, firmanın finansal verilerinin yanında, firma faaliyetleri ve yönetimini de içeren, bütün göstergelerin bir arada değerlendirilmesi sonucu tespit edilmektedir (Aras, 2007: 8).

Kredi derecelendirme, bir gerçek ya da tüzel kişinin tüm finansal, ekonomik ve mali yükümlülüklerini zamanında ve eksiksiz yerine getirme kabiliyeti ve kapasitesinin, finansal bilgi sisteminden temin edilen verilere göre ölçülmesi ve tahmin edilmesi çalışmasıdır (Geçer, 2012, s. 218). Kredi derecelendirme, yatırımcıların hisse senedi ya da sabit getirili yatırım yaparken karar vermede yardımcı olan birkaç argümandan biridir. Kredi derecelendirme ülkelerin kredi riski için sadece fikir verir. Riskin kesin ölçümü değildir. Çünkü gelecekteki olaylar ve gelişmeler önceden bilinemez (http://www.spratings.com/en_US/understanding-ratings erişim tarihi:03.03.2016).

Kredi derecelendirme kuruluşlarının yatırımcıya birikimlerini değerlendirmede yardımcı olması, kamuya riskler konusunda bilgi vermesi ve finansal piyasalarda güven unsurunun yerleşmesine katkıda bulunması, onları finansal piyasaların vazgeçilmez bir unsuru haline getirmiştir (Suadiye, 2006: 2).

Kredi derecelendirme kuruluşları özellikle 1980'li yıllardan itibaren uluslararası şirketlere, yatırım bankalarına ve ülkelere kredi notu vermeye başlamış ve faaliyetlerini bu konuda yoğunlaştırmışlardır. Fakat bu kuruluşlar herhangi bir denetime tabii değildir. Kredi derecelendirme kuruluşları hizmette bulundukları şirketler ve hükümetlerden yüklü miktarda ücret almaktadırlar ve gelirleri hızlı bir şekilde artmaktadır. Bu durum bu kuruluşları kontrol edilemeyen bir güç haline getirmektedir (Maliye Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı, 2005: 2).

Kredi derecelendirme 1997 tarihli SPK tebliğinde ortaklıklar ve sermaye piyasası kurumlarının risk durumları ve ödeme güçlüklerinin, borçluluğu temsil eden sermaye piyasası

araçlarının anapara, faiz ve benzeri yükümlülüklerinin vadelerinde karşılanabilme riskinin derecelendirme kuruluşları tarafından değerlendirilmesi ve sınıflandırılması şeklinde açıklanmıştır (<http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22925.pdf&main=http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22925.pdf> erişim tarihi= 03.03.2016).

Finansal piyasalardaki globalleşme ve derinleşmeyle birlikte, dünyanın bir tarafındaki tasarruf sahipleri dünyanın diğer bir ucunda borçlanmak isteyen bir kurum veya devlete çeşitli finansal araçlar ve araçlar sayesinde kredi verebilmektedir. Buna karşın, tasarruf sahiplerinin her borçlanıcı kurum veya devletin yükümlülüklerini yerine getirip getiremeyeceği hakkında tam bilgiye sahip olması mümkün değildir. Finansal piyasaların sürdürülebilirliğinin sağlanması ve güven ortamının devam etmesi için ise borçlanıcı kurum ve ülkelerin yükümlülüklerini yerine getirme kapasitelerinin ve mevcut risklerin tasarruf sahipleri tarafından bilinmesi gerekmektedir. Bu ihtiyaç başlı başına ayrı bir iş alanı oluşturmakta ve kredi derecelendirme kuruluşlarına talebi doğurmaktadır. Kredi derecelendirme kuruluşları üstlendikleri rol itibarıyla, uluslararası finansal bütünleşme ve küreselleşmeyle birlikte küresel sermayenin yönlendiricisi konumuna gelmişlerdir (Haspolat, 2015: 1).

Sermaye piyasalarındaki aktörlerin doğru, güvenilir ve anlaşılabilir bilgiye ihtiyaçları vardır. Ama bu bilgiye ulaşmak ve değerlendirmek zaman kaybına neden olduğu gibi, maliyeti de yükseltmektedir. Bu nedenlerden dolayı aktörlerin işlerini kolaylaştıracak ülkelerin ve firmaların mevcut ekonomik durumlarını bildirip finansal varlıklarının gelecekteki durumlarını doğru yansıtacak kuruluşlara ihtiyaç duyulmuştur. Dünyanın birçok ülkesinde fonlar bu notlara göre değerlendirilmektedir. Kredi derecelendirmenin notu hem borçlanma maliyetlerini hem de yabancı fonların ülkeye girişini etkilemektedir (Karagöl & Mıhçıokur, 2012: 14).

Ülke kredi notu, bir ülkenin finansal yükümlülüklerini zamanında yerine getirme yeterliliğine sahip olup olmadığı hakkında Kredi Derecelendirme Kurumlarının açıklamış oldukları görüşleri ifade etmektedir. Yüksek kredi notu, ülkenin uluslararası piyasalarda borçlanmak için ödemek zorunda olacağı faizi düşürmekte, düşük kredi notu ise borçlanma maliyetini artırmaktadır (Ovalı, 2014: 53)

Kredi derecelendirme kuruluşlarının verdiği notlar, küreselleşmenin etkisiyle finansal piyasalar içinde önemli bir role sahiptir. Kredi derecelendirme kuruluşları yaptıkları derecelendirmenin görüş niteliğinde olduğunu, yatırımcının kararlarını etkileme anlamı taşımadığını bildirseler de, bu notların ülkeler ve şirketler üzerindeki etkisi fazladır. Şirketler

ve ülkeler derecelendirme kuruluşlarının verdiği notları baz alarak borç alıp vermekte, yatırım kararı almaktadırlar (Toraman ve Yürük, 2014: 128).

Amerika Birleşik Devletleri’nde 2001 yılında meydana gelen Enron skandalı ve daha sonra Parmalat ve Worldcom gibi büyük şirketlerin çöküşü, bu şirketlere çok kısa süre önce yüksek kredi notu veren derecelendirme kuruluşlarının sorgulanmasına yol açmıştır. Bu olaylarda birkaç yıl sonra 2008 yılında subprime mortgage krizi ile başlayan ve bütün Dünya’yı etkisine alan küresel finans krizinin de ana aktörlerinden birinin de yine kredi derecelendirme kuruluşları olduğu görülmüştür (Yazıcı, 2009: 7).

3.2.1. Başlıca Kredi Derecelendirme Kuruluşları

Dünya da çok sayıda kredi derecelendirme kuruluşu faaliyet göstermekle birlikte, az sayıdaki kuruluş genel kabul görmüştür ve çalışmaları takip edilmektedir. Bunlar Moody’s, Standard and Poor’s ve Fitch’dir.

3.2.1.1. Moody’s

Moody’s küresel sermaye piyasalarının temel parçası olup, kredi notu sağlamakta, araştırma ve analiz yaparak şeffaf ve entegre olmuş finansal piyasalar için çalışmaktadır. Moody’s kredi derecelendirmesi yapan, borçlanma enstrümanları ve menkul kıymetler üzerine araştırma yapan Moody’s Investors Service ve öncü yazılımlar, tavsiyeler ve finansal risk yönetimi, kredi ve ekonomik analizlerle ilgili araştırmalar yapan Moody’s Analytics’in ana şirketidir. Şirket 2014 yılında 3,3 milyar dolar gelir elde etmiş, 10200 çalışanı ile birlikte 35 ülkede faaliyetlerini sürdürmektedir (Moody's, 2015: 15).

Moody’s derecelendirme kuruluşu, uluslararası finans piyasalarındaki en büyük derecelendirme kuruluşlarından biri olarak kabul edilmektedir. Dünyanın en eski derecelendirme kuruluşu olan Moody’s Investors Service, kredi notları, araştırmalar ve risk analizlerinin önde gelen sağlayıcılarından biridir. Dünya çapındaki etkinliği sebebiyle uluslararası faaliyet gösteren firmaların gerek kredi değerliliklerinin belirlenmesi gerekse firma değerinin tespiti konusunda özellikle tercih edilen bir derecelendirme kuruluşudur. Moody’s derecelendirme kuruluşu, 1900 yılında demiryolu yatırımlarının analizini yapan John Moody tarafından kurulmuştur. 1909 tarihinde Moody’s’in yatırım servisi Moody’s Investors Service kurulmuştur. (Karagöl & Mihçioğur, 2012: 11).

Dünyanın en eski derecelendirme kuruluşu olarak Moody’s Investors Service kredi değerlendirme notları, araştırmalar ve risk analizlerinin önde gelen sağlayıcılarından biridir. Şirketin kredi notları ve analizleri 110 ülke, 12000 ihraççı şirketi, 25000 kamu finansmanı ihraççısı ve 106000 yapılandırılmış finansman tahvilinden fazlasını kapsayan borçları

izlemektedir. Moody's Türkiye'de, hükümetten başka Akbank, Garanti Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Koç Holding, Tüpraş, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası ve Türkiye İş Bankası gibi toplamda 40 kurumu denetlemektedir (Moody's Türkiye, 2015: 2).

Moody's'in not tanımlarında, Aaa ile Baa3 arasındaki notlar yatırım yapılabilir seviyeyi, Ba1 ile C arasındaki notlar spekülasyon seviyeyi göstermektedir.

3.2.1.2. Standard and Poor's

Standard & Poor's(S&P) , merkezi New York eyaletinde bulunan bir uluslararası kredi derecelendirme kuruluşudur. Dünyanın en büyük üç derecelendirme kuruluşundan biri olan S&P, finansal kurumların piyasadaki değerlerini belirlemeye yardımcı olan ve onlara bağımsız görüş, analiz ve bilgi sağlayan bir derecelendirme kuruluşudur. 150 yılı aşkın süredir finans alanında çalışmalarını sürdüren bir kuruluştur. 26 farklı ülkede ofisi ve iştiraki bulunan S&P, yatırım ve finansal analiz konusunda deneyimli olan yaklaşık 6300 analisti istihdam etmektedir (S&P, 2015: 3).

Moody's ile S&P'nin not tanımları birbirine benzemekle beraber, notların sembolleri farklılık göstermektedir. S&P, derecelendirme sisteminde "AAA" ile "CCC" arasında "+" veya "-" işareti koyarak derecelendirmeyi çeşitlendirmektedir. S&P tarafından verilen kredi notları itibariyle; "AAA" ve "AA" yüksek dereceyi, "A" ve "BBB" orta dereceyi, "BB" ve "B" spekülasyon dereceyi, "CCC", "CC", "C" ve "D" ise borçların ödenmeme riskinin çok yüksek olduğu durumları ifade etmektedir.

3.2.1.3. Fitch

Fitch Group tüm dünyada finansal bilgi hizmetinde faaliyet göstermektedir. Fitch Group küresel kredi değerlendirme ve araştırma yapan Fitch Ratings, analitik araçlar, risk hizmeti ve piyasa kredi bilgileri sağlayan Fitch Solutions ve özellikle yükselen ve önde gelen piyasalardaki endüstrileri ve ülke risklerinin analizini yapan BMI Research ve üstün eğitim ve profesyonel gelişim firması Fitch Learning'i içinde barındırmaktadır. Fitch Group, Londra ve New York da bulunan iki merkezden yönetilmektedir ve çoğunluk hisse sahibi Hearst şirkettir (Fitch Group, 2015: 5).

Fitch derecelendirme kuruluşu, John Knowles Fitch tarafından 1913 yılında kurulmuş olup Amerika Birleşik Devletleri'nden de genel kabul görmüş ilk Avrupa kökenli derecelendirme kuruluşudur. İlk uzmanlık alanı bankaların derecelendirmesi olan Fitch, daha sonraları diğer sektördeki işletmelerin derecelendirmesine de başlamıştır. Fitch, 1989 yılına gelindiğinde sermaye yapısını yeniden düzenlemiş ve yönetim ekibini şekillendirilmiştir. 1932 yılında kurulan Duff and Phelps ile 1989 yılında kurulan IBCA ile birlikte 2000 yılının

Nisan ayında birleşmiştir. Fitch derecelendirme kuruluşunun asıl merkezi Londra ve New York olup diğer büyük şubeleri Tokyo, Paris ve Barselona'dadır. Tüm dünyada 49 ofisi bulunan Fitch bugüne kadar 5.500 finans kurumunu, 1.800 anonim şirketi, 700 sigorta şirketini derecelendirmiş ve buna ek olarak halen 104 ülkenin derecelendirmesini yapmayı sürdürmektedir.

Fitch Ratings 1999 yılından beri Türkiye'de hizmet vermektedir. Türkiye'de bankalar, finans kuruluşları, sigorta şirketleri, kurumsal firmalar, portföy yönetim şirketleri ve uluslararası kamu finansmanı dahil 80'e yakın kuruluşa kredi değerlendirme notu vermektedir. Ayrıca Fitch, Türkiye'de bankalar tarafından ihraç edilmiş olan tüm yabancı para cinsinden tahvil ve sukuk ihraçlarına ayrıca reel sektör şirketleri tarafından çıkartılan yabancı para cinsinden tahvil ihraçlarına rating hizmeti vermiştir. Türkiye Ofisi ayrıca Azerbaycan ve Romanya'daki rating yönetimini de yürütmektedir (Fitch Rating A.Ş., 2015: 1).

Fitch Ratings kuruluşunun da not sistemi S&P'nin not sistemi ile aynıdır. AAA ile BBB arası yatırım yapılabilir düzeyi, BB ile B arası spekülasyon düzeyi, CCC ile D arası çok riskli veya batık düzeyi ifade etmektedir. Fitch derecelendirme skalasında belirtilen harflerin yanında “-” veya “+” kullanarak kredi notunu çeşitlendirmektedir.

3.2.2. Derecelendirme Kriterleri

Kredi derecelendirme kuruluşları tarafından yapılan değerlendirmelerin tümünde ortak olarak göz önünde tutulmakta olan başlıca göstergeler şunlardır; GSMH'deki büyüme trendleri, bütçe açığının GSMH içindeki payı, ihracat gelirlerinin gelişimi, ihracatın mal gruplarına göre ağırlığı, ülkede ki enflasyon, para arzı, merkez bankasının etkinliği, döviz, uluslararası rezervler, ülkenin toplam dış borcu, ihracat gelirlerinin dış borç içindeki payı, ithalatın dış borç içerisindeki payı, borçların anapara ve faizinin ülke içi değerlere göre oranları kredi derecelendirme kuruluşlarının riskleri ölçmek için kullandığı göstergelerdir (Çalışkan, 2002: 61).

3.3. Araştırma

Bu bölümde dış ticaretin finansmanı ve dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri ile makroekonomik göstergeler arasındaki ilişki incelenmeye çalışılmıştır. Literatüre baktığımızda Yurtsever (2010) yaptığı çalışmada dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerinden akreditifli ve vesaik karşılığı ödeme yöntemleri uygulamalarında bankalar ile yaşanan haksız komisyon ve kesintiler üzerine çözüm önerileri getirmiştir. Değirmen ve Gündoğdu (2010) yaptıkları çalışmada Türkiye'de 1997-2008 yılları arasında en büyük 1000

sanayi kuruluşunu incelemiş ve firmaların ihracat miktarı ile kısa ve uzun dönemli banka kredileri ile büyüme oranı ve sermaye büyüme oranı arasında uzun dönemli anlamlı ilişki tespit etmiştir.

Sayım ve Zengin(2012) yaptıkları çalışmada dış ticarete kullanılan finansman ve teslim şekillerinin sınır ticareti açısından uygulanabilirliğine ilişkin mevzuatı taramışlar ve dış ticaret ile sınır ticareti uygulamalarının örtüşebileceği noktalara ilişkin analiz yapmışlardır. Sonuç olarak dış ticarete finansman ve teslim şekillerinin birçoğu için sınır ticaretinde kullanımı açısından mevzuat engeli olmadığı ancak uygulamaya ilişkin engeller olduğu tespit edilmiştir. Yaptığımız çalışmanın amacı, yöntemi, hipotezleri ve sonuçları aşağıda başlıklar halinde açıklanmıştır.

3.3.1. Çalışmanın Metodolojisi

Araştırmanın Amacı

Araştırmanın amacı makroekonomik göstergelerin dış ticaretin finansmanına ve dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerine olan etkisini incelemektir.

Araştırmanın Yöntemi

Araştırmaya makroekonomik göstergeler olarak, üç büyük kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, S&P ve Fitch'in Türkiye ekonomisi için verdiği notlar, TL, Euro ve Dolar Faiz Oranları, Tüfe, Üfe, Euro ve Dolar Kuru ve Büyüme Oranları bağımsız değişkenler olarak dahil edilmiştir. Bağımlı değişkenler olarak kullanılan toplam ithalat ve ihracat kredileri ile ihracatta ve ithalatta kullanılan peşin ödeme, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme ve akreditif yöntemleri dahil edilmiştir.

Araştırmanın Kısıtları ve Varsayımları

Araştırmada kullanılan veriler 2002 ile 2014 yılları arasındaki dönemi kapsamaktadır ve bütün veriler üçer aylık dönemler halinde analize dahil edilmiştir. Regresyon analizleri yapmak için E-views 8.1 istatistik programı kullanılmıştır. Regresyon analizinden önce verilerimiz ile ilgili durağanlık, normallik ve değişen varyans sorunu(heteroscedasticity) varsayımları test edilmiştir. Verilerimizin birinci farkları alındığında durağan oldukları ve bütün verilerin normal dağıldıkları görülmüştür. Ayrıca değişen varyans sorununun da olmadığı bulunmuştur.

3.3.2. Araştırmada Kullanılan Veriler

Araştırmada kullanılan makroekonomik göstergeler ile dış ticaretin finansmanı ve dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerine ilişkin veriler sırasıyla aşağıdaki gibidir.

Büyüme: Büyüme bir ülkede üretilen mal ve hizmet kapasitesinde meydana gelen artıştır. Bir ekonominin büyüme oranı o ekonominin Gayrisafi Yurtiçi Hasılasında (GSYİH) meydana gelen değişimle ölçülmektedir. Yaptığımız analizde kullandığımız Türkiye'nin 2002-2014 yılları arası büyüme oranları Tablo 3.16'daki gibidir.

Tablo 3.16 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arasındaki Büyüme Oranları

Dönem	Büyüme Oranı	Dönem	Büyüme Oranı	Dönem	Büyüme Oranı	Dönem	Büyüme Oranı
2002Q1	1.8	2006Q1	5.9	2010Q1	12	2014Q1	5.1
2002Q2	8.8	2006Q2	9.7	2010Q2	10.3	2014Q2	2.4
2002Q3	7.9	2006Q3	6.3	2010Q3	5.2	2014Q3	1.8
2002Q4	6.15	2006Q4	5.7	2010Q4	9.2	2014Q4	2.7
2003Q1	8.1	2007Q1	8.1	2011Q1	12.4		
2003Q2	3.9	2007Q2	4.1	2011Q2	9.3		
2003Q3	5.5	2007Q3	3.3	2011Q3	8.7		
2003Q4	6.1	2007Q4	3.6	2011Q4	5.3		
2004Q1	11.8	2008Q1	6.7	2012Q1	3.1		
2004Q2	14.4	2008Q2	2.3	2012Q2	2.7		
2004Q3	5.3	2008Q3	0.5	2012Q3	1.5		
2004Q4	6.3	2008Q4	-7	2012Q4	1.3		
2005Q1	8.5	2009Q1	-14.7	2013Q1	3.1		
2005Q2	7.7	2009Q2	-7.8	2013Q2	4.7		
2005Q3	7.6	2009Q3	-2.8	2013Q3	4.3		
2005Q4	9.8	2009Q4	5.9	2013Q4	4.6		

Kaynak: <https://data.oecd.org/economy.htm>

2002 yılında ortalama % 6,2 büyüyen Türkiye ekonomisi bir sonraki yıl ortalama %5,3 büyümüş, 2004 yılında ise yaklaşık %9,4 büyüme sağlayarak o yıl dünyanın en çok büyüyen ekonomilerinden biri olmuştur. İstikrarlı büyüme 2008 yılına kadar devam etmiş ve 2005 yılında yaklaşık olarak %8,4, 2006 yılında %6,9, 2007 yılında %4,7 büyüme sağlanmıştır. 2008 yılında %0,7'lik bir oran meydana gelmiş 2009 yılında ise tüm dünyadaki krizin etkisiyle Türkiye ekonomisi ortalama %4,8 küçülmüştür. Kriz yılının hemen ertesinde %9,2 büyüme sağlanmış ve yine bu orana yakın %8,8'lik büyüme oranı 2011 yılında meydana gelmiştir. 2011 sonrası büyüme hızı yavaşlamış, 2012 yılında %2,1, 2013 yılında %4,2, 2014 yılında %2,9 büyüme meydana gelmiştir.

Enflasyon: Enflasyon bir ekonomideki fiyatlar genel düzeyinin sürekli ve hissedilir şekilde artmasını ifade eden durumdur. Türkiye ekonomisi 90'lı yıllardan itibaren çok yüksek enflasyonla karşı karşıya kalmıştır. Tablo 3.17'de Türkiye'de 2002 yılından itibaren meydana gelen Tüfe ve Üfe oranları yılsonunda gerçekleşen rakamlar olarak verilmiştir.

Tablo 3.17 Türkiye'de 2002-2014 Yılları Arasında Gerçekleşen TÜFE ve ÜFE Oranları

Dönem	Tüfe	Üfe	Dönem	Tüfe	Üfe	Dönem	Tüfe	Üfe	Dönem	Tüfe	Üfe
2002Q1	%70.45	%87.10	2006Q1	%8.08	%4.86	2010Q1	%9.29	%7.23	2014Q1	%8.01	%11.81
2002Q2	%47.18	51.38	2006Q2	9.6	8.38	2010Q2	9.22	9.09	2014Q2	9.4	11.34
2002Q3	%39.52	46.90	2006Q3	10.83	12.62	2010Q3	8.38	8.73	2014Q3	9.24	9.73
2002Q4	%31.66	33.25	2006Q4	9.83	11.40	2010Q4	7.44	8.99	2014Q4	8.76	8.27
2003Q1	%27.6	33.73	2007Q1	10.32	10.14	2011Q1	4.35	10.58			
2003Q2	%29.98	32.80	2007Q2	9.52	6.57	2011Q2	5.89	9.34			
2003Q3	25.12	10.82	2007Q3	7.14	3.61	2011Q3	6.37	11.16			
2003Q4	19.46	15.41	2007Q4	8.16	5.33	2011Q4	9.2	13.19			
2004Q1	14.11	9.29	2008Q1	8.81	8.36	2012Q1	10.49	9.50			
2004Q2	9.33	9.67	2008Q2	10.34	16.04	2012Q2	9.43	7.38			
2004Q3	9.54	10.82	2008Q3	11.65	15.19	2012Q3	9.05	4.91			
2004Q4	9.66	14.57	2008Q4	10.94	11.22	2012Q4	9.2	2.87			
2005Q1	8.62	10.87	2009Q1	8.37	5.93	2013Q1	7.21	2.01			
2005Q2	8.61	6.67	2009Q2	5.7	-1.56	2013Q2	6.98	3.03			
2005Q3	7.91	4.32	2009Q3	5.33	-1.44	2013Q3	8.31	6.41			
2005Q4	7.62	2.28	2009Q4	5.71	2.54	2013Q4	7.48	6.47			

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1014

2002 yılında Tüfe ve Üfe %30 gibi çok yüksek bir seviyede iken bu durum 2003 yılı itibariyle düşmeye başlamış, 2003 yılı sonunda Tüfe %18 Üfe %13,9 gerçekleşmiştir. 2004 yılında Tüfe'deki düşüş devam etmiş ve tek hanelere inmiştir. 2004 yılında Tüfe %9 olarak gerçekleşmiş Üfe de değişim olmamıştır. 2008 yılına kadar Tüfe tek hanelerde kalmış ve sırasıyla 2005 yılında %7, 2006 yılında %9, 2007 yılında %8 seviyelerinde gerçekleşmiştir. Aynı dönemde Üfe de sırasıyla, 2005 yılında %2,6, 2006 yılında %11,5 ve 2007 yılında %5,9 olarak gerçekleşmiştir. 2008 yılında %10 olarak gerçekleşen Tüfe sonraki iki yıl %6 seviyesinde gerçekleşmiş, 2011 yılında tekrar %10 seviyesine çıkmıştır. 2012 yılında %6 olarak gerçekleşen Tüfe, 2013 yılında %7,4, 2014 yılında %8 olarak gerçekleşmiştir. 2008 yılında %8,8 olarak gerçekleşen Üfe 2011 yılında yükselmiş ve %13,3 seviyesine çıkmıştır. 2012 de %2,4 olarak gerçekleşen Üfe 2013 ve 2014 yıllarında %6 seviyesinde gerçekleşmiştir.

Faiz Oranları: Türkiye’de 2002 ile 2014 yılları arasında TL, Dolar ve Euro olarak çekilen kredilere uygulanan faiz oranları Tablo 3.18’de gösterilmiştir.

Tablo 3.18 Türkiye’de 2002-2014 Yılları Arasında Gerçekleşen TL, Euro ve Dolar Faiz Oranları

Yıl	2002				2003				2004				2005			
Dönem	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TL Faiz Oranı(%)	53.7	47.6	47.8	43.7	48.3	40.9	35.3	30.8	26.7	26.3	24.1	25.0	21.0	18.9	18.3	19.5
Euro Faiz Oranı(%)	7.2	5.9	11.7	5.0	5.2	5.8	4.7	3.8	6.0	4.7	3.8	5.2	5.1	3.7	4.5	4.0
Dolar Faiz Oranı(%)	5.5	3.1	7.3	3.9	2.1	3.8	2.1	4.3	5.0	4.7	4.1	5.4	5.5	5.8	5.4	6.4
Yıl	2006				2007				2008				2009			
Dönem	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TL Faiz Oranı(%)	16.0	19.2	20.4	18.2	19.4	19.1	18.4	17.2	17.5	18.8	18.7	22.8	16.8	13.8	11.2	9.2
Euro Faiz Oranı(%)	4.6	4.8	4.8	6.4	7.0	6.0	5.6	6.0	6.7	7.1	8.5	10.1	7.5	6.6	4.5	4.8
Dolar Faiz Oranı(%)	6.3	6.5	7.2	7.8	6.9	7.3	6.9	6.5	5.0	4.6	5.1	3.3	6.1	6.3	5.4	4.3
Yıl	2010				2011				2012				2013			
Dönem	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TL Faiz Oranı(%)	9.6	9.4	9.0	8.4	9.0	11.0	11.8	16.0	14.7	14.5	14.7	12.6	12.1	10.5	11.6	12.9
Euro Faiz Oranı(%)	4.5	4.6	4.0	4.7	4.0	5.0	6.2	5.7	5.5	4.9	5.0	4.6	4.2	3.5	4.1	4.5
Dolar Faiz Oranı(%)	4.1	4.0	3.6	4.6	5.1	5.0	4.7	6.1	6.1	6.3	4.5	4.5	3.9	4.1	4.5	4.3
Yıl	2014															
Dönem	1	2	3	4												
TL Faiz Oranı(%)	16.0	12.8	12.7	13.1												
Euro Faiz Oranı(%)	4.1	3.5	3.7	4.1												
Dolar Faiz Oranı(%)	4.4	4.4	4.5	5.3												

Kaynak: <http://evds.tcmb.gov.tr/>

2002 yılı sonunda TL kredilerine uygulanan faiz oranı %43 iken Euro kredilerinde bu oran %5, Dolar kredilerinde %3,9’dur. 2005 yılında TL kredilerindeki faiz oranı %20 seviyesinin altına düşmüş, Euro faiz oranı %4, Dolar kredilerindeki faiz oranı %6,4 seviyesindedir. 2010 yılında %8,4’e düşen TL kredi faiz oranları 2011 yılında %16 seviyesine yükselmiştir. 2014 yılının sonunda TL kredi faiz oranı %14 seviyesinde meydana gelmiştir. Dolar kredi faiz oranı 2010 yılında %4,6 olarak gerçekleşmiş, 2014 yılına kadar da %4-6 aralığında kalmıştır. Euro kredi faiz oranı 2010 yılında %4,6 seviyesinde gerçekleşmiş, 2014 yılına kadar %4-6 aralığında seyretmiştir.

Döviz Kurları: Türkiye’nin en büyük dış ticaret ortakları olan ülkeler AB ülkeleri ve ABD olduğu için, TL’nin Dolar ve Euro karşısındaki değeri analize dahil edilmiştir. Tablo 3.19’da TL’nin Dolar ve Euro karşısındaki değerleri gösterilmiştir.

Tablo 3.19 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arasındaki Euro ve Dolar Kuru

Dönem	Euro Kuru	Dolar Kuru	Dönem	Euro Kuru	Dolar Kuru	Dönem	Euro Kuru	Dolar Kuru	Dönem	Euro Kuru	Dolar Kuru
2002Q1	1.19	1.36	2006Q1	1.60	1.33	2010Q1	2.09	1.51	2014Q1	3.04	2.22
2002Q2	1.30	1.41	2006Q2	1.83	1.46	2010Q2	1.96	1.54	2014Q2	2.90	2.12
2002Q3	1.62	1.65	2006Q3	1.91	1.50	2010Q3	1.96	1.52	2014Q3	2.87	2.17
2002Q4	1.62	1.62	2006Q4	1.88	1.46	2010Q4	1.99	1.46	2014Q4	2.83	2.27
2003Q1	1.77	1.65	2007Q1	1.85	1.41	2011Q1	2.16	1.58			
2003Q2	1.72	1.52	2007Q2	1.81	1.34	2011Q2	2.25	1.57			
2003Q3	1.57	1.40	2007Q3	1.77	1.29	2011Q3	2.45	1.73			
2003Q4	1.72	1.45	2007Q4	1.72	1.19	2011Q4	2.48	1.84			
2004Q1	1.67	1.33	2008Q1	1.80	1.20	2012Q1	2.36	1.80			
2004Q2	1.75	1.45	2008Q2	1.97	1.26	2012Q2	2.32	1.81			
2004Q3	1.81	1.48	2008Q3	1.83	1.21	2012Q3	2.26	1.80			
2004Q4	1.87	1.45	2008Q4	2.03	1.54	2012Q4	2.33	1.79			
2005Q1	1.74	1.33	2009Q1	2.16	1.66	2013Q1	2.36	1.79			
2005Q2	1.72	1.36	2009Q2	2.14	1.57	2013Q2	2.40	1.84			
2005Q3	1.64	1.34	2009Q3	2.14	1.50	2013Q3	2.61	1.97			
2005Q4	1.61	1.36	2009Q4	2.20	1.49	2013Q4	2.76	2.03			

Kaynak: <http://evds.tcmb.gov.tr/>

2002 yılında TL'nin Euro ve dolar karşısındaki değeri 1,62 iken, 2008 yılına kadar Euro kuru 1,60-1,80 aralığında kalmıştır. Aynı dönemde dolar kuru 1,20-1,60 aralığında seyretmiştir. 2008 yılı sonunda TL'nin Euro karşısındaki değeri 2'nin üstüne çıkmıştır. 2014 yılına kadar Euro kuru 2 TL'nin üstünde kalmış 2014 yılının sonunda 2,83 olmuştur. 2008 yılı sonrasında dolar kuru 1,50-1,80 aralığında seyretmiş fakat 2013 yılının sonunda 2 TL'nin üstüne çıkmıştır. 2014 yılı sonunda dolar kuru 2,27 olarak gerçekleşmiştir.

İhracatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri: İhracatçı için en riskli ödeme yöntemi mal mukabili ödeme olup en garanti ödeme yöntemi de peşin ödemedir. Ödeme yönteminin belirlenmesinde ihracatçının piyasadaki itibarının yanında ihracatçının bulunduğu ülkenin ekonomik göstergeleri de etkili olmaktadır. Türkiye'nin 2002-2014 yılları arasında ödeme yöntemleri açısından yaptığı ihracat miktarları Tablo 3.20'de gösterilmiştir.

Tablo 3.20 Ödeme Yöntemleri Açısından İhracat

	Mal Mukabili Ödeme(Bin \$)	Peşin Ödeme(Bin \$)	Vesaik Mukabili Ödeme(Bin \$)	Akreditif(Bin \$)
2002	6.107.185	445.891	3.036.778	1.991.491
2003	8.502.009	554.472	3.785.616	2.343.152
2004	11.802.024	812.577	4.832.827	2.914.061
2005	13.870.399	1.111.965	5.256.333	3.528.240
2006	16.262.733	1.657.100	5.676.863	3.933.305
2007	21.099.551	2.004.828	6.746.451	4.793.123
2008	25.138.340	2.908.188	7.658.208	7.074.138
2009	20.252.532	2.699.879	6.392.082	3.892.062
2010	22.491.040	2.939.774	6.997.954	4.799.740
2011	27.117.165	3.227.509	8.212.616	5.629.034
2012	29.108.321	7.291.839	8.136.510	5.615.552
2013	31.265.286	5.045.366	8.626.111	4.900.138
2014	34.278.058	4.976.479	8.076.303	4.562.924

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Ödeme yöntemleri açısından bakıldığında Türkiye’de bulunan ihracatçılar, ihracatçı için en riskli ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme yöntemini kullanmaktadırlar. İhracatçı için prefinansman anlamına gelen peşin ödeme yöntemi ile yapılan ihracat kullanılan yöntemler arasında miktarı en düşük olandır. 2002 yılında mal mukabili karşılığında yapılan ihracat 6 milyar dolar seviyesinde iken bu rakam 2006 yılında 16 milyar dolara çıkmıştır. 2008 yılında 25 milyar dolar mal mukabili ihracat yapılmış olup 2013 yılında 30 milyar dolar seviyesini geçmiştir. Son olarak 2014 yılında 34 milyar dolar mal mukabili ihracat yapılmıştır. 2002 yılında peşin ödeme yöntemi ile yapılan ihracat yarım milyar dolar seviyesinde iken 2005 yılında 1 milyar doları aşmış, 2008 yılında 3 milyar dolar seviyesine yaklaşmıştır. 2012 yılında 7 milyar doların üstünde peşin ödeme yöntemi ile ihracat yapılmış fakat 2014 yılı itibariyle bu rakam 5 milyar doların altına düşmüştür. 2014 yılı itibariyle vesaik mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ihracat miktarı 8 milyar dolar, akreditif ile yapılan ihracat miktarı 4,5 milyar dolar seviyesindedir.

İthalatta Kullanılan Ödeme Yöntemleri: İthalatçı için en riskli ödeme yöntemi peşin ödemedir. Çünkü malı teslim almadan ve istenilen özelliklerde ve sayıda olup olmadığını kontrol etmeden malın bedeli önceden ödeniyor. İthalatta en garanti ve risksiz ödeme yöntemi mal mukabili ödemedir. Çünkü bu yöntemde malı teslim aldıktan ve kontrol ettikten sonra hatta malı iç piyasada sattıktan sonra satıcıya ödeme yapılmaktadır. Türkiye’nin 2002-2014 yılları arasında ödeme yöntemleri açısından ithalat miktarları Tablo 3.21’de gösterilmiştir.

Tablo 3.21 Ödeme Yöntemleri Açısından İthalat

	Mal Mukabili Ödeme(Bin \$)	Peşin Ödeme(Bin \$)	Vesaik Mukabili Ödeme(Bin \$)	Akreditif(Bin \$)
2002	3.447.102	5.785.240	2.029.861	7.247.399
2003	4.450.020	8.873.208	2.816.755	4.793.919
2004	6.812.670	13.323.020	4.392.137	5.313.361
2005	8.299.642	16.745.523	4.554.378	7.851.707
2006	9.491.409	21.918.789	4.597.954	8.672.296
2007	11.262.547	27.405.775	5.530.311	10.447.160
2008	12.982.634	31.990.681	6.417.750	13.595.666
2009	9.882.685	22.885.055	3.918.746	8.433.156
2010	11.573.044	31.812.516	4.987.920	10.864.513
2011	14.284.845	37.124.161	5.786.115	19.997.567
2012	23.578.094	36.000.086	4.995.145	11.648.492
2013	25.921.467	39.213.193	5.174.399	11.159.130
2014	23.842.770	39.775.588	4.973.435	9.661.717

Kaynak: http://www.tuik.gov.tr/PreTablo.do?alt_id=1046

Türkiye'nin ithalatına ödeme yöntemleri açısından bakıldığında, Türkiye'de bulunan ithalatçılar çoğunlukla en riski yöntem olan peşin ödeme yöntemini kullanmaktadır. İthalatçı için gayri nakdi kredi anlamına gelen mal mukabili ödeme yöntemi kullanılarak yapılan ithalatın miktarı peşin ödeme yapılarak yapılan ithalatın miktarından düşüktür.

Tablo 3.21'deki verilere göre 2002 yılında peşin ödeme ile yapılan ithalat miktarı 6 milyar dolar seviyesinde iken bu rakam 2008 yılında 30 milyar doları geçmiştir. 2011 yılında 37 milyar dolar olan peşin ödeme yöntemi ile yapılan ithalat miktarı 2014 yılında 40 milyar dolara yaklaşmıştır. 2002 yılında mal mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ithalat miktarı 3,5 milyar dolar iken, 2007 yılında 10 milyar doları aşmıştır. 2012 yılında 20 milyar doları aşan mal mukabili karşılığı ithalat miktarı 2014 yılında 24 milyara yakın gerçekleşmiştir. 2002 yılında akreditif yöntemi kullanılarak yapılan ithalat miktarı 7 milyar dolar seviyesinde iken yıllar içinde bu miktarda dalgalanmalar yaşanmıştır. 2003 yılında 4,7 milyar dolar, 2004 yılında 5,3 milyar dolar, 2005 yılında 8 milyar dolara yakın akreditif yöntemi ile yapılan ithalat gerçekleşmiştir. 2008 yılında 13 milyar doları aşan akreditif yöntemi ile yapılan ithalat 2011 yılında 20 milyar dolara yaklaşmış, fakat 2014 yılında 10 milyar doların altında kalmıştır. Vesaik mukabili ödeme yöntemi kullanılarak yapılan ithalat miktarı 2002 yılında 20

milyar dolar seviyesinde iken 2008 yılında 6 milyar dolara çıkmıştır. 2008 yılından 2014 yılında kadar 4-5 milyar dolar seviyesinde vesaik karşılığı ithalat gerçekleşmiştir.

Kredi Derecelendirme Notları: Kredi notu değerlendirme yapılan ülkenin ya da şirketin finansal yapısını ve ödeme gücünü gösteren bir göstergedir. Dünya’da derecelendirme yapan birçok kuruluş olmakla birlikte, piyasada kabul görmüş üç büyük kredi derecelendirme kuruluşu Moody’s, S&P ve Fitch’in Türkiye için verdiği notlar analize dahil edilmiştir.

Tablo 3.22’deki verilere göre 2002 yılında Fitch Türkiye için B notu vermiş daha sonra 2004 yılında kredi notunu B+ olarak değiştirmiştir. 2005 yılında kredi notunu BB-’ye yükseltmiş ve 2010 yılına kadar kredi notunu değiştirmemiştir. 2010 yılında Türkiye’nin kredi notu BB+’ya yükselmiştir. 2013 yılına kadar kredi notunu değiştirmeyen Fitch 2013 yılında Türkiye’nin kredi notunu BBB- olarak değiştirmiştir.

Dünyanın en önemli kredi derecelendirme kuruluşlarından bir olan Moody’s 2002 yılında Türkiye ekonomisi için B1 notunu vermiştir. 2005 yılına kadar Türkiye’nin notunu değiştirmeyen Moody’s 2005 yılında kredi notunu Ba3’e yükseltmiştir. Daha sonra sırasıyla 2010 yılında Ba2’ye, 2012 yılında Ba1’e yükseltmiştir. 2013 yılının mayıs ayında da kredi notunu Baa3’e yükseltmiştir.

Bir başka önemli kredi derecelendirme kuruluşu olan S&P Türkiye’nin 2002 yılındaki kredi notunu B- olarak belirlemiştir. 2003 yılında kredi notunu B yapmış daha sonra 2004 yılında B+ yapmıştır. 2004 yılının sonunda S&P Türkiye’nin kredi notunu BB- olarak değiştirmiş ve 2010 yılına kadar kredi notunu değiştirmemiştir. 2010 yılında BB olan kredi notu 2013 yılında S&P tarafından BB+’ya yükseltilmiştir.

Tablo 3.22 Türkiye'nin 2002-2014 Yılları Arası Kredi Notları

Şirket	Tarih	Kredi Notu	Sayısal Değer	Şirket	Tarih	Kredi Notu	Sayısal Değer	Şirket	Tarih	Kredi Notu	Sayısal Değer
Fitch	5.02.2002	B(Durağan)	8	Moody's	15.01.2002	B1(Durağan)	9	S&P	29.01.2002	B-(Pozitif)	7
Fitch	25.03.2003	B-(Negatif)	7	Moody's	10.07.2002	B1(Negatif)	9	S&P	26.06.2002	B-(Durağan)	7
Fitch	6.08.2003	B-(Pozitif)	7	Moody's	21.10.2003	B1(Durağan)	9	S&P	9.07.2002	B-(Negatif)	7
Fitch	25.09.2003	B(Pozitif)	8	Moody's	11.02.2005	B1(Pozitif)	9	S&P	7.11.2002	B-(Durağan)	7
Fitch	9.02.2004	B+(Durağan)	9	Moody's	14.12.2005	Ba3(Durağan)	10	S&P	28.07.2003	B(Durağan)	8
Fitch	25.08.2004	B+(Pozitif)	9	Moody's	18.09.2009	Ba3(Pozitif)	10	S&P	16.10.2003	B+(Durağan)	9
Fitch	13.01.2005	BB-(Durağan)	10	Moody's	8.01.2010	Ba2(Durağan)	11	S&P	8.03.2004	B+(Pozitif)	9
Fitch	6.12.2005	BB-(Pozitif)	10	Moody's	5.10.2010	Ba2(Pozitif)	11	S&P	17.08.2004	BB-(Durağan)	10
Fitch	10.05.2007	BB-(Durağan)	10	Moody's	20.06.2012	Ba1(Pozitif)	12	S&P	23.01.2006	BB-(Pozitif)	10
Fitch	27.10.2009	BB-	10	Moody's	16.05.2013	Baa3(Durağan)	13	S&P	27.06.2006	BB-(Durağan)	10
Fitch	3.12.2009	BB+(Durağan)	12	Moody's	11.04.2014	Baa3(Negatif)	13	S&P	3.04.2008	BB-(Negatif)	10
Fitch	24.11.2010	BB+(Pozitif)	12					S&P	31.07.2008	BB-(Durağan)	10
Fitch	24.11.2011	BB+(Durağan)	12					S&P	13.11.2008	BB-(Negatif)	10
Fitch	5.11.2012	BBB-(Durağan)	13					S&P	17.09.2009	BB-(Durağan)	10
Fitch	28.05.2014	BBB-(Durağan)	13					S&P	19.02.2010	BB(Pozitif)	11
								S&P	1.05.2012	BB(Durağan)	11
								S&P	27.03.2013	BB+(Durağan)	12
								S&P	7.02.2014	BB+(Negatif)	12

Kaynak: <http://countryeconomy.com/ratings/turkey>

3.3.3. Araştırmanın Hipotezleri

Elde ettiğimiz veriler yardımıyla yaptığımız regresyon analizleri ile test ettiğimiz hipotezler sırasıyla aşağıda gösterilmiştir.

H1: Kredi derecelendirme kuruluşlarının verdiği notlar ile kullandırılan ihracat kredileri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H2: Kredi derecelendirme kuruluşlarının verdiği notlar ile kullandırılan ithalat kredileri arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H3: Makroekonomik göstergeler ile ihracatta kullanılan peşin ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H4: Makroekonomik göstergeler ile ihracatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H5: Makroekonomik göstergeler ile ihracatta kullanılan vesaik mukabili ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H6: Makroekonomik göstergeler ile ihracatta kullanılan akreditif yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H7: Makroekonomik göstergeler ile ithalatta kullanılan peşin ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H8: Makroekonomik göstergeler ile ithalatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H9: Makroekonomik göstergeler ile ithalatta kullanılan vesaik mukabili ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

H10: Makroekonomik göstergeler ile ithalatta kullanılan akreditif yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

3.3.3.1. Kredi Derecelendirme Notu ile İhracat ve İthalat Kredileri Arasındaki İlişki

Tüm Dünya’da kabul gören üç büyük kredi derecelendirme kuruluşları Moody’s, Fitch Ratings ve S&P’nin Türkiye ekonomisi hakkında verdikleri kredi notları ile Türkiye’de ihracat ve ithalat için kullandırılan kredi miktarları arasındaki ilişki regresyon analizi yöntemi ile test edilmiştir.

Tablo 3.23 Kredi Notlarının Sayısal Dönüşümü

	S&P	FİTCH	MOODY'S	SAYISAL DEĞER
Yatırım Yapılabilir Seviye	AAA	AAA	Aaa	22
	AA+	AA+	Aa1	21
	AA	AA	Aa2	20
	AA-	AA-	Aa3	19
	A+	A+	A1	18
	A	A	A2	17
	A-	A-	A3	16
	BBB+	BBB+	Baa1	15
	BBB	BBB	Baa2	14
	BBB-	BBB-	Baa3	13
Spekülatif Seviye	BB+	BB+	Ba1	12
	BB	BB	Ba2	11
	BB-	BB-	Ba3	10
	B+	B+	B1	9
	B	B	B2	8
	B-	B-	B3	7
	CCC+	CCC	Caa1	6
	CCC	CCC	Caa2	5
	CCC-	CCC	Caa3	4
	CC	CCC	Ca	3
	C	CCC	Ca	2
Temerrüt	D	DDD DD D	C	1

Analizde kullanılmak üzere 2003 ile 2014 yılları arasında Türkiye’de kullandırılan ithalat ve ihracat kredileri verileri çeyrek dönemlik olarak Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumunun(BDDK) aylık bültenlerinden elde edilmiştir. Aynı zaman da bu dönemlerde ki kredi notları üç kuruluşun verdiği notlar birleştirilerek analize dahil edilmiştir. Kredi notları bu üç kuruluş tarafından harflerle gösterildiği için, analize dahil edebilmek üzere bu üç kuruluşun verdiği notlar, Afonso (2002)’nun yaptığı çalışmada kullanıldığı yöntemden yola çıkılarak öncelikle rakamlara dönüştürülmüştür. Bu dönüşüm Tablo 3.23’de gösterilmiştir. Analizde aynı zamanlı veriler kullanılmış ve kredi notu ile ithalat ve ihracat kredileri arasındaki ilişki ayrı ayrı basit regresyon modeli yardımı ile açıklanmaya çalışılmıştır.

Regresyon analizi, aralarında sebep-sonuç ilişkisi bulunan iki veya daha fazla değişken arasındaki ilişkiyi belirlemek ve bu ilişkiyi kullanarak o konu ile ilgili tahminler ya da kestirimler yapabilmek amacıyla kullanılır. Türkiye ekonomisinde iç tasarrufun yetersiz

olması ve dış finansal kaynaklara çok fazla bağlı olması ve dış kaynaklarında kredi derecelendirme kuruluşlarının açıkladığı notlardan ve yorumlardan etkileniyor olması, Türkiye'nin kredi notunun ekonominin finansal kaynakları ile doğrudan ilişkili olduğunu gösterir. Bu durumda kredi notundaki bozulmanın dış kaynakların azalmasına yol açacağını, bu durumda da ekonomide finansman problemi oluşacağını ve kullanılan kredi miktarlarının düşeceği öngörüsünde bulunabiliriz.

Bu durumda yaptığımız çalışma için kuracağımız sıfır hipotez, *kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye ekonomisi için verdiği kredi notları ile Türkiye'de ihracat için kullanılan kredi miktarları arasında anlamlı bir ilişki yoktur, kredi notları ihracat ve ithalatın finansmanını etkilememektedir* olacaktır.

Tablo 3.24 Kredi Notu ile İhracat Kredileri Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık
KREDI_NOTU	8503,834	541,1091	15,71556	0,0000
C	-61222,19	5828,970	-10,50309	0,0000
R Kare Değeri	0,842992	Bağımlı Değişkenin Ortalaması	29485,37	
Düzeltilmiş R Kare	0,839579	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası	14083,23	
Regresyonun Standart Hatası	5640,700	Akaike Bilgi Kriteri	20315418	
Artıkların Kareleri Toplamı	1,49E+09	Schwarz Bilgi Kriteri	20,23214	
Logaritmik Benzerlik	-481,7003	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri	20,18364	
F-istatistiği	246,9789	Durbin-Watson İstatistiği	1,088572	
Olasılık(F-İstatistiği)	0,0000			

Türkiye'nin 2003 yılından itibaren 2014 yılının sonuna kadar olan dönemde çeyrek dönemlik olarak, kullanılan ihracat kredileri toplamı ile aynı dönemde Türkiye ekonomisi için verilen kredi notları e-views analiz programında regresyon analizi ile test edilmiştir. Test sonuçları Tablo 3.24'de gösterilmiştir.

Sonuçlara göre kredi notu değişkeninin t-istatistiği anlamlı, coefficient katsayısı pozitif çıkmıştır ve bu da H_0 hipotezinin red edildiği, alternatif H_1 hipotezinin kabul edildiği anlamına gelir. Buna göre kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye ekonomisi için verdiği kredi notlarının Türkiye'de kullanılan ihracat kredileri ile ilişkisi vardır ve bu ilişki pozitif yönlü ve anlamlıdır.

Tablo 3.24'deki diğer sonuçlara bakıldığında R-kare değerinin 0,842992 olduğu görülmektedir. Bu sonuç bağımsız değişken olan kredi notunun bağımlı değişken olan ihracat kredilerini %84 oranında açıkladığını göstermektedir. F istatistiğinin olasılığının 0,0000 çıkması, modelin güvenilir olduğunu ve bu modele göre tahmin yapabileceğimizi göstermektedir.

Tablo 3.25 Kredi Notu ile İthalat Kredileri Arasındaki Regresyon Analizi Sonuçları

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-istatistiği	Olasılık
KREDI_NOTU	570,9701	35,87114	15,91726	0,0000
C	-4897,509	386,4133	-12,67427	0,0000
R Kare Değeri	0,846338	Bağımlı Değişkenin Ortalaması		1192,839
Düzeltilmiş R Kare	0,845998	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		943,7144
Regresyonun Standart Hatası	373,9326	Akaike Bilgi Kriteri		14,72680
Artıkların Kareleri Toplamı	6431976	Schwarz Bilgi Kriteri		14,80477
Logaritmik Benzerlik	-351,4432	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		14,75627
F-istatistiği	253,3590	Durbin-Watson İstatistiği		0,905558
Olasılık(F-İstatistiği)	0,0000			

Türkiye'nin 2003 yılından itibaren 2014 yılının sonuna kadar olan dönemde çeyrek dönemlik olarak, kullanılan ithalat kredileri toplamı ile aynı dönemde Türkiye ekonomisi için verilen kredi notları e-views analiz programında regresyon analizi ile test edilmiştir. Test sonuçları Tablo 3.25'de gösterilmiştir.

Sonuçlara göre kredi notu değişkeninin t-istatistiği anlamlı, coefficient katsayısı pozitif çıkmıştır ve bu da H_0 hipotezimiz olan *kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye ekonomisi için verdiği kredi notları ile Türkiye'de ithalat için kullandırılan kredi miktarları arasında anlamlı bir ilişki yoktur*, kredi notları ihracat ve ithalatın finansmanını etkilememektedir hipotezinin red edildiği, alternatif H_1 hipotezinin kabul edildiği anlamına gelir. Buna göre kredi derecelendirme kuruluşlarının Türkiye ekonomisi için verdiği kredi notlarının Türkiye'de kullandırılan ithalat kredileri ile ilişkisi vardır ve bu ilişki pozitif yönlü ve anlamlıdır.

Tablo 3.25'deki diğer sonuçlara bakıldığında R-kare değerinin 0,846338 olduğu görülmektedir. Bu sonuç bağımsız değişken olan kredi notunun bağımlı değişken olan ithalat kredilerini %84 oranında açıkladığını göstermektedir. F istatistiğinin olasılığının 0,0000

çıkması, modelin güvenilir olduğunu ve bu modele göre tahmin yapabileceğimizi göstermektedir.

Bu sonuçlara göre Türkiye’de bulunan firmaların daha kolay ve daha ucuz ithalat ve ihracat kredileri bulabilmesi için yabancı sermayenin Türkiye’de daha fazla kalması ya da yeni yatırımcıların Türkiye’ye yatırım yapması gerekmektedir. Çünkü Türkiye iç tasarruflar açısından yetersiz bir ülke olduğu için yabancı yatırımcının getirdiği para kredi kullandırma açısından önemlidir. Yabancı yatırımcı da yatırım yaparken büyük kredi derecelendirme kuruluşlarının verdiği notlara göre hareket etmekte olduğu için, Türkiye’nin kredi notunun yatırım yapılabilir seviyelerde olması dış ticarete finansman problemi yaşayan firmaların daha kolay ve ucuz finansman bulmalarını sağlayacaktır.

3.3.4.2. Ödeme Yöntemleri ile Makroekonomik Göstergeler Arasındaki İlişki

Uluslararası ticarete alıcı ve satıcının farklı ülkelerde bulunmaları ve alıcı ile satıcının birbirini yeterince tanımaması durumu ile ülkelerin içinde bulundukları ekonomik durum ödeme yöntemleri konusunda farklılıkların ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Dış ticarete ödeme yöntemlerinin belirlenmesinde karşı tarafa olan güven ülkelerdeki ekonomik durum ve risk göz önüne alınmaktadır. Yaptığımız analizde makro ekonomik göstergelerin ödeme yöntemlerini hangi derecede açıkladığı gösterilmeye çalışılmıştır.

Uluslararası ticarete karşı tarafın bulunduğu ülkedeki riskler ödeme yaparken ya da mal teslim alırken çok fazla önem arz etmektedir. Bir ülkenin riski ise o ülkenin ekonomik, sosyal ve siyasi koşullarını etkileyen olaylar veya belirsizlikler nedeniyle yabancı bir ülkedeki borçluların yurtdışı yükümlülüklerini yerine getirememeleri veya bundan kaçınmaları olarak ifade edilebilir. Ülke riskinin içinde kurlardaki değişimlerden dolayı borçlunun yabancı para aktiflerinin veya nakit akışlarının yabancı para yükümlülüklerini yerine getirmeye yeterli olmaması ve borçlunun ülkesindeki makroekonomik koşulların değişmesi dolayısıyla yükümlülüklerini yerine getirme kapasitesinin azalması riski önemli yer tutmaktadır (BDDK, 2014: 1,2).

Bundan dolayı makroekonomik göstergeler olarak Büyüme, Dolar ve Euro Kuru, Tüketici Fiyat Endeksi ve Üretici Fiyat Endeksi, Dolar, Euro ve Türk Lirası Faiz Oranları bağımsız değişkenler olarak analize dahil edilmiştir. Bağımlı değişkenler olarak peşin ödeme yöntemi ile yapılan ihracat, mal mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ihracat, akreditif yöntemi ile yapılan ihracat, vesaik mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ihracat, peşin ödeme yöntemi ile yapılan ithalat, mal mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ithalat, akreditif ile yapılan ithalat ve vesaik mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ithalat analize dahil edilmiştir.

Her bir bağımlı değişken üzerinde yukarıda belirttiğimiz bütün bağımsız değişkenlerin etkisi çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir. Çoklu regresyon analizinden önce ilk olarak değişkenlerin durağanlıkları test edilmiştir. Bağımlı değişkenlerimiz için teker teker yaptığımız çoklu regresyon analizi sonuçları alt başlıklar halinde aşağıdaki gibidir.

İhracatta Peşin Ödeme Yöntemi;

Bu testimizde bağımlı değişkenimiz Tablo 3.20’de gösterilen peşin ödeme yöntemi ile ihracat verileridir. Bağımsız değişkenlerimiz daha önce bahsettiğimiz makroekonomik göstergelere ait serilerdir. Analiz sonuçları Tablo 3.26’da gösterilmiştir.

Tablo 3.26 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Peşin Ödeme Çoklu Regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	1030476.	672801.4	1.531.620	0.1329
<i>EURO KURU</i>	-24703.42	556664.6	-0.044378	0.9648
<i>BÜYÜME</i>	-8.751.178	11897.20	-0.735566	0.4660
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	-21279.89	43755.87	-0.486332	0.6292
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	48373.08	43007.03	1.124.771	0.2669
<u><i>TÜRK LİRASI FAİZ ORANI</i></u>	-36637.32	11811.37	-3.101.868	0.0034
<i>TÜFE</i>	28161.42	21080.40	1.335.906	0.1886
<i>ÜFE</i>	-12236.40	14145.82	-0.865019	0.3918
<i>C</i>	-463781.3	657270.6	-0.705617	0.4842
R-Kare Değeri	0.649804	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		686074.4
Düzeltilmiş R-Kare	0.584651	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		525235.9
Regresyonun Standart Hatası	338501.7	Akaike Bilgi Kriteri		2.845.856
Artıkların Kareler Toplamı	4.93E+12	Schwarz Bilgi Kriteri		2.879.627
Logaritmik Benzerlik	-7.309.225	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		2.858.803
F-İstatistiği	9.973.547	Durbin-Watson İstatistiği		0.790659
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

Yapılan çoklu regresyon analizine göre ihracatta kullanılan peşin ödeme yöntemi üzerinde anlamlı bir etkisi olan değişken sadece Türk Lirası üzerindeki faiz oranıdır. Bu değişkenimizin olasılığı 0.05’den küçük olduğu için Türk Lirasına uygulanan faiz oranının ihracatta peşin ödeme yönteminin tercih edilmesi üzerinde anlamlı bir etkisi vardır hipotezi

kabul edilmektedir. F-istatistiğimizin olasılığı yine 0.05’den küçük olduğu için yaptığımız regresyon analizi anlamlıdır.

Analiz sonuçlarına göre makroekonomik göstergelerden Dolar ve Euro Kuru ile Tüfe, Üfe, Büyüme Oranları, Dolar ve Euro Faiz Oranları ile ihracatta kullanılan peşin ödeme yöntemi arasında bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

İhracatta Mal Mukabili Ödeme Yöntemi;

Bu bölümde makro ekonomik göstergeler ile Tablo 3.20’de verilen ihracatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemi verileri arasında çoklu regresyon analizi sonuçlarına yer verilmiştir.

Tablo 3.27 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Mal Mukabili Ödeme Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	-3490469.	1485021.	-2.350.451	0.0234
<i>EURO KURU</i>	6077082.	1228681.	4946020	0.0000
<i>BÜYÜME</i>	14940.52	26259.74	0.568952	0.5723
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	-1096166	96578.82	-0.011350	0.9910
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	117332.9	94925.98	1.236.046	0.2232
<i>TÜRK LİRA FAİZ ORANI</i>	-103238.2	26070.29	-3.959.994	0.0003
<i>TÜFE</i>	82661.17	46529.08	1.776.549	0.0827
<i>ÜFE</i>	-11759.56	31222.94	-0.376632	0.7083
<i>C</i>	-1203109.	1450741.	-0.829307	0.4115
R-Kare Değeri	0.900801	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		5140282.
Düzeltilmiş R-Kare	0.882346	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		2178226.
Regresyonun Standart Hatası	747147.8	Akaike Bilgi Kriteri		3.004.202
Artıkların Kareler Toplamı	2.40E+13	Schwarz Bilgi Kriteri		3.037.974
Logaritmik Benzerlik	-7.720.926	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		3.017.150
F-İstatistiği	4.880.926	Durbin-Watson İstatistiği		0.607045
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

Tablo 3.27’de gösterilen analiz sonuçlarına göre Dolar kuru, Euro kuru ve Türk Lirasına uygulanan faiz oranı değişkenleri ile ihracatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır. Çünkü bu değişkenlerin t-istatistik değerlerinin olasılıkları 0.05’in altında çıkmıştır. F-istatistiğinin olasılık değeri 0.05’in altında olduğu için regresyon analizi anlamlıdır ve çıkan sonuçlara güvenebiliriz. Diğer makroekonomik göstergeler, Dolar ve Euro’ya uygulanan faiz oranı, Tüfe ve Üfe ile Büyüme Oranının ihracatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemi üzerinde anlamlı bir etkisi yoktur.

İhracatta Akreditif Yöntemi;

Tablo 3.20’de gösterilen ihracatta kullanılan akreditif yöntemi verileri ile makroekonomik gösterge değişkenleri arasında yapılan çoklu regresyon analizi sonuçlarına göre Dolar ve Euro kuru ile Türk Lirasına uygulanan faiz oranının ihracatta kullanılan akreditif üzerinde olumlu bir etkisi olduğu görülmüştür. Tablo 3.28’de verilen sonuçlara göre F-istatistiğinin olasılığı 0.05’den küçük, dolayısıyla regresyon analizi anlamlıdır. Dolar ve Euro üzerine uygulanan faiz oranı ile Tüfe, Üfe ve Büyüme Oranının ihracatta kullanılan akreditif yöntemi üzerinde anlamlı bir etkisine rastlanılmamıştır.

Tablo 3.28 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Kullanılan Akreditif Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	-1491942.	498108.7	-2.995.214	0.0045
<i>EURO KURU</i>	1117490.	412126.7	2711521	0.0096
<i>BÜYÜME</i>	1.134.951	8808097	0.128853	0.8981
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	-23753.70	32394.67	-0.733260	0.4674
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	49895.86	31840.27	1.567.068	0.1244
<i>TÜRK LİRASİ FAİZ ORANI</i>	-18142.86	8744551	-2.074.762	0.0440
<i>TÜFE</i>	-4493892	15606.88	-0.287943	0.7748
<i>ÜFE</i>	12588.47	10472.86	1202009	0.2359
<i>C</i>	1275198.	486610.4	2620572	0.0121
R-Kare Değeri	0.647336	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		1076480.
Düzeltilmiş R-Kare	0.581724	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		387495.5
Regresyonun Standart Hatası	250609.8	Akaike Bilgi Kriteri		2.785.729
Artıkların Kareler Toplamı	2.70E+12	Schwarz Bilgi Kriteri		2.819.501
Logaritmik Benzerlik	7.152.896	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		2.798.676
F-İstatistiği	9.866.134	Durbin-Watson İstatistiği		1159978
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

Analiz sonucuna göre döviz kurlarındaki ve Türk Lirası Faiz oranındaki değişimin bankalarca yapılan akreditif işlemleri ile ilişki içinde olduğu görülmektedir. Dış ticarete önemli ve güvenli ödeme araçlarından biri olan akreditifin daha fazla kullanılması ve ihracatçılarımızın daha az riskli olan bu yöntemin kullanılması için kur ve faiz göstergeleri dikkate alınmalıdır.

İhracatta Vesaik Mukabili Ödeme;

Bu bölümde Tablo 3.20’de verilen ihracatta kullanılan vesaik mukabili ödeme yöntemi rakamları ile makroekonomik göstergeler değişkenleri arasında çoklu regresyon analizi yapılmıştır. Analiz sonuçlarına göre Dolar ve Euro kuru ile Türk Lirasına uygulanan faiz oranı ile ihracatta kullanılan vesaik mukabili ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişki vardır.

Diğer bağımsız değişkenlerden Dolar ve Euro üzerine uygulanan faiz oranı, Tüfe, Üfe ve Büyüme Oranları ile anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır. F-istatistiği olasılık değeri 0.05’den küçük olduğu için de regresyon analizi anlamlıdır. Analiz sonuçları Tablo 3.29’da gösterilmiştir.

Tablo 3.29 Makroekonomik Göstergeler-İhracatta Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	-1101003.	385891.6	-2.853.139	0.0066
<i>EURO KURU</i>	1312129.	319280.3	4109646	0.0002
<i>BÜYÜME</i>	7.812.054	6823754	1144832	0.2586
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	-1603374	25096.59	-0.063888	0.9494
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	26245.12	24667.09	1.063.973	0.2933
<i>TÜRK LİRA FAİZ ORANI</i>	-23633.41	6774524	-3.488.571	0.0011
<i>TÜFE</i>	13039.94	12090.86	1.078.496	0.2868
<i>ÜFE</i>	-2312778	8113469	-0.028505	0.9774
<i>C</i>	821070.9	376983.8	2178001	0.0349
R-Kare Değeri	0.847979	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		1604513.
Düzeltilmiş R-Kare	0.819697	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		457232.8
Regresyonun Standart Hatası	194150.9	Akaike Bilgi Kriteri		2.734.677
Artıkların Kareler Toplamı	1.62E+12	Schwarz Bilgi Kriteri		2.768.448
Logaritmik Benzerlik	-7.020.160	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		2.747.624
F-İstatistiği	2.998.207	Durbin-Watson İstatistiği		1023978
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

İthalatta Peşin Ödeme;

Bu bölümde Tablo 3.21’de verilen ithalatta kullanılan peşin ödeme yöntemindeki değişimlerin makroekonomik göstergelerden ne derece etkilendiğini ve aralarında anlamlı bir ilişki olup olmadığı test edilmiştir. Tablo 3.30’daki verilere göre Euro kuru ve Türk Lirasına uygulanan faiz oranı ile ithalatta peşin ödeme yöntemi kullanma eğilimi arasında anlamlı bir ilişki vardır. Diğer makroekonomik göstergelerin anlamlı bir etkisi ve ilişkisine rastlanılmamıştır. F-istatistiğinin olasılığı 0.05’den küçük olduğundan dolayı regresyon analizi anlamlıdır.

Tablo 3.30 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Kullanılan Peşin Ödeme Çoklu Regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	-3632307.	2348407.	-1.546.711	0.1293
<i>EURO KURU</i>	6123716.	1943033.	3151628	0.0030
<i>BÜYÜME</i>	53982.82	41527.08	1299943	0.2005
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	-64460.18	152729.4	-0.422055	0.6751
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	204649.7	150115.6	1.363.280	0.1799
<i>TÜRK LİRA FAİZ ORANI</i>	-201349.4	41227.48	-4.883.864	0.0000
<i>TÜFE</i>	87089.42	73580.95	1.183.587	0.2431
<i>ÜFE</i>	13501.09	49375.85	0.273435	0.7858
<i>C</i>	1444842.	2294197.	0.629781	0.5322
R-Kare Değeri	0.860218	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		6401016.
Düzeltilmiş R-Kare	0.834212	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		2901819.
Regresyonun Standart Hatası	1181537.	Akaike Bilgi Kriteri		3.095.864
Artıkların Kareler Toplamı	6.00E+13	Schwarz Bilgi Kriteri		3.129.636
Logaritmik Benzerlik	-7.959.247	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		3.108.811
F-İstatistiği	3.307.764	Durbin-Watson İstatistiği		0.768500
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

Peşin ödeme yöntemi ile yapılan ithalat ile Türk Lirası Faiz Oranı değişkeni ters orantılıdır. Çünkü Türk Lirası Faiz Oranı değişkeninin katsayısı negatiftir. Bu durumda Türkiye’de bulunan ithalatçı firmalar faiz oranları arttığında peşin ödeme ile ithalatı azaltmaktalar tam tersi durumda faiz oranları düştüğünde peşin ödeme ile ithalatı artırmaktadırlar.

İthalatta Mal Mukabili Ödeme Yöntemi;

Tablo 3.21’de gösterilen ithalatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemindeki değişmelerin hangi makroekonomik göstergelerle ilişkili olduğunu gösteren çoklu regresyon analizi sonuçları Tablo 3.31’de gösterilmiştir. Analiz sonuçlarına göre ithalatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemindeki değişimlerle Türk Lirasına uygulanan faiz oranı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. F-istatistiğinin olasılık değeri 0.05’den küçük olduğu için regresyon anlamlıdır. Diğer bağımsız değişkenlerle ithalatta kullanılan mal mukabili ödeme yöntemi arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanılmamıştır.

Tablo 3.31 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Mal Mukabili Ödeme Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	584327.6	1886228.	0.309786	0.7582
<i>EURO KURU</i>	2964394.	1560633.	1899482	0.0642
<i>BÜYÜME</i>	14095.04	33354.32	0.422585	0.6747
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	45001.99	122671.4	0.366850	0.7155
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	10503.68	120572.1	0.087115	0.9310
<i>TÜRK LİRA FAİZ ORANI</i>	-80268.11	33113.68	-2.424.016	0.0196
<i>TÜFE</i>	110789.6	59099.81	1874619	0.0676
<i>ÜFE</i>	-49983.25	39658.41	-1260344	0.2143
<i>C</i>	-3267778.	1842686.	-1773377	0.0832
R-Kare Değeri	0.770405	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		3189018.
Düzeltilmiş R-Kare	0.727689	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		1818594.
Regresyonun Standart Hatası	949004.1	Akaike Bilgi Kriteri		3.052.032
Artıkların Kareler Toplamı	3.87E+13	Schwarz Bilgi Kriteri		3.085.804
Logaritmik Benzerlik	-7.845.284	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		3064980
F-İstatistiği	1803577	Durbin-Watson İstatistiği		0.634792
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

İthalatta Kullanılan Akreditif ;

Tablo 3.21’de gösterilen ithalatta kullanılan akreditif yöntemi ile makroekonomik gösterge değişkenlerinden Dolar ve Euro kuru, Türk Lirasına uygulanan faiz oranı ve üretici fiyat endeksi arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Yapılan regresyon analizinin F-istatistiğinin olasılığı 0.00 olduğundan dolayı regresyon anlamlıdır. Analiz sonuçları tablo 3.32’de gösterilmiştir.

Dış ticarete en güvenilir ödeme yöntemlerinden biri olan akreditif yönteminde ithalat ile döviz kurlarındaki değişim arasında anlamlı bir ilişki vardır. Bu ilişki Dolar Kuru ile negatif yönlü, Euro Kuru ile pozitif yönlüdür. Çünkü Dolar Kuru değişkeninin katsayısı negatif, Euro Kuru değişkeninin katsayısı pozitifdir. Türk Lirası Faiz Oranı değişkeninin katsayısı negatif, Üfe değişkeninin katsayısı pozitifdir.

Tablo 3.32 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Kullanılan Akreditif Yöntemi Çoklu Regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	-3986105.	1381805.	-2884710	0.0061
<i>EURO KURU</i>	3007342.	1143282.	2630446	0.0118
<i>BÜYÜME</i>	8988023	24434.57	0.367841	0.7148
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	34287.39	89866.13	0.381539	0.7047
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	24637.71	88328.17	0.278934	0.7816
<i>TÜRK LİRA FAİZ ORANI</i>	-87101.43	24258.28	-3.590.585	0.0008
<i>TÜFE</i>	-3413069	43295.09	-0.078833	0.9375
<i>ÜFE</i>	83828.55	29052.79	2885387	0.0061
<i>C</i>	3064311.	1349907.	2270016	0.0283
R-Kare Değeri	0.655041	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		2493963.
Düzeltilmiş R-Kare	0.590862	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		1086891.
Regresyonun Standart Hatası	695217.4	Akaike Bilgi Kriteri		2.989.795
Artıkların Kareler Toplamı	2.08E+13	Schwarz Bilgi Kriteri		3.023.566
Logaritmik Benzerlik	-7.683.466	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		3002742
F-İstatistiği	1020656	Durbin-Watson İstatistiği		0.929770
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

İthalatta Kullanılan Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi;

Tablo 3.21’de gösterilen ithalatta kullanılan vesaik mukabili ödeme yönteminde meydana gelen değişmelerle makroekonomik gösterge değişkenlerinin ilişkisi çoklu regresyon analizi ile test edilmiştir. Tablo 3.33’deki sonuçlara göre ithalatta kullanılan vesaik mukabili ödeme yöntemi ile Dolar ve Euro kuru arasında anlamlı bir ilişkiye rastlanılmıştır. F-istatistiği olasılığı 0.05’den küçük olduğundan dolayı regresyonumuz anlamlıdır.

Yapılan analizler sonucu Türk Lirasına uygulanan faiz oranlarının ödeme yöntemlerinden sadece ithalat için vesaik mukabili ödeme yöntemi ile ilişkisi anlamsız çıkmış diğer ödeme yöntemleri ile ilişkisi anlamlı çıkmıştır. Döviz kurlarının ihracatta kullanılan mal mukabili, vesaik mukabili ve akreditif yöntemi ile yapılan ödemelerle anlamlı bir ilişkisine rastlanılmıştır. Ayrıca döviz kurlarının ithalatta kullanılan ödeme yöntemlerinden peşin ödeme, akreditif ve vesaik mukabili ödeme ile anlamlı bir ilişkisi vardır.

Tablo 3.33 Makroekonomik Göstergeler-İthalatta Vesaik Mukabili Ödeme Yöntemi Regresyon Analizi

Değişken	Katsayı	Standart Hata	t-İstatistiği	Olasılık
<i>DOLAR KURU</i>	- 1282650.	330383.9	-3882300	0.0004
<i>EURO KURU</i>	895775.7	273354.1	3276979	0.0021
<i>BÜYÜME</i>	9158144	5842207	1567583	0.1243
<i>DOLAR FAİZ ORANI</i>	3077551	21486.63	0.143231	0.8868
<i>EURO FAİZ ORANI</i>	4296365	21118.91	0.203437	0.8398
<i>TÜRK LİRA FAİZ ORANI</i>	-7025028	5800058	-1.211.200	0.2324
<i>TÜFE</i>	- 14757.17	10351.68	-1425582	0.1612
<i>ÜFE</i>	11006.50	6946406	1584488	0.1204
<i>C</i>	1471109.	322757.4	4557939	0.0000
R-Kare Değeri	0.766227	Bağımlı Değişkenin Aritmetik Ortalaması		1157210.
Düzeltilmiş R-Kare	0.722734	Bağımlı Değişkenin Standart Hatası		315678.3
Regresyonun Standart Hatası	166223.7	Akaike Bilgi Kriteri		2.703.617
Artıkların Kareler Toplamı	1.19E+12	Schwarz Bilgi Kriteri		2.737.388
Logaritmik Benzerlik	- 6.939.403	Hannan-Quinn Bilgi Kriteri		2716564
F-İstatistiği	1761737	Durbin-Watson İstatistiği		0.960109
Olasılık(F-İstatistiği)	0.000000			

SONUÇ

Dış ticaret vasıtasıyla küresel ekonomik entegrasyonun sürdürülmesini sağlayan unsurların başında dış ticaretin finansmanı gelmektedir. Dış ticaretin finansmanı eksikliğinin dış ticareti sınırlandıran en önemli faktör olduğu literatürde desteklenmektedir. Finans krizindeki deneyimlerin, dış ticaretin finansmanına erişim problemlerinin ekonomik faaliyette ciddi düşüşe yol açtığını göstermektedir. 2008 yılında yaşanan finansal kriz reel sektörü büyük ölçüde etkilemiş ve 2009 yılında özellikle gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret rakamları büyük ölçüde azalmıştır. Ülkelerin ekonomik büyümeleri yavaşlamış bazı ekonomiler küçülmüştür.

Finansman ihtiyacını yurt içi tasarruflar yerine dış kaynaklardan sağlayan ülkelerde, küresel sermaye akımlarındaki daralma özel sektörün dış finansmana ulaşmasında sıkıntı yaşamasına sebep olmaktadır. 2008 yılının son aylarındaki küresel finans krizi sonucu ticaret kredileri keskin bir şekilde daralmıştır. Finansal krizin derinleşmesi ile birlikte dış ticaretin finansmanı, borçlanma maliyetlerinin yükselmesi, likidite baskısından dolayı risk primlerinin artması, sermaye kıtlığı, sermaye gereksinimlerinin artması ve finansman sağlayanların ve bankaların karşı taraf riskinden kaçınmalarından dolayı kullanılabilir dış ticaret finansman miktarları azalmıştır. Bu arada Basel II uygulamasındaki sermaye gereklilikleri üzerindeki risk duyarlılığının artması, bankalar üzerinde dış ticaret finansmanından uzak durma anlamında baskı oluşturmuştur. Olumsuz şoklardan etkilenen bir ekonomide reel kesimin finansal pozisyonunun kötüleşmesi, cari ödeme gücünün zayıflaması ve gelecekteki ödeme gücüne ilişkin belirsizliklerin artması beklenen bir durumdur. Bu koşullar altında finansal araçlar borç verme konusunda daha ihtiyatlı davranmaktadırlar. Bu durum ekonominin daha da yavaşlaması yönünde ek bir baskı oluşturmaktadır.

Türkiye’de 2001 ekonomik krizinden sonra özellikle bankacılık sektöründe yapılan reformların sonucunda ekonomik göstergeler iyileşmiş, uluslararası piyasalarda kredibilitesi artmış ve bunun sonucunda yabancı para girişi artmıştır. Bu durum ülke içinde finansman kolaylığı sağlamıştır. Dış ticaretin finansmanının kolaylaşması ve ülke ekonomisine olan güvenin artması dış ticaret hacmini büyütmüş ve ülke tarihi boyunca ulaşılmayan rakamlara ulaşılmıştır. Türkiye’nin bu süreçteki en büyük dış ticaret ortakları AB ülkeleri olmuştur. Küresel finans krizi sonrası ABD ve AB ülkelerinin dış ticaret taleplerini azaltması Türkiye’nin ihracatını azaltmıştır. Bu süreçte ihracat uzak doğu ülkeleri ve Kuzey Afrika ülkelerine kaymış olsa da AB ülkelerinin ihracattaki payı büyük olduğu için düşüş engellenememiştir.

Yabancı yatırımın artması, kredi derecelendirme kuruluşlarının kredi notunu yükseltmesi 2002 yılından itibaren dış ticarete kullanılan ihracat ve ithalat kredilerinin kullanımını artırmıştır. Dış ticaret firmaları bankalar ve diğer finans kuruluşları aracılığıyla daha kolay finansman sağlamışlardır. Dış ticaretin finansmanının kolaylaşması dış ticaret rakamlarına pozitif etki etmiştir. 2008 yılındaki kriz dış ticareti hem ihracat hem ithalat yönünden olumsuz etkilemiştir. Fakat 2010 yılından sonra tekrar bir toparlanma görülmüş ithalat ve ihracat rakamları 2012 yılına kadar yükseliş trendi göstermiştir. Fakat 2012 yılı itibariyle hem ihracat hem ithalat rakamlarındaki yükseliş yavaşlamış ve dış ticarete finansal krizin üçüncü dalgasının etkileri görülmeye başlanmıştır.

Türkiye'nin dış ticaretinin artmasına paralel olarak kullanılan ödeme yöntemlerinin önemi de artmıştır. Firmaların gücü, piyasaya olan güven ödeme yöntemini belirlerken önemli bir göstergedir. Türkiye'nin yaptığı ihracatın %60'ında ihracatta en riskli ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme yöntemini kullanmaktadır. İhracatta en garanti ödeme yöntemi olan ve firmalara ön finansman imkanı sağlayan peşin ödeme yöntemi kullanma oranı sadece %8'dir. Bu durum dış alıcılar tarafından Türk firmalarına güvenin az olduğunu göstermektedir. Her iki tarafı da güvence altına alan akreditif yönteminin kullanımı ülkemizde hala yaygın değildir ve ihracattaki payı % 10'dur. İhracatta akreditif ödeme yöntemi kullanımında son yıllarda artış yaşanmamaktadır. Türkiye'nin yaptığı ithalatta % 47 oranında ithalatta en riskli ödeme yöntemi olan peşin ödeme yöntemi ile yapmaktadır. İthalatta en garanti ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme yönteminin kullanma oranı %23'dür. Akreditifin ithalatta kullanım oranı ihracata göre daha fazla olup %18'dir. Bu göstergeler bize dış satıcıların Türkiye'ye mal satarken ödemeyi mal tesliminden önce almak istediğini ve ithalat yaparken riskin çoğunu Türk firmalarının üzerinde bıraktıklarını göstermektedir. Bu durum Türkiye'deki dış ticaret yapan firmaların ithalat ya da ihracat yaparken daha ucuz finansman sağlamada zorluk yaşadığını göstermektedir. İhracat yapan firmalar malı teslim ettikten sonra parasını aldığı için malın üretim ve sevkiyat aşamasında finansman ihtiyaçlarını daha maliyetli yöntemlerle gidermek zorundadır. Aynı şekilde ithalat yapan firmalar malı teslim almadan parasını ödemek zorunda oldukları için malı satmadan malı finanse etmek zorunda kalmaktalar ve bu durumda ekstra finansman maliyetleri ortaya çıkarmaktadır.

Uluslararası kredi derecelendirme kuruluşlarının olumlu derecelendirmeleri sonucunda Türkiye yabancı yatırımcıların güvendiği bir ekonomi olmuştur. Bunun sonucunda dış ticaretin finansmanı kolaylaşmış ve bankalar tarafından verilen ithalat ve ihracat kredileri hızlı bir biçimde artmıştır. Fakat bu dönemde iyileşen makroekonomik göstergeler dış ticarete kullanılan ödeme yöntemlerine anlamlı bir etkide bulunmamıştır. Türk firmaları çoğunlukla,

ithalatta ve ihracatta hala en riskli ödeme yöntemlerini kullanmaktadırlar. Bu da finansal piyasalarda oluşan güven unsurunun reel sektörde oluşmadığını, dış alıcıların ve satıcıların Türk firmaları ile ticaret yapmayı riskli bulduklarını ve bunda dolayı kendileri için riski en düşük ödeme yöntemini kullanmaya devam ettiklerini göstermektedir.

Bu çalışmada ilk olarak üç büyük kredi derecelendirme kuruluşu Moody's, Fitch ve S&P'nin Türkiye için verdiği kredi notları ile bankalar tarafından kullanılan ihracat ve ithalat kredileri arasında anlamlı bir ilişki olup olmadığı regresyon analizi yöntemi ile test edilmiştir. Sonuç olarak kredi notlarındaki değişimle ithalat ve ihracat kredilerinin miktarları arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Önümüzdeki dönemde Türkiye'deki firmaların daha düşük faiz oranı ve daha düşük maliyetle ithalat ve ihracat kredisi sağlaması için yabancı yatırımın azalmaması gerekmekte ve daha fazla yabancı yatırımcı çekebilmek için Türkiye'nin kredi notunun yatırım yapılabilir seviyelerde kalması gerekmektedir.

İkinci olarak ihracat ve ithalatta kullanılan ödeme yöntemleri ile makroekonomik göstergeler arasındaki ilişki regresyon yöntemi ile test edilmiştir. Peşin ödeme ile yapılan ihracat miktarı ile TL'ye uygulanan faiz arasında anlamlı bir ilişki bulunmuş, diğer göstergelerin anlamlı bir etkisinin olmadığı görülmüştür. Mal mukabili, akreditif ve vesaik mukabili yöntemi ile yapılan ihracat miktarı ile Euro ve Dolar kuru ve TL faiz oranı arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir. Peşin ödeme ile yapılan ihracatın toplam içindeki payının düşük olmasından dolayı döviz kurları ile ihracatta kullanılan ödeme yöntemleri arasında anlamlı bir ilişki olduğu söylenebilir.

İthalatta kullanılan ödeme yöntemleri ile makroekonomik göstergeler arasında yapılan regresyon analizi sonucunda, peşin ödeme ile yapılan ithalat miktarı ile TL faiz oranı ve Euro kuru arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Mal mukabili yöntemi ile yapılan ithalat ile TL faiz oranı arasında anlamlı bir ilişki bulunmuş, diğer göstergelerle ilgili ilişki anlamsız çıkmıştır. Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile yapılan ithalat miktarı ile Euro ve Dolar kuru arasında anlamlı bir ilişki bulunmuştur. Akreditif yöntemi ile yapılan ithalat miktarı ile Üfe, TL faiz oranı, Euro kuru ve Dolar kuru arasında anlamlı bir ilişki tespit edilmiştir.

Sonuç olarak dış ticarete ihracatçı firmalar mal mukabili yöntem yerine daha çok peşin ödeme ya da akreditif yöntemi kullanarak malın üretimi ve sevk edilmesi esnasında daha az finansman problemi yaşarlar. İthalatçı firmalar da ticaret yaparken peşin ödeme yerine mal mukabili yöntemi kullanarak malı sattıktan sonra ödeme imkanına sahip olurlar bu da bir nevi gayrinakdi kredi anlamına gelmektedir. Bu şekilde ithalatçı firmalar daha az finansman problemi yaşarlar.

KAYNAKÇA

- A.Ş., F. R. (2015). *Fitch Rating A.Ş. Türkiye*. <https://fitchratings.com.tr/tr/kurumsal.html> erişim tarihi:19.11.2015
- Acar, O. (2009, Temmuz). Türkiye'de Dış Ticaret ve Dış Ticaretin Finansmanı Durum Değerlendirmesi. *TEPAV*.
- Afonso, A. (2002). Understanding the Determinants of the Government Debt Ratings: Evidence for the Two Leading Agencies. *Department of the Economics and the Research Center on the Portuguese Economy*.
- Akbulak, y. (2012). Kredi Derecelendirmesi veya Rating: Kavram ve Ölçütler. *Mali Çözüm Dergisi* (111), 171-184.
- Akgüç, Ö. (2013). *Dış Ticaretin Finansmanı*. İstanbul: Arayış Basım ve Yayıncılık.
- Akın, H. (2006). *Yeni İşimiz Dış Ticaret*. Elma Yayınevi.
- Aras, G. (2007). Basel II Bankacılık Düzenlemelerinin Ekonomiye ve Reel Sektöre Yansımaları. *Deloitte CEO/CFO Serisi*.
- Aydın, N., Şen, M., & Berk, N. (2012). *Finansal Yönetim - 1*. Anadolu Üniversitesi Yayınları Yayın No:2577.
- Ayrıçay, Y., ve Kılıç, M. (2012). KOBİ'lerde Leasing, Faktoring, Forfaiting. *II. Bölgesel Sorunlar ve Türkiye Sempozyumu*. Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi.
- Bağrıaçık, A. (2002). *Kambiyo Mevzuatı*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları Yayın No:1376.
- BDDK. (2014). *Ülke Riskinin Yönetimşne İlişkin Rehber*. BDDK.
- Berk, N. (1985). *Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri*. İstanbul: Yapı Kredi A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü Bankacılık Araştırmaları Dizisi.
- Birgili, E., Tunahan, H., & Dizkırıncı, A. S. (2005). Akreditifli Ödeme ve İhracatçı İşletmelere Yönelik Bir Uygulama. *MUFAD Muhasebe ve Finansman Dergisi* (28).
- Ceylan, A. (2002). *Finansal Teknikler* (4. baskı b.). Bursa: Ekin Yayınları.
- Ceylan, A., & Korkmaz, T. (2014). *Finansal Teknikler*. Seçkin Yayıncılık.
- Clarke, B. W. (2001). *Handbook of Internaional Credit Management*. Gower Publishing Company.
- Coulibaly, B., Saprizza, H., & Zlate, A. (2011). Trade Credit and International Trade During the 2008-09 Global Financial Crisis. *Board of Governors of the Federal Reserve System International Finance Discussion Papers*.

- Çalışkan, Ö. V. (2002). Kredi Derecelendirme Kuruluşları ve Risk Değerlendirme Kriterleri. *Gazi Üniversitesi İİBF Dergisi* , 53-66.
- Çelik, A. (2015). *Dış Ticarete Yeni Dönem-BPO*. Konya: Konya Ticaret Odası.
- Çelik, K. (2012). *Uluslararası İktisat* (5. baskı b.). Derya Kitabevi.
- Çınar, B., Erdoğan, Ö., Gürgür, T., & Polat, T. (2010). Küresel Kriz, Etkileşim Kanalları ve Türkiye Ekonomisi. *TCMB Ekonomi Notları* .
- Çondur, F., Evlimoğlu, U., & Bozdağlıoğlu, Y. (2008). Finansal Yenilikler Kapsamında Leasingin Kobilerde Kullanımına İlişkin Bir Araştırma. *Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi* , 4 (2), 1-26.
- Değirmen:, & Gündoğdu, Y. (2010). Türkiye'de İhracat Yapan Firmaların Finansman Stratejileri. *İşletme ve Ekonomi Araştırmaları Dergisi* , 1-18.
- Dikmen, A. A. (1992). Forfaiting, Risk ve Riskten Kaçınma. *Ankara SBF Dergisi* , 47 (3).
- Dölek, A. (2007). *Dış Ticaret ve Gümrükleme İşlemleri*. DTR Basım Yayım.
- Dölek, A. (2006). *Uluslararası Ticaret ve Türkiye Uygulamaları*. Arıkan Basım Yayın Dağıtım.
- Ekşi, N. (2006). *Uluslararası Ticaret Hukuku*. Arıkan Yayınları.
- Emil, T. (2002). *Özel Sektörün Faydalanabileceği Kredi Kaynakları*. İstanbul Ticaret Odası.
- Erkan, M. (2000). Yeni Bir Finansman Aracı Barter. *Vergi Dünyası Dergisi* (221).
- eximbank.<http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soik-GenelBilgi.pdf>;erişim tarihi:25.12.2015
- <http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/12-soik/soik-GenelBilgi.pdf> erişim tarihi:25.12.2015
- Geçer, T. (2012). Kredi Sistemi ve Kredi Garanti Programları. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 11 (21).
- Gerni, C. (1989). *Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri*. Ankara: Türkiye Dış Ticaret Derneği.
- Göleç, N. (2015). Uluslararası Finansta İnovasyon Örneği Olarak Banka Ödeme Yükümlülüğü (BPO). *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies* .
- Group, F. (2015). *Fitch Group Web Sayfası*. <https://www.fitchratings.com/about> erişim tarihi 19.11.2015
- Gündüz: (2014). Esnek Kur Sistemine Geçiş Sonrası İhracat Finansmanında Eximbank'ın Rolü ve Performans Analizi. Trakya Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

- Güngörmüş, A. H. (2006, Nisan 30). *Uluslararası Piyasalardaki Gelişime Paralel Olarak Günümüzde Kullanılan Finansman Teknikleri*.
http://www.geocities.ws/ceteris_tr2/ah_gungormus3.pdf erişim tarihi:27.09.2015
- Haspolat, F. B. (2015, Şubat). Ülke Kredi Notlarının Belirleyicileri: Türkiye'nin Kredi Notunun Ülke Karşılaştırmalı Analizi. Ekonomik Modeller ve Stratejik Araştırmalar Genel Müdürlüğü-Uzmanlık Tezi.
<http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/14-dts/dtsue00-ue.pdf> erişim tarihi:29.12.2015
- <http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/14-dts/dtsue00-ue.pdf>.
<http://eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/14-dts/dtsue00-ue.pdf>.erişim tarihi: 09.01.2016
<http://www.akreditif.biz.tr/akreditif-%C3%A7e%C5%9Fitleri-nelerdir.html> erişim tarihi:25/02/2016
- <http://www.akreditif.biz.tr/akreditifte-risk.html> erişim tarihi:20/03/2016
(http://www.ekodialog.com/Konular/leasing_finansal_kiralama_nedir.html erişim tarihi:22/02/2016
- <http://www.gumrukkontrolor.org.tr/Yayinlar/Dergiler/55/8.html> erişim tarihi:13/08/2015-
<http://www.iccwbo.org/news/articles/2006/icc%E2%80%99s-new-rules-on-documentary-credits-now-available/>. erişim tarihi:30.08.2015
- <http://www.isbank.com.tr/TR/kobi/dis-ticaret/dis-ticaret-urunleri/bpo/Sayfalar/bpo.aspx> erişim tarihi:31/10/2015
- http://www.ito.org.tr/Rekabeti_Gelistirme/Orta_Uzun_Vadeli_Ihracat_Kredileri.pdf erişim tarihi:20/03/2016
- <http://www.kamugeliri.com/wp-content/uploads/D%C4%B1%C5%9F-Ticaretin-Finansman%C4%B1nda-Alternatif-Y%C3%B6ntemler-Forfaiting.pdf> erişim tarihi:21/02/2016
- http://www.kasif.org.tr/kobidestek_oku.asp?id=28.erişimtarihi:29.12.2015
<http://www.muhasibedersleri.com/dis-ticaret/factoring.html> erişim tarihi:17/02/2016
- http://www.muhasibetr.com/disticaretmevzuati/10finansman_ve_odeme.pdf erişim:09/01/2016
- <http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22925.pdf&main=http://www.resmigazete.gov.tr/arsiv/22925.pdf> erişim tarihi=03/03/2016-
<http://www.resmigazete.gov.tr/main.aspx?home=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/12/20121213->

- 1.htm/20121213.htm&main=http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/12/20121213-1.htm erişim tarihi:06/02/2016
- http://www.spratings.com/en_US/understanding-ratings.erişim tarihi:30.12.2015
- http://www.ttso.org.tr/dosyalar/disticaretterisk/Odenme_Sekilleri_Trabzon.pdf erişim tarihi:11/08/2015
- https://www.ekodialog.com/uluslararası_ekonomi/dis-ticarette-odeme-sekilleri.html erişim tarihi:24/02/2016
- <https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/13-ihk/ihk-GenelBilgi.pdf>. erişim tarihi:07.01.2016
- https://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/sigorta/kisa/ihracatci_firmalara_bilgiler.pdf erişim: 09/01/2016
- <https://www.eximbank.gov.tr/TR,1509/kredi.html> erişim 13/01/2016
- <https://www.eximbank.gov.tr/TR,400/sevk-sonrasi-reeskont-kredisi-ssrk.html> erişim:06/02/2016
- <https://www.eximbank.gov.tr/TR,491/ozellikli-ihracat-kredisi.html> erişim: 13/01/2016
- <https://www.eximbank.gov.tr/TR,774/genel-bilgi.html>.erişim tarihi:29.12.2015
- https://www.moody's.com/researchdocumentcontentpage.aspx?docid=PBC_79004. erişim tarihi: 30.12.2015
- ICC. (2009). Rethinking Trade Finance 2009: An ICC Global Survey. *An ICC Banking Commission Market Intelligence Report , Document No:470-1120*.
- İGEME. (2006). *100 Soruda Dış Ticaret*. İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi.
- IMF. (2009, Nisan). Crisis and Recovery. *World Economic Outlook* .
- IMF. (2008, Temmuz). Global Slowdown and Rising Inflation. *World Economic Outlook* .
- İstanbul Ticaret Odası. (2008). *İhracatın Püf Noktaları*. İstanbul.
- İstanbul Ticaret Odası. (1998). *Sorularla Factoring*. İstanbul Ticaret Odası.
- İstanbul Ticaret Odası. (1998). *Sorularla Forfaiting*. İstanbul Ticaret Odası Yayın no:64.
- Karagöl, E. T., & Mihçioğur, Ü. İ. (2012). *Kredi Derecelendirme Kuruluşları:Alternatif Arayışlar*. İstanbul: SETA(Siyaset, Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı).
- Karan, M. B., Doğanlı, H., Aras, G., & Korkmaz, T. (2012). *Finansal Yönetim*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Kaya, F. (2011). *Dış Ticaret ve Finansmanı*. İstanbul: Beta Yayınevi.
- Kaya, F. (2009). *Dış Ticaret ve Finansmanı(Yeni Mevzuat)*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Kaya, F., ve Turguttopbaş, N. (2012). *Dış Ticaret İşlemleri*. Anadolu Üniversitesi Yayınları Yayın No:2526.

- Kaya: (2014, Ekim). Türkiye'de Dış Ticaretin Finansmanı, Bankalardan Dış Ticaret Hizmeti Alan İşletmelerin Bu Hizmetlerden Memnuniyet Düzeylerinin ve Beklentilerinin Belirlenmesi: Ankara Örneği. Gazi Üniversitesi Eğitim Bilimleri Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Kodalak, O., Topal, B., & Dizkırıncı, A. S. (2015). Dış Ticarete Akreditifli Ödemeler: UCP 600'e Göre Bankalarda Güncel Örnek Uygulamalar. *Journal of Accounting, Finance and Auditing Studies* , 1 (3), 68-90.
- Linh, N. H. (2013). Credit Control Policy and Receivable Management Case Study Binh Minh Germent Joint Stock Company. Vietnam National University.
- London Forfaiting Company. (2014). Forfaiting: The Alternative Approach to Export Trade Finance. *Secured Lender* , Cilt:70 Sayı:3 38.
- Maliye Bakanlığı Araştırma, Planlama ve Koordinasyon Kurulu Başkanlığı. (2005). *Kredi Derecelendirme Kuruluşları*. Ankara: Maliye Bakanlığı.
- Marangoz, A. (2012). Bankacılık Sisteminde Faktoring Uygulamaları ve Finansal Piyasalardaki Önemi. İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayınlanmamış Doktora Tezi.
- Mead, C. A. (1922). Documentary Letters of Credit. *Columbia Law Review* , 22 (4).
- Mengütürk, M. (1994). *International Finance*. Literatür Yayınları.
- Moody's. (2015). *Moody's Corporation*. erişim tarihi:19.11.2015
- Olgaç, Y. (2010). Dış Ticaretin Finansmanı ve Factoring. Bursa: Uludağ Üniversitesi SBE Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.
- Onursal, E. (1998). Dış Ticaretin Finansmanı. *Dış Ticaret Dergisi* .
- Ovalı: (2014). Ülke Kredi Notu Değerlendirme Kriterleri Açısından Türkiye: AB ile Karşılaştırmalı Analiz. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi* , 10 (23).
- Öndeş, T. (1994). Factoring, a new financing technique in Turkish Economy. *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 10 (3-4).
- Özalp, A. (2012). *Akreditif ve Standby L/C - Rezerv Konuları(Uygulamalar, Testler)*. Türkmen Kitabevi.
- Özalp, A. (2014). *Dış Ticaret'te Yeni Ödeme Yöntemi BPO'nun Kullanılması*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Özdemir, Z. (2005). Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri. *Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 194-224.
- Özeroğlu, A. İ. (2014). Barter'ın Türk Finans Sektöründe Yeri ve Uygulanabilirliği. *International Journal of Economic and Administrative Studies* , 7 (13).

- Özgün, M. (2009). *Dış Ticarete Alternatif Yöntemler "Forfaiting"*. <http://www.kamugeliri.com/wp-content/uploads/D%C4%B1%C5%9F-Ticaretin-Finansman%C4%B1nda-Alternatif-Y%C3%B6ntemler-Forfaiting.pdf> adresinden alınmıştır
- Özkan, Ö., Tunahan, H., & Demir, H. (2005). AB-Türkiye-Türki Cumhuriyetler Arasındaki Ticarete Kullanılabilecek Alternatif Finansman Yöntemi: Karşılıklı Akreditif. *Akademik Bakış Dergisi* (6).
- Palacıoğlu, T. (1994). *Forfaiting*. İstanbul Ticaret Odası.
- Parasız, İ. (2009). *Para Banka ve Finansal Piyasalar*. Ezgi Kitabevi.
- Parasız, İ., & Yıldırım, K. (1994). *Uluslararası Finansman, Teori ve Uygulama, Dışa Açık Makroekonomiye Giriş*. Ezgi Kitabevi Yayınları.
- Pekcan, E. (1991). *Dış Ticarete Uluslararası Kurallar ve Banka Uygulamaları*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayın No:1991-9.
- Pekcan, E. (1998). *Sorularla Kambiyo Rejimi ve Dış Ticarete Banka Uygulamaları*. İstanbul Ticaret Odası.
- Reuvid, J., & Sherlock, J. (2011). *International Trade An Essential Guide to the Principles and Practice of Export*. United Kingdom International Chamber of Commerce.
- S&P. (2015). *Standard & Poors Web Sayfası*. erişim tarihi:19.11.2015
- Sakarya, Ş. (2009). İhracat Yapan İşletmelerin Finansman Kaynaklarının Belirlenmesine Yönelik Bir Alan Araştırması. *Muhasebe ve Finansman Dergisi* (42), 117-134.
- Sakarya, Ş., ve Uçak: (2007). Türkiye'de İhracat Kredi Sigortası Uygulaması; ABD ve Güney Kore ile Karşılaştırması. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 103-117.
- Sanver, E. (2010). *Dış Ticaret İşlemleri*. Bursa: Bursa SMMMO.
- Sayım, F., & Zengin, H. İ. (2012). Dış Ticarete Kullanılan Finansman ve Teslim Şekillerinin Türkiye'nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi* , 8 (17), 215-235.
- Sipahi, B. (2004). *Leasing İşlemleri ve Muhasebesi*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Suadiye, G. (2006). Kredi Derecelendirme ve Finansal Piyasalar Üzerindeki Etkisi. *Mustafa Kemal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 3(6).
- Subaşı, B. (1996). *Sorularla Factoring(Türkiye Uygulaması)*. İstanbul Ticaret Odası.
- Şafak, E. (2010). Teminat Mektubu ve Teminat Akreditiflerinin Uluslararası Ticaret Hukuku Açısından Değerlendirilmesi. *Yüksek Lisans Tezi* . İstanbul Bilgi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Ekonomi Hukuku Anabilimdalı.

- Şahin, A. (2004). *İhracat Prosedürlerini Biliyor Musunuz*. İhracat Geliştirme Etüd Merkezi(İGEME).
- Şahin, A. (2008). *İhracata Yönelik Finansman Araçları*. İGEME-(İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi).
- Şahin, A. (2002, Mart). İhracatta Ödeme Şekilleri. *İGEME-İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi* .
- Şakar, B. (2009). *Banka Kredileri ve Yönetimi* (2. basım b.). İstanbul: Beta Basım A.Ş.
- Şenol, M. (2007). *TOBB*. erişim tarihi:05.11.2015Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Web Sayfası: <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:qN-fyRlxh3MJ:abm.tobb.org.tr/haberler/abdisbirliği/Murat%2520%25C5%259Eenol%2520Sunu%25C5%259F.ppt+&cd=1&hl=tr&ct=clnk&gl=tr>
- Şıklar, İ. (2000). *İthalat ve İhracat Uygulamaları*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Şirinpınar, A. (2012, Nisan). Dış Ticarete Akreditif İşlemlerinde Operasyonel Risklerin Önlenmesi. *Yüksek Lisans Tezi* . İstanbul Kültür Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- TCMB. (2015). *İhracat Reeskont Kredilerinin Kapsamının Genişletilmesine İlişkin Basın Duyurusu*.
- Tekbaş, M. Ş., Seval, B., Köse, A., Kıyılar, M., ve Sarıkovanlık, V. (2015). *Finansal Yönetim ve Mali Analiz*. Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil ve Eğitim Kuruluşu(SPL).
- Temizel, F., Badurlar, İ. Ö., Bakır, H., Oktay, N., & Yazıcıoğlu, L. (2013). *Dış Ticaretin Finansmanı ve Teşviki* (2. Baskı b.). Eskişehir: T.C. Anadolu Üniversitesi Yayınları.
- Toraman, C., & Yürük, M. F. (2014). Kredi Derecelendirme Kuruluşları ve Finansal Krizlere Etkileri. *Bitlis Eren Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* , 3 (1).
- Türk Eximbank. Ağustos 7, 2015 tarihinde Türk Eximbank Web Sitesi: <https://www.eximbank.gov.tr/TR,5/hakkimizda.html> adresinden alındı
- Türk Eximbank . (2015, Mayıs 20). Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Türk Eximbank Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredileri Uygulama Esasları.
- Türk Eximbank. (2013). *Türk Eximbank Reeskont Kredisi Uygulama Esasları*.
- Türkiye, M. (2015). *Moody's Turkey Web Site*.erişim tarihi:19.11.2015
- Usta, Ö. (2012). *İşletme Finansı ve Finansal Yönetim* (5. Baskı b.). Ankara: Detay Yayıncılık.
- Uyan, Ö. (2013). Alternatif Bir Ticaret Modeli ve Finansman Aracı Olarak Barter Sistemi ve Türkiye'deki Barter Uygulamaları. İstanbul Aydın Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Yalçın, F. C. (2013). Proje Finansmanı İhracat Kredi Kurumlarının Proje Finansmanındaki Rolü. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 12(23), 237-261.

- Yanaz: (1994). Dış Ticaretin Finansmanında Güncel Bankacılık Teknikleri(leasing, factoring, forfaiting). Hazine Müsteşarlığı Uzmanlık Tezi.
- Yazıcı, M. (2009). Kredi Derecelendirme Kuruluşlarının Önemi ve Denetimi. *Arel Üniversitesi E-Kaynaklar* .
- Yeniaras, M. C. (2006). Uluslararası Ticarete Akreditif ve Belge Karşılığı Ödeme. *İstanbul Barosu Dergisi* , 80(1).
- Yılmaz, M. (2013). *111 Soruda Akreditif*. İstanbul: Optimist Yayın Dağıtım.
- Yurtsever, H. (2010). Uluslararası Ödeme Şekillerinde Bankalarca Alınan Komisyon ve Vergi Üzerine Eleştirel Bir Yaklaşım. *Ege Akademik Bakış* , 855-869.
- Zaim, F. (2011). Türk Bankacılık Sisteminde Dış Ticaretin Finansmanı ve Türk Eximbank Örneği. İstanbul: Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

EK 1- TÜRKİYE’DE 2002-2014 YILLARI ARASI ÜÇER AYLIK İHRACATTA KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ VERİLERİ

Dönem	Peşin	Mal Mukabili	Vesaik Mukabili	Akreditif
2002Q1	108144	1265641	701269	438198
2002Q2	103412	1457286	696115	470106
2002Q3	97126	1621483	736079	542572
2002Q4	137209	1762775	903315	540616
2002 Toplam	445891	6107185	3036778	1991491
2003Q1	134779	1779107	842504	564208
2003Q2	126375	2061557	880040	570862
2003Q3	148187	2213423	925874	616400
2003Q4	145132	2447922	1137199	591682
2003 Toplam	554472	8502009	3785616	2343152
2004Q1	139297	2480675	1078883	641192
2004Q2	209194	3058177	1174738	562622
2004Q3	220237	2916734	1211546	813790
2004Q4	243850	3346438	1367661	896458
2004 Toplam	812577	11802024	4832828	2914061
2005Q1	259257	3215377	1279946	836834
2005Q2	256045	3391356	1311996	930065
2005Q3	244652	3493988	1296677	841829
2005Q4	352011	3769678	1367714	919511
2005 Toplam	1111965	13870399	5256333	3528240
2006Q1	275366	3449071	1302431	926926
2006Q2	400590	4022179	1440747	1013782
2006Q3	449911	4142868	1345435	1004139
2006Q4	531233	4648615	1588250	988458
2006 Toplam	1657100	16262733	5676863	3933304
2007Q1	383586	4544116	1562930	957983
2007Q2	450170	5190433	1623919	1270196
2007Q3	461334	5372153	1580736	1240107
2007Q4	709738	5992849	1978866	1324838
2007 Toplam	2004828	21099551	6746451	4793124
2008Q1	690033	6584052	2032232	1432406
2008Q2	725813	6628630	2081260	2077077
2008Q3	756894	6641042	1954658	2494428
2008Q4	735448	5284617	1590058	1070228
2008 Toplam	2908188	25138341	7658208	7074139
2009Q1	844228	4877000	1402534	833297
2009Q2	586741	4599175	1524840	821440
2009Q3	587295	5046047	1552178	1101785
2009Q4	681616	5730310	1912531	1135539
2009 Toplam	2699880	20252532	6392083	3892061
2010Q1	677669	5148321	1627799	993473
2010Q2	914013	5519722	1675978	1302039
2010Q3	605240	5453072	1637699	1141435
2010Q4	742854	6369926	2056479	1362793
2010 Toplam	2939775	22491041	6997955	4799740
2011Q1	668954	6207358	2013064	1396755
2011Q2	793897	6867005	2014583	1514364

2011Q3	814648	6918926	1981887	1371758
2011Q4	950010	7123877	2203082	1346157
2011 Toplam	3227509	27117166	8212616	5629034
2012Q1	1056454	6969539	2143050	1424769
2012Q2	2179722	7191058	1959979	1495672
2012Q3	2563839	7088622	1753388	1315958
2012Q4	1491825	7859102	2280093	1379153
2012 Toplam	7291840	29108321	8136510	5615552
2013Q1	1399301	7174988	2232595	1335776
2013Q2	1324581	7754137	2191223	1221719
2013Q3	1122823	7991897	1938646	1154856
2013Q4	1198661	8344264	2263647	1187786
2013 Toplam	5045366	31265286	8626111	4900137
2014Q1	1183635	8840696	2094707	1131773
2014Q2	1176537	8684270	2098699	1191874
2014Q3	1210282	8513698	1812304	1033158
2014Q4	1406025	8239394	2070593	1206119
2014 Toplam	4976479	34278058	8076303	4562924

EK 2- TÜRKİYE’DE 2002-2014 YILLARI ARASI ÜÇER AYLIK İTHALATTA KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ VERİLERİ

Dönem	Mal Mukabili	Peşin Ödeme	Vesaik Mukabili	Akreditif
2002Q1	699214.36	1052876.71	379591.36	4602637.75
2002Q2	844784.63	1448697.61	503705.48	898114.58
2002Q3	934022.83	1485763.17	556031.82	844091.37
2002Q4	969079.69	1797902.94	590531.84	902555.18
2002 toplam	6.107.185	445.891	3.036.778	1.991.491
2003Q1	912330.49	1627968.50	565770.36	1226630.22
2003Q2	1051286.32	2121883.97	641631.45	1124221.41
2003Q3	1177580.42	2399872.87	736510.95	1197687.64
2003Q4	1308822.64	2723482.70	872842.41	1245380.02
2003 toplam	8.502.009	554.472	3.785.616	2.343.152
2004Q1	1307823.82	2727094.36	882513.70	1359545.59
2004Q2	1529383.83	3515455.21	1233858.65	1225948.54
2004Q3	1960457.97	3361888.96	1101921.40	1259776.19
2004Q4	2015004.84	3718581.09	1173843.58	1468090.35
2004 toplam	11.802.024	812.577	4.832.827	2.914.061
2005Q1	1899708.22	3413548.70	1057582.98	1912565.65
2005Q2	2036524.84	4095379.27	1177371.95	2065092.87
2005Q3	2129535.63	4287167.31	1186111.14	2130203.07
2005Q4	2233873.60	4949427.79	1133311.63	1743845.37
2005 toplam	13.870.399	1.111.965	5.256.333	3.528.240
2006Q1	2106982.60	4408616.81	1037645.18	1943019.59
2006Q2	2576326.67	5727319.75	1246561.53	2221538.99
2006Q3	2411681.79	5677937.03	1173847.97	2252312.61
2006Q4	2396417.53	6104915.70	1139899.37	2255424.44
2006 toplam	16.262.733	1.657.100	5.676.863	3.933.305
2007Q1	2592599.88	5428140.02	1131443.26	2117257.38
2007Q2	2723640.16	6727292.47	1360079.53	2735733.47
2007Q3	3019312.85	7045174.33	1451755.81	2756026.81
2007Q4	2926994.03	8205168.44	1587032.55	2838142.04
2007 toplam	21.099.551	2.004.828	6.746.451	4.793.123
2008Q1	3035778.83	8081167.08	1633748.28	3075283.03
2008Q2	3583329.79	8830373.02	1904481.92	4000408.76
2008Q3	3938367.73	8548811.82	1807299.91	4268879.73
2008Q4	2425157.19	6530329.19	1072219.44	2251094.42
2008 toplam	25.138.340	2.908.188	7.658.208	7.074.138
2009Q1	1985932.45	4632364.26	747099.32	1870193.54
2009Q2	2373489.35	5327787.02	978940.89	2052932.57
2009Q3	2790103.87	6192359.73	1089250.99	2249024.98
2009Q4	2733159.53	6732544.31	1103455.04	2261004.43

2009 toplam	20.252.532	2.699.879	6.392.082	3.892.062
2010Q1	2416638.00	6693320.15	1109781.92	2173679.12
2010Q2	2727967.36	7582918.72	1331186.68	2776479.32
2010Q3	2952859.58	8049073.35	1302110.85	2834904.07
2010Q4	3475578.91	9487203.33	1244840.76	3079450.61
2010 toplam	22.491.040	2.939.774	6.997.954	4.799.740
2011Q1	2958088.10	8690769.79	1513273.60	4634528.29
2011Q2	3627959.07	10163671.86	1628005.98	4920162.48
2011Q3	4340220.46	9153347.37	1377050.28	5126537.18
2011Q4	3358577.82	9116372.19	1267785.62	5316338.93
2011 toplam	27.117.165	3.227.509	8.212.616	5.629.034
2012Q1	5294940.11	8460386.28	1198740.50	2987837.18
2012Q2	6130891.91	9368768.19	1296572.94	2951530.72
2012Q3	6435369.45	8785110.53	1261793.60	2759113.07
2012Q4	5716892.28	9385820.54	1238038.41	2950010.90
2012 toplam	29.108.321	7.291.839	8.136.510	5.615.552
2013Q1	5790934.54	9234759.13	1278440.24	2719268.06
2013Q2	7337078.83	10122989.78	1408379.63	2791382.86
2013Q3	6213555.24	9721249.01	1284095.45	2784850.80
2013Q4	6579898.02	10134194.73	1203483.20	2863628.51
2013 toplam	31.265.286	5.045.366	8.626.111	4.900.138
2014Q1	5540928.12	9158999.54	1244549.43	2634961.66
2014Q2	6080610.58	10266491.00	1291760.36	2399334.60
2014Q3	6011974.20	9914065.44	1241241.33	2268942.17
2014Q4	6209257.05	10436032.10	1195883.65	2358478.80
2014 toplam	34.278.058	4.976.479	8.076.303	4.562.924

Ö Z G E Ç M İ Ş

Adı ve SOYADI : Onur ÖZTABAN

Doğum Yeri - Tarihi: Bozdoğan-01/02/1986

Eğitim Durumu

Mezun Olduğu Lise : Özel Yesevi Lisesi, Aydın, 2003

Lisans Diploması : Bilgi Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme
Bölümü, İstanbul, 2010

Yabancı Dil : İngilizce

İş Deneyimi

Çalıştığı Kurumlar : Alanya Alaaddin Keykubat Üniversitesi-Öğretim Görevlisi(2013-
Devam Ediyor)

E-Posta : onuroztaban@akdeniz.edu.tr