

**T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İHRACAT FİNANSMANINDA TERCİH EDİLEN
KAYNAKLARIN RİSK BOYUTLARINA GÖRE
İNCELENMESİ**

Oğuz Kağan TOKUR

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME PROGRAMI**

DANIŞMAN

Dr.Öğr.Üyesi Bülent GÜNCELER

İSTANBUL, Mayıs 2019

**T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**İHRACAT FİNANSMANINDA TERCİH EDİLEN
KAYNAKLARIN RİSK BOYUTLARINA GÖRE
İNCELENMESİ**

**Oğuz Kağan TOKUR
(122001772)**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME PROGRAMI**

**DANIŞMAN
Dr.Öğr.Üyesi Bülent GÜNCELER**

İSTANBUL, Mayıs 2019

T.C.
İSTANBUL OKAN ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

İHRACAT FİNANSMANINDA TERCİH EDİLEN
KAYNAKLARIN RİSK BOYUTLARINA GÖRE
İNCELENMESİ

Oğuz Kağan TOKUR
(122001772)

YÜKSEK LİSANS TEZİ
İŞLETME ANABİLİM DALI
İŞLETME PROGRAMI

Tezin Enstitüye Teslim Edildiği Tarih:
Tezin Savunulduğu Tarih : 30.05.2019

Tez Danışmanı: Dr.Öğr.Üyesi Bülent GÜNCELER

Diğer Jüri Üyeleri : Prof.Dr.Halit Targan ÜNAL
(İstanbul Okan Üniversitesi)
: Doç.Dr.Kadir TUNA
(İstanbul Üniversitesi)
: Dr.Öğr.Üyesi Bülent GÜNCELER
(İstanbul Okan Üniversitesi)

.....
.....
.....

İSTANBUL, Mayıs 2019

TEŐEKKÜR

Bu çalışmanın hazırlanmasında; manevi desteklerini hiçbir zaman esirgemeyen tüm aileme, dış ticarete yenilikçi bir bakıő açısı kazanmamı sağlayan Sn.Harun IKLER'e ve bana her zaman yol gosteren çok kıymetli hocam Sn.Dr.Öğr.Üyesi Bülent GÜNCELER'e sonsuz teőekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Mayıs, 2019

Oğuz Kağan TOKUR

ÖNSÖZ

Dış ticaret, hızla globalleşen dünyada sürekli gelişim göstermektedir. İhracatçı, ithalatçı ve düzenleyici kurumların yanında bu gelişim sürecinin en önemli aktörleri, ödeme aracılığı ve finansman hizmetleri veren bankalar ve finansal kuruluşlardır.

Bu çalışmanın hazırlanmasında ülkemizde mal mukabili ihracatın en fazla tercih edilmesinden yola çıkılarak, risk alan bir pozisyondan daha teminatlı bir yapıya hangi yöntemlerle ulaşabileceğimiz üzerinde fikir yürütülmüştür.

Bu bağlamda klasik ödeme ve finansman yöntemlerinin hız ve riski azaltma açısından yeterli olmadığı, dünya çapında uygulanan yenilikçi yöntemlerin kullanımının yaygınlaştırılması gerektiği vurgulanmıştır. Ayrıca bu konuda yapılan akademik çalışmaların artarak ve bankalarca da uygulanarak yenilikçi ürünlerle ihracatçı firmalara destek verilmesi önem arz etmektedir.

Mayıs, 2019

Oğuz Kağan TOKUR

İÇİNDEKİLER

SAYFA NO

ÖNSÖZ.....	iv
İÇİNDEKİLER.....	v
ÖZET.....	vii
ABSTRACT.....	viii
KISALTMALAR.....	ix
ŞEKİL LİSTESİ.....	xii
TABLO LİSTESİ.....	xiii
BÖLÜM 1 DIŞ TİCARETE GİRİŞ.....	1
BÖLÜM 2 DIŞ TİCARETTE ÖDEME VE FİNANSMAN	2
2.1 TEMEL KAVRAMLAR.....	3
2.2 DIŞ TİCARETTE YER ALAN ÖNEMLİ UNSURLAR.....	7
2.2.1 Milletlerarası Ticaret Odası.....	9
2.2.2 Dış Ticarete Teslim Şekilleri.....	10
2.2.2.1 Deniz ve İç Su Yollarında Kullanılan Teslim Şekilleri...12	
2.2.2.2 Tüm Taşıma Modlarında Kullanılan Teslim Şekilleri....13	
2.2.3 Dış Ticarete Kullanılan Belgeler.....	15
2.3 DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ.....	18
2.3.1 Peşin Ödeme.....	19
2.3.2 Mal Mukabili Ödeme.....	22
2.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme.....	24
2.3.4 Akreditifli Ödeme.....	26
2.3.5 Kabul Kredili Ödeme.....	34
2.3.5.1 Kabul Kredili Akreditifli Ödeme.....	34
2.3.5.2 Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme.....	35
2.3.5.3 Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme.....	35

2.3.6 Banka Ödeme Yükümlülüğü.....	35
2.3.7 Karşı Ticaret.....	39
2.3.8 Konsinye Satışlar.....	40
2.3.9 Mahsuben Ödeme.....	40
2.4 DIŞ TİCARETTE FİNANSMAN YÖNTEMLERİ.....	40
2.4.1 İthalatın Finansmanı.....	41
2.4.1.1 Postfinansman Kredileri.....	43
2.4.1.2 Prefinansman Kredileri.....	44
2.4.1.3 Harici Garantiler.....	45
2.4.1.4 Transit Ticarete Yönelik Kullanılabilecek Krediler.....	46
2.4.1.5 İthalat Akreditifi.....	46
2.4.1.6 Sendikasyon Kredileri.....	48
2.4.2 İhracatın Finansmanı.....	50
2.4.2.1 Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Kredileri.....	50
2.4.2.2 Banka Kaynaklı Kullanılan Krediler.....	72
2.4.2.3 Finansman Kuruluşları Kaynaklı Krediler.....	78
BÖLÜM 3. İHRACAT FİNANSMANINA ALTERNATİF.....	85
YAKLAŞIMLAR	
3.1 İHRACAT ALACAKLARININ İSKONTO EDİLMESİ.....	85
3.2 EXİMBANK İSKONTO PROGRAMINA ELEŞTİRİLER.....	92
3.3 UPAS L/C YÖNTEMİNİN KULLANIMI.....	93
3.4 BPO YÖNTEMİNİN KULLANIMI.....	98
BÖLÜM 4. SONUÇ ve ÖNERİLER.....	101
KAYNAKLAR.....	104
ÖZGEÇMİŞ.....	107

ÖZET

İHRACAT FİNANSMANINDA TERCİH EDİLEN KAYNAKLARIN RİSK BOYUTLARINA GÖRE İNCELENMESİ

Dünya ticaretinde yer alan tüm ihracatçılar mal bedelini mümkün olan en kısa sürede tahsil etmek, ithalatçılar ise ilgili bedeli mümkün olduğunca geç ödemek istemişlerdir. Söz konusu taleplerini teminatlı ve/veya teminatsız olarak banka veya finans kuruluşlarından aldıkları birtakım ödeme ve finansman hizmetleriyle gerçekleştirmişlerdir.

Ülkemiz dış ticaretinde ihracatçıların en çok kullandığı mal mukabili ödeme yöntemi, ihracatçıyı önemli bir seviyede riske maruz bırakmaktadır. Risklerin belirli ölçüde sınırlandırıldığı akreditifli ödemeler ise formaliteleri açısından uzun sürmektedir. Söz konusu riskleri almak istemeyen ihracatçıların başvurduğu yöntemlerden biri, Eximbank alacak sigortası programı kapsamında alacak iskontosudur. Bu iskonto programı mal mukabili, vesaik mukabili ve akreditifli ihracat alacaklarını içermektedir.

Yapılan literatür araştırmaları ve bankacılık tecrübelerime göre, alacak sigortası poliçesi klozlarında transit ticaret kapsam dışı bırakılmış olup; politik ve ticari riskler kapsama alınırken, amir banka riski de poliçe kapsamına alınmamıştır. Ayrıca iskonto hizmeti için bir başka bankanın da avali istenmektedir.

Bu çalışmada klasik ödeme ve finansman yöntemleri açıklanmış olup, mal mukabili ihracat yapan firmaların BPO kullanabileceği, vadeli akreditifli ihracat yapan firmaların da transit ticaret yaptıkları ve/veya yeni bir pazara girdiklerinde ihracat bedelini amir banka riski almadan en kısa sürede tahsil etmek için Upas L/C akreditifi tercih edebilecekleri sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca Bpo ödeme yöntemini tercih eden bir ihracatçının amir banka riskini almak istemediğinde, aynı anda Upas L/C'de kullanabileceği ifade edilmiştir.

Anahtar Kelimeler: İhracat iskontosu, Mal mukabili ödeme, İhracat finansmanı, BPO, Upas L/C

Tarih: 30/05/2019

ABSTRACT

ANALYZING PREFERRED SOURCES ACCORDING TO RISK DIMENSIONS IN TRADE FINANCE

All of the exporters in the world intend to collect export price in a short period and importers intend to make payment as possible as deferred. Both parties have been realizing their subject demands by transfer and financial services given by banks and financial institutions as guaranteed or unguaranteed. The most chosen payment method of exporters is cash against goods in our country that exposes them to risk in critical level.

A letter of credit that restricts risks in spesific circumstances has some complicated processes. One of the methods is a Eximbank receivable discount on behalf of the receivable insurance programme. This discount programme includes cash against goods, cash against documents and letter of credit payment methods.

According to literature research and my banking experience in receivable policy; transit trade was excluded, political and commercial risks included and applicant bank wasn't included. Besides, other bank's aval is needed in discount services given by Eximbank. Classical payment and financing methods was explained in this project and it was advised to use the BPO method instead of cash against goods method.

In conclusion, exporters using deferred l/c should choose the Upas L/C method while entering the new markets and doing transit trade to be covered by reducing risk from applicant bank risk and collecting the export price in a short period. Meanwhile, it was explained that exporters using the Bpo method can use Upas L/C method in the same transaction to be protected from the risk of the applicant bank.

**Key Words: Export discount, Cash against goods, Trade finance, Bpo method,
Upas L/C method**

Date: 30/05/2019

KISALTMALAR/ABBREVIATIONS

DAB	: Döviz Alım Belgesi
DSB	: Döviz Satım Belgesi
BPO	: Bank Payment Obligation
ICC	: International Chamber of Commerce
MTO	: Milletlerarası Ticaret Odası
UPAS L/C	: Usance Payable at Sight Letter of Credit
SWIFT	: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
KOBİ	: Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler
TCMB	: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası
FOB	: Free On Board
FAS	: Free Alongside Ship
CFR	: Cost and Freight
CIF	: Cost, Insurance and Freight
EXW	: Exworks
FCA	: Free Carrier
CPT	: Carriage Paid to
CIP	: Carriage and Insurance Paid to
DAP	: Delivered at Place
DAT	: Delivered at Terminal
DDP	: Delivered Duty Paid
CMR	: Convention Merchandises Routier
KKDF	: Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu
BSMV	: Banka Sigorta Muamele Vergisi

URC 522	: Uniform Rules for Collections
GB	: Gmrk Beyannamesi
UCP 600	: Uniform Customs and Practises for Letter of Credit
TSU	: Trade Services Utility
OECD	: The Organisation for Economic Co-operation and Development
URBPO 750	: Uniform Rules for Bank Payment Obligation
TMA	: Transaction Matching Application
DEK	: Dvize Endekli Kredi
DİİB	: Dahilde İleme İzin Belgesi
VRHİB	: Vergi, Resim, Har İstisna Belgesi
YTB	: Yatırım Tevik Belgesi
IFC	: International Finance Corporation
GTFP	: Global Trade Finance Programme
EBRD	: European Bank for Reconstruction and Development
BDT	: Bağımsız Devletler Topluluğu
URDG 758	: Uniform Rules for Demand Guarantees
ISP 98	: International Standby Practises
DTH	: Dviz Tevdiat Hesabı
TL	: Türk Lirası
B/L	: Bill of Lading
LIBOR	: London Interbank Offered Rate
FIBOR	: Frankfurt Interbank Offered Rate
SİK	: Sevk ncesi İhracat Kredisı
KDV	: Katma Değer Vergisi
SSİK	: Sevk Sonrası İhracat Kredisı
SSRK	: Sevk Sonrası Reeskont Kredisı
URR	: Uniform Rules for Bank to Bank Reimbursements Under Documentary Credits
KGF	: Kredi Garanti Fonu
DTSS	: Dı Ticaret Sermaye Şirketleri
SDTS	: Sektörel Dı Ticaret Şirketleri

GKS	: Genel Kredi Sözcleşmesi
PGS	: Portföy Garanti Sistemi
PCB	: Polychlorinated Biphenyls
CITES	: The Convention on International Trade In Endangered Species of Wild Fauna and Flora
GTFP	: Global Trade Finance Programme
AML	: Anti Money Laundering
KYC	: Know Your Customer
ATF	: Anti Terrorist Financing
MASAK	: Mali Suçları Araştırma Kurulu

ŞEKİL LİSTESİ (LIST OF FIGURES)

SAYFA NO

Şekil 2.1 Türkiye'nin 2018 Yılında İhracatta Kullandığı Teslim Şekilleri.....	11
Şekil 2.2 Incoterms 2010.....	15
Şekil 2.3 Ödeme Yöntemleri Risk Şeması.....	18
Şekil 2.4 Peşin Ödeme Şeması.....	21
Şekil 2.5 Mal Mukabili Ödeme Şeması.....	22
Şekil 2.6 Vesaik Mukabili Ödeme Şeması.....	24
Şekil 2.7 Akreditifli Ödeme Şeması.....	28
Şekil 2.8 BPO Ödeme Şeması.....	37
Şekil 2.9 Türkiye'nin 2018 Yılında İhracatta Kullandığı Ödeme Şekilleri.....	38
Şekil 3.1 Türk Eximbank Mal Mukabili İskontosu Şeması.....	59
Şekil 3.2 Türk Eximbank Akreditif İskontosu Şeması.....	61
Şekil 3.3 Türk Eximbank Vesaik Mukabili İskontosu Şeması.....	63
Şekil 3.4 Eximbank SSRK Faktoring Şeması.....	82
Şekil 3.5 Transit Ticaret Şeması.....	93
Şekil 3.6 Upas Akreditif Şeması.....	96

TABLO LİSTESİ (LIST OF TABLES)

SAYFA NO

Tablo 2.1 İthalatın Ödeme Şekillerine Göre Hacimler Tablosu.....	42
Tablo 3.1 İhracatta Ödeme Şekillerine Göre Hacimler Tablosu.....	91
Tablo 3.2 Dış Ticarete Kullanılan Başlıca Ödeme Yöntemlerinin Karşılaştırılması....	99

BÖLÜM 1 DIŞ TİCARETE GİRİŞ

İhracat, ülkemizde ve tüm dünyada cari açığı azaltmak ve toplum refahını artırmak için kullanılan önemli bir ticaret şeklidir. Hızla globalleşen dünyada ihracatçıların yaptıkları sevkiyatları düşük maliyet, minimum risk ve maksimum hız ile gerçekleştirmesi, firmaların hem yerel hem de global oyuncular arasında rekabet edebilme gücünü şüphesiz ki artıracaktır.

Dünya ticaretinde yer alan tüm ihracatçılar mal bedelini mümkün olan en kısa sürede tahsil etmek, ithalatçılar ise ilgili bedeli mümkün olduğunca geç ödemek isterler. Türkiye’de dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri Tüik verilerine göre incelendiğinde; ihracat bedelleri tahsilinde en fazla mal mukabili; ithalat ödemelerinde en fazla yapılan ödeme şekli ise, 2016 yıl sonu itibarı ile peşin ödemenin yerini alan mal mukabili ödemedir. İthalatta riskli tahsilat yöntemi olan peşin ödemenin ağırlığının azalmış olmasına rağmen, ihracat bedellerinin tahsilatlarında halen en riskli ödeme yöntemi olan mal mukabili ödeme kullanılmaktadır. Bu veriler bizi ihracat ödemelerinde risk alan bir ülke olduğumuz sonucuna götürmektedir.

İthalatı yapılan ürünlerin ithalatçı ülkenin tekelinde ya da yoğun talep gören özellikli ürünler olmaları ya da ihracatı yapılan ürünlerde, ithalatçının global bir marka olması dolayısıyla pazarlık gücünün fazla olması yaygın bir durumdur. Aynı zamanda sektörlere ve ülkelere göre zamanla genel kabul görmüş vadeler ve ödeme yöntemleri açısından bir standartlaşma söz konusudur.

Tüm bunlara rağmen dış ticarete ihracatçı risklerinin minimum düzeye indirilmesi için geleneksel ödeme ve finansman yöntemleri dışında yeni ve alternatif ödeme yöntemleri kullanılması ihtiyacı doğmaktadır. Bu alternatif yöntemler geleneksel yöntemleri değiştirmemekte, aksine ilave özellikler yükleyerek onları geliştirmekte ve globalleşen dünyada doğmuş ve doğacak tüm finansman ihtiyaçlarına cevap verebilmektedir. Bu çalışmada ihracatçıların ulusal ve global ölçekte değişen şartlar doğrultusunda hangi alternatif ödeme-finance yöntemlerini seçebileceği konusunda klasik ve teorik bilgileri üzerine kıyaslama yapılarak alternatif yaklaşımlar önerilmiştir.

BÖLÜM 2 DIŞ TİCARETTE ÖDEME VE FİNANSMAN

Ticaret genel olarak iç ticaret ve dış ticaret olmak üzere ikiye ayrılır. Dış ticaret malların ve sermayenin ulusal sınırlar dışına akışı ile ilgilidir. Bu durumda dış ticaret işlemlerinin ülke içi ticaret işlemlerinden birçok farklı yönü vardır. Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Bankacılık sistemi yer alır.
- Bürokrasi fazladır.
- Çok çeşitli taşıma sistemleri kullanılır.
- Genellikle yabancı para birimleri kullanılır.
- Hataların telafisi yüksek maliyetlidir.
- Ödeme sistemleri farklılık gösterir.
- Örf, adet, farklı kültür, ticari ahlak gibi faktörler dahil olur.
- Uluslararası anlaşmalar kullanılır.
- Risk yüksektir.

(Kaya, 2012)

Dış Ticaret Çeşitleri

a.Normal Ticaret

Bir ülkenin dış ticaret ve kambiyo rejimleri çerçevesinde ve serbest döviz ile yapılan mevzuat ile özel bir ayrıcalık tanınmayan ticarettir.

b.Bağlı Ticaret

İki ülke arasında yapılan ticari sözleşme gereğince ihracatçı ülkenin, ithalatçı ülkeden ihracat bedeli için döviz dışında bir mal veya hizmet talep etmesi şeklinde yapılan ticarettir. Bu tür ticarete karşından mal alınabilmesi için karşı ülkenin de sizden eşdeğer bir mal veya hizmeti alma şartı bulunmaktadır. Böylece bir satış işlemi ile bir satın alma işlemi birbirine bağlanmış olmaktadır.

c.Sınır Ticareti

Komşu iki ülke arasında özel anlaşmalara dayanılarak yürütülen ve her iki ülkenin sınır ve kıyı bölgelerine yakın yerleşim yerlerini kapsamına alan ticarettir. Bu tür ticarete normal dış ticaret işlemlerinde aranılan koşullar azaltılmaktadır. Sınır ticaretinin en büyük amacı, yüksek nakliye giderlerinden kurtularak ticaretin potansiyelini artırmaktır. Limanlar arasında gerçekleştirilen sınır ticaretine, Kıyı Ticareti (Off-Shore Trade) denmektedir.

d.Serbest Bölge Ticareti

Serbest bölge ticareti, serbest bölgeler içerisinde yapılan ticarettir. Serbest bölgeler, bir ülkenin ulusal egemenlik sınırları içinde bulunmakla birlikte, gümrük sınırları dışında kalan, ülkede geçerli olan mali ve ekonomik mevzuatın kısmen veya tamamen dışında tutulduğu bölgelerdir. (Toroslu, 2013)

2.1 TEMEL KAVRAMLAR

Dış Ticaret; malların, sermayenin ve hizmetlerin serbest bölgeler dahil ulusal sınırlar aşılmasıyla el değiştirmesi suretiyle yapılan ticarettir.

İhracat: Bir ürün ya da hizmetin ulusal sınırları aşarak, gümrük bölgesi dışına ya da serbest bölgelere satılması / gönderilmesidir.

İthalat: Bir alıcının bulunduğu ülkenin ulusal sınırları dışından ya da serbest bölgeden mal veya hizmet alımı yapmasıdır.

Transit Ticaret: Alış ve satış bedelleri arasında lehte fark esas olmak üzere (aleyhte fark kabul edilebilir) gerçek ve tüzel kişi transit tacirince satın alınan yabancı menşeli veya Türk menşeli olup da yurt dışına satılmış (serbest bölgelere yapılan satışlar dahil) malların transit olarak veya doğrudan doğruya, ithalat ve ihracat rejimi hükümlerine tabi olmaksızın, başka veya aynı ülkeye (serbest bölgeler dahil) satılmasını ifade eder. (WEB_1, 2019)

Uluslararası anlaşmalarla ticareti yasaklanmış mallar ile bakanlıklarca transit ticaretinin herhangi bir sebeple uygun görülmediği mallar transit ticarete konu olamaz. İthalatın ve ihracatın yasaklandığı ülkelerde mukim gerçek / tüzel kişiler veya antrepolarla da transit ticaret yapılamaz. (WEB_2, 2011)

İhracatçı: Dış ticaret işlemlerinde malı gönderen, satıcı taraftır. Özellikle akreditifli işlemlerde lehdar firma olarak anılmaktadır.

İthalatçı: Dış ticaret işlemlerinde malı alacak olan , alıcı taraftır.

İmalatçı-İhracatçı: İşlem görmüş ürünün tamamını veya bir kısmını üreten ve aynı zamanda ihracatını yapan firmadır.

Konsinye Satış: Malların sadece zilyetlik devrinin yapılarak komisyoncuya gönderilmesidir. Bu anlamda komisyoncuya mülkiyet devri yapılmamakta olup, sadece satış işlevi devredilmektedir.

Vesaik: Dış Ticaret işlemlerinde gümrükteki malları çekmek isteyen alıcının kullandığı belgelerin tümüne verilen addır.

Fiili İhracat: İhraç konusu malların herhangi bir nakliye aracına yüklenerek, ihraç gümrüğünden çıkış ile ilgili tüm resmi evraklar tamamlanarak, gümrük beyannamesi mevcudiyetinde bulunduğu ülkenin gümrük bölgesini terk etmesidir

İhracat Taahhüdü: İhraç edilen malın bedelinin (asgari tutarın) mevzuatta belirlenen süreler içinde yurda getirilerek bir bankaya satılması; peşin ihracatta ise gelen bedel karşılığında ihracatın yasal süresi içinde gerçekleştirilmesi yükümlülüğüdür.

Akreditif: Dış ticarete ithalatçı bankasının ithalatçı talebiyle ihracatçı lehine açmış olduğu şartlı bir banka kredisi olup, ithalatçının ödemesine taahhüt verdiği ödeme şeklidir.

Polıçe (Bill of Exchange/Draft): Kıymetli bir evrak niteliğine haiz bir kambiyo senedir. Şartsız bir ödeme emri olup, yazılı nitelik taşır. Belirli bir süre sonunda veya vadede ödenir. Keşideci muhatap'a verir.

Dış ticarete kullanılan bir poliçe'de yer alan taraflar:

Keşideci (drawer): Poliçe'nin alacaklısı olup, dış işlemlerde genellikle ihracatçıdır.

Muhatap (drawee): Poliçe'nin borçlusu olup, dış ticarete genellikle ithalatçıdır.

Lehdar (beneficiary): Poliçe'nin keşideci emriyle ödeneceği taraf olup, çoğunlukla ihracatçıdır.

Polıçeler ödeme vadelerine göre 5'e ayrılmaktadır:

- Görüldüğünde ödemeli (pay at sight)
- Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli (pay at 30 days after sight)
- Keşide tarihinden belirli bir süre sonra ödemeli (pay at 60 after issuing date)

- Konşimento tarihinden belli biri süre sonra ödemeli (pay at 45 days after b/l date)
- Belirli bir tarihte ödemeli (pay at 12/31/2019)

Bono: Belirli bir meblağın ilgili vadede ödeneceği taahhüdünü taşıyan bir kambiyo senedir. Borçlu tarafın alacaklı üzerine keşide edilir, ciro edilerek el değıştirebilir ve senet özelliği taşıdığı için protesto edilebilir.

Aval: Senede (poliçe, bono) bağı bir borcun ödenmesine yönelik, asıl borçlu dışında 3.kişilerce verilen teminattır.

İskonto/İştira: Uygun bir ibraz altında poliçelerin (görevli bankadan başka bir banka üzerine çekilen poliçelerin) ve/veya belgelerin, görevli bankanın ramburse edilmesi gereken banka iş gününde veya daha önce görevli banka tarafından lehtara avans ödeme yapılarak veya avans ödeme yapılacağı kabul edilerek satın alınması anlamına gelir.

Poliçenin devri: Poliçeler ciro ve teslim yoluyla devir edilebilir.

Poliçeden doğan haklar 5 farklı şekilde devir edilebilir:

Tam ciro: Ciranta (poliçeyi ciro eden), ciro edeceği tarafın ad-soyad veya ticari ünvanı ile birlikte “ödeyiniz” ifadesini yazarak imza atar.

Beyaz ciro (blank endorsement): Ciranta, poliçeyi ciro edeceği tarafın ad-soyad veya ticari ünvanını belirtmeden yalnızca “ödeyiniz” ibaresini yazarak ya da hiçbir şey yazmadan imza atar ve poliçeyi ciro eder.

Beyaz ciro özellikle akreditifli işlemlerde teyit veren ya da akreditif bedelini iskonto eden bankanın istemediği bir ciro şeklidir. Çünkü böyle bir akreditifte teyit/iskonto bankası akreditifteki kontrolünü kaybeder. Poliçe bir alacak senedi olup, bilgisi dahilinde olmadan başka taraflarca ciro edilebilir, büyük risk taşır.

Temlik cirosu: Poliçeden doğan alacak hakkını devretmek için kullanılır.

Rehin cirosu: Poliçede yer alan hakkı bir kimseye rehin etmek amacıyla yapılır

Tahsil cirosu: Kambiyo senedinden doğan hakları devretmez aksine senet bedelinin ciro eden adına tahsil edilmesi ve buna bağı diğer işlerin yapılması için yetki verir.

Uluslararası ticarete yer alan banka çeşitleri:

Amir Banka : Akreditifli ödemelerde amirin yani ithalatçının talebi ile lehtar lehine akreditifi açan bankadır.

Tahsil Bankası : İhracat bedellerinin ithalatçıdan tahsiline aracılık eden bankadır.

Rambursman Bankası: Amir banka tarafından verilen rambursman yetkisi sonucu rambursmanı sağlaması için kendisine talimat ve / veya yetki verilen bankadır.

İhbar Bankası: İhracatçı ve ithalatçı farklı ülkelerde oldukları için amir banka, amir firma talebiyle ihracatçı lehine açtığı akreditifi, ihracatçıya ihbar etmesi için küşat metnini (akreditif metnini) gönderdiği bankadır. Farklı akreditif türlerinde lehtar ya da teyit bankası aynı zamanda ihbar bankasının görevini yerine getirebilmektedir.

Görevli Banka: Akreditifin kullanımda olduğu banka veya herhangi bir banka nezdinde kullanılır biçimde açılmış bir akreditifte herhangi bir banka anlamına gelir.

Muhabir banka : Muhabirlik ilişkisi kurulan bankalardır.

Teyit Bankası : Amir banka tarafından açılmış bir akreditife ilave olarak teyit veren ikinci bir bankadır.

İskonto/İştira Bankası: Uygun bir ibraz altında, lehtar tarafından ibraz edilen poliçelerin ve/veya belgelerin, lehtara avans ödeme yaparak veya avans ödeme yapmayı kabul ederek satın alan görevli bankadır.

İhracat Taahhüdü: İhraç edilen malların bedellerinin (asgari tutarın) mevzuatta belirlenen süreler içinde yurda getirilerek bir bankaya satılması; peşin ihracatta ise gelen bedel karşılığında ihracatın yasal süresi içinde gerçekleştirilmesi yükümlülüğüdür.

Aval: Senede bağlı bir borcun ödenmesine yönelik, asıl borçlu dışında 3.kişilerce verilen teminattır.

Rezerv / Aykırılık: Akreditif metninde belirtilen koşullar ve talep edilen belgeler ile ibraz edilen vesaik ve üzerinde belirtilen koşullar arasında tespit edilen uyumsuzluklardır.

Uygun ibraz: Akreditif şartlarına, geçerli uluslararası kurallara uygun uluslararası standart bankacılık uygulamalarına uygun bir ibraz demektir.

Gümrük Beyannamesi: Gümrük Müdürlüklerine ulaşan malların yurda sokulduğunu veya yurt dışına çıkarıldığını gösteren, Gümrük Müdürlüklerince düzenlenen ve onaylanan belgelerdir.

DAB: Müşteriye ait dövizin, TL karşılığı ödenmek üzere banka tarafından satın alınması halinde düzenlenen belgedir.

DSB: Müşteriye ait dövizin, TL karşılığı ödenmek üzere banka tarafından satın alınması halinde düzenlenen belgedir.

Swift: Dış ticarete bankalar arasında çeşitli havale işlemleri, akreditifli ödemeler ve diğer işlemlerin yapıldığı ve tüm dünya bankaları arasında haberleşme ağının yürütüldüğü platformdur. Bu sistemi kullanan bankaların birbirleriyle olan haberleşme şekli İngilizce olup, bu haberleşme sistemini belirli kalıplarla yazılan metinler üzerinden kendine özgü teknik bir lisanı ile yürütülmektedir.

2.2 DIŞ TİCARETTE YER ALAN ÖNEMLİ UNSURLAR

Dış ticareti bir sinema filmine benzetirsek, oyunun sahnesi tüm dünyadır; filmin yönetmenleri Dış Ticaret Müsteşarlığı, Gümrük Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı ve Uluslararası Ticaret Odalarıdır; filmin başrol oyuncularını ise ihracatçı, ithalatçı ve bunlara aracılık eden bankalardır. (WEB_3, 2018)

Dış ticaret yapmak isteyen bir ihracatçı ürettiği ya da ticaretini yaptığı bir malı satmak için öncelikle belirlediği hedef pazarın araştırmasını yapar. İhraç edeceği ürünlerin alıcısını tespit ettikten sonra fiyatlandırma yapar, taraflar arasında mutabakata varıldıktan sonra sevk edilecek mallarla ilgili sözleşme yapılır.

İhracatçı firmaların müşteri ve gelir açısından çeşitli potansiyel fırsatlara sahip olması nedeniyle, iç pazara tamamen bağımlı olmak zorunda kalmazlar. İhracatçı firmanın hacmine paralel olarak farklı fiyat ve ödeme&finansman şekilleriyle çok çeşitli satış olanakları kazandırır.

İhracatçı firmalar sevk edilecek malların imalatı ya da tedariki esnasında ve/veya sevk edilen malların bedelleri gelene kadar özkaynaklarını bağlamak istemeyebilirler.

Çünkü mevcut kaynaklarını ya da banka kredibilitelerini başka bir alanda değerlendirmemenin fırsat maliyetleri olacaktır. Aynı şekilde ithalatçı firmalar da mal alımları ve mal alımları ile satış süresinde geçen zaman için finansman ihtiyacı duyabilirler.

İhracatçılar sattıkları malların bedellerini garantiye almak, ithalatçılar ise ilgili malları teslim almadan önce niteliklerinden emin olmadan ödeme yapmak istemezler. Bu noktada her iki taraf da doğmuş/doğacak finansman ihtiyacı ve belirli riskleri teminat altına alabilmek için genellikle bir banka olmak üzere finansal aracı kurumlara ihtiyaç duyacaklardır.

İhracatçının finansmana ihtiyaç duyması durumunda kredi kullanacaksa, malların sevk öncesi veya sevki sonrası banka veya bir finans kurumuna başvurarak kredi kullanabilir ya da kredisiz de bankaları işlem aracısı olarak kullanabilir. İhracatçı malların üretimini veya tedarikini sağladıktan sonra yani ihracata hazır hale getirdikten sonra taşımacı firmayı ve taşımacılık türünü belirleyip, gümrük çıkış işlemlerini tamamlayarak sevk edilecek malları taşıma aracına yükletir ve ithalatçıya teslim şekillerinden birini kullanarak teslim eder.

İhracat bir malın yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılarak ülke gümrük bölgesi dışına çıkarılması veya serbest bölgelere gönderilmesi ile müsteşarlıkça ihracat olarak kabul edilecek sair işlemler şeklinde tanımlanabilir.

Bu tanımdan da anlaşılacağı üzere, Serbest Bölge statüsündeki yerlere mal gönderilmesi de bir ihracat işlemi sayılmaktadır. Bunun temel nedeni, serbest bölgelerin bir ülkenin siyasi sınırları içinde olmakla birlikte gümrük sınırları dışında yer almasıdır. (Cantekin, 2013)

İhracat alacaklarının iskonto edilmesine karşılık talepler uluslararası bankacılık uygulamaları çerçevesinde poliçe, bono, vadeli akreditif karşılığında yerine getirilir. İhracatçı finansman ihtiyaçlarını esasında üç şekilde karşılayabilmektedir. İlgili finansman kendi özkaynakları, ithalatçı ya da finans kurumu (genellikle bankalar) tarafından karşılanmaktadır. Söz konusu finansman şekillerinden yalnızca biri ya da birkaçı da aynı anda devreye girebilmektedir. Söz konusu finansmanlar sayesinde ihracatçı vadeli satış yapma imkanına kavuşacaktır, bu da ithalatçının vadeli mal alımı yapabilmesi anlamına gelmektedir.

İhracatçı bu finansmanlar sayesinde daha kaliteli mal üretimi için imkan ve fon bulma baskısının azalması sonucu imalat veya tedarik sürecine daha iyi odaklanacaktır.

Polİçe, alacaklı (İhracatçı) tarafından TL veya YP olarak düzenlenebilir. Polİçe, bono veya vadeli akreditifi iskonto eden banka yurtiçi veya yurtdışı bankası olabilir. Ancak iskonto bankası yurtiçi banka olursa, finansman yurtiçinden sağlandığı için ödeme TL cinsinden yapılmaktadır.

2.2.1 Milletlerarası Ticaret Odası (ICC)

Hızla globalleşen dünyada, dış ticaret hacminin her geçen dönem artarak devam etmesi, bazı sorunları da beraberinde getirmektedir. Taraflar (alıcı-satıcı) arasında yaşanabilecek anlaşmazlıklar başlıca; ihraç ya da ithal konusu malların ödeme şekli, malların teslim ve taşıma şekli, hangi risk ve masrafların kimler tarafınca üstlenileceği, malların ülkeyi terk ederken ve varış limanına giriş yaparken uygulanan gümrük rejimleri şeklindedir.

İşte tüm bu sorunları çözmek için birtakım kurallarla dünya dış ticaretini düzenleme amacıyla Milletlerarası Ticaret Odası, 1919 yılında Paris'te kurulmuştur. Günümüzde ICC merkezi Paris/Fransa olmak üzere Belçika'da da yan kuruluşu bulunmaktadır.

Tüm dünyada da olmakla birlikte Türkiye'deki temsilcilik ICC'ye bağlı olarak, TOBB'un çatısı altında çalışmalarını sürdürmektedir. Milletlerarası Ticaret Odası; yayımladığı broşürlerle uluslararası ticarete ortaya çıkan sorunlara çözümler üretmiş, dış ticaretin belirli kural ve kaidelere bağlanmasını sağlamıştır. Böylece, bütün ülkelere kabul edilen uluslar arası ticaret mevzuatının ve standartlarının oluşmasına katkıda bulunmuştur.

ICC'nin başlıca görevleri:

- Incoterms 2010 teslim şekillerine bir standart getirmek, gerektiğinde geliştirmek ve güncellemek,
- Akreditifli ve Vesaik Mukabili ödemelerle ilgili UCP 600 ve URC 522 no.lu kurallarla birtakım tekdüze kurallar koymak,
- Swift ve ICC işbirliği ile BPO ödeme şeklinin URBPO 750 ile birtakım tekdüze kurallar getirilmesi,
- Bir dış ticaretin tarafları arasında doğabilecek birtakım anlaşmazlıkların giderilebilmesi için özel tahkim kuruluşları oluşturmak,

2.2.2 Dış Ticarete Teslim Şekilleri

İhracatta ödeme şekillerine geçmeden önce, ödeme şekilleriyle çok yakın bir ilişki içerisinde olan Incoterms 2010'dan bahsetmek gerekmektedir. Yıllar itibarı ile birkaç kez değişiklik yapılan teslim şekillerinin son güncel hali ICC'nin yayımladığı Incoterms 2010'dur. Uluslararası taşımacılıkta meydana gelebilecek olası anlaşmazlıkları ortadan kaldırmak için ilk olarak 1936 yılında ICC tarafından yayımlanmış olup, değişen ve gelişen uluslararası piyasalar çerçevesinde 2010 yılından revize edilerek son şeklini almıştır.

Incoterms 2010'un dış ticarete başlıca katkıları:

- Dış ticarete en çok kullanılan terimlerin tekdüze yorumunu sağlamak.
- Ülkelerarası farklılıkları gidermek.
- Zaman ve para kaybını gidermek.

Incoterms'in kapsamı satılan malların teslimine ilişkin hak ve yükümlülükler ile sınırlı olup, taşıma sözleşmeleri ile ilgilenmez. Taşıma sözleşmeleri tamamen taşıyıcı ile yükletici arasında oluşturulur ve şartları da yükleyici ile taşıyıcı arasında belirlenir. Incoterms, ihracatçı ile ithalatçı arasında imzalanan sözleşmelerden sadece satış sözleşmesindeki teslim etme ve teslim alma yükümlülüklerinin nerede başlayıp bittiğini net bir şekilde belirtmek için Incoterms 2010'a atıfta bulunarak teslim şeklinin belirtildiği durumdan ibarettir. Teslim şekilleri özellikle akreditifli işlemlerde navlun ve sigorta sorumluluğunun tespiti konusunda önem arz etmektedir.

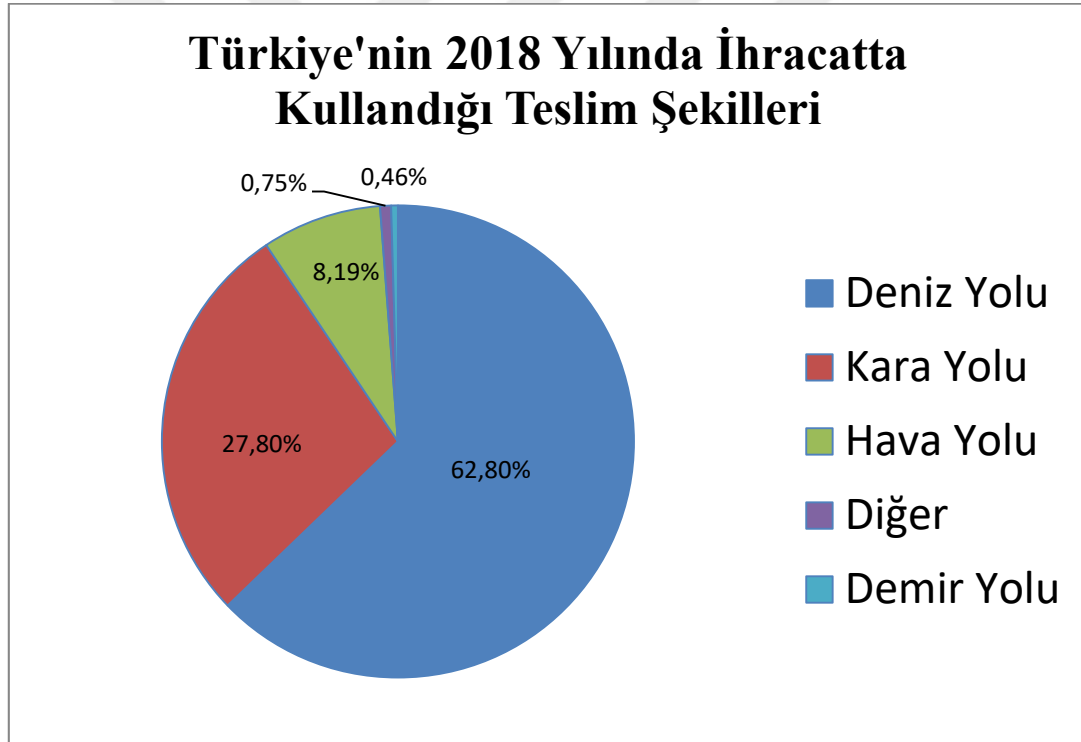
2010 revizyonunda teslim şekilleri 11 terime inmiştir. 13 terim olan 2000 versiyonu evrilmiş, bazı terimlerin içeriği genişletilmiştir. Bazı terimlerin anlamları bütünleştirilerek tek terim halinde yayımlanmış, bazıları da ihtiyaçlar nedeni ile ortadan kaldırılmıştır. Son değişiklikler ile özellikle uluslararası ticaretin ihtiyaçlarına büyük ölçüde yanıt verilmiştir. (İSO, 2015)

Alıcı ve satıcının anlaşığı yüklemenin son tarihini geçmemek koşulu ile belirli tarihte farklı yöntemlerle farklı araçlarla gerçekleştirilmektedir. Teslim ve taşıma şekillerinde dikkat edilmesi gereken en önemli nokta, mallarla ilgili gerçekleşebilecek olası risklerin hangi anda ve aşamada alıcı sorumluluğuna geçtiğinin açıkça ifade edilmiş olmasıdır.

Dış ticarete ortaya çıkabilecek riskler ve giderler doğrultusunda teslim şekilleri; E, F, C ve D olmak üzere dört ayrı kategoriye ayrılmıştır. E kategorisi eşya satıcının işyerinde teslimini, D kategorisi ise alıcının işyerinde teslimini içermektedir. Aradaki F ve C kategorilerinde de bu iki uç arasındaki durumlar ele alınmaktadır. (Turguttopbaş, 2012)

Bu bağlamda Incoterms 2010 teslim şekilleri:

- Grup E olanlar, ana taşıma ödenmiş olarak teslim edilir.
- Grup F olanlar ana taşıma ödenmemiş olarak teslim edilir.
- Grup C olanlar ana taşıma ödenmiş olarak yüklemeye satışları ifade eder.
- Grup D olanlar varışa göre ve boşaltmada satışları ifade eder.



Şekil 2.1 Türkiye'nin 2018 Yılında İhracatta Teslim Şekilleri

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

Yukarıdaki şekilde, Türkiye'nin 2018 yıl sonu toplam ihracatının yapılan teslim şekillerine göre paylarını göstermektedir. Toplam 167.967.219 bin Usd'lik yıllık ihracatta deniz yolu taşımacılığı 105.532.626 bin Usd tutar ve % 62.80'lik pay ile birinci sırada yer almıştır.

Üç tarafı denizlerle çevrili olan ülkemiz ihracatının ağırlıklı payının deniz yolu taşımacılığı ile yapılması, dünyada da okyanuslarla ve iç su yolları ile birbirini bağlayan denizaşırı ülkelerin da en çok kullandığı ödeme yöntemlerindedir.

2.2.2.1. Deniz ve İç Su Yollarında Kullanılan Teslim Şekilleri

a.FOB (Free on Board): Türkçe karşılığı **gemide masrafsız teslim** olup, alıcı ve satıcının anlaştığı şekilde ilgili limanda ihracatçının (satıcı) malları gemiye yükleterek teslim ettiği nakliye çeşididir.

Incoterms eski versiyonda yüklerin gemi küpeştesini aşarak gemi bordasını ulaşmasıyla satıcının sorumluluğunun sona erdiği ifade edilirdi. Bu durum kavram kargaşasına neden olmaktaydı. Çünkü vinç limanda yükleme yaptığı esnada mallar gemi bordası seviyesine ulaşınca mı, yoksa gemiye yüklenince mi riskin alıcıya geçtiği şeklinde birtakım yorum farklarına neden olmaktaydı. Yükleme esnasında olası bir kazada malların denize dökülme ve zarar görme riski olduğu içingemiye yükleyerek teslim edilmesinin daha doğru bir ifade olması gerektiği olası ihtilafların önüne geçilebilmesi için genel kabul görmüş bir ilke haline gelmiştir. Bu teslim şekli deniz ve iç su yollarında kullanılan en yaygın teslim şeklidir. Ayrıca bir dış ticaret faturasında teslim şekli ne olursa olsun Fob değeri de gösterilmelidir.

b.FAS (Free Alongside Ship): Türkçe karşılığı **gemi yanında masrafsız teslim** anlamına gelmektedir. Satıcının sorumluluğu, sevkiyat konusu malların limanda geminin yanında veya bir mavnada teslim edilince sona erer. Alıcı bu andan itibaren tüm risklere ve masraflara katlanır.

c.CFR (Cost and Freight): Türkçe karşılığı, **mal bedeli ve navlundur**. Malların satıcı tarafından varış limanına kadar tüm masrafların karşılanması ve varış limanına kadar navlun (gemi taşıma ücreti) ödenmiş olarak teslim edilmesidir. Satıcı tarafından mallar gemi bordasına yükletildiği andan itibaren tüm riskler alıcıya geçer.

d.CIF (Cost, Insurance and Freight): Türkçe karşılığı **mal bedeli, sigorta ve navlun** demektir. Satıcının malın varış limanına kadar olan masraflarını, navlun bedelini (gemi taşıma ücreti) ve varış limanına kadar olan taşıma esnasındaki risklerine karşı sigortasını yaptırmasını ifade eder.

Bu teslim şekli CFR ile aynı olup, ilaveten satıcı taşıma sigortası da satıcı tarafından karşılanmaktadır. CFR'de olduğu gibi satıcının tüm riskleri mallar gemiye yükletildikten sonra alıcıya geçer.

2.2.2.2 Tüm Taşıma Modlarında Kullanılan Teslim Şekilleri

a.EXW (Exworks): Türkçe karşılığı **işyerinde teslim** olarak geçmektedir. Bu teslim şeklinde alıcı ve satıcının önceden anlaştığı belirli gün ya da belirli bir zaman aralığında satıcı sevkiyatı yapılan malları kendi tesisinde ya da başka bir yerde (fabrika, depo, vb..) alıcı tarafından belirlenen bir taşıyıcıya teslim edildiğinde satıcı sorumluluğu sona erer.

b.FCA (Free Carrier): Türkçe karşılığı **taşıyıcıya masrafsız teslim** olarak geçmektedir. Bu teslim şeklinde satıcı, sevk ettiği malları bir taşıyıcıya kendi tesisinde ya da alıcıyla mutabık kalınan bir yerde teslimat yapmaktadır. Bu andan itibaren risk alıcıya geçmektedir.

c.CPT (Carriage Paid To): Türkçe karşılığı **taşıma ödenmiş** olarak geçmektedir. Bu taşıma şeklinde satıcı sevkiyatı yapılacak malları daha önceden mutabık kalınan bir yerde taşıyıcıya teslim eder varış noktasına kadar taşıma masraflarını üstlenir.

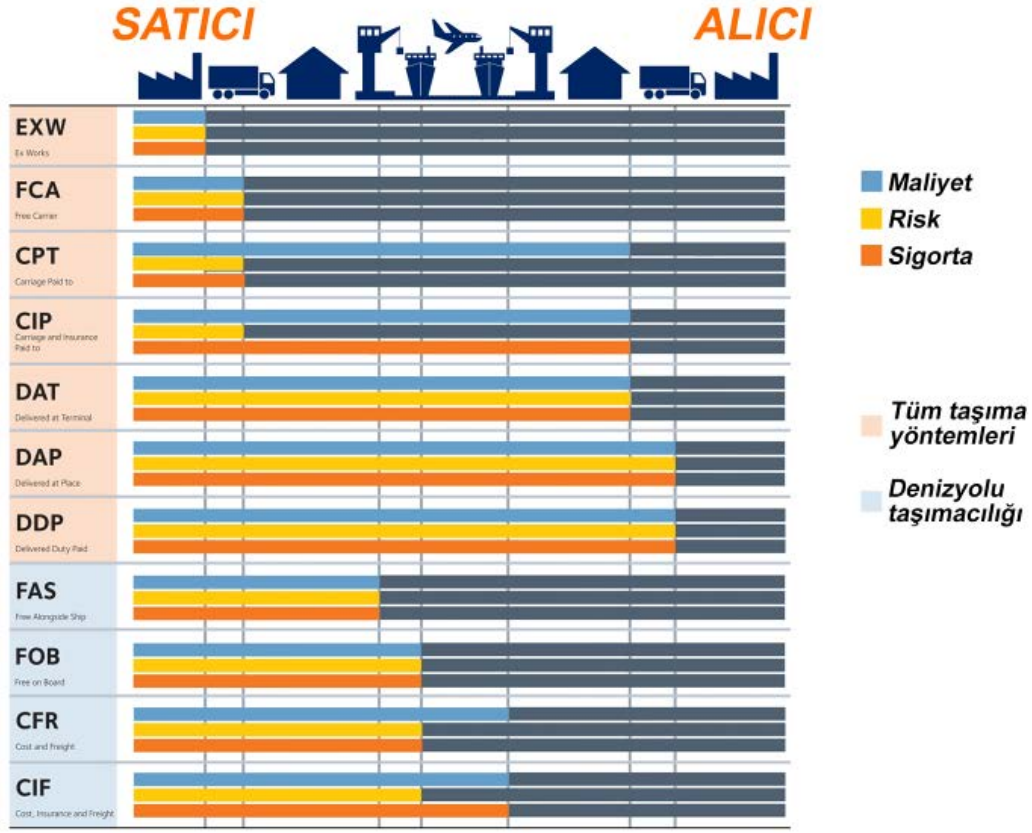
d.CIP (Carriage and Insurance Paid To): Türkçe karşılığı **taşıma ve sigorta ödenmiş** olarak geçmektedir. Bu taşıma şeklinde satıcı, sevkiyatı yapılacak malları daha önceden mutabık kalınan bir yerde taşıyıcıya teslim eder varış noktasına kadar taşıma masraflarını ve mallar üzerindeki olası zarar ve kayıp riskini korumak için sigorta poliçesi masraflarını üstlenir.

e.DAP (Delivered At Place): Türkçe karşılığı **yerinde teslim** olarak geçmektedir. Sevkiyatı gerçekleştirilen malların önceden anlaşılan belirli bir varış noktasında boşaltma yapılmadan, malların tasarruflarının alıcıya geçmesini ifade eder. İlgili varış noktasına kadar olan tüm masraflar ve mallar üzerinde gerçekleşebilecek potansiyel hasarlar ve riskler satıcıya aittir.

f.DAT (Delivered at Terminal): Türkçe karşılığı **terminalde teslim** olarak ifade edilmektedir. Terminalde teslim demek; liman, depo, saha, havaalanı yerleşkesi, tren yolu gibi üstü açık veya kapalı olabilecek yerlerde teslim anlamına gelmektedir. Satıcının sorumluluğu ancak mallar varış noktasında boşaltıldıktan sonra alıcıya geçer.

g.DDP (Delivered Duty Paid): Türkçe karşılığı **gümrük resmi ödenmiş** olarak ifade edilmektedir. Satıcı; malları varış yerine getirmeye ilişkin tüm masrafları ve riskleri üstlenir ve malları yalnızca ihracat için değil, aynı zamanda ithalat için de tüm formaliteleri üstlenmek, mallar ithalatçının ülkesine giriş yaparken tüm gümrük işlemlerini yapmakla yükümlüdür. Ayrıca varış noktasında malları boşaltılmamış olarak taşıma aracına teslim eder. İlgili aracın navlun ücreti de satıcı tarafından ödenerek, sevkiyat konusu mallar alıcıya varınca satıcı sorumluluğu sona erer. Satıcı DDP teslim şeklinde EXW'den daha fazla, bir başka ifadeyle azami şekilde sorumluluk altına girmektedir.

Incoterms® 2010



Şekil 2.2. Incoterms 2010

Kaynak: <https://hukuktar.org/2017/04/04/uluslararası-ticarette-teslim-sekilleri-incoterms-2010/>

2.2.3 Dış Ticarete Kullanılan Belgeler

Dış ticarete sözleşme konusu henüz işin başında tarafların sorumluluk sınırlarını çizmede önemli ve gerekli görülmektedir. Bir dış ticaret işlemi belki satış ile başlamakta ve ihracatçı ve ithalatçı arasındaki bir işlem gibi görünmekte olsa da iş akışının tüm aşamalarında farklı taraflar da sorumluluk üstlenmektedir. Bu taraflar arasında taşıma, depolama faaliyetlerini yürüten taşıyıcı firmalar, dış ticarete sigorta işlemlerini yürüten sigorta şirketleri ve her ticari işlemde en önemli unsurlardan biri olan finansal işlemlerde bankalar sayılabilir. (Ekşi, 2012)

Vesaik: İthalat ve ihracat işlemlerinde ticarete konu mallarla ilgili olarak düzenlenen ve aslen malın gümrükten çekilmelerini sağlayan evrakların tümüdür. Bazı belgeler tarafların isteğine bağlı olarak düzenlendiği gibi, bazıları da zorunlu olarak düzenlenen kıymetli evrak niteliğindedirler.

a.Ticari Belgeler (Commercial Documents) : Malın taşınmasına ilişkin teklif ve kime satıldığını gösteren belgelerdir. Başlıca;faturalar, çeki listesi, koli listesi, imalatçı analiz belgesi, kontrol gözetim belgesi , gemi ölçü raporu şeklindedir.

b.Resmi Belgeler (Official Documents): Resmi belgeler, ülkelerarası ticaret anlaşmaları gereğince kullanılır. Malların, anlaşmaya dahil ülkelerde serbest dolaşımına izin verir. Gümrük vergilerinin hesaplanmasında indirim veya muafiyet sağlar. Bu belgelerden başlıcaları; dolaşım belgeleri, menşe şahadetnamesi, kontrol belgeleri, konsolosluk faturası, uygunluk belgesi, sağlık sertifikası, veteriner sertifikası, helal belgesi, koşer belgesi, radyasyon belgesi, boykot/kara liste sertifikası, A.T.A karneleri şeklindedir.

c. Taşıma Belgeleri (Transport Documents): Malların yükleme sonrasında gümrük sahasından çıkışını ve varış gümrük sahasına ulaştığını gösteren tüm taşıma modlarında kullanılan belgelerdir. Başlıca üç grupta incelenen konşimentolar; deniz konşimentosu, özellikli konşimentolar ve diğer konşimentoların en önemlisi sıklıkla kullanılması nedeniyle deniz konşimentolarıdır.

Deniz konşimentosu (marine-ocean bill of lading): Bu konşimentoyu diğer teslim şekillerinden ayıran en önemli farklılık, malın mülkiyetini temsil eden kıymetli bir evrak olması ve temsil ettiği malların ciro ile el değiştirmesidir. Bu tip konşimentolar kendi içinde iki gruba ayrılmaktadır:

- **Tesellüm konşimentosu (received for shipment B/L):** Yükleme zamanının alıcı tarafından bilinmemesi nedeniyle risk içerir. Bu nedenle riskli bir konşimento türü olup, kullanımı pek tercih edilmemektedir. Ancak belge üzerine yükleme (on board) tarihi eklenirse, yükleme konşimentosuna dönüşme imkanı doğacaktır.
- **Yükleme konşimentosu (on board B/L):** Üzerinde yükleme tarihinin de yer aldığı çoğunlukla tercih edilen edilen (konşimento) taşıma belgesidir.

Konşimentolar devir yönünden incelendiğinde, nama yazılı ve emre yazılı olarak devredilebilirler:

Emre yazılı konşimentolar (to order isim ya da firma): Bu tür konşimentolar pratikte daha çok kullanılır. Özellikle akreditifli işlemlerde ciro edilebilir olması nedeniyle tercih nedenidir. İlk ciro işlemi, konşimento (taşıma vesaiği) bankaya ibraz edilmeden önce yükleten tarafından düzenlenir.

Hamiline (bearer) yazılı konşimentolar: Bu tür konşimentolarda hamil acenteden malların kendisine teslimini isteyebileceği için doğuracağı yüksek risk nedeniyle uluslararası ticarete kullanılmamaktadır.

Charter party bill of lading: Türkçe anlamı "gemi kira sözleşmesi konşimentosu" olarak ifade edilmektedir. Taşıtanın isteği üzerine taşıyıcı veya gemi acentası tarafından düzenlenip taşıtana verilen, malın yüklendiğini ve belirlenen şekilde taşınıp varış yerinde alıcısına teslim edileceğini taahhüt eden belgedir. Bu konşimentonun en önemli özelliği **kıymetli evrak** niteliğinde olmasıdır. Malların mülkiyetini temsil eden bir vesaik olup, ciro ile devri yapılır.

Havayolu Konşimentosu (Airwaybill): Bu konşimento bir makbuzdur. Kıymetli evrak niteliği taşımaz. Ciro edilerek mülkiyeti devir edilemez. İthalatçı adına düzenlenir. (Nama yazılı konşimento niteliğindedir.)

Havayolu Taşıma Senedi (Letter of Air Transport): Havayolu taşımacılığında, göndericinin düzenlediği ve taşınan malla ilgili bilgileri (gönderenin ismi, adresi, malların menşei, teslim yeri, paket adedi, ağırlığı, miktarı, navlun ücreti ve değeri) içeren belgedir.

Demiryolu Hamule Senedi (Railway Consignment Note): Malların demiryolu ile taşınacağını gösteren, gönderen ile taşıyıcı demiryolu idaresi arasında yapılan taşıma sözleşmesini ifade eder. Hamule senedi "nama" düzenlenir, emre yazılı hamule senetleri düzenlenemez.

Karayolu Taşıma Belgesi (Road Waybill/CMR Consignment Note): Kamyon konşimentosu (Truck Bill of Lading) da denilen bu belge, kamyon veya tır ile yapılan uluslararası taşımacılıkta, CMR (Ticari Mallar Güzergah Anlaşması) gereğince düzenlenen bir taşıma belgesidir.

d. Sigorta Belgeleri (Insurance Documents): Malların taşınması sırasında mağruz kalabileceği hasar ve tüm risklere karşı düzenlenen sigorta poliçeleridir. Başlıca belgeler: flotan sigorta poliçesi, sigorta mektubu, sigorta poliçesi, sigorta sertifikası şeklindedir.

Flotan sigorta: Malların yurtdışına gönderilme aşamasında sevkiyat aracına yüklenmeden önce hazırlanan sigorta belgesi olup, mallar sevk aracına yüklendiğinde Flotan Sigorta belgesi kat'ı sigorta ile değiştirilir.

e. Finansman Belgeleri (Financial Documents): Bu tür belgeler kıymetli evrak niteliğinde olup, bankalar ve finansman kuruluşlarından firmanın fon gereksinimleri doğrultusunda finansman sağlamaya imkan sağlar. Bunlardan başlıcaları: poliçe, bono, rehin senedi, antrepo makbuzu, teslim emri, kontrol ve numune alma yetki belgesi şeklindedir.

2.3 DIŞ TİCARETTE KULLANILAN ÖDEME YÖNTEMLERİ

Bu ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını; sektör ve ürün bazında yerleşik gelenekler, alıcı ve satıcı arasındaki güvenin derecesi, ülkenin genel politikası, ithalatçının nakit ödeme gücü belirlemektedir. (Kaya, 2013)



Şekil 2.3 Ödeme Yöntemleri Risk Şeması

Kaynak: <https://www.akreditif.biz.tr/d%C4%B1%C5%9F-ticarette-kullan%C4%B1lan-%C3%B6deme-y%C3%B6ntemleri.html>

2.3.1 Peşin Ödeme

İthalatçının ihracatçı ile yaptığı herhangi bir ürün ya da hizmet alımı sözleşmesine istinaden, ihracatçı tarafından yükleme yapılması beklenmeksizin ilgili bedelin ithalatçı tarafından banka veya finansal kuruluş aracılığıyla ihracatçı lehindeki bir hesaba transfer edilmesini ifade etmektedir.

Peşin ithalatta kesilen bir fatura bedeli karşılığında ithalatçı birçok kez aynı faturaya istinaden transferler yapılabilir. Dikkat edilmesi gereken husus, farklı zamanlarda yapılan toplam transfer tutarlarının ilgili fatura toplamını aşmaması gerektiğidir.

Peşin ithalatta sevkiyat öncesi para transferi gerçekleştiği için, ithalatçının ihracatçıyı finanse etmesiveya başka bir ifade ile kredilendirmesi söz konusudur. Kambiyo mevzuatına göre peşin ihracat, ihracat taahhüdü doğurmaktadır.

Dış ticarete peşin ödeme, ithalatçı açısından oldukça riskli bir yöntem olup, birbirini iyi tanıyan tarafların güvenine dayalı bir işlemdir. Ayrıca ihracatçının bulunduğu ülke, ilgili ürün ya da hizmetin tekeli konumunda ise, veya peşin alımlarda ithalatçıya cazip bir iskonto sağlanıyorsa bu yöntem tercih edilmektedir. Görünmeyen kalem işlemleri ile birbirine çok benzeyen peşin ödemenin farklı yönü, bazı görünmeyen kalem işlemlerinin Kkdf'ye tabi olmasıdır.

Peşin ödeme'nin tercih edilme nedenleri ekte detaylandırılmıştır:

İhracatçı açısından:

- İthalatçının ve ülkesinin riskini almayarak, tahsilat riski taşımamak isteyebilir.
- Sipariş konusu malların sevkiyatını gerçekleştirmeden önce ihracat bedelini tahsil ederek, net işletme sermayesi finansmanı ile ürünün tedariki ya da üretim sürecini finanse edebilir.
- Peşin ödeme ile kendisine fon yaratmak isteyebilir.
- İhraç ettiği ürün yoğun talep görüyorsa, ürününü satmama kaygısı taşımaz.

İthalatçı açısından:

- İlgili ürün/hizmet ihracatçının veya ülkesinin tekelinde bulunuyor ise.
- İhracatçı ithalatçıya peşin ödeme ile cazip fiyatlarda iskonto sağlıyorsa.
- İthalatçı, ihracatçı ve ülkesine güven duyuyorsa peşin ithalatı tercih edebilir.

İthalatçının taşıdığı riskler ekte detaylandırılmıştır:

- İthalatçı bu ödeme yöntemiyle kendisine sunulan malları ya da hizmetleri istediği kalitede alamama riski taşır.
- İthalatçı malları ya da hizmetleri zamanında veya sözleşmede öngörülen kalitede alamama riski taşır.
- İhracatçı mal bedelini peşin aldığı halde, yüklemeyi sözleşme şartlarına uygun bir şekilde yapmaktan kaçınabilir veya yüklemeyi hiç yapmayabilir.

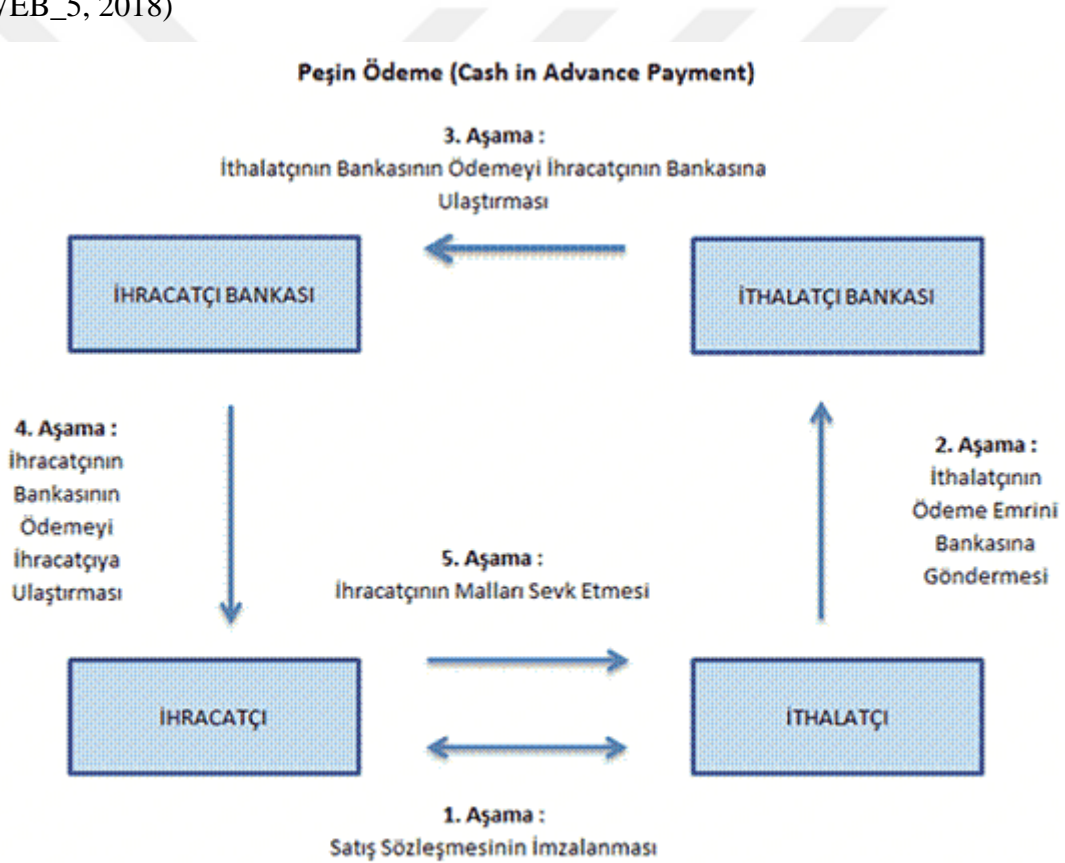
Alıcı firma prefinansmanı, ihracata konu malların üretiminin finansmanında kullanılmak üzere ithalatçıdan bedelin kısmen veya tamamen sağlanmasıdır. Alıcı firma prefinansmanında peşin ödemede olduğu gibi mal gönderilmeden önce para gelmektedir. İhracatçı, ithalatçının peşin transferle kendisine yaptığı ödemeye istinaden, 24 ay içerisinde ihracat yapmak zorundadır. Peşin döviz karşılığında 24 ay içerisinde ihracat yapılmaması veya bu süre içerisinde peşin döviz tutarının tamamının tek seferde iade edilmemesi durumunda bu tutar kambiyo mevzuatı açısından prefinansman kredisi hükümlerine tabidir. TCMB, ihracat bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin kuralları İhracat Genelgesi ile yayımlamıştır.

7/8/1989 tarihli ve 89/14391 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar ile 4/9/2018 tarihli ve 30525 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karara İlişkin Tebliğ (İhracat Bedelleri Hakkında) (Tebliğ No: 2018-32/48)’in 12’nci maddesinin birinci fıkrasına dayanılarak hazırlanmıştır.

İthalatçı tarafından banka veya finans kuruluşu aracılığıyla ihracatçı hesabına transfer edilen peşin ihracat bedelleri’nin yurda getirilme süresi fiili ihraç tarihinden itibaren azami 180 gündür. Bu süre içerisinde ilgili bedelin en az %80’i bankaya satılır; alışı banka tarafından yapılan ihracat bedeline Döviz Alım Belgesi düzenlenir. İhracat taahhüdünün kapatılması için mutlaka DAB düzenlenmesi gerekmektedir. Üzerlerinde peşin ödeme yazılı GB’ler peşin ödeme ile ilgili DAB’ı düzenleyen bankaya ibraz edilir. Özelliği olan ihracat işlemlerine bakılacak olursa ihracat bedellerinin tamamının, müteahhitlik firmalarınca yapılan ihracatlarda bu süre 365 gün ve Finansal Kiralama (Leasing) sözleşmelerinin vade bitiminden itibaren 90 gün içinde yurda getirilerek bankalara satılması zorunludur.

İhracatçı ile ithalatçının anlaştığı vade, TCMB'nin baz aldığı fiili ihraç tarihinden itibaren yani 180 günü aşıyor ise, sözleşmeye göre beyan edilen ödeme vadesinden itibaren azami 90 güne kadar ihracat bedeli ülkemize getirilmesini hükmeder.

İhracat Genelgesi'nde saklı kalmak koşuluyla, Gümrük Beyannamesi'nde yer alan 100.000 Usd'yi aşmayan tutarın mücbir sebepler göz ardı edilerek bankalarca; 200.000 Usd'ye kadar olan tutarın mücbir haller göz önünde bulundurularak vergi daireleri %10'a kadar terkin suretiyle kapatılabilir. Peşin ihracata aracılık eden bankaya GB, DAB, DSB fatura ve diğer zorunlu belgeler ibraz edilerek ihracat hesabı işlem kapatılır. (WEB_5, 2018)

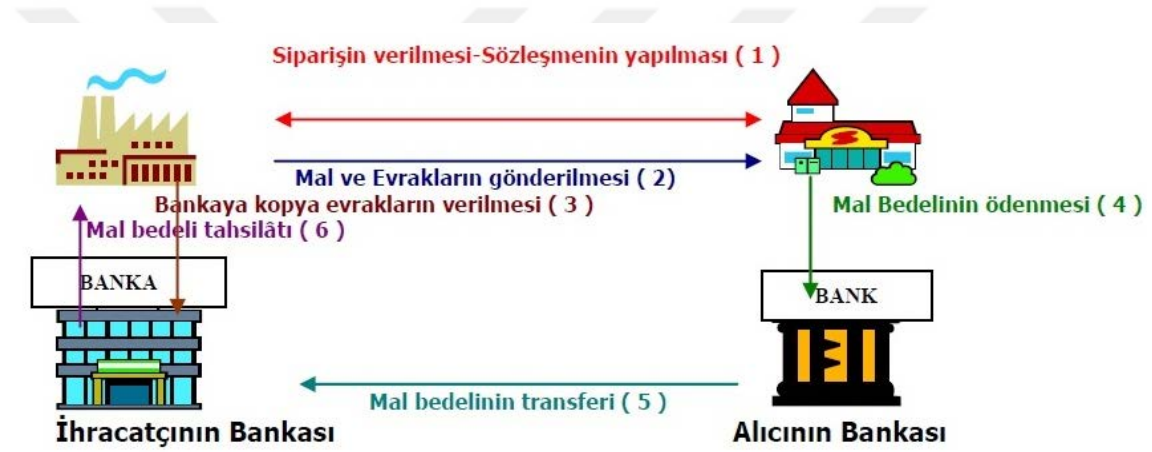


Şekil 2.4 Peşin Ödeme Şeması

Kaynak: <https://www.disticaret.biz.tr/2015/07/pesin-odeme-nedir-nasil-isler.html>

2.3.2 Mal Mukabili Ödeme

İhracatçının ürün veya hizmet bedelini tahsil etmeden önce sözleşmesi yapılan sevkiyatı ithalatçıya gönderdiği ödeme şeklidir. Söz konusu sevkiyat ile birlikte malların gümrükten çekilmesini (teslim alınmasını) sağlayan vesaikler de ithalatçıya ya da ithalatçı bankasına gönderilir, varış limanına ulaşan mallar ithalatçıya ulaşan vesaiklerle teslim alınıp, malların zilyetliğinin ithalatçının tasarrufuna geçmesiyle, tarafların önceden yapmış oldukları satış sözleşmesinde belirlenen vadede ihracat bedeli ihracatçıya transfer edilir.



Şekil 2.5 Mal Mukabili Ödeme Şeması

Kaynak: <https://altinelali.weebly.com/d305351-ticoumldeme-350ekilleri.html>

Sevk edilen malların bedeli ödenerek, devir teslim evrakları ithalatçıya teslim edilene kadar söz konusu malların yalnızca zilyetliği ithalatçıya geçer. Ancak ilgili ödemeler yapıldıktan sonra mülkiyet ithalatçıya geçmektedir.

Mal mukabili ödeme; satıcı yani ihracatçı açısından açık hesap satış, ithalatçı açısından vadeli mal alımı anlamına gelmektedir. Satıcının alıcıyı kredilendirdiği ve finanse ettiği bir ödeme yöntemidir. İhracatçının en fazla risk aldığı bu yöntemde ödemeye herhangi bir poliçe ve aval eşlik etmediği sürece, bankalar herhangi bir sorumluluğa ya da taahhüde girmeyerek, yalnızca ödemeye aracılık ederler.

Mal mukabili ödeme, ihracatçı açısından oldukça riskli bir yöntem olup, tarafların güvenine dayalıdır. Bu ödeme yöntemi satıcıya mal bedelinin tahsili için hiçbir güvence sağlamaz, çünkü ihracatı yapılan sevk konusu mallar satıcı tarafından hiçbir tahsilat yapılmadan direk ithalatçıya gönderilmektedir.

Akreditif gibi tabi olunan ICC tarafından düzenlenen yeknesak kurallar veya herhangi bir uluslararası kuralları bulunmamaktadır.

Mal Mukabili ödemenin tercih nedenleri:

- İthalatçı, ihracatçının ya da ülkesinin riskini almak istemez.
- İhracatçı, ithalatçı ve ülkesine güven duyabilir.
- İhracatçı çok ünlü global markalara fason üretim yapmakta olabilir.
- İthalatçının ödeme için kaynağı olmayabilir, vadeye ihtiyacı olabilir.
- İhracatçının stoklarını acilen eritmesi gerekebilir.
- Taraflar arasında tam güven olabilir ya da ithalatçının pazarlık gücü yüksek olabilir.

Mal mukabili ödemelerde yaşanabilecek olası riskler:

- İthalatçı kendisine ulaşan vesaiklerle malı gümrükten çektiği halde, ödemeyi zamanında veya hiç yapmayabilir.
- İthalatçının ülkesinde yaşanabilecek politik ve ticari riskler.

Bu ödeme şekli riskli olduğu için çok çeşitli enstrümanlarla desteklenmeye çalışılır. Türkiye’de ihracatta en çok tercih edilen mal mukabili ödeme yönteminin çok riskli olması nedeniyle, Türk Eximbank alacak sigortası programı kapsamında sigorta ve sonrasında iskonto yoluyla ihracatçının alacaklarını garanti altına almaya çalışmaktadır.

2.3.3 Vesaik Mukabili Ödeme

İhraç konusu ürünlere ait olan vesaiklerin ürün bedellerinin ödenmesi karşılığında ithalatçıya teslim edilmesini ifade eder. Bankaların sorumluluğu vesaikin gönderilmesine aracılık etmek, ödeme yapmak ya da kabul karşılığı teslimattır.

Vesaik Mukabili Ödeme İşlemlerinde Taraflar:

- İhracatçı: Sevk konusu malları varış limanına gönderen satıcıdır.
- İthalatçı: Sevk konusu malları teslim alan alıcıdır.
- Muhabir Banka: Sevk konusu vesaikleri tahsil bankası'na gönderen, ihracat bedeli kendisine ulaşınca ihracatçıya ödeme yapan bankadır.
- Tahsil Bankası: Sevk konusu vesaikleri ihracat bedelini tahsil etme koşuluyla ithalatçıya teslim eden ve ihracatçının bankasına transfer eden bankadır.

İhracatçının sevk ettiği ürünlerin karşı gümrüğe ulaşmasına istinaden tahsil bankası ihracat bedelini tahsil ettikten sonra gümrükten malların çekilmesini sağlayan evrakların tamamını (vesaikleri) ithalatçıya teslim eder. İlgili bedel ithalatçı bankası tarafından ihracatçının hesabının bulunduğu bankaya havale edilir.



Şekil 2.6.Vesaik Mukabili Ödeme Şeması

Kaynak: <https://altinelali.weebly.com/d305351-ticoumldeme-350ekilleri.html>

Vesaik mukabili ödemenin başlıca iş akışları:

- 1) İhracatçı tarafından mallar yüklenir ve varış limanına doğru yola çıkar.
- 2) Fiili ihracata istinaden hazırlığı tamamlanan vesaiklerin orjinalleri ihracatçı tarafından bankasına sunulur.
- 3) İhracatçı bankası vesaikleri garanti mektubu ile tahsil bankasına gönderir.
- 4) Tahsil bankası ithalatçıyı ödemeye davet eder.
- 5) İthalatçı tahsil bankasına ilgili bedeli ödedikten sonra vesaikleri teslim alır ve kendisine sevk edilen malları teslim alır.
- 6) Tahsil bankası ihracat bedelini ihracatçı bankasına transfer eder.
- 7) İhracatçı bankası bedeli ihracatçının hesabına geçer.

Dış ticarete yaygın olarak kullanılan bu ödeme yöntemi, Tüik verilerine göre ülkemizde mal mukabili ihracat işlemlerinden sonra ihracatta en çok yapılan ödeme şeklidir. İhracat bedelinin ödenmesi için vesaiklerin temsil ettiği malların ithalatçının ülkesindeki varış limanına ulaşmış olması şartı aranmaz. İthalatçı mallar kendisine ulaşmadan önce ödeme yaparak malları gümrükten çekmek için vesaikleri teslim alabilir. Ancak malların beklenen kalitede olup olmadığını kontrol etmeden ödeme yapmış olacaktır.

İhracatçı açısından bu ödeme yönteminin avantajı, sevk edilen ürünlerin mülkiyetinin ithalatçı ödeme yapana kadar kendisinde kalmasıdır. Yani bu noktada bankanın görevi, ödeme aldıktan sonra vesaikleri ithalatçıya teslim etmek olacaktır.

Vesaik Mukabili ödeme tercih edilirken ihracatçıların muhtemel riskleri:

- İthalatçının malları kabul etmeme riski,
- İthalatçıya gönderilen vesaiklerden poliçenin vadesinde ödenmeme riski, çünkü bankaların sorumluluğu sadece belge kontrolü ve ödemeye aracılık şeklindedir.
- İthalat ülkesinde politik ve ticari riskler ve alıcının kötü niyetli bir şekilde fiyatı düşürme talebi riski,
- İthalatçının mali gücü konusunda tutarlı ve güvenilir bir istihbarat alınmaması riski göz ardı edilmemelidir.

İthalat hesabı ancak GB'lerin ithalatçı tarafından tahsil bankasına teslim edilmesiyle çıkışı yapılarak, kapatılabilir. Vesaik mukabili ödemede bankalar yalnızca evrak kontrolü yapmaktadırlar. Tahsil bankası ise ayrıca ithal konusu malların bedelini tahsil edip, ithalatçının gümrükten mal çekebilmesi için vesaikleri teslim etmektedir.

Vesaik Mukabili Ödeme yöntemi için ICC (MTO) tarafından bu ödeme şekli için yeknesak kurallar yayımlanmıştır, bu kurallar ise, Uniform Rules for Collections (Tahsiller için birörnek kurallar) URC 522 olarak ifade edilmektedir.

Vesaik mukabili ödemeye poliçe de eşlik edebilir; kabul kredisi, iştirah, avans gibi finansman olanakları vardır. Vesaik Mukabili görüldüğünde ödemeli (sight) değilse, banka kabulü şeklinde ise ihracatçı bankalardan iskonto ettirebilir.

2.3.4 Akreditifli Ödeme

Akreditifi, çok genel ve klasik bir ifade ile; ‘‘ İthalatçı tarafından koşul ve nitelikleri belirlenen evrakların ibrazı karşılığında, satıcıya belirli bir miktar paranın ödenmesi için; ithalatçının kendi ülkesindeki bankasına verdiği talimattır’’ şeklinde tanımlamak mümkündür. (Yılanlı, 2003)

İthalatçı ve ihracatçı açısından risklerin belirli bir ölçüde sınırlandırıldığı şartlı bir ödeme yöntemi ve bir banka kredisidir. İthalatçının talebine istinaden amir banka tarafından verilen ihracatçı lehine verilen bir ödeme taahhüdüdür. İhracatçı malları sunulan şartlara uygun olarak sevk ederek, bankasına vesaiklerin uygun ibrazını gerçekleştirilmesiyle ödemenin yapılacağını garanti altına almış olur.

Uluslararası ticarete birbirlerini iyi tanımayan tarafların (ihracatçı ve ithalatçı) sıklıkla başvurduğu bir ödeme yöntemidir. İhracatçı sevk konusu mallardan tahsil edeceği bedelin ödenmesini, ithalatçı ise malların kendisine bir banka taahhüdü altında ulaşmasını istemektedir. Böylece ihracatçı lehine açılan akreditif, ithalatçı bankası tarafından uygun vesaik ibrazı koşuluyla verilen bir ödeme taahhüdü içermiş olmaktadır.

Akreditifli ödeme işlemlerinde taraflar:

Amir (applicant): Amir bankaya akreditif (letter of credit-l/c) açma teklifi ile başvuran ithalatçı firmadır.

Lehdar: Amir firmanın talebi ile amir bankanın lehine akreditif açtığı taraftır. Mal veya hizmet ihracatı yapan ve uygun vesaiki yükleme sonrası(fillî ihracat) iahbar bankasına ibraz eden taraf, satıcıdır.

Amir banka(issuing bank): Amir firmanın kredi limitleri doğrultusunda ihracatçı lehine akreditif açan ; ihracatçının akreditif koşullarına uygun bir şekilde tarafına vesaik ibrazı yapması üzerine vesaikleri kabul ve ödeme yükümlülüğüne giren bankadır.

İhbar bankası (advising bank): Amir bankadan gelen akreditif açılışını ihracatçıya (lehdar)'a ihbar eder, aldığı görevlere göre (teyit,iskonto bankası) lehdara ödeme yapar ya da ödemeye aracılık eder. Vesaik koşullarını inceler, amir banka ve lehdara karşı sorumludur.

Teyit Bankası: Amir banka talebi ile kendisi ile aynı koşullar altında lehdara karşı kabul, ödeme ve talebe istinaden kendisine yetki verilirse işira taahhüdüne giren bankadır. Amir banka adına akreditife teyidini ekler ve aynı zamanda akreditifi lehdara ihbar eder. Teyit bankası amir banka riskini ve ülke riskini de almaktadır.

İskonto/İştirâ Bankası: Akreditifi belli bir hizmet bedeli karşılığında iskonto ederek, lehdara ödeme yapan bankadır.

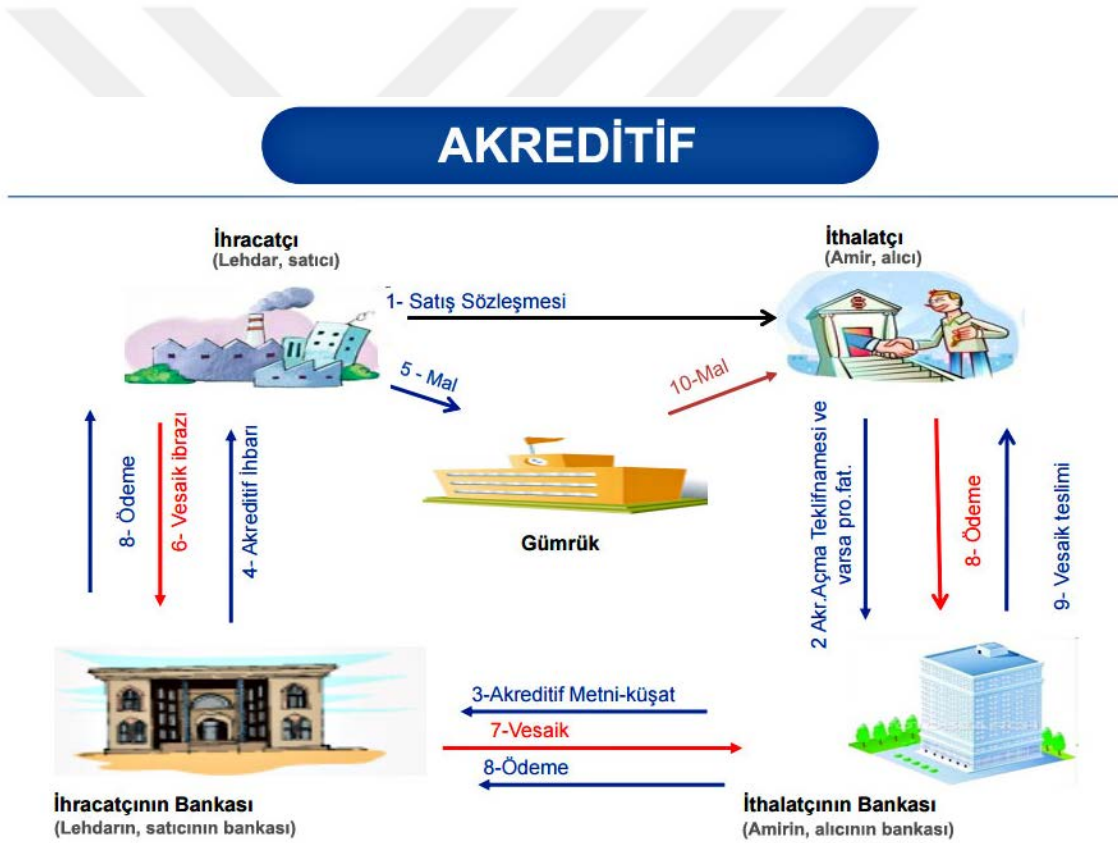
Rambursman Bankası: Ana görevi birbirleriyle hesap ilişkisi olmayan bankaların fon transferini sağlamaktır. Amir bankanın hesabının olduğu bankadır. Rambursman bankası olarak ödeme taahhüdü verilebilmektedir. Çalışmanın Dış Ticaret Finansmanı bölümünde bu konuya değinilecektir.

Açılmış bir akreditifte amir firma, akreditifinin tarafı değildir. Çünkü akreditif amir bankanın lehdar için açtığı bir kredidir ve onu kredilendirmektedir.

Uluslararası ticarete yaygın olarak tercih edilen bir ödeme şekli olup, uygun ibraz karşılığında yapılan şartlı bir ödeme taahhüdü olan akreditifte lehdar ve amir firma arasında gerçekleşen uluslararası ticaret, amir banka'nın lehdara akreditif açması ile ve lehdarın akreditif koşullarına göre ihbar bankası üzerinden amir bankaya vesaikleri uygun ibrazı koşuluyla ödeme taahhüdü almasıyla her iki tarafın da risklerini belirli bir ölçüde sınırlamaktadır. Taraflar böylece karşılaşılabilecekleri olası riskleri bankalar aracılığıyla belirli ölçüde teminat altına almış olmaktadır.

Akreditif şüphesiz ki finansman ve teminat ikilisinin yoğun bir şekilde kullanıldığı bir ödeme yöntemidir. İlerleyen bölümlerde ayrıntılı bir şekilde değinilecektir. Akreditif hariç olmak üzere, hiçbir ödeme yönteminde bankaların ödeme ile ilgili sorumluluğu yoktur. Akreditifte ayrıca ihracatçının amir banka tarafından finansmanı söz konusudur.

Dünya genelinde akreditifin anayasası olarak tabir edebileceğimiz UCP 600 ‘Akreditiflere İlişkin Bir Örnek Usüller ve Uygulama’, yetkili kuruluş ICC tarafından hazırlanmıştır. Akreditif sürecinde görevli bankaların lehdar ve amir firmanın bilgisi dahilinde hazırladığı akreditif metninde (küşat metni) ve diğer akreditif eklerinde bankalar evrakların hazırlanmasında tabi olunan UCP 600’deki yeknesak kurallara atıfta bulunurlar.



Şekil 2.7.Akreditifli Ödeme Şeması

Kaynak: <http://www.lafsozluk.com/2010/09/akreditif.html?m=1>

Akreditifli ödemenin işleyişi:

Taraflar (lehdar ve amir firma), sevk edilecek ürünler için prensipte anlaştıktan sonra; amir firma amir bankaya akreditif lehtar (ihracatçı) lehine akreditif limiti açması için amir bankaca onaylanmış revizyonu açık olan kredi limitleri doğrultusunda gerekli başvuruyu yapar. Bir anlamda mal alımı yapmak istediği lehdar lehine kredi ile finansman sağlamak istemektedir.

Amir banka tarafından hazırlanan küşat metni lehdar bankaya gönderilir. Akreditif içeriğinde yani küşat metninde başlıca fatura bilgileri, ödeme şekli, adresler, amir, amir banka, lehtar, lehtar banka bilgileri, yükleme ve boşaltma limanı, taşıma şekli, ödeme şekli, masraflar ve sertifikalar yer almaktadır.

Taraflar arasında akreditif koşulları hakkında mutabakat sağlanınca, amir banka tarafından ihracatçı lehine akreditif açılarak ihbar bankası aracılığıyla ihracatçıya ihbar edilir.

Lehdar, ürünleri aralarında daha önceden anlaştıkları incoterms-2010 teslim şekillerinden biriyle amir firmaya sevk ettikten sonra vesaikleri kargo ile gönderir; eğer bu akreditifte amir banka taahhüdü haricinde ilave bir teyit veren bir banka daha varsa, vesaikler o banka tarafından da cirolanarak amir bankaya gönderilir.

Malları sevk eden ihracatçının bankasına yaptığı uygun ibraza karşılık, ithalatçı varış gümrüğünden malları çekince akreditifin çeşidine göre değişmek koşulu ile amir banka veya teyit/iskonto bankası aracılığıyla ihracat bedelini tahsil edebilmektedir.

Vesaik mukabilinde banka sorumluluğu olmayıp, bankaların sadece evrak kontrolü yapma görevi vardır, ancak akreditifli ödemelerde amir banka ihracatçıya karşı bir ödeme taahhüdüne girer. Eğer teyit bankası ihracat akreditifine teyit verirse amir banka riskini alarak, ihracatçıya karşı ödeme taahhüdüne girer. Bu da akreditifi ikincil bir piyasada işlem yapılabilir bir finansman aracına dönüştürür. Bu akreditif iskonto edilebilir vadeli bir akreditif olarak açılmış ise, amir bankanın izni ve onayı ile bir başka banka tarafından belirli bir komisyon karşılığında vadeden önce iskonto edilebilme özelliği de yüklenmiş olur.

Akreditifler satış ve diğer sözleşmelerden bağımsız işler, yani sevkiyatı yapılan ürünlerle ilgili işlemez. Bankalar vesaiklerin akreditif metni ile ilgili uyumunu kontrol eder, satış ve diğer sözleşmelerin kontrolü ve incelenmesi görevi tanımına girmemektedir. Vesaiklerin akreditif metnine uygunluğu doğrultusunda; ihbar, poliçe kabulü ve cirosu, ödemeye aracılık, teyit, iskonto, vb. hizmetler bankalar tarafından verilmektedir. Düzenlenen poliçe tek başına güvence oluşturmaz, akreditife ek olarak düzenlenir.

Bir banka akreditifi sadece ihbar ediyorsa, ihbar bankası olarak görev yapar ve herhangi bir ödeme taahhüdüne girmez sadece uygun ibrazı gerçekleştiren ihracatçının küşat metninde belirtilen vesaikler kendisine ulaştıncaya kadar kontrol etmekten sorumlu olacaktır. Eğer bir banka ihracatçının uygun ibrazı karşılığında ödeme taahhüdüne de giriyorsa, akreditife teyit ekleyerek teyit bankası olarak işlev kazanır.

Akreditifte başlıca önemli hususlar:

- Akreditifin vadesi, akreditifin geçerli olacağı süreyi gösterir.
- Akreditif metninde vade açık olarak ve tarih şeklinde belirtilmelidir.
- Akreditif şartları gereği istenen belgelerin bu süre içerisinde lehtar tarafından bankaya ibraz edilmesi gerekir.
- Akreditiflerde genellikle son yükleme tarihi (sevkiyat tarihi) belirtilir.
- Akreditif vadesi içinde kalmak koşuluyla en geç hangi tarihte malların yüklenmesi gerektiği ifade edilir.
- İhracatçının hangi tarihte malları sevk ettiğinin ispatı bankalara ibraz ettikleri konşimento ile yapılmaktadır.

Vesaikler, yüklemeden sonra en geç 21 gün içinde, her koşulda akreditifin vadesini aşmamak üzere bankaya ibraz edilmelidir. Söz konusu süre kısıtı, ithalatçıyı korumaktadır, çünkü mallar karşı limana ulaştığı halde vesaiklerin bankaya ibraz edilememesi halinde ithalatçının aleyhine bir mağduriyet ortaya çıkarak; gümrükte bekleyen malları alamayarak demoraj, malları zamanında satamama, vb., olumsuzluklar meydana gelmektedir.

En sık kullanılan akreditif çeşitleri:

Gayrikabilirücu Akreditif: Geri dönülemez; amir banka ve akreditif amiri bilgisi ve onayı olmadan iptali yapılamayan akreditiflerdir. Bu akreditif şeklinde; akreditifin tüm taraflarının (amir banka, ihbar bankası, lehdar) bilgisi dahilinde ve akreditif amiri ve amir bankanın onayları koşuluyla değişiklik ve iptali mümkün olabilmektedir.

Teorik olarak kabilirücu (geri dönülebilir) olan akreditifler ve küşat metninde türü açıkça yazmayan akreditifler de riskli olmaları nedeniyle geri dönülemez akreditif olarak kabul edilerek, işleme alınmaktadırlar.

Teyitli Akreditif: Amir banka yanında amir bankanın talimatı ile bir başka bankanın genellikle teyit bankası tarafından da taahhüt verildiği akreditif çeşididir. Bu tür akreditiflerde amir bankaya ilave olarak taahhüt veren teyit bankası, amir bankanın ödeyememe riskini üstlenmiş olmaktadır. Sadece gayrikabilirücu akreditifler teyitli akreditif olarak açılabilirler.

Teyitsiz Akreditif: Sadece amir banka taahhüdünü içeren akreditiftir. Muhabir bankanın görevi akreditif açıldığında ihracatçıya ihbar etmektir; amir banka ya da teyit bankası gibi akreditif bedelini ödeme yükümlülüğü bulunmamaktadır.

Görüldüğünde Ödemeli (sight) Akreditif: İhracatçı tarafından akreditif koşullarına uygun olarak malların sevki yapıldıktan sonra muhabir bankaya vesaik ibrazı yapılması ve bu ibrazın amir banka tarafından uygun bulunması üzerine akreditif bedelinin hemen ödenmesini ifade eder.

Vadeli Akreditif: Akreditif konusu ödemenin muhabir bankaya uygun vesaik ibrazının akabinde yapılmadan, taraflar (amir ve lehdar) arasındaki sözleşmeye göre belirlenen vadede gerçekleşen akreditif türüdür. Vadeli akreditifte taraflarca belirlenen vade genellikle malların taşınma süresi kadardır.

Peşin ödemeli akreditifler: (Red clause L/C): Akreditif lehdarının akreditif bedelini kısmen veya tamamen peşin ödemeli olarak elde ettiği akreditiflerdir.

Teminat Akreditifi (Stand-by letter of credit): Garanti akreditifi olarak da bilinmekte olup, akreditif formatında ancak teminat mektubu gibi çalışan akreditiflerdir. Teminat akreditifleri kontrgaranti mantığı ile işlemektedir, tek farkı lehdarın bulunduğu ülkede ayrıca bir teminat mektubu tanzim etmeye gerek bulunmamasıdır. Genellikle teminat akreditifi başka ülkelerde iştiraki ya da bağlı ortaklığı bulunan firmaların başvurduğu bir üründür. Söz konusu ülkede kullanılan kredilerin teminatını oluşturmaktadır.

Akreditifte genellikle vesaik belgelerinin bankaya ibrazı söz konusu olup, teminat akreditifinde lehdarın akreditif koşullarına göre ödeme talebini belirtmesi yeterlidir. Kullanımı çok yaygın olmamakla birlikte bu talebe poliçe de eşlik edebilmektedir. Kontrgarantiye göre kıyasla çok daha avantajlı ve tercih edilebilir bir ürün olabilir.

Çünkü kontrgarantide iki farklı finansal kuruluşun (bankanın) garanti talebine ihtiyaç duyulmaktadır. Teminat akreditifinde ise ilave bir teminat mektubu ihtiyacı bulunmamaktadır. Alıcının bankasından aldığı garantiye istinaden başka bir bankadan verilen kontrgarantinin birbiriyle uyum sağlanması gayreti sarf edilmektedir.

İştira Akreditifleri: İbraz konusu poliçe ve veya belgelerin değerinin verilere satın alınması, derhal ödenmesi veya belli bir süre sonra ödemeceğinin taahhüt edilmesidir.

Kabul akreditifleri: Vesaiklere poliçe veya bono eşlik ederek, banka ya da alıcı kabullü olabilir ve banka aval ekleyebilir. Kabul kredili işlemlerde de bu konuya değinilecektir.

Karışık ödemeli akreditif: Aynı akreditif bünyesinde birden fazla akreditifin bulunduğu ve görev aldığı; sight akreditif, vadeli akreditif vb. şekilde akreditif çeşidinin eşlik ettiği akreditiflerdir.

Rotatif Akreditifler: Aynı akreditife bağlı olarak kısmi sevkiyatlarla ihracatı yapılan malların tek bir talimatla aynı koşullar altında otomatik olarak tekrarlanarak kullanılabilen akreditiflerdir.

Devredilebilir Akreditif: Bir akreditifin vesaiklere uygun bir şekilde ibraz edilmesi neticesinde ilk lehdarın bilgisi ve onayı doğrultusunda başka bir lehdara ya da lehdarlara kısmen ya da tamamen devredilebilen akreditiflerdir.

Karşılıklı Akreditifler: Bu tür akreditiflerde bir ithalat akreditifinin teminatını bir ihracat akreditifi oluşturur. Çoğunlukla transit ticarete bir aracı vasıtasıyla yapılan ihracatta tercih edilirler. Transit ticaret taciri hem ithalatçı hem de ihracatçı olduğu için, karşılıklı akreditiflerde mal alımında ithalat akreditifin amiri, mal satışında ise lehine açılan ihracat akreditifin lehdarıdır.

Bankalar açısından bakıldığında akreditifi açan banka amir banka, transit tacirinin uygun ibrazı ile akreditifi karşılayan banka ise muhabir banka (ihracatçının bankası)'dır. Karşılıklı akreditiflerde ihracat ve ithalat akreditiflerinin küşat metinlerinde (akreditif şartları); lehdar, tutar, amir, ve son yükleme koşulları (sevk tarihi) haricinde tutarlı ve aynı olmalıdır.

Akreditifte yükümlülüğün yerine getirilmesi başlıca dört şekilde gerçekleşir:

- Vesaik ibrazında ödeme (sight).
- Vadeli ödeme (deferred payment).
- Poliçe kabullü ödeme (acceptance).
- İştira (negotiation): Nadiren tercih edilmektedir.

Rezerv sorunu: Akreditif metninde belirtilen koşullar ve talep edilen belgeler ile ibraz edilen vesaik ve üzerinde belirtilen koşullar arasında uyumsuzluklar olabilmektedir. Bu da taraflar arasında anlaşmazlıklara yol açmakta olup, zaman ve maliyet kayıplarına neden olabilmektedir.

Yaygın olarak transshipment (aktarma), partial loading (kısmi yükleme) gibi akreditif metninde belirtilen ve önceden anlaşılan şartlara uyum sağlanmazsa rezerv sorunu yaşanmaktadır.

2.3.5 Kabul Kredili Ödeme

Bu ödeme yönteminde ithalatçı mal bedelini belirli bir vadede poliçe aracılığıyla ödemeyi taahhüt eder. Dış Ticarete kullanılan vesaiklere, poliçe veya bono gibi kıymetli evrakların yani borçlanma senetlerinin eşlik ettiği ve vesaiklerin ilgili borçlu (ithalatçı) ya da banka tarafından kabul edilmesi ardından teslim edildiği ödeme yöntemidir.

Poliçeyi alıcı kabul ederse **trade acceptance**; banka kabul ederse **banker acceptance** olur.

Müşteri Kabullü (trade acceptance): Vesaiklere poliçe veya bononun eşlik ettiği ve vesaiklerin söz konusu poliçe veya bono eşliğinde borçlu (ithalatçı) tarafından kabul edilmesi ardından teslim edileceği yöntemidir.

Bu poliçeye banka avali de eklenebilmektedir. Böylece ihracatçı, vadeli ödeme yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı bu avalle mal bedelini alamama riskini bir bakıma teminata almış olmaktadır.

Banka Avalli Müşteri Kabullü: Vesaiklere eşlik eden poliçe veya bonoya borçlunun (ithalatçı) kabulü ardından, borçlu (ithalatçı)'nun bankasınca aval verilmesi işlemidir.

2.3.5.1 Kabul Kredili Akreditifli Ödeme

İhracatçı küşat metnine yani akreditif açma teklif formu'na uygun vesaikleri bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip, banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan ödeme şeklidir.

Poliçe vesaik ekine ilave edilerek; teyitli akreditifte teyit bankası, teyitsiz akreditifte genellikle amir banka adına düzenlenir.

2.3.5.2.Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme

Mallar alıcıya gönderildikten sonra bankanın mal bedelini tahsil etmeyip, poliçeyi alıcıya kabul ettirerek veya bu kabule kendisinin avalini vererek; vesaiki alıcısına teslim edip, ithalatçının poliçe vadesinde ihracatçıya ödeme yapmasıdır.

İhracatçı aval verilen poliçeyi bir bankada iskonto ederek finansman imkanı sağlayabilir.

2.3.5.3 Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme

Kısaca poliçeli ödeme olan bu ödeme şeklinde; ithalatçı önce sevk edilen malları gümrükten teslim almakta ve ödeme vadesinde tanzim edilen poliçeye göre ödeme yapmaktadır.

2.3.6 BANKA ÖDEME YÜKÜMLÜLÜĞÜ

Bir bankanın, alıcı müşterisi için satıcının bankasına karşı girdiği geri dönülemez bir yükümlülüktür. (WEB_7, 2017)

Tüm dünyada kullanılan bu sistem, merkezi Belçika'da bulunan Swift ve merkezi Fransa'da bulunan ICC'nin ortak çalışmaları neticesinde 2013 yılında hayata geçirilmiş olup, genel kabul görmüş klasik ödeme yöntemlerine göre daha genç bir yöntemdir.

Türkçe ismi BÖY "Banka Ödeme Yükümlülüğü" olan ve uluslararası literatürde BPO (Bank Payment Obligation) olarak anılan bu yöntem; banka garantili olmayan ödeme yöntemleri (Mal mukabili, vesaik mukabili ödeme, vb) için banka güvencesi oluşturan ve geniş finansman imkanları sağlayan yeni bir bankacılık ürünüdür. BPO kısaca açık hesap (mal mukabili) ödeme yöntemine banka güvencesi getirmektedir. (WEB_8, 2013)

Bu bağlamda Bpo, mal mukabili iskontosunu olarak da düşünülebilir. Bpo, ihracat alacakları tahsili için kullanılabilen düşük riskli bir ödeme aracı olup, ayrıca ödemenin de ötesinde bir finansman kaynağıdır. Çünkü ikincil bir piyasada teminat olarak gösterilebilmektedir.

Ülkemiz devlet kaynaklarında da yerini alan, yani "Tcmb İhracat Genelgesi"nde de tanımlanan Bpo, hem resmi hem de en genç ödeme yöntemidir. Türkiye'de İş Bankası, Türk Ekonomi Bankası, Akbank, Qnb Finansbank ve Garanti bankası bu sisteme üye olup; pratikte İş Bankası ve Türk Ekonomi Bankası'nın Bpo aracılığıyla büyük hacimli işlemler yaptığı ifade edilmiştir.

Yükümlülük şartları akreditifte olduğu gibi fiziki belgeler değil, tamamen online sistem üzerinden işletilen, veritabanı üzerinden yürütülen kaydi belgeler üzerine kuruludur. Akreditif, standby ve banka garantisi gibi ürünleri karmaşık ve pahalı bulan ve bu gibi nedenlerle kullanmak istemeyen ancak banka güvencesinden de faydalanmak isteyen firmaların kullanabileceği bir alternatif ödeme yöntemidir.

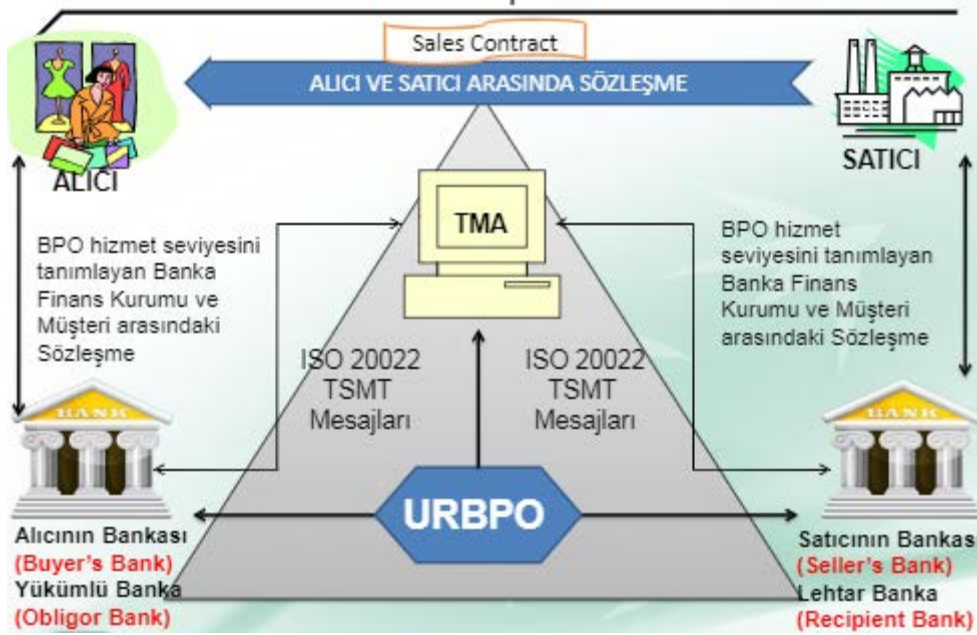
BPO'nun ortaya çıkış süreci; hızla globalleşen dünyada uluslararası ticaretle iştigal eden firmaların yani ihracatçı ve ithalatçıların zaman içerisinde bazı beklenti ve ihtiyaçlarının doğması üzerine piyasa kullanımına sunulan bir çözüm olarak nitelendirilebilir. Çünkü geleneksel ödeme yöntemleri tam anlamıyla beklentileri karşılayamamaktadır. Dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri genel olarak değerlendirildiğinde, işlem hızı yüksek olanların olası riskleri azaltmadığı, riski düşük olanların ise prosedürleri ile süreci yavaşlattığı gözlemlenmektedir. Mal mukabili işlemlerin pratikliğini akreditifli işlemlerin güvencesi ile birleştiren Bpo'yu tanımlarken ekteki tespiti yapmak faydalı olacaktır:

Akreditifte yaşanan aksaklıklar:

- Rezerv problemleri ve uyumsuzluklar yaşanması,
- Fiziki evrak ve prosedürlerin oldukça fazla olması,
- ICC'nin yayınladığı UCP 600'e göre karmaşık kuralların var oluşu,

Mal Mukabili'nde yaşanan aksaklıklar:

- Açık hesap satış olup, banka güvencesi verilmemektedir,
- İkincil piyasalarda teminat olarak gösterilememektedir,



Şekil 2.8 BPO ödeme şeması

<https://docplayer.biz.tr/9410745-Banka-odeme-yukumlulugu.html> 2014

BPO'da taraflar ektedir:

- Yükümlü banka (Obligor Bank).
- İthalatçı.
- Lehtar Banka (Recipient Bank).
- İhracatçı.

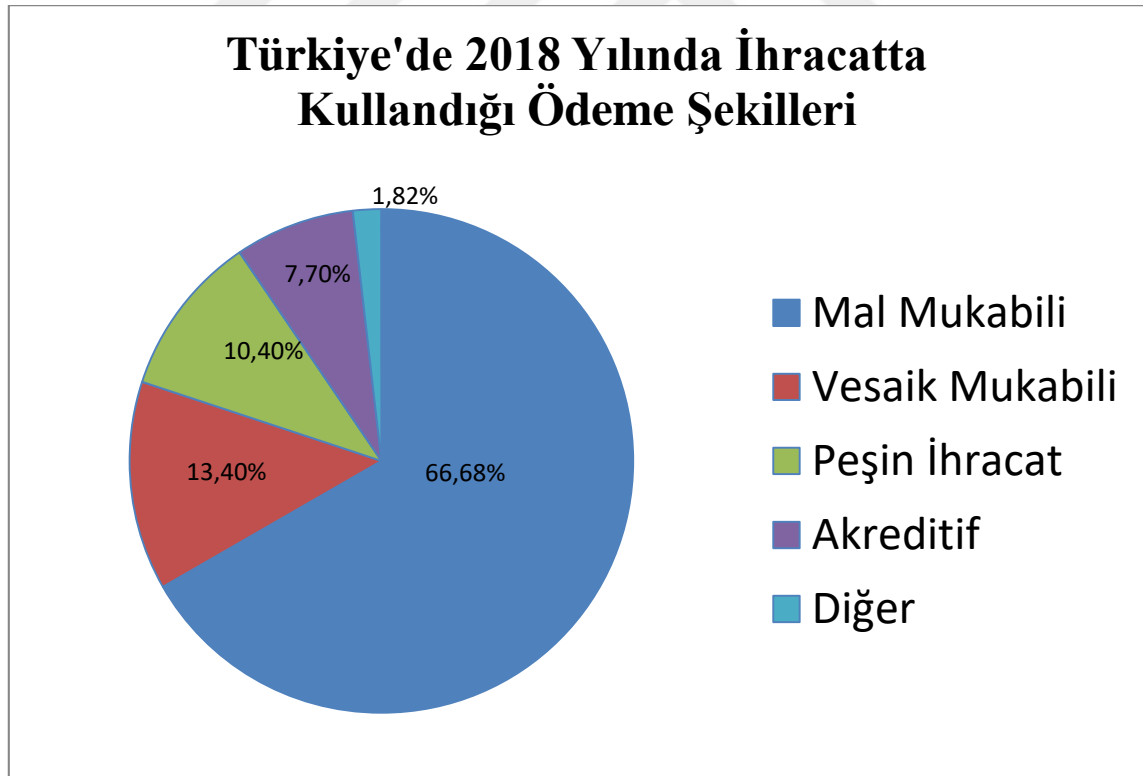
Bpo sistemin işleyişi:

Bankalar sisteme katılmak için ilk önce TSU (Trade Service Utility), "ticaret hizmet sağlayıcısı" sistemine üye olarak adapte olması gerekmektedir. BPO'nun, karşılıklı veri eşleşmesine dayalı bir sistem olduğunu belirtmek gerekmektedir. Alıcı ve satıcı öncelikle satış koşullarında mutabık kalır.

Alıcı kendi bankası (Obligor Bank) üzerinden satıcıya satın alma talebini gönderir. Satıcı (ihracatçı) bu bilgileri kendi bankasından teyit eder. Tarafların bildirimini ile kendi bankalarına yaptıkları ilgili koşullar Tsu hizmet sağlayıcı sistemi üzerinden eşleşince bir established baseline (oluşturulmuş veritabanı) sağlanır. Alıcı ve satıcı verilerin eşleştiğini gösteren raporları almak için bankalarına başvurur.

Taraflar eşleşme sonrasında bankalardan bu durumu gösteren raporları teslim alır. İthalatçı obligor bankadan eşleşme raporunu alarak kontrol eder, eğer eşleşmeyen bir veri varsa kabul ya da itirazını bildirir.

İthalatçının raporu kabulü ya da itiraz giderildikten sonra, ihracatçı sevkiyat konusu malları Incoterms-2010'a uygun bir şekilde, taraflarca belirlenen teslim şekli ile yükler ve bu bilgileri bankasına iletir, banka bilgileri sisteme yükler. Yüklemeden sonra, vesaikler ithalatçıya gönderilir. Ödeme vadesinde obligor banka tarafından ihracat bedeli lehtar bankaya gönderilir. Sistem özetle bir tedarik sistemi (supply chain) şeklinde işlemektedir.



Şekil 2.9 Türkiye'nin 2018 yılında İhracatta Ödeme Şekilleri

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

BPO, klasik ödeme yöntemlerine rakip olmayıp, aksine onlara yeni özellikler yükleyerek ikincil bir piyasada işlem görebilen, teminata dayalı bir finansman olanağı sağlamaktadır. Satıcının (ihracatçının) lehine olarak geliştirilen bu sistemde, satıcının ihracat bedeli tahsilatına, alıcı (ithalatçı) adına obligor banka ödeme güvencesi vermektedir.

2.3.7 Karşı Ticaret

Bu ödeme şekli ithalatçının mal bedelini ödemek için yeterli fonunun olmadığı durumlarda kullanılıp, diğer ödeme yöntemlerine göre kıyaslandığında yaygın olmayan bir ödeme şeklidir. Bu ticaret şeklinde herhangi bir finansal enstrüman yer almamakta olup, taraflarca eş değer nitelikte kabul edilen ürünlerin fon transferi olmaksızın aynı anda karşılıklı değişimi (takası) söz konusudur. Karşı Ticarete taraflar arasında uzun süreli bir ilişki söz konusu olmayıp, genellikle işlem bazlı ticaret yapılmaktadır.

Genellikle bu ticaret şekli, yeterli kaynağı olmayan ya da ithalat için herhangi bir finansman bulamayan ithalatçıların bulunduğu ülkelerle yapılmaktadır. Karşı ticaretin iki farklı versiyonu bulunmaktadır.

- **Takas:** Karşı ticareti yalnızca iki ülke arasındaki taraflarca yürütülüyor ise takas denilmektedir.
- **Bağlı Muamele:** Karşı ticarete sayıca ikiden fazla ülke taraf olarak katılım göstermekte ise,bağlı muamele denilmektedir.

Bir başka tanımlamaya göre bağlı muamele; dış ticarete taraf ülkeler ve/veya firmalar arasında varılan anlaşma uyarınca, ihracat bedelinin mal, hizmet ve teknoloji ithalatıyla karşılanması, aradaki artı veya eksi farkların döviz transferi ile ödenmesidir. (Ayluçtarhan ve Kaya, 2018)

2.3.8 Konsinye Satışlar

Konsinye satış tedarikçi tarafından mülkiyet devri yapılmaksızın ilgili malların alıcı tüccara gönderilmesi ve tüccar tarafından söz konusu mallar satıldıktan sonra bedelinin tedarikçiye ödenmesidir.

İhracatta ödeme şekli olarak konsinye satış, kesin satışı daha sonra yapılmak üzere dış alıcılara, komisyonculara ve ihracatçının yurtdışı temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat şeklidir. (Üner, 2015)

Dış ticarete kullanılan bu satış şeklinin temel mantığı açık hesap (mal mukabili) satış yöntemine benzetilmektedir.

2.3.9 Mahsuben Ödeme

İhracat bedellerinin tamamının veya belli bir kısmının mal ve/veya hizmet ithali şeklinde kısmen ödenerek, negatif veya pozitif çıkan farkın da bir fon transferi ile ithalatçı ya da ithalatçı tarafından ödenmesini ifade eder. Bu ödeme yöntemi dış ticarete nadiren kullanılmaktadır.

2.4 DIŞ TİCARETTE KULLANILAN FİNANSMAN YÖNTEMLERİ

En genel tanımıyla dış ticaretin finansmanı, ihracatçının ve/veya ithalatçının sevkiyat yapacağı alıcının sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede dış ticaret finansmanı bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de, dış ticaret finansmanı, geniş anlamıyla, kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ve/veya ithalatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir. (Özdemir, 2005)

İhracat Finansmanı'nın hangi finansal kuruluşun kaynakları tarafından tesis edildiği önem arz etmeksizin genel anlamda; sevk öncesi finansman ve sevk sonrası finansman olarak iki şekilde incelenebilmektedir:

- **Sevk öncesi ihracat finansmanı:** İhracatçı tarafından malların üretimi ya da tedariki aşamasından ihracına kadar geçen süreyi finanse etmektedir.
- **Sevk sonrası ihracat finansmanı:** İhracatçının malları ihracatı ile alıcıya sevkinden sonra, ilgili malların bedellerinin tahsiline kadar geçen sürenin finansmanının sağlanmasını ifade eder.

Bankalar ihracatı daha çok nakdi kredilerle finanse ederken, ithalatı ise ağırlıklı olarak gayrinakdi kredilerle desteklemeye çalışırlar.

Kısa vadeli ihracat kredileri ile tüketim ve ara malları, orta ve uzun vadeli ihracat kredileri ile yatırım mallarının finansmanı sağlanmaktadır.

İhracat finansmanı fayda sağlayan tarafa göre incelendiğinde ikiye ayrılmaktadır :

- **Satıcı Kredileri:** İhracatçıların (satıcıların) kullandığı özellikle kısa vadeli sevk öncesi ve sevk sonrası krediler satıcı kredileridir.
- **Alıcı Kredileri:** Genellikle orta-uzun vadeli olarak satılan malların finansmanında kullanılır.

2.4.1 İthalatın Finansmanı

Türkiye'de ithalatın finansmanı denilince ilk önce ithalatta ödeme yöntemlerine bakılmalıdır. Ülkemizde en çok mal mukabili ithalat ve peşin ithalat yapılmaktadır.

Mal mukabili ithalatta önce mal gelir sonra bedel satıcıya ödenir. Esasında ithalatçılar, ihracatçılar tarafından finanse edilir. Peşin ithalatta ise ithalatın finanse edebilmesi için banka kredi limitleri doğrultusunda yaygın olarak Dek (döviz endeksli kredi) kullanılmaktaydı, 2018 yılı Mayıs ayı itibarı ile TCMB mevzuat değişikliği ile Dek kredilerine bazı kısıtlamalar getirilmiştir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM Döviz Kredilerine İlişkin Ortak Hükümler Döviz kredisi kullanımının genel kuralları MADDE 14 – (1) 32 sayılı Kararın 17’nci maddesinin altıncı fıkrası ile 17/A maddesinin altıncı fıkrası uyarınca Türkiye’de yerleşik gerçek kişiler yurt dışından ve yurt içinden döviz kredisi kullanamaz. (2) 32 sayılı Kararın 17’nci maddesinin yedinci fıkrası ile 17/A maddesinin yedinci fıkrası uyarınca Türkiye’de yerleşik kişiler yurt içinden ve yurt dışından dövize endeksli kredi kullanamaz.

(3) Döviz geliri olmayan Türkiye’de yerleşik kişiler bu Genelgenin 21 inci ve 40 ıncı maddelerinde yer alan istisnalar dışında döviz kredisi kullanamaz. (4) Döviz geliri olan Türkiye’de yerleşik kişilerden kredi kullanım tarihinde kredi bakiyesi 15 milyon ABD dolarının altında olanlar, kullanmak istedikleri kredi tutarı ile mevcut kredi bakiyesi toplamının son üç mali yılın döviz gelirleri toplamını aşmaması kaydıyla döviz kredisi kullanabilirler. TCMB’nin 04.04.2019 tarihli sermaye hareketleri genelgesi’ne göre bazı koşullar doğrultusunda yalnızca ihracat geliri olan kişilere Dek kullanma imkanı tanınmıştır. (WEB_9, 2018)

Bu genelge sonrasında ihracat geliri olmayan çoğu ithalatçılar özellikle net işletme sermayesi finansmanı ihtiyacı duyan firmalar, Dek kullanımını yerine nakitten gayrinakit kredi kullanımına doğru yönelmişlerdir. Gayrinakdi finansman tercihleri ise akreditifli ödemeler olmuştur. Aynı zamanda 2016 yıl sonu itibarı ile ithalatta mal mukabili ödeme hacmi peşin ödeme hacminin yerini alarak ülkemizin en çok tercih edilen ithalat ödemesi olarak birinci sıraya yükselmiştir.

Değer: Bin ABD \$

İthalatta Ödeme Şekilleri	2018	2017	2016	2015
Mal mukabili ödeme	109.910.351	105.984.927	81.525.294	68.796.114
Peşin ödeme	70.943.309	78.638.169	77.472.048	95.343.025
Vadeli akreditif	11.385.229	12.771.050	9.693.725	9.978.845
Akreditif	10.582.404	12.098.656	11.237.064	14.660.717
Bedelsiz	8.833.356	12.597.837	8.814.371	6.870.688
Vesaik mukabili ödeme	7.754.973	9.588.459	9.031.204	10.690.854
Kabul kredili vesaik mukabili	760.683	689.466	637.311	472.735

Tablo 2.1: İthalatın ödeme şekillerine göre hacimler tablosu

Kaynak: www.tuik.org.tr

2.4.1.1 Postfinansman Kredileri

İthalatın finansmanında kullanılmak üzere, firmalarca yurtdışındaki satıcıdan veya uluslararası piyasalardan sağlanıp bankalar aracılığıyla kullandırılan kredilerdir. Açılan ithalat akreditifi ile ilgili olarak satıcı (ihracatçı) tarafından ibraz edilen uygun vesaik karşılığı muhabir bankanın yaptığı ödeme, kredinin vade ve faiz başlangıç tarihini oluşturur. (WEB_10, 2019)

Postfinansman Kredisi: Görüldüğünde ödemeli (sight) ithalat akreditiflerinin, uygun vesaik ibrazı tarihi yerine bir banka tarafından önceden anlaşılan faiz oranı ve belirlenen vade sonunda ödenmesi koşuluyla, muhabir banka tarafından finanse edilmesidir.

Kredinin başlıca süreçleri:

- Firma, sight ithalat akreditif açılması talebi ile bankasına başvuru yapar.
- Banka, uygun bir postfinansman bulmak amacıyla; açılacak sight akreditifin amir, lehtar, tutar, mal cinsi, yükleme vadesi, akreditif vadesi gibi detaylarını değerlendirir.
- Değerlendirme süreci olumlu olursa; banka post finansman temini için araştırma sürecini başlatarak tüm alternatifler için muhabir bankalar ile görüşür.
- İthalat akreditifi açılmadan önce postfinansman alternatiflerinden faiz ve vade arasından en uygunu sağlayan muhabir banka seçilir.
- Sight akreditif açıldıktan sonra, ihracatçı tarafından akreditif koşullarına uygun yükleme vesaiki muhabir bankaya ibraz edildiğinde muhabir banka ihracatçıya ödemeyi yapar ve amir bankaya daha önce anlaşılan faiz ve vadede post-finansman kredisi kullanılmaktadır.

Postfinansman kredisi ile bir amir bankaya bir muhabir banka tarafından kredi kullandırılarak finansman sağlanmaktadır. İhracatçı ise ihracat bedelini klasik akreditif işlemindeki gibi amir bankadan tahsil etmek yerine, kendisinin uygun ibrazında sight akreditif bedelini muhabir bankadan tahsil etmektedir.

Muhabir bankanın belirttiği postfinansmanın başlangıç valöründe ithalatçıdan akreditif bedeli tahsil edilir ve transfer masraf tutarlarının hesapta hazır olması sağlanır.

İlgili bedel tahsil edildikten sonra, finansman vade sonuna kadar değerlendirilmek üzere bankanın hazine bölümüne aktarılır. Vade sonunda muhabir bankaya toplu ödeme gerçekleştirilir. Bu işlem sonunda Hazine'nin fonu değerlendirmesinden sağlanan getiriden amir firmaya da prim verilebilmektedir.

2.4.1.2 Prefinansman Kredileri

Prefinansman; ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımlarının finansmanında kullanılmak üzere, firmaların bizzat kendilerince yurtdışındaki alıcıdan veya uluslararası finans kuruluşlarından döviz ya da efektif olarak sağladıkları ve Türkiye'deki bankalar aracılığıyla kullanabildikleri kredilerdir. (WEB_11, 2019)

Söz konusu işlemlerin aracılığını yapan Türkiye'deki bankalar tarafından garanti verilerek veya verilmeksizin yurtdışı kaynaklı fonlar Türkiye'ye getirilip alışı yapılarak TL kredi olarak kullanılır. Bu krediler TL haricinde herhangi bir döviz cinsinden kullanılamaz. Bu kapsamda firmalara kullanılabilecek kredilerin vadesi maksimum 18 ay olup, istisnai durumlarda 24 aya kadar uzatılabilmektedir. İlgili krediler ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ya da döviz kazandırıcı hizmetlerden sağlanan gelirlerle kapatılır.

Prefinansman, ithalatçının ihracata hazırlanan malları almaktan vazgeçmesine karşı alınan bir önlemdir. Firmalar ihracatın finansmanında zorunlu olmayan belgeleri yani DİİB, vergi-resim-harç istisnası belgesini hazırlatmak zorundadırlar. Aksi takdirde kredinin niteliği prefinansman sayılamayacaktır.

Bir prefinansman kredisinin kullanım amacı kredinin ömrü boyunca sabittir. İhracatın finansmanı amacıyla kullanılan prefinansman kredisinin niteliği döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili ise, kredi kapatılana kadar o özellikte kalmak zorundadır.

2.4.1.3 Harici Garantiler

Garantiler, teminat mektuplarında olduğu gibi taraflar arasındaki anlaşmaların şartlarına uygun bir şekilde genel olarak bir işin yapılması, bir borcun ödenmesi ya da bir malın teslim edilmesi, aksi takdirde bu yükümlülüklerin bir banka tarafından üçüncü kişi veya kuruluşlara ödeneceğinin taahhüdüdür.

Harici Garanti: Bir bankanın, müşterisi için taahhüt ettiği edimin yerine getirilmemesi halinde belirli bir bedeli muhataba ödeyeceğini içeren **gayrikabilirücu taahhüdüdür.**

Kontrgaranti: Kontrgarantör tarafından diğer bir tarafa, o diğer tarafın bir garanti veya başka bir kontrgaranti düzenlemesi için verilen ve lehine kontrgaranti düzenlenen o diğer tarafın ibraz edeceği uygun bir talep üzerine ödeme yapılacağı şartını içeren bir taahhüttür.

Standby akreditif: Garanti (teminat) akreditifi olarak da bilinmekte olup, akreditif formatında ancak teminat mektubu gibi çalışan akreditiflerdir. Uluslararası uygulamalarda ICC Garantiler için URDG 758, Standby akreditifler için ISP 98 broşürü mevcuttur.

Garanti akreditifleri kontrgaranti mantığı ile işlemektedir, tek farkı lehdarın bulunduğu ülkede ayrıca bir teminat mektubu tanzim etmeye gerek bulunmamasıdır. Genellikle teminat akreditifi başka ülkelerde iştiraki ya da bağlı ortaklığı bulunan firmaların başvurduğu bir üründür. Söz konusu ülkede kullanılan kredilerin teminatını oluşturmaktadır.

Kontrgarantiye göre kıyasla çok daha avantajlı ve tercih edilebilir bir ürün olabilir. Çünkü kontrgarantide iki farklı finansal kuruluşun (bankanın) garanti talebine ihtiyaç duyulmaktadır. Teminat akreditifinde ise ilave bir teminat mektubu ihtiyacı bulunmamaktadır. (Akreditifler Bölümünde açıklandı)

2.4.1.4 Transit Ticarete Yönelik Kullanılabilecek Krediler

İhracat bedeli henüz tahsil edilmemiş olmak koşuluyla, ithal edilecek mal bedeli için kullanılır. Vade sınırı olmayıp, yurtiçi veya yurtdışı banka kaynaklı finansman sağlanabilir. Geri ödeme transit ticaret satış bedeli ile veya DTH veya TL hesaptan yapılabilir.

2.4.1.5.İthalat Akreditifi

Bir amir bankanın, amir firmanın gayrinakdi kredi limitlerinden ticaret ilişkisine gireceği ihracatçı (lehdar) lehine akreditif açarak, ihracatçının uygun ibrazı karşılığında ödeme taahhüdüne girmesine denir.

İthalat Akreditifinde dikkat edilmesi gereken hususlar:

- İhracatçı tarafından konşimento (B/L) gibi malın yüklendiğini gösteren belgeler sunulmalıdır.Mates receipt (kargo teslim makbuzu) tek başına malın yüklendiğini ispat etmez.
- Akreditifte; Charter Party B/L (Charter party konşimentosu) , Tanker B/L, Clause B/L talep edilmesi, bu tür belgeler taşımayı yapan firma ile malları taşıyan göndericiler arasında yapılan bir kiralama sözleşmesine dayandığı için sözleşme içeriği bilinmediğinden risk taşır.
- Kredili ithalat işlemlerinde sigortayı amir banka kendi aracılığı ile düzenlemek ister. Çünkü malların mülkiyetinin amir bankada olduğu durumlarda ve nihai teminatın mal olması nedeniyle sigorta belgesi önem arz eder. İthalat akreditiflerinde amir banka, malların üzerindeki kontrolünü kaybetmek istemez ve metin bu doğrultuda düzenlenir.

Akreditif metinleri bankaların ortak bir lisan ile haberleşmelerini sağlamak için Swift'in sağladığı elektronik platform üzerinden iletilir. Akreditif koşulları numara ve rakamlarla bölümlere ayrılmıştır. Her bölümde akreditifin farklı özellikleri belirtilmektedir.

41A (Avaliable with...by)

Bir akreditif metninde en önemli yerlerden birisi 41A'dır. Çünkü bu kısım iki hususun belirleyicisidir. Akreditifin hangi banka tahtında geçerli olduğu; diğer bir deyişle ve kullanım dili itibariyle akreditifin sahibi olan banka hangisi.

Ödeme vadesi, bir akreditifte ilgili hücrede 'by def.payment' yazarsa, bu işlem vadeli demektir. Teknik dil itibariyle ertelemeli ödemeli bir akreditiftir. Eğer o hücrede 'by payment' yazıyorsa, o akreditif görüldüğünde ödemeli veya sight bir akreditiftir veya günlük kullanım dili ile peşin akreditiftir. (Şimşek, 2010)

İşte söz konusu 41A bölümünde 'any bank' yazılmasının talep edilmesi akreditife serbest kullanım özelliği vereceğinden amir bankanın akreditif üzerinde kontrolünü zayıflatmakta ve kötü niyetli bir lehtarın aynı akreditif tahtında akreditif şartlarına uygun hazırlanan vesaikleri birden fazla bankaya ibraz etmesi üzerine amir banka her uygun ibrazı karşılamak zorunda kalabilir, bu nedenle 'any bank' ifadesi akreditif amirine büyük bir risk teşkil etmektedir. Any bank yerine amir bankanın ünvanı yazılmalıdır.

31D (Date and place of expiry): Bu kısım akreditifin vadesini ve vadesinin bittiği yeri gösterir. Akreditifin vadesi ile ödeme vadesi karıştırılmamalıdır. Akreditifin vadesi denilince akreditifi ile ilgili olarak işlem yapabileceğimiz son tarih olarak hatırlanmalıdır. Bunların arasında bir akreditifin vesaikinin değiştirilmesi sayılabilir. (Şimşek, 2010)

Rezerv sürecinde ya da normal bir süreçte akreditif ile ilgili değişiklik ya da işlem yapılmak istenildiğinde (son anda bir evrak ibrazı ya da vesaiklerde herhangi bir değişiklik) akreditifin vadesinin bittiği yer önem kazanmaktadır.

Eğer söz konusu akreditif bir ihracat akreditifi ise; lehtar akreditif sürecinin kendi ülkesinde bitmesini ister böylece son ana kadar süre kendi lehine işler, eğer amir firma ülkesinde veya başka bir ülkede biterse değişiklik yapmak istediği durumlarda zaman kaybı riski ortaya çıkacaktır ve işlemi daha erken başlatmak zorunda kalacaktır. Ülkemiz mevzuatına göre akreditif metinlerinde faturanın ıslak imzalı olması gerektiği belirtilmektedir. Ancak ICC'nin UCP 600'deki yeknesak kurallarına göre ıslak imza hususunda herhangi bir zorunluluktan bahsedilmemektedir.

Teyitsiz akreditif, negotiable (ciro edilebilir) ve discountable (iskonto edilebilir) olarak açılması talep edilirse, bu şartla açılan bir akreditifte, teyidini eklememiş bir bankanın akreditifi bir ticari enstrüman olarak kullanması ve amir bankanın akreditif üzerindeki kontrolünün zayıflaması riski ortaya çıkmaktadır.

Vadeli akreditif olarak dolaşımda bulunan bir akreditif, belirtilmediği durumlarda bile iskonto edilebilir bir akreditiftir. Özellikle 'any bank by negotiation' (herhangi bir bankada ciro edilebilir) olarak açılan akreditiflerde amir banka kontrolü daha çok zayıflamaktadır.

İthalat akreditiflerinde amir banka akreditifi sight olarak açılmış ise; ibraz karşılığında ödeme yapar, akreditif vadeli ise ilgili vadede ödeme yükümlülüğüne girer.

2.4.1.6. Sendikasyon Kredileri

Sendikasyon kredileri, iki veya daha fazla kreditor kuruluşun bir araya gelmesiyle, benzer koşullarla, ortak dökümantasyon ve ortak bir acente kullanılarak büyük miktarda kredi ihtiyacında olan müşterilere sağlanan kredilerdir.

Avantajları nelerdir?

Sendikasyon kredileri genellikle orta ve uzun vadeli olarak düzenlenir. Borçlanan kuruluş sadece banka ile muhatap olarak büyük miktarda kredi alabilme kolaylığına sahip olur. Yüksek hacimli kredi sağlamanın getirdiği riskler kreditorler arasında bölüşülmüş olur. (Günceler, 2012)

Standart bir sendikasyon kredisinde katılımcılar:

Sendikasyon kredisine katılanlar anlaşmaya göre değişkenlik gösterebilir, ancak standart bir sendikasyon kredisinde katılımcılar şunlardır:

Düzenleyici Banka (Arranging Bank): Uluslararası piyasalarda lider yönetici olarak da adı geçmekte olup, kredi kullanan tarafından görevlendirilmiştir.

Başlıca görevleri:

- Kredinin anlaşılan şartları dahilinde kredi finansmanını organize etmek.
- Banka kredi sendikasyonuna katılan ödünç verenlere (kreditorlere) katılımını sağlamak ve sendikasyonla ilişkili riskleri paylaşmak.

Finansal koşullar, düzenleyici banka ve borç alan ile kredi koşulları kapsamında müzakere edilir. Kredi koşullarını; kredi tutarını, geri ödeme planını, faiz oranını, kredi sürecini ve kredi ile ilişkili diğer masrafları detaylandırır.

Düzenleyici banka kredinin büyük bir hacmini elinde tutar ve nakit akışın diğer ödünç veren katılımcılar (kreditörler) arasında dağıtılmasından sorumludur.

Acente (Agent) : Sendikasyon kredilerindeki acente, ödünç veren ve ödünç alan arasında iletişimi sağlayan bir bağlantı olarak hizmet eder. Acente'nin görevi ödünç verenlerin sendikasyon kredisi sözleşmesine haklarını işleme koymak hakkında bilgilendirmektir. Buna rağmen acentenin güvene dayalı görevi yoktur, borç alan ya da verene tavsiye vermez . Sadece idari bir görevi vardır.

Tröst: Borç alanın mal varlığının teminatının borç verenler tahtında sağlanmasından sorumludur. Sendikasyon kredi yapılarında bireysel ödünç verenlerin garanti etmekten kaçınmaktadır. Çünkü uygulama sendikasyon için maliyetli olacaktır. Temerrüde düşme durumunda tröst ödünç verenin talimatları doğrultusunda kefilleri zorlamakla görevlidir. Bu nedenle tröst, sendikasyon kredilerinde borç verenler için yalnızca güvene dayalı bir görevi bulunmaktadır.

Sendikasyon Kredisinin Avantajları:

- Zaman ve emek tasarrufu sağlar.
- Kredi koşulları riskin dağıtılmasına olanak sağlar.
- Büyük hacimli fonlarla finansman sağlanır.
- Sendikasyon kredisi kullananlara pozitif itibar sağlar.

Temel olarak sendikasyon kredisinin tüm kredilerde olduğu gibi belirli bir tutarı, vadesi ve faiz oranı vardır. En önemli farkı ise, faiz oranı yapısı ve maliyetiyle ilgilidir. Faiz oranı genellikle % olarak libor/fibor+faiz oranına göre belirlenmektedir. Söz konusu krediler yabancı ülkelerde kredi maliyetinin düşük olması nedeniyle tercih edilmektedir.

Ülkemizde zaman zaman ulusal basından, bankalardan ya da firmaların haber kaynaklarından sendikasyon kredisi kullanımı konusunda duyurular yapılmaktadır. Söz konusu kredi kullanımları ticari ve finansal piyasalarda itibarın bir göstergesi olarak algılanmaktadır.

Çünkü sendikasyon kredisi veren konsorsiyum üyeleri kreditorler tarafından kredi başvurusu ve değerlendirme süreçlerinde başvuru sahibi hakkında mali ve ticari anlamda yapılan incelemeler, olumlu bir değerlendirme ile sonuçlanırsa ilgili kredinin kullanılmasını ancak mümkün olacaktır.

Sendikasyon kredilerinde birden fazla kreditor bulunmasının nedeni, kredi verenler açısından riskin dağıtılması ve kredi kullananlar açısından daha büyük hacimlerde kredi kullanılmasını sağlamak yönünden avantajlı olmasıdır.

- *Sermaye İhracatı*

Bir ülkeden denizaşırı veya başka bir ülkeye doğrudan yatırım ya da kredi aracılığıyla sermaye akışına sermaye ihracatı denir. Doğrudan yatırımlar çoğunlukla kısa vadeli kredi olup, genellikle ticaret, endüstri ve bankacılık sektörlerine yapılır. Ülkeler için faydaları en fazla olan yatırım doğrudan yatırımdır.

DYS yatırımları gittikleri ülkelerin ekonomileri üzerinde çeşitli açılardan etkide bulunur. Bu etkiler büyüme, verimlilik, tasarruf ve yatırım, istihdam, teknoloji ve yönetim bilgisi başlıkları altında toplanabilir. (Bal, Algan, Akça, Fidangül, 2016)

2.4.2 İhracatın Finansmanı

2.4.2.1. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Kredileri

Ülkemiz 1980'li yıllar itibarı ile alınan bazı iktisadi reform kararları ile dışa açık bir kalkınma politikası izlemeye başlamıştır. Bu kapsamda ihracat faaliyetlerini desteklemek ve geliştirmek amacıyla 1987 yılında Devlet Yatırım Bankası'nda birtakım düzenlemeler yapılarak günümüzdeki tam ünvanı Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. olan banka kurulmuştur. Banka sermayesinin tamamı Hazine Müsteşarlığı'na ait olup, güncel sermayesi 6.350.000.000 TL'dir.

Türk Eximbank ihracatçı firmaları finanse ederken kendi özkaynakları haricinde, uygun vadeler ve fiyatlar doğrultusunda sendikasyon kredileri ile kendisine finansman sağlamaktadır. Türk Eximbank yaygın bir şekilde iş ortakları olan ticari, katılım bankaları aracılığıyla ihracatçıları finanse etmektedir.

Eximbank tarafından ihracatçılara sağlanan başlıca finansman ve teminat olanakları Eximbank Kredileri, Eximbank Garantileri, Eximbank Sigortası olarak ifade edilmektedir. Tüm bu olanakların kapsadığı ürünler kısa dönemde tüketim ve ara mallarını; uzun dönemde ise, yatırım mallarını finanse ve sigorta eder.

Örneğin SÖİK (Sevk Öncesi İhracat Kredisi): İhracatçının sipariş almasından malları sevkiyat yapana kadar geçen süre için finanse edilmesidir. **SSİK(Sevk Sonrası İhracat Kredisi):** İhracatçının malları sevk etmesinden ihracat bedeli olan alacağını tahsil edene kadar geçen sürede finanse edilmesidir.

a.Kısa Vadeli İhracat Kredileri

- *Tcmb Reeskont Kredisi*

İhracata hazırlık aşamasındaki mal ve döviz kazandırıcı hizmet ihracatında bulunan firmalara finansman sağlanması amacıyla, T.C.Merkez Bankası ile işbirliği içerisinde, Eximbank'a tanınan limit çerçevesinde kullanılan TL/Döviz kredisi programıdır.

İlgili kredinin firmalar lehine tesis edilebilmesi için, firmalar Eximbank'a hitaben niyet mektubu, banka avalini taşıyan bono veya devredilebilir kesin teminat mektubu ile birlikte banka avalini taşımayan bono ya da Kgf avalini taşıyan bono ile başvuru yaparlar. Üzerinde aval bulunan bankanın Eximbank nezdinde açılmış gayrinakdi kredi limiti olması gerekmektedir. Kredi vadeleri 120 güne kadar, 240 güne kadar ve 360 güne kadar olmak üzere 3 farklı grupta belirlenmiştir. Reeskont kredileri nedeniyle doğacak olan ihracat taahhüdünün 240 günde kapatılması gerekmektedir.

- *Kobi İhracata Hazırlık Kredisi*

İhracatçı Kobi'lerin ve ihracata yönelik mal üreten (sadece nihai üretici) imalatçı Kobi'lerin uluslararası piyasalardaki rekabet güçlerini artırmak amacıyla, ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılandığı programdır.

- *İhracata Hazırlık Kredisi*

İhracatçıların ihracata hazırlık aşamasındaki dolayısıyla mal üretimi ya da tedariki ile ilgili ürünlerin sevkine kadar geçen sürenin finansmanı programıdır.

Bu program kapsamında Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) hariç, ihracatçıların ve ihracata yönelik mal üreten (sadece nihai üreticiler) imalatçıların, ihracata hazırlık aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılandığı programdır.

- *Sevk Sonrası Reeskont Kredisi*

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi programı ile sevk sonrası ihracat alacakları iskonto edilip, sevk sonrası dönemde finansman ihtiyacı sağlanmaktadır.

İhracatçı, imalatçı ihracatçı, ihracata yönelik mal üreten imalatçıların sevk sonrası ihracatın finansmanı amacıyla vadeli satışlarından doğan ihracat alacaklarına ilişkin yabancı para üzerinden düzenlenen senet ve belgeler karşılığında Türk menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracından sonra ihracat alacakları iskonto edilmektedir.

Bu üründe Eximbank, ihracatçı alacaklarını öncelikle sigorta programı kapsamında ticari politik risklerini belirli limitler dahilinde teminata alarak, filli ihracat gerçekleştikten sonra daha önceden anlaşılan belirli bir faiz oranı dahilinde ihracat alacaklarını iskonto etme imkanı sunmaktadır. Bu ürün ile ihracatçı sevk sonrası finanse edilerek; uluslararası piyasalardaki rekabeti, vadeli satış potansiyellerini artırarak; Eximbank tarafından düzenlenen alacak sigortası ile ticari ve politik risklere karşı korunma imkanları bulunmaktadır.

- *Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredisi*

İlgili program kapsamında kullanılan ihracat kredisi, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ)'nin ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kullanılmaktadır.

- *Sevk Öncesi İhracat Kredisi*

Sevk Öncesi İhracat Kredisi programı ile ihracatçıların ve ihracata yönelik mal üreten (nihai üretici) imalatçıların ihracat öncesi kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını aracı bankalar aracılığı ile karşılanmaktadır.

Eximbank öncelikle bankalar'a SÖİK kapsamında limit tahsis eder; kendilerine tahsis edilen limitleri bankalar müşterileri nezdinde paylaşır.

Eximbank kaynaklarından bankalar aracılığıyla kullanılan kredinin vade sonlarında ya da taksit ödemelerinde belirli bir komisyon karşılığı bankalar ilgili geri ödemeleri Eximbank'ın hesaplarına aktarır. Kapanan kredilerin ihracat taahhütlerinin kapanış süreci de ilgili krediyi kullandıran bankalarca takip edilir. Eximbank'a geri bildirim yapılır.

b.Orta Uzun Vadeli İhracat Kredileri

- *İhracata Yönelik Yatırım Kredisi*

İhracata yönelik mal üreten imalatçıların, kalıcılığı veya uzun süreli kullanım özelliği dolayısıyla orta veya uzun vadeli finansman gerektiren makine, teçhizat ve aksam harcamaları (KDV) katma değer vergisi hariç tutar üzerinden finanse edilmektedir.

- *İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi*

İhracata Yönelik İşletme Sermayesi Kredisi programı kapsamında kredi başvuru tarihinden azami 180 gün öncesine kadar olan sürede firmaların gerçekleştirdiği hammadde, ara malı alımı, nihai mal, nihai ürün ve 1 aylık dönem için elektrik, su, doğal gaz, personel masrafları gibi işletme sermayesi ihtiyaçları finanse edilmektedir.

Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar, ihracatçılar ile Türkiye'de kurulan Serbest Bölgeler'de üretime veya alım-satıma yönelik geçerli faaliyet ruhsatı sahibi olan firmalar ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyet gerçekleştiren firmalar bu kredi programından yararlanabilmektedirler.

- *Marka Kredisi*

Marka Kredisi ile ihracatçıların yurtdışında yerleşik marka satın alması, yurt dışında var olan marka/şirket ve/veya marka ile ilgili mağaza/tesis satın alması, Türk malı/markası imajının geliştirilmesi ile moda yaratmaya veya Türk markası imajını yerleştirmeye yönelik yurt dışına açılma ve yerleşme faaliyetleri finanse edilmektedir. Türkiye'de yerleşik İhracata yönelik mal üreten imalatçıların ve tüm ihracatçıların yurt dışında yerleşik marka alımları finanse edilmektedir.

Marka Kredisi programı ile yurt dışında yerleşik marka ve/veya marka ile ilgili mağaza/tesis satın alınması veya Türk malı/markası imajının geliştirilmesi ile moda yaratma veya Türk markasının yerleştirmeye yönelik yurt dışına açılma ve yerleşme faaliyetlerini yürütülmesi için kredi başvuru tarihinden azami bir yıl öncesine kadar yapılan harcamaların harcama belgeleri karşılığında, yapılacak harcamaların ise harcama taahhüdü karşılığında finansmanı sağlanmaktadır.

- *Avrupa Yatırım Bankası Kredisi*

Firmaların harcama belgeleri karşılığında, ihracatın veya döviz kazandırıcı hizmetlerin finansmanı ile ihracat amaçlı yatırımlar için yerel piyasalardan sağlanacak ya da ithal edilecek makine harcamaları için sağlanan kredilerdir. Türkiye’de yerleşik KOBİ’lerin ihracatına ve döviz kazandırıcı hizmetlerine yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri yatırım projeleri (yeni yatırım, tevsi ve modernizasyon) ile işletme sermayesi ihtiyaçları için harcama belgelerine dayalı finansman desteği sağlayan bir kredi programıdır.

- *Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı*

Gemi inşa/ihraç edecek ihracatçıların gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarını karşılayan, rekabet güçlerini destekleyen, yurt dışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerini artıran bir program olduğu ifade edilmektedir. Nakit kredi ya da teminat mektubu ile finansman sağlanmaktadır.

- *Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi*

Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilmektedir.

- *Özellikli İhracat Kredisi*

Bu program ile ihraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan, Eximbank mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak bankaca uygun bulunan Türkiye’de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı firmaların yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden mal ve hizmet ihracatı projelerine orta vadeli finansman desteği sağlanmaktadır.

c.Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler

- *Turizm Kredisi*

Turizm Kredisi programı ile turizm işletmelerinin, seyahat acentalarının, yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye’de yerleşik özel havayolu firmalarının finansman ihtiyaçları karşılanmaktadır.

- *Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi*

Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi programı ile, Türkiye’de yerleşik uluslararası nakliyat firmalarının, uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmaların ve uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların yurtdışı taşımacılık faaliyetlerindeki finansman ihtiyaçları karşılanmaktadır.

Yurtdışına ihraç malı (yükü) götürülmesi, Yurtdışından yurtiçine ithal malı (yükü) getirilmesi, Transit mal (yük) taşımacılığı yapılması “Taşımacılık Hizmeti” olarak ifade edilmektedir.

- *Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi*

Türkiye’de yerleşik firmaların yani ihracatçıların yurt dışına yönelik olarak gerçekleştireceği müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri, yabancı bandıralı uçak/gemi/tır bakım ve onarımı, yurt dışında yerleşiklere yönelik yurt içinde döviz karşılığı verilecek sağlık hizmetleri ile yurt içinde yerleşik haber ajanslarınca, yurt dışındaki yayın organlarına görüntülü veya görüntüsüz haber satışları vb. nitelikteki hizmet ihracı projelerine ilişkin T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından düzenlenen Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi (VRHİB) kapsamında finanse edilmektedir.

- *Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi*

Firmaların yurt dışı fuarlara katılımının sağlanarak pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmalarını teşvik eden bir kredi programıdır. Organizatör: Yurt dışı fuar organizasyonu gerçekleştiren kuruluşlardır. Milli Katılımcı: Organizatörler tarafından gerçekleştirilen yurt dışı fuar organizasyonlarına iştirak eden firmalardır.

Bireysel Katılımcı: T.C. Ekonomi Bakanlığı tarafından ilan edilen yurt dışında düzenlenen uluslararası nitelikteki sektörel fuarlara bireysel katılım sağlayan firmalar yararlanabilir.

- *Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi*

Müteahhit/müşavir firmaların yurtdışında üstlendikleri projelerden doğmuş tahsil edilemeyen hakedişleri kapsamında köprü finansman sağlanmaktadır.

İnşaat faaliyetleri devam eden ülkelerdeki ulusal ve/veya uluslararası işverenlerden iş almış olup, bu projeler kapsamında 2008 ve takip eden yıllarda tahakkuk etmiş ve işveren makamlar tarafından onaylandığı halde tahsil edilemeyen alacağı olan müteahhitlik/müşavirlik firmalarına kredi kullandırılmaktadır.

- *Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Teminat Mektubu Programı*

Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanı sıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projeleri teminat mektubu ile desteklenmektedir.

İlgili program ile Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamın bankasına muhatap; geçici teminat mektubu, ihalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu, işverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu, talepleri karşılanabilmektedir.

d. Alıcı Kredileri

- *Uluslararası Proje Kredileri*

Türkiye’de yerleşik müteahhitler tarafından gerçekleştirilen projeler ve Türkiye’de yerleşik gemi inşa firmaları tarafından inşa edilen gemiler kapsamında Türk mal ve hizmetlerini satın almak isteyen yabancı alıcılara finansal destek sağlanmaktadır.

Müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların yurtdışında üstlendikleri projeler kapsamındaki hakedişlerini ve gemi inşa sektöründe faaliyet gösteren firmaların inşa ettikleri gemilere yönelik alacaklarını Eximbank tarafından ödenmektedir. Böylelikle, firmaların gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere daha güvenli giriş yapmalarına destek olunarak, aynı zamanda firmaların alacakları teminat altına alınmaktadır.

Türk mal ve hizmetini içeren orta-uzun vadeli projeler için alıcılara, esnek geri ödeme koşulları ve esnek kredi finansmanı seçenekleri sunulabilmektedir.

- *Uluslararası Ticaretin Finansmanı*

İhracatçıların fonlanması amacıyla ihracat vesaikleri bankalar tarafından gayrikabili rücu olarak satın alınmaktadır.

- *Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri*

Yurtiçi Bankalar Alıcı Kredileri programı kapsamında, yurt içinde yerleşik bankaların yurt dışı şube, iştirak ve muhabir bankaları aracılığıyla alıcı kredisi kullandırılmaktadır.

Türkiye’den ihraç edilen Türkiye menşeli (T.C. Gümrük Beyanname Formunda Menşe Ülke Kodu 052 olan veya Serbest Bölge İşlem Formunda menşei Türkiye olarak belirtilen) tüketim ve sermaye mallarını finanse edilmektedir. Kredinin vadesi minimum 6 ay olup, tüketim malları finansmanında azami 2 yıl, sermaye malları finansmanında ise azami 10 yıl vadeli finansman sağlanmaktadır.

Kredi kapsamında Eximbank'ın borçlusu, yurtdışında geniş şube, iştirak veya muhabir banka ağı bulunan ülkemizde yerleşik bankalardır. Anılan bankalar, yurt dışında yerleşik iştirak, şube veya muhabir bankaları aracılığıyla gerekli teminat(lar)ı ihracatçıların yabancı alıcılarından temin etmektedir.

- *Yurtdışı Bankalar Alıcı Kredileri*

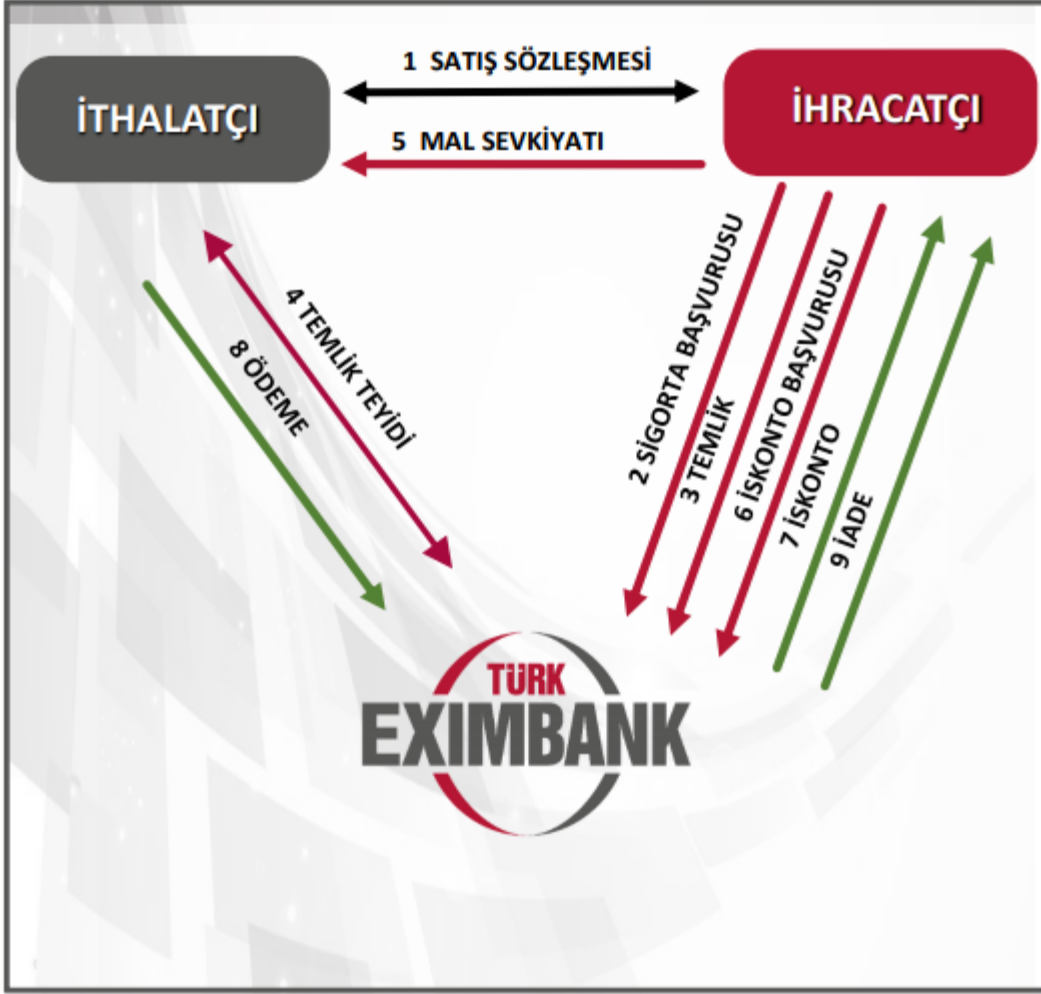
Yurtdışı bankalar Alıcı Kredileri programı kapsamında, Eximbank tarafından kredi limiti tahsis edilmiş yurtdışında yerleşik muteber bankalar aracılığıyla, ülkemizden mal ithal etmek isteyen yabancı alıcılar finanse edilmektedir.

- *İhracat Alacakları İskonto Programı*

İhracat Alacakları İskonto programı kapsamında, ihracatçıların sermaye malı ihracatından doğan vadeli alacakları iskonto edilmektedir.

Eximbank'ın Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı kapsamında, satış sözleşmesi bazında ticari ve politik risklere karşı sigortalanan ihracat işlemlerinden doğan, vadeli ihracat alacaklarını sevk sonrası aşamada iskonto edilmektedir.

- *Mal Mukabili (Açık Hesap) İskontosu*



Şekil 3.1 Türk Eximbank Mal Mukabili İskontosu Şeması

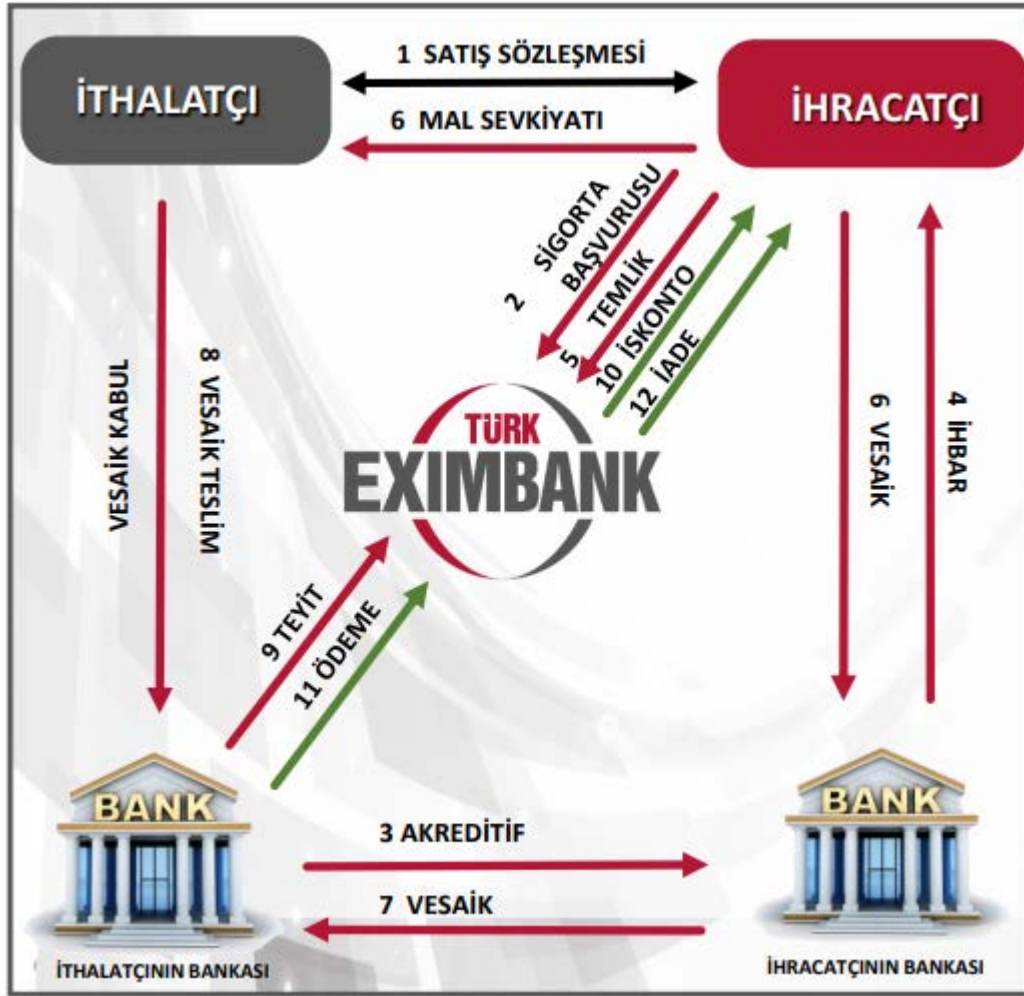
Kaynak: <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/62597917-c05b-4e5a-b63c-eeda3430513e/mal-mukabili-is-akisi>

İşlemin aşamaları maddeler halinde ekte açıklanmıştır:

- 1) Taraflar (alıcı-satıcı) arasında satış sözleşmesi yapılır.
- 2) İhracatçı Eximbank'a alacak sigortası için başvuruda bulunur. Bu başvuru Eximbank ve uluslararası iş ortakları tarafından ithalatçı firmanın ticari ve mali yapısı, bulunduğu ülkenin durumu ve firmanın sektörü nezdinde araştırması yapılır. Eğer sonuç aolumlu ise sigorta poliçesi tanzim edilir.
- 3) Eximbank tarafların satış sözleşmesine göre ihracat alacağı ve sigorta poliçesi nezdinde doğmuş/doğacak alacak ve haklarını ihracatçıdan temlik alır.

- 4) Alınan temlik Eximbank tarafından ithalatçıya bildirilir ve ithalatçı ihracat bedelini vadesinde Eximbank'a ödeyeceğini teyit eder.
- 5) İhracatçı malları ithalatçının ülkesindeki varış limanına gönderilmek üzere sevk eder.
- 6) İhracatçı kendisine alacak sigortası poliçesi tanzim eden ve ihracat alacağını temlik alan Eximbank'a ihracat bedeli iskontosu için başvuruda bulunur.
- 7) Eximbank ihracatçının iskonto talebi sonrasında kredilendirilen tutar üzerinden iskonto masrafları ve sigorta primini düşükten sonra ihracatçıya ödeme yapar.
- 8) İthalatçı ödeme vadesi gelince, ödemeyi Eximbank'a yapar.
- 9) İskonto işlemi sırasında kredilendirilmeyen ihracat bedeli, poliçe vadesinde ithalatçı tarafından Eximbank'a ödenirse, ihracatçı firmaya iade edilir.

- Akreditif İskontosusu



Şekil 3.2 Türk Eximbank Akreditif İskontosusu Şeması

Kaynak: <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/2f357642-1df2-44e1-9d77-615c409a8685/akreditif-iskontosusu-is-akisi>

İşlemin aşamaları maddeler halinde ekte açıklanmıştır:

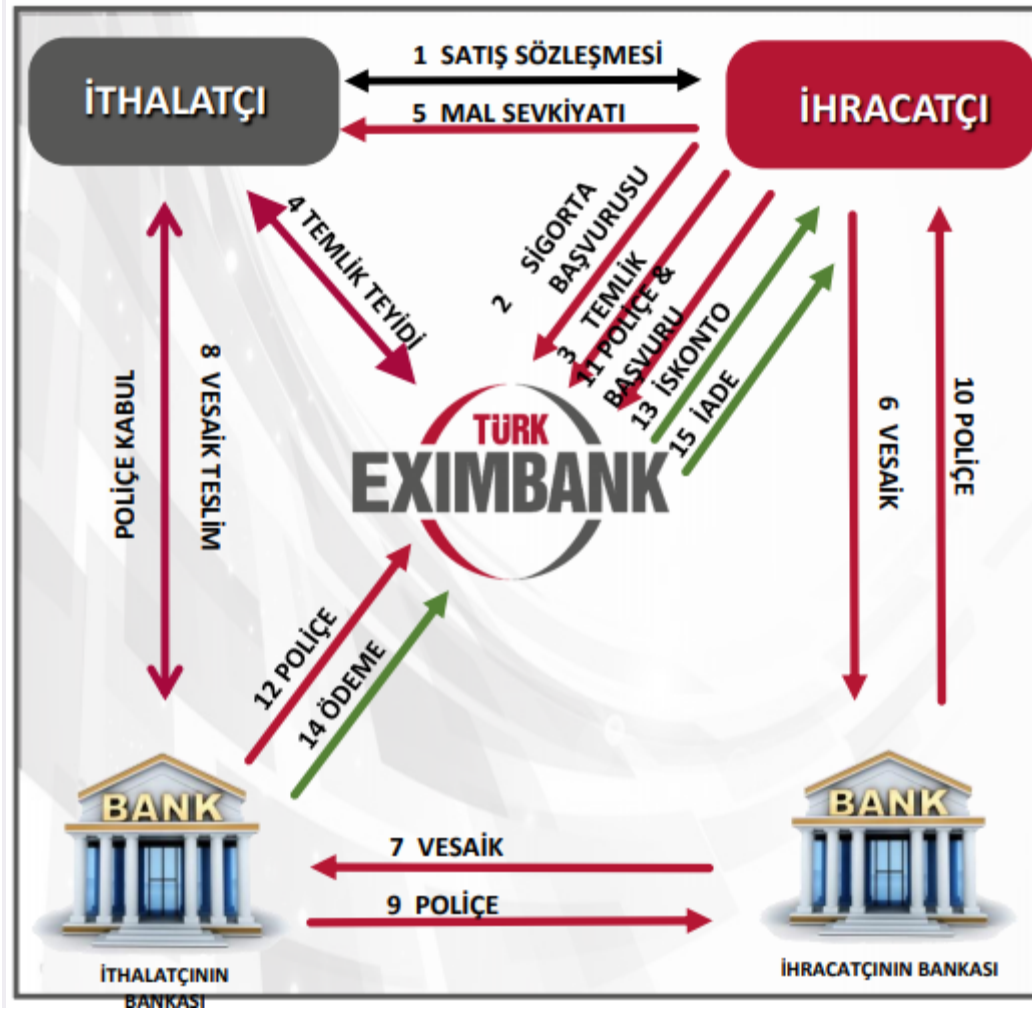
- İthalatçı: Alıcı, İhracatçı: Satıcı, İhracatçının Bankası: Muhabir Banka, İthalatçının Bankası: Amir Banka olarak anılacaktır.

1) Taraflar (alıcı-satıcı) prensipte anlaştığı söz konusu ticaret için satış sözleşmesi yapar.

2) Akreditifli ödeme ile ürün ihracatı yapacak olan ihracatçı, Eximbank Akreditif İskontosusu programından yararlanmak üzere Eximbank'a alacak sigortası başvurusunda bulunur.

- 3) İthalatçının akreditif başvurusu üzerine, ithalatçının bankası (amir banka), ihracatçı lehine akreditif açarak ihracatçı bankası (muhabir banka)'na küşat metnini gönderir.
- 4) İlgili kontroller yapıldıktan sonra muhabir banka ihracatçıya söz konusu ihracat ile ilgili akreditifin açıldığını ihbar eder.
- 5) İhracatçı Eximbank'a temlik başvurusunda bulunur ve ihracatçının akreditif alacağı ve sigorta poliçesi kapsamında doğmuş/doğacak hakları banka tarafından temlik edilir ve iskonto başvurusu alınır.
- 6) İhracatçı fiili ihracatla birlikte malların sevkini gerçekleştirerek, vesaikleri muhabir bankaya teslim eder.
- 7) Muhabir banka ihracatçıdan teslim aldığı vesaikleri amir bankaya gönderir.
- 8) Amir banka tarafından vesaikler ithalatçıya teslim edilerek, gümrükten mallar çekilir.
- 9) Amir banka, Türk Eximbank'a söz konusu alacak temliğini, ödemeyi ve akreditif vadesinde ödemeyi yapacağını teyit eden swift mesajını gönderir.
- 10) Amir banka teyidinden sonra Eximbank kredilendirilen esas tutar üzerinden iskonto ve sigorta masrafları (komisyonları) düştükten sonra ihracat bedelini ihracatçıya öder.
- 11) Amir banka akreditif vadesinde ithalatçıdan tahsil ettiği akreditif bedelini Eximbank'a öder.
- 12) İskonto işlemi sırasında kredilendirilmeyen ihracat bedeli, poliçe vadesinde ithalatçı tarafından Eximbank'a ödenirse, ihracatçı firmaya iade edilir.

- *Vesaik Mukabili İskontosu*



Şekil 3.3 Türk Eximbank Vesaik Mukabili İskontosu Şeması

Kaynak: <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/24f8ec08-17ce-4430-a4cf-5f1a3f661441/vesaik-mukabili-is-akisi>

İşlemin aşamaları maddeler halinde ekte açıklanmıştır:

- 1) Taraflar (ihracatçı-ithalatçı) satış sözleşmesi yapar.
- 2) İhracatçı, söz konusu satış sözleşmesi kapsamında Eximbank'a başvurarak alacak sigortası programına başvurur.
- 3) İhracatçı sözleşme ve sigorta konusu doğmuş/doğacak tüm alacaklarını Eximbank'a başvurarak temlik eder.
- 4) Alınan temlik Eximbank tarafından ithalatçıya bildirilir ve ithalatçı ihracat bedelini vadesinde Eximbank'a ödeyeceğini teyit eder.

- 5) İhracatçı ürünleri alıcının ülkesi varış limanına sevk eder.
- 6) Fiili ihracat sonrası ihracatçı vesaikleri muhabir bankaya teslim eder.
- 7) Muhabir banka vesaikleri amir bankaya gönderir.
- 8) Amir banka kendisine ulaşan vesaikleri poliçe kabulü karşılığında ithalatçıya teslim eder. İthalatçı vesaiklerle malını gümrükten çeker.
- 9) Poliçe amir banka tarafından muhabir bankaya geri gönderilir.
- 10) Muhabir banka poliçeyi ihracatçıya teslim eder.
- 11) İhracatçı poliçeyi Eximbank'a ciro ederek, ihracat bedeli tahsili için iskonto başvurusunda bulunur.
- 12) Eximbank kredilendirilen tutar üzerinden iskonto ve sigorta poliçesi masraflarını düşerek kalan tutarı ihracat bedeli olarak ihracatçıya öder.
- 13) Eximbank ilgili vadede tahsilat için amir bankaya poliçeyi gönderir.
- 14) Amir banka ithalatçıdan poliçe bedelini tahsil ederek, Eximbank'a ödeme yapar.
- 15) İskonto işlemi sırasında kredilendirilmeyen ihracat bedeli, poliçe vadesinde ithalatçı tarafından Eximbank'a ödenirse, ihracatçı firmaya iade edilir.

- Devlet Garantili Alıcı Kredileri

Devlet Garantili Alıcı Kredileri programı kapsamında, ülkemizden ithalat yapmayı planlayan yabancı kamu kurumlarına, devlet garantisi altında alıcı kredisi kullandırılmaktadır. Alıcı kredisi niteliğindeki bu program kapsamında, yabancı kamu kuruluşlarının ülkemizden yapacağı alımlara devlet garantisi altında finansman sağlanmaktadır. Türkiye'den gerçekleşecek Türkiye menşeli tüketim ve sermaye mallarının ihracatına finansman sağlanmaktadır.

24 aydan kısa vadeli kredilerde Eximbank finansmanı, Türkiye'den gerçekleştirilecek ihracatın kontrat bedelinin azami %100'üne kadar olabilir. Ancak 24 ay ve daha uzun süreli vadelerde, OECD Resmi Destekli İhracat Kredileri Uzlaşısı uyarınca, Eximbank finansmanı ihracat kontrat bedelinin %85'i ile sınırlıdır. Söz konusu kontratlardaki bakiye %15'in, yabancı alıcının kendisi veya kredi borçlusu kurum tarafından finanse edilmesi gerekmektedir.

- *Niyet Mektubu*

Yurtdışına ürün ihraç edecek veya uluslararası ihalelere katılacak ihracatçı firmalar ile yurt dışında iş üstlenecek veya uluslararası ihalelere katılacak müteahhitlerin ve gemi inşa firmaları lehine Alıcı Kredileri kapsamında finansal destek sağlanabileceğini ifade eden niyet mektubu düzenlenmektedir.

Niyet mektupları, kesin bir taahhüt içermeyen, bağlayıcılığı bulunmayan ancak Eximbank'ın işleme yönelik ilgisini açıklayan ve açılabilir olası bir kredinin koşullarının resmi başvurunun yapılacağı tarihteki şartlar dikkate alınarak düzenleneceğini belirten resmi yazılardır.

Firmalar lehine, yurt dışı ihalelere katılmalarına veya alıcıları ile müzakere aşamasında ihtiyaç duydukları finansman desteğine ilişkin, kesin taahhüt içermeyen niyet mektubu düzenleyerek, rekabet üstünlüğü kazanmalarına yardımcı olmaktadır.

e. Alacak Sigortası

Türk Eximbank, ihracatçıları kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. Türk Eximbank ihracat kredi sigortası sisteminin lokomotifini Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı oluşturmaktadır.

Türk Eximbank'ın başlıca faaliyet konularından biri olan ihracat kredi sigortası işlemleri ile ihracatçıların, ihracat bedeli alacakları ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dahilinde güvence altına alınmakta ve ayrıca poliçelerin teminat olarak gösterilmesi ile finans kuruluşlarından finansman temin edilmesi kolaylaşmaktadır.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı ile ihracatçıları; Vesaik Mukabili, Mal Mukabili (Açık Hesap) gibi riskli ödeme yöntemleriyle daha uzun vadelerde ihracat yapılmasına olanak sağlamak. Global ölçekte yeni pazarlardaki müşterilerine rahatlıkla hitap edebilmelerini sağlamak. Mevcut pazarlardaki ürünlerinin kalıcı hale gelmesine ve satış hacminin artırılmasına imkan sağlamak.

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

Anılan program ile ihracatçı firmaların genel poliçeleri yürürlükte kaldığı süre içinde yapacakları azami 360 gün vadeli tüm ihracat bedeli alacakları sevk sonrası dönemde ortaya çıkabilecek ticari ve politik risklere karşı tek bir poliçe (whole-turnover policy) kapsamında sigorta teminatı altına alınmaktadır. Bu suretle sigortalıların hem düşük hem de yüksek riskli alıcı ve ülkelere yaptığı ihracat işlemlerinin aynı poliçe kapsamında değerlendirilmesi ile uygun risk dağılımı sağlanarak dünya uygulaması ölçeğinde fiyatlandırma yapılabilmektedir.

Eximbank ile anlaşma yapan Türkiye’de yerleşik bazı ticari bankalar (Akbank T.A.Ş., Aktif Yatırım Bankası A.Ş., Alternatif Bank, Burgan Bank A.Ş., Citibank A.Ş., Denizbank A.Ş., Fibabanka, Finansbank A.Ş., HSBC Bank A.Ş., ING Bank A.Ş., Şekerbank T.A.Ş., T.C. Ziraat Bankası A.Ş., Türk Ekonomi Bankası A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş., Türkiye İş Bankası A.Ş., Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O., Kredi ve Garanti Fonu ve Yapı ve Kredi Bankası A.Ş.) arasındaki protokoller kapsamında alacak sigortası poliçelerinde dain-i mürtehin olarak şerh edilebilirler. Böylece bu poliçeyi şerh düşerek teminata alan banka karşılığında ihracatçıyı finanse edebilir. Bu bağlamda söz konusu sigorta poliçesi ikincil bir piyasada da işlem yapılabilir bir teminat aracı olma özelliğine sahip olacaktır.

İhracatlarını alacak sigortası teminatı altına aldırarak firmalar, söz konusu sevkiyatlarla ilgili olarak Eximbank nezdinde doğmuş ve doğacak haklarını, ticari bankalardan kredi temin etmek amacıyla temlik edebilirler. Bankalar; Aktif Yatırım Bankası A.Ş. , Alternatif Bank, Burgan Bank A.Ş., Citibank A.Ş., Denizbank A.Ş., Fibabanka, Finansbank A.Ş., HSBC Bank A.Ş., ING Bank A.Ş., Şekerbank T.A.Ş., T.C. Ziraat Bankası A.Ş. , Türk Ekonomi Bankası A.Ş., Türkiye Garanti Bankası A.Ş., Türkiye İş Bankası A.Ş., Türkiye Vakıflar Bankası T.A.O., Yapı ve Kredi Bankası A.Ş., Kredi ve Garanti Fonu şeklindedir.

Zararın kesinleşmesine ilişkin bekleme süresinin ilgili sevkiyatların vade tarihlerinden itibaren azami 4 ay olarak uygulandığı program kapsamında zarar tazmin oranı, aksi Türk Eximbank tarafından belirlenmediği sürece % 90'dır.

İhracat piyasalarında yeterince deneyim sahibi olmayan ancak yüksek ihracat potansiyelini haiz firmalar için sigorta hizmetinin enformasyon temini boyutu büyük önem taşımaktadır. Anılan program kapsamında sigortalı ihracatçıların yurt dışındaki tüm alıcıları için Bankamıza "alıcı limiti onayı" talebiyle başvurması gerekmektedir.

Bu alıcı firmalar için yurt dışında yerleşik enformasyon kuruluşlarından satın alınan raporlar yardımı ile kredibilite analizi yapılmakta ve her bir alıcı firma için bir limit tahsis edilmektedir.

1 Nisan 2012 tarihinden itibaren Türk Eximbank'ın Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası uygulamaları çerçevesinde 238 ülke sigorta kapsamındadır. Mevcut uygulamada ülkeler kapsam koşullarına göre 4 gruba ayrılmıştır:

- 1.grup ülkeler, özel şart aranmayan ülkeler.
- 2.grup ülkeler, belirli tutarı aşan işlemler için gayrikabilirücu akreditif veya banka garantisi şartı aranan ülkeler.
- 3.grup ülkeler, gayrikabilirücu akreditif veya banka garantisi ile kapsanan ülkeler.
- 4.grup ülkeler, 1. grup ülke bankalarından açılacak gayrikabilirücu akreditif veya ilgili bankaların garantisi şartı aranan ülkelerdir.

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

- Sigorta prim oranları ekteki kriterlere göre değerlendirilir: Firma mal mukabili ihracatını güvence için sigorta kestirirse bile maliyeti yine yüksek olacaktır.

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

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

Türk Eximbank Sigorta Programının Avantajları

Teminat avantajı: Türk Eximbank kısa vadeli alacak sigortası kapsamında vadeleri 12 aya varan ihracatçı alacaklarını sigorta ettirmektedir. İhracatçılar bu bağlamda yaptırdıkları poliçeleri ikincil bir piyasada finansman teminatı olarak kullanabilirler.

İlgili poliçeleri teminat göstererek, temlik ederek Eximbank ve diğer bankalardan kredi kullanabilirler. **Eximbank kredi ve sigorta programı birbirinden bağımsız işlediği için poliçenin Eximbank'tan düzenlenmesi ile yine Eximbank'tan kredi kullanması farklı işlemlerdir.**

İstihbarat İmkani: İhracatçı, özellikle ilk defa satış yapacağı yeni müşterilerinin bulunduğu uluslararası pazarda; Eximbank tarafından poliçe limitleri oluşturulurken firma istihbaratları yapılmakta olduğundan ilave araştırma sürecine gerek duymayacak olup, bu hizmeti Eximbank'tan sağlayabilecektir.

Ticari ve Politik Riskler: Alacak Sigortası kapsamında ihracatçılar ticari ve politik risklerden korunmaktadır. Bu riskler ekteki gibidir:

Ticari Riskler

- İflas, tasfiye, konkordato, ilgili mahkeme kararı veya benzeri gerekçeler kaynaklı alıcının ödeyememe hali.
- Alıcının kabul ettiği mal bedellerinin vade tarihinden itibaren 4 ay içinde ödememesi veya ödeyememesi.
- Alıcının sevkedilen malları ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul etmemesi veya edememesi.

Politik Riskler

- Transfer yasakları veya kısıtlamaları.
- Alıcının ülkesinde meydana gelen savaş, ihtilal, iç savaş, isyan ve benzeri haller nedeniyle mal bedellerinin ödenmemesi.
- İthal yasakları veya kısıtlamaları.
- İthal müsaadelerinin iptali.
- Alıcının ülkesinde ya da Türkiye sınırları dışında mallara el konulması veya benzeri haller.
- Kamu alıcısının ödeyememe hali.

i.Kısa Vadeli Alacak Sigortası

Kısa Vadeli Alacak Sigortası ile ihracatçıların yurtdışı satışlarından doğan tahsilatı riskli alacakları ticari ve politik risklere karşı sigorta kapsamına alınmaktadır. Alacak sigortası ile ihracatçıların Eximbank tarafından kapsama alınan ülkelerdeki alıcılara yapacağı 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatları alıcı firmalara tahsis edilen limitler çerçevesinde sigortalanmaktadır.

ii.Orta ve Uzun Vadeli Alacak Sigortası

a.Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Risk Programı

Bu program, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak ve azami vadesi OECD düzenlemelerine paralel olarak değerlendirilecek ihracatlarından doğacak alacaklarını, ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ihracatçıların, İhracat Alacakları İskonto Programı vasıtasıyla Eximbank'tan veya ticari bankalardan finansman temin etmelerine imkan sağlamaktır.

b.Sevk Öncesi İhracat Kredi Sigortası

İhracatçı ile alıcı arasında imzalanmış olan Satış Sözleşmesi gereğince üretilecek veya üretilmekte olan ve henüz sevkiyata konu olmamış mallar için, sigortalının, satış sözleşmesinin gereklerini yerine getirmek amacıyla yaptığı harcamaların, ticari ve/veya politik risklere karşı belirli limitler dâhilinde sigortalanmasıdır.

c.Teminat Mektuplarının Haksız Nakde Çevrilme Sigortası

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri kapsamında sunulan Teminat Mektubu kusurları, olası hata veya ihmalden kaynaklanmayan, tamamen firma kontrolü dışında ve poliçe tarihinden sonra ortaya çıkan olay ve şartlar neticesinde, herhangi bir haklı nedene dayanmayarak nakde çevrildi ise, firmalar lehine teminat mektubunu düzenleyen Türk Ticari Bankası ile imzalanan Genel Kredi Sözleşmesi (GKS) kapsamında ödemekle yükümlü olunan tutarı poliçede belirtilen şartlar ve sınırlar içerisinde Eximbank tazmin etmektedir.

f.Hazine İşlemleri

i.Forward

İhracatçıyı belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alma veya satma, bankayı ise döviz satma veya alma yükümlüsü kılan, vade sonunda ise nakdi uzlaşmalı ya da kaydi teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemler anlamına gelir.

Forward işlemi ile İhracatçının döviz kurundaki artıştan/azalıştan kaynaklanan kur riskinden korunması amaçlanmaktadır. Forward işleminde İhracatçının yükümlülüğünü yerine getirmeme riskine karşılık banka, ihracatçıdan teminat talep eder.

ii.Opsiyon

İhracatçıyı belirli bir vadede önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikteki döviz alma veya satma hakkını veren, Bankayı ise bu konularda yükümlü kılan, “alım opsiyonu” ve “satım opsiyonu” şeklinde yapılabilen, vade sonunda ise nakdi uzlaşma ya da kaydi teslimatlı olarak gerçekleştirilen ticari işlemler anlamına gelir. Opsiyon satış işlemi ile ihracatçılar döviz kurundaki dalgalanmalardan kaynaklanan kur riskinden korunabilmektedir.

iii.Faiz Swapı

Faiz Swapı işlemi ile İhracatçının piyasadaki faiz dalgalanmalarından kaynaklanan faiz riskinden korunabilmeleri amaçlanmaktadır. İhracatçı ile Banka'nın bir varlık veya borca ilişkin dönemsel faiz ödemelerini değişken faiz oranından sabit faiz oranına veya sabit faiz oranından değişken faiz oranına çevirmek amacıyla girdikleri, dönemsel olarak her takas tarihi'nde, değişken faiz tutarı ile sabit faiz tutarını karşılıklı ödemelerini öngören ticari işlemler anlamına gelir. Faiz swapları aynı para biriminden olan varlık veya borçların sadece faiz ödemelerinin yapısını değiştirmekte olup, anaparaların değiştirilmesi söz konusu değildir. İhracatçıların piyasadaki faiz dalgalanmalarından kaynaklanan faiz riskinden korunabilmeleri amaçlanmaktadır.

iv. Tezgah Üstü Türev İşlem Türleri ve Dayanak Varlıklar

Forward (Vadeli Döviz), Opsiyon (Para Alım-Satım opsiyonu)

(WEB_12, 2019)

2.4.2.2 Banka Kaynaklı Kullanılan Krediler

a. Teşvik Belgeleri Kapsamında Kullanılan Krediler

i. Dahilde İşleme İzin Belgesi (DİİB): Belirli bir ihracatın taahhüdü karşılığında ihracat malının üretiminde kullanılacak hammaddelerin gümrük vergisinden muaf olarak ithalatına ve/veya yurt içi alımına, ayrıca belgeyle ilgili işlemlerde vergi, resim, harç istisnasına imkan tanıyan Ekonomi Bakanlığı'nca düzenlenen belgedir.

Dahilde İşleme İzni: İhracat ürünlerinin bünyesinde kullanılan yardımcı maddeler ile tamir edilmek, yenilenmek, monte edilmek ve benzeri bir işlem görmek üzere getirilen eşyanın, gümrük vergisinden muaf olarak geçici ithaline imkan sağlayan ve gümrük idarelerince gümrük beyannameleri üzerinden verilen izindir. (WEB_13, 2006)

Dahilde işleme rejimi, ihracat ürünlerinin üretimi için ithal edilen ve ithali gümrük vergisine tabi girdilere gümrük muafiyeti sağlayan ihracatı teşvik politikası aracıdır. İlgili teşviklerden faydalanabilmek için ihracatçıların Ekonomi Bakanlığı'na başvurarak söz konusu DİİB'in ilgili bakanlıkça düzenlenmesi gerekir. DİİB kapsamında, aynı dayanak belgeye istinaden ithalat ve ihracat birbirini takip etmektedir.

İhracatı yapılacak ürünlerin üretimi amacıyla ithalatı yapılan ürünlere gümrük istisnası (muafiyeti) ile ithalat yapma imkanı tanıyan, ihracatı teşvik amacıyla belge teşviği ile ithal edilen ürünlerin ihracı yapılacak malların üretiminde kullanılması zorunludur. Bu kapsamda ithalatın finansmanı amaçlı kredi kullanılabilir. Söz konusu kredi peşin ithalat bedeli olarak satıcıya havale edilir.

İhracatın Diib düzenlendiği tarihten itibaren 1 yıl içerisinde yapılması gerekmekte olup, belge süre sonu itibarı ile 3 ay içerisinde ihracat taahhüdü kapatılmalıdır. Söz konusu belge kapsamında ihracatçıya kullandırılabilir kredi limitinin üst tutarı azami Diib tutarı kadardır.

Teşvik belgesi kapsamında kullanılan kredinin; teşvik belgesinin kapsamı, türü, süresi, özel şartları ve tutarı ile uyumluluğu kontrol edilir. İlgili teşvik belgesi kapsamında tüm bankalarda riski devam eden kredilerin toplamı, ihracat taahhüdü tutarını aşamaz.

İhracat Taahhüdü: Belgeli ve belgesiz ihracat kredileri ile bunlarla ilgili işlemlerde, vergi, resim ve harç istisnasından yararlanmak amacıyla belirli tutarda döviz kazandırma veya ihracat gerçekleştirme taahhüdüdür.

ii. Vergi Resim Harç İstisna Belgesi (VRHİB): İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılmasına imkan sağlayan ve belirli tutarda hizmet ihracı veya döviz kazandırılması taahhüdü karşılığında ‘‘Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü’’ tarafından düzenlenen belgedir.

iii. Yatırım Teşvik Belgesi (YTB): Sermaye birikimini yatırıma yönlendirmek, üretimde yüksek katma değer yaratmak, teknoloji kullanımını ve yenilenmesini özendirme, bölgeler arası ekonomik dengesizlikleri gidermek, istihdam yaratmak ve dünya ölçeğinde rekabet gücü sağlamak gibi amaçlarla yatırımların ve yatırımcıların devlet tarafından desteklenmesi için Hazine Müsteşarlığı Teşvik Uygulama Genel Müdürlüğü’nce verilen bir belgedir.

b. Ticari Bankalar Aracılığıyla Uluslararası Kaynakların İhracatı Finansmanı

Global Ticaret Finansmanı Programı kapsamında İhracat Akreditif Teyidi İşlemleri Uluslararası Finans Kurumu’nun (IFC) garantisine istinaden konu Anlaşmanın 3/1 No’lu maddesinde belirtilen akreditif, stand-by akreditif, kontr-garanti, iskonto, poliçe, rambursman taahhüdü, postfinansman dahil işlemlere bankaların teyidi, iskontosu, ve finansmanı da dahil işlemlere ilişkin uygulama ve kuralları belirlemektedir.

i.Global Ticaret Finansmanı Programı

IFC / World Bank Group (Dünya Bankası Grubu)

Uluslararası Finans Kurumu (IFC): Uluslararası Finans Kurumu, Dünya Bankası Grubu'nun bir alt kuruluşudur.

Global Ticaret Finansmanı Programı (GTFP): Uluslararası Finans Kurumu'nun, üyesi olan gelişmekte olan ülkelerin gerçekleştirdikleri dış ticaret işlemlerine ödeme garantisi sağladığı programdır.

Teyit: Akreditiflerde, akreditifi açan bankaya (amir banka) ilave olarak, farklı bir bankanın da, amir bankanın talebi ve yetki vermesi üzerine, amir banka ile aynı koşullar altında ihracatçıya ödeme yapma vadeli ödeme yükümlülüğüne girme, poliçe kabul etme veya iştirah işlemi yapma yükümlülüğüdür.

Exclusion List: Global Ticaret Finansmanı Programı kapsamında işleme alınamayacak ticarete konu mallar listesidir.

- Sömürü şeklinde işçi çalıştırma ya da çocuk işçi çalıştırma yoluyla üretim,
- Silah ya da savaş gereçleri üretimi ve ticareti,
- Bira ve şarap dahil olmak üzere alkollü içki üretimi ve ticareti,
- Tütün üretimi ve ticareti,
- Kumar, kumarhane ve benzeri kuruluşlar,
- Radyoaktif maddelerin üretimi ve ticareti,
- Uzunluğu 2,5 km'yi geçen ağlar ile ağ sürüklemek suretiyle balık avlanması,
- Ana ülke kanunlarına göre veya uluslararası anlaşmalara ve kurallara göre hukuk dışı kabul edilen ilaç, zirai veya bitki ilaçları, ozon tabakasına zarar veren maddeler, PCB (zehirleyici bir grup kimyasal madde), CITES tarafından düzenlenen listede yer alan yabani hayvanlar/ürünler gibi,
- Asbestoz fiber üretimi ya da ticareti,

- Birincil tropikal yağmur ormanlarında ticari ağaç kesim işlemleri ve Sürdürülebilir Orman Yönetimi dışında, kereste veya diğer orman ürünlerinin üretimi ya da ticareti. (WEB_14, 2007)

Uluslararası Finans Kurumu'nun sunduğu Global Ticaret Finansmanı Programı'ndan Uluslararası Finans Kurumu üyesi ülkelerde bulunan bankalar, Uluslararası Finans Kurumu ile gerekli anlaşmaları imzaladıktan sonra düzenleyici banka (issuing bank) ve/veya teyit bankası (confirming bank) olarak yararlanabilirler. Düzenleyici banka listesinde yer almayan bankalar için Uluslararası Finans Kurumu tarafından Global Ticaret Finansmanı Programı kapsamında garanti verilmemektedir.

Transit ticaret akreditiflerine Uluslararası Finans Kurumu garantisi kapsamında banka teyidi eklenmez.

Program kapsamında **IFC**, teyit bankasının bulunduğu ülkeden yapılan ihracat ile ilişkili olmak üzere, aşağıdaki işlemlerin ödeme yükümlülüklerine karşı garantisini verebilir:

- Teyit bankasınca, düzenleyici banka tarafından açılmış UCP'ye tabi geri dönülemez akreditif veya standby akreditiflere teyit eklenmesi,
- Teyit bankası lehine, garanti mektubu yada standby akreditif düzenlenmesi,
- Teyit bankası tarafından düzenleyici banka kontrgarantisine istinaden bir lehdar lehine garanti mektubu veya standby akreditif düzenlenmesi,
- Düzenleyici bir banka tarafından düzenlenen veya üçüncü bir parti tarafından düzenlenip düzenleyici banka tarafından garanti edilen, ticaret ile ilgili (trade related) poliçelerin teyit bankası tarafından iskonto, kabul veya benzeri şekillerde finansmanı,
- Üçüncü bir parti tarafından düzenlenip düzenleyici banka tarafından kabul edilen, ticaret ile ilgili poliçelerin teyit bankası tarafından iskonto, kabul veya benzeri şekillerde finansmanı,

- Program dahilinde, teyit eklenebilmesi için başvuru yapılması, başvurunun onayının gelmesi zaman alan işlemlerdir. Bu sebeple, yükleme vadesi, akreditif vadesi yakın tarihli akreditiflere bu program dahilinde teyit eklenmesinden imtina edilmeli, ilk aşamada ihracatçılara gerekli bilgilendirme yapılmalıdır.

Uluslararası Finans Kurumu garantisiyle gerçekleştirilen işlemlerle ilgili olarak bankalar başvuru sahibi firmalardan “IFC Taahhütnamesi” almaktadırlar. Program dahilinde, teyit eklenebilmesi için başvuru yapılması, başvurunun onayının gelmesi zaman alan işlemlerdir. Bu sebeple bankalar; yükleme vadesi, akreditif vadesi yakın tarihli akreditiflere bu program dahilinde teyit eklenmesinden kaçınmaktadırlar.

Uluslararası Finans Kurumu garantisi, aksi belirtilmedikçe, akreditif vadesine ek 15 takvim günü boyunca hüküm ifade edecektir. Bu kapsamda inceleme süreleri de dikkate alınarak, Görüldüğünde Ödemeli (Sight) akreditiflerin işleme alınma koşulu yükleme vadesi ile akreditif vadesi arasında 30 gün süre olmasıdır.

Riskin gerçekleşmesi durumunda, akreditif lehdarına Banka tarafından yapılan ödeme ile Uluslararası Finans Kurumu tarafından bankaya yapılacak ödeme arasında 15 gün fark bulunması muhtemeldir. Söz konusunu süreye ait fon maliyeti teyit veren banka tarafından müşteriye yansıtılmaktadır. İhracat akreditifine teyit talep eden ihracatçı müşteri ilave olarak iskonto da talep ederse, bankaca kendisine tahsis edilmiş nakdi kredi limiti olmalıdır.

ii.EBRD-PROGRAMI KAPSAMINDA KULLANDIRILAN AKREDİTİFLER

EBRD : Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası

Ticareti Kolaylaştırma Programı (Regional Trade Facilitation Programme):

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası tarafından, Orta ve Doğu Avrupa, Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) bölgeleri içinde ve bu bölgelerle yapılan olası ticareti teşvik etmek ve kolaylaştırmak amacıyla geliştirilen bir programdır.

URDG : Banka Teminat Mektuplarına İlişkin Milletarası Ticaret Odası Kuralları

URR : Akreditiflere İlişkin Bankalar arası Rambursmanlar İçin Örnek Kurallar

AML : Suç gelirinin aklanmasının önlenmesi.

KYC : Müşteriyi tanımak.

ATF : Terörizmin finansmanının önlenmesi.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankasının yürüttüğü Ticareti Kolaylaştırma Programı, Teyit Bankası Anlaşması kapsamında kullanılan akreditif işlemleri, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası garantisine istinaden konu Anlaşmanın 3/1 No'lu maddesinde belirtilen Banka teyidi, iskontosu ve finansmanı da dahil işlemlere akreditif, stand-by akreditif, kontr-garanti, iskonto, poliçe, rambursman taahhüdü, postfinansman dahil işlemlere ilişkin uygulama akışlarını ve kurallarını belirlemektedir.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın sunduğu Ticareti Kolaylaştırma Programı'ndan Bağımsız Devletler Topluluğu ile Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde bulunan bankalar, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası ile gerekli anlaşmaları imzaladıktan sonra düzenleyici banka (issuing bank) ve/veya teyit bankası (confirming bank) olarak yararlanabilirler.

Düzenleyici banka listesinde yer almayan bankalar için Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası tarafından Ticareti Kolaylaştırma Programı kapsamında garanti verilmez. Program kapsamında, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası, teyit bankasının bulunduğu ülkeden yapılan ihracat ile ilişkili olmak üzere, aşağıdaki işlemlerin ödeme yükümlülüklerine karşı garantisini verebilir:

- Teyit bankasınca, düzenleyici banka tarafından açılmış UCP, ISP, veya URDG'ye tabi geri dönülemez akreditif veya standby akreditiflere teyit eklenmesi,
- Teyit bankasınca, düzenleyici banka tarafından verilmiş garantiye karşılık garanti mektubu (ya da kontrgaranti) ya da standby akreditif düzenlenmesi,
- Düzenleyici bir banka tarafından düzenlenen veya üçüncü bir parti tarafından düzenlenip düzenleyici banka tarafından garanti edilen, ticaret ile ilgili (trade related) poliçelerin teyit bankası tarafından iskonto, kabul veya benzeri şekillerde finansmanı,

- Üçüncü bir parti tarafından düzenlenip düzenleyici banka tarafından kabul edilen, ticaret ile ilgili poliçelerin teyit bankası tarafından iskonto, kabul veya benzeri şekillerde finansmanı,
- Ticari kredi veya teyit bankası tarafından sağlanan bir kredinin geri ödemesini güvence altına almak adına düzenleyici bir bankanın teyit bankası lehine düzenlediği standby akreditif veya garanti mektubu işlemleri
- Teyit bankası tarafından geri dönülemez bir rambursman ödeme taahhüdü düzenlenmesi,
- Düzenleyici bankanın amirle vadeli ödeme anlaşmasına girmesi durumunda, geçerli işlemlere dair Teyit bankası ile düzenleyici banka arasında postfinansman anlaşması.

Akreditif lehdarı tarafından kendisine ihbarı yapılan akreditif için Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası garantisi talep edilmesini ve temin edilmesini takiben ihracatçı banka teyidinin eklenmesi talep ediliyor ise, ihracatçıdan “EBRD Taahhütnamesi” alınır. İhracat akreditifine teyit talep eden firmanın ayrıca iskonto talebi olması durumunda bankaca tahsis edilmiş nakdi kredi limitine göre işlemi sürdürülür.

2.4.2.3 Finansman Kuruluşları Kaynaklı Krediler

a. Factoring

Factoring, bir satıcının alıcıya gerçekleştirdiği mal ve hizmet satışları kaynaklı kısa vadeli (30-180 gün) doğmuş ve doğacak vadeli alacakların gayrikabilirücu (dönülemez) şekilde bir factoring kuruluşuna (factor) temlik yoluyla devredilmesini ifade etmektedir.

Bu finansman yönteminin başlıca tercih edilme nedeni, ihracatçının alacaklarını erken tahsil etme veya vadede ödenmeme riskini almamak istemesindedir. Mal mukabili ihracat yapan firmaların yaygın olarak tercih ettiği bir finansman yöntemidir.

Gerek tanımlardan, gerekse kapsadığı konulardan anlaşılacağı üzere, faktoring 3 taraflı bir işlemdir. Mal ve hizmet satıcısı (müşteri), bu mal ve hizmeti satın alarak borçlanan (borçlu), ve factoring kuruluşu bu üçlüye, yurtdışı factoring işlemlerinde bir de muhabir faktör eklenir. (Kaya, 2013).

Factoring Tekniğinin Temel İşlevleri, üç başlık altında toplanır:

- Alacak yönetimi
- Risk üstlenme, güvence işlemi
- Finansman sağlama

(Akgüç, 2013)

Alacak Yönetimi: Faktoring kuruluşlarınca verilen bu hizmet yönetiminde alıcı firma hakkında istihbarat araştırması, söz konusu firmadan tahsil edilecek alacağın takip edilmesi, borçlunun ödememesi ve temerrüde düşmesi durumunda hukuki işlemlerin yürütülmesini ifade etmektedir.

Risk üstlenme, güvence işlemi: Her ne kadar faktoring şirketi temlik aracılığıyla alacakları devir olsa da, ticaret yapılacak alıcı firma satıcı tarafından seçilmektedir. Alacak yönetimi çerçevesinde faktoring kuruluşunun kredili satışlardan doğan alacakları güvence altına alması ve alacağın temerrüt veya ödenmemesi durumunda satıcıya karşı ödeme garantisi vermektedir.

Finansman sağlama: Alacaklarını faktör şirkete devreden satıcı, vadeden önce kendisine finansman olanağı yaratmış olmaktadır. Finansman limiti, alacakların kalitesine bağlı olup, herhangi bir alt veya üst sınır yoktur.

Ticari alacaklar bir factoring kuruluşuna devredilince, satıcının faaliyetlerini üretim ve satış konularında yoğunlaştırabilmesi için satıştan sonraki her türlü bürokratik ve mali sorumluluk satıcıdan faktöre geçmektedir.

- Faktoring Türleri; işlem yapılan piyasaya göre yurtiçi, ithalat ve ihracat faktoringi olarak 3'e ayrılmaktadır.
- Özelliklerine göre; gayrikabilirücu faktoring, kabilirücu faktoring, bildirimli faktoring ve bildirimsiz faktoring olarak 4'e ayrılmaktadır.

i. Gayrikabilirücu Faktoring (Dönülemez/Non-Recourse)

Faktoring şirketi, devir aldığı yani firmaların kendisine **temlik ettiği** alacakları geri dönülemez bir şekilde devir almaktadır. Söz konusu alacaklardan kaynaklanan ödenmeme risklerinin tümünü üstlenir. Faktoring şirketi yurtdışı muhabirlerden gayrikabilirücu işlemlerde faktoring şirketi alıcının ödeme riskine karşılık kendisini yurtdışındaki muhabirlerinden sağladığı 'alıcı garantisi hizmetleri' ile koruyabilmektedir.

ii. Kabilirücu faktoring (Dönülebilir/Recourse)

Faktoring şirketi, devir aldığı yani firmaların kendisine **temlik ettiği** alacakların ödenmeme riskinin tamamını üstlenmemektedir. Tahsilat işlevini yine faktoring şirketi yürütür ancak borçlunun ilgili bedeli ödeyememesi durumunda satıcıdan bu miktarı talep etme hakkı doğmaktadır.

Yurtiçi faktoring piyasasında bu faktoring çeşidi yaygındır. Bsmv vardır.

iii. İhracat Faktoringi

İhracat Faktoringi, ihracatlarını mal mukabili olarak gerçekleştiren veya gerçekleştirecek olan firmalar ile, mevcut çalışma düzeninde peşin, akreditif, vesaik mukabili, banka avallî poliçe gibi yöntemler ile kısıtlı bir biçimde satış yapıp hacimlerini yükseltmeyi hedefleyen, ancak bu esnada da kendisine güvenceli bir satış yöntemi arayan firmalar için tercih edilebilmektedir. Bu faktoring ile ithalatçının finansmanı faktoring şirketince yerine getirilir. İhracatçı alacaklarını devrettiği için dolaylı yollarla finansman sağlamaktadır.

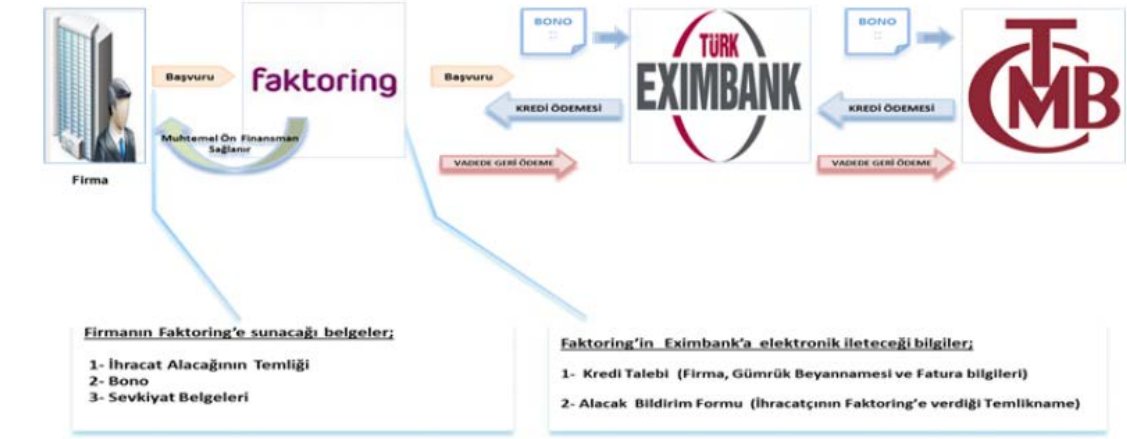
İhracatçı alacak tahsilatı için gerekli finansmanı temin etmekle birlikte, şirket faaliyetleri açısından net işletme sermayesi gereksinimini de gidermiş olmaktadır. Ayrıca alacak tahsilatı için harcayacağı zaman, maliyet yerine; şirket üretim ve pazarlama faaliyetlerine daha çok odaklanabilme imkanına kavuşur.

İhracat faktoringinde en önemli sorunlar, alıcının ülke sınırları dışında olması nedeniyle ödeme gücünün belirlenebilmesi ve ticari-finansal piyasalarda itibarının nasıl olduğunun tespit edilmesi güç bir durum olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle dış ticarete **geri dönülemez (gayrikabilirücu) faktoring oldukça yaygındır.**

Bankalarca Yapılan Alacak Finansmanı ile Faktoring Farkları:

- Alacak Finansmanı ile İhracat Faktoringi arasındaki önemli bir fark ilkinde alacakların bir bankaya kredi için temlik edilmesi, diğerinde temlik yoluyla direkt satılmasıdır.
- Faktör kur ve transfer riskini üstlenmez; aynı şekilde alacak finansmanında da transfer, kur ve ticari riskler ihracatçıya aittir.
- Banka kaynaklı yapılan Alacak Finansmanı'nda alacağın takibi, tahsilatı ve sorunlu alacağın hukuksal işlemleri ihracatçının sorumluluğundadır.
- Bsmv yoktur.
- Borçlu firmanın ödeme gücüğü içine düşmesi halinde, tanınan limitler çerçevesinde alacağı garanti edilir. Garantinin geçerli olabilmesi için öncelikle gönderilen malın ayıplı olmaması, varsa alıcı ve satıcı arasında yapılan satış sözleşmesinin koşullarına uyulması, limit tahsis şartlarının yerine getirilmiş olması gerekir.

Sevk Sonrası Reeskont Kredisi (Faktoring aracılığı ile kullanım)



Şekil: 3.4 Türk Eximbank SSRK faktoring şeması

Kaynak: <https://slideplayer.com/slide/11633639/>

b. Forfaiting

Forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan ancak henüz vadesi gelmemiş bir alacağın, rücu edilmeksizin (kayıtsız, şartsız ve cayılamaz) bir banka ya da bir finans kurumu tarafından satın alınmasıdır. Forfaiting'in "alacağın kesin olarak satılması" esasına dayandığına dikkat edilmelidir. (WEB_15, 2019)

Forfaiting işlemlerinde yer alan taraflar şunlardır:

- İhracatçı işletme (forfaitist),
- Forfaiter,
- İthalatçı İşletme,
- Garantör banka,

Forfaiting işleminde ihracatçı alacak hakkını forfaitera satarak çeşitli risklerden korunmuş olur. Bu riskler daha önce içeriklerini belirttiğimiz politik riskler, transfer riskleri, kur riski ve ticari risktir. İhracatçı bu riskleri devrederek kendi ticari faaliyetlerini kolaylıkla sürdürme, ileriye dönük planlarını gerçekleştirme ve nakit sıkıntısını giderme avantajını elde eder. (Tomanbay, 2003)

Forfaiting genellikle yatırım mallarının ihracat işlemlerinden oluşan, 1-5 yıl arasında değişen vadeli alacakların satın alınması ve satıcıya (ihracatçı) ödenmesidir. Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilmektedirler. Ekonomik ve politik tüm riskler forfaiitera yansıtılmaktadır. İhracattan doğan haklarının, belgelerin forfaiiter'a iskonto oranı üzerinden devri esasına dayandığından, bu finansman şeklinin maliyeti ihracatçı açısından önceden belli olmakta, böylece ihracatçı uzun vadeli faaliyet planı yapabilmektedir.

İhracatçı firma, vadeli satışlarını anında paraya çevirebildiğinden, kredili satışlarının finansmanı için kaynak araması gerekmemektedir. İhracatçının likidite durumunu iyileştirmekte, yeni kaynaklar elde etmesini sağlamakta ve senedin ödenmemesi durumunda müracaat hakkının bulunmaması, ihracatçı firmayı şarta bağlı bir borçtan kurtarmaktadır. Alıcının kredi değerliliğinin saptanması, alacağın tahsili yüklerinden kurtulmaktadır. İhracatçı, kredili satış öncesinde bankanın ancak hakkını alma taahhüdünü sağladığından, faiz ile diğer koşullar da bilindiğinden, ithalatçıya kredi maliyetini ve kur riskini içeren fiyatlar önerebilmektedir.

Forfaiting genel olarak, basit ve hızlı bir uygulama olup, ayrıca bir kredi sigortasına ve fazla belgeye de gereksinim duyulmamaktadır. İhracatçının likitidesi, alacak hakkının devri ile artmakta, bu da finansman olanağı yaratmaktadır.

Forfaiting, "alacağın kesin olarak satılması" esasına dayanır. Buradaki temel amaç, dış ticaret işleminin gerçekleştirilebilmesi için ticaret yapan kişinin ihracat işleminden doğan uzun vadeli alacaklarına kısa vadede ulaşmasını sağlamaktır. Bu işlemle ihracatçı uzun vadeli yurt dışı satışlardan doğan risklerden kurtularak alacağı tutara kavuşur. Forfaiting ile ihracatçılar yurtdışı ile yapılan işlerde karşılaşılan temel riskler olan; ticari risk, kur riski, faiz oranı riski, ülke riski gibi durumlardan kurtulmuş olur.

Forfaiting, ihracat alacaklarının ihracatçı (forfaitist)'ya rücu etmeden iskonto edilmesi. Forfaiting ihracatçıların fonlanması amacıyla ihracat vesaiklerinin gayrikabilirücu rücu olarak satın alınmasını ifade eder.

c. Leasing

Finansal Kiralama: Fabrika ve ofis binaları, imalat makinaları, iş ve inşaat makinaları, kara, deniz ve hava taşıtları gibi yatırım mallarının edinilmesinde kullanılan orta ve uzun vadeli yatırım kredisidir. Belirleyici özelliği, kira süresince malın hukuki mülkiyetinin finansal kiralama şirketinde kalması, kiralama konusu malın her türlü riskinin ve faydasının kiracıya ait olmasıdır.(WEB_16, 2018)

Amortismanına tabi her türlü yatırım mallarının orta veya uzun vadede kiralayan leasing şirketi ya da finansal kuruluş tarafından mülkiyetin kendisinde kalması koşuluyla satıcı firmadan satın alınarak, kiracı şirkete mülkiyetin kira bitiminde verilebildiği finansman yöntemidir.

İhracat konusu leasing ise 2 farklı şekilde yapılabilmektedir:

a. Sınır ötesi leasing (cross border leasing)

Taraflar:

Finansal kiralama şirketi(lessor) ile kiracı(lessee) farklı ülkelerde olup, kiralanan mallar fiilen ihracat ile sevk edilir.

Malları yurtiçindeki bir tedarikçiden satın alan lessor, yurtdışındaki müşterisine (firmaya) söz konusu malı kiraya vermektedir. Kiralanan söz konusu malların sadece zilyetliği kiracıdadır, kira süresi sonunda kiracı tarafından satın alınınca ihracat işlemi gerçekleşmiş olup, malların mülkiyeti kiracıya geçecektir. Ancak gümrük vergisi ve Kdv ile ilgili birtakım belirsizlikler bulunmakta olup, uygulamada yaygın bir işlem değildir.

Uluslararası leasing (international leasing)

Bu tür leasing işlemlerinde taraflar: ithalatçı, ihracatçı, ithalatçı ülkesindeki lessor ve ihracatçı ülkesindeki lessor. İthalatçı almak istediği mallar ile ilgili yurtdışındaki bir lessor ile ihracatçı bulunması hususunda mutabık kalır.

İhracatçıdan malları satın alan ihracatçının ülkesindeki lessor ilgili malları ithalatçının ülkesindeki lessor'e satar. İlgili lessor de makine ya da leasing konusu malları ithalatçıya kiralar. İhracatçı, malları kendi ülkesindeki lessor'e satabileceği gibi direkt yurtdışındaki lessor'e de satabilmektedir.

BÖLÜM 3 İHRACAT FİNANSMANINA ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR

3.1 İHRACAT ALACAKLARININ İSKONTO EDİLMESİ

Firmaların ihracat faaliyetlerinden doğan vadeli alacakları, ihracatçıya rücu hakkı olmaksızın (geri dönülemez bir şekilde) bankalar veya finans kuruluşları tarafından devir alınarak vadeden önce ihracatçıya ödenebilmektedir.

İhracat Akreditifi, yurtiçi veya yurtdışı banka tarafından amir banka sıfatı ile lehdar lehine açılmış ihracat akreditifleridir.

Tarafların ticaret için sözleşme yapması sonrasında ithalatçının talebi ile amir banka tarafından ihracatçı lehine akreditif açılır. İhracatçı, amir bankanın verdiği ödeme taahhüdüne ilave olarak bir bankanın lehine açılan ihracat akreditifine teyit vermesini istemesi halinde lehdar banka söz konusu ihracat akreditifine belirli bir hizmet ücreti karşılığında teyidini eklemektedir. Bu sayede ihracatçı amir firmanın ve amir bankanın ödememe riskini garanti altına almış olmaktadır.

İskonto konusu akreditiflerin teyitli olarak açılması gerekmektedir, hali hazırda teyitsiz açılan akreditiflere iskonto yapılamamaktadır. Teyit bankası ile iskonto bankası aynı bankalar olabileceği gibi farklı bankalar da olabilirler.

Vadeli ihracat akreditiflerini bir bankanın iskonto edebilmesi için muhabir bankadan vesaiklerin kabul edildiği ve vade teyidine ilişkin swift mesajının o bankaya ulaşması gerekmektedir.

Eğer ihracat akreditifine banka teyidi eklenecekse, vesaik gönderimlerinin banka adresine gönderimi esastır. Römiz mektubunda belirtilen banka adı ve adresi eksiksiz olarak yazılmalıdır.

- *Teyit işlemin Özellikleri*

Fiili ihracatı başlamamış akreditiflere iskonto yapılamaz; çünkü doğmamış bir alacağa hiçbir banka taahhüt veremez, ayrıca vesaikleri oluşturan belgeler tam ve eksiksiz olduğu takdirde bankanın teyidi eklenebilmektedir. Akreditif teyidi için ihracatçının ilgili bankada kredi limitlerinin bulunması zorunlu değildir. Kabul kredili ihracat işlemlerine muhabir banka avali ile iskonto işlemi yapılabilmektedir. (rambursman taahhüdü)

- *İskonto İşleminin Özellikleri*

İhracatçı firmaların, ihracat faaliyetlerinden doğan alacaklarını finanse etmek amacıyla ticari bankalarca sağlanan fonlamanın adıdır.

Muhabir banka avalli, kabul kredili ihracat işlemlerinin iskontosu öncesi, aval sahibi bankadan şifreli (authenticated) SWIFT mesajı yoluyla avale ilişkin teyit alınmış olması gerekmektedir.

Akreditife teyit eklemek güvence altına almak, iskonto etmek finanse etmek gibidir. Kısacası iskonto işlemi firmaların akreditif kapsamındaki ihracat bedeli alacaklarına ikinci bir koruma sağlamaktadır.

Bir ihracatçı firmanın "ihracat akreditifi iskontosu" talebi varsa, o firmanın ilgili bankada onaylanmış ve revizyonu açık genel kredi limitlerinin olması gerekmektedir. İlgili banka ya da başka bir bankanın teyidi altında ve uygun vesaik ibrazı dahilinde ilgili akreditif bedeli iskonto edilebilmektedir.

- *Avantajları*

Bu ürün sayesinde ihracatçılar bir bankaya başvurarak belirli bir kredi limiti ve hizmet ücreti gibi koşullarda anlaşarak o banka aracılığıyla ihracat bedellerini erkenden tahsil edebilmektedir.

- *İhracat Akreditifi Teyidinin Sona Erdiği Haller*

Banka teyidi ancak uygun vesaik ibrazında geçerli olur, uygun olmayan vesaik ibrazı ve gönderiminin talebinde teyit veren banka için risk ifade edeceği için, akreditif teyidi düşecek olup, işleme teyitsiz bir akreditif hükmü ile devam edilecektir.

Bu aşamadan sonra lehdar bankanın iştiraa, iskonto, ödeme yapma ve vesaik inceleme sorumluluğu da ortadan kalkacak olup, talep edilmesi halinde akreditif metni uygunluğu banka tarafından herhangi bir yükümlülük kabul edilmeden vesaikler incelenecektir.

Teyitsiz akreditiflerin veya teyitli olup da uygun vesaik ibrazı yapılmamış teyitli akreditiflerin amir bankadan ödeme teyidi ya da vadeli ödeme taahhüdü alınması koşuluyla iskonto imkanı doğabilir. Bankalar bu tarz durumlarda genellikle işlem bazında değerlendirme yaparlar.

- *Teyit işlemlerinde bankalara limit açılması*

İhracat akreditifine teyidini ekleyen lehdar banka, amir bankanın akreditif bedelini ödememe riskini almış olmaktadır. Akreditif sürecinde; amir bankanın amir firmaya kredi limiti açtığı gibi, lehdar banka da aldığı riski amir bankaya açtığı kredi limitleri üzerinden takip etmektedir.

- *Bankaların diğer bankalara kredi limitleri tahsis etmesi*

Rambursman Bankası Taahhüdü (Reimbursement Undertaking): Amir bankanın yetkisi veya isteği üzerine rambursman bankasının, rambursman yetkisinde adı verilen talep bankasına hitaben verdiği ve rambursman taahhüdünün şartlarına uyulması kaydıyla talep bankasının ödeme talebini karşılayacağını belirten dönülemez taahhüdüdür. Teyit bankası, amir banka ile aynı koşullar altında olmak üzere akreditif işlemi sürecinde ekteki görev ve sorumlulukları yerine getirmektedir.

Teyit bankası akreditifi teyit edebildiği gibi ilave olarak iskonto da edebilir. Teyit bankasının başlıca görevleri ektedir:

- İhracatçıya ödeme yapar.
- Vadeli ödeme yükümlülüğüne girer.
- Poliçe kabulü veya iştiraa eder.

- İhracat akreditifine teyit ekler ve/veya iskonto eder.
- Teyit bankasınca, riski alabilecek muhabir bankalarca açılmış ihracat akreditiflerine teyit ekler ve/veya iskonto eder.
- Lehdar banka, riskini alamadığı bir bankadan açılmış ihracat akreditifine riskini almayı kabul ettiği rambursman bankasının vereceği rambursman taahhüdü (reimbursement undertaking) karşılığında teyidini ekleyip ayrıca iskonto da edebilmektedir.
- GTFP kapsamında, IFC'nin veya Ticareti Kolaylaştırma Programı kapsamında EBRD garantisi karşılığında, riski alınamayan bir bankadan açılmış ihracat akreditifine teyit eklenebilir ve/veya iskonto işlemi yapılabilir.
- Bankalara gelen kontrgaranti karşılığında teminat mektubu düzenlenmesi ya da yurtdışında yerleşik muhabir bankalar tarafından bankalara hitaben düzenlenmiş olan teminat mektuplarının firmaların kullandığı kredinin teminatı olarak alınabilir.
- Bankalarca aval verilmiş poliçelere banka avalu eklenebilir ve/veya poliçeler banka tarafından iskonto edilebilir.
- Bankaca riskini alabileceği muhabir bankalarca açılmış ihracat akreditiflerine teyit eklenebilir ve/veya iskonto edilebilir.

Muhabir bankalara limit tanımlama süreçleri

- Teyitli ihracat akreditifi, poliçeli işlemin veya kontrgaranti işleminin hangi ülke ve bankadan geldiğinin yanı sıra; amir firmanın hangi ülkede yerleşik olduğu, işlemin türü, tutarı, vadesi, söz konusu mal cinsi, yükleme limanı işlemden doğan masrafların kim tarafından ödeneceği gibi bilgiler içerir.
- Lehdar banka, riskini alacağı ihracat akreditifi poliçe veya kontrgaranti işleminin, muhabir bankanın bir iştirakinden gelecek olması durumunda, muhabir bankanın ilgili iştirakinin riskini üstlenip üstlenmediğini sorgulamaktadır.

Lehtar bankanın dış işlemler yetkilileri söz konusu işlemi inceleyerek muhabir banka ile bulunduğu ülkenin piyasa riskini yansıtan bir teyit komisyonu belirler ve/veya işlemde iskonto olması durumunda; öncelikle iskonto fiyatlaması yapılır.

Süreçlerin olumlu geçmesi sonrasında Uluslararası İlişkiler Grubu ilgili bankaya limit tahsis edilmesi için aşağıda detayları verilen kredi teklif/tahsisi sürecini başlatır.

Bankanın Hazine Bölümü, gerçekleştirilecek işlemin türü, vadesi ve tutarı ile işlem yapılacak bankanın riskinin örtüşmesine dikkat eder ve söz konusu bankanın uluslararası piyasalarda repütasyonel riskinin olmadığını teyit eder. Ayrıca, ilgili işlem bankanın bir iştiraki ile gerçekleştirilecek olması durumunda bankanın iştirakinin riskini üstlenip üstlenmediğinin bilgisini temin eder.

Teyit bankası akreditife teyidini eklemeyen önce amir bankaya kredi limiti tahsis çalışması yapmaktadır, yani kredi açmaktadır. Bu süreçte değerlendirilen kriterler ektedir. İlgili bankayla ilk defa çalışılacaksa:

- Bankanın son mali dönem verileri (Aktif Toplamı, Özkaynak / Sermaye, Kar, Aktif Karlılığı ve Sermaye Karlılığı).
- Ortaklık yapısı.
- Uluslararası Kredi Derecelendirme Kuruluşlarından aldığı ratingler, ülke ve dünya sıralaması ve elde edilen bu verilerin kaynakları.

Amir bankaya tanımlanmak istenen kredi limitinin lehtar bankaca olumlu/olumsuz değerlendirme sonucuna göre yapılacak işlemler ekte detaylandırılmıştır:

- Kredi teklifi banka dış işlemler ve kredi tahsis birimi değerlendirmelerine göre olumsuz sonuçlanırsa, lehtar firmanın akreditifine teyit eklenemez. Teyit eklenemediği için iskonto talebi gelirse o işleme de aracılık edilemeyecektir.
- İskonto için firmanın bankada ayrıca revizyonu açık kredi limitinin olması gerekmektedir.
- Kredi limiti bulunmayan firmalara bankalarca genellikle ihracat iskonto işlemi yapılmamaktadır. Söz konusu işlem için firmaların ilgili bankada iskonto tutarında tahsis edilmiş, aktif YP nakit kredi limitlerinin bulunması esastır.

Eğer sonuç olumlu olursa:

- İhracatçı, kendisi lehine lehtar bankaca verilen teyit ile amir banka ve amirin riskini teyit bankasına devretmiş olur.
- Mallar sevk edilip ödeme için akreditif vadesi beklenirken, ihracatçı bedeli erken almak isterse amir bankanın da onayıyla iştirah bankası akreditifi iskonto ederek belirli bir komisyon karşılığı vadeden önce ihracatçıya ödeme yapar.
- İştirah bankası lehtar banka da olabilir, yurtdışı banka da olabilir. İştirah bankası amir bankanın riskini almış olup, ithalatçı da akreditif vadesinde ilgili bedeli iştirah bankasına öder.

Dikkat edilmesi gereken hususlar:

- İskonto işlemine konu akreditiflerin teyitli olması tercih edilir. Yükleme yapılmamış ihracat akreditifleri ve kabul kredili ihracat işlemleri iskonto işlemine konu edilemezler. Çünkü fiili ihracatın yapılarak malların sevkini gösteren vesaiklerin düzenlenmesi gereklidir.
- İhracat iskonto işlemlerinde firmadan iskonto tutarında imzalı, kredi tahsis şartlarına uygun olarak düzenlenmiş GKS temin edilmiş olmalıdır.
- İhracat iskonto işlemlerinde teminatlandırma (taahhütname, temlikname) süreci tamamlanmış olmalıdır.
- Tüm iskonto işlemlerinde, iskontoya konu ihracat işleminin ilgili banka aracılığıyla gerçekleştiriliyor olması gerekmektedir. Ancak, başka bankada gerçekleştirilen ihracat akreditifi veya kabul kredili ihracat işlemleri iskontosu işlemine aracılık edilip edilmeyeceği banka yetkililerince değerlendirilir.
- İhracat akreditiflerinin iskonto edilebilmesi için akreditif metninin (küşat metni) iskontoya izin veriyor olması gerekmektedir. ICC hükümlerine uygun iskonto/iştirah edilebilir şartı içermelidir.

İhracat alacaklarının hem kabirücu hem de gayrikabirücu iskntosu kapsamında ihracat taahhüdü doğacağından ve bu taahhüdü kapatılmasında kullanılacak gümrük beyannamesi üzerine ihracat taahhüdüne sayıldığına dair şerh düşülmesi gerekmektedir. Bankalarca aracılık edilen ihracat işlemlerinin tümünde BSMV istisnası uygulanmaktadır.

Teyitli/teyitsiz, sight-vadeli akreditif işlemleriyle ilgili olarak bankalar tarafından ülkemizde T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı'na bağlı Masak, Ulusal Mevzuatı AML ve ATF genel kurallara uyularak; muhabir banka ve işleme konu tüm tarafların istihbarat süreçlerinin tamamlanması gereklidir. (WEB_17, 2018)

Mal mukabili ödeme şekli, ihracatçı firmalar için oldukça riskli bir yöntemdir. Çünkü ihracatçı tarafından önce mallar sevk edilmekte, ihracat bedeli ise mallar ithalatçıya ulaştıktan sonra tahsil edilmektedir. Bu ödeme yöntemi esasında ihracatçı için açık hesap satış, ithalatçı için vadeli ödeme şeklinde işlemektedir.

Ekteki tabloda gösterildiği üzere; ülkemizde en çok kullanılan ödeme yöntemi, ihracatta mal mukabili ödemedir.

Değer: Bin ABD \$

İhracat Ödeme Şekilleri	2018	2017	2016	2015
Mal mukabili ödeme	111.992.185	99.706.911	94.864.147	94.969. 939
Vesaik mukabili ödeme	22.467.684	21.508.386	20.610.973	21.415.158
Peşin ödeme	17.526.584	21.207.214	15.531.258	13.947.391
Akreditif	10.407.437	9.550.969	8.154.558	9.694.014
Vadeli akreditif	2.530.604	1.837.512	1.648.203	2.103.718
Bedelsiz	1.643.116	2.330.405	1.423.937	1.414.357
Ödeme şekli belirsiz	1.105.225	563.216	0	0
Kabul kredili vesaik mukabili	129.917	138.263	157.143	140.380
Kabul kredili mal mukabili	122.870	113.822	100.598	79.680

Tablo 3.1 İhracatta Ödeme Şekillerine Göre Hacimler Tablosu

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr>

3.2 EXİMBANK İSKONTO PROGRAMINA ELEŞTİRİLER

- *Eximbank ve transit ticaret*

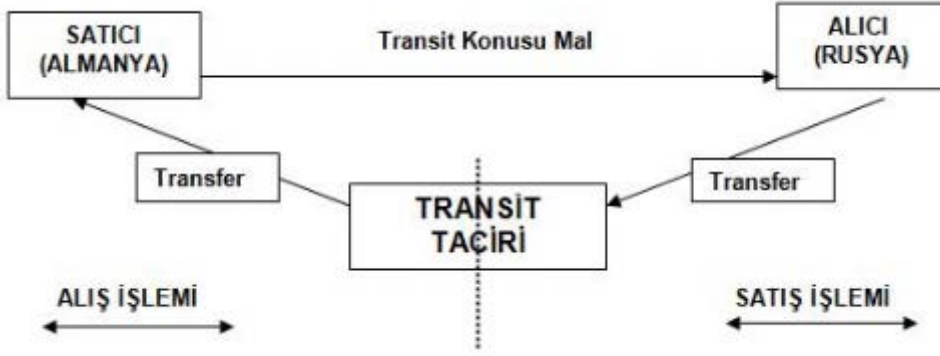
Eximbank, transit ticaret yapan ihracatçı lehine alacak sigortası poliçesi yapmamakta olup, kapsam dışı bırakmıştır. Bunun temel nedeni TCMB 2018-32/48 sayılı İhracat Genelgesi'nde de transit ticaret işlemlerinden kaynaklanan ihracat bedelleri ihracatçının serbest kullanımına bırakıldığı ifade edilmesidir. İlgili madde ektedir.

MADDE 22 – (1) Hizmet ihracatı, **transit ticaret**, Türkiye'de ikamet etmeyenlere özel fatura ile yapılan satış, Türkiye'de ikamet etmeyenlere KDV hesaplanarak yapılan satış, mikro ihracat ve 5.000- ABD doları veya karşılığı Türk lirasını geçmeyen tutardaki ihracat işlemlerinde bedellerin tamamının tasarrufu serbesttir. (WEB_18, 2018)

Transit ticarete bir satıcı bir alıcıya mal satarak, karşılığında kar etmektedir. Ayrıca gümrük, resim, vergi, harç istisnası vardır. Bu tür ticaretin mantığı temelde al-sat şeklinde işletilmektedir. Sevk konusu mallar; üreticiden ya da ara toptancıdan alınarak alıcıya satılmaktadır.

Bu tür ticaret genellikle fason mamül ticareti üzerinedir. Dolayısıyla bu ticaret sürecinde ve sonrasında ülkemizde herhangi bir mamül üretimi ve sonrasında yurda sağlanan bir getiri bulunmamakta olup, sevk konusu mallar hiçbir şekilde Türkiye'ye giriş yapmamaktadır. Satıcının kendi ürettiği bir mal olmadığı için ülkeden çıkışı da söz konusu olmayıp, istihdama katkı sağlanmamaktadır.

Bu işlem aynı zamanda satıcıya taahhüt doğurmaz, resmi kurumlar ve bankalar tarafından takip edilmez ve teşvik yoktur. Yeni ihracat genelgesinde de transit ticaret, ihracatçının serbest kullanımına bırakılan dövizler olarak ifade edilmiştir.



Şekil:3.5 Transit Ticaret Şeması

Kaynak: <http://www.patronturk.com/x/transit-ticaret-nedir-nasil-yapilir/> 2018

3.3 UPAS L/C YÖNTEMİNİN KULLANIMI

- Bu yöntem, temelinde akreditif üzerine kuruludur ve akreditife farklı özellikler yüklenerek geliştirilmiş bir finansman yöntemidir.
- İskonto edilebilir akreditif olarak açılan vadeli akreditife teyit eklenir. Bu akreditif iskonto edilebilir özelliği sayesinde; ihracatçı için sight akreditif, ithalatçı için vadeli akreditif olma özelliğini taşır. Vadeli akreditifin vadesi genellikle 180 gündür.
- İhracatçı firmalar dünyanın herhangi bir ülkesinde ilk defa ticaret yapacağı ithalatçı ve amir banka ile çalışmadan önce kendi ülkesinde veya başka bir ülkede ihracat akreditifine teyit verecek bir banka arayışına girmektedirler. Çünkü yeterince tanımadığı ithalatçı ve bankasının ödeyememe riskini almak istememektedirler.
- İhracatçı prensipte anlaştığı ithalatçının amir bankaya akreditif açtırması ve bu akreditifin muhabir banka tarafından ihracatçıya ihbarı sonrasında ilgili ihracat akreditifine teyit eklenir.

- Teyit bankası, teyidi vereceği amir bankanın riskini alacağı için o bankaya kredi limiti açar, bu limiti açarken ticari bankar herhangi bir firmaya nasıl kredi tahsis ediyorsa bankalar da aynı süreçleri yerine getirmektedir.

Upas L/C: İthalatçının talebi üzerine amir banka tarafından lehdarın vesaik ibrazından hemen sonra ihracat bedelinin iskonto bankasından tahsil edilebilmesini sağlayan vadeli akreditif açılır, amir banka ve amir firma kabulü tahtında akreditif vadesinde ithalatçı mal bedelini ve ilgili masrafları amir bankaya öder.

Görüldüğünde ödemeli vadeli akreditif kredisi, klozları vadeli kabul olduğunu gösteren akreditif olmakla beraber, akreditif olduğunu gösteren ve amir bankanın ödemeyi üstlendiği vadeli ödeme emri (poliçe), amir bankanın satıcıya (ihracatçıya) talebi halinde veya kabul vadesi dolmadan önce ödeme yaptığı ve police kabul masrafları gibi, iskonto faizi ve hizmet masraflarının amir firma (ithalatçı) tarafından ödendiği akreditiflerdir.

Ürün Özellikleri

- Akreditif kapsamındaki poliçeler vadelidir.
- Talep üzerine ödeme yapmayı gerektirir.
- Poliçe kabulü ve iskonto masrafları amir tarafından ödenmelidir.

İthalatçı için Avantajları

- Firma görüldüğünde ödeme talebi koşullarına dayalı olarak amir bankaca finanse edilir ihracatçı tarafından ticari iskonto teklif edilir, böylece Upas L/C akreditifli mal alımı ile ithal edilen ürünlerin fiyatı daha düşük (cazip) olmaktadır.
- Upas L/C ödeme aracılığıyla malların talep üzerine ödenmesi, vadeli akreditif aracılığıyla ödemeye göre genellikle daha düşüktür ki yasal olarak gümrük vergileri ve kdv gibi vergileri düşürür.

- Vadeli ödeme aracılığıyla finansman belgeli bir faaliyet, ithalatçının borç ödeme çerçevesinde borç ödeme yapısının gelişimini sağlar.
- Görüldüğünde ödemeli vadeli akreditif standart ticaret ödemeleri kullanır, ödeme kriterlerinde olduğu gibi ithalatçı finansmanının güvencesini garanti altına alır.
- Banka kredisi ile ticari kredinin yerini alarak, ithalatçının rekabet gücünü artırır. Böylece ithalatçı ideal ve daha uygun koşullarda fiyat bulabilir.
- Upas L/C finansman süresi, akreditifin kullanım süresinden daha uzundur, bu nedenle nispeten daha uzun bir geri ödeme süresi olan ticaret işlemleri için uygundur.
- İthalatçı firma Upas L/C ile ithalat senedi karşılığı avans kredisinde olduğu kadar yüksek faiz oranına sahip işletme sermayesi kredisi gibi ürünlere göre karşılaştırdığında; düşük maliyetli banka finansmanı ile finansman maliyetlerini düşürür ve şirketin rekabet gücünü artırır.

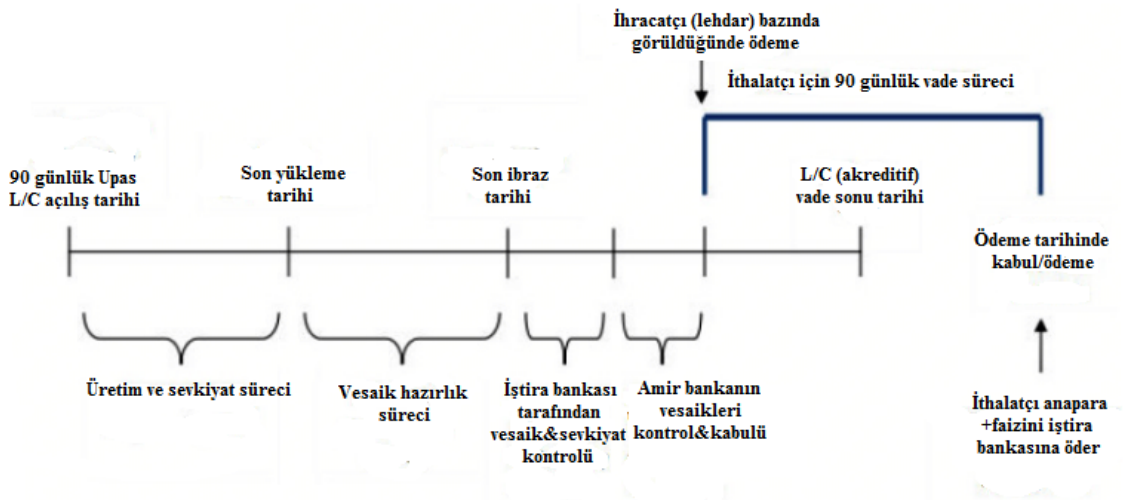
İhracatçı için Avantajları

- Sight akreditifin ödeme şekli, ihracatçının bedeli şartlar altında uygun ve tutarlı vesaiklerin tahsil edilmesi sağlar.
- İhracatçının uygun ibrazıyla mallar sevk halinde iken, mal bedelini vesaikler görüldüğünde tahsil etme imkanı sağlayan, bu sayede ihracatçının finansal koşullarının gelişmesine ve fonlarını üretim için ayarlamasına ve zamanında ticaret yapmasına olanak sağlar.
- Müşteri, mali kaynak baskısını azaltmak, sermaye devir hızını artırmak ve daha fazla kar elde etmek için bankaca sübvansede edilen kaynağı veya krediyi kullanabilir.

Upas L/C Başlıca Aşamaları

- İthalatçı, bankasına Upas L/C akreditif açma talebi ile başvurur, iskonto faiz oranı açısından mutabık kalır.
- Amir banka Upas L/C akreditifinin açılışını yapar.
- İhracatçı(lehdar) akreditif koşullarına uygun yüklemeyi yaparak, ürünleri ithalatçıya sevk eder.
- Amir banka vesaikleri inceleyerek kontrol eder ve kabul ederek faturaya göre görüldüğünde ödeme yapar. (veya son kabul tarihinden önce)
- İthalatçı borcu ödemeyi kabul ederek akreditif ve amir banka iskonto faizi ve son kabul tarihi doğrultusunda ilgili bedeli tahsil eder. (WEB_19, 2019)

Teyit bankası ile iskonto bankası aynı olabilir. Ama genellikle farklıdır, çünkü yurtdışında daha uygun fiyatta iskonto oranlarının bulunduğu bilinmektedir.



Şekil:3.6 Upas Akreditif Şeması

Kaynak: <https://www.rmg-guide.com/2018/11/?m=1> 2018 çeviri

Sonuç

Açılan akreditif vadeli bir akreditif olmakla birlikte;

- Akreditifin vadesi ne zaman olursa olsun, ödeme şekli görüldüğünde ödemeli olarak geçerlidir.
- Amir banka tarafından akreditifin koşullarına tamamen uygun olan vesaik tahsili tahtında rambursman bankasına iştirah bankasının ibrazındaki talimatlarına göre akreditifi iştirah bankasına ödemesi için bilgi verilmelidir.
- Vesaikler üzerindeki kabul, lehtar banka kullanımına bırakılacaktır. Lehtar banka rambursman bankasında ibrazında/görüldüğünde rambursman ister, iskonto masrafları vade boyunca amir tarafından karşılanır.

Taraflar: Lehdar, amir, teyit bankası (ihbar bankası ile aynı olduğu farz edilerek), amir banka, iskonto bankası

UPAS L/C olarak adlandırılan bu üründe akreditif iskonto edilebilir olarak açılmaktadır. Bu tür akreditifler çift taraflı çalışarak; ihracatçı için görüldüğünde ödemeli, ithalatçı için vadeli özellikli olarak çalışmaktadır. Başlıca içerdiği özellikler: sight akreditif aynı anda vadeli akreditif; teyitli ve iskonto edilebilir.

İhracat iskontosunda firmaya ilgili bedelin %90'ı ödenip, vadede %100'ünü finansman kuruluşu alır. Upas L/C'de firmadan 6 ay önce komisyon alınıp, iskonto edildiğinde bedelin tamamı ihracatçı hesabına gelmektedir.
















Upas L/C hem ihracatçıyı hem de ithalatçıyı finanse eden bir akreditif çeşididir. Sonuç olarak ithalatçı vadeli mal alımında bir finansman sağlanıyor, ihracatçı da iskonto ile finansman sağlıyor. İthalatçıya işletme sermayesi finansmanı sağlar, vadeli ödeme özelliği sayesinde fonları başka yerlerde kullanma fırsatı doğar.

- Amir banka ithalatçının talebi ve kredi limitleri doğrultusunda ihracatçı lehine akreditif açarken amir firmanın ödeyememe riskine karşı taahhüt vermektedir.

- Teyit bankası, amir bankaya açtığı kredi limitleri doğrultusunda lehdara karşı amir bankanın ödememe riskini geri dönülemez bir şekilde üstlenmiş olur. kredi limitleri tanımlayarak üzerine taahhüt altına alır yani amir bankanın ödememe riskini üstlenir.
- Lehdar ihraç konusu malların bedelini vesaikler görüldüğünde tahsil etmek istemesi üzerine; iskonto bankası (teyit bankası da olabilir) vadeli akreditifi (en fazla 180 gün) belirli bir komisyon karşılığında kıırarak (iskonto ederek) lehdar banka üzerinden lehdara öder. İskonto yapan bu süreçte artık akreditifin alacaklısı olup, vade sonunda amir bankadan bedeli tahsil eder. (ilk önce amir banka amir firmadan tahsilat sağlar).
- Upas L/C de teyit bankası risk takibini lehdar firmanın değil, amir bankanın limitleri nezdinde takip eder. Ama teyit bankasınca aynı akreditife aynı zamanda iskonto da yapılıyorsa takip edilen risk, firma üzerindedir.

3.4 BPO YÖNTEMİNİN KULLANIMI

BPO ödeme yöntemi TCMB ihracat genelgesinde yer alan 6 adet ödeme şeklinden biridir. ICC ve Swift'in işbirliği içinde geliştirip, uygulamaya geçirdiği bir ödeme yöntemidir. Ülkemizde henüz tam anlamıyla yaygınlaşmamıştır. İş Bankası, TEB, Akbank, Qnb Finansbank, Garanti Bankası BPO tedarik zinciri (supply chain) üyesidir. Bpo sistemine bankaların ilk üyelik maliyeti yüksek olup, ödeme şeklinin yaygınlaşması ile bu sistemden faydalanan müşteri sayısının artarak bankalar ve müşteriler nezdinde operasyonel maliyetin azalacağı öngörülmektedir. Hem zaman tasarrufu hem de akreditifteki güvenilirlik BPO ürünü ile gerçekleşmektedir.

	KULLANIM	HIZ	BANKA GÜVENCESİ
PEŞİN	KOLAY 	HIZLI 	YOK 
MAL MUKABİLİ	KOLAY 	HIZLI 	YOK 
VESAİK MUKABİLİ	KOLAY 	YAVAŞ 	YOK 
AKREDİTİF	ZOR 	YAVAŞ 	VAR 
BPO	KOLAY 	HIZLI 	VAR 

Tablo 3.2 Dış Ticarete kullanılan başlıca ödeme yöntemlerinin karşılaştırılması

Kaynak: <http://www.teb.com.tr>

Akreditifli ödemenin ithalatçı ve ihracatçı için güvenli oluşunun yanında akreditifteki fiziki belgelerin (vesaiklerin) sayıca çok olması, akreditif metni (küşat metni) hazırlanırken belirli bir zaman alması, sıklıkla karşılaşılan rezerv sorunları ihracat sürecinin uzamasına bu da fırsat maliyetlerine neden olmaktadır.

Finansman açısından BPO

- Tedarik zinciri süresince likidite ihtiyacı anında esnek finansman avantajları sağlar.
- Lehdar banka sevk konusu malların yüklenmesinden önceki ve sonraki süreç için satıcıya esnek finansman sağlayabilmektedir.
- Sevk öncesi avans, prefinansman, iskonto, fatura, sipariş, antrepo, alacakların finansmanı gibi ürünlerde banka; depo makbuzu ve temlik gibi ek belgeleri alır.

Mal mukabili ödemede ithalatçının malı gümrükten çekmesi ve ilgili bedeli ödememe/ödeyememe riski ayrıca sipariş iptali veya malı alamama riskini giderir. İhracatçı obligor bankaya güvenmeyerek, onun da riskini almamak için işleme başvurduğu bir bankadan teyit ekletebilir.

Bpo yöntemi; akreditiften aldığı güven özelliği ile çalışır ancak, akreditifin prosedürlerini içermez, veriler elektronik platformda yürütülmekte olduğu için akreditifin bağlı olduğu kurallar, rezerv sorunları, kaybolma riskleri ve zaman problemini büyük ölçüde giderilmektedir.

Peşin ithalat yapan ithalatçılar için

- Sevk konusu mallar yüklenmeden, ilgili bedel ödenmez. (malları alamama riski giderilir), böylece postfinansman, vade erteleme imkanları doğar.
- Firmanın rekabet edilebilirliğini pazarlık gücünü artırır.

Bankalar için

Düşük operasyonel risk ortamında, farklı finansman ürünleri ile müşteri kazanımı elde eder, alınacak flat komisyonlar sayesinde düzenli bir komisyon geliri elde edilir.

BÖLÜM 4. SONUÇ VE ÖNERİLER

Dış ticaretin finansmanında yapılan işlem her ne olursa olsun, süreç hep bir risk ve teminat döngüsü çerçevesinde işlemektedir. Bu çalışmada, risk ve teminat açısından bazı boşlukları bulunan ödeme&finansman yöntemleri yerine iki farklı alternatif metot önerilmiştir.

İhracatçı firmalar ihracat alacaklarını; yaygın olarak banka veya finans kuruluşları aracılığıyla alacak iskontosu, ihracat faktoringi veya Türk Eximbank sigorta programı aracılığı ile tahsil etmektedirler.

İhracatçının tercih edebileceği en yaygın seçenekler

- Türk Eximbank tarafından; akreditifli ödemeler, vesaik mukabili ödemeler ve mal mukabili ödemeler aracılığıyla gerçekleştirilen ihracatların iskontosu, alacak sigortası poliçesi düzenlenerek ve bir banka tarafından ihracatçı lehine teminat mektubu ya da aval verilmesi koşuluyla, ihracatçıdan temlikname alınarak, Tcmb reeskont kredisi ile gerçekleştirilmektedir.
- Faktoring şirketleri de özellikle mal mukabili ihracat yapan firmaların ihracat alacaklarını temlikname alarak, gayrikabilirücu faktoring ile iskonto edebilmektedir.
- Banka kaynaklı alacak finansmanı ile ihracat alacakları bir kredi için bankaya temlik yoluyla teminata verilir, alacağın sorumluluğu ve takibi ihracatçıya ait olup, faktoring'de ise alacaklar temlik yoluyla faktör tarafından satın alınmaktadır.

Elestiri konusu 1: Eximbank mal mukabili iskontosu

Türkiye'nin ihracatında en çok kullanılan ödeme yöntemi mal mukabili ödeme olup, bu ödeme yöntemine Türk Eximbank sigorta poliçesi ile sınırlı bir ölçekte teminat sağlanmaktadır. Ayrıca kapsadığı risklere göre düzenlenen poliçeler maliyet, zaman ve limitler nedeniyle ithalatçıya yapılan sevkiyat hacimlerini kısıtlayabilmektedir.

Türk Eximbank sigorta programı süreci

- Alacak Sigortası poliçe klozları politik ve ticari riskleri kapsamakta olup, **amir banka risklerinin** alınacağına dair bir ifade yer almamaktadır. Amir banka riskini almak istemeyen ihracatçıların istemediği bir durumdur.
- Alacak sigortası poliçesi hazırlanma aşamasında Eximbank'ın yurtdışında yer alan iş ortakları ile ithalatçının ticari ve mali gücü, istihbaratı vb. kriterlerini değerlendirirken çıkan sonuca göre ticaret yapılacak firmaların sigorta poliçesinde limitlere ayrılması, taraflar arasındaki ticaret hacminin sınırlandırılmasına neden olabilir.
- Alacak sigortası poliçesinin hazırlanması sürecinin uzun sürebilmesi nedeniyle, özellikle tarafların bu kapsamdaki ilk işlemlerinde ithalatçının ürünü almaktan vazgeçme ya da başka tedarikçi bulması riski mevcuttur.
- Poliçe kapsamına alınan firmalar arttıkça sigorta poliçe bedeli de artmakta olup, ihracatçıya ekstra maliyet yaratacaktır.
- Serbest bölge işlemleri bu sigorta programı kapsamına alınmakta olup, **transit ticaret işlemleri** ise kapsam dışı bırakılmıştır. *(Transit ticaretin yapıldığı akreditiflere IFC ve EBRD garantileri kapsamında da banka teyidi eklenilmemektedir.)*

Cözüm 1 BPO kullanımı

O halde alacak sigortası poliçesi programından faydalanamayan firmalar, ticari bankacılıkta mal mukabili ve vesaik mukabili işlemler iskonto edilemeyeceği için bunların yerine Bpo kullanabilir.

BPO'da akreditifin güvenilirliği, mal mukabilinin hızı ile birleştirilmektedir. Obligor banka ihracatçı lehine geri dönülemez bir ödeme taahhüdüne girse de; söz konusu banka ihracatçı tarafından tanınmıyor ise, Upas L/C ile ihracat akreditifine teyit ekletebilir, halihazırda ihracat bedelinin erken tahsilatı için BPO'da esnek ödemeler olup, ikincil piyasalarda iskonto da edilebilmektedir.

BPO ödeme yönteminde özetle; mal mukabili ve vesaik mukabili ödemelerde olmayan banka güvencesi; akreditifte olmayan işlem kolaylığı ve hızı mevcuttur.

Cözüm 2 Upas L/C kullanımı

Eximbank, kendi nezdinde alacak sigortası yapılamayan akreditifli transit ticareti teyit ya da iskonto ile finanse edemeyecektir. Alacak Sigortası yapılsa bile sigorta klozları amir banka riskini içermemektedir. Özetle, akreditifli işlemlerde amir banka riskini almak istemeyen ihracatçılar kapsama alınamamaktadır. **Bu önemli finansman eksikliği ile ilgili söz konusu ihracatçının bankalar nezdinde Upas L/C akreditifi kullanması daha faydalı olacaktır.**

UPAS L/C kullanımıyla ihracatçı amir banka riskini devreder ve vadeli açılan akreditifin iskonto edilebilme özelliği sayesinde alacağını vadesinden önce sight akreditif gibi tahsil edebilme imkanına kavuşur; ithalatçı da kendisinin yerine ihracatçıya iskonto bankası ödeme yaptığı için akreditifi vadeli olarak öder. Bu finansman yönteminin tercih edilmesinin klasik yöntemlere göre daha faydalı olduğu sonucuna varılmıştır.

İhracat ödemeleri ve finansmanında Bpo ve Upas L/C akreditifi alternatif yöntemleri aynı işlemde birlikte kullanımı ya da ayrı ayrı kullanımının yaygınlaşmasıyla özellikle ihracatçı firmaların aldığı risklerin önemli bir ölçekte azalacağı ve bankaların dış ticarete verdiği hizmetlerde ürün çeşitliliğini artıracığı sonucuna ulaşılmıştır.

Yeni pazarlara ulaşmak isteyen ihracatçı firmaların yeni ürünlerle desteklenmesi, banka ve finans kurumları için de müşteri ve ürün çeşitliliği ayrıca faiz dışı gelirlerinin artırılması açısından daha faydalı olacaktır.

KAYNAKLAR (REFERENCES)

- [1] :Kaya, F.: (2012), "Dış Ticaret İşlemleri", Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir Türkiye, 8.
- [2]: Toroslu, M.V.: (2013), "Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi", Seçkin Yayıncılık A.Ş., Ankara,Türkiye, 23-24.
- [3] :WEB_1, (2019), Orta Anadolu Süs Bitkileri ve Mamülleri İhracatçıları Birliği, <http://www.susbitkileri.org.tr/tr/transit-ticaret-hakkinda-bilgi-verebilir-misiniz>, 15/03/2019.
- [4] :WEB_2, (2011), Gumrukleme.com.tr, <https://www.gumrukleme.com.tr/gumrukleme-terimleri-sozlugu/transit-ticaret-nedir/>, 02/02/2019.
- [5] : WEB_3, (2018), Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri, <http://www.oaib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-ihracat-belgeleri-belgeler-ozet-dis-ticaret-islemlerinde-kullanilan-belgeler-ozet.html>, 15/01/2019.
- [6]: Cantekin, C.:(2013), "Dış Ticaret ve Finansmanı", Seçkin Yayıncılık, Ankara, Türkiye, 87.
- [7]: İSO Yayınları.: (2015), "Dış Ticarete Ödeme ve Teslim Şekilleri", Umur Basım San.ve Tic.A.Ş., İstanbul, Türkiye, 14.
- [8]: Turguttopbaş, N.:(2012), "Dış Ticaret İşlemleri", Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, Türkiye, 55.
- [9]: Ekşi, İ.H.: (2012), "A'dan Z'ye Dış Ticaret Uygulamaları", Nobel Akademik Yayıncılık Ltd.Şti, A.Ş., Ankara,Türkiye, 11.
- [10]: WEB_5, (2018), TCMB İhracat Genelgesi, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/e90670f7-fc2e-453c-acd3-88098334b484/%C4%B0hracat+Genelgesi+%282.+de%C4%9Fi%C5%9Fiklik%29+Yay%C4%B1m.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-e90670f7-fc2e-453c-acd3-88098334b484-mzxOoMr>, 10/03/2019.
- [11]: Yılanlı E.H.: (2003), "Dış Ticaret İşlemleri", Beta Basım Yayım A.Ş., İstanbul, Türkiye, 45.

- [12]: WEB_7, (2017), Türk Ekonomi Bankası,
<https://www.teb.com.tr/upload/PDF/BPO.pdf>, 10/12/2019.
- [13]: WEB_8, (2013), Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye, [http://icc.tobb.org.tr/docs/BPO% 20MAKALE%206.pdf](http://icc.tobb.org.tr/docs/BPO%20MAKALE%206.pdf), 25/12/2019.
- [14]: Ayluçtarhan A, Kaya S.(2018): ‘‘Vergi ve Gümrük Mevzuatı Dahil Dış Ticaret Muhasebesi’’, Matsis Matbaa İstanbul, Türkiye, 36.
- [15]: Üner, E.: (2015), ‘‘Dış Ticaret İşlemleri’’, Paradigma Akademi, Ankara, Türkiye, 160.
- [16]: Özdemir, Z: (2005) ‘‘Dış Ticaret Finansman Tekniklerinden Faktoring ve Forfaiting İşlemleri’’, Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi (10) 2005/2: 194-224, Kocaeli, Türkiye, 2.
- [17]: WEB_9, (2018), TCMB Sermaye Hareketleri Genelgesi,<http://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/d58bd2eb-b966-4765-a0cc-626c507449d8/4.+De% C4%9Fi% C5%9Fiklik.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=RO OTWORKSPACE-d58bd2eb-b966-4765-a0cc-626c507449d8-mnMC3JK>, 17/03/2019.
- [18]: WEB_10, (2019), <https://www.vakifbank.com.tr/post-finansman.aspx?pageID=378>, 28/03/2019.
- [19]: WEB_11, (2019),<https://www.akbank.com/tr-tr/urunler/Sayfalar/Prefinansman-Kredileri.aspx>, 28/03/2019.
- [20]:Şimşek,B.: (2010),‘‘Harici Garanti ve Akreditif Sözlüğü’’, Özgü Yayınevi, İstanbul, Türkiye, 229.
- [21]:Şimşek,B.: (2010),‘‘Harici Garanti ve Akreditif Sözlüğü’’, Özgü Yayınevi, İstanbul, Türkiye, 227.
- [22]: Günceler, B.: (2012), ‘‘İşletme Ekonomisi Ders Notları’’, İstanbul, Türkiye, 75.
- [23]: Bal,H., Algan, N., Akça, E.E., Fidangül, D., Cilt 25, Sayı 1 (2016), ‘‘Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları ve İktisadi Gelişme: Türkiye Örneği’’, Ç.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Adana, Türkiye, 6.
- [24]: WEB_12, (2019),‘‘Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.,’’
<http://www.eximbank.gov.tr>, 05/04/2019.
- [25]: WEB_13, T.C. Resmi Gazete., <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2006/12/20061220-23.htm>, 25/03/2019.

- [26]: WEB_14, (2007), International Finance Corporation World Bank Group, https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/topics_ext_content/ifc_external_corporate_site/sustainability-at-ifc/company-resources/ifcexclusionlist, 15/03/2019.
- [27]: Kaya, F.: (2013), “Dış Ticaret ve Finansmanı”, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul, Türkiye, 27.
- [28]: Akgüç, Ö.: (2013), “Dış Ticaret Finansmanı”, Arayış Basım ve Yayıncılık, İstanbul, Türkiye, 346.
- [29]: WEB_15, (2019), “Vakıfbank Forfaiting”, <https://www.vakifbank.com.tr/forfaiting.aspx?pageID=393>, 14/03/2019
- [30]: Tomanbay, M.: (2003), “Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı Uygulamaları”, Hatiboğlu Basım ve Yayımlar Ltd.Şti, Ankara, Türkiye, 182.
- [31]: WEB_16, (2018), “Finansal Kurumlar Birliği”, <https://www.fkb.org.tr/sectorler/finansal-kiralama/>, 17/03/2019
- [32]: WEB_17, (2018), “Mali Suçları Araştırma Kurumu”, <http://www.masak.gov.tr/tr/content/aklama-sucu-ulusal-mevzuat/52>
- [33] WEB_18, (2018), “ TCMB Sermaye Hareketleri Genelgesi”, <https://www.tcmb.gov.tr/wps/wcm/connect/e90670f7-fc2e-453c-acd3-88098334b484/%C4%B0hracat+Genelgesi+%282.+de%C4%9Fi%C5%9Fiklik%29+Yay%C4%B1m.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=ROOTWORKSPACE-e90670f7-fc2e-453c-acd3-88098334b484-mzxOoMr>, 12/04/2019
- [34]: WEB_19, (2019), China Guangfa Bank, <http://www.cgbchina.com.cn/Info/12696286>, 18/04/2019

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Oğuz Kağan TOKUR
Doğum Yeri ve Tarihi : Bafra, 23/03/1985
Lisans Öğrenimi : Antalya Akdeniz Üniversitesi İşletme Bölümü
Yüksek Lisans Öğrenimi : İstanbul Okan Üniversitesi, SBE İşletme Bölümü
Bildiği Yabancı Diller : İngilizce, Almanca

İş Deneyimi

Stajlar : Golden Coast Resort Hotel, Antalya
Çalıştığı Kurumlar : Tema Mağazacılık A.Ş.(LCWaikiki) Antalya
: Tekstil Bankası A.Ş.Samsun Şubesi
: Icbc Turkey Bank A.Ş.Samsun Şubesi
İletişim : +90 544 251 14 70
E-posta adresi : echobrain@mynet.com
Tarih : 30/05/2019