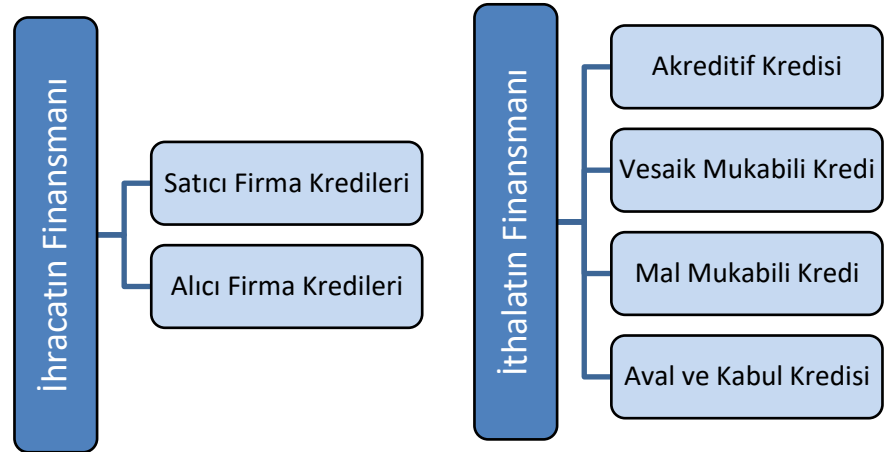




GİRİŞ

İşletmeler fon ihtiyaçlarını karşılamak için kendi kaynaklarına (öz kaynak) ya da çeşitli yabancı kaynaklara başvurur. Sermaye yapısı öz kaynak açısından güçlü olan işletmeler genellikle kendi kaynaklarına başvurma yolunu seçer. Ancak işletme öz kaynak açısından yeterli bir işletme değilse bu durumda fon gereksinimini yabancı kaynaklardan sağlayacaktır.

Dış ticaretin finansmanı, dış ticaret işlemlerinin (ihracat/ithalat) gerçekleşmesi için gerekli olan fon ihtiyacının karşılanması olarak tanımlanabilir [1].

Finansman ihtiyacı üretim, hizmet, sağlık, eğitim vb. sektör fark etmeksizin tüm işletmelerin ortak gereksinimidir. Benzer şekilde, hem ihracat hem de ithalat yapan işletmeler sürekli finansman arayışındadır. Finansmanın ihracat ve ithalat işlemleri yapan işletmeler açısından farklı bir önemi daha vardır. İhracat/ithalat işlemlerinde satıcı ve alıcı işletmeler farklı ülkelerde faaliyet gösterir. İşletmeler daha önce ticaret alışverişinde bulunmamış ise genellikle birbirlerini çok iyi tanımaz. Bu nedenle, *ihracat/ithalat işlemlerinde güven problemi söz konusudur*. İşletmeler öz kaynak açısından çok güçlü olsalar dahi ödeme yapma konusunda çekingendir. İhracatçı firma, satılan malın tahsilini garanti etmek ister. İthalatçı firma ise malı teslim almadan ve niteliklerini kontrol etmeden ödeme yapmak istemez. Dolayısıyla, hem ihracatçı hem ithalatçı açısından dış ticaret işlemlerinde, sorumlulukların bir finansal aracı kurum ile paylaşılması ihtiyacı ortaya çıkar. Bu sebeple, dış ticaretin finansmanında genellikle finansal aracı kurumların sunmuş olduğu yöntemlerden faydalanılır.



İhracatın finansmanı, ihracatı yapılacak olan malın temini veya üretimi ile malın satış bedelinin tahsilatı arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır.

Dış ticarete hem ithalatçıların hem de ihracatçıların kullanabilecekleri birçok finansman kaynağı olup, ünite kapsamında bu kaynaklar detaylı bir biçimde ele alınmıştır.

DIŞ TİCARETİN FİNANSMAN KAYNAKLARI

Dış ticaret işlemlerinde, işletmelerin faydalanabileceği birçok kredi türü, finansman kuruluşu ve finansman tekniği mevcuttur. Bu bölümde, dış ticarete kullanılan kredi türlerine ve dış ticaret işlemlerine finansman sağlayan kurumlara yer verilmiştir. Dış ticaret teknikleri arasında yer alan factoring, forfaiting ve leasing işlemleri ise kitabın ilerleyen bölümlerinde (bkz. Ünite 10) detaylı bir şekilde anlatıldığı için bu üniteye bu yöntemlere yer verilmemiştir.

İhracatın Finansmanı

İhracatın finansmanı, ihracatı yapılacak olan malın temini veya üretimi ile malın satış bedelinin tahsilatı arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır. İhracatçı firmalar, *uluslararası piyasalarda rekabet edebilme, değişken talep ortamında ayakta kalabilme ve müşterilere vade esnekliği sağlayabilme* açısından ilave finansmana ihtiyaç duyabilir.

İhracatın finansmanı;

- Finansmanın vadesine göre *kısa, orta ve uzun vadeli*,
- Finansmanın kullanım yeri ve amacına göre *sevk öncesi ve sevk sonrası* finansman,
- Riskin alındığı tarafa göre *satıcı ve alıcı kredileri* gibi çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır. Aşağıda riskin alındığı tarafa göre ihracat finansmanı kredileri açıklanmıştır.

Satıcı firma kredileri



Alıcı firma kredileri, genellikle büyük çapta yapılan ihracat işlemleri için kullanılmakta olup en fazla tercih edilen finansman tekniği olma özelliği taşımaktadır.

Satıcı firma kredileri, ihracatta en sık kullanılan yöntemlerden bir tanesidir. Satıcı firma (ihracatçı), malları sevk ettikten sonra ilgili belgeleri bankasına ibraz ederek sevkîyat sonrası kredi ile finansman ihtiyacını giderir. Banka, malın bedelini vadesi geldiğinde alıcı firmadan (ithalatçı) tahsil eder. Eğer vade geldiğinde alıcı firma bankaya ödeme yapmazsa, banka ihracat bedeli için satıcı firmaya başvurur. İhracatçı, ihracat işlemini sigorta yaptırmış ise ihracat bedelinin ödenmeme riski *sigorta kurumuna* devreder. Aksi hâlde riski ihracatçı firma üstlenmek durumundadır. Günümüzde, kısa vadeli kredilerin çoğu, orta vadeli kredilerin ise bir kısmı satıcı kredileri şeklinde finanse edilmektedir.

Alıcı firma kredileri

Satıcı firma kredileri daha çok kısa ve orta vadeli krediler için kullanılmakta iken uzun vadede alıcı firma kredileri önem kazanmaktadır. Çünkü uzun vadede, satıcı, likidite problemi yaşamamak adına alıcının ithalat bedelini peşin ödemesini talep etmektedir. İthalatçı firma, ihracatçının ülkesindeki bir finansman kuruluşundan *kendi ülkesindeki bir bankanın garantisi altında* gerekli olan finansmanı temin eder. Alıcı firma kredileri, genellikle büyük çapta yapılan ihracat işlemleri için kullanılmakta olup en fazla tercih edilen finansman tekniği olma özelliği taşımaktadır. Alıcı firma kredilerinin daha çok tercih edilmesinin hem ihracatçı hem finansal kurum açısından sebepleri vardır. Bu sebepler şu şekildedir [1]:

- Alıcı firma kredileri, ihracatçıya satıcı firma kredilerine kıyasla daha az sorumluluk yüklemektedir. Çünkü taksit ödemelerinin tahsil edilmesi ve ilgili diğer işlemlerin izlenmesi için ihracatçı, insan kaynakları kullanımından tasarruf etmektedir.
- İhracatçı firma satıcı firma kredisi kullandığında finansal durum tablosunun (bilanço) yabancı kaynaklarında bir artış meydana gelmektedir. Bu durumda, ihracatçının kredibilitesi azalmakta ve bankalardan yeni kaynak temininde zorlanmaktadır. Alıcı firma kredisi ithalatçının finansal durum tablosunda değişikliğe sebep olmadığı için ihracatçı firmanın kredibilitesinde değişiklik olmamaktadır.
- Finansman kurumları satış sözleşmelerini ihracatçıdan daha iyi incelemekte ve bu konuda ihracatçıya önerilerde bulunabilmektedir. Bu nedenle finansman kurumları da alıcı firma kredisi ile finansmanı daha çok tercih etmektedir.



Satıcı ve alıcı firma kredileri riskin alındığı tarafa göre sınıflandırılan dış ticaret kredileridir.

Satıcı ve alıcı firma kredileri riskin alındığı tarafa göre sınıflandırılan dış ticaret kredileridir. Dış ticaret finansmanında ihracatçıların ve ithalatçıların başvurabileceği birçok finansal kuruluş ve finansman kaynağı türü yer almaktadır.

Merkez Bankaları

Bir ekonomide Merkez Bankası'nın temel işlevi *para ve kredi arzını kontrol etmektir*. Dış ticaret finansmanı açısından bakıldığında, temel fonksiyonu, ihracatçı ya da ithalatçı işletmelere direkt olarak kredi sağlamaktan çok ticari bankalar ve finansman kuruluşlarınca sağlanacak finansman kaynaklarının akışını yönlendirme ve kredi sistemini denetlemektir.

Merkez Bankaları, kredi arzını kontrol edip yönlendirirken bir takım araçlardan faydalanır. Bu araçlar şu şekildedir [2]:

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

Merkez Bankaları, ülkedeki ticari bankaların ihracat finansmanına sağladıkları destekleri *direktif verici ve düzenleyici rolü* itibarıyla etkilemektedirler. Kambiyo denetim mekanizması sonucu ihracat ve ithalat hesaplarının kapatılması, ülkeye döviz girişi ve ülkeden döviz çıkışı gibi işlemler Merkez Bankaları kontrolünde yapılmaktadır. Ayrıca, ithalat ve ihracat bedellerinin ödenmesinde Merkez Bankalarınca yürütülen kur politikaları etkili olmaktadır.

Ticari Banka Kredileri

Ticari bankalar, yurt içi işlemlerde olduğu gibi dış ticaret işlemlerinde de ticaretin merkezinde yer almaktadır. Dış ticaret işlemlerindeki *prosedürlerin karışıklığı, alıcı ve satıcı arasındaki güven unsuru, finansman gereksinimi* gibi birçok sebepten dolayı dış ticaret işlemleri neredeyse bir banka olmaksızın yürütülememektedir.

Dış ticaret işlemlerinde banka aracılığının neredeyse zorunlu hâle gelmesindeki nedenler şu şekilde sıralanabilir [2]:

- Alıcı ve satıcı işletmelerin ülkelerindeki dış ticaret mevzuatının farklı oluşu ve işletmelerin mevzuatlar hakkında yeterli bilgiye sahip olmaması,
- Ödemelerde milli para dışında farklı para birimleri kullanılması,



Kambiyo denetim mekanizması sonucu ihracat ve ithalat hesaplarının kapatılması, ülkeye döviz girişi ve ülkeden döviz çıkışı gibi işlemler Merkez Bankaları kontrolünde yapılmaktadır.

- Alıcı ve satıcı işletmelerin birbirini yeterince tanımamaları,
- Doğrudan transfer işlemlerinin her zaman ve her işlem için mümkün olmayışı,
- İşlem hacmi nedeniyle özellikle vadeli işlemlerde alıcı ve satıcı işletmelerin itibarının yetersiz kalması.

Ticari bankalar dış ticaret işlemlerinde genel olarak kısa vadeli finansman kredileri sağlar. Ticari bankaların dış ticaret işlemlerinde müşterilerine sunmuş oldukları krediler, *borçlu cari hesap şeklinde açılan krediler, iskonto ve iştirak kredisi, senet karşılığı avans ödeme, finansman bonusu, döviz kredileri ve prefinansman kredileridir*. Ayrıca, ticari bankalar teminat ve kefalet mektupları, garantiler ve avans kabulleri, akreditif gibi gayrinakdi kredi hizmetleri de sunmaktadır.

Türk Eximbank Kredileri

Ticari bankalar genellikle iç ticaretin finanse edilmesinde rol alır. Dış ticaretin finansmanı ise hem karmaşık hem uzmanlaşmış bir banka sistemine gereksinim duyar. Bu ihtiyacın giderilmesi için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde Eximbanklar kurulmuştur. *Eximbanklar çoğunlukla kamu kuruluşu olarak faaliyet göstermektedir.*



Dış ticaretin finansmanı uzmanlaşmış bir banka sistemine gereksinim duyar. Bu ihtiyacın giderilmesi için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde Eximbanklar kurulmuştur.

Türk Eximbank'ın amaçları şu şekilde sıralanabilir [3]:

- İhracatın geliştirilmesi,
- İhraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi,
- İhraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması,
- İhracatçı firmaların uluslararası ticarete paylarının artırılması,
- İhracatçılar, yurt dışında faaliyet gösteren inşaat firmaları ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması,
- Yurt dışında yapılacak yatırımlar ve ihracata yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenmesi.

Türk Eximbank'ın bu amaçları gerçekleştirmek için yapmış olduğu faaliyetlerin başlıcaları şu şekildedir [4]:

- Mal ve hizmet ihracatı vasıtasıyla ülkeye döviz kazandıracak faaliyetlere, sevk öncesi ve sonrası aşamalarda alıcı veya satıcı kredileri (kısa, orta ve uzun vadeli) ile finansman sağlamak,
- İhracatçı işletmelerin yurt içi ve yurt dışı banka ve finansal kurumlardan ihracatın finansmanı amacıyla sağlayacakları krediler için garanti vermek,
- Yurt dışı müteahhitlik işlemleri ve dış yatırımların geliştirilmesi amacıyla kredi açmak, finansmanına katılmak, sigorta ve garanti sağlamak,



Türk Eximbank, mal ve hizmet ihracatı vasıtasıyla ülkeye döviz kazandıracak faaliyetlere, sevk öncesi ve sonrası aşamalarda finansman sağlar.

• Ticari ve politik riskler nedeniyle ihracatçı işletmelerin karşılaşılabileceği zararları teminat altına almak ve mal ve hizmet satışını teşvik etmek için ihracat kredi sigortası yapmak,

• Yurt içi ve yurt dışı banka ve finansal kurumlara ihracata yönelik kredi sağlamak ve garanti vermek,

• Reasürans imkânı sağlamak,

• Yurt dışına yapılacak leasing işlemlerini kredilendirmek ve bu hususta garanti vermek,

• Her türlü kambiyo, sermaye piyasası aracı ve türev işlemleri yapmak.

Türk Eximbank, ülkemizde dış ticaret finansmanında oldukça öneme sahiptir. İhracatçı firmalara kısa, orta ve uzun vadeli birçok kredi seçeneği sunmaktadır.

Türk Eximbank'ın sunmuş olduğu kısa vadeli ihracat kredileri; reeskont kredisi, KOBİ ihracata hazırlık kredisi, ihracata hazırlık kredisi, sevk sonrası reeskont kredisi, dış ticaret şirketleri ihracat kredisi ve sevk öncesi ihracat kredisidir. *Orta ve uzun vadeli ihracat kredileri ise;* ihracata yönelik yatırım kredisi, ihracata yönelik işletme sermayesi kredisi, marka kredisi, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) kredisi, gemi inşa ve ihracatı finansman programı, yurt dışı mağazalar yatırım kredisi, özelliikli ihracat kredisidir.

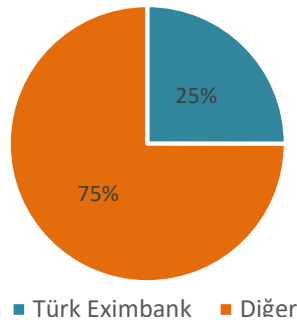


Türkiye 2017 yılında, toplam 157,1 milyar \$ ihracat yapmıştır. Türk Eximbank ihracatçılara 39,3 milyar \$ finansman desteği sağlamıştır.

Türk Eximbank ayrıca, İslam Kalkınma Bankası bünyesindeki uzun süreli ticaretin finansmanı fonundan da orta vadeli kredi kullanmaktadır. Eximbank, burada aracılık görevi yapar. Bu krediler, Türk mallarını satın alan İslam Kalkınma Bankası üyelerine açılmaktadır [5].

2017 yılında Türkiye toplam 157,1 milyar \$ ihracat yapmıştır. Türk Eximbank ihracatçı firmalara 2017 yılında 39,3 milyar \$ finansman desteği sağlamıştır. Bu desteğin 24,1 milyar \$'ı kredi desteği, 15,2 milyar \$'ı ise sigorta imkânı şeklindedir [6]. Şekil 7.1.'de görüldüğü üzere, *Türk Eximbank'ın sağlamış olduğu destek Türkiye ihracat rakamının %25'i kadardır.* Bu rakam, Türk Eximbank'ın dış ticaret finansmanındaki önemini göstermektedir.

Türk Eximbank'ın İhracata Desteği



Şekil 7. 1. Türk Eximbank'ın 2017 Yılında Türkiye İhracatına Sağlamış Olduğu Destek

Türk Eximbank ihracatçıya şu faaliyetlerde destek sağlar [7]:

- ihracatçıya sağlanan kredi desteği,
- ihracatçıya sağlanan ülke kredi/garanti programları,
- ihracat kredi sigortası,
- Enformasyon faaliyetleri.

Eximbank, kendi kaynaklarını ticari bankalara tahsis edip kredi kullandırma koşullarını bu aracı bankalara bildirmektedir. Bu sebeple, kendisine Türk Eximbank tarafından finansman kaynağı tahsis edilmeyen bir ticari banka, ihracatçı firmalara Eximbank adına kredi sağlayamaz.

Aracı görevi gören ticari bankalar, kendilerine başvuru yapan ihracatçıların durumlarını inceler. Bu inceleme sonucunda, ihracatçının kredilendirme oranı belirlenir. Kredilendirme oranına göre ihracatçı firmaların Eximbank'tan alacağı kredi tutarı değişir. Kredilendirme oranı %100 olan bir işletme yapacağı ihracatın tamamına yönelik kredi alabilirken, %100'ün altında bir kredilendirme oranına sahip olan işletme, talep ettiği miktarda kredi alabilmek için daha fazla ihracat yapmalıdır. Eximbank'ın kredilendirme oranını baz alarak sağlamış olduğu kredileri daha iyi anlayabilmek için aşağıdaki örneği inceleyelim.



Örnek

- Bir firma Eximbank'tan 400.000 dolar değerinde kredi talep ediyor. Kredilendirme oranı %100 ise, firma 400.000 dolarlık ihracat taahhüdü vermek ve bu tutarda ihracatı yapmak zorundadır. Eğer firmanın kredilendirme oranı %100'ün altında ise, firma daha fazla ihracat yapmalıdır. Örneğin, oran %80 ise firma 400.000 dolar kredi alabilmek için 500.000 dolarlık ihracat yapmak zorundadır.

Kalkınma Bankaları

Kalkınma bankalarının temel amacı, ekonomik kalkınma açısından önemli olan yatırım projelerine orta ve uzun vadeli fon sağlamaktır. Kalkınma bankalarının birçoğunun sermayesi kamu sermayesidir. Kalkınma bankalarının ihracatın gelişimi için sağlayabilecekleri destekler şu şekildedir [2]:

- Organize sanayi bölgesi ve serbest bölgelerdeki alt yapı hizmetlerine destek vermek,
- ihracata yönelik projelerde bazı finansal kriterlerde (Borç/Özsermaye oranı gibi) esnek davranmak,
- İhraç ürünlerinin ithal edilen hammaddeleri ile ilgili finansmanlarına ticari bankalarla işbirliği içerisinde yardımcı olmak,
- ihracata yönelik projelere risk sermayesi sağlamak,



Kalkınma bankalarının temel amacı, ekonomik kalkınma açısından önemli olan yatırım projelerine orta ve uzun vadeli fon sağlamaktır.

- IBRD (International Bank for Reconstruction and Development) gibi uluslararası kuruluşlardan sağlanacak proje kredilerine aracılık etmek,
- İhracata dönük kapasite artırımı ve teknoloji yenileştirme yatırımlarına katkıda bulunmaktır.

Prefinansman Kredileri



Prefinansman kredileri, ihracat, ihracat sayılan satış ve döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili mal ve hizmet alımlarının finansmanında kullanılmak üzere yurt dışındaki finans kuruluşlarından Türkiye'deki bankalar aracılığıyla sağlanır.

İhracat, ihracat sayılan satış/teslimler ve döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili mal ve hizmet alımlarının finansmanında kullanılmak üzere, işletmeler tarafından yurt dışındaki finans kuruluşlarından sağlanan ve Türkiye'deki bankalar aracılığıyla kullanılabilen krediler prefinansman kredileridir [8]. Türkiye'deki bankalar prefinansman kredilerinin kullanımına garanti vermek suretiyle aracılık ederler.

Prefinansman kredileri uluslararası piyasalardan sağlanır. Bu krediler, havale şeklinde ülkeye getirilir. Bu dövizlerin alışları bir kerede yapılabileceği gibi lehtar adına açılan bir döviz tevdiat hesabına ya da geçici bir döviz hesabına alınarak bu hesaptan kısım kısım da alınabilir. *Prefinansman kredilerinin vadesi* istisna durumlar haricinde *en fazla 18 aydır.*

Yurt dışından sağlanan prefinansman kredileri başka bir ihracatçıya devredilebilir. Bu devir işleminin yapılabilmesi için şu şartlar gereklidir [1]:

- Kredi veren kuruluşun *muvafakati* alınır.
- Devir işlemi; prefinansman kredisi döviz tevdiat hesabına veya geçici döviz hesabına alınmışsa hesaba alındığı tarihte, döviz alım belgesine bağlanmışsa belgenin düzenlendiği tarihten itibaren prefinansman kredisinin *vadesi içinde* gerçekleştirilecektir.
- Prefinansman kredisinin, ihracat işlemi gerçekleşmemişse tamamının, gerçekleşmiş ise bakiyesinin başka bir ihracatçı firmaya devredilmesi *bir kereye mahsus* olmak üzere mümkündür. Yani, prefinansman kredisini devralan, başka birine devredemeyecektir.

Prefinansman kredileri; ihracat bedelleri ile mahsup edilmek suretiyle, döviz kazandırıcı hizmet bedelleriyle mahsup edilmek suretiyle ve prefinansman kredisinin ihracat, belge kapsamındaki ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı faaliyetlere ilişkin bedellerle tasfiyesi şeklinde ödenebilir.

Karşı Ticaret (Counter-Trade)

Karşı ticaret, daha çok *finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik* yapılan ihracat işlemlerinde kullanılmaktadır. Bu işlem, alıcının ithalat bedelini ödemek için yeterli miktarda dövizinin olmadığı, fakat satmak istediği malı olan kurum ve kuruluşların başvurduğu bir yöntemdir. Karşı ticaretin çeşitli türleri vardır. Aşağıdaki başlıklarda karşı ticaretin türleri kısaca incelenmiştir.

Takas

Takas işlemleri, eşit değerde olduğu düşünülen iki mal grubunun *finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı* tek bir sözleşme ile doğrudan ve eş zamanlı olarak değiştirildiği işlemlerdir.

Takas işlemleri günümüzde de kullanılmaktadır. Takas işlemlerini daha iyi anlayabilmek için aşağıdaki örnekleri inceleyelim.



Örnek

- 1980'li ve 90'lı yıllarda bir Amerikan şirketi olan Pepsico, Rusya'ya Pepsi satıp karşılığında Rus votkası Stolichnana almış ve bunu Amerikan piyasasında pazarlamıştır.
- Amerika'dan Philips Morris firması Rusya'ya kendi sigarasını satmış ve bununla suni gübre yapımında kullanılan üre almıştır. Philip Morris, bu üreyi daha sonra Çin'e ihraç etmiş ve karşılığında Amerika'da satmak üzere cam eşya almıştır.

Kliring (Clearing)



Kliring, ülkeler arasında yapılan anlaşmalara dayanır ve döviz ile ödemelere gerek duyulmaksızın malın malla değişimi olarak ifade edilir.

Kliring, ülkeler arasında yapılan anlaşmalara dayanır ve döviz ile ödemelere gerek duyulmaksızın malın malla değişimi olarak ifade edilir. *Kliring işlemleri, takasın biraz daha gelişmiş şeklidir.* Takas işlemlerinde herhangi bir aracı yoktur. Kliring işlemlerinde ise ödemeler konusunda hem ithalatçı hem ihracatçı kliring ofisi ile muhataptır.

Kliringte görülen diğer bir fark, ihracatçının mutlaka mal ithal etme zorunluluğunun olmamasıdır. Takasta bu işlem zorunludur. İhracatçının mal ithal etmemesi durumunda, ithalatçı borcunu milli para olarak kliring ofisine öder. İhracatçı da milli para üzerinden alacağını kliring ofisinden tahsil eder.

Karşı-alım (Counter-purchase)

Karşı-alım sözleşmelerinde, ihracatçı, ihracat sözleşmesinde yer alan bedelin belirli bir yüzdesini karşı taraftan ya bizzat satın alır ya da satışın üçüncü bir tarafça gerçekleştirilmesini sağlar. Karşı-alım yöntemini daha iyi anlamak için Türkiye ile Rusya arasında 1984 yılında imzalanan doğal gaz anlaşması örneği verilebilir.



Örnek

- Türkiye ile Rusya arasında 1984 yılında imzalanan doğaz gaz sözleşmesine göre, Türkiye Rusya'dan alacağı doğal gaz bedelini serbest dövizle ödeyecektir. Rusya da bu dövizlerin %35'i oranında Türkiye'den ihraç malı satın alacaktır. Ayrıca diğer %35'i ile de Rusya'da iş yapan Türk müteahhitlerine ödemedede bulunacaktır.



Dengeleme
anlaşmalarına konu
olan satışlar, ithalatçı
ülkelerin rezervlerini
sarsacak ölçüde yüklü
ödemeler gerektirir.

Dengeleme (Offset)

Dengeleme anlaşmaları genellikle Batılı işletmelerin *uçak, askeri malzeme, nükleer santral ve elektronik tesis gibi büyük sermaye ve ileri teknoloji gerektiren ürün*lerdeki satışlarını artırmak amacıyla başvurdukları yöntemlerden biridir.

Dengeleme anlaşmalarına konu olan satışlar, ithalatçı ülkelerin rezervlerini sarsacak ölçüde yüklü ödemeler gerektirir. Bu nedenle, bu satışların gerçekleşmesi için alıcı ülkelere döviz kazandırma veya döviz tasarrufu konusunda yardımcı olma amacıyla döviz baskısını hafifletici (dengeleyici) koşullar sözleşmeye eklenir.



Örnek

- Mc Donnell Douglas, Japon Hava Kuvvetlerine F-15 uçakları satarken Japon firmalarına askeri uçak yapımını öğretmiştir. Böylece, Japonya’da istihdam artırılmış ve parasal maliyetlerin azaltılması ile ithalatın dengelenmesine çalışılmıştır.

Geri satın alım (Buy back)

Geri satın alım yöntemi çoğunlukla yatırım projeleri için kullanılır. Bu yöntemde, büyük bir şirket ya da devlet başka bir ülkede bir üretim tesisi veya anahtar teslimi fabrika (turn-key-factory) kurar. Yatırımın bedeli, kurulan tesisler üretime başladıktan sonra üretilen mal veya hizmetin ihraç edilmesiyle ödenir.

Geri satın alım yönteminde, *ev sahibi ülke döviz cinsinden bir ödemede bulunmadan* üretim tesisine sahip olur. Ülkemizde de geri satın alım projelerinin uygulaması vardır.



Örnek

- Rusların ülkemizde kurdukları İskenderun Demir Çelik Fabrikaları, Seydişehir Alüminyum Tesisi ve Orhaneli Termik Santrali gibi kuruluşlar geri satın alım modeliyle yapılmıştır.



Karşı satın alım
yöntemi, büyük bir
şirketin başka bir ülkeye
satmış olduğu mal
karşılığında o ülkeden
belirli bir süre içinde
mal satın alması
işlemidir.

Karşı satın alım (Counter purchase)

Karşı satın alım yöntemi, büyük bir şirketin başka bir ülkeye satmış olduğu mal karşılığında o ülkeden belirli bir süre içinde mal satın alması işlemidir. Yani, başka bir ülkeye mal satılması, o ülkeden mal satın alınması şartına bağlanmaktadır. Karşı satın tekniğini kavramak için ilgili aşağıdaki örnekleri inceleyelim.



Örnek

- 1966 yılında McDonnell firması o günkü Yugoslavya'ya DC-9 uçakları satmış ve sonraki yıllarda bunun karşılığı olarak Yugoslavya'dan jambon, kuru sebze, şarap vb. mallar ithal etmiştir.
- İngiliz Rolls Royce firması Finlandiya'ya jet uçağı parçaları satmış ve bu ülkeden TV cihazları ve diğer dayanıklı tüketim malları satın alıp İngiltere'de pazarlamıştır.
- Fransızlar Irak'a Exocel füzeleri satmış ve Irak'tan petrol satın almıştır.

Karşı ticaretin faydaları ve sakıncaları

Karşı ticaret uygulamaları, eskiden az gelişmiş ülkelerin tercih ettiği yöntemlerdir. Günümüzde, uluslararası piyasalardaki yoğun rekabet, Batılı büyük firmaları da bu tür yöntemleri kullanmaya zorlamıştır. Karşı ticaretin faydalı ve sakıncalı olduğuna dair farklı görüşler mevcuttur.

Karşı ticaretin faydaları;

- Döviz sıkıntısının doğurduğu ticaret güçlüklerini azaltarak dış ticaret ilişkilerini genişletir.
- İhracatçı uzun süre beklemeden parasını hemen alabilir.
- Satılması zor olan ve fiyatları çok yüksek olan malların ihracat imkânlarını kolaylaştırır.
- Döviz gelir ve giderlerini denkleştirerek dış açık sorunlarının giderilmesine katkı sağlar.

Karşı ticaretin sakıncaları;

- Karşı ticaret işlemleri önemli bürokratik işlemlere tabiidir.
- Karşı ticaret işlemlerine konu olan mallar genellikle pahalı ve düşük kalitelidir. Çünkü dünya piyasalarında talebi yüksek olan mal ve hizmetler zaten serbest döviz karşılığında satılır.
- Takas ve kliring yöntemleri, ödemelerin çok yanlı denkleştirilmesine imkân vermemektedir. Bu durum ticaretin normal gelişmesini engeller.

Teminat (Garanti) Mektupları

Teminat mektubu, borçlunun alacaklıya karşı üstlendiği sorumluluğu yerine getirmemesi halinde, belirli bir parayı alacaklının ilk talebinde alacaklıya ödemeyi kabul ve taahhüt ettiğine dair banka tarafından verilen mektuptur. Teminat mektubunun günümüzde sıkça kullanılmasının nedeni, alacaklının ilk yazılı talebinde bankanın derhal ödeme taahhüdünü gerçekleştirmesidir. *Teminat mektubu, başlangıçta nakit çıkışı gerektirmeyen bir kredi türüdür.* Nakit çıkış

işlemi, borçlunun borcunu ödememesi durumunda söz konusudur. Dolayısıyla, başlangıçta nakit çıkışı gerekmesi de banka için bir risk söz konusudur.



Dış ticaret işlemlerinde, riskin bankaya devrildiği finansal ürünlerden biri teminat mektuplarıdır.

Teminat mektupları, dış ticarete de tarafların farklı ülkelerde olmasından dolayı sıklıkla kullanılmaktadır. Dış ticaret işlemlerinde, malların gönderilmesi ya da hizmetin sağlanmasına karşılık mal ve hizmet bedelinin ödenmemesi veya mal ve hizmet bedelinin ödenmesine rağmen malların gönderilmemesi ya da hizmetin sağlanmaması riskleri vardır. Taraflar arasındaki bu güvensizlik unsuru, teminat mektupları ile risklerin bankaya devredilmesiyle giderilmektedir. Dış ticaret işlemlerinde, riskin bankaya devrildiği finansal ürünlerden biri teminat mektuplarıdır. Dış ticarete kullanılan teminat mektupları *harici garanti* ve yurt dışındaki muhabir bankaya gönderilen *kontrgarantidir*.

Harici garanti

Harici garanti, Türkiye'deki bankalar tarafından *yabancı ülkelerdeki muhataplara* verilen teminat mektuplarıdır. Örneğin, yurt dışında iş yapan Türk müteahhitleri lehine verilen teminat mektupları, ihracat ve ithalat teminat mektupları harici garantilerdir.

Kontrgaranti

Kontrgaranti, bankaların vermiş oldukları teminat mektubu veya kullandırdıkları krediler karşılığında bir başka bankadan istedikleri *karşı garantidir*.



Kontrgaranti, bankaların vermiş oldukları teminat mektubu veya kullandırdıkları krediler karşılığında bir başka bankadan istedikleri karşı garantidir.

Türkiye'deki bir işletme yurt dışında gerçekleştireceği bir hizmet veya mal alımı için yurt dışındaki kişilere (muhatap) hitaben vermek istediği teminat mektubunu kendi ülkesindeki bankadan talep eder. Ancak, muhatapın teminat mektubunu kendi ülkesindeki bir banka veya kredibilitesi yüksek uluslararası bir banka tarafından düzenlenmesini istemesi durumunda, Türkiye'deki işletmenin bankasınca teminat mektubu düzenleyecek yurt dışındaki bankaya kontrgaranti gönderilir. Böylece, tüm sorumluluklar Türkiye'deki bankaya ait olmak üzere teminat mektubu düzenlenir.

Yurt dışında bulunan bir işletme Türkiye'de gerçekleştireceği bir hizmet ya da mal alımı için bir Türk bankasından teminat mektubu talebini kendi ülkesindeki bir banka aracılığıyla yapar. Yurt dışındaki banka Türkiye'deki bankaya kontrgaranti göndererek, tüm sorumlulukları kendisine ait olmak üzere muhatap kuruluşa hitaben teminat mektubu düzenlenmesini ister. Bu iki durum için de bankalar arasında kontrgaranti ilişkisi başlamış olur.

İthalatın Finansmanı

İthalatın finansmanı, işletmelerin dâhildeki yatırımları için ihtiyaç duydukları yatırım mallarının ithalatında kullanılan ve genel olarak ticari bankalar ve kalkınma bankaları tarafından sağlanan *dış kredileri* kapsamaktadır. Dış kredilerin yanı sıra karşılıklı ve devredilebilir akreditifler, akreditif kredileri, vesaik mukabili ithalat kredileri, aval ve kabul kredileri, alıcı krediler, factoring, forfaiting, leasing vb. gibi finansman yöntemleri de ithalatın finansmanında kullanılmaktadır.

İthalatın finansmanı, *ithalat aşamasında* ya da *ithalat sonrası aşamada* gerçekleşebilir. İthalat aşamasındaki finansman, malın mülkiyetinin ithalatçıya geçmesine kadar olan süre içerisinde finansman desteği alınmasıdır. İthalat sonrası finansman şeklinde ise malın mülkiyetinin ithalatçı işletmeye geçmesinin ardından malın satılıp bedelinin ödenmesine kadar geçen süreyi kapsar.

İthalatın finansmanında kullanılan yöntemler aşağıdaki başlıklar altında incelenmiştir.

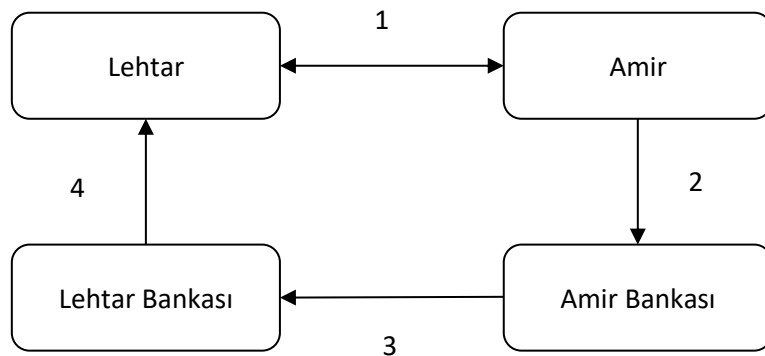
Akreditif kredisi

Akreditif kredisi literatürde akreditifli ödeme olarak da geçmektedir. *Akreditif, şartlı banka garantisidir.* Akreditif açıldıktan sonra akreditif bedeli genellikle amir bankalar tarafından ithalatçıdan tahsil edilir. Bu durumda, ithalatçı ile amir banka arasında herhangi bir kredi ilişkisi oluşmaz. Fakat amir banka, akreditif bedelinin bir kısmını ithalatçıdan tahsil edip kalan bakiyeyi malların tesliminden veya satılmasından sonra tahsil edecekse bu durumda kısmen veya tamamen ithalatçı lehine bir akreditif kredisi açmış olur.

Akreditifli ödemede, malları temsil eden vesaik ibraz edilinceye kadar ihracatçıya herhangi bir ödeme yapılmamaktadır. Dolayısıyla, ithalatçı ile ilgili de herhangi bir tahsilat işlemi söz konusu değildir. Bu süreçte, amir banka yetkili banka aracılığıyla ihracatçıya bir ödeme taahhüdü vermektedir. Bu sebeple, *akreditif kredisi bir gayrinakdi kredi* niteliğindedir.

İthalat işlemindeki ilgili belgelerin ithalatçıya ulaşmasına kadar geçen sürede açılan akreditif *ithalat aşamasındaki finansmandır*. Akreditif işlemi, sevk belgelerinin ithalatçıya ulaşması ve mal bedellerinin ithalatçı tarafından amir bankaya ödemesi ile sona erer. Eğer ithalatçı mal bedelini malların satılmasından sonra bankaya ödeyecekse, bu durumda amir banka ithalatçıdan bir rehin senedi alarak ithalatçıyı borçlandırır. Bu şekilde ithalatçının borçlanması ile finanse edilmesi ise *ithalat sonrası finansmandır*.

Akreditif sürecinin daha iyi anlaşılması için Şekil 7.2'yi inceleyelim. Akreditif sürecinde tarafların isimleri değişmektedir. Akreditifte, ihracatçı lehtar, ithalatçı amir, ihracatçı bankası lehtar banka, ithalatçı banka ise amir banka olarak adlandırılmaktadır.



Şekil 7. 2. Akreditif Açılış Süreci [9]

Şekil 7.2’de yer alan adımlar şu şekilde açıklanabilir:

- İzmir’deki ihracatçı firma öncelikle Almanya’daki ithalatçı firmaya teklif geçer. Bu teklif doğrultusunda, kendisine akreditif açılmasını talep eder. Almanya’daki ithalatçı firma koşulları kabul eder ve akreditif süreci başlar.
- Amir, kendisine gelen teklif doğrultusunda bankasına akreditif açma talimatı verir.
- Amirin talimatına göre açılan akreditifi amir banka, lehtar bankaya ibraz için gönderir.
- .Lehtar banka gelen akreditifi lehtara bildirir. Gelen akreditif teklife göre hazırlanmış ise süreç başlar. Tekliften farklı maddeler varsa amire değişiklik talebinde bulunulur.

Şekil 7.2, akreditifin başlama aşamasını özetlemektedir. Bundan sonraki aşamalar akreditifin türüne göre değişiklik göstermektedir.

Vesaik mukabili kredi

Vesaik mukabili ödeme yönteminde, ithalatçı ithal etmiş olduğu malın bedelini, bu malı temsil eden belgelere dayanarak öder. *Ödeme genellikle malla ilgili vesikalar ve ithalata konu olan mallar gelince yapılır.* Hatta bazı durumlarda ithal edilen mal gelmeden dahi ödeme yapılabilmektedir.

Vesaik mukabili ödeme yönteminde işlem akışı şu şekilde gerçekleşmektedir [10]:

- İhracatçı ile ithalatçı arasında sözleşme yapılır.
- İhracatçı firma malları sevk eder.
- İhracatçı sevk belgelerini bankasına teslim eder.
- İhracatçının bankası belgeleri, tahsil talimatı ile ithalatçının bankasına gönderir.
- İthalatçı malların bedelini kendi bankasına öder.
- İthalatçının bankası belgeleri ithalatçı firmaya teslim eder.
- İthalatçının bankası ihracatçının bankasına ödeme talimatı verir.
- İhracatçının bankası ihracatçı firmaya malın bedelini öder.

Vesaik mukabili ödeme, ithalatçı için oldukça güvenlidir. Çünkü ithalatçı malların uygunluğunu kontrol ettikten sonra ödeme yapma şansına sahiptir.

Mal mukabili ödeme

Mal mukabili ödeme yönteminde, *ithal edilen mal, ithalatçının eline geçtikten bir süre sonra ödeme yapılır.* Bu ödeme yönteminde, ağırlıklı olarak ihracatçı riskleri üstlenmektedir.



Vesaik mukabili ödeme yönteminde, ithalatçı ithal etmiş olduğu malın bedelini, bu malı temsil eden belgelere dayanarak öder.



Mal tesliminden sonra, ithalatçının ihracatçı ile anlaşmaları ve poliçede belirtilen vadede ödeme yapmasını içeren gayri nakdi kredilere aval ve kabul kredisi adı verilir.

Mal mukabili ödeme yöntemi oldukça basit ve masrafsız bir yöntemdir. Ancak, ihracatçıya yüklemiş olduğu risklerden dolayı çok fazla tercih edilmemektedir. Genellikle, uzun süreli ticari ilişkiye sahip alıcı ve satıcılar arasında bir ödeme yöntemi olarak kullanılmaktadır.

İhracatçı ve ithalatçının birbirini tanımadığı durumlarda eğer ki aralarında geçerli bir ticari sözleşme de yapılmamışsa mal bedelinin tahsili zor olabilir veya hiç tahsil yapılmayabilir. İthalatçı da sipariş ettiği malı değil daha kalitesiz malı satın almış olabilir. Malların kesin ithalatı yapıp, mallar serbest dolaşıma girdikten sonra çıkabilecek problemler hem ithalatçı hem ihracatçı açısından ticari risk oluşturur. Mal mukabili ödeme, açık hesap işlemi gibidir [11].

Aval ve kabul kredisi

İthalat işlemlerinde, ithalatçı mal bedelini vadeli ödemek isteyebilir. Bu durumda, ihracatçı ithalatçının bankasından vade sonunda mal bedeline ilişkin ödemenin yapılacağına dair bir garanti talep eder. Mal tesliminden sonra, ithalatçının ihracatçı ile anlaşmaları ve poliçede belirtilen vadede ödeme yapmasını içeren gayri nakdi kredilere aval ve kabul kredisi adı verilir.

Aval ve kabul kredilerinde vade herhangi bir süre ile sınırlı olmaksızın belirlenebilir. Bu yöntemde, ithalatçının bankası, poliçe vadesinde ithalatçının ödeme yapmaması durumunda mal bedelini ihracatçının bankasına ödemeyi taahhüt eder.



Bireysel Etkinlik

- Dış ticaret işlemlerine finansman sağlayan kurumları sıralayınız.
- Dış ticaret işlemlerinde bir finansal kuruluşa ihtiyaç duyulmasının nedenlerini tartışınız.
- Türk Eximbank'ın fonksiyonlarını ve ihracattaki yerini tartışınız.
- İthalatın finansmanında kullanılan yöntemleri açıklayınız.



Özet

- Dış ticarette iki farklı ülkede faaliyet gösteren iki işletme arasında bir alım satım söz konusudur. Hem alım yapan işletme açısından hem de satım yapmak için üretim yapan işletme açısından finansmana gereksinim vardır. Bu nedenle, dış ticaretin finansmanı için kullanabilecek birçok yöntem geliştirilmiş ve dış ticaretin finansmanına destek sağlayan birçok kuruluş mevcuttur. Bu bölüm kapsamında, dış ticarette kullanılan finansman yöntemlerine, kredilere ve finansal kuruluşlara yer verilmiştir.
- **İhracatın finansmanı**, ihracatı yapılacak olan malın temini veya üretimi ile malın satış bedelinin tahsilatı arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır. İhracatın finansmanı;
 - Finansmanın vadesine göre kısa, orta ve uzun vadeli,
 - Finansmanın kullanım yeri ve amacına göre sevk öncesi ve sevk sonrası finansman,
 - Riskin alındığı tarafa göre satıcı ve alıcı kredileri gibi çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır.
- **Satıcı firma kredileri:** Satıcı firma (ihracatçı), malları sevk ettikten sonra ilgili belgeleri bankasına ibraz ederek sevkiyat sonrası kredi ile finansman ihtiyacını giderir. Banka, malın bedelini vadesi geldiğinde alıcı firmadan (ithalatçı) tahsil eder. Eğer vade geldiğinde alıcı firma bankaya ödeme yapmazsa, banka ihracat bedeli için satıcı firmaya başvurur. İhracatçı, ihracat işlemini sigorta yaptırmış ise ihracat bedelinin ödenmeme riski sigorta kurumuna devreder. Aksi hâlde riski ihracatçı firma üstlenmek durumundadır.
- **Alıcı firma kredileri:** Satıcı firma kredileri daha çok kısa ve orta vadeli krediler için kullanılmakta iken uzun vadede alıcı firma kredileri önem kazanmaktadır. Çünkü uzun vadede, satıcı, likidite problemi yaşamamak adına alıcının ithalat bedelini peşin ödemesini talep etmektedir. İthalatçı firma, ihracatçının ülkesindeki bir finansman kuruluşundan kendi ülkesindeki bir bankanın garantisi altında gerekli olan finansmanı temin eder.
- **Merkez bankaları**, ihracatçı ya da ithalatçı işletmelere direkt olarak kredi sağlamaktan çok ticari bankalar ve finansman kuruluşlarınca sağlanacak finansman kaynaklarının akışını yönlendirme ve kredi sistemini denetlemektir.
- **Ticari bankaların** dış ticaret işlemlerinde müşterilerine sunmuş oldukları krediler, borçlu cari hesap şeklinde açılan krediler, iskonto ve iştira kredisi, senet karşılığı avans ödeme, finansman bonusu, döviz kredileri ve prefinansman kredileridir.
- **Eximbank:** Dış ticaretin finansmanı ise hem karmaşık hem uzmanlaşmış bir banka sistemine gereksinim duyar. Bu ihtiyacın giderilmesi için gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde Eximbanklar kurulmuştur.



Özet (devamı)

- Türk Eximbank'ın sunmuş olduğu **kısa vadeli ihracat kredileri**; reeskont kredisi, KOBİ ihracata hazırlık kredisi, ihracata hazırlık kredisi, sevk sonrası reeskont kredisi, dış ticaret şirketleri ihracat kredisi ve sevk öncesi ihracat kredisidir. **Orta ve uzun vadeli ihracat kredileri ise**; ihracata yönelik yatırım kredisi, ihracata yönelik işletme sermayesi kredisi, marka kredisi, Avrupa Yatırım Bankası (AYB) kredisi, gemi inşa ve ihracatı finansman programı, yurt dışı mağazalar yatırım kredisi, özellikli ihracat kredisidir.
- İhracat, ihracat sayılan satış/teslimler ve döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili mal ve hizmet alımlarının finansmanında kullanılmak üzere, işletmeler tarafından yurt dışındaki finans kuruluşlarından sağlanan ve Türkiye'deki bankalar aracılığıyla kullanılabilen krediler **prefinansman kredileridir**.
- **Karşı ticaret**: Alıcının ithalat bedelini ödemek için yeterli miktarda dövizinin olmadığı, fakat satmak istediği malı olan kurum ve kuruluşların başvurduğu bir yöntemdir. Takas, kliring, karşı alım, dengeleme, geri satın alım ve karşı satın alım karşı ticaretin türleri arasındadır.
- **Teminat mektubu**, borçlunun alacaklıya karşı üstlendiği sorumluluğu yerine getirmemesi halinde, belirli bir parayı alacaklının ilk talebinde alacaklıya ödemeyi kabul ve taahhüt ettiğine dair banka tarafından verilen mektuptur. Dış ticarete kullanılan teminat mektupları harici garanti ve yurt dışındaki muhabir bankaya gönderilen kontrgarantidir. **Harici garanti**, Türkiye'deki bankalar tarafından yabancı ülkelerdeki muhataplara verilen teminat mektuplarıdır. **Kontrgaranti**, bankaların vermiş oldukları teminat mektubu veya kullandıkları krediler karşılığında bir başka bankadan istedikleri karşı garantidir.
- **İthalatın finansmanı**, işletmelerin dahildeki yatırımları için ihtiyaç duydukları yatırım mallarının ithalatında kullanılan ve genel olarak ticari bankalar ve kalkınma bankaları tarafından sağlanan **dış kredileri** kapsamaktadır. Dış kredilerin yanı sıra karşılıklı ve devredilebilir akreditifler, akreditif kredileri, vesaik mukabili ithalat kredileri, aval ve kabul kredileri, alıcı krediler, factoring, forfaiting, leasing vb. gibi finansman yöntemleri de ithalatın finansmanında kullanılmaktadır.

DEĞERLENDİRME SORULARI

1. Riskin alındığı tarafa göre yapılan kredi sınıflandırması aşağıdakilerden hangisidir?
 - a) Kısa, orta ve uzun vadeli krediler
 - b) Sevk öncesi ve sevk sonrası finansman kredileri
 - c) Satıcı ve alıcı firma kredileri
 - d) Prefinansman kredileri
 - e) Teminat mektupları
2. Aşağıdakilerden hangisi Merkez Bankalarının kredi arzını kontrol ederken faydalandığı araçlardan değildir?
 - a) Reeskont politikası
 - b) Para arzı sağlama
 - c) Faiz politikası
 - d) İnterbank işlemleri
 - e) Disponibilite oranı belirleme
3. Aşağıdakilerden hangisi dış ticaret işlemlerinde banka aracılığının zorunlu hâle gelmesindeki nedenler arasında yer almaz?
 - a) Alıcı ve satıcı işletmelerin ülkelerindeki dış ticaret mevzuatlarının aynı oluşu
 - b) Ödemelerde milli para dışında farklı bir para birimi kullanılması
 - c) Alıcı ve satıcı işletmelerin birbirlerini yeterince tanımaması
 - d) Doğrudan transfer işlemlerinin her işlem için mümkün olmayışı
 - e) Özellikle vadeli işlemlerde alıcı ve satıcı işletmelerin itibarının yetersiz kalması
4. Aşağıdakilerden hangisi Türk Eximbank'ın amaçları arasında yer almaz?
 - a) İhracatın geliştirilmesi
 - b) İhraç edilen mal ve hizmet çeşidinin azaltılıp, az üründe uzmanlaşılması
 - c) İhraç edilen mallara yeni pazarlar kazandırılması
 - d) İhracatçıların uluslararası ticarette paylarının artırılması
 - e) İşletmelere uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırılması
5. Aşağıdakilerden hangisi kalkınma bankalarının ihracatın gelişimi için sağlamış olduğu desteklerden değildir?
 - a) Serbest bölgelerde alt yapı hizmetlerine destek vermek
 - b) İhracata yönelik projelere risk sermayesi sağlamak
 - c) İhracata yönelik kapasite artırımı yatırımlarına katkıda bulunmak
 - d) İhracata yönelik projelerin finansal kriterlerinde katı davranmak
 - e) IBRD gibi uluslararası kuruluşlardan sağlanacak proje kredilerine aracılık etmek

6. Prefinansman kredilerinin vadesi istisnai durumlar haricinde en fazla kaç aydır?
 - a) 6
 - b) 12
 - c) 18
 - d) 24
 - e) 30
7. Hangi karşı ticaret türünde, ihracatçı ihracat sözleşmesinde yer alan bedelin belirli bir yüzdesini karşı taraftan bizzat satın alır ya da satışın üçüncü bir tarafça gerçekleşmesini sağlar?
 - a) Kliring
 - b) Dengeleme
 - c) Takas
 - d) Geri satın alım
 - e) Karşı alım
8. Aşağıdakilerden hangisi karşı ticaretin sağladığı faydalar arasında yer almaz?
 - a) Karşı ticarette bürokratik işlemler az ve kolaydır.
 - b) Döviz sıkıntısından kaynaklı ticaret güçlüklerini azaltır.
 - c) İhracatçının uzun süre beklemeden parasını almasını sağlar.
 - d) Satılması zor ya da fiyatı yüksek ürünlerin ihracatını kolaylaştırır.
 - e) Döviz gelir ve giderlerinin denkleştirilmesine yardımcı olur.
9. Bankaların vermiş oldukları teminat mektubu veya kullandırdıkları krediler karşılığında bir başka bankadan istedikleri karşı garantiye ne ad verilir?
 - a) İç garanti
 - b) Dış garanti
 - c) Dâhili garanti
 - d) Harici garanti
 - e) Kontrgaranti
10. Aşağıdakilerden hangisi ithalatın finansmanında kullanılan yöntemlerden biri değildir?
 - a) Akreditif kredisi
 - b) Vesaik mukabili kredi
 - c) Mal mukabili ödeme
 - d) Kliring kredisi
 - e) Aval ve kabul kredisi

Cevap Anahtarı

1.c, 2.b, 3.a, 4.b, 5.d, 6.c, 7.e, 8.a, 9.e, 10.d

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- [1] Kaya, F. (2015). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (5. Baskı). İstanbul: Beta Basın Yayın Dağıtım.
- [2] Kaymakçı, O., Avcı, N. & Şen, R. (2007). *Uluslararası Ticarete Giriş* (1. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- [3] Öztürk, S., Özdemir, A., & Koçbulut, Ö. (2007). Türk Eximbank Programlarının Türkiye İhracatına Etkileri ve AB/DTÖ'ye Uygunluğu. *Süleyman Demirel Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 12(2), 179-197.
- [4] Türk Eximbank (2018). 9 Temmuz 2018 tarihinde <https://www.eximbank.gov.tr/tr/hakkimizda/kurumsal/bankamiz-hakkinda> adresinden erişildi.
- [5] Seyidoğlu, H. (2003). *Uluslararası Finans* (4. Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- [6] Türk Eximbank (2018). Türk Eximbank Faaliyet Raporu 2017. 9 Temmuz 2018 tarihinde <https://www.eximbank.gov.tr/content/files/f25e242f-2ac6-427e-97e1-7cee4f29ffac/eximbank-faaliyetraporu-2017> adresinden erişildi.
- [7] Gürsoy, Y. (2008). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (4. Baskı). Bursa: Ekin Basın Yayın Dağıtım.
- [8] Sayım, F. & Zengin, H. İ. (2012). Dış Ticarete Kullanılan Finansman ve Teslim Şekillerinin Türkiye'nin Sınır Ticareti Uygulamalarında Kullanılabilirliği. *Uluslararası Yönetim İktisat ve İşletme Dergisi*, 8(17), 215-236.
- [9] Yılmaz, M. & Özken, A. (2012). *Dış Ticarete Giriş* (1. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- [10] Çelik, K., Kalaycı, C. & Sandalcılar, A. R. (2008). *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi* (3. Baskı). Trabzon: Murathan Yayınevi.
- [11] Yilmazer, M. & Onay, M. (2015). *İhracat ve İthalat Yönetimi Yeni Stratejiler ve Güncel Uygulamalar* (1. Basım). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık Eğitim Danışmanlık Tic. Ltd. Şti.