

İTHALAT VE İHRACATIN FİNANSMANI

Ali CEYLAN*

I. GİRİŞ

Türkiye'de son yıllarda ithalat ve ihracatın önemi hızla artmaktadır. Bunun sonucu olarak, dış ticaretin finansmanı da önem kazanmaktadır.

Dış ticarete alıcı ve satıcıların birbirlerine uzak olmaları, hatta birbirlerini tanımamaları, iç ticarete göre, farklı finansman yöntemlerinin geliştirilmesine neden olmuştur.

Dış ticaretin finansmanı ile genellikle kısa vadeli finansman anlaşılmaktadır.

Dış ticarete alıcı ve satıcıların birbirlerini tanımamaları risklerini arttırmaktadır. Bunun sonucu olarak, bankalara önemli görevler düşmektedir. Dış ticarete bankaların görevleri şu şekilde özetlenebilir.

1- Ödemelerin yapılmasına aracılık etmek,

2- İthalatçı ve ihracatçılara kısa vadeli finansman olanakları sağlamak.

Özetlemek gerekirse, dış ticarete ödemeler peşin bile yapılırsa, mal bedelinin satıcıya ulaştırılabilmesi için, bir bankanın hizmetine gereksinim duyulmaktadır. Öte yandan, dış ticaretteki zorunlu belgelerin satıcılardan alıcılara iletilmesinde de bankalar önemli görevler üstlenmektedirler. Dış ticarete bankaların en önemli görevlerinden birisi de, ithalatçı ve ihracatçıları kısa vadeli kredilerle finanse etmektir.

* Doç. Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi.

II. İHRACATIN FİNANSMANI

İhracatın finansmanı, kısaca ihracatçının finansmanı demektir. Başka bir deyişle, ihracatçının mal ve hizmet sevketmeden önce ve sevk ettikten sonra, ihracat işlemi ile ilgili olarak gereksinim duyduğu fonların sağlanmasıdır.

Bilindiği gibi ihracatçı, sipariş aldığı anda, malların üretimi veya satın alınması ve yüklemeye kadar geçecek süre için finansmana gereksinim duyabilir. Eğer ihracat nakit karşılığı yapılıyorsa, ihracatçının malların yüklenmesinden sonra, finansman sorunu çözümlenecek demektir. Bu durum, ihracat işleminin akreditifli ve görüldüğünde ödenecek şeklinde yapılması halinde söz konusudur. Eğer ithalatçı kredili olarak ithalat yapmak istemiş ve ihracatçı da kabul etmişse, finansman sorunu artacak demektir. Yükleme öncesi finansman, ihracatçının işletme sermayesi veya gereksinimi için, yükleme sonrası finansman ise, uluslararası rekabet ve alıcının kredi talebi nedeniyle ortaya çıkmaktadır.

İhracat kredileri vade açısından kısa, orta ve uzun vadeli olarak sınıflandırılabilirler. Kısa vadeli ihracat kredileri Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından büyük bir önem taşımaktadır. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin ihraç ettikleri mallar, kısa vadeli kredilere uygundur. Ülkeler kalkındıkça ihraç ettikleri mallar farklılaştığından, orta ve uzun vadeli finansman da önem kazanmaktadır. Bilindiği gibi, makina ve teçhizat gibi mallar 1-5 yıl vadeli kredilerle ihraç edilirler. Anahtar teslimi projeler ve bitmiş sanayi fabrikalarının ihracatı ise, genellikle 5 yıldan daha uzun vadeli kredilerle mümkün olmaktadır. İhracatın finansmanı denildiğinde, bazı kaynaklarda ihracat kredi kurumlarının yapılmasına göre bir ayırım yapılmaktadır. Buna göre, ihracat kredi kurumları ikiye ayrılmaktadır.

1- İhracata sigorta ve garanti desteği sağlayan kuruluşlar,

2- İhracat kredisi sağlayan kuruluşlar.

Uygulamada bu iki işlevi yerine getiren kuruluşlar da vardır. Aşağıda bu bakış açısına göre ihracatın finansmanı üzerinde kısaca durulacaktır.

1- İhracat Sigortası

Bilindiği gibi; ihracatta belirli riskler de söz konusudur. Bu riskler kısaca şu şekilde özetlenebilir:

	Politik Riskler	Politik Olmayan Riskler
İthalatçı ürünleri teslim almadan önce	İhracat Yasakları İthalat Sınırlaması	İthalatçının ürünleri geri çevirmesi
İthalatçı ürünleri teslim aldıktan sonra	Kambiyo Riskleri Transfer Riskleri	İthalatçının mali durumunun yetersizliği

Söz konusu risklerin ortadan kaldırılabilmesi için, ihracatçılar politik ve politik olmayan risklere karşı sigortalanmaktadır. İhracatçıların politik ve politik olmayan risklerini, genellikle kredi kurumları üstlenmektedirler. İhracat sigortasını üstlenen kuruluşların, bu işlerinden dolayı kâr elde etmeleri pek olası değildir. Başka bir ifadeyle, 1984 yılından bu yana, dünyada bu fonksiyonu gören kuruluşların kâr elde ettikleri görülmemiştir. Buna rağmen, bu fonksiyonun üstlenilmesinin nedeni, ihracatın ülkeler açısından çok önemli olmasıdır.

İhracat kredi sigortası, doğrudan bir finansman tekniği olmamasına karşın, ihracatçının alacağını tahsil edememe riskini ortadan kaldırmaktadır. Bu açıdan, ihracat sigortası, dolaylı bir finansman tekniği olarak ifade edilebilir.

2- Merkez Bankası ve Ticari Banka Kredileri

Bir ülkede ihracat artışının sağlanabilmesi için, ihracat sigortası yanında ihracatçılar için ucuz ve uzun vadeli fon yaratılması da büyük bir önem taşımaktadır. Bilindiği gibi, ihracatta rekabeti belirleyen üç faktör, fiyat, kalite ve zamanda teslimdir. Bu nedenle, ihracatın finansmanı, diğer ülke ihracatçılarıyla rekabet açısından önemli bir rol oynamaktadır. Başka bir deyişle, fiyat, kalite, zamanda teslim konularında aynı olanakları sunan ihracatçıların rekabet şanslarını, satışta sunacakları finansman paketi belirlemektedir. Örneğin, Türkiye'de ikinci boğaz köprüsü ihalesini, birinci köprüyü yapma avantajı olan İngiliz firmasına karşı, Japon firmasının kazanması, Japon firmasının devlet destekli daha iyi kredi paketi sunmasıdır.

Ticari bankaların düşük faizli, sabit oranlı ve uzun vadeli ihracat kredisi sağlamaları, genellikle kârlı bir işlem değildir. Bu nedenle, ticari bankalar tarafından kullanılan kredilere Merkez Bankaları veya İhracat Bankaları tarafından destek sağlanmaktadır.

T.C. Merkez Bankası tarafından uygulanan krediler ve kredi faiz oranları her yıl değişmesine karşılık, sağlanan kredileri 4 ana grupta toplamak mümkündür.

- 1- İhracat Reeskont Kredisi
- 2- Vesaik Mukabili Kredi
- 3- Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Reeskont Kredisi
- 4- Özel İhracat Reeskont Kredisi

İhracat Reeskont Kredisi

Bu kredi daha önce ihracat yapmış, ihracat belgesi veya ihracat belgesi ve ruhsatnamesi sahibi işletmelere, ihracı yasaklanan malların dışında kalan Türk menşeli bütün malların hiçbir belge aranmaksızın, serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılmak üzere bankalara tahsis edilen bir kredidir. Bu krediler vergi, resim ve harç istisnasından yararlanır.

Vesaik Mukabili Kredi

İhracatla ilgili belgelerin tahsile gönderildiğini gösteren belgelerin karşılığında kullanılan bir kredi türüdür. Vesaikler karşılığında ihracatçıya, FOB değerinin belli bir yüzdesi ödenmektedir.

Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Reeskont Kredisi

Yurt dışında müteahhitlik faaliyetleri karşılığında döviz sağlayacak işletmelere kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilen bir kredidir. Kredinin tutarı, yurda getirileceği taahhüt edilen kredinin belli bir yüzdesi kadardır.

Özel İhracat Reeskont Kredisi

Bu kredi, ihracat faaliyetleri ile ilgili sevk öncesi ve sevk sonrası finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, Türkiye İhracat Kredi Bankası aracılığıyla, ihracat performansı bazında dönüşümlü olarak kullanılan bir kredidir.

3- Türkiye İhracat Kredi Bankası (Eximbank)

Bilindiği gibi, 24 Ocak 1980 ekonomik kararlarından sonra, ihracat ağırlıklı ekonomi politikasının benimsenmesi, dış ticaretin finansmanı konusunun önemi arttırmıştır.

Türk Eximbank'ın amacı, ihracatçılara, rakip ülke ihracatçılarının sahip oldukları avantajları sağlayarak dış ticaret hacminin artırılmasıdır.

Eximbank'ın ihracatçılara sağladığı hizmetler şunlardır:

- 1- Kredi,
- 2- Garanti,
- 3- Sigorta.

Eximbank, ihracatı, dış müteahhitlik ve dış yatırım faaliyetlerini, sağladığı kısa ve orta vadeli kredilerle desteklemektedir.

Ayrıca, yurt içinde verilen garantilerle ticari bankaların dış ticaretin finansmanına katkısı sağlanmaktadır. Bunun yanında, yurt dışına verilen garantilerle, dış ticaret sektörünün uluslararası piyasalardaki kredi itibarı artırılarak, finansman bulmaları kolaylaştırılmaktadır.

Eximbank kredilerinin çoğunluğu ticari bankalar aracılığıyla kullanılmaktadır. Ülkemizde ihracatta uygulanan vergi iadelerinin 1989 yılında yürürlükten kaldırılması, Eximbank kredilerinin önemini arttırmıştır. Eximbank tarafından kullanılan krediler, düşük faizli kredilerdir.

4- İhracatçı Lehine Red Clause Akreditif Açılması

Bilindiği gibi, red clause akreditifler, ihracatçıya açık kredi şeklinde peşin ödeme yapılmasına veya avans verilmesine olanak sağlamaktadır. İhracatçılar,

gizli veya açık faiz ödeyerek, söz konusu peşin ödemedan yararlanmaktadırlar. Uygulamada ihracatçıya verilen avans, akreditif tutarının % 50 - % 60'ını geçmemektedir. Alınan avans, ihracatçının hammadde satın almasına, ambalajlama, depolama vb. giderleri için kullanılmaktadır.

Sonuç olarak red clause akreditif ihracatçının finansman sorununu belli bir oranda gidermektedir.

5- Prefinansman

Finansman açısından, prefinansman dövizini getirilmesi ile, ihracatçı lehine Red-Clause ihtiva eden akreditif açılması arasında fark yoktur. Prefinansman dövizini getirilmesi halinde de ihracatçı, sonuç itibariyle ihracat yapabilmek için alıcıdan avans almış olmaktadır.

6- Peşin Ödeme

Yurtiçi satışlarda olduğu gibi, bir dış ticaret işleminde de alıcı, yani, ithalatçı, satıcıya, yani, ihracatçıya, malların sevkinden önce ödeme yapabilir. Buna peşin ödeme denir.

İhracatçı açısından peşin ödeme en ideal ödeme şeklidir. Çünkü malların hazırlanması ve sevk edilmesi için, gerekli fonları peşin almakta ve malların sevkinden sonra ödemenin yapılması diye bir risk yüklenmemektedir.

Peşin ödemenin zorunlu olduğu durumlarda, ithalatçı kendini belirli bir güvenceye aldıktan sonra peşin ödemede bulunabilir. Bu red clause bir akreditif ve karşılığında alınan bir teminat mektubu olabilir.

7- Banka Kabulü

İhracat finansman şekillerinden bir tanesi de banka kabulleridir. İthalatçılar satın aldıkları malların bedellerini belirli bir vade sonunda ödemek isteyebilirler. Eğer ihracatçılar vadeyi kabul etmişlerse, tanzim edecekleri poliçelerin bir banka tarafından kabulünü isteyebilirler. Böylece ithalatçının vade dolduğunda ödeme riski ortadan kaldırılmış olur.

Para piyasasının gelişmiş olduğu ülkelerde, sözkonusu poliçeler, ihracatçılar tarafından kolaylıkla iskonto ettirilerek, mal bedelleri vadesinden önce tahsil edilir. Böylece, ihracatçılar, vadeli mal satışlarını finanse etmiş olurlar.

Finans literatüründe bu işlemler *factoring* ve *fortaiting* olarak ifade edilmektedir.

Factoring, vadesi bir yıla kadar olan poliçelerin iskonto edilmesidir. Türkiye'de *factoring* işlemleri bazı bankalar tarafından yapılmaktadır.

Forfaiting, ise vadesi bir yıldan fazla olan poliçelerin iskonto edilmesidir.

Gerek factoring gerekse forfaiting işleminde, poliçelerin mülkiyeti satıldığından, tahsil edilmeme riskleri satın alan kuruluşlara aittir.

8- Vergi, Resim ve Harç İstisnaları

İhracatın ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerin finansmanında kullanılmak kaydıyla, Merkez Bankası ve bankaların kullanacağı krediler (prefinansman döviz ve gayri kabili rucu ihracat akreditifinin dahili devri suretiyle imalatçılara kullandırılan ihracat kredileri ile Türk Eximbank kredileri dahil) bankaların (Merkez Bankası dahil), sigorta şirketlerinin ve diğer kuruluşların ihracatla ve döviz kazandırıcı diğer faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve işlemler nedeniyle kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar, ihracatı teşvik belgesine bağlı olarak yapılacak ithalat, ihracat karşılığı ödenecek vergi iadeleri ve diğer ödemeler ile ihracatla ilgili diğer işlemler nedeniyle düzenlenen kağıtlar, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi'nden, 488 sayılı kanunla ihdas edilen Damga Vergisinden, 492 sayılı kanun gereğinde alınan harçlar ve diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar ile 80 sayılı kanuna göre alınan Hal Rüsümü'nden istisna edilir.

Bu nedenle, normal şartlarda yapılması sözkonusu olan bu giderleri de ihracatın finansmanı içerisine dahil etmek gerekir.

Gümrük maliyetleri, döviz tahsisi ve teminatlar da ülkemizde bir finansman tekniğidir. Bir ithalat işleminde gümrük vergisi ve fonlar önemli tutarlara ulaşabilmektedir. Öte yandan, ithalat teminatlarının 1 Nisan 1989 tarihinden itibaren % 15'den % 12'ye, 1990 yılında kalkmış olması önemli bir gelişmedir.

III. İTHALATIN FİNANSMANI

Bankalar ithalatçılara ithal ettikleri malların bedellerini ödeyebilmeleri için finansman sağlayabilir.

İthalat finansmanı iki şekilde incelenebilir:

- 1- İthalat finansmanı,
- 2- İthalat sonrası finansmanı.

İthalatçılara malların mülkiyetine hak kazanmasından önce yapılan her türlü finansman, ithalat finansmanı olarak kabul edilir.

İthalat sonrası finansman, ithalatçının malların mülkiyetini kazanmasından sonra başlar ve malların satılmasıyla tahsilatın yapılmasına kadar devam eder. İthalat sonrası finansman ve ithalat finansmanı, büyük ölçüde ödeme şekline bağlıdır. İthalatçı malların gelmesinden önce, ödeme yapma zorundaysa, hem ithalat, hem de ithalat sonrası finansmana gereksinim duyacaktır. Ancak, ithalat-

Dış ticaretin finansmanı açısından başta işletmeler ve bankalar olmak üzere yapılması gereken çalışmalar vardır. Türkiye'de dış ticaretin finansmanı konusu çözümlendiği oranda, dışa yönelik ihracat politikasının başarılı şansı vardır. Bu nedenle, başta eğitim olmak üzere, dış ticaretin finansmanı konusuna uzun vadeli bir yaklaşım getirilmelidir.

KAYNAKLAR

- Kazgan, Gülten:** Ekonomik Dışa Açık Büyüme, İstanbul, 1985.
- Baral, Kemal:** İhracat El Kitabı, Çağlayan Yayınları, 1982.
- Kurt, İbrahim:** İhracat Kredileri, Türkiye Bankalar Birliği Yayınları, 112, Konferans Serisi No. 27, Ankara, 1983.
- Uluslararası Ticaret ve Kambiyo:** Interbank, Uluslararası Eğitim Müdürlüğü Yayınları, No: 10, İstanbul, 1985.
- Akgüç, Özzin:** Finansal Yönetim, İstanbul, 1982.
- Özel, Salih:** İşletmelerde Dış Ticaret İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi, TEB Yayınları, Ankara, 1978.
- Umay, Turhan:** Dış Ticaret Banka Tekniği, İstanbul, 1987.