

T.C
ULUDAĞ UNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANBİLİM DALI

İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK KREDİLERİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

ARKIN KONAK

BURSA 2006

T.C
ULUDAĞ UNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANBİLİM DALI

İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK KREDİLERİ:
TÜRKİYE ÖRNEĞİ

(YÜKSEK LİSANS TEZİ)

ARKIN KONAK

Danışman
Prof. Dr. Erol İYİBOZKURT

BURSA 2006

TEZ ONAY SAYFASI.....	II
ÖZET.....	III
ABSTRACT.....	IV
ÖNSÖZ	V
İÇİNDEKİLER.....	VI
KISALTMALAR.....	IX
TABLolar ve ŞEKİLLER.....	X
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

1. İHRACATIN FİNANSMANI

1.1. İHRACATTA FİNANSMANIN TANIMI:.....	3
1.2. İHRACATTA FİNANSMANIN ÖNEMİ:	4
1.3.KISA VADELİ İHRACATIN FİNANSMANI:.....	9
1.3.1. SEVK ÖNCESİ FİNANSMAN:	9
1.3.1.1. Akreditifler:	9
1.3.1.1.1. Genel Olarak Akreditif Türleri:	12
1.3.1.1.1.1.Kabili Rücu Akreditif (Dönülebilir Akreditif)	12
1.3.1.1.1.2.Gayri Kabili Rücu Akreditif (irrevocable L/C):	13
1.3.1.1.1.3.Teyitli Akredif:	13
1.3.1.1.1.4. Teyitsiz Akreditif:	14
1.3.1.1.1.5.Vesaik İbrazında (Göründüğünde) Ödemeli Akreditif	14
1.3.1.1.1.6.Vadeli Akreditif:.....	14
1.3.1.1.2. Kullanım İtibariyle Akreditif Türleri:	15
1.3.1.1.2.1.Devredilebilir Akreditif:	15
1.3.1.1.2.2.Rotatif (Döner, Yenilenen) Akreditif:	16
1.3.1.1.2.3.Karşılıklı Akreditif:.....	16
1.3.1.1.2.4. Kırmızı Şartlı Akreditifler:	17
1.3.1.1.2.5.Yeşil Şartlı Akreditif :	18
1.3.1.1.2.6.İhtiyat (Garantili, Teminat) Akreditif:	18

1.3.1.2. İhracat Teminat Mektupları :	19
1.3.1.3.Banka Kredileri	20
1.3.1.3.1. Sabit Kredi :	20
1.3.1.3.2. Cari Hesap Kredisi:	21
1.3.1.3.3. Açık Kredi:.....	21
1.3.1.4. Peşin Ödeme:	22
1.3.1.5.Prefinansman:.....	22
1.3.2. SEVK SONRASI FİNANSMAN:	24
1.3.2.1.Banka Kredileri:.....	25
1.3.2.2.İştira-İskonto Kredileri:	25
1.3.2.3.Banka Kabulleri:	25
1.3.2.4.Avanslar:	26
1.4. ORTA ve UZUN VADELİ İHRACATIN FİNANSMANI:.....	27
1.4.1. SEVK ÖNCESİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ:	27
1.4.1.1.Anahtar teslimi Projeler ve Makine-Teçhizat İhracatı:	27
1.4.1.2.Taahhüt İşleri ve Müşavirlik Hizmetleri:	28
1.4.2. SEVK SONRASI FİNANSMAN TEKNİKLERİ	28
1.4.2.1.Satıcı Kredileri:	28
1.4.2.2.Alıcı Kredileri:.....	29
1.4.2.2.1. Çerçeve Kredisi	29
1.4.2.2.2. Yeniden Borç Verme Kredisi	30
1.5. İHRACATIN FİNANSMANINDA KULLANILAN DİĞER YÖNTEMLER: ...	30
1.5.1. FACTORING:	30
1.5.2. FORFAITING:	34
1.5.3. İHRACAT KREDİ SİGORTASI:	37

İKİNCİ BÖLÜM

2. İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARI

2.1. İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARININ AMACI, YÖNTEMLERİ ve EKONOMİYE OLAN ETKİLERİ	38
2.2. TÜRKİYE'DE İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARI	45
2.2.1. TÜRKİYE'DEKİ İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARININ TARİHSEL GELİŞİMİ.....	45

2.2.1.1. 1980 Öncesi İhracat Teşvik Politikaları:.....	45
2.2.1.2. 1980 Sonrası Devlet Yardımları.....	48
2.2.2. TÜRKİYE’DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARI:	49
2.2.2.1.Vergi, Resim ve Harç İstisnası	49
2.2.2.2.KDV İstisnası	55
2.2.2.3.Dahilde İşleme Rejimi.....	64
2.2.2.4.Devlet Yardımları.....	66
2.2.2.4.1. AR-GE Yardımlarına İlişkin Karar	66
2.2.2.4.2. Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Konuları Projelerine Sermaye Desteği	67
2.2.2.4.3. Yurtiçi ve Yurtdışı Uluslararası Nitelikteki İhtisas Fuarlarına İlişkin Yardımlar.....	68
2.2.2.4.4. Çevre Maliyetlerin Desteklenmesi	70
2.2.2.4.5. Pazar Araştırması Desteği	71
2.2.2.4.6. Eğitim Yardımı.....	72
2.2.2.4.7. İstihdam "Yol Açma" Yardımı.....	74
2.2.2.4.8. Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi	74
2.2.2.4.9. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımı	78
2.2.2.4.10. Patent, Faydalı Model Belgesi Ve Endüstriyel Tasarım.....	79
2.2.2.4.11. Marka Tanıtım ve Türk Malı İmajı	83

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

3. TÜRK EXİMBANK ÖRNEĞİ

3.1.EXİMBANKLARIN TARİHİ ve GELİŞİMİ:	87
3.2.GELİŞMİŞ ve GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER AÇISINDAN EXİMBANK:	89
3.3.TÜRK EXİMBANK’IN TARİHİ ve KURULUŞ AMACI:	90
3.4.TÜRK EXİMBANK’IN FİNANSAL YAPISI:	93
3.5.TÜRK EXİMBANK’IN TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNDEKİ KONUMU:	98
3.6.ULUSLARARASI KURUMLAR, YABANCI ÜLKELERE AİT İHRACAT KREDİ ve SİGORTA KURUMLARI VE TÜRK EXİMBANK:.....	
3.7.TÜRK EXİMBANK’IN İHRACATA DESTEK PROGRAMLARI:	108

3.7.1. EXİMBANK KREDİLERİ:	109
3.7.1.1.Kısa Vadeli İhracat Kredileri:	110
3.7.1.1.1. Sevk Öncesi İhracat Kredileri:	115
3.7.1.1.1.1.Sevk Öncesi TL İhracat Kredisi:	116
3.7.1.1.1.2.Sevk Öncesi TL Kalkınmada Öncelikli Yörelere Kredisi:	117
3.7.1.1.1.3.Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi:	118
3.7.1.1.1.4.Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi:	119
3.7.1.2.İhracata Hazırlık Kredisi:	120
3.7.1.2.1. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri:	122
3.7.1.3.Özellikli Krediler:	123
3.7.1.3.1. Sevk Öncesi Reeskont Kredisi:	123
3.7.1.3.2. Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı:	123
3.7.1.3.3. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi:	124
3.7.1.3.4. Özellikli İhracat Kredisi:	125
3.7.1.3.5. Gemi İnşa ve İhracatına Yönelik Teminat Mektubu :	125
3.7.1.3.6. Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı:	126
3.7.1.4.Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler:	127
3.7.1.4.1. Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi:	127
3.7.1.4.2. Turizm Pazarlama Kredisi:	127
3.7.1.5.İslam Kalkınma Bankası Kapsamındaki Krediler:	128
3.7.1.5.1. İhracat Finansman Programı:	129
3.7.1.5.1.1.İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi:	129
3.7.2. İHRACAT KREDİ SİGORTASI PROGRAMLARI:	129
3.7.2.1.Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası:	131
3.7.2.2.Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası:	134
3.7.3. ÜLKE KREDİ GARANTİLERİ:	137
SONUÇ	140
KAYNAKÇA	144
EKLER	148

KISALTMALAR

AB Avrupa Birliği

ABD Amerika Birleşik Devletleri

BYKP,Beş Yıllık Kalkınma Planı

CE Community Europe

CGIC Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa

DTM Dış Ticaret Müsteşarlığı

DTSS Dış Ticaret Sermaye Şirketi

ECGC Export Credit Guarantee Corporation of India

ECGD Export Credits Guarantee Department of England

ECGS Insurance Corporation State Bank of Pakistan

FOB Free on Board

GOÜ Gelişmekte Olan Ülkeler

ISO International Standardization Organization

IFTRIC Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation

İKB İslam Kalkınma Bankası

İHK İhracat Hazırlık Kredileri

KDV Katma Değer Vergisi

KOBİ Küçük ve Orta Boy İşletme

KÖY Kalkınmada Öncelikli Yörelere

SDŞ Sektörel Dış Ticaret Şirketi

SSK Sosyal Sigortalar Kurumu

SÖİK-TL Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi

SÖİK-DVZ Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi

SÖİK-KÖY Sevk Öncesi Kalkınmada Öncelikli Yörelere İhracat Kredisi

TCMB Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası

TPE Türkiye Patent Enstitüsü

YMM Yeminli Mali Müşavir

ÖZET

Yazar : Arkın KONAK
Üniversite : Uludağ Üniversitesi
Anabilim Dalı : İKTİSAT
Bilim Dalı : İKTİSAT
Tezin Niteliği : Yüksek Lisans Tezi
Sayfa Sayısı : X + 147
Mezuniyet Tarihi : /09 / 2006
Tez Danışman(lar)ı : Prof.Dr. Erol İYİBOZKURT

İHRACATIN FİNANSMANINDA EXİMBANK KREDİLERİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Küreselleşme ve gelişmekte olan piyasalardaki gelişme ihracat finansmanında güçlü değişimler yaratmaktadır. Geleneksel ihracat kredi kurumları daha esnek olmakta ve değişik programlarla ihracatçıları desteklemektedir.

Türk Eximbank'ın kuruluşu 1980'lerin başlarında Türkiye'nin benimsediği ihracata yönelik büyüme stratejisinin sonucudur. Türk Eximbank'ın 1987 yılında kurulması ile birlikte, ihracatı arttırmak amacıyla 1980'lerin başından itibaren uygulamaya konulan değişik teşvik araçları yerini çeşitli ihracat kredi, sigorta ve garanti programlarına bırakmıştır.

Türk Eximbank, Türk ihracatçı, müteahhit ve yatırımcıları çeşitli kredi, garanti ve sigorta programlarıyla desteklemektedir.

Bu tez Türkiye'nin yegane resmi, kurumsallaşmış ihracat kredi kurumu olan Türk Eximbank hakkındadır. Çalışmanın nedeni Eximbank kredi ve garanti programlarına geniş bir açıdan bakmaktır.

Prof.Dr.Erol İYİBOZKURT

151 Sayfa

Anahtar Sözcükler

Eximbank

Finansman

Dış Ticaret

ABSTRACT

Globalization and economic growth in emerging markets are creating powerful change in the sources of export financing. Traditional export credit agencies are becoming more flexible and focusing on supporting exports by various programs.

The establishment of Türk Eximbank was resulted from the export growth strategy adopted by Turkey in the early 1980s. With the establishment of Turk Eximbank in 1987, various credits, guarantee and insurance programs replaced the export incentives that had been used since the early 1980's to stimulate export growth in Turkey.

Türk Eximbank currently supports Turkish exporters, contractors and investors through various credit, guarantee and insurance programs.

This thesis concerning with Turk Eximbank which is the unique official, institutional export credit association of Turkey. The reason of this work is to take a wide look at Eximbank credit and insurance programs.

GİRİŞ

Dünya ekonomisinde 1960'lı yıllarda Çokuluslu Şirketlerin etkinliğinin artması ve iktisat alanında Keynesyen iktisadın egemenliğinin sorgulanması ile başlayan, 80'li yılların başlarında Neo-Liberal ekonominin yükselmesi, İngiltere'de Thatcherism, ABD 'de Reaganomics adı verilen ekonomi politikalarının uygulanması ile gelişimi hızlanan Sovyetlerin yıkılması ile siyasi genişleme alanı bulan ve teknolojik gelişme ile desteklenen küreselleşme süreci, uluslararası ticaretin niteliğinde de büyük değişikliklere neden olmuştur.

Küreselleşmenin en önemli etkisi ticari faaliyetler üzerinde olmaktadır. Tüm dünya genelinde ticaretin serbestleşmesi, uluslararası pazarların artan rekabetçi yapıları ve ülkelerin ihracata olan ihtiyaçları nedeni ile ihracatçıların desteklenmesi her zamankinden daha fazla önem kazanmıştır.

İhracatın desteklenmesi tüm ülkeler tarafından kabul edilen bir olgu olmasına rağmen uygulanması planlanan teşvikle ülkelerin kendi dinamikleri ve tabi oldukları uluslararası kuruluşların kısıtlamaları nedeni ile farklılıklar gözlenmektedir.

Türkiye AB tam üyelik başvuruları sonucunda Gümrük Birliği'ne girmiş, sonrasında Avrupa Birliği aday ülke statüsü kazanmıştır. Ayrıca daha öncesinde bağlı bulunduğu IMF, DB, DTÖ gibi kurumların kararlarını uygulama yükümlülüğünde olması nedeniyle de ihracat teşvik programını uygularken birçok kısıtlamalara uymak durumundadır.

Bu gelişmelerin sonucunda Eximbank'ın uyguladığı kredi ve garanti programları, Türk ihracatçısının uluslararası rekabet güçlerini arttırabilmeleri açısından en önemli teşvik unsuru haline gelmiştir.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde Eximbank'ın temel amacının ihracat finansmanı olduğundan yola çıkılarak ihracatta finansmanın tanımı, önemi ve vade ayırımı temeline dayanan finansman yöntemleri incelenmiştir. Ayrıca bölüm içinde alternatif finansman olanakları olmaları nedeniyle "İhracatın Finansmanında Kullanılan Diğer Yöntemler" başlığı altında Factoring ve Forfaiting yöntemleri işlenmiştir.

İkinci bölüm ise, Eximbank'ın ihracatı teşvik aracı olduğu gerçeğinden hareketle ilk önce ihracat teşvik politikaları genel olarak anlatılmış sonrasında Türkiye'de uygulanan ihracat teşviklerinden bahsedilmiştir. Yine bu bölümün içinde genel olarak Eximbankların dünyadaki uygulamalarından, Gelişmiş ve Gelişmekte olan ülkeler açısından yaşanan farklılıklardan bahsedilmiştir.

Son bölümde ise Türk Eximbank'ın tarihi ve kaynaklarından bahsedildikten sonra uygulanan kredi ve garanti programlarının nitelikleri, hangi konularda nasıl destek oldukları gibi konularda bilgi verilmiştir.

Sonuç bölümünde ise genel bir değerlendirme yapılarak çalışma bitirilmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

İHRACATIN FİNANSMANI

1.1 İHRACATTA FİNANSMANIN TANIMI:

İhracat finansmanın tanımını “ihracatçının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için ihtiyaç hissettiği finansman veya ihracatçının mal ve hizmet sevk etmeden önce ve sevk ettikten sonra ihracat işlemi ile ilgili olarak ihtiyaç duyduğu fonların sağlanması” şeklinde ifade edilebilir.¹

Bir başka açıdan bakıldığında ise “ihracatın finansmanı, ihracatçının finansmanı”² olarak tanımlanabilir.

Genel olarak ihracat finansmanının tanımı yapılırken ihraç edilecek malın temini veya üretimiyle başlayan, satış bedelinin tahsili ile sona eren süreçteki faaliyetlerin tümü veya bir bölümü için ihtiyaç duyulan kaynakların temininden bahsedildiğini görüyoruz. Sürecin Mali yapıları çok güçlü olmayan ayrıca bulunduğu ülkenin ekonomik yapısı nedeni ile de devamlı risk altında bulunan bu firmalar içeriğinin birçok faktörden etkilenmesi konunun incelenmesinde farklı yöntemlerin kullanılmasına olanak sağlamaktadır. İhracatın finansmanını;

- Finansmanın vadesine göre (kısa, orta ve uzun vadeli),
- İhracatın aşamasına göre (sevkiyat öncesi ve sonrası),
- Finansmanın kaynağına göre,

Üç ayrı grupta incelemek mümkündür³. Uygulamada genellikle temel ayırım vade esasına göre yapılmaktadır. Bu çalışmada da ihracatın finansmanında kullanılan yöntemleri

¹ Artukoğlu, Metin, “Türkiye’de İhracat Kredileri ve Türk Eximbank Uygulamaları” Banka ve Ekonomik Yorumlar, Eylül 1990, s.41.

² Ceylan, Ali, İşletmelerde Finansal Yönetim, gözden geçirilmiş 5. basım, Ekim Kitapevi, Bursa 1998, s.106

³ Onursal Erkut, “Dış Ticaretin Finansmanı” Dış Ticaret Dergisi www.dtm.gov.tr, 24 Ekim 2005.

incelerken vade esası temel alınacaktır. Daha öncesinde ise konunun ihracat faaliyetini yapan kişilerin niteliğine göre de incelenmesinin faydalı olacağı kanaatindeyim;

İhracat faaliyeti; bizzat üretici/imalatçı firmalar veya ihracat konusunda uzmanlaşmış tüccar/ihracatçılar tarafından yürütülmektedir. Her iki grup da, ihracat siparişlerinin yerine getirilmesi için gerek sevkıyat öncesi gerekse sevkıyat sonrası finansmana ihtiyaç duyarlar. İhracat için ihtiyaç duyulan finansman miktarı; ihracat değeri kadar veya ihracat değerinden az veya fazla olabilir.⁴

Üretici/imalatçı firmaların tüccar/ihracatçılara kıyasla finansmana ihtiyaçları daha fazladır. Çünkü:

- İç ve dış piyasalar için üretilen malların tipleri farklılık arz ediyorsa, dış piyasalara yönelik üretimdeki değişiklikler firmaya ek maliyetler getirecektir.
- Mevcut bir işletme sermayesi ile sadece iç piyasaya yönelik belli bir kapasite ile üretimde bulunan bir firma, ihracat siparişini de karşılamak istediğinde ek finansmana ihtiyaç duyacak, bir başka ifade ile artan üretim hacmi kredi temini gereğini ortaya çıkaracaktır.
- İhracatçı, üretim maliyetinin dışında şayet nakliye, sigorta, vergi vb. maliyetleri de yükümlenmekte ise finansman ihtiyacı daha da artacaktır.
- Tüccar malı kendi mülkiyetine geçirse bile malı doğrudan üreticinin deposundan gönderebilir. Bu durumda stok ve depolama maliyetlerinden korunmaktadır.

1.2 İHRACATTA FİNANSMANIN ÖNEMİ:

İhracatta finansmanın önemini incelerken; konunun hem firmalar hem de ülkeler açısından durumuna bakmak gerekmektedir.

Özellikle gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş teknolojiye sahip yatırım mallarının ve petrol, doğal gaz gibi enerji kaynaklarının temininde yani en azından zorunlu ithalatı karşılayabilecek döviz için ihracata ihtiyaç duymaktadırlar.

⁴ Onursal, Erkut, “ Dış Ticaretin Finansmanı” Dış Ticaret Dergisi www.dtm.gov.tr, 24 Ekim 2005.

Bir başka önemli konu ise yine bu ülkelerde kalkınmanın ihracat geliri ile finansmanın en sağlıklı yol olarak görülmesidir. Kalkınmanın borçlanma ve/veya dış kaynaklardan fon temini yoluyla finansmanı ise bu ülkelerde ticaret hadlerinin bozulmasına ve temel problemlerden biri olan dış acık sorunuma yol açmaktadır.⁵

İhracat artışı ile ihracata dayalı yeni iş kolları ve iş yerleri açılacağından yeni istihdam imkânları oluşacaktır, ayrıca kazanılan dövizlerle ödemeler bilançosunun açılı kapanacağı gibi, ithalatın ve dolayısıyla sanayinin finansmanında gerekli olan döviz de kazanılmış olacaktır, ayrıca döviz artışı ile uluslararası bankacılık ve kambiyo işlemleri daha da yaygınlaşacaktır.⁶

Gelişme yolunda olan ülkelerde ekonomi politikasının temel amacı kalkınmayı hızlandırmak ve sanayileşmeyi sağlamaktır. Bunun için tarifeler ve miktar kısıtlamaları ile yeni kurulan genç sanayiler dış rekabete karşı korunarak gelişimleri sağlandıktan sonra, "dışa dönük" politikalar izlemekte ve ihracata ağırlık verilmektedir.⁷

Dış ticaret bilançosu adı verilen ihracatlar ve ithalatın hacmi bir ülkenin ödemeler dengesi üzerinde en önemli farklılıklar sağlayan unsurlardır. Ödemeler dengesini lehine çevirmek isteyen bir ülkenin ihracat gelirlerini yani ihracatını arttırması gerektiği aşikardır. İşte bu bağlamda ihracat ve ihracatın finansmanı çok daha fazla önem kazanmaktadır.

Ekonominin istikrarlı bir yapıya sahip olması ekonomini arz yönü haricinde talep yönü ile de ilgilidir. Bu açıdan bakıldığında ihracat döviz kazandırıcı bir faaliyet olmasının yanında; pazar genişlemesi ve talep yaratarak üretim ölçeğinin optimizasyonunu da sağlamaktadır.

Firmalar açısından bakılığında ise yeni pazarlar yeni fırsatları da beraberinde getirmektedir. Dış piyasadan yüksek miktarlarda alınacak siparişler üretim sürecinde

⁵ Avcı, Nuri, Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı, Marmara Üni. SBE, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul 1995 s.142

⁶ Yiğit, Mehmet, İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi, Üniversite Kitabevi, Kütahya 1996, s.120

⁷ Karluk, Rıdvan, Uluslararası Ekonomi, Beta Yayınları, İstanbul 1996, s.190-191

maliyetlerin azalmasını sağlayabilir. İç piyasaya göre daha yüksek kar marjları ile satış yapmakta mümkündür. Firmanın devletten alacağı teşvikler de sadece iç piyasa için üretim yapan rakiplerine karşı rekabet avantajı sağlayacaktır. Özellikle gelişmekte olan bir ülkenin firması, birden fazla ülkeye ihracat yaparak bir kriz sonrası iç piyasada yaşanabilecek bir talep azalmasından fazla etkilenmeyecektir.

Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı ihracat, firmalar ve ülkeler için çok önemlidir. İhracatın yapılabilmesinin finansman olanaklarına bağlı olması da ihracatta finansman yöntemleri konusunun önemine işaret etmektedir.

Küreselleşme ile serbest ticaretteki sınırlandırmaların giderek azalması beraberinde daha rekabetçi piyasaları da ortaya çıkmasına neden olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında özellikle emek maliyeti, ucuz hammadde temini gibi konularda üstünlüğe sahip olan bu ülkeler finansman temininde yaşadıkları sorunlar nedeni ile bu üstünlüklerini kullanmakta zorluklar yaşamaktadırlar.

Dış ticaret işletmelerinde ithalatçılar ile ihracatçılar birbirlerinden uzaktadırlar. Çoğu kez de birbirlerini hiç tanımamakta, mali güçleri, iş kapasiteleri ve ticari itibarları konusunda ayrıntılı bilgiye sahip bulunmamaktadırlar. İthalatçılar, ihracatçıların malı kendilerine zamanında ve siparişe uygun nitelik ve kalitede göndereceklerinden emin olmadıkları gibi, ihracatçılarda ithalatçının anlaşma yapılan malı almaktan vazgeçmesinden endişe etmektedirler.⁸

İhracat hedeflerin olan firmaların dikkat etmesi gereken en önemli unsur risk faktörüdür. Bilindiği gibi, bir seçim sonucunun belirsiz olduğu herhangi bir durumu tanımlamak için, riskli terimi kullanılır.⁹ Dış ticarete, tarafların birbirini ve karşı ülkenin ekonomik yapısını iyi tanımaması belirsizlik dolayısıyla da risk etkenini ortaya çıkarmaktadır.

⁸ Bakır, Hasan, İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir 1999 s.89

⁹ Başoğlu, Ufuk, Ceylan, Ali ve Parasız, İlker, "Finans", Ekin Yayınevi, Bursa 2001 s.137

Ticaret ister yurtiçinde yapılınsın, isterse uluslararası niteliğe sahip olsun, paranın sahip olduğu her işlemde olduğu gibi çeşitli riskler içermektedir. Yurtiçi ticarete alıcı ve satıcının aynı ülkede yer almasından dolayı bu risk daha az iken, uluslar arası ticarete yurtiçi ticaretten çok farklı boyutta riskler söz konusu olabilmektedir. Uluslararası ticaretteki risk faktörleri aşağıdaki gibi 4 açıdan ele alınabilir.

Alıcı Riski (Buyer Risk)

Alıcı firma, satıcı açısından şu riskleri taşıyabilir: Alıcı aldığı malların bedelini ya malları satamadığı için ödeyemez ya da malları sattığı halde bedeli kasten ödemek istemez. Bu durumda satıcı bu riski ortadan kaldırmak için aşağıdaki tedbirleri alabilir;

- Satıcı, alıcı için geniş bir araştırma yaptırabilir. Bu araştırmayı ticari bankalar ya da Eximbank satıcı için yapabilir. Bu araştırmaya uygulamada Ransayman alma denmektedir. Bu araştırma ile alıcı firma hakkında genel bir bilgiye sahip olunur.
- Alıcı ile kapsamlı bir anlaşma yapılabilir.
- Ödeme şekli olarak her iki tarafın da işine gelen akreditifli ödeme şekli tercih edilmelidir.
- Bedelin ödenmeme riskine karşılık Eximbank Kredi Sigortası yaptırılabilir.
- Alıcıdan banka teminatı istenebilir.

Ülke Riski

İhracat yapan ülkenin istikrarsız bir bölgede olması, siyasi ve ekonomik bir istikrarsızlık göstermesi ülke riski grubuna girmektedir. Satıcı bu riski ortadan kaldırmak için Eximbank İhracat Kredi Sigortası yaptırabilir. Yaptırılan bu sigorta ile ülke riskinden dolayı bedel tahsil edilemezse Eximbank gerekli şartlar oluşması halinde tahsil edilemeyen ihracat tutarının % 90'ını ihracatçıya ödemektedir. Bazı ülkelerin kambiyo mevzuatının hızla değişmesi ve etrafındaki ülkelerin istikrarsız bir yapı sergilemesi, yaptırılacak İhracat Kredi Sigortası ile ortadan kaldırılabilir.

Taşıma Riski

Malların taşınması sırasında zarar görmesi, taşıma aracının kaza yapması gibi riskler taşıma riskine girer. Satıcı bu riski ortadan kaldırmak için tüm taşıma riskini

kapsayan bir sigorta yaptırmalıdır. Taşıma riskine karşılık sigorta yaptırılırken malların CIF değerinin % 10 fazlası üzerinden sigorta yaptırılır.

Kur Riski

İhracatı yapılan mallarının bedelinin ne zaman geleceğinin belli olmadığı ya da geldiği zaman döviz kurlarının ne olacağını belli olmadığı zaman FORWARD işlemi ile kur değişmelerinden dolayı meydana gelebilecek riskler ortadan kaldırılabılır.¹⁰

Mali yapıları çok güçlü olmayan ayrıca bulunduğu ülkenin ekonomik yapısı nedeni ile de devamlı risk altında bulunan bu firmalar ayrıca ithalatçının ödeme konusunda isteklerini karşılamak durumundadırlar. İhracat faaliyeti sürecinde ithalatçı, genellikle mallar eline geçmeden ödeme yapmak istemez ve kendisine daha uzun kredi süresi tanıyan alternatifleri tercih eder. Genel olarak ithalatçı ihraç ettiği malın satışından elde edeceği fonlar ile ihracatı karşılamaya çalışmaktadır. İhracatçı ise, yurtdışına gönderdiği malların karşılığında yapılacak ödemenin en kısa sürede yapılmasını arzu eder. İthalatçının ödeme süresinin uzun tutulmasını istediği durumlarda, ihracatçı iki farklı aşamada finansmana ihtiyaç duyar

İlki, hem yükleme öncesinde ihracata konu malların üretiminin gerçekleştirilmesi sırasında veya ihracata hazırlanması aşamasında, diğeri, sevkiyat sonrasında ve ithalatçının kredilendirilmesi aşamasında ortaya çıkabilir. Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların en önemli problemlerinden biri işletme sermayesi eksikliğidir. Bu ülkelerde sevk öncesi kredi programları bu nedenle önem kazanmaktadır. İşletme sermayesi yetersizliği çeken bir işletme, uluslar arası piyasalarda rekabet edebilecek nitelik ve fiyatta ürün üretme kapasitesine sahip olsa bile ihracat gerçekleştirilemez. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerde ticari bankalar kredi verme konusunda genellikle gelişmiş ülke bankalarından daha tutucu olmaktadır. İhracatçılar kredi kullanabilmek için ticari bankaların sıkı testlerinden geçmek, garanti ve ipotek vermek zorundadırlar. Bu nedenle

¹⁰Melemen, Mehmet, Arzova, S. Burak, Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul 2000, s. 3-4

gelişmekte olan ülkelerde ihracatçıların finansman gereksinimi çoğu zaman devlet destekli ihracat kredi kuruluşları tarafından sağlanmaktadır.¹¹

Yukarıda değinilen; küreselleşme sonrası dış ticarete artan rekabet ortamı, dış ticaretin doğasında bulunan risk ortamı, ihracatçı ve ithalatçı arasında bulunan beklenti farklılıkları nedeniyle ihracatta kullanılacak olan finansman yönteminin seçimi firmaların yaşamlarının idamesi için kritik önem arz etmektedirler

1.3 KISA VADELİ İHRACATIN FİNANSMANI:

Genellikle gelişmekte olan ülkelerin tercih ettikleri finansman çeşididir. Bu durumun temel iki sebebi vardır. İlk olarak gelişmekte olan firmaların daha fazla risk altında bulunmasından dolayı kısa vadeli fonların maliyetinin daha az olmasıdır. İkincisi ise bu firmaların ihracat yaptıkları malların içeriyle ilgilidir.

1.3.1 SEVK ÖNCESİ FİNANSMAN:

İhracat siparişi alan bir firmanın söz konusu üretimi gerçekleştirmek için işletme sermayesinin ihtiyacı vardır. Aracı firma durumunda olan pazarlamacı firma da ürün alımı, stok ve nakliye gibi giderlerden dolayı finansmana ihtiyaçları vardır. İlk olarak bu firmaların sevkiyat öncesinde kullanabilecekleri finansman yöntemleri incelenecektir.

1.3.1.1. Akreditifler:

Özellikle ihracatçıya sağladığı avantajlar, hem ihracatçı hem de ithalatçı açısından en güvenilir ödeme şekli olması nedeni ile uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme yöntemlerinin başında akreditif gelmektedir.

Akreditif, bir bankanın şarta bağlı ödeme garantisi olarak tanımlanır. En fazla ihracatçıya yarar sağlayan yöntemdir. Çünkü ihracatçı akreditifle bankanın ödeme

¹¹ <http://sbe.kou.edu.tr/kosbed/dergi%2007/%C3%B6zdemir.pdf>,

taahhüdüyle satış bedelinin ödenmesini teminat altına aldığı gibi kendisine finansman kolaylığı yaratmaktadır. Akreditifli ödeme ithalatçıya da avantaj sağlar. İthalatçılar peşin ödemeye işlem gerçekleştirdiklerinde istedikleri kalitede malların temin edememe riskiyle karşı karşıyadır. İhracatçı açısından da malın bedelinin tahsil edilememesi olasılığı olduğundan araya bir bankanın girmesi bu ödeme şeklini daha güvenilir hale getirmiştir.¹²

İthalatçının bankası ilgili taahhüdü ithalatçının isteği ve talimatına göre verdiği için aslında taahhüdü ithalatçı vermiş olmaktadır; banka burada ithalatçıya kefil olmakta ve bu şekilde onu taahhüt verebilmesi için bir güvence içine almaktadır. İşte bu nokta, akreditifi vesaik mukabili ödemededen ayıran temel farklılıklardan birisidir. Çünkü vesaik mukabili ödemede ithalatçının bankasının ithalatçıya kefil olma zorunluluğu yok iken, akreditifte ithalatçının bankası ithalatçı yerine ödeme yapar.¹³

İhracatçı açısından bir önemli avantaj ise, lehine akreditif açılan bir ihracatçı, eğer keşide ettiği poliçe vadeli ise (ki genelde bu şekilde işlem yapılır) ihraç bedelinin vade sonuna kadar beklemeden, (eğer acil nakit ihtiyacı varsa) bankaya kırdırarak hemen nakit sağlayabilir.

Akreditifte dört taraf vardır:

1. İthalatçı (Amir / Akreditifi Açtıran Taraf) *Applicant for the credit:*
2. İthalatçının Bankası (Amir Banka) *Openig or issuing bank*
3. İhracatçının Bankası (Muhabir Banka *Intermediary Bank*)
4. İhracatçı (Lehtar / Üzerine Akreditif Açılan Taraf) *Beneficiary*

Akreditif işlemdeki ilk aşamada yabancı bir ülkeden mal almak isteyen ithalatçı firma, ithal etmek istediği malın ihracatçısı ile temasa geçerek malın miktarı, kalitesi, teslim yeri, zamanı, şekli ve fiyatı gibi hususlarda anlaşır. Bu hususlar aynı zamanda akreditifin koşullarını oluşturur. Anlaşmaya müteakip, ithalatçı firma (amir firma) bankasına (amir banka) başvurarak anlaştığı ihracatçı (lehtar lehine daha önce karşılıklı

¹² İyibozkurt, Erol, Uluslar arası İktisat, Ezgi Kitapevi, Bursa 2001, s.539

¹³ Kemer, Osman Barbaros, Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama, Alfa Yayınevi, İstanbul 2005, s.349

mutabık kalınan koşullara uygun akreditif açılmasını talep eder. Bu işlem için ithalatçı firma bankasına verilmek üzere “Akreditif Açtırma Teklif Formu” doldurur.

Akreditif talimatını alan banka bunu bulunduğu ÷lke mevzuatlarını, kendi koşullarını ve akreditifi açan firmanın mali durumunu, ticari itibarını inceleyip uygun bulduktan sonra, ihracatçının bankasına “Akreditif Mektubu” düzenleyip gönderir ve akreditifin açıldığını bildirir. Lehtar banka kendisine gelen akreditif mektubunu kendi mevzuatı ve uluslar arası mevzuat açısından inceledikten sonra ihracatçıya ihbar yazısı göndererek akreditifin açıldığını bildirir.

Lehine akreditif açılan ihracatçı, akreditif geçerlilik süresi içerisinde malları yükleyip, akreditifte bildirilmiş olan gerekli vesaikleri kendi bankasına ibraz eder. İhracatçının bankası, vesaiki, akreditif koşullarına uygun olup olmadığını inceler. Herhangi bir eksik veya yanlışlık yok ise vesaiki bir “Römiz Mektubu” ile birlikte ithalatçının bankasına gönderir. İthalatçı bankası da kendisine gelen vesaiki kontrol edip, ithalatçıya ihbar yazısı ile bildirir ve mal bedelini tahsil edip “swift” yolu ile ihracatçının bankasına oradan da ihracatçının hesabına gönderilir. Vesaikleri alan ithalatçı ise malları gümrükten çeker ve ihracat işlemini tamamlanmış olur.

Akreditifli ödeme şekli Milletlerarası Ticaret Odası’nın Vesikalı Krediler için Yeknesak kurallar isimli 500 sayılı broşürüne tabidir. Bu kurallar en son 1993 yılında revize edilmiştir.

Birçok akreditif çeşitli mevcuttur. Bu çalışmada akreditif türleri genel olarak akreditif türleri ve kullanım itibari ile akreditif türleri olarak iki ana başlık altında incelenecektir.

1.3.1.1.1 Genel Olarak Akreditif Türleri:

Genel anlamda akreditif türleri üç grupta incelenilebilir, her grupta iki çeşit akreditif vardır. Bu ayırmda dikkat edilmesi gereken husus bir akreditif türü üç gruba da dahi olabilir. Örneğin “gayri kabili rücu – vadeli – teyitli akreditif” olabilir.

1.3.1.1.1.1. Kabili Rücu Akreditif (Dönülebilir Akreditif) :

Geri dönülebilir akreditif olarak da tanımlanan bu tür akreditifte, akreditif tarafları arasında kesin bir taahhüt niteliğinde olmayıp, ithalatçı veya amir banka tarafından koşullarında değişiklik yapılabilir veya iptal ettirilebilir. Bir akreditifte gayri kabili rücu olduğuna ilişkin bir kayıt yok ise bu akreditif kabili rücu sayılır. Bu tür akreditifte satıcının tam bir güvencesi yoktur ve vesaikin bankaya ibraz edilmesine kadar olan süre içinde akreditif koşulları değiştirilebilir ya da iptal edilebilir.

Bu tür akreditiften vazgeçilebilmesi için bu işlemin, ihracatçı sevk vesaikini kendi bankasına teslim dene kadar ve vesaikin bu banka tarafından ithalatçının bankasına gönderilmesine kadar gerçekleşmesi gerekmektedir. Eğer akreditif mektubunda uygun malların fiili ihracatı başlamış, sevk vesaiki ihracatçının bankasına teslim edilmiş, kayda geçmiş ve ithalatçının bankasını gönderilmiş, ödeme yapılmış ya da ödeme taahhüdüne girilmiş ise, Kabili Rücu kendiliğinden Gayri Kabili Rucu haline dönüşür.¹⁴

Malların transferi ve belgelerin ihracatçı tarafından muhabir bankaya ibraz edilmesinden önce akreditifin şartları değiştirilebileceği ya da iptal edilebileceği için ihracatçı açısından büyük risk taşımaktadır. İhracatçının karşılaştığı bu risk nedeni ile fazlaca tercih edilmeyen akreditif yöntemidir.

¹⁴ Bağrıaçık, Atilla, Kantekin, Seyfettin, Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif İşlemleri, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir 1995 s.98

Anlaşılabacağı üzere bu tür akreditif, ihracatçı tarafından güvenilir değildir. Halde uygulamada niçin bu tür akreditiflerle karşılaşabiliyoruz? Bunun sebebine ilişkin şu örnek verilebilir: Alım-satım sözleşmesinde ithalatçı malın kendisi tarafından kontrol edilmesinden sonra ödeme yapmayı isteyebilir ve ihracatçı ise bunu kabul etmiş olabilir. Çünkü ilk sevkiyatta ihraç malının sözleşmede belirlen şartlara uygun olmayacak şekilde düşük kalitede çıkması ihtimaline karşı, diğer sevkiyatları önlemek için ithalatçı akreditifini iptal etmek isteyebilecektir.¹⁵

1.3.1.1.1.2. Gayri Kabili Rücü Akreditif:

En garantili akreditif seklidir. Akreditif koşullarına uygun sevk yapıp, vesaik düzenlenmesi halinde ödemenin amir banka tarafından kesin olarak taahhüt edildiği akreditif türüdür. Lehtar (ihracatçı) akreditif koşullarına uygun vesaik düzenleyip ibraz etmesi durumunda malların bedelin tahsilinden kesinlikle emindir. Gayri Kabili Rücü akreditif, tarafların rızası olmadan iptal edilemez ve koşulları gene tarafların rızası dışında değiştirilemez.

1.3.1.1.1.3. Teyitli Akredif:

Akreditif işleminde, ihracatçıya ödemeyi yapmakla mükellef olan asıl banka amir bankadır. Ancak bankalar arası işlemler neticesinde ihracatçının ülkesindeki aracı banka da ödemeyi teyit edebilir. İşte bu şekilde ihracatçı bankanın ödemeyi teyit etmesi ile oluşan akreditif çeşidi teyitli akreditif olarak adlandırılır.

Burada dikkat edilmesi gereken nokta ihracatçının bankasının teyit vermesi ile tüm tahsil sorumluluğunu da üzerine almış olduğudur. İhracatçı, belgeleri ülkesindeki bankaya ibraz ettiği takdirde mal bedelini bankadan alma hakkına sahip olmak isteyeceği için genellikle teyitli akreditifleri tercih etmektedir. İhracatçı açısından bakıldığında,

¹⁵ Pekcan, Erdoğan, ve Üçdal, Erol, Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar, İstanbul Uni. Yayın No:3679, Yükseköğretim Yayın No: 2, İstanbul 1992, s.33

muhabir/lehdar bankaya (riski üzerine alması ve ödemeyi yapması nedeniyle) verilecek olan komisyon ücreti tek dezavantaj olarak nitelendirilebilir.

1.3.1.1.1.4. Teyitsiz Akreditif:

Teyitsiz akreditifte ihracatçının bankası sadece akreditifin açıldığı bilgisini ihracatçıya ihbar eder, ödeme ile ilgili herhangi bir yükümlülük üstlenmez. İthalatçı banka tarafından para veya ödeme talimatı gelmeden herhangi bir ödeme yapmaz. Komisyon ücreti ödenmediğinden ihracatçı açısından tercih edilebilir ama riskin arttığı gerçeği göz önünde bulundurulmalıdır. Bu tür bir akreditifte, ihracatçının, ithalatçı ve bankasına olan güveni tam olmalıdır.

1.3.1.1.1.5. Vesaik İbrahimde (Göründüğünde) Ödemeli Akreditif:

Sevk vesaikinin ihracatçı tarafından ihracatçının bankasına ibraz edildiğinde, eğer teyitli akreditif ise muhabir/lehtar banka tarafından, teyitsiz ise sevk vesaikinin ithalatçı bankasına ulaşmasına müteakip amir banka tarafından ödenmesini sağlayan ödeme seklidir. Vesaik ibrazında ödemeli akreditif yöntemi ihracatçıya, ihraç bedelini erken tahsil etmesi nedeni ile özellikle nakit akımı ve likidite konusunda avantaj sağlamaktadır.

1.3.1.1.1.6. Vadeli Akreditif:

İhracatçı ve ithalatçının anlaşmasına bağlı olarak, ihracat bedelinin ödenmesi, vesaik ibrazından veya konşimento tarihinden itibaren belli bir süre sonra yapılabilir. Üzerinde belirtilmek üzere ödemenin ileri bir tarihte yapılmasının kararlaştırıldığı akreditif seklene vadeli akreditif denmektedir.

İhracat bedelinin belli bir süre sonunda ödenecek olması nedeni ile ihracatçı tarafından ithalatçıya açılan bir kredi olarak düşünülebilir. İhracatçı ise alacağını belirten bir yazıyı bankasından alabilir (akreditifin teyitli olması durumunda) alınan bu yazılı belge

kıymetli evrak olarak değerlendirilmediğinden kırdırılmaz ancak kredi elde etmek için kullanılabilir.

1.3.1.1.2 Kullanım İtibariyle Akreditif Türleri:

1.3.1.1.2.1 Devredilebilir Akreditif:

İhracatçının, herhangi bir nedenden dolayı akreditifin aynı ya da farklı koşullarda bir başka firmaya devredilmesine olanak tanıyan akreditif türüdür. Akreditifin devredilebilir olduğu açıkça belirtilmiş olmalıdır. Devredilebilir (transferable) kelimesi dışında hiçbir eş anlamlı sözcük akreditifin devredilebilir bir akreditif olduğunu göstermez. Aksi durumlarda akreditif devredilemez akreditif olarak işlem görür.

Devredilebilir bir akreditif yalnız bir kere devredilebilir ve devir, ilk akreditif talimatındaki esas ve şartlarla yapılır. İlk akreditif şartlarından sadece akreditif tutarı, malın fiyatı, akreditif vadesi, belgelerin ibraz ve malların yüklenme süresi üzerinde azaltma veya kısaltma yapılması, sigorta primi oranının da arttırılması mümkündür. Ayrıca akreditif birden fazla kişiye de devredilebilir ancak, akreditif leh darının akreditifi birden çok kişiye devredebilmesi için, malın bölünebilir olması ve akreditifte kısmi yüklemeye izin verilmiş olması gerekir.

Devredilebilir akreditifler, sevkiyat öncesinde finansman işlevi görmektedirler. Aracı ihracatçılar, kendi fonlarını veya kendilerine ihracat işlemlerinin finansmanı için verilecek fonları kullanmak istemediklerinden, akreditifi ihraç mallarının üreticisine kendi komisyonunu da ilave ederek ya tamamen veya kısmen devredebilir. Böylece aracı ihracatçı kendi fonlarını kullanmadan sevkiyat öncesinde ihracat işlemi finanse etmektedir. Devredilebilir akreditifler uluslararası ticarete yaygın şekilde kullanılmakta olup, bu tür akreditifler petrol gibi büyük değer tutan malların ticaretinin finansmanında kullanılmaktadır.

1.3.1.1.2.2 Rotatif (Döner, Yenilenen) Akreditif:

Bir malın, aynı alıcıya yıl içerisinde düzenli partiler halinde sevk edilmesi durumunda, alıcı firmanın talimatına dayalı olarak aksine bir talimat olmaksızın banka tarafından belirli aralıklar ile yenilenen akreditif türüdür.

Genelde akreditifler, bir sevkiyat için açılır ve yükleme gerçekleştirilip vesaik bankaya teslim edildikten sonra kapatılır. İhracatçı ve ithalatçının sürekli ve büyük meblağlarda yaptıkları ticaret ilişkisi durumunda tekrar tekrar akreditif açılmasının getireceği dezavantajları önlemek için Rotatif Akreditif yöntemi geliştirilmiştir.

Bu tür akreditif kullanan alıcı ve satıcı formalite ve zamandan tasarruf sağlayabilmekte; alıcı, toplam ithalat için büyük miktarda kaynak ayırmak yerine parça parça kaynak ayırarak finansman rahatlığı elde etmekte, satıcı da bu akreditifin verdiği güvene dayanarak kesintisiz imalat yapabilmektedir.¹⁶

1.3.1.1.2.3 Karşılıklı Akreditif :

Karşılıklı akreditif, transit ticarete sıkça kullanılan akreditif türlerinden birisidir. Transit ticaretle uğraşanlar, sattıkları malların asıl satıcı veya üreticisi olmayıp aracı konumundadırlar. Genelde bu tür akreditif, başka bir ülkeden ihracat kaydı ile ithal edilen malların gönderilmesi için kullanılır. Bu aracı firmalar transit ticaret yoluyla ihracat edecekleri malları satın almaya yetecek mali güce sahip olmadıkları gibi, bu güce sahip olsalar bile mevcut fonları herhangi bir likidite sorununa yol açmamak için kullanmakta istemezler. Ayrıca transit ticaret için ticari bankalardan kredi temini imkanlarında son derece sınırlıdır. İşte bu durum ve psikoloji içinde hareket eden aracı, daha önceden açmış olduğu ihracat akreditifini teminat göstererek bankasına ithalat akreditifi açtırabilir. Bu yolla da ihracatını finanse etmiş olur.

¹⁶ Uysal, Mehmet, "Mükellefin Dergisi, Kasım 1997, s. 60

Bu açıdan bakıldığında Karşılıklı akreditif, Devredilebilir Akreditife çok benzer. Ancak devredilebilir akreditifte bütün akreditif işlemleri tek bir akreditif mektubu üzerinden yürütülür iken, burada iki ayrı akreditif vardır.¹⁷

Daha farklı bir anlatımla Karşılıklı Akreditif orijinal akreditif birbirinden tamamen bağımsız iki ayrı akreditif olup, aynı ilişkisinin birer parçasıdır. İlk akreditif imalatçı firma ile asıl ihracatçı arasında açılır. Bu akreditif ile malları kendi ülkesine ithal eden aracı firma aynı malları ikinci bir akreditif ile asıl ithalatçıya gönderir.

1.3.1.1.2.4 Kırmızı Şartlı Akreditifler:

Başlangıçta peşin ödemeye izin veren akreditif şartının kırmızı renkte yazılması nedeni ile bu işlem verilmiştir.¹⁸

Kırmızı şartlı akreditif, malların gönderilmesinden önce ihracatçıya (lehtar) ihraç edeceği malların satın alınmasından, gemi gelinceye kadar depolanmasında kullanılmak üzere avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasını mümkün kılan akreditiftir.¹⁹

Bir diğer anlatım ile kırmızı şartlı (Red-Clause) akreditifler, ihracatçıya açık kredi şeklinde peşin ödeme yapılmasına veya avans verilmesine olanak sağlamaktadır. İhracatçılar, gizli veya açık faiz ödeyerek, söz konusu peşin ödemedir yararlanmaktadırlar. Uygulamada ihracatçılara verilen avans, ihracatçının hammadde satın almasına, ambalajlama, depolama vb. giderleri için kullanılmaktadır.²⁰

Sonuç olarak, red-clause akreditif, ihracatçının finansman sorununu belli bir oranda gidermektedir. Söz konusu finansman, ithalatçılar tarafından sağlanmaktadır.²¹

¹⁷ Kemer, a.g.e., s.372

¹⁸ Akhan, Süleyman, Dış Ticaret Finansmanı, Marmara Üni. SBE., (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 1986

¹⁹ Ünay, Vecdi, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş. Yayın No: 6 İstanbul 1989, s.104

²⁰ Ceylan, a.g.e, s. 110

²¹ a.g.e, s. 110

1.3.1.1.2.5 Yeşil Şartlı Akreditif:

İhracatçının malları hazırladıktan sonra, sevk etmeden bir depoya alıcı adına bloke ederek düzenlediği depo makbuzunu bankaya sunarak, belirli miktar avans kullanmasına imkân sağlayan akreditif türüdür. Kırmızı şartlı akreditif ile arasındaki avans veya malın tüm değerini karşılayacak bedelin ödenmesinin ihracatçının bankasına ibraz edilecek olan depo makbuzuna bağlı olmasıdır. Bu şekilde ithalatçının riski biraz olsun azaltılmış olmaktadır.

Bu tür akreditifler özellikle ithalatçının ülkesindeki faiz oranlarının ihracatçının ülkesindeki faiz oranlarına göre daha düşük olduğu durumlarda, ihracatçıya düşük maliyetli fonları aktarma imkanı sağlamaktadır.²²

1.3.1.1.2.6 İhtiyat (Garantili, Teminat) Akreditif:

Teminat akreditifi, bir tür teminat mektubu niteliğindedir. İhracatçı normal bir akreditif işleminde şartlara uygun olarak vesaikleri ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etme hakkına sahiptir. Ancak bu tür akreditifte, diğer akreditiflerin aksine, lehtara uygun vesaikleri ibraz emesi karşılığında ödeme yapılmaz; ödeme yapılmasını sağlayan unsur, bir eylemin yerine getirilmemesidir. Daha açık bir ifade ile sorumluluklarının yerine getirilmemesi durumunda, sorumlu tarafın maddi yaptırımı uğramasını sağlayan akreditif çeşittir.

Bu tür akreditifte;

- Yabancı bir ülkeye mal satmak üzere ihaleye giren satıcının satış sözleşmesinden doğan yükümlülüklerini yerine getirmemesi halinde alıcıya,
- Yabancı bir ülkede taahhüt işine giren bir firmanın işveren ile yaptığı sözleşme veya ihale koşullarına uymaması halinde işverene,

²² Yüksel, Sait Ali, Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, İstanbul 1986, s. 130

➤ Yabancı bir ülkeden kredi alan bir firmanın borcunu vadesinde ödememesi halinde kredi verene; ödemeyi kabul ettiği tazminat bedelinin ödenmesi akreditifi açan banka tarafından garanti edilmektedir.²³

Stand-by akreditifler mal ticaretinde kullanılmalarının yanında, daha çok müteahhitlik işlerinde kullanılmaktadır. Bir başka ülkede inşaat işini üzerine alan firma, bu istisna akdinin karşı tarafı lehine bir stand-by akreditif açtırır. Amir, sözleşme kurallarına uygun olarak inşaatı tamamlamadığı takdirde, lehtar bunu belirten yazılı bir beyan ve çekeceği poliçe ile bankaya başvurur. Başvuru ile taahhütlerin gerçekleştirilmediğinin kanıtlanması banka için yeterli olmaktadır. Bu akreditif, teminat mektubu işlevini görmektedir.

Dış ticarete finansman yöntemi açısından bakıldığında karşı tarafa güven sağlaması karşılığında, fiyat içinde bulunan risk primi maliyetini düşürür.

1.3.1.2. İhracat Teminat Mektupları:

İhracatçı bankasına kredi talebiyle başvurduğunda, bankası ondan vereceği krediye karşılık teminat istemektedir. Burada, ihracatçı tüccar konumunda olup ihraç edilen malın üreticisi değildir. Tüccar ihracatçı ihraç edeceği malları piyasadan temin etmek için gereksinim duyacağı krediyi bankasına bir teminat makbuzu vererek bankasından almaktadır. Bankaca sağlanan bu kredi bir ön avans niteliğinde olup, avansın ihracatçı tarafından geri ödenmesi için de yeterli teminatları içerir. Burada ihracatçı yeddi emin konumdadır. İhraç teminat makbuzu ile ihracatçının malları sattıktan sonra tahsil edilen bedelin tamamı derhal ve kesintisiz olarak bankaya iletceğini belgelemiş olmaktadır. İhracat teminat makbuzunu yeterli teminat olarak görmeyen bankalar, ilave olarak ihracatçıdan ipotek mektubu da talep etmektedir.

Bankaların ihracatçılara verdikleri kredilerin amaç dışı kullanımını önlemek ve geri ödemeyi garanti altına almak için başvuracakları yöntemlerden bazıları şunlardır.²⁴

²³ Onursal, Erkut, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Ankara 1996 s.317

- Rehin, ipotek ve senet almak
- İhracatçıya sadece paraya gereksinim duyduklarında fon sağlamak
- İhracatçının ihracat işlemleri ile ilgili ödemeleri bizzat bankaların yapması.
- Sağladıkları finansman karşılığı teminat olarak finansmanın bir kısmının marj olarak bankada alıkoymak,
- Sağladıkları fonlar karşılığı ihracat kredi sigortası kuruluşlarının garantilerini istemek.

1.3.1.3. Banka Kredileri

Firmaların, ihracata yönelik faaliyetlerinin finansmanında banka kredilerine başvurmalarının başlıca nedeni bankaların kredileri ihracatçılara düşük maliyetle vermeleridir. Bankalar ihracatçıların kullanımını için fon tesis etmelerinin nedeni ise Merkez Bankasının sağladığı kolaylıklar ve teşviklerden yararlanabilmektir.

1.2.1.3.1 Sabit Kredi:

Bankaca tarafından verilen kredinin bir defada peşin ödendiği veya müşterinin cari hesabına kaydedilmek suretiyle ihracatçının kredi talebinin karşılandığı kredi yöntemidir. Kredinin geri ödemesi genellikle taksitler halinde olup, herhangi bir taksitin ödenmemesi durumunda borcun tamamının ödenmesi gerekmektedir. Banka vermiş olduğu kredi karşılığı, ihracatçının menkul ve/veya gayri menkulleri üzerinde rehin, ipotek vb. teminat şekilleri uygulamaktadır.

Sabit Kredi sistemi, önceden belirlenmiş kısa vadeler için rotatif (döner) akreditiflerde olduğu gibi otomatik bir geri ödeme programına olanak vermesi avantajına karşılık, ihracatçı için elastiki olmaması ve banka için ise kredinin amacına uygun olarak kullanılıp kullanılmadığının izlenmesindeki güçlük gibi sakıncaları bulunmaktadır.²⁵

²⁴ Avcı, a.g.e., s.146

²⁵ Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı, YL Tezi, Marmara Üni 1995

Çoğu gelişmekte olan ülkede genellikle tercih edilen yol sabit kredi sistemidir.²⁶

1.2.1.3.2 Cari Hesap Kredisi:

Cari hesap kredisinde, müşterinin bankada bazen borçlu bazen alacaklı gözüken hareketli bir cari hesabı vardır ve bu hesap üzerinden belirli bir limit dahilinde müşteri, kredi kolaylıklarından yararlanabilir. Bankaca istenilen teminat aynen sabit kredideki gibidir.²⁷

1.2.1.3.3 Açık Kredi:

Açık kredinin işleyişi aynen cari hesap kredisi gibi çalışır. Müşteri limit dahilinde kalmak kaydıyla lehine açılan krediyi istediği zaman kullanır. Müşteri kendisine tanınan limiti aşmadığı takdirde, krediye tahakkuk eden faizden tasarruf etmiş olur. Genellikle mal rehni ve şahsi teminatı karşılığı kullanılmaktadır.²⁸

Müşteri hesabı bankaca sürekli kontrol edilmekte, müşteri hesabında öngörülen devir hızı sağlandığı takdirde, açık kredi periyodik olarak yenilenmektedir. Açık kredi sistemi esnek bir sistemdir. Borçlunun sahip olduğu tüm nakdi kaynaklar hesaba kaydedildiğinden, müşterinin fon kullanımı bu kaynaklardan olmakta ve böylece faiz gideri asgari düzeyde tutulabilmektedir. Buna karşılık yükleme öncesi krediler ile iç kredilerin teminatları birbirinden ayrılmadıkça, bu sistemde teminat ve kredilerin denkleştirilmesi ve müşterinin elde ettiği fonların amacına uygun olarak kullanıp kullanılmadığının bankaca tespiti güçleşmektedir.²⁹

²⁶ Cerni, Cevat, Dış Ticaret Finansmanı, TOBB Yayını, Ankara, 1990

²⁷ Onursal, a.g.m, s.5

²⁸ Onursal, a.g.m, s.5

²⁹ Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı, YL Tezi, Marmara Üni 1995

1.3.1.4. Peşin Ödeme:

İhracatçının, sözleşmenin hemen akabinde, henüz malları göndermeden mal bedelini ithalatçıdan tahsil etmesi durumunu ifade eder. İhracatın finansmanı açısından en ideal yöntemdir. Malların hazırlanması ve sevki için gerekli fonları temin etmekte aynı zamanda ihrac bedelinin ödenmeme riskinden de korunmaktadır. Diğer taraftan ithalatçı açısından malların gönderilmeme, geç gönderilme veya kalitesiz gönderilme ihtimalinden dolayı büyük risk taşır. Zira satıcı mal bedelini peşin aldığı halde, yüklemeyi zamanında ve mukavele şartlarına uygun bir şekilde yapmaktan kaçınabilmekte, dolayısıyla bu durum alıcının malları zamanında veya mukavelede öngörülen kalitede teslim alınmasını engelleyebilmektedir.

Tamamıyla güvene dayanan bu ödeme şekli genellikle birbirlerini iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında olmaktadır. Bu nedenle, alıcının bu çeşit bir ödeme şeklini kabul etmeden önce, satıcıya güvenmesi ve satıcının yükümlülüğünü yerine getireceğine inanması gerekir. Ayrıca, alıcının ithalatçı ülkenin ekonomik ve politik gelişmelerini yakinen izlemesi ve kambiyo mevzuatını bilmesi zorunludur. Bu tür ödeme şeklinde alıcı satıcının ülkesindeki yasalar müsaade ettiği takdirde, kendisini riskten koruyabilmek amacıyla, satıcıdan geri ödeme garantisi de isteyebilir. .

1.3.1.5. Prefinansman:

Mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere, işletmeler tarafından yurt dışındaki alıcılardan ya da uluslararası kuruluşlardan, döviz ya da efektif olarak sağlanıp bankalar aracılığı ile TL olarak kullanılan ve anapara-faiz giderinin ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerden sağlanan dövizlerle ödenmesi gereken azami bir yıl vadeli döviz kredisi şeklindedir.

Diğer yandan, Türkiye'deki bankalarca kendi kaynaklarından Türk lirası olarak kullandırılan döviz kredileri de prefinansman benzeri kredilerdir. Ancak, bu tür krediler döviz kredisinin Türk lirası olarak kullanımı olarak dikkate alınacak ve bankalarca

bankacılı teamülleri çerçevesinde yalnızca ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerin finansmanında kullanılmak üzere azami bir yıl vade ile açılacaktır. Bu kredilerin ihracat bedelleri veya döviz kazandırıcı işlemlerden sağlanan bedellerle kapatılmaması durumunda vade sonunda gerekli müeyyideler uygulanarak Türk lirası ile kapatılması mümkündür.³⁰

Prefinansmanda ithalatçı, ihracatçının bankasından garanti ister. Şayet mal sevk edilmez ise, ihracatçının bankası peşin faizle (Libor faizi) birlikte ana parayı alıcıya geri ödemek zorundadır. Banka böylece ihracatçı adına kefil olmaktadır. Ancak bunun sağlayabilmek için ihracatçının bankanın kredi müşterisi olması gerekir. Banka sağladığı bu garanti karşılığında ihracatçıdan genellikle aylık yüzde bir oranında komisyon almakta, ihracatın gerçekleştirilememesi halinde banka ana para ve faizini satıcıdan tahsil etmektedir.

İhracatta kullanılmak üzere getirilecek prefinansman dövizlerine, döviz cinsine göre Libor faiz oranı ve azami yüzde 1.25'e kadar faiz farkı (spread) verilebilir. Bunun uygulanabilmesi için, ihracatçıların döviz gönderen ve getirenlerin döviz alışı yapılmadan önce libor faizi uygulanıp uygulanmayacağını belirtmeleri gerekir.

Türkiye'de yerleşik kişilerin yurt dışında aynı, nakdi, gayri nakdi kredi, garanti ve kefalet temin etmeleri serbesttir. Bankalar ve özel finans kuruluşları, kredi teminine garanti vererek veya vermeksizin aracılık edebilmektedir. Prefinansman kredileri; ihracatçı firmalarca, yurt dışındaki alıcıdan veya uluslar arası finans kuruluşlarından sağlanarak ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılan, anapara, faiz ve masrafları ihracat ve döviz kazandırıcı işlemlerden edinilen dövizlerle ödenmesi gerekli kredilerdir. Prefinansman konusu döviz, bankalar ve özel finans kurumları aracılığı ile havale şeklinde veya ithalatçı, ihracatçı veya üçüncü şahıslarca her nevi çek veya efektif olarak Türkiye'ye getirilebilir. Prefinansman kredileri, amirin muvafakati alınmak, fiili ihracattan önce ve bir defada yapılmak ve kullanım süresi içinde gerçekleştirilmek kaydıyla devredilebilir ve bu devir işlemi prefinansman kredisinin

³⁰ Sermaye Hareketleri Talimatı-I, T.C.M.B., 16.1.1991, 91/YB-1.

özelliğini değiştirmez. Prefinansman kredilerine ilişkin işlemler T.C. Merkez Bankası tarafından belirlenen usul ve esaslara göre yürütölmektedir.

İhracat hesabı, peşin ve alıcı prefinansmanı ödeme şekillerinde bedelin alışını yapan bankalar nezdinde kapatılmaktadır.

Prefinansman kredilerini diğer döviz kredilerinden ayıran özellikleri su şekilde sıralamamız mümkündür.

- Prefinansman kredilerinde azami vade bir yıldır. Diğer döviz kredilerinde ise azami vade sınırı yoktur. Ancak bankaları diğer döviz kredilerini de ihracatçılar tarafından özel bir istek yok ise azami bir yıl olarak kullanılmak isterler.
- Prefinansman kredilerinin döviz olarak kullanılması mümkün değildir. Prefinansman dövizini ihracatçı işletmeye kullanıldığı tarihteki alış kuru üzerinden Türk Lirasına çevrilmek suretiyle TL olarak ödenebilir. Diğer döviz kredilerinin ise TL olarak kullanılması mümkün olabileceği gibi döviz tahsisi yapılmış ihracatçı işletmelere döviz olarak da kullanılması mümkündür.
- Kullanılan prefinansman kredisi karşılığında ihracat yapılmışsa bu prefinansman kredisi, süresi içinde gelen ihracat dövizlerinin mahsubuyla kapatılabilir. İhracat yapılmaz veya süresi içinde gelen ihracat dövizleri ile prefinansman kredisi kapatılmaz ise; iade sırasında döviz, satış kurundan ödenir.

1.3.2 SEVK SONRASI FİNANSMAN:

İhracatçının malların gönderilmesinden sonra karşılaşabileceği finansman sorunlarını çözmek için kullanacağı yöntemler incelemeye geçmeden önce, “yükleme öncesi finansmanın, ihracatçının işletme sermayesi veya gereksinimi için, yükleme sonrası

finansmanın ise, uluslar arası rekabet ve alıcının kredi talebi nedeni ile ortaya"³¹ çıktığını belirtelim.

1.3.2.1 Banka Kredileri:

İhracat finansmanında, banka kredilerinin kullanımı oldukça fazladır. Bunun temel sebebi Merkez Bankasının ihracatı desteklemek amacı ile bankalara sağladığı teşvikler ve kolaylıklardır. Doğal sonuç olarak ihracatçılara verilen kredilerinde maliyeti diğer kredilere göre daha avantajlıdır.

1.3.2.2 İştira-Iskonto Kredileri:

Vesaik mukabili ödeme şeklinde; ihracat poliçelerinin (görüldüğünde ödemeli ise) bankaca satın alınması "*iştira*" veya ihracat poliçelerinin (vadeli ödemeli ise) bankaca iskonto edilerek bakiyenin ihracatçıya ödenmesi şeklinde ihracatçıya sağlanan kredilere "*iştira veya iskonto kredileri*" denilmektedir.³²

Bu kredilerin iskonto oranları ithalatçının finansman durumu ve kredibilitesi ile bulunduğu ülkenin mali ve politik yapısına bağlıdır.

1.3.2.3 Banka Kabulleri:

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. Banka, poliçeyi kabul etmekle, onu taşıyana belirli bir tarihte, belirli bir miktarda ödemeyi garanti etmektedir. Böylece, banka, kendi itibarını borçlunun yerine koyarak, ikincil piyasada alınıp satılabilen bir finansman aracı yaratmış olur.³³

³¹Ceylan, a.g.e., s.106

³² Onursal,a.g.m., s.6

³³Ceylan, a.g.e., s. 111

Para piyasasının geliştiği ülkelerde bu poliçeler, ihracatçılar tarafından iskonto ettirmek suretiyle mal bedellerinin vadesinden önce tahsil edilmesini sağlamış olmaktadır. Böylece ihracatçılar, vadeli mal satışlarını kolay bir şekilde finanse etmiş olmaktadır.³⁴

Ayrıca bankanın aracı olması sayesinde ihracatçının muhtemel riskleri minimize etmesi kayda değer bir başka avantaj olarak dikkate alınmalıdır.

1.3.2.4 Avanslar:

1.3.2.4.1 Vesaik Mukabili Avans:

Bankanın, malları temsil eden vesaik karşılığında ihracatçıya avans vermesi durumudur. Avans miktarı ihraç tutarının bir kısmını veya tamamını karşılayabilir. Banka, avans ödemesinde, ihracatçının finansal durumunu, alıcının finansal durumunu ve alıcının ülkesinin ekonomik ve politik durumunu da göz önünde tutmaktadır. Bu kabil avans, cari hesap kredisi şeklinde işlediğinden, kullanılan miktara faiz tahakkuk ettirilir.³⁵

1.3.2.4.2 Gümrük Vergisi İadesi Mukabili Avans:

Çoğu gelişmekte olan ülkelerde ihracatı teşvik kapsamında, ihracata yönelik sanayilerde kullanılan girdilerin ithalatında gümrük vergisi muafiyeti veya başlangıçta ödenen gümrük vergisinin tamamı veya bir kısmı fiili ihraçtan sonra alıcıya geri ödenmektedir. Bu şekilde ihracatçı sevkiyat sonrası finansman sağlayabilmektedir.

1.3.2.4.3 Konsinye İhracat Karşılığı Avans

Konsinye satışlarda sevkiyat bir ihracat siparişine dayanmamaktadır. Finansman miktarı, konsinye ihracat miktarı esas alınarak belirlenmektedir. Banka ihracatçıyı sevkiyat

³⁴ Özdemir, Muharrem, Finansal Yönetim, Türkmen Kitapevi, İstanbul, 1999, s.275

³⁵ Onursal,a.g.m., s.7

ile malların satışı arasındaki süreyi kapsayacak şekilde finanse etmektedir. Finansman miktarı, belirli bir marj konularak konsinye ihracat miktarı dikkate alınarak belirlenmektedir.³⁶

1.3.2.4.4 Alıkonulan Para Karşılığı Avans

Yurt dışında yapılan taahhüt işlerinde genellikle sözleşme şartları, ödemelerin belli bir miktarının, üstlenilen işin garanti süresi sonunda, yapılacağına dair hüküm ihtiva eder. Böyle bir durumda bankaların, yurtdışında belli bir süre için alıkonulan meblağ karşılığında müteahhit firmalara kısa vadeli avans vermeleri mümkündür.³⁷

1.4 ORTA ve UZUN VADELİ İHRACATIN FİNANSMANI:

Ülkeler kalkındıkça; ihraç ettikleri mallar farklılaştığından, orta ve uzun vadeli finansman da önem kazanmaktadır. Bilindiği gibi, makine ve teçhizat gibi mallar, 1-5 yıl vadeli kredilerle ihraç edilebilirler. Anahtar teslimi projeler ve bitmiş sanayi fabrikalarının ihracatı ise, genellikle 5 yıldan daha uzun vadeli kredilerle mümkün olmaktadır.³⁸

1.4.1 SEVK ÖNCESİ FİNANSMAN TEKNİKLERİ:

Orta ve uzun vadeli ihracatta sevkiyat öncesi finansman ihtiyaçları sözleşmenin özelliğine göre farklılıklar göstermekte olup, bu tür finansmanı aşağıda başlıklar altında ana hatlar itibarıyla inceleyeceğiz:³⁹

1.4.1.1 Anahtar teslimi Projeler ve Makine-Teçhizat İhracatı:

Bu tip ihracata sağlanan orta vadeli (6 aydan fazla) krediler ulusal ve uluslararası ticaret bankalarının işbirliği ile gerçekleştirilmektedir. Anahtar teslimi projelerde ihracatçı;

³⁶ a.g.m, s.7

³⁷ a.g.m., s.7

³⁸ Ceylan, a.g.e, s.106

³⁹ Onursal,a.g.m., www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/distic.htm

çizim, inşaat, tesisin kurulup çalıştırması ile yükümlüdür. Ayrıca, teçhizatın iş yapılan ülkeden temin edilmesi durumunda ihracatçı krediye ihtiyaç duyacaktır.

1.4.1.2 Taahhüt İşleri ve Müşavirlik Hizmetleri:

Yurtdışında üstlenilecek taahhüt işleri de sevkiyat öncesi finansmanı gerektirmektedir. Bankalar taahhüt işlerinde genellikle firmaların ihraç edeceği inşaat malzemelerinin tedariki için kredi vermektedirler. Bankalar, müşavirlik firmalarına, istihdam ettikleri teknik ve diğer personel için yapılan harcamaların karşılanması ve gerekli araç- gereçlerin satın alınması için kredi vermektedirler.

1.4.2 SEVK SONRASI FİNANSMAN TEKNİKLERİ:

1.4.2.1 Satıcı Kredileri:

İhracat kredilerini çoğu satıcı kredileri şeklindedir. İhracatçı, vadeli satışın söz konusu olduğu durumlarda, sevk sonrasında finansman ihtiyacı duyar. Satıcı kredisi mekanizması, ihracatçının bu finansman gereksinimini sağlamaya yönelik bir finansman türüdür.⁴⁰

Satıcı kredilerinde öncelikle ihracatçı ile ithalatçı arasında bir sözleşme imzalanır, ihracatçı satış sözleşmesinin gereğince malı alıcıya gönderir. Daha sonra finansman kurumu ile ihracatçı arasında kredi sözleşmesi imzalanır. Bu sözleşmede genellikle ihracatçıya sağlanan kredi koşulları, ihracatçının ithalatçıya sağladığı koşullarla aynıdır. İhracatçı finansman kurumuyla yaptığı sözleşmeden sonra kredisini alır, ithalatçı ise, kredi süresince anapara ve faiz ödemelerini ihracatçıya yapar. İhracatçı da bu ödemeleri finansman kurumuna aktarır ve finansman kurumun olan borcunu ödemiş olur.⁴¹

⁴⁰ Erdoğan, Engin, İhracat Finansman Sistemi, Afyon İ.İ.B.F. Yıllığı, 1992, s.96

⁴¹ Konukman, Aziz, Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye'deki Uygulama Dış Ticarete Durum, Türkiye Dış Ticaret derneği Yayını, 1990, S.21, s.8

I.4.2.2 Alıcı Kredileri:

Çoğunlukla orta ve uzun vadeyle satılan sermaye mallarının ihracatında uygulanan yükleme sonrası finansman niteliğinde bir kredidir. Finansmanın sağlandığı tarafa göre bakıldığında ise ithalatçı tarafından sağlanan kredi grubundandır.

Alıcı kredisinde, ihracatçının ülkesindeki finans kurumu ithalatçıya kredi vermekte ve alıcı ithalat bedelini ihracatçıya ödemektedir.

Alıcı kredisini cazip kılan en önemli özellik, ihracat bedeli dövizlerin bir ülkeden diğerine transfer edilmeyip aynı ülke içerisindeki finansman kurumundan ihracatçıya ödenmesi sonucu ihracatçının alacağını kolay ve çabuk tahsil edebilmesidir. Ayrıca ticari ve finansal sorumlulukların ayrılması bu kredinin bir diğer özelliğidir. Bu uygulamada ihracatçı sadece satış sözleşmesine uygun mal ve hizmet tesliminden sorumludur. Alacakların tahsili finansman kurumunun sorumluluğuna devredilmiştir. Bu özelliklerinden ötürü, alıcı kredisi daha tercih edilebilir bir kredi türüdür.⁴²

Alıcı kredisinin iki tür hali vardır. Bunlar “Çerçeve Kredisi (Lines of Kredit) ve Yeniden Borç Verme Kredisi (Relending)”dir.

1.4.2.2.1 Çerçeve Kredisi:

İhracatçıların ayrı ayrı yaptıkları satış sözleşmelerinin finansmanının sağlamak için hazırlanmış tek bir kredi sözleşmesidir. İhracatçının ülkesindeki finansman kurumu, alıcının ülkesindeki hükümeti ve resmi finansman kurumuna birçok malı kapsamak üzere kredi vermekte ve ihracatçılar satışları karşılığı mal bedellerini hemen tahsil edebilmektedir. Bu kredi programından daha çok uluslar arası rekabetin yoğun olduğu mal gruplarının satışında yararlanılmaktadır.⁴³

⁴² Atik, A. Hakan – Yılmaz, Metin, “Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler” Kalkınma Dergisi, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayınları, Şubat 1994 S45, s. 28

⁴³ Bakır, Hasan, İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir, 1999 s.97

1.4.2.2 Yeniden Borç Verme Kredisi:

Bu kredi programı, ihracatçının ülkesindeki finansman kurumunun uluslar arası niteliğe sahip ve değişik ülkelerde şubeleri ve/veya temsilcilikleri olan ticari bankalara ve yatırım bankalarına, alıcıların ihracatçının ülkesinden yapacakları yatırım malı, sanayi ürünleri ve hizmet ithalatlarını arttırmak amacıyla verdiği orta vadeli (1-5 yıl) kredileri kapsar.

Kredinin geri ödenme aşamasında ise ana para geri ödemeleri ile borç bakiyesi üzerinden tahakkuk eden faizler altışar aylık taksitler halinde, uluslar arası finans kuruluşu tarafından bankaya ödenecektir.

İthalatın yapıldığı ülke veya alıcı nedeniyle ota çıkacak tüm ticari ve politik riskler, krediyi kullanan uluslar arası finansman kuruluşu tarafından yüklenilecektir.

1.5. İHRACATIN FINANSMANINDA KULLANILAN DİĞER YÖNTEMLER:

1.5.1 FACTORING:

Factoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içinde veya dışında yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı alacak haklarının, factor veya Factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınma temeline dayanan bir faaliyettir. Hukuki alanda factor, mal satımı ve/veya hizmet arzı ile uğraşan firmaların bu satışları sonucu doğan veya doğacak alacaklarını devralarak tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşı peşin ödemelerde bulunarak finansman sağlayan, aynı anda firmalara idari, ticari ve mali konularda verilen hizmetler karşılığı faiz, komisyon ve ücrete hak kazanan kişi veya kuruluş olarak tanımlanmaktadır.⁴⁴ Daha öz bir ifade ile alacak haklarının factor'e devredildiği finansman yöntemidir. Factoring kısa

⁴⁴ Onursal, Erkut, "Dış Ticaret Finansmanında Factorin ve Hukuki Çerçevesi" www.dtm.com.tr, 30.Ekim.2005

vadeli alacaklar için kullanılır. Genellikle 30-90 gün vadeli alacaklar için kullanılırken vade süresinin 180 güne çıktığı uygulamalarda yapılmıştır.

Bazı kaynaklarda Factoring uygulamalarının Fenikelilere kadar uzandığı iddaa edilmektedir. Ama Factoring uygulamasının ilk olarak 14.yy da Anglo-Sakson ülkelerde ortaya çıktığı daha yaygın kabul gören görüştür. Bu yıllarda yün kumaş ihraç eden İngiliz ihracatçılar, alacaklarını factor adı verilen araçlara satmışlardır. Modern anlamda Factoring işlemleri ise 70’li yıllarda yaşanan petrol krizi ile yaygınlık kazanmıştır.

Factoring türleri, birçok farklı yöntem uygulanarak sınıflandırılabilir. Tarafların aynı ülkede veya farklı ülkelerde bulunmalarına göre “Ulusal ve Uluslararası Factoring” olarak ikiye ayrılır. Uluslararası Factoring de “İhracat ve İthalat Factoring” olarak ikiye ayrılır. Bizim konumuzu oluşturan ihracat Factoring’de, yurt içi Factoring’den farklı olarak dört taraf vardır. Yurt içi Factoring işleminde bulunmayan muhabir factor kuruluşu ihracat Factoring işleminde mevcuttur.

Factoring işlemindeki taraflar arasındaki ilişkiler işlem sırasına göre aşağıda sistematik olarak verilmiştir.⁴⁵

1. İhracatçı ülkesindeki factor kuruluşla bir sözleşme yapar.
2. İthalatçı tarafından ihracatçıya sipariş verilir.
3. Gelen ihracat talepleri yurt içindeki factor kuruluşu bildirilir.
4. Yurt içi factor kuruluş, muhabir factor kuruluşunun onayı alınarak, ihracatçıya sunabileceği hizmetleri bildirir.
5. İşletme, malları ithalatçıya gönderir.
6. Alacak tutarı, yurt içi muhabir factor’lere devredilir. Müşteriye gönderilen faturalarda ödemenin factor’e yapılması gerektiği bildirilir.
7. Yapılan sözleşmeye göre, yurt içi factor kuruluş, ihracatçıya ön ödemede bulunur.
8. Vadesi gelen fatura bedeli, ithalatçı tarafından muhabir bankaya ödenir.
9. Muhabir factor yaptığı tahsilatı yurt içi factor’e öder.

⁴⁵ Ceylan, a.g.e., s. 14

Factoring işlemini coğrafi açıdan ulusal veya uluslararası, yapılan ticaretin niteliği açısından ithalat ve ihracat factoring'i olarak ayırmıştık. Factoring yönteminin niteliğine göre diğer çeşitleri ise şunlardır.

Tam Hizmet Factoring İşlemi: (Geri Dönülmez Factoring) :

Bu tür factoring'de factor, alıcıdan ihracat bedelini tahsil etmenin idari sorumluluklarını ve kredi risklerini tümüyle devralmaktadır.⁴⁶ Alacakların tahsil edilemesinin tek nedeni satılan mal veya hizmetin hatalı veya eksik olma durumudur. Alacak bedelinin büyük bölümü (yaklaşık %90'ı) peşin ödenmektedir. Risk ve tahsilat açısından ihracatçı için en avantajlı yöntem ise de factor'ün uyguladığı faiz (iskonto oranı) ve/veya komisyon açısından dezavantajlıdır. En çok kullanılan factoring çeşididir.

Geri Dönülebilir Factoring İşlemi: (Gerçek Olmayan Factoring) :

Bu factoring işleminin tam hizmet factoring'den ayrılan tek özelliği tahsil edilemeyen alacaklar için factor'ün müşterisine rücu hakkı her zaman vardır.

Açık Factoring İşlemi (Bildirimli Factoring) :

Factoring müşterisinin (ihracatçı) borçluya (ithalatçı), bu borç nezdindeki alacağının factor'e devredildiğini ve faturaların üzerinde de ödemenin factor'e yapılması gerektiğini açıkça bildirdiği factoring türüdür.

Gizli Factoring İşlemi (Bildirimsiz Factoring):

Factoring işlemi nedeni ile ihracatçının ithalatçı firma ile olan ticari ilişkilerinde oluşabilecek olumsuz etkileri engellemek için yapılan factoring antlaşmasından alıcının haberdar edilmeyebilir. Bu tür factoring işlemine gizli factoring denir. Bu işlemin

⁴⁶ Seyidoğlu, Halil, Uluslararası Finans, Güzem Yayınları, 12. Baskı, İstanbul 1998, s.280

gerçekleşe bilmesi için paravan bir pazarlama şirketi kurulur ve faturalar bu şirket adına düzenlenir.

İskonto Esasına Göre Factoring İşlemi:

Alacak bedelinin belli bir kısmının factor tarafından iskonto edilerek satıcıya peşin ödendiği factoring türüdür. Kullanım oranı oldukça fazladır.

Vadeli Factoring İşlemi:

Alacakların factor'e devredildiği ancak ödemenin vade gelmeden işletmeye yapılmadığı factoring çeşididir. Alacakların vadesinde tahsiline olanak vermekle beraber, ihracatçı kur riskinden kurtulamamaktadır.

Genel olarak factoring işleminin alıcıya olan avantajlarını, factorun fonksiyonlarında görebiliriz. Bir factoring işleminde, factor'ün üç temel fonksiyonu vardır. Bu fonksiyonlar,⁴⁷

- ❖ Kredi İstihbaratı,
- ❖ Riske Katlanma,
- ❖ Borç Verme İşlemidir

Yukarıdaki ana maddeleri açarsak. Birçok ihracatçı (satıcı) firmanın mali yapısı müşterilerinin finansal yapıları daha spesifik anlatımla borç ödeme yeterlilikleri hakkında tam bilgiye ulaşabilecek personeli istihdam etmeye yetecek durumda değildir. Bu bilgiyi sağlayacak profesyonel firmalara ihtiyaç vardır. Factor bu işlevi yerine getirmektedir.

İhracatçıya çok riskli görünen bir alacak, faktör açısından o derece riskli olmayabilir. Bunun nedeni, factor'ün geniş bir kredi bilgi ağına sahip bulunmasıdır. Bu da

⁴⁷ Akhan, Süleyman, Dış Ticaretin Finansmanı, Marmara Üniversitesi, SBE, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 1986, s.97

factor'ün risk priminin düşük olmasına yol açar. Diğer yandan, geniş bir alacaklar portfolyosu tutulması, factor'ün bireysel alacaklarla ilgili riskini azaltır.

Alacakların tahsil edilememesi ihracatçı firmanın mali yapısını olumsuz etkileyebilir. Hatta böyle bir riskin oluşma ihtimali de işletmenin zor duruma düşmemek için atıl fon bulundurmasını, yani işletme sermayesinin verimli kullanılması etkileyebilir.

Vadeli alacağın peşin olarak tahsili ise bir bakıma borç verme işlemidir. Factor, ihracatçının alacak hakları karşılığı ödeme yapmakta (kredi vermekte) alacakların vadesi geldiğinde belli bir iskonto (faiz) karşılığında tahsilatı yapmaktadır.

Sonuçta factoring işleminin maliyeti vardır ve bu maliyet, değeri düşük ve fatura sayısı çok olan alacaklar için yüksek olabilir. Bu durumu factoring işleminin temel olumsuzluğu olarak göz önünde bulundurulabilir.

1.5.2. FORFAITING:

Forfaiting; özellikle mal ve hizmet ihracatından kaynaklanan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek vadeli alacakların rücusuz olarak bir banka veya bu alanda ihtisaslaşmış bir finans kurumu (forfaiter) tarafından belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemidir. Forfaiting'in genel özelliği; ithali istenen bir yatırım malı bedelinin, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak, taksitlerle ihracatçıya ödenmesidir. Bu itibarla, ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılan bir sözleşme çerçevesinde malın fiyatı ve ödeme koşulları saplanmakta, ithalatçı malın kendisine teslimini müteakip, banka avalı veya garantisi sağlanan borç araçlarını bankası aracılığıyla ihracatçıya iletmekte, ihracatçı alacağını derhal nakde dönüştürmek istediği takdirde bir forfaiter ile belli bir iskonto oranı üzerinden bir sözleşme yapmaktadır. Borç araçlarının forfaiter'e teslimi ve iskontoyu müteakip ihracatçının alacağının tahsiline yönelik tüm sorumluluğu sona ermekte, forfaiter

ise portföyüne dahil ettiği borç araçlarını vadesi geldiğinde muhatap durumundaki garantöre (bankaya) iletebileceği gibi üçüncü şahıslara da devredebilmektedir.⁴⁸

Senetli ve senetsiz her çeşit alacak, forfaiting konusu olabilir. Ancak uygulamada poliçe ve bono gibi senetlerle temsil edilen alacaklar üzerinden forfaiting yapılmaktadır.⁴⁹ Forfaiter, tahsil riskini azaltmak için genellikle kendisine devredilecek olan alacağın banka teminatına (banka avali) bağlanmasını istemektedir.

Forfaiting işleminin vade yapısını bakılarak orta vadeli ve sevk sonrası finansman tekniği olarak sınıflandırılması mümkündür.

Forfaiting işlemlerinin mazisi, dünya yapısının önemli ölçüde değişme gösterdiği 1950’li yılların sonlarına ve 1960’lı yılların başlarına kadar uzanmaktadır. Sözkonusu yıllarda özellikle yatırım mallarında satıcı pazarlarının giderek alıcı pazarları şekline dönüşmesi, Batı ve Doğu ülkeleri arasında ticaretin yeniden doğuşu, dış ticaret engellerinin ve döviz kontrollerinin hafifletilmesi, dış ticarete serbestleşme eğilimlerinin güçlenmesi, gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret alımların ve yatırım malları taleplerin artması forfaiting’in gelişmesine zemin hazırlamıştır.⁵⁰

Forfaiting işlemindeki taraflar,

- ❖ İhracatçı İşletme (forfaitist),
- ❖ İthalatçı İşletme,
- ❖ Forfaiter
- ❖ Garantör Banka’lardır.

Forfaiting sürecinin birinci aşaması, ihracatçının satış öncesinde forfaiter’a başvurmasıdır. Bu aşamada forfaiter ihracatçıdan alıcı hakkında değerlendirme

⁴⁸ Onursal, Erkut, Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting, www.dtm.com.tr

⁴⁹ Berk, Niyazi, “Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri”, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Bankacılık Araştırmaları Dergisi, No:4, İstanbul, s.3

⁵⁰ Parasız, İlker, Para Banka ve Finansal Piyasalar, Gözden Geçirilmiş 7. Baskı, Ezgi Kitapevi 2000, s.667

yapılabilmesi için bazı bilgileri alır. Bu bilgiler olumlu kabul edilirse, forfaiting konusu kredi limiti, vadesi, iskontosu gibi konuları içeren karşılıklı bir sözleşme tanzim edilir. Sonrasında ihracatçı malları ithalatçıya teslim eder. Bunun karşılığında da borç senetlerini alır. İhracatçı alacakları karşılığını hemen nakde çevirmek amacıyla forfaiter'a teslim eder. Daha önce kararlaştırılan iskonto üzerinden alacak bedelini teslim almış olur.

İthalatçıdan alınan alacak belgelerinin, ihracatçı tarafından forfaiter'a verilmesi ve bunların karşılığında gerekli iskontolar yapıldıktan sonra senet tutarlarının tahsil etmesiyle ihracatçı işletmenin forfaiting işlemiyle ilgili tüm sorumlulukları bitmektedir. Bundan sonraki aşamada ise forfaiter elindeki ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil edilmek üzere muhatap durumundaki garantör bankaya iletacaktır.⁵¹

Factoring ve forfaiting birbirine benzer işlemlerdir. Her ikisinde de alacak hakkının satışı ya da bu hakkın satın alınması söz konusudur. Her iki işlemde de factor ve forfaiter belirli şu fonksiyonları yerine getirmektedir.⁵²

- ❖ Kredili mal alanın kredi değerliliğini belirleme
- ❖ Kaynak sağlama
- ❖ Risk üstlenme

Bununla birlikte iki işlem arasında bazı farklar söz konusudur.

- ❖ Factoring kısa vadede, forfaiting ise uzun vadede kullanılır.
- ❖ Factoring genelde tüketim mallarını içeren ticaret için, forfaiting ise yatırım mallarını içeren ticarete kullanılır.
- ❖ Factoring her para birimine uygulanabilirken, forfaiting sadece konvertible para birimleri ile yapılır.
- ❖ Factoring uygulamasında ihracatçı komisyon öderken, forfaiting de komisyon ödemez.

⁵¹ T. Bankalar Birliği Araştırma ve Yayın Gurubu Uzmanları, Forfaiting, Bankacılar Dergisi 2, T. Bankalar Birliği Yayını, Temmuz 1990, s.64

⁵² Parasız, s.667

- ❖ Forfaiting işleminde politik, transfer ve ödenmeme riski forfaiter tarafından üstlenilirken. Factoring işleminde factor tarafından politik risk dışında kalan riskler üstlenilir.
- ❖ Forfaiting işleminin ikincil piyasası vardır.

1.5.3 İHRACAT KREDİ SİGORTASI:

İhracatçının malını satarken akreditif ile veya peşin satmak istemesi rekabet etmesini zorlaştırırken potansiyel satışlarının gerçekleşmemesine neden olabilir. Diğer taraftan vadeli veya mal mukabili gibi yöntemlerin kullanılması ise mal bedelinin tahsil edilememesi gibi riskleri de beraberinde getirmektedir. Söz konusu risklerin büyük bölümü ihracat kredi sigortası ile giderilebilir. İthalatçının ödeme yapmadığı durumlarda doğacak zararın önemli bir bölümünün karşılanması güvence altına alınır.

İhracat kredi sigortası, doğrudan bir finansman tekniği olmamasına karşın, ihracatçının alacağını tahsil edememe riskini ortadan kaldırmaktadır. Bu açıdan, ihracat kredi sigortası, dolaylı bir finansman tekniğidir.⁵³

İhracat Kredi sigortası konusuna ileride daha ayrıntılı olarak değinilecektir.

⁵³ Ceylan, s.107

İKİNCİ BÖLÜM

İHRACATI TEŞVİK POLİTİKALARI

2.1 İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARININ AMACI, YÖNTEMLERİ ve EKONOMİYE OLAN ETKİLERİ:

Bir ülkenin, dış ekonomik ilişkilerini düzenlemek amacıyla almış olduğu kararların bütünü ile dış ticaret alanındaki uygulamalarına “Dış Ticaret Politikası” denilir.⁵⁴

Dış ticaret politikasının amaçlarını şu şekilde sıralayabiliriz.⁵⁵

1. Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi:

Ödemeler bilançosu açıkları, ulusal ekonomi üzerinde önemli bazı olumsuz sonuçlar doğurur. Dış açık veren ülkeler bu konuda büyük bir baskı altındadırlar. Çünkü döviz rezervlerinin tükenme olasılığı vardır. Dolayısıyla bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı, döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi veya ithalat ve öteki döviz gideri doğuran işlemlerin kısıtlanması ile dış açıkların giderilmesine yöneliktir.

2. Dış Rekabette Korunma:

Ülkeler dış piyasanın rekabetine dayanamayan yerli endüstrileri korumak için ithalatı sınırlandırma yoluna gidebilirler. Az gelişmiş ülkelerde, yeni kurulan veya ileride kurulacak endüstriler, belirli bir olgunluk aşamasına ulaşmaya kadar böyle bir korumaya ihtiyaç duyarlar. Sanayileşmiş ülke hükümetleri de özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri tekstil gibi emek yoğun bir kısım sanayi mallarıyla rekabet edemeyen bazı yurtiçi endüstri dallarını koruyucu politikalar izlemektedirler.

⁵⁴ Onursal, “Dış Ticaretin Finansmanı”

⁵⁵ Seyidoğlu, a.g.e., s. 117-119

3. Ekonomik Kalkınma :

Kalkınmakta olan ülkeler dış ticaret politikasını sanayileşme stratejilerinin bir aracı olarak kullanmaya çalışırlar. İthalat-ikamesi gibi içe dönük bir sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerde, dış ticaret politikasının ana amacı yerli endüstrilerin korunması iken, dışa açık politika uygulayanlarda amaç, ihracatın özendirilmesidir.

4. Piyasa Aksaklıkların Giderilmesi:

İç ekonomide tekeli kuruluşların yaygınlaşması, üretimde kaynak etkinliğini bozar ve tüketicileri kalitesiz yerli mallara yüksek fiyat ödemek zorunluluğu ile karşı karşıya bırakabilir. Bu durumda hükümet, gümrük tarifelerini veya ötelikisıtlamaları azaltarak iç piyasada rekabeti geliştirme yoluna gidebilir.

5. Ekonominin Liberalleşmesi:

Günümüzde çoğu ülkede ekonomik politikaların ana amacı serbest piyasa ekonomisini bütün kurum ve kuralları ile uygulamaktır. Bu ülkeler liberal dış ticaret politikası izleyerek ulusal ekonominin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaya çalışırlar.

6. İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması:

Bilindiği gibi, iç ekonomik istikrarın bozulması, işsizlik veya enflasyon şeklinde olur. İşsizlik içindeki ülkeler çalışma düzeyinin yükseltilmesi için dış ticaret politikasından yararlanmayı deneyebilirler. Şöyle ki, gümrük tarifeleri ve kotalar koyarak toplam talebi yabancı mallardan yerli malla doğru kaydırırlar.

7. Hazineye Gelir Sağlamak:

İthalat ve ihracat üzerine konulan bir takım vergiler özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesi için önemli bir gelir kaynağı oluşturur.

8. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma:

Bazen dış ticaret politikasının amacı, ihraç edilen mallarla ilgili olarak uluslar arası piyasalarda monopolcu duruma geçmek düşüncesi olabilir. Bunun için ülke, tek üretici olduğu ürünlerin dışarıya satışına sınırlamalar koyar veya benzer mali üreten az sayıdaki öteki ülkelerle anlaşarak birlikte kartel kurma yoluna gidebilir. Böylece, uygulanacak aşırı yüksek fiyatlarla ticaret hadlerini lehte değiştirmeye çalışır.

9. Otarşi:

Bir kısım ülkeler geçmiş dönemlerde ekonomik ve siyasal rehimlerinin bir gereği olarak otarşi adı verilen politikaları uygulamaya çalışmışlardır. Otarşi, ekonomik bakımdan kendi kendine yeterlilik demektir. Dolayısıyla bu politikayı benimseyen ülkelerde ticaret politikasının amacı dış dünya ile ekonomik bağların en düşük düzeye indirilmesidir.

10. Sosyal ve Siyasal Nedenler:

Hükümetler bazen sosyal ve siyasi düşüncelerle bir üretici grubunu kayırmak istediklerinde o sektörle ilgili malların ithalinden alınan gümrük vergilerini yükseltirler. Tersine, eğer gelir dağılımını bir sınıf aleyhine değişmesi arzu ediliyorsa o endüstriler korumaktan vazgeçilebilir.

Bunun gibi, ülke güvenliği, halk sağlığı, çevre kirlenmesini önleme, doğal kaynak rezervlerinin korunması vb. nedenlerle de belirli malların ithal veya ihracı da kısıtlanmış veya yasaklanmış olabilir.

11. Dış Politika Amaçları:

Dış ticaret politikası, izlenen dış politika ile yakından ilgilidir. Bu amaçla örneğin, dost ülkelere gümrük indirimleri şeklinde ticari ödümler verilirken diğerleri bu olanaktan yararlandırılmaz. Askeri bakımdan kritik kabul edilen bazı mamul, yarı mamul, hammadde veya teknolojilerin düşman ülkelere satışı yasaklanır.

Dış ticaret politikasındaki bu amaçlara ulaşabilmek için kullanılan araçları iki temel ayrıma tabi tutabiliriz.

Birincisi “Dolaylı Araçlar” olarak kabul edilen para ve maliye politikalarıdır. Para (açık piyasa işlemleri, reeskont oranları, zorunlu karşılıklar ve genel disponibilibitede) ve maliye politikasında (kamu harcama/gelir ve borç yönetimi) yapılacak değişiklikler doğal olarak makro ekonomide, oradan da dolaylı olarak dış ticarete değişiklikler yaratacaktır. Örnek olarak para politikasında yapılacak bir değişiklikte para arzının arttırılması faizleri düşürecek, faiz düşüşü hem yatırımların artmasını ve milli gelirin artmasına neden olacaktır. Dolayısıyla da ithalat artacaktır. Faiz oranlarının düşmesi para talebinde de değişiklik yaratacak bu durumda talebin artmasına, fiyatların yükselmesine, ihracatın azalması ve ithalatın artmasına neden olur. Her iki yaklaşımla bakıldığında sonuç değişmeyecek dış ticaret açığı artacaktır. Para arzının arttırılmasının faiz oranlarını düşürmesi diğer yandan sermaye girişinin azalmasına neden olacak sermaye hesabı da kötüleşecektir.

İkincisi ile “Doğrudan Araçlardır”. Doğrudan araçları da, iki temel kategori içinde sınıflandırmak mümkündür.⁵⁶

1. Vergiler ve Subvansiyonlar gibi doğrudan fiyatı etkileyen
2. Kotalar, Kambiyo Denetimi, Çoklu Kur Rejimi gibi doğrudan miktarı etkileyen araçlardır.

⁵⁶ Chacholiades, Miltiades, Internatinal Trade Theory and Policy, International Student Edition, McGraw-Hill Book Company, 2nd Printing, Singapore, 1985, s.442

Bir ülke açısından dış ticaret açığının yaratabileceği sorunlar ve ihracatın önemine ilişkin açıklamaları daha önceki bölümlerde açıklamıştık. Dış ticaret açığı ile karşılaşan bir ülkenin bu soruna karşı çok basit iki temel yaklaşımla olmaktadır. İthalatı kısıtlayıcı engeller ya da ihracatı özendirici yöntemler. Günümüzde, ülke ekonomilerinin giderek birbirlerine daha fazla bağımlı olduğu gerçeğiyle birlikte, ülkeler arasındaki karşılıklı taahhütleri kapsayan bölgesel ve çok taraflı anlaşmaların uygulanmaya konulmuş olması, eskiden olduğu gibi ülkelerin bağımlı bir şekilde ve istediği gibi ithalatı kısıtlayıcı politikaların (gümrük tarifeleri, vergi, kota, anti-damping vb.) etkin bir biçimde uygulanmasını mümkün kılmamaktadır. Bu nedenle ihracatın arttırılması yani ihracata yönelik dış ticaret politikası ithalatı kısıtlamaya yönelik dış ticaret politikalarına oranla daha önem kazanmıştır.

İhracata yönelik dış ticaret politikası, ihracat için üretime ağırlık veren ve üretilmiş ürünlerin ihracatını kolaylaştırmak için teşvik tedbirlerini kapsayan bir ekonomi politikasıdır. İhracatı teşvik politikasında ihracat için üretim artışının sağlanması kadar bu ürünlerin dış pazarlarda satış gücüne ulaşabilmesi için gerekli olan teşvik ve desteklerde önemli bir konu olmaktadır.⁵⁷

Bu tanımda görüldüğü üzere ihracat teşvik politikası sadece ürünün üretim maliyetini düşürücü faaliyetler olarak görülmemelidir. Teknolojik gelişmeler neredeyse herkesin her türlü malı üretmesine olanak sağlamaktadır. Ancak bir malın üretilmesi ticaret için yeterli koşulu sağlamamaktadır. Bu malların ihraç edilebilmesi için dünyadaki karmaşık ekonomik yapıların, pazarlarına uygun, değişimi yakalayabilen teşvik politikaların kamu tarafından yaratılması da gerekmektedir.

İhracat teşvik tedbirleri ülke ekonomisi üzerinde başlıca iki etki yaratmaktadır. Birincisi “Dış Ticaret Hadleri Etkisi” ikincisi ise “Döviz Kazandırıcı Etki” dir.

Bu konuyu bir örnekle somutlaştırırsak. Hangi teşvik aracı kullanılırsa kullanılırsın, ürünün maliyetinde (sadece üretim değil tüm maliyetleri) bir azalma söz konusu olacaktır.

⁵⁷Karluk, a.g.e., s.190

Herhangi bir teşvik sonucu bir malın fiyatının dolar bazında düşmesi sonucu ilk etki dış ticaret haddinin ülke aleyhine değişmesidir. Sonraki etki ise fiyatın düşmesi artan talep sonucu ortaya çıkan döviz kazandırıcı etkidir. Burada önemli olan satılan malın talep elastikiyetidir. İhraç mallarının dış talep esnekliğinin yeterince yüksek olması toplam döviz gelirlerinin artmasını sağlayacaktır.

Döviz gelirlerinin artma olasılığının yüksek olmasını sağlayan şartlar, anlaşılacağı üzere dışsaldır. Bu şartlar yerine geldikten sonra sıra ihracat teşviklerinin hangi niteliklere sahip bir teşvik politikası aracılığı ile uygulanacağına gelir ki bu içseldir. Nitekim Bela Balassa ve diğer bazı iktisatçılarca öne sürülen uygun bir teşvik politikasının –sahip olması gereken- ana hatları özetle şöyle belirtilebilir.⁵⁸

- a) Sağlıklı bir ihracatı teşvik politikası, ihracat artışını, kaynakların etkin bir biçimde dağılımını ve makul bir karlılık prensibini amaçlamalıdır.
- b) İhracata yönelik sanayi mamullerinde kullanılan hammadde ve yarı mamulleri üreten alt-sanayi kolları üretim aşamasında teşvik edilmelidir. Ayrıca nitelikli işgücü yetiştirilmesi ve teknolojik gelişmeye katkısı yönünden imalat sanayi sektörü, ihracatı teşvik tedbirlerinden öncelikle yararlandırılmalıdır.
- c) İhracatı teşvik tedbirlerinin ülke ekonomisine getireceği mali külfetin karşılanabilmesi için dolaylı vergiler kullanılmalı, lüks tüketim vergilendirilmelidir.
- d) Teşvikler istikrarlı olmalı, ihracatçıya güven vermeli fakat teşviklerin devamlı uygulanacağı beklentisinin oluşmasına da fırsat verilmemelidir. Çünkü uzun vadede, ihracatın sürekli teşviki ithal ikamesinde olduğu gibi simetrik olumsuz etkiler yaratmaktadır.
- e) Ayrıca teşvikler, mümkün olduğu kadar, diğer ülkelerin misilleme yapmalarına yol açamayacak nitelikte olmalıdır. Özellikle yerli sanayiye koruyucu amaçlı yüksek gümrük tarifeleri ve ihracata doğrudan verilen sübvansiyonlar diğer ülkelerin misillemelerine yol açabilmekte, bu tür teşvikler uygulayan ülkelere –

⁵⁸ Onursal, Erkut, “İhracatı Teşvik Politikası ve Gelişmiş Bazı Ülkelerde Teşvik Tedbirleri Uygulaması”, Dış Ticarete Durum, Sayı:23-24, Ocak 1991, s.9

dünya ticaretinin serbestleştirilmesini zorlaştırdığı için- WTO tarafından baskı uygulanmaktadır.

Hükümetler ihracatçının önünün açılması konusunda uluslararası girişimlerin yanı sıra içeride de bir takım yapısal düzenlemelerle de ihracatı teşvik eder. İhracatın teşviki konusunda önemli kabul edilen teşvikler şu şekilde sıralanabilir.⁵⁹

- ❖ İhracat Kredileri
- ❖ Kredili İhracat
- ❖ İhracat Kredi Sigortası
- ❖ Devalüasyon
- ❖ İhracat Vergi İadesi
- ❖ Vergi Resim ve Harç İstisnası
- ❖ Kredi Faiz Farkı İadesi
- ❖ İhracat Teşvik Fonu
- ❖ Gümrük Muafiyeti

Bulunduğu dönemin gereklerine göre sürekli değişim gösteren ihracat teşvik politikaları son dönemlerde küreselleşmenin etkisiyle liberalleşen dünyada, hem uluslararası düzenlemelere uygun hem de ihracat gelirlerini arttırıcı ve iç piyasa üreticilerini koruyucu yöntemlerin geliştirmeye yönelik eğilim göstermek zorunda kalmıştır.

Günümüzde gerek gelişmiş gerekse gelişme yolunda olan çok sayıda ülkede ihracatın arttırılması konusunda büyük çabalar harcanmaktadır. Gelişmiş ülkelerde ortaya çıkan işsizlik, dış rekabet, teknolojik yarış gibi sebeplerle en ileri teşvik önlemleri uygulanmaktadır.⁶⁰

⁵⁹ Çetin, Fahri, “Eximbank Uygulamaları”, Sigorta Denetleme Kurulu Seminer Notları, 1998, s.6

⁶⁰ Karluk, Rıdvan, Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim, 5. Baskı, Beta Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1997, s. 431

2.2 TÜRKİYE’DE İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARI:

İhracata yönelik olarak yapılan devlet yatırımlarının amaç ve kapsamı Türkiye’de Kalkınma Planları ve Yıllık programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin, uluslararası kuruluşlara olan yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek yöntemler desteklenmesidir. Kapsamına bakıldığında, bölgeler arası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim olanakları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde araştırma-geliştirme programlarının uygulanmasına aynı üretim dalında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına ürünlerimizin uluslararası alanlarda tanıtıma ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsar.⁶¹

2.2.1 TÜRKİYE’DEKİ İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARININ TARİHSEL GELİŞİMİ

2.2.1.1 1980 Öncesi İhracat Teşvik Politikaları:

Türkiye Cumhuriyeti, kuruluşunun ilk yıllarında, Lozan Barış Antlaşması hükümleri ithalata uygulanan Gümrük Vergilerini değiştirebilme yetkisini önlediği için, ulusal bir dış ticaret politikası uygulamakta zorluklar yaşamıştır. 1929 yılından itibaren, ithalata gümrük vergisi uygulama hakkının doğması ve 1929 Dünya ekonomik buhranının ortaya çıkması nedeniyle, uzun bir süre tamamen “korumacı ve müdahaleci” bir dış politikası uygulanmıştır.⁶²

İlk ihracat teşviki ise, 1923 yılında İzmir’de yapılan Birinci İktisat Kongresinde alınan kararlar doğrultusunda 1927’de Teşvik’i Sanayi Kanunu 15 yıllık bir süre için

⁶¹Resmi Gazete, 11 Ocak 1995, s.190-191

⁶²İhracat Stratejisi 1998-2005, Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları, Ankara, Haziran 1998, s.51

yürürlüğe konulmuş ve Milli Sanayiın geliştirilmesi için her türlü kolaylık gösterilmiştir.⁶³ Teşvik-i Sanayi Kanunu ile özel teşebbüslere teşvik için getirdiği tedbirler şu şekilde özetlenebilir:

1. Belediye sınırları dışında 10 hektara kadar arsanın bedelsiz, belediye sınırları içinde de, devlet arsalarının bedelleri 10 yıl içinde ödenmek üzere özel teşebbüslere devredilmesi

2. Bu teşebbüslerin bina, arazi, kazanç gibi vergilerden muaf tutulması,

3. Sınaî kuruluşlarının yatırımlarda kullanacakları her türlü inşaat malzemesinin ve üretimde kullanılacakları hammadde ve malzemelerin gümrük vergilerinden muaf olarak ithal edilmesi,

4. Sınaî kuruluşların yapı, makine gibi araç ve gereçlerin yurt içi demiryolu ve deniz yolunda %30 indirimle taşınması,

5. Bakanlar Kurulu Kararı ile Sınaî Kuruluşlara, yıllık imalat değerinin %10' una kadar prim verilmesi,

6. Sınaî kuruluşlar için gerekli tuz, ispirto ve patlayıcı maddelerin cari fiyatlardan indirimle yada prim karşılığı verilmesi,

7. İthal malların %10 oranında fazla fiyattan olmak üzere, kamu kesiminde yerli malı kullanma zorunluluğudur. Bu kanun sayesinde kamu fonları dolaylı veya dolaysız yollarla özel teşebbüslere aktarılmak istenmiştir.⁶⁴

Türkiye'de 1929 yılında ilk defa ulusal bir gümrük tarifesi uygulamaya başlanmıştır. 1930 yılında 1705 sayılı "Ticarette Tağşışın Men-i ve İhracatın Murakabe ve Korunması" isimli kanunun çıkması ile, Cumhuriyet döneminde ihracatın arttırılmasına yönelik ilk ciddi adımı atmıştır.⁶⁵ 1933 yılında ana amacı yurt içinde üretilen hammaddeleri işlemeye yönelik endüstrilerin kurulmasını sağlamak olan ilk kalkınma planı hazırlanarak uygulamaya konulmuş ve bu plan kapsamında yine ilk kez olarak daha

⁶³ Yayan, Veysel, İhracatı Teşvik Tedbirleri ve Türkiye'de İhracatın Tedbiri, D.P.T. Yayın no: DPT: 1757-332, Ankara 1981, s.25

⁶⁴ Sağlam, Dünder, Türkiye Ekonomisi, Sanem Matbaası, Ankara, 1975, s. 77-78

⁶⁵ Karluk, Rıdvan, Türkiye'de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, E.İ.T.İ.A. Yay. S. 290-291

önce tanınan bazı gümrük muafiyetleri iptal edilmiştir. 1940 yılında üretimi devlet tekelinde olan malların ihracatında muamele vergisine istisna getiren 3848 sayılı kanun son şekliyle yürürlüğe girmiştir. İlk ihracat teşviği sayılabilecek hükmü içeren bu kanun 1956 yılına kadar yürürlükte kalmıştır.⁶⁶ Yine 1940 yılında çıkartılan Milli Korunma Kanunu dış ticarete esaslı bir sınırlama getiren ilk kanun olarak kabul edilir. Dış ticaretteki bu kısıtlamalar sonucu dış ticaret dengesi 1940 yılında 30 milyon dolar, 1946 yılında da 95 milyon dolara yükselmiştir.⁶⁷

Planlı dönemin başlangıcı ile ciddi bir ihracat politikası olmasa da, bir ithalat politikası uygulanmaya başlandığı ifade edilebilir. Aslında bu politika, “ithal ikameci politika” olarak adlandırılan bir yatırım politikasıdır.⁶⁸

—Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planında; ihracat teşvikleri ve hedeflerine kısaca baktığımızda, ihracatla ilgili tedbirler bölümünde şu teşviklere yer verildiğini görüyoruz.

- Standardizasyon eksikliğinin giderilmesi
- Ambalaj eksikliğinin giderilmesi
- Kalite kontrolü
- Dış Pazar araştırmaları
- Reklam ve Dış tanıtıma ağırlık verilmesi
- İhracatın vergi yönünden teşvik edilmesi
- İhracat rejiminin uygulanmasının basitleştirilmesi
- Uzman personelin yetiştirilmesi
- Gönüllü ihracatçı birliklerinin kurulması
- Tarımsal ürünlerde stoklama tesislerinin artırılması

— İkinci BYKP, ihracatın yapısının değiştirilmesi amacıyla, ihracata dönük sanayiler teşvik edilmiştir.

⁶⁶ Mollasalihoğlu, Yavuz, dış ticaret dergisi, ihracat teşvikleri, Sayı 13, Nisan, 1999, www.dtm.gov.tr

⁶⁷ Sağlam, a.g.e., s. 315

⁶⁸ Ege, A.Yavuz, “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Bugünü ve 21. Yüzyıla Doğru Muhtemel Gelişmeler” Dış Ticaret Dergisi, Ekim 1998, s.1 (<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/DTDERGİ/ekim98/trkdistic.htm>)

Teşvik tedbirleri olarak; vergi iadesi, dış piyasalarda rekabet olanağının sağlanması için ihracatçı birliklerinin kurulması

— Üçüncü BYKP sanayi yeniden yapılanma sürecine girmiş dünya pazarlarında rekabet olanaklarına ve verimliliğin artması için sanayide teknolojinin yakından izlenmesi, teknoloji ithali teşvik edilmiştir.

— Dördüncü BYKP, Türkiye'nin dış ödeme gücünü yükseltmek, madenlerin işlenerek ve imalat sanayi ürünleri ile birlikte ara ve yatırım malı üreten kesimlerin ihracatı arttırılacaktır.⁶⁹

2.2.1.2. 1980 Sonrası Devlet Yardımları

1970'lerin sonunda doruk noktasına ulaşan ekonomik bunalımın aşılması amacıyla 24 Ocak 1980 tarihinde bir istikrar ve yapısal uyum programı uygulanmaya konulmuştur. Esas itibariyle ekonominin içinde bulunduğu darboğazı aşmasını öngören programda öncelik, ödemeler dengesinin sağlıklı bir yapıya kavuşturulmasına verilmiş, bu amaçla dış ticaretin liberalleştirilmesine, ihracatın ve özellikle sanayi ürünleri ihracatının arttırılmasına yönelik tedbirler alınmıştır.⁷⁰

Türkiye'nin 1980 sonrası liberalizasyon süreciyle beraber, dış ticaret politikası da değişikliğe uğramıştır. İthal ikame üretim tarzı yerine ihracata yönelik üretime yönelinmiştir. Aynı zamanda korumacı politikaların kalması, faiz, kur gibi yeni riskleri ve daha rekabetçi piyasayı da beraberinde getirmiştir. Diğer yandan bu süreç ortaya çıkan bu risklerin yönetilmesine yönelik bizim için yeni olan finansman tekniklerini de ortaya çıkarmıştır.

⁶⁹ Yiğit, a.g.e., s.121-122

⁷⁰ Abuşoğlu, Ömer Döviz Kuru Politikası ve İhracat Üzerine Etkisi 1980-88 Dönemi, TOBB Yayınları, No:154, Ankara, 1990, s.3

2.2.2 TÜRKİYE’DE UYGULANAN İHRACAT TEŞVİK POLİTİKALARI:

Türkiye’de uygulanan ihracat teşvik uygulamalarından altı ana başlık altında söz edilebilir. Bunlar Vergi, Resim ve Harç İstisnası, KDV İstisnası, Dahilde İşletme Rejimi, Devlet Yardımları, İhracatçıya Döviz Verme Yetkisi ve Eximbank Kredileri.

2.2.2.1 Vergi, Resim ve Harç İstisnası:

İhracat gelirlerinin artması için devlet tarafından uygulanan bazı vergilerin ihracatçının muaf olması temeline dayanır. İhracatçı için maliyet düşürücü etkisi vardır. Vergi, resim ve harç istisnası kapsamında,

1. İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretin finansmanında kullanılmak kaydıyla kredi kuruluşlarınca kullandırılan her türlü sevk öncesi ve sevk sonrası krediler ve firmaların sağladıkları prefinansmanlar ile bunların geri ödemesi,
2. İhracatla ilgili işlem yapan bankaların (TCMB dahil), özel finans kurumlarının, faktoring şirketlerinin, sigorta şirketlerinin, noterlerin ve diğer kuruluşların ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerle ilgili olarak yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar veya kambiyo işlemleri,
3. Dahilde İşleme Rejimi kapsamında yapılan ve/veya yurt içi alımlar ile ilgili işlemler ve bunların finansmanı amacıyla kullanılan krediler,
4. İhracat karşılığı yapılacak her türlü ödemeler, ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretle ilgili işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kağıtlar,

Banka ve sigorta Muameleleri Vergisi, Damga Vergisi, 492 sayılı Harçlar Kanunu gereğince alınan harçlar ve diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar ile hal rüsumundan müstesnadır.

Dahilde İşlem Rejimi kapsamında yapılan ithalat ve/veya yurtiçi alımlar, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin vergi, resim ve harç istisnası, ilgili kurum ve kuruluşlarca re'sen uygulanır ve herhangi bir belge ile irtibatlandırılmaz.⁷¹

2.2.2.1.1 Dahilinde İşleme İzin Belgesi ve/veya Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi Olmaksızın Yapılan İşlemler:

Aşağıda yazılı işlemler ve bu işlemler sebebiyle düzenlenen kağıtlara (gümrük idarelerine verilen beyannameler dahil); ihracata ilişkin olduğunun tevsiki halinde işlem yapan kuruluşlarca re'sen vergi, resim ve harç istisnası uygulanır.

Bu işlemler ve kağıtlar;

- a. İhracat karşılığı yapılacak ödemeler (Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu çerçevesinde yapılan ödemelere ilişkin taahhütnameler ve temliknameler, Katma Değer Vergisi iadesi ile bu iadenin mükellefin veya mükellefe ihraç edilen malı teslim edenlerin vergi ve Sosyal Sigortalar Kurumu prim borçları ile genel ve katma bütçeli idarelere olan borçlarına mahsubu dahil),
- b. İhracattan doğan alacağın ihracatçı tarafından temliki,
- c. İhracat bağlantıları için düzenlenecek anlaşmalar,
- d. Transit ticarete konu malın satın alınması ve satılması,
- e. Tedarik edildikleri şekliyle ihraç edilmek üzere mal alımı,
- f. 4458 sayılı Gümrük Kanununun 131 inci maddesine istinaden ithalat vergilerinden tam muafiyet suretiyle geçici ithalat rejimine tabi ambalaj maddeleri ithali,
- g. Dahilde İşleme İzni kapsamında yapılan ithalat,
- h. Dahilde İşleme İzin Belgesi ve Vergi Resim Harç İstisnası Belgesi almak amacıyla proje formu ekinde verilecek taahhütnameler,

⁷¹ Kemer,a.g.e, s. 48-49

- i. Yurt dışı ve uluslararası yurt içi ihaleler ile yap işlet modeli çerçevesinde yapılacak yatırım projeleri ile ilgili işlemler ve bu konuda düzenlenen kağıtlar ile sözleşme safhasından önceki diğer işlem ve kağıtlar (Bu işlem ve kağıtlara ihale kararlarının tevsiki kaydıyla re'sen istisna tatbik edilir).⁷²

2.2.2.1.2 Dahilinde İşleme İzin Belgesi ve/veya Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesinin Varlığının Zorunlu Olduğu İşlemler:

a) Yatırım programında yer alan kamu yatırımlarından uluslararası ihaleye çıkarılanların (Yerli ve yabancı firmaların ayrı ayrı veya birlikte iştirakine açık olmak üzere) ihalesini kazanan veya yabancı para ile finanse edilenlerin yapımını üstlenen firmaların,

1- Yerli firma olması halinde, uluslararası ihalelerde tamamı üzerinden, yabancı para ile finanse edilenlerde ise yabancı paraya isabet eden oranda imalatçı firmalar tarafından üretilerek bu firmalara yapılan satış ve teslimleri,

2- Yabancı firma olması halinde, yabancı firmanın bu işte kullanacağı malları üreten imalatçı firmaların yapacakları satış ve teslimleri,

3- Yerli ve yabancı firmaların ortaklığı şeklinde olması halinde, yerli firmaya kendi faaliyeti oranında, yabancı firmaya ise bu bendin (2) numaralı alt bendi çerçevesinde imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

4- Yukarıda belirtilen bentler çerçevesinde proje sahibi kamu kurumları ile bu projeleri üstlenen firmalara yapılacak teknik müşavirlik, mühendislik vb. hizmet satışları,

b) 1- Savunma Sanayi Müsteşarlığınca onaylanan savunma sanayi projelerini üstlenmiş imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

2- Savunma Sanayi Müsteşarlığınca savunma sanayi açısından önem arzettiği belirtilen savunma araç ve gereçlerini üreten imalatçı firmaların, ülkenin savunması ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

⁷² <http://www.dtm.gov.tr/ihr/mevzu/dahhar/ihr2004-1.htm>

3- Bu bendin (1) ve (2) numaralı alt bentlerinde belirtilen firmalara, imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

c) 1-Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yer alan yatırım mallarını üreterek Yatırım Teşvik Belgesi sahibi yatırımcılara teslim eden imalatçı firmaların yapacakları satış ve teslimleri,

2- İmalatçı firmaların, Müsteşarlıkça yayımlanan Tebliğ eki yatırım malları listesinde belirtilen malları üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

3- İmalatçı firmaların, Yatırımlarda Devlet Yardımları Mevzuatı çerçevesinde CKD ithal edebilecek firmalara ithal edebilecekleri bu aksam ve parçaları üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

d) Yap-İşlet Modeli çerçevesinde yapılacak yatırım projelerini üstlenen yerli firmaların yapacakları hizmet ve faaliyetleri,

e) Kamu kurum ve kuruluşlarınca uluslararası ihaleye çıkarılan yatırım malı ve sınai mamullerin ihalesini kazanan imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

f) Kamu kurum ve kuruluşlarınca yaptırılan uluslararası taşımalar ve bu kurum ve kuruluşlar tarafından uluslararası ihaleye çıkarılmış yurt içi taşımaları yüklenen yerli firmaların bu faaliyetler,

g) Uluslararası taşımacılıktan kazanılan navlun bedellerinin yurda getirildiğinin Döviz Alım Belgesi ile tevsiki kaydıyla kara, deniz veya hava ulaştırma hizmet ve faaliyetleri,

h) Yurt dışı müteahhitlik müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri gibi döviz kazandırıcı hizmet projeleri,

i) Uluslararası ikili veya çok taraflı anlaşma hükümlerine göre yurt içinde bulunan yabancı kuruluşların yurt dışından getirme imkanına sahip buldukları sınai mamulleri teslim eden imalatçı firmalar ile uluslararası kuruluşlar, yabancı ülke temsilcilikleri ve kuruluşlarına ait tesislerin yapımını ve onarımını üstlenen müteahhit firmaların faaliyet ve teslimleri,

j) Uluslararası ikili veya çok taraflı anlaşma hükümleri çerçevesindeki tesislerin yapımını ve onarımını üstlenen müteahhit firmaların faaliyet ve teslimleri (25/01/1988 tarihli ve 19705 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2 sayılı T.C. ile A.B.D. Hükümetleri Arasındaki İkili Anlaşmalar Kapsamına Giren İnşaat Faaliyetlerine Ait Esas ve Usuller Tebliği kapsamında belirtilenlerin dışında kalan tesisler),

k) İmalatçı firmalar tarafından üretilerek gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarına yapılacak satış ve teslimler (bu mağazalarda yapılan satışlar hariç),

l) İmalatçı firmaların, yabancı uyruklulara (diplomatik temsilcilikler ve mensupları dahil), turistlere veya yurt dışında çalışan Türk vatandaşlarına yapacakları ve yıllık 100.000 ABD Dolarını aşan satış ve teslimler (gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarında yapılan satışlar dahil),

m) Yabancı uyruklulara (diplomatik temsilcilikler ve mensupları dahil), turistlere veya yurt dışında çalışan Türk vatandaşlarına ülkemizde buldukları sürede, bedelleri yurt dışındaki sağlık ve sigorta kuruluşlarından tahsil edilmek kaydıyla döviz karşılığı verilecek sağlık hizmetleri,

n) Ambalaj malzemesi imalatçısı firmaların, belge süresi içinde teslim edilmek ve teslim tarihinden itibaren 6 ay içerisinde ihracatçının ihracat ürünü ile birlikte ambalaj olarak ihracat edilmek şartıyla, üretmek yapacakları satış ve teslimleri,

o) İmalatçı firmaların, Dahilde İşleme İzin Belgesi sahibi firmalara üretmek yapacakları kütük ve blum satış ve teslimleri,

p) Turizm müesseseleri ile seyahat acentelerinin yurt içinde ve yurt dışındaki turizm faaliyetleri sırasında yaptıkları döviz karşılığı hizmet satışları,

r) Bedelleri döviz olarak alınmak kaydıyla yurt dışında yerleşik firmalar adına garanti kapsamında gerçekleştirilen bakım ve onarım hizmetiyle, yabancı bandıralı gemi, uçak veya tırların bakımı ve onarımı ile bunlara yapılan mal (yakıt ve madeni yağlar hariç) ve hizmet satışları,

s) Yalnız petrol türevi üreticilerinin uluslararası ikili veya çok taraflı anlaşma hükümleri çerçevesinde yurt içinde faaliyet gösteren yabancı veya uluslararası kuruluşlara konvertibl döviz karşılığı akaryakıt satış ve teslimleri,

t) Yerli firmalarca, ihraç ürünlerimizin pazarlanması amacıyla yurt dışında mağaza açılması veya işletilmesi,

u) Yerli firmalarca, yabancı ülkelerde ekonomik ve sosyal araştırmalar yapmak suretiyle bilgi bankası oluşturulması ile bu bilgilerin yurt içinde ve dışında pazarlanması amacıyla bilgi iletişim ağı kurulması ve işletilmesi,

v) Profesyonel spor kulüpleri ile bunların % 51'den fazla iştiraki olan şirketlerin uluslararası spor müsabakalarına iştirak etmeleri nedeniyle sağladıkları hasılat ile yurt dışına sporcu transferlerinden elde ettikleri gelirlerdir.

Bu maddede belirtilen ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerden, 5035 sayılı Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapılması Hakkında Kanunun 28 inci maddesi ile 488 sayılı Damga Vergisi Kanununa eklenen ek-2 nci ve 33 üncü maddesi ile 492 sayılı Harçlar Kanununa eklenen ek-1 inci maddesine istinaden yayımlanan Döviz Kazandırıcı Faaliyetlerde Damga Vergisi ve Harç İstisnası Uygulaması

Hakkında Tebliğde yer almayanları, damga vergisi ve harç istisnasından yararlandırılmaz.⁷³

2.2.2.2 KDV İstisnası⁷⁴

Katma değer vergisi, üretim aşamasından nihai tüketiciye ulaşılan kadar devam eden, iktisadi aşamaların her birinde yaratılan değeri kendine matrah alan bir vergi sistemidir. Katma değer vergisinin konusunu Türkiye’de yapılan ticaret, sınai, zirai, serbest meslek faaliyeti çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetler oluşturmaktadır.

KDV Kanununun 11. ve 12. maddeleriyle ihracat istisnasına ilişkin hükümler düzenlenmiştir. 11. maddenin 1. fıkrasının (a) bendi ile ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetlerin KDV’den istisna olduğu hükme bağlanmıştır. Bu hükümlerle, mal ihracı ve hizmet ihracında KDV uygulanmayacağı belirtilmiştir. Fıkranın (b) bendindeki Türkiye’de ikamet etmeyen yolcuların Türkiye’den satın alıp yurt dışına götürdükleri mallara ait ödenen KDV’nin iade edileceği hükmüyle, yolcu beraberinde yurt dışına çıkarılan eşyaların da normal ihracat şeklinde vergiden arındırılacağı hükmü düzenlenmiştir. Fıkranın (c) bendinde ise ihraç kaydıyla yapılan satışlarda ihracatçılar tarafından KDV’nin ödenmeyerek bir tür ön ihracat istisnası uygulaması getirilmiştir. KDV Kanununun 11 ve 12. maddeleriyle düzenlenen ihracat istisnası uygulamasının usul ve esasları aşağıdadır.

2.2.2.2.1. Mal İhracatı:

KDV Kanununun 11/1-a maddesiyle ihracat teslimlerinin KDV’den istisna olacağı belirtilmiş, 12. madde de bir teslimin ihracat teslimi sayılabilmesi için:

- Teslimin yurt dışındaki bir müşteriye yapılması,
- Teslim konusu malın T.C. gümrük bölgesinden çıkarak bir dış ülkeye vasıl olması, gerektiği açıklanmıştır.

⁷³ <http://www.dtm.gov.tr/ihr/mevzu/dahhar/ihr2004-1.htm>

⁷⁴ <http://www.atonet.org.tr/turkce/distic/dtep/kdv.htm>

Ancak bir dış ülkeye vasıl olma deyimi, malın gümrük hattından geçmesi şeklinde uygulanmaktadır. Buna göre T.C. gümrük hattını geçen bir mal, dış ülkeye ulaşmış sayılarak ihracat istisnasından yararlanacaktır. Malın gümrük hattından geçtiğinin “Gümrük Beyannamesi” ile tevsik edilmesi gerekir.

Öte yandan Kanununun 12/2. maddesinde yurt dışındaki müşteri tabiri, ikametgahı, işyeri, kanuni merkezi ve iş merkezi yurt dışında olan alıcılar ile yurt içinde bulunan bir firmanın yurt dışında kendi adına müstakilen faaliyet gösteren şubeleri şeklinde tanımlanmıştır. Buna göre Türkiye’de faaliyet gösteren firmaların yurt dışındaki şubelerine mal göndermesi işlemi de ihracat sayılacaktır. Malların ihraç edilmeden önce yurt dışındaki alıcıya veya alıcı adına hareket edenlere Türkiye’de teslim edilmesi istisna kapsamına girmemekte ve vergilendirilmektedir.

2.2.2.2.2. Türkiye’de İkamet etmeyenlere Yapılan Satışlar

Katma Değer Vergisi Kanunu’nun 11/1-b maddesinde yer alan hüküm uyarınca, Türkiye’de ikamet etmeyen yolcuların Türkiye dışına götürdükleri malların teslimi anında katma değer vergisi tahsil edileceği, ancak gümrükten malın çıkış anında, fatura veya belgenin ibrazında tahsil edilen katma değer vergisi iade edileceği hüküm altına alınmıştır.

61 Seri No.lu KDV Genel Tebliğiyle yapılan düzenlemeyle, bavul ticareti yoluyla ihracatta KDV iadesinin usul ve esasları belirlenmiş olup, bu Tebliğe dayanılarak Dış Ticaret Müsteşarlığının getirdiği bir dizi düzenleme ile satıcıların ihracat teşviklerinden yararlandırılması sağlanmıştır.

61 Seri No.lu KDV Genel tebliğinde yapılan düzenlemeye göre, bavul ticareti yoluyla ihracat yapacak yabancı uyruklu (veya yabancı ülkede ikamet ettiğini belgeleyen T.C uyruklu) alıcılara yapılan satışlarda, aşağıdaki şartlar dahilinde KDV uygulanmayacaktır.

i) Satıcı, bağlı bulunduğu vergi dairesine başvurarak “Türkiye’de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda KDV İhracat İstisnası İzin Belgesi” (kısaca söylemiyle İstisna Belgesi) alacaktır. Bu belgenin alınması için, gerçek usulde vergilendirilmek ve hakkında gerçek dışı belge düzenleme veya bilerek kullanma konusunda rapor yazılmamış olmak yeterlidir. İstisna belgesi, sadece bavul ticareti kapsamındaki işlemleri yapacak mükelleflere verilecektir. 43 Seri No.lu KDV Genel Tebliği uyarınca yolcu beraberli eşya ihracı istisnası uygulamasında da bu belge geçerli olacaktır. Yani her iki istisnayı da uygulamak isteyen mükelleflerin “İstisna Belgesi” almaları yeterlidir.

ii) Satışı yapılan mal bedelleri toplamının, KDV hariç 250.000.000 (73 Seri No.lu KDV Genel Tebliği ile arttırılan tutar) liranın üzerinde olması gerekmektedir. Bir faturada gösterilen bedelin bu miktardan fazla olması halinde vergisiz satış yapabilecektir. Birden fazla malın bedeli, aynı faturada gösterilmek şartıyla bu toplama dahil edilebilecektir.

iii) İstisna kapsamındaki satışlarda 61 Seri No.lu KDV Genel Tebliği ekinde yer alan “Özel Fatura” 5 nüsha olarak düzenlenecektir. İlk dört nüsha alıcıya verilecek, 5. nüsha satıcıda kalacaktır.

iv) Satış bedellerine ait döviz, bankalara veya özel finans kurumlarına bozdurulacak ve bununla ilgili döviz alım belgeleri (veya noter onaylı örnekleri) KDV beyannamesine eklenecektir.

v) Satın alınan mallar, fatura tarihinden itibaren 3 ay içinde, Bakanlığımız ile Gümrük Müsteşarlığının müştereken belirlediği gümrük kapılarından (İstanbul, İzmir, Antalya, Samsun, Trabzon, Edirne ve Artvin illerindeki bütün gümrük kapıları ile Dereköy gümrük kapısından) yurt dışı edilecek, özel faturanın 2, 3 ve 4, nüshaları bu kapılarda görevli gümrük memuru tarafından onaylanacaktır. Onay işleminin satıcılar, alıcılar veya taşıyıcı firmalar tarafından da yaptırılması mümkündür. Onay işlemi sırasında özel faturanın 2 ve 3. nüshaları gümrük görevlileri tarafından alıkonacaktır.

vi) Özel faturanın onaylı 4. nüshası, çıkışı izleyen 1 ay içinde satıcıya intikal etmiş olacaktır. Ancak, döviz alım belgesi ibraz edilemediği sürece bu satışlara ilişkin beyan edilmiş olan KDV’nin indirimi (ve iadesi) talep edilemeyeceğinden, onaylı faturanın 1 ay içinde satıcıya gönderilmesi şartının bir anlamı kalmamaktadır. Çünkü döviz alım belgesi

ibraz edilmediği sürece, onaylı fatura 1 ay içinde satıcıya ulaşsa da istisna kapsamında bir işlem yapılamayacak, döviz alım belgesinin ibrazı beklenecektir.

Ayrıca, İstisna Belgesine sahip olan satıcıların Türkiye’de ikamet etmeyen yolculara, verginin önce tahsil edilip malların yurt dışına çıkarılması halinde iade edilmesi şeklinde uygulanan 43 Seri No.lu KDV Genel Tebliğindeki usul ve esaslara göre satış yapması da mümkündür.

İstisna verginin önce tahsil edip, malın 3 ay içinde yurt dışına çıkarılmasından sonra alıcıya iade edilmesi şeklinde uygulanmaktadır.

2.2.2.2.3. İhraç Kaydıyla Yapılan Teslimlerde Tecil Terkin Uygulaması

KDV uygulamasında ön ihracat istisnası olmamakla beraber, belirli koşullar altında ihraç edilmek üzere teslim edilen mallar için hesaplanan KDV’nin ihracatçı tarafından ödenmemesi şeklinde bir uygulama mevcuttur.

KDV Kanununun 11/1. maddesine 3297 sayılı Kanunla eklenen (c) bendi hükmüyle düzenlenen bu uygulamadan:

- Sanayi Bakanlığınca belirlenen kriterlere göre “imalatçı” niteliğine haiz olanların ihracatçılara yaptıkları teslimler,
- Satıcılar bu vasfı haiz olmasalar bile Dış Ticaret Sermaye Şirketlerine veya Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine ihraç edilmek üzere yapılan teslimler,
- Bu vasfı haiz olmasalar bile Özel Finans Kurumlarınca ihracatçılara yapılan teslimler,
- Geçici kabul veya dahilde işleme izin belgesi kapsamında ithal edilen ham ve yardımcı maddeler kullanarak mal üretenler tarafından bu malların ihracatçılara ihraç kaydıyla teslimleri (71 Seri No.lu KDV Genel Tebliği), yararlanabilecektir.

2.2.2.2.4. İhracat İstisnasından Doğan KDV'nin İadesi

Tüm iade hakkı doğuran işlemlerde olduğu gibi, ihracat istisnasında iade olarak beyan edilen vergi için, mükellefin yazılı olarak talebi olmadığı sürece vergi dairesince re'sen iade işleminin yapılması mümkün değildir. Mükellefin talebinde, iadenin nakden mi, mahsuben mi, teminat ile mi, yeminli mali müşavir raporu ile mi yoksa vergi idaresinin incelemesi ile mi alınmak istediğinin de açıkça belirtilmesi gerekmektedir. Mükellefin teminat karşılığı aldığı iade için YMM tasdik raporu ibraz etmesi halinde teminatın çözülmesi gerekir.

İhracat istisnasından doğan KDV iadesi mükellefe nakden verilebileceği gibi, kendisinin, ortaklarının veya mal ya da hizmet satın aldığı firmaların vergi ve SSK prim borçlarına mahsup edilmek suretiyle de yerine getirilebilmektedir. Buna göre mükellefin talebine göre gerçekleştirilecek iadeleri iki başlık altında inceleyebiliriz.

2.2.2.2.4.1. Nakit İade

Bir vergilendirme döneminde 4 milyar liraya (84 Seri No.lu KDV Genel Tebliği) kadar olan iadeler, inceleme raporu veya teminat aranılmaksızın yerine getirilecektir. İade talebinin 4 milyar lirayı aşmadığı hallerde, yazılı talep ile birlikte ihracat istisnasında aranan belgelerin vergi dairesine ibrazı yeterli olacaktır.

İade tutarının 4 milyar lirayı aştığı hallerde, 4 milyar liralık kısım ilgili belgelerin ibrazı üzerine iade edilecek, kalan tutar ise aşağıdaki yollardan birisi ile iade edilebilecektir.

2.2.2.2.4.2. Teminatla İade

Nakit iade taleplerinde 4 milyar lirayı aşan kısım için mükellefçe teminat gösterilmesi halinde, iade tutarının tamamı gerçekleştirilebilecektir. Vergi dairesince teminat olarak, 6183 sayılı Kanununun 10. maddesinde belirtilen değerler kabul edilebilecektir.

i. İndirimli Teminat Uygulaması

Aşağıda belirtilen mükelleflerin incelemesiz ve teminatsız iade sınırının üzerindeki nakit iade talepleri indirimli teminatla yerine getirilmektedir.

A) Teminat Tutarı %8 Olarak Belirlenen I. Grup Mükellefler:

1. İhracatçılar:

— Son üç takvim yılı itibariyle ihracat tutarı her bir yıl için 5 milyon ABD Dolarını aşan veya,

— Son beş takvim yılı itibariyle ihracatı tutarı her bir yıl için 1 milyon ABD Dolarını aşan,

— Son 5 yıl içinde (5 yıldan daha az bir geçmişi olan firmalarda faaliyete geçtikten bu yana) tahakkuk etmiş olan gelir vergisi, kurumlar vergisi ve KDV'leri ödeyen (Vergilerin tecil edilmiş olması bu şartın ihlali sayılmayacaktır),

— KDV iadesi amacıyla yapılan incelemeler sonunda sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlediği veya kullandığı konusunda haklarında rapor yazılmamış olan (Bu rapor uyarınca yapılan tarhiyata ait vergi, ceza, zam ve faizler ödenirse bu şart aranılmayacaktır),

— Birbirini izleyen son 5 vergilendirme döneminde haklarında olumlu rapor yazılmış olanlar.(Olumlu inceleme raporundan kasıt, inceleme veya YMM raporlarında iadesi istenilen KDV'nin aynen veya en az %90'ının iadesinin öngörülmesi; birbirini izleyen 5 vergilendirme döneminden kasıt da, iade hakkı doğuran işlemlerin yapıldığı birbirini izleyen dönemlerdir. Bu dönemler arasında herhangi bir dönemde iade hakkı doğuran işlem bulunmadığı takdirde bu dönemler, birbirini izleyen 5 dönemin hesabında dikkate alınmayacaktır.)

2. İmalatçılar ve İmalatçı-İhracatçılar:

— Sanayi Siciline kayıtlı olan,

— Ödenmiş sermayesinin toplamı en az 40 milyar Türk Lirası olan veya en son bilançoda kayıtlı amortismanına tabi iktisadi kıymetlerin (gayrimenkuller hariç) amortisman düşülmeden önceki toplam tutarları 40 milyar (1 Mart 2002 tarihinden itibaren 80 milyar) Türk Lirasını aşan (söz konusu amortismanına tabi iktisadi kıymetlerin Vergi Usul Kanununun 189/2. maddesinde belirtilen “özel bir amortisman defteri” veya “demirbaş defteri” nde açıkça gösterilmiş olması zorunludur.),

— İşletmenin sahip olduğu ve kapasite raporunda yer alan amortismanına tabi iktisadi kıymetlerin kayıtlı olduğu defterlerin, noter onayları ile numaraları, kaç yıldır amortismanına tabi tutuldukları kapasite raporlarında belirtilen,

— İmalat işinde 20 veya daha fazla işçi çalıştıran (İşçi sayısının tespitinde bizzat imalat işinde çalışan işçiler dikkate alınacak, bunlar dışında kalan yönetici, büro personeli ve muhasebeci gibi personel dikkate alınmayacaktır). Son 5 yıl içinde (5 yıldan daha az bir geçmişi olan firmalarda faaliyete geçtikten bu yana) tahakkuk etmiş olan gelir vergisi, kurumlar vergisi ve KDV’leri ödeyen (Vergilerin tecil edilmiş olması bu şartın ihlali sayılmayacaktır),

— KDV iadesi amacıyla yapılan incelemeler sonunda sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlediği veya kullandığı konusunda haklarında rapor yazılmamış olan (Bu rapor uyarınca yapılan tarhiyata ait vergi, ceza, zam ve faizler ödenirse bu şart aranılmayacaktır),

— Birbirini izleyen son 5 vergilendirme döneminde haklarında olumlu rapor yazılmış olanlar.(Olumlu inceleme raporundan kasıt, iadesi istenilen KDV’nin aynen veya en az %90’ının iadesinin öngörülmesi; birbirini izleyen 5 vergilendirme döneminden kasıt da, iade hakkı doğuran işlemlerin yapıldığı birbirini izleyen dönemlerdir. Bu dönemler arasında herhangi bir dönemde iade hakkı doğuran işlem bulunmadığı takdirde bu dönemler, birbirini izleyen 5 dönemin hesabında dikkate alınmayacaktır.)

— Son beş yıl içinde adlarına tahakkuk eden gelir, kurumlar ve KDV’leri ödeyen (Bu vergilerin tecil edilmiş olması bu şartın ihlali sayılmaz),

Yukarıda iki grup halinde belirlenen şartları haiz mükellefler, % 8'lik teminat kapsamına girmektedir. Buna göre yukarıdaki iki grupta yer alan mükellefler 4 milyar lirayı aşan iade taleplerinde aşan kısmın % 8'i kadar teminat vermek suretiyle iadenin tamamının yapılmasını sağlayabileceklerdir. Örneğin 4.750 milyon liralık iade tutarı için 750 milyonun % 8'i olan 60 milyon liralık teminatla 4.750 milyon liranın tamamı iade edilebilecektir.

B) Teminat Tutarı % 4 Olarak Belirlenen II. Grup Mükellefler: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri İle Sektörel Dış Ticaret Şirketleri:

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ile Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinden:

— Son 5 yıl içinde (5 yıldan daha az bir geçmişi olan firmalarda faaliyete geçtikten bu yana) tahakkuk etmiş olan gelir vergisi, kurumlar vergisi ve KDV'leri ödeyen (Vergilerin tecil edilmiş olması bu şartın ihlali sayılmayacaktır),

— KDV iadesi amacıyla yapılan incelemeler sonunda sahte veya muhteviyatı itibariyle yanıltıcı belge düzenlediği veya kullandığı konusunda haklarında rapor yazılmamış olan (Bu rapor uyarınca yapılan tarhiyata ait vergi, ceza, zam ve faizler ödenirse bu şart aranılmayacaktır),

— Birbirini izleyen son 5 vergilendirme döneminde haklarında olumlu rapor yazılmış olanlar.(Olumlu inceleme raporundan kasıt, iadesi istenilen KDV'nin aynen veya en az %90'ının iadesinin öngörülmesi; birbirini izleyen 5 vergilendirme döneminden kasıt da, iade hakkı doğuran işlemlerin yapıldığı birbirini izleyen dönemlerdir. Bu dönemler arasında herhangi bir dönemde iade hakkı doğuran işlem bulunmadığı takdirde bu dönemler, birbirini izleyen 5 dönemin hesabında dikkate alınmayacaktır.)

Yukarıdaki şartları haiz dış ticaret sermaye şirketleri ile sektörel dış ticaret şirketleri, 4 milyar lirayı aşan iade taleplerinde aşan kısmın % 4'ü kadar teminat vermek suretiyle, iadenin tamamının yapılmasını sağlayabileceklerdir. Örneğin 4.750 milyon liralık iade tutarı için 750 milyonun % 4'ü olan 30 milyon liralık teminatla 4.750 milyon liranın tamamı iade edilebilecektir.

2.2.2.2.4.3. Yeminli Mali Müşavir Tasdik Raporuyla İade:

3568 sayılı Serbest Muhasebecilik, Serbest Muhasebeci Mali Müşavirlik ve Yeminli Mali Müşavirlik Kanununun 12. maddesinin Maliye Bakanlığına verdiği yetkiye istinaden 2.1.1990 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Yeminli Mali Müşavirlerin Tasdik Edecekleri Belgeler, Tasdik Konuları ve Tasdike İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" hükümlerine göre yayımlanan Genel Tebliğlerle, yeminli mali müşavir tasdik raporları ile KDV iadesi yapılmasının usul ve esasları belirlenmektedir.

2.2.2.2.4.4. Maliye Bakanlığı İnceleme Elemanı Raporuyla İade

İhracat istisnası uygulamasından doğan ve yukarıdaki yollarla gerçekleştirilemeyen KDV iadeleri, Maliye Bakanlığı'nın merkezi denetim elemanları (hesap uzmanı, maliye müfettişi, gelirler kontrolörü) ile vergi denetmenleri tarafından düzenlenecek inceleme raporu sonucuna göre yerine getirilecektir.

2.2.2.2.4.5. Mahsuben İade

i. Vergi Borçlarına Mahsup

İhracatçıların talebi üzerine KDV iadelerinin, kendisinin, ortaklarının veya mal ya da hizmet satın aldığı diğer mükelleflerin KDV, gelir, kurumlar, stopaj gibi vergi daireleri ve malmüdürlüklerine olan vergi borçları ile ithalatta gümrük idarelerince alınan vergilere de mahsubu yapılabilmektedir. İhracattan doğan KDV iadesinin (bavul ticareti yoluyla ihracat yapanlara tecil-terkin kapsamında mal satan imalatçılar hariç) vergi borçlarına mahsubu işleminde herhangi bir alt ya da üst sınır yoktur.

ii. SSK Prim Borçlarına Mahsup

81 Seri No.lu KDV Genel Tebliğiyle getirilen düzenleme ile ihracat istisnasından doğan KDV iadesinin Sosyal Sigortalar Kurumu'na olan prim borcuna mahsup edilmesi imkanı sağlanmıştır.

2.2.2.3 DAHİLDE İŞLEME REJİMİ⁷⁵

İhracata yönelik önemli mevzuatlardan biri olan Dahilde İşleme Rejimi ihraç ürünleri üretmek için gerekli olan ve dışarıdan ithal edilen, bu yüzden de ithali gümrük vergisine tabi ara mallara ya da girdilere gümrük muafiyeti getiren bir ihracatı teşvik sistemidir. İhracat yapmayı düşünen işletmeler, ihraç edilmesi planlanan malların üretiminde kullanılacak olan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul, ara malı ve ambalaj malzemelerinin başta değişik vergisel yüklerden muaf olmak üzere ve devlete ihracat taahhüdünde bulunmak şartıyla, çeşitli kolaylıklar ve teşviklerden yararlanabilirler. Teşviklerden yararlanabilmek için Dahilde İşleme İzin Belgesi alınması zorunludur. Söz konusu olan bu Dahilde İşleme İzin Belgesi, Gümrük muafiyetli ithalat ya da yurtiçi alımlara olanak sağlayan Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca düzenlenen bir belgedir.

2.2.2.3.1. Dahilde İşleme İzin Belgesinin Türleri

Dahilde İşleme İzin Belgeleri iki ana kategoriden oluşmaktadır. İşleyiş ve avantajlar bakımından farklılıklar gösteren bu iki kategoriyi işletmeler amaç ve ihracat beklentileri açısından kendilerine uygun olanı tercih edebilirler.

⁷⁵ <http://www.kobitek.com/makale.php?id=59>

1-Şarh Muafiyet Sistemi (İhracat Taahhüdü Karşılığı Askıya Alma):

Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretiminde gerekli olan ve serbest dolaşımda bulunmayan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile ambalaj ve işletme malzemelerinin, Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmalarca bedelli ve/veya bedelsiz ithaline ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve bu ithalattan doğan vergi kadar teminat alınarak izin verilmesidir. Bu sistemde ihracatçılar, ithal ettikleri girdilere karşılık gelen vergileri ödemeyip, ithalatın yapıldığı gümrük idaresi saymanlıklarına, hesaplanan vergi tutarı kadar bir teminat yatırmak suretiyle vergileri askıya aldırma hakkına sahiptirler. İthalatla ilgili vergi muafiyetinden yararlanmak, ancak ihracat taahhüdünün yerine getirilmesi ile kesinlik kazanmaktadır. Eşdeğer Eşya kullanılması: İşlem görmüş ürünlerin üretimi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak 8-12'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, ticari kalite ve teknik özellikleri itibariyle aynı kalite ve nitelikleri taşıyan serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Serbest dolaşımdaki hammadde kullanılarak yapılacak nihai ürünün 3. ülkelere ihracatını müteakip her türlü vergiden muaf olarak ve teminat alınmaksızın bundan sonra yapılacak mal ithalatına olanak sağlamaktadır. Türkiye'de serbest dolaşımda bulunan girdileri kullanarak üretim yapan ve ürettiği ürünleri üçüncü ülkelere ihraç eden üretici olan ihracatçı firmalar, bu tür ihracatlarını belgelemek koşuluyla ihraç edilen ürünlerin üretiminde kullanılan girdilerin eşdeğeri olan 3. ülke menşeli girdileri gümrük vergisi muafiyetli olarak ithal etme hakkına sahiptir. Eşdeğer eşya kullanımı ile ilgili Dahilde İşleme İzin Belgeleri kapsamında ithal edilen girdiler üzerinde bunları ithal eden firmaların serbest tasarruf hakkı bulunmaktadır. Bu mallar ithal edilirken serbest dolaşıma girmek üzere ithal edilmektedir.

2-Geri Ödeme Sistemi:

İthalat Rejimi çerçevesinde her çeşit vergisi ödenerek serbest dolaşıma giren malların kullanılması ile üretilen mamullerin Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında 3. ülkelere ihracı halinde, ithalat sırasında tahsil edilen vergiler geri ödenmektedir. Burada dikkat edilmesi gereken bazı önemli noktalar vardır. İşletme ihracat yapma düşüncesinde

ise, ithalat esnasında Gümrük Beyannamesi üzerine malların geri ödeme sistemi çerçevesinde ithal edildiğini şerh düşürmelidir.

İthalat esnasında ödenmiş olan vergilerin geri alınabilmesi için, işletmenin ithalatı takip eden 6 ay içerisinde dahilde işleme izin belgesi almak için müracaat etmesi gerekmektedir. Geri Ödeme Sistemi çerçevesinde düzenlenen Dahilde İşleme İzin Belgesi, İhracat taahhüdünün kapatılmasını müteakip 3 ay içerisinde, ithalat sırasında ödenen vergilerin iadesi için ilgili gümrük idaresine müracaat edilmesi gerekmektedir.

2.2.2.3.2. Dahilde İşleme İzin Belgesi ile elde edilen avantajlar

- İhracat taahhüdünü üçüncü ülkelere yapılan ihracatla yerine getirmek şartı ile ithalatta kota ve gözetim önlemlerinden muafiyet
- 3. ülkelerden yapılan ithalatta gümrük vergileri, KDV ve diğer vergi, resim ve harçlardan muafiyet
- İhracat sayılan satış ve teslimler ile ilgili olarak gümrük vergisi muafiyetli ithalat
- Avrupa Birliği (AB) ülkelerinden ithalde KDV ve diğer vergi, resim ve harçlardan muafiyet
- Dış Ticarete Standardizasyon ve Teknik Düzenlemeler mevzuatına tabi olmama
- Ödenmiş vergilerin geri alınması olanağı
- Eşdeğer eşya kullanımına olanak verilmesi.

2.2.2.4 DEVLET YARDIMLARI

2.2.2.4.1. AR-GE Yardımlarına İlişkin Karar

Sanayi kuruluşlarının, araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yöntemi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projelerinin uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmesidir. Yeni ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin

uygulanması, yeni bir teknoloji geliştirilmesidir. Destekten faydalanacak Ar-Ge faaliyet aşamaları aşağıda yer almıştır;

- Kavram Geliştirme
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılanabilirlik etüdü
- Tasarım ve çizim çalışmaları
- Pratitip üretimi
- Pilot tesisin kurulması
- Deneme üretimi
- Patent ve lisans çalışmaları
- Satış sonrası sorun giderme hizmetleri

Proje bazında destekleme, en fazla harcamaların %50'si kadarı desteklenir, destekleme süresi proje bazında en çok 3 (üç) yıldır.

2.2.2.4.2 Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Konuları Projelerine Sermaye Desteği

Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine yada bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile "Stratejik Odak Konuları Projeleri"ne, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan projeyi yürüten sanayi kuruluşunu teşvik eder nitelikte destek sağlanır.⁷⁶

Stratejik odak konuları projeleri, ülkemizde mevcut sanayi, teknoloji ve insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak hangi alanlarda, teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişim yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.⁷⁷

⁷⁶Resmi Gazete, 1 Haziran 1995, No:22300

⁷⁷Resmi Gazete, 31 Temmuz 1997, No:23066

Sermaye katılımı ile desteklenen projelerin azami süresi 2 yıl olup, projelere sağlanacak sermaye desteği 1 milyon ABD dolarını aşamaz. Stratejik odak konuları projeleri için azami süre 1 yıl ve azami destek miktarı 100.000 ABD dolarını geçemez.⁷⁸

2.2.2.4.3 Yurtiçi ve Yurtdışı Uluslararası Nitelikteki İhtisas Fuarlarına İlişkin Yardımlar

Dış piyasalara açılmak isteyen firmalar için en önemli olaylardan biriside Uluslar arası Ticaret Fuarlarıdır. Bu tür fuarlara katılan firmalara İhracatçı Birlikleri'ne başvurmak kaydıyla devlet, Devlet Yardımı kapsamında harcamalarının bir kısmının finansmanını yapmaktadır.

a. Yurtdışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesine İlişkin Karar

Yurtdışında düzenlenecek fuar/sergilere katılımın arttırılması amacıyla gerekli desteğin sağlanmasıdır.

Desteklenecek faaliyetler; KOBİ

- İmalat sanayli sektöründe faaliyette bulunan

- 1-100 arasında işçi çalıştırdığı , bağlı bulunduğu meslek kuruluşunca teşvik edilen

- Gerçek usulde defter tutan

- Arsa ve bina hariç. Mevcut sermaye tutarı, bilanço net değeri itibariyle 2 milyon

ABD doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmeler

* Milli Katılımlarda İştirakçi Firmaların Desteklenmesi

Yurtdışında düzenlenen fuar/sergilere Türkiye adına milli katılımı gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonundan sözkonusu fuarlara iştirak eden.

⁷⁸Resmi Gazete, 31 Temmuz 1997, No:23066

- Büyük ölçekli firmaların organizatör firmaya metrekare üzerinden ödeyecekleri katılım senetinin %50'si katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar her halikarda firma başına 7.000 ABD dolarını aşamaz

- KOBİ ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar/sergilere katılan sektörel dış ticaret şirketi niteliğine haiz firmaların her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin %60'ı katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar firma başına 8500 ABD dolarını aşamaz.

- Kalkınmada öncelikli yörelerde kurulan KOBİ'ler ile kendileri veya bünyesinde bulunan firmalar adına fuar ve sergilere katılan sektörel Dış Ticaret Şirketine haiz firmaları her bir firma için organizatör firmaya ödeyecekleri katılım ücretinin %70'i katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar firma başına 12.000 ABD dolarını aşamaz.

- Amerika, Avusturya, Afrika ve Uzakdoğu ülkelerindeki fuar ve sergilerde ise yüzde 70'i navlun desteği olarak ödenecek Navlun için ödenecek miktar 5000\$ ABD'nı geçmeyecek, milli katılımlarda fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek seminer, konferans, panel ve benzeri tanıtım faaliyetlerine katılım masraflarının da 25.000 ABD\$ geçmeyecek şekilde %50'si karşılanacak.

- Sergilenecek malların enformatik, ileri malzeme teknolojileri, gen mühendisliği , uzay ve havacılık alanlarında olması durumunda destekleme oranı %70 ödenecek miktar firma başına 60.000 ABD\$ geçmeyecek.⁷⁹

b. Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Karar

Türkiye de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenlenen yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promasyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranının "Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsamaktadır. Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca izin verilmiş uluslararası nitelikteki iç ihtisas fuarlarından hangilerinin destekleneceği belirlenmiş bunlar

- Tekstil, konfeksiyon hali
- Deri

⁷⁹Resmi Gazete, 1 Haziran 1995, No:22300

- Taşıt araçları ve yan sanayi
- Gıda ve Gıda teknolojisi
- Elektrik ve elektronik sanayi
- Madeni eşya sanayi
- Toprak sanayi
- İnşaat malzemeleri
- Mobilya sanayi
- Fuarın en üz üç defadır yapıyor olması
- Bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 25'i yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması gerekmektedir.

- Aynı fuara iki defadan fazla destek verilmez.⁸⁰

<u>Harcama Kalemleri</u>	<u>Destekleme Oranı</u>	<u>Azami Destek Tutarı</u>
	%	
Yurtdışı tanıtım faaliyetleri	50	25.000\$
Önemli alıcıların ulaşım giderleri	50	15.000\$
Fuarın konusu ile ilgili seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışma giderleri	50	5.000\$

2.2.2.4.4. Çevre Maliyetlerin Desteklenmesi

Ürünlerimizin uluslararası pazarda karşılaştıkları çevre kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyulması amacıyla kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri ile CE işaretinin alınması halinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelere devlet desteği sağlanmasıdır.

Bunun için KOBİ'lerin

- 1-200 arasında işçi istihdam ettiği bağlı olduğu meslek kuruluşunca teşvik edilen

⁸⁰Resmi Gazete, 31 Temmuz 1997 No:23066

- Gerçek usulde defter tutan
- İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan
- Arsa ve bani hariç mevcut sabit sermaye tutarı bilanço net değeri itibariyle 2 milyon ABD doları karşılığı aşmayan işletmelerdir.
- Bu kapsamda firmaların
- ISO 9000 serisi kalite güvence sistemi belgelerini
- ISO 14000 çevre yönetim sistemi belgelerini
- CE işaretini ve
- Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerini alma masrafları karşılanacak (%50 si)⁸¹

2.2.2.4.5. Pazar Araştırması Desteği

Yeni ihraç pazarı yaratmak ve geleneksel pazarımızda pazar payımızı arttırmak amacıyla KOBİ'lere yönelik devlet desteğinin sağlanmasıdır. Bunun için pazar araştırması projelerinin desteklenmesi gerekiyor bunlarda

- Şirketin kendi bünyesinde yapacakları projelere
- Pazar araştırması hizmeti veren şirketlerin/kurumların şirket nam ve hesabına yapacakları projelere
- Üretici derneklerinin üyeleri için yapacakları veya yaptıracakları projelere veriliyor.

Küçük ve Orta Büyüklükteki işletmeler arasında işbirliği faaliyetlerinin desteklenmesi; İktisadi Kalkınma Vakfı organizasyonu ile AB komisyonu tarafından düzenlenen, KOBİ'ler arasındaki işbirliğini sağlamaya yönelik olarak AB'nce uluslararası düzeyde organize edilen faaliyetlere katılımın desteklenmesinden hareketle bu bahsolunan faaliyetlere katılımda bir firmadan en fazla bir kişinin 500\$'ı geçmemek kaydıyla yol ve güvenlik 100\$'ı geçmemek kaydıyla konaklama giderlerinin %70'i bu karar kapsamında karşılanır.

⁸¹Resmi Gazete 31 Temmuz 1997, No:23066

Bir üretici şirketin pazar araştırması için kullanabileceği azami tutar 75.000\$ bir yıl içerisinde kullanabileceği azami tutar 15.000\$ tek bir proje için kullanabileceği azami tutar 7500 \$'dır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) ve üretici derneğince yürütülecek pazar araştırması için bir yıl içerisinde kullanılacak azami destek tutarı 50.000\$ olup, proje bazında azami destek tutarı ise 10.000\$'dır.⁸²

2.2.2.4.6 Eğitim Yardımı

Bilgi çağı ile birlikte dış ticarete ülke sınırlarının engel olmaktan uzaklaşıp teknoloji ve bilginin önem kazandığı günümüz rekabet koşullarında, firmalar gücünü artık sermayesinden çok nitelikli işgücünden ve uzmanlaşmış kadrolardan alır hale gelmiştir. Bu noktadan hareketle ihracatında atılımı hedefleyen ülkeler özellikle KOBİ'lerin yönetici ve çalışanlarının bilgi çağına uygun bir şekilde eğitilmesini gerekli görerek bu konuda destekleyici programlar hazırlamışlardır.

Bu gerçekten hareketle, ülkemizde ihracatın desteklenmesi amacıyla hazırlanan bir dizi Devlet Yardımlarından birisi de "Eğitim Yardımı"dır. Sağlanan destek ile firmaların ürettikleri ürünleri uluslararası piyasalarda verimli ve etkin bir şekilde pazarlayarak rekabet güçlerini artırmaları ve uluslararası nitelik kazanmalarındaki temel gereksinimlerinden birisi olan eğitim ihtiyaçlarının giderilmesine katkıda bulunulması amaçlanmıştır. "Eğitim Yardımı" bu amaca yönelik olarak ihracatçı firmalarımızın yönetici ve çalışanlarına yönelik eğitim faaliyetlerine ilişkin giderlerinin KOBİ'ler için %50, SDŞ'leri için %75'nin devletçe karşılanması imkanını getirmektedir.

a. Eğitim Konuları:

- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı

⁸²Resmi Gazete 31 Temmuz 1997, No:23066

- İhracat için pazar ve müşteri bulma, pazar analizi, pazar araştırması, alıcıyla müzakere ve yazışma teknikleri ve fiyat verme,
- İhracata ulusal ve uluslararası finansman sağlama teknikleri
- Rekabet hukuku ve koşulları ile Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü mevzuatı, uluslararası pazarlama teknikleri
- Moda-Marka tasarımı ve benzeri alanlar

b. Eğitim Yardımından Kimler Yararlanabilir?

1. Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler(KOBİ)

- İmalat Sanayi Sektöründe faaliyette bulunan,
- Bir ile ikiyüz arasında işçi çalıştırdığı, bağlı bulunduğu meslek kuruluşunca tevsik edilen,
- Gerçek usulde defter tutan,
- Arsa ve bina hariç, mevcut sabit sermaye tutarı bilanço net değeri, iki milyon ABD Doları karşılığı Türk Lirası'nı aşmayan

işletmelerdir.

2. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ)

- Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından "SDŞ" statüsü verilen şirketlerdir.

3. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ortağı bulunan şirketler.

c.Uygulama Programları Nelerdir?

- Yurtiçi eğitim kurumları: Eğitim faaliyetiyle uğraşan kurum ve kuruluşlar tarafından, şirket yöneticileri ve çalışanlarına iş başında veya işyeri dışında sağlanacak eğitim hizmetleri

- Yurtdışı eğitim kurumları: Yurtdışında uluslararası kabul görmüş kurum ve kuruluşlar tarafından düzenlenen eğitim programlarına katılım.⁸³

2.2.2.4.7 İstihdam "Yol Açma" Yardımı

Küçük Ölçekli sanayi işletmelerinde verimliliklerini arttırarak dış ticarete rekabet edebilmelerini sağlamak amacıyla nitelikli eleman istihdam etmelerinin sağlanmasıdır.

- İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan
- 1-50 arasında işçi çalıştırdığı belli olan,
- Gerçek usulde defter tutan

- Nitelikli eleman istihdam edememiş olan, işletmelerin nitelikli eleman istihdamından kaynaklanan giderlerinin belli bir oranının belli bir süre boyunca karşılanmaktadır. Bu işletmelerin mühendis, üretim konusu gereği spesifik bir alanda uzmanlık eğitimi görmüş eleman ihtiyaçlarını karşılamak veya üretim, yönetim ve pazarlama sorunlarına çözüm getirmek üzere üniversitelerin ilgili bölümlerinden mezun olmuş kişileri istihdam etmeleri durumunda, ilk altı aylık maaşlarını %70 oranında istihdam yardımı sağlanır.

Bu destek, hazırlanacak Değerlendirme ve Uygulama Usul ve Esasları çerçevesinde Küçük ölçekli Sanayi işletmelerinin nitelikli eleman istihdamından kaynaklanan giderlerinin, belirli bir oranının belli bir süre boyunca karşılanmasıdır.⁸⁴

2.2.2.4.8 Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi⁸⁵

Türkiye’de ticari, sınai/ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe işgal eden şirketlerin, yurtdışı pazarlarda ürünlerinin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını teminen, gerçekleştirecekleri tanıtım ve/veya marka tescil faaliyetlerine ilişkin

⁸³Resmi Gazete, 29 Ocak 2000, Tebliğ no:2000/2, <http://www.igeme.org.tr/tur/egityar/egityar1.htm>

⁸⁴Resmi Gazete, 31 Temmuz 1997, No:23066

⁸⁵Resmi Gazete 25 Kasım 2005 Sayı: 26004

giderleri ile yurt dışında mal ticaretine yönelik faaliyette bulunmak amacıyla açmış oldukları veya açacakları birimlerle ilgili giderlerinin uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanmasıdır. Bu kapsamda;

A. Mağazaların Desteklenmesi

Sınai/Ticari veya yazılım şirketleri ile DTSS'ler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında mağaza açılması halinde;

Mağazanın;

- a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 40.000 ABD Doları,
 - b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 80.000 ABD Doları,
- desteklenir.

Ticari şirketler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında mağaza açılması halinde;

Mağazanın;

- a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 30.000 ABD Doları,
 - b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 60.000 ABD Doları,
- desteklenir.

— SDS'ler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında mağaza açılması halinde;

Mağazanın;

- a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 60 oranında ve en fazla 60.000 ABD Doları,
 - b) Kira giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 120.000 ABD Doları,
- desteklenir.

B. Ofis ve Showroomların Desteklenmesi

— Sınai/Ticari veya yazılım şirketleri ile DTSS'ler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında ofis/showroom açılması halinde;

Ofis/showroomun;

- a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000 ABD Doları,
 - b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,
- desteklenir.

— Ticari şirketler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında ofis/showroom açılması halinde;

Ofis/showroomun;

- a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000 ABD Doları,
 - b) Kira giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 40.000 ABD Doları,
- desteklenir.

— SDS'ler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında ofis/showroom açılması halinde;

Ofis/showroomun;

- a) Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 30.000 ABD Doları,
 - b) Kira giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 60.000 ABD Doları,
- desteklenir.

C. Depoların Desteklenmesi

— Sınai/Ticari veya yazılım şirketleri ile DTSS'ler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında depo açılması halinde;

- a) Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000 ABD Doları,
 - b) Kira ve/veya hizmet giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,
- desteklenir.

— Ticari şirketler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında depo açılması halinde;

a) Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000 ABD Doları,

b) Kira ve/veya hizmet giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 40.000 ABD Doları,

desteklenir.

— SDŞ'ler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında depo açılması halinde;

a) Demirbaş giderleri, % 60 oranında ve en fazla 30.000 ABD Doları,

b) Kira ve/veya hizmet giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 60.000 ABD Doları,

desteklenir.

D. Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

— Yurtdışı birimi bulunan;

a) DTSS ve SDŞ'lerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları,

b) Yurtiçi marka tescil belgesine sahip şirketlerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları,

c) Yurtiçi marka tescil belgesi bulunmayan şirketlerin Türk ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 75.000 ABD Doları, desteklenir.

— Yurtdışı birimi bulunmayan ancak yurtiçi ve tanıtım yapacağı ülkede marka tescil belgesine sahip DTSS, SDŞ ve şirketlerin ürünleriyle ilgili olarak yurtdışında gerçekleştireceği reklam, tanıtım ve pazarlama giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları desteklenir.

E. Yurtdışı Marka Tescil Faaliyetlerinin Desteklenmesi

— DTSS, SDŞ ve şirketlerin yurtiçi marka tescil belgesine sahip oldukları markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri, % 50 oranında ve yıllık en fazla 20.000 ABD Doları desteklenir.

2.2.2.4.9 Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımı

Amaç, ihracat potansiyeli olan işlenmiş veya işlenmemiş bazı tarımsal ürünlerin ihracatının desteklenmesidir. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2006/1), Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması çerçevesinde, Bakanlar Kurulu'nun 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"na dayanılarak hazırlanan, Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 07/02/2006 tarih ve 2006/3 sayılı Kararı'na istinaden, ülkemiz tarımsal ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılması amacıyla hazırlanmıştır.⁸⁶

Bu kapsamda yardımdan yararlanacak ürünler;

—Buket yapmaya elverişli veya süs amacına uygun cinsten çiçekler ve tomurcuklar,

—Sebzeler (pişirilmemiş, buharda veya suda kaynatılarak pişirilmiş)(dondurulmuş)

—Kurutulmuş sebzeler (bütün halde, kesilmiş, dilimlenmiş, kırılmış veya toz halinde, fakat başka şekilde hazırlanmamış),

—Meyveler ve sert çekirdekli meyveler (pişirilmemiş, buharda veya suda kaynatılarak pişirilmiş, dondurulmuş)

—Dondurulmuş Meyve ve sebze ile meyve ve sebze işleme sanayiine dayalı gıda maddeleri hariç),

—Reçel, jöle, marmelat, meyve veya sert kabuklu meyve püreleri veya pastaları

—Meyve suları, meyve nektarları,

—Zeytinyağı,

⁸⁶ Resmi Gazete, 15.02.2006, 26081 sayı no.

- Hazırlanmış veya konserve edilmiş balıklar,
- Kümes hayvanları etleri, Yumurta, Kümes hayvanları etinden, sakatatından yapılmış sosisler ve benzeri ürünler ile kümes hayvanları etinden hazırlanmış veya konserve edilmiş ürünler,
- Çikolata ve kakao içeren gıda müstahzarları,
- Bisküviler, gofretler, kekler,
- Makarnalar

Bu yardım kapsamında; vergiler, vergi cezaları, SSK primleri, haberleşme giderleri (sabit telefon, telefaks vb.), enerji giderleri (elektrik ve doğalgaz), Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na ve ilgili tasfiye halindeki Bankalara olan borçlar ve bunların gecikme zammı ve faizlerine ilişkin giderlerin tamamı mahsup edilir.

Ayrıca tebliğde, yardım kapsamı mahsup işlemlerinde, hesapların kullanımı sırasında imalatçı/ihracatçı veya ihracatçılara hiçbir şekilde nakit olarak doğrudan ihracat iadesi ödemesi yapılmaz ibaresi vardır.

2.2.2.4.10 Patent, Faydalı Model Belgesi Ve Endüstriyel Tasarım⁸⁷

Bu desteğin amacı, Bakanlar Kurulu'nun 27.12.1994 tarih ve 94/6401 sayılı "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4. Maddesinin verdiği yetkiye dayanarak, ihracat potansiyeli bulunan, teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürünlerin ve yöntemlerin geliştirilmesinin desteklenmesi amacıyla, Türkiye'de yerleşik gerçek kişiler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, buluşa patent veya faydalı model belgesi, endüstriyel tasarıma da endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında yapılan harcamaların bir kısmının desteklenmesidir. Bu Tebliğ ile sadece patent,

⁸⁷ Resmi Gazete, 27.02.1998, 23271 sayı no.

faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescil belgesi alınması sırasında yapılan, izlenip değerlendirilebilen harcamaların belirli bir kısmına destek sağlanacaktır

98/3 sayılı Tebliğ ile tanımlar şu şekilde yapılmıştır;

Buluş : Tarım dahil sanayinin herhangi bir dalındaki teknik bir problemin çözümünü sağlayan ürünler ve yöntemlerdir.

Patent : Dünyada yeni olan, sanayiye uygulanabilen ve tekniğin bilinen durumunu aşan buluşların münhasıran kullanımı için buluş sahiplerine belirli bir süre (7 veya 20 yıl) için tanınan,

- a) Buluş konusu ürünün üretilmesi, satılması, kullanılması veya ithal edilmesi
- b) Buluş konusu yöntemin kullanılması, bu yöntemle doğrudan doğruya elde edilen ürünlerin satışa sunulması veya kullanılması veya ithal edilmesi hakkı ve bu hakkı gösteren belgenin adıdır.

Faydalı Model Belgesi: Dünyada yeni olan ve sanayiye uygulanabilen buluşların münhasıran kullanımı için buluş sahiplerine belirli bir süre (10 yıl) için tanınan, buluş konusu ürünün üretilmesi, satılması, kullanılması veya ithal edilmesi hakkını gösteren belgenin adıdır.

Endüstriyel Tasarım: Bir ürünün tümü, bir parçası veya üzerindeki süslemenin çizgi, şekil, biçim, renk, doku, malzeme veya esneklik gibi insan duyuları ile algılanan çeşitli unsur ve özelliklerinin oluşturduğu bütünüdür.

Endüstriyel Tasarım Tescili: Yeni ve ayırtedici niteliğe sahip tasarımların 5 yıl süre ile koruma altına alınmasıdır.

Patent İşbirliği Antlaşması : İlk kez 1970 yılında imzalanmış, 1979 yılında tadil edilmiş, 1984 yılında değiştirilmiş olan, halen Türkiye dahil 94 ülkenin taraf olduğu, ulusal

ofise yapılan tek bir patent başvurusu ile, aynı anda Antlaşmaya taraf diğer üye ülkelerde de patent başvurusu yapılmasına olanak sağlayan ve tekniğin bilinen durumu ile ilgili araştırma raporu ve ön inceleme raporu hazırlanması işlemlerinin bir kez tek merkezden yapılmasını sağlayan Antlaşmadır.

Desteklenecek Faaliyetler

Bu destekten 551 sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname ve Patent İşbirliği Antlaşması kapsamında; TPE'nin siciline kayıtlı patent vekilleri aracılığıyla veya doğrudan TPE'ye başvuran Türkiye'de yerleşik gerçek kişiler, talep etmeleri halinde yararlanacaktır.

A. Patentler:

a) Patent başvurularının desteklenmesi amacıyla yapılan ilk ödeme başvuruya ait araştırma raporunun TPE tarafından değerlendirilerek desteklenmeye ilişkin kararın alınmasından sonra yapılacaktır.

İlk ödeme aşağıdaki harcamaları kapsayacaktır.

Patent başvurusunun doğrudan ve/veya vekil aracılığıyla yapılması halinde:

- Başvuru yapılması ücreti:

Patent başvurusu öncesinde buluşla ilgili konuda ön araştırma yaptırılması, tarifname, istemler ve resimlerin hazırlanması, tarifnamenin İngilizce veya Almanca dillerinden birine tercüme ettirilmesini kapsayan başvuru dosyası hazırlanması ile ilgili, başvuru ücreti de dahil ödenen miktarın %75'i (1.000 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla)

- Araştırma raporu düzenleme ücreti:

Tekniğin bilinen durumu konusunda düzenlenecek araştırma raporu düzenlenmesi ücretinin %75'i

- İncelemesiz patent verilmesi durumunda TPE'ye ödenen belge düzenleme ücretinin %75'i

b) Patent başvurularının desteklenmesi amacıyla yapılacak ikinci ödeme, incelemeli patent verilmesinden sonra gerçekleşecektir.

İkinci ödeme, başvuru sahibinin inceleme talep etmesi halinde aşağıdaki harcamaları kapsayacaktır.

- o İnceleme raporunun düzenlenmesi ücretinin %75' i
- o Belge düzenleme ücretinin %75'i

desteklenecektir.

c) TPE aracılığı ile yapılan Patent İşbirliği Antlaşması kapsamındaki patent başvuruları için TPE'ye ödenen ücretlerin %75'i desteklenecektir.

d) Patent başvurusundan itibaren koruma süresi boyunca başvuru sahibi tarafından TPE'ye ödenmesi gereken yıllık ücretlerin ilk 5 yıl süresince %75'i desteklenecektir.

B.Faydalı Model Belgeleri:

a) Faydalı model başvurularının desteklenmesi amacıyla yapılacak ödeme, başvuruya faydalı model belgesinin verilmesinden sonra gerçekleşecektir.

Faydalı Model başvurusunun doğrudan ve/veya vekil aracılığıyla yapılması halinde:

- o Başvuru yapılması ücreti:

Faydalı Model başvurusu öncesinde buluşla ilgili konuda ön araştırma yaptırılması, tarifname, istemler ve resimlerin hazırlanmasını kapsayan başvuru dosyası hazırlanması ile ilgili ödenen miktarın %75'i (500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla)

- o TPE'ye ödenen başvuru ücretinin %75'i,
- o Belge düzenleme ücretinin %75'i,

desteklenecektir.

b) Faydalı model başvurusundan itibaren koruma süresi boyunca başvuru sahibi tarafından TPE'ye ödenmesi gereken yıllık ücretlerin ilk 5 yıl süresince %75'i, desteklenecektir.

C. Endüstriyel Tasarımlar:

Türkiye’de yerleşik gerçek kişilerin TPE’ye yaptıkları Endüstriyel Tasarım Tescili başvurusu sırasında TPE’ye ödenen tüm ücretlerin %75’i desteklenecektir.

Endüstriyel tasarım tescilinin desteklenmesi amacıyla yapılacak ödeme Endüstriyel Tasarım Tescil Belgesinin verilmesinden sonra yapılacaktır.

Devlet tarafından verilen bu destek, Patent, Faydalı Model Belgesi veya Endüstriyel Tasarım Tescil Belgesi alınan buluşun ve endüstriyel tasarımın ticari gelir sağlayan bir ürün haline gelmesi, patent, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescilinin devri, satışı veya kullanma hakkının verilmesi durumunda sona erer. Destekten faydalanan kişiler yukarıda belirtilen durumlardan herhangi birinin gerçekleşmesi halinde, bu durumu TPE kanalıyla Dış Ticaret Müsteşarlığına bildirmekle yükümlüdürler.

2.2.2.4.11. Marka Tanıtım ve Türk Malı İmajı⁸⁸

Bu Tebliğde belirtilen kriterler çerçevesinde, İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birlikleri, Türkiye’de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler ile Türk moda tasarımcılarının yurtdışı pazarlarda ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler, Turquality Mağazalarının açılması ve/veya işletilmesine yönelik harcamalar ile Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından izin verilmesi kaydıyla İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Projesi’nin bir destek sistemi haline getirilebilmesi ve bu sistemin iletişim stratejisinin uygulanması amacıyla gerçekleştireceği harcamalarının uluslar-arası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu’ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

Bu destekten yararlanabilmek için, önceden hazırlanacak fizibilite raporunun DTM’den uygunluk alması gerekiyor.

⁸⁸ Resmi Gazete, 29.01.2000, 23948 sayı no. ve Resmi Gazete, 23 Eylül 2005, Sayı: 25945 yapılan değişiklikler.

Sağlanan destelerin, Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca açıklanan listesi ise şöyle:

—Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan ve sektöründe ünlü bir markaya sahip Türk şirketlerinin veya SDş'lerinin ilgili ölkelerde yapacakları marka tescili ve korunmasına ilişkin giderlerinin en fazla toplam 50 bin ABD Doları,

—Yurt dışında açacağı birime ilişkin kira giderlerinin yıllık en fazla toplam 200 bin ABD Doları,

—İlgili ölkelerde ürünlerine yönelik yoğunlaştırılmış pazarlama tanıtım faaliyetleri giderlerinin en fazla toplam 300 bin ABD Doları,

—Ürünle ilgili uluslararası kalite kontrol kuruluşlarından alınacak sertifikasyon giderlerinin en fazla toplam 50 bin ABD Doları.

—Uluslararası üne sahip bir markanın üretiminde fason olarak çalışan Türk üretici firmanın sözkonusu ürünün etiketine Made in Turkey/Türkiye veya ilgili dilde aynı mahiyette bir ibarenin konulmasının ve satışının gerçekleştirildiğinin teşvik edilmesi halinde, yıllık 100 bin ABD Dolarına kadarki ödenmiş vergi, resim, harç, SSK primi, enerji giderleri.

—Franchising yoluyla markalaşmış Türk ürününün dışa açılması halinde yıllık 100 bin ABD Doları aşmamak kaydıyla ödenmiş vergi, resim, harç, SSK primi, enerji giderleri,

—Firmanın Türkiye'deki marka tasarım çalışmaları yıllık harcamalarının en fazla 100 bin ABD Doları.

— Birliklerin,

1) İştibal sahasına giren ürünlerinin yurtdışı pazarlarda markalaşması amacıyla gerçekteşirecekleri tanıtım, reklam ve pazarlama (görsel ve yazılı tanıtım, show, defile, ülke imaj kampanyası, pazar araştırması, sponsorluk, marka-promosyon ajansı ve stratejik danışmanlık giderleri vb.) faaliyetlerine ilişkin harcamaları, % 80 oranında ve yıllık en fazla 250.000 ABD Doları,

) Müsteşarlık tarafından izin verilmesi kaydıyla, TURQUALITY® Projesi'nin üretimden pazarlamaya, satıştan satış sonrası hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayan bir destek sistemi haline getirilebilmesi, bu sistemin iletişim stratejisinin uygulanması ve sekreteryaya hizmetlerinin verilmesi amacıyla gerçekteşirecekleri tüm harcamaları, % 100 oranında ve yıllık en fazla 12.000.000 ABD Doları,⁸⁹

—Marka oluşturulması kapsamında uluslararası alanda faaliyet gösteren bir tanıtım ve promosyon ajansı ile çalışılması halinde, yapılacak tanıtım ve promosyon ve danışmanlık hizmetleri giderlerinin en fazla toplam 50 bin ABD Doları,

—Türk malı imajı ve kalitesinin yerleştirilmesine yönelik olarak Paris, Londra ve New York'ta Turquality adı altında açılacak mağazalarının, DTM'ce belirlenecek kriterler çerçevesinde ve Türkiye'de kendi ünvan ve/veya markasıyla ticari ve/veya sınıai faaliyette bulunan şirketler ile Türk tekstil ve moda tasarımcılarına kullandırılmak üzere, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri tarafından mülkiyetlerinin satın alınması halinde, yüzde 100 oranında ve en fazla 10 milyon ABD Dolarına kadar,

—2000/3 Sayılı Tebliğ Kapsamında Turquality-From Turkey ibaresinin kullandırılmasına dair tebliğ uyarınca DTM tarafından söz konusu ibareyi kullanmalarına izin verilen firmaların, yıllık en fazla 100 bin ABD Doları tutarındaki ki ödenmiş vergi, resim, harç, SSK primi, enerji giderleri.

⁸⁹ Resmi Gazete, 23 Eylül 2005, Sayı: 25945 yapılan değişlikle, 2003/3 Sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması ve Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ

Destekten Yararlanma Koşulları

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülen programdan yararlanmanın bazı koşulları da var. Buna göre,

—Sadece bir marka için, en fazla üç yıl süreyle ve yaptıkları harcamaların azami yüzde 50'si oranında yararlandırılıyor.

—Harcama kalemlerine ilişkin belgelerin, bulunduğu ülkedeki Türk Ticaret Müşavirliği'ne teyid ettirilmesi gerekiyor.

—Fatura tarihinden itibaren en geç altı ay içerisinde, teyid edilen belgelerle DTM'ye (İhracat Genel Müdürlüğü) müracaat edilmesi gerekiyor.

Program ile, Türk ürünlerinin yurtdışında markalaşması, tanıtım ve tutundurulması ile Türk malı imajının yerleştirilmesine yönelik olarak, firma etiketlerinde, ambalajında ve/veya doğrudan ürünlerin üzerinde TurqualityFrom Turkey ibaresinin kullanılması amaçlanıyor.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRK EXİMBANK ÖRNEĞİ:

3.1 EXİMBANKLARIN TARİHİ ve GELİŞİMİ:

Uluslararası ticarete koruma önlemlerinin tarihi merkantilizme, XVI. yüzyıla kadar gider. Merkantilizm sonrası ise XX. yy'la kadar devlet müdahalesi karşılıklı imtiyazları içeren himayecilik şeklinde gelişmiştir. Dış rekabette ticaret üstünlüğü elde ettiği imtiyazların etkinliğine bağlı olmuştur.

Fakat ticaretin liberalleşmesi ile birlikte rekabet ön plana çıkmaya başlayınca, sadece belirli malların arzında sağlanan üstünlük yetmemeye başlamış, konunun talep yönü de gündeme gelmiş; talep edenlerin beklentilerine de cevap verebilecek yöntemlerin geliştirilmesi için uğraşmıştır. Alıcıya tanınan cazip ödeme koşulları, uluslar arası ticarete üstünlük sağlamanın en geçerli yolu haline gelmeye başlamıştır. Bu olgu, beraberinde vadeli satışların finansmanını ve sağlanan finansmanının teminat altına alınması gerekliliğini de beraberinde getirmiştir. Bu yüzden, ihracata sağlanan devlet himayesi, ihracat bedellerinin ticari veya politik nedenlerden ötürü tahsil edilememesi riskine karşı ihracat kredi sigortası veya garantisi sağlayan kurumların oluşturulmasında somutlaşmaya başlamıştır. Bu süreç uluslar arası ticarete ciddi tıkanmalara yol açan I. Dünya Savaşı ve 1929 ekonomik buhranı ile birlikte daha da hızlanmıştır.⁹⁰

I.Dünya Savaşı yıllarında Almanya'da 1917'de Hermes Kreditversicherungs, savaş sonrası 1919'da İngiltere'de Export Credits Guarantee Department (ECGD) kurulmuştur.

⁹⁰ Dış Ticaretin Finansmanında 10 yıl, Türk Eximbank Yayınları, Ankara, 1997, s.14-15

Ancak II. Dünya Savaşı bu sürecin duraklamasına dış ticaretin tekrar canlanması için savaş sonrasına kalmıştır. Yukarıda anlatılan süreç gelişmiş ülkeler açısından az gelişmiş ülkelerin bu sürece dahil olmaları ise 80'li yıllar ile başlamıştır

Amerika'da ise Eximbank'ın kurulması 1934 yılında gerçekleşmiştir. 1934 yılında Amerika'da kurulan İthalat-İhracat Bankası'nın en büyük amacı, yabancı ülkelerle rekabet etmektir. Bu amaçla Amerikan Eximbank ihracatın finansman kaynağı olmuştur. Ayrıca Amerikan Eximbank'ın ihracatçılara az gelişmiş ülkelere açacakları uzun vadeli kredilerini finanse etme olanağı sağlaması Avrupalı ihracatçılarında hükümetlerine uzun vadeli kredi açabilmek hususunda baskı yapmalarına neden olmuştur. Bunların neticesinde benzer uygulamalar 1956 yılında ilk kez Almanya'da başlamış ve daha sonra diğer Avrupa ülkelerinde de uygulanmaya başlanmıştır.⁹¹

II. Dünya Savaşı'ndan sonra savaşın yarattığı yıkıntının giderilmesi ile ilgili faaliyetlerin yanında, az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarına ilgi de önemli ölçüde artmıştır. Yeniden yapılanma ve kalkınma süreci açısından ihracat olgusunun taşıdığı önem, kendisini devlet destekli ihracat finansman kurumların giderek yaygınlaşmasında göstermiştir. Bir başka deyişle, 1950'li ve 1960'lı yıllarda ihracat finansman, sigorta ve garanti kuruluşlarının gelişmekte olan ülkelerde de kurulmasına ilişkin girişimler hız kazanmıştır. Bu dönem içinde 1950'de Japonya'da The Export-Import Bank of Japan (Japon Eximbank), 1956'da Güney Afrika Cumhuriyeti'nde Credit Guarantee Insurance Corporation of Africa (CGIC), 1957'de İsrail'de Israel Foreign Trade Risks Insurance Corporation (IFTRIC), 1962'de Pakistan'da Insurance Corporation State Bank of Pakistan (ECGS), ve 1964'de Hindistan'da Export Credit Guarantee Corporation of India (ECGC) kurulmuştur.⁹²

⁹¹ Cerni, a.g.e., s.17

⁹² Dış Ticaretin Finansmanında 10 Yıl, Tük Eximbank Yayınları, Ankara, 1997, s.15-17

Hemen her ülkede ihracatı destekleyen kamu kuruluşları vardır. Bunlar bir anlamda dünya kamuoyunun dikkatini çekmeyecek biçimde o ülke hükümetlerinin ihracata üstü kapalı biçimde sübvansiyon vermelerine aracılık eden kuruluşlardır.⁹³

3.2. GELİŞMİŞ VE GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER AÇISINDAN EXİMBANKLAR:

Genel prensipler itibari ile ihracatçıların hepsinin sorunları benzerdir. Ancak çözüm yollarının çeşitliliği veya yeterliliği konusunda buldukları ülkelerin finansal durumu, dolayısıyla finansman sağlayan kurumları farklılık göstermektedir.

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler açısından Eximbank'ların tarihsel gelişim sürecinde de farklılıklar yaşanmıştır. Gelişmiş ülkeler açısından I.Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkmaya başlayan kamu destekli ihracat finansman kurumlarının ortaya çıkışı gelişmekte olan ülkeler açısından II.Dünya Savaşı sonrası ile başlamış. Hatta birçok gelişmekte olan ülke için 80'liler beklenmiştir. Burada gelişmekte olan ülkelerin dış ticaret politikasında uyguladıkları yöntemlerinde etkisi olmuştur. İthal ikame politikasından, ihracata yönelik kalkınma yöntemine geçiş süreci Eximbank'ların kuruluş tarihlerinde belirleyici olmuştur.

Gelişmiş ülkelerin ihracatçıları ile gelişmekte olan ülkelerin ihracatçıları sağladıkları finansman kolaylıkları bakımından karşılaştırıldıklarında; gelişmiş ülkelerde mamul mal üretim ve ihracatın gelişmiş bir ticari bankacılık sistemi ile finansmanı, sağlanan finansmana uygulanan düşük faiz oranı, orta ve uzun dönem ihracat kredilerinin kamu kaynakları dışından da karşılanabilmesi ve ihracat sektöründe yeterli banka teminatı sağlayabilme gibi çeşitli üstünlüklere sahip olduğu görünmektedir.⁹⁴

⁹³ Seyidoğlu, a.g.e., s.287

⁹⁴ Avcı, Nuri, "Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı" Marmara Üni. SBE, (Yayımlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 1995 s.143

İhracatın finansmanı veya dış ticaret işlemlerin yürütülmesinde bankaların çok önemli bir rolü vardır. Bankalar bir taraftan finansman diğer taraftan sigorta ve garanti faaliyetlerinden sorumlu iki açıdan bir kurumsal yapı oluşturmaktadır.

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

Genellikle gelişmekte olan ülkelere ait firmaların kendi öz sermayeleri ihracatı finanse etme konusunda yeterli değildir. Bu nedenle bankalara olan ihtiyaçları daha fazladır. Ancak yine bu ülkelerde fonların yetersizliği ve dış ticaretin doğasındaki yüksek risk nedeni ile bankalar kredi vermekte daha tutucudur. İhracatçılar kredi sağlamak için yüksek faiz oranlarını kabul etmekte, garanti ve ipotek vermek zorunda kalmaktadır. Bu ülkelerin ihracatçıları yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı ihracat finansman gereksinimini devlet desteli ihracat kredi ve/veya garanti kuruluşları ile ticari bankaların ortak çalışmaları ile sağlamak durumundadırlar. Bu noktada Eximbank'lar devreye girmektedirler.

3.3 TÜRK EXİMBANK'IN TARİHİ ve KURULUŞ AMACI:

Türk Eximbank'ın temelini 1964 yılında Amortisman ve Kredi Sandığı'nın, yeniden yapılandırılması ile kurulan Devlet Yatırım Bankası oluşturmaktadır. Banka, bu dönemde Kamu İktisadi Teşebbüslerinin yatırımlarını için kredi vermek ve gerektiğinde garanti sağlamak görevlerini yürütmekteydi.

Devlet yatırım bankası, 25.03.1987 tarihinde 3322 sayılı kanunla Türkiye İhracat Kredi Bankası'na (Türk Eximbank) dönüştürülmüştür. Türk Eximbank gelişmiş

ülkelerdeki Coface, Hermes, SACE, NCM, ECGD gibi benzer ihracat kuruluşlarından yaklaşık yarım asır sonra faaliyetlerine başlamıştır.

Türk Eximbank'ın amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ve yurtdışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve/veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesi⁹⁵ olarak tanımlanmıştır. Eximbank tarafından hazırlanan yayınlarda ve Eximbank yetkilileri tarafından yapılan son dönemdeki açıklamada özellikle orta-uzun vadeli kredi gereksinimi olan ara malı ve yatırım malı üreten firmalar ile ileri teknoloji kullanan ve katma değeri fazla olan mallar üreten firmalara destek sağlamanın hedeflendiği belirtilmektedir. Bu amaçları gerçekleştirmek üzere şirket ana sözleşmesinde yer alan faaliyetler aşağıdaki gibi sıralanmıştır;

- ❖ Türk Eximbank; mal ve hizmet ihracatının, sevk öncesi ve sonrası aşamalarında kısa, orta ve uzun vadeli alıcı ve satıcı kredileri ve diğer kredilerle finanse eder.
- ❖ İhracatın finansmanı amacıyla, ihracatçıların yurtiçi ve yurtdışı banka ve finans kurumlarından sağlayacakları krediler için garantiler verir.
- ❖ Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ile dış yatırımların geliştirilmesi için kredi açar, finansmana katılır, sigorta ve garantiler sağlar.
- ❖ Mal ve hizmet ihracatında ihracatçıların ticari ve siyasi riskler nedeniyle oraya çıkabilecek zararlarını teminat altına almak ve ihracatçılara bu konuda güvenceler sağlamak suretiyle ihracatı teşvik etmek üzere ihracat kredi sigortası yapar, garantiler verir.
- ❖ Yurtiçi ve yurtdışı bankalara ve finans kurumlarına ihracata yönelik krediler açar, garantiler verir.
- ❖ Yurtdışına yapılacak finansal kiralama işlemlerini kredilendirir ve bu konuda garantiler verir.

⁹⁵ “Türk Eximbank’ın Kuruluş Kararnamesi” Dünya Gazetesi, 21 Ağustos 1987,

- ❖ İhracat veya döviz kazandırma amacına yönelik olarak yurtiçi yatırım mali imalar ve satışını kredilendirir.
- ❖ Yurtiçi ve yurtdışı finansman kuruluşları ile para ve sermaye piyasalarından kaynak sağlar.
- ❖ Sigorta acenteliği yapar.
- ❖ Resmi ve özel kurum, kuruluş ve bankalar ile kredi açtığı, finansmanına katıldığı, garanti verdiği ve sigorta ettiği gerçek ve tüzel kişi, kurum ve kuruluşlardan faaliyetleri ile ilgili her türlü belge ve bilgiyi ister, kredi garanti ve sigorta ilişkisi olan müşterilerinin uygulamalarını takip ve kontrol eder.
- ❖ Döviz pozisyonu tutar, döviz fonları bulundurur, her türlü kambiyo işlemi yapar.
- ❖ T.C Merkez Bankasından avans ve reeskont kredileri alır TL veya döviz üzerinden menkul kıymet ihraç eder.
- ❖ Banka kuruluş amaçlarına yönelik olarak faaliyette bulunan veya bulunacak olan şirketlere iştirak eder, menkul kıymetler satın alabilir, satar ve satışına aracılık eder.
- ❖ Fonksiyonlarını yerine getirmek için, araştırma, geliştirme ve teknik eğitim çalışmaları yapar veya yaptırır, teknik yardımlar verir.
- ❖ Amaçlarının gerçekleşmesine yardımcı olacak her türlü iş ve işlemleri yapabilir.⁹⁶

Üstlendiği görev ve bu görevin uluslararası boyutu nedeniyle Türk Eximbank özellikle ticari bankalardan yapı olarak önemli ölçüde farklıdır. Bir diğer ifade ile Türk Eximbank, Türk Bankacılık sisteminde kalkınma ve yatırım bankaları grubunda yer alan bir kalkınma bankasıdır.⁹⁷

⁹⁶ Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Ana Sözleşmesi Madde 7,

⁹⁷ “İktisat, İşletme ve Finans” dergisi, Özel Sayı, Kasım 97, s.37

3.4 TÜRK EXIMBANK'IN FINANSAL YAPISI:

Türk Eximbank'ın kaynakları Hazine Müsteşarlığı tarafından sağlanan kaynakların yanı sıra ticari bankalar ile uluslararası piyasalardan temin edilen fonlardan oluşmaktadır. Bankanın döviz kaynakları arasında uluslararası bankalardan sağlanan sendikasyon kredileri ile yine uluslararası piyasalarda gerçekleştirilen tahvil ihraçlarının önemli bir yeri bulunmaktadır.⁹⁸ Finans kaynağı bakımından diğer bankalardan en büyük farkı, Eximbank'ın mevduat toplamamsıdır. Eximbank'ın kullandığı kaynakları iki ana başlık altında toplamak mümkündür.

Özkaynaklar:

- ❖ Sermaye
- ❖ İhtiyatlar

Yabancı Kaynaklar:

- ❖ T.C.M.B tarafından açılan krediler ve avanslar
- ❖ Fonlardan sağlanacak kaynaklar
- ❖ Eximbank'ça ulusal ve uluslararası piyasalardan menkul kıymet ihracı karşılığında sağlanacak kaynaklar
- ❖ Yurt içi ve yurt dışı kredi ve finansman kurumları ile ulusal ve uluslararası sermaye piyasalarından sağlanacak krediler
- ❖ Eximbank'ın amaçlarını gerçekleştirmek üzere yaptığı faaliyetleri dolayısıyla bünyesinde oluşacak fonlar
- ❖ Yurt içi ve yurt dışından sağlanacak diğer kaynaklar

Türk Eximbank'ın sermayesi (A) ve (B) grubu hisselerden oluşmaktadır. (A) grubu hisseler Hazine'ye ait olup, sermayenin en az %51'ini teşkil eder. (B) grubu hisseler sermayenin %49'unu teşkil etmekte olup, Hazine'ce kamu ve özel sektör bankaları ve benzeri finansman kuruluşları ile sigorta şirketlerine ve diğer gerçek ve tüzel kişilere

⁹⁸ Türk Eximbank Programları, Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, (Banka İçi Çalışma), Mayıs 2000,s.10(ihracatın finansmanında Türk Eximbank, Ankara üni)

devredilebilir. Mevcut durumda Banka'nın hisselerinin tamamı Hazine'ye aittir.⁹⁹ 2005 bilanço değerlerine göre 2 milyar YTL'lik özkaynakların %34'ü (658 milyon YTL) ödenmiş sermaye, %48'i sermaye ve kar yedekleri, %18'lik bölümü ise net karlar oluşturmaktadır.

Bankanın portföyünde sadece Hazine Bonosu bulunduğundan, piyasa riski sadece faiz ve kur risklerinden oluşmakta, spesifik risk ve hisse senedi fiyat riski bulunmamaktadır.¹⁰⁰ Ayrıca, tahsili geçmiş alacaklara banka tarafından %100 karşılık ayrılmakta, böylece alacak riskinin mali yapıda oluşturabileceği zayıflıklar minimize edilmektedir. 2005 yılı itibari ile tahsili geciken akacaklarda karşılık ayırma oranı kamu bankalarında %97 iken özel bankalarda %86,1, yabancı bankalarda %83,3 ve kalkınma ve yatırım bankalarında %93,4 seviyesindedir.¹⁰¹

Türk Eximbank'ın fon kaynakları içinde en önemli kalem 1.952.478 bin YTL'lik değeri ile özkaynaklardır. Bankanın ihracata sağlamış olduğu desteklerin büyük kısmını özkaynakları ile finanse edebilmesi güçlü finansal yapısının bir göstergesidir. Diğer önemli değer ise 660.674 bin YTL ile alınan kredilerdir. Alınan kredilerin %97,75'lik kısmı yurtdışı banka kuruluş ve fonlardan sağlanan kredilerdir. Son olarak değişik ülkelerden 50 bankadan oluşan uluslararası bir konsorsiyumdan bir yıl vadeli 300 milyon dolar tutarında bir sendikasyon kredisi alınmıştır.¹⁰² T.C Merkez Bankasından ise toplam alınan kredilerin sadece %0,20'lik kısmı olan 1.378 bin YTL'dir. Alınan kredilerin tamamı yabancı para şeklindedir.

Türk Eximbank'ın nominal sermayesi 750 trilyon TL olup, bunun 658 trilyon TL tutarındaki kısmı 31 Aralık 2005 itibariyle ödenmiştir. Sermaye yeterlilik rasyosu 2004 yılında %56'iken 2005 senesinde %69 düzeyinde gerçekleşmiştir.

⁹⁹ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu, 2005, s.13

¹⁰⁰ Türk Eximbank, s. 43

¹⁰¹ Bankacılık Sektörü Risk Değerlendirme Raporu (2005 Aralık Dönemi), BDDK Strateji Geliştirme Dairesi, 13 Mart 2006,

www.bddk.org.tr/turkce/yayinlarveraporlar/rapor/bddk/sectordegerlendirme/bsdr2005pdf. s.12

¹⁰² Türk Eximbank, s.9

Banka'nın aktif toplamı ise 31 Aralık 2004 tarihinde 4,5 katrilyon TL'ydi. 31.Aralık 2005 tarihinde ise 3.5 milyar YTL ye düşmüştür. Bankanın aktifinin %83'ü kredilerden %8'i likit varlıklardan oluşmaktadır. 31.12.2005 tarihli bilanço itibari ile banka tarafından kullanılan kredilerin bakiyesi 2,9 milyar YTL olarak gerçekleşmiştir.

2004 – 2005 bilançolarında kredi kalemlerinde gerçekleşen değişimin miktarları Tablo 3.1'de, değişim oranları ise Tablo 3.2'de gösterilmiştir.

Tablo 3.1: Bilanço Dönemlerine Göre Kredi Miktarları (YTL)

	31.12.2005			31.12.2004			31.12.2003		
	TP	YP	Toplam	TP	YP	Toplam	TP	YP	Toplam
Krediler	1.407.656	1.512.540	2.920.196	1.353.561	2.119.948	3.473.509	1.311.093	2.904.272	4.215.365
Kısa Vadeli	1.404.520	1.253.304	2.657.824	1.351.523	1.587.830	2.939.353	1.308.254	1.690.950	2.999.204
Orta Uzun Vd.	3.136	259.236	262.372	2.038	532.118	534.156	2.839	1.213.322	1.216.161
Takipteki Krediler	39.617		39.617	37.643		37.643	38.017		38.017

Kaynak: Türk Eximbank

Aslında aktif toplamındaki bu düşüşün neredeyse tamamı yabancı para cinsinden kalemlerde gerçekleşmiştir. Aktif toplamındaki bu düşüşün en büyük nedeni verilen kısa vadeli döviz kredilerdeki düşüştür. Toplam 1 milyar YTL'lik düşüşün yaklaşık 700 milyon YTL'lik kısmı sadece kısa vadeli döviz kredilerinden oluşmuştur. Döviz kredilerindeki bu değişim, 2005 senesi içinde reel döviz değerinde yaşanan düşüşten kaynaklanmaktadır. Değeri düşmüş para cinsi üzerinden borç almak, elindeki değerli parayı değiştirmek anlamına gelmekte, aynı şekilde gelecekte yaşanabilecek ciddi artış riskini de beraberinde getirmektedir.

Tablo 3.2: Bilanço Dönemlerinde Kredilerdeki Değişim Oranları (%)

	2004/2005 TP % Değişim	2004/2005 YP % Değişim	2004/2005 Toplam % Değişim	2003/2004 TP % Değişim	2003/2004 YP % Değişim	2003/2004 Toplam % Değişim
Krediler	4,00%	-28,65%	-15,93%	3,24%	-27,01%	-17,60%
Kısa Vadeli	3,92%	-21,07%	-9,58%	3,31%	-6,10%	-2,00%
Orta ve Uzun Vadeli	53,88%	-51,28%	-50,88%	-28,21%	-56,14%	-56,08%
Takipteki Krediler	5,24%	—	5,24%	-0,98%	—	-0,98%

Kaynak: Türk Eximbank

Diğer bir ciddi değişim ise 31.12.2004 tarihinde 300 milyon YTL'den 31.12.2005 tarihi itibari ile 30 milyon YTL ye yani %88,8 oranında düşen yurt dışı bankalarda bulunan döviz cinsi mevduatlarda gerçekleşmiştir.

Hem verilen kredilerde hem de yurt dışında bulunan döviz mevduatlarındaki oransal değişim birbirine paralellik göstermekte bu şekilde oluşabilecek kur riskine de önlem alınmaktadır.

Türk Eximbank'ın pasiflerinin 2,9 milyar YTL'lik (%82) bölümü aktif değerlerin fonlanması için kullanılan kaynaklardan oluşmaktadır. Bu tutarın 937 milyon YTL'si (%32) yurt içi ve yurt dışı yabancı kaynaklardan, yaklaşık 2 milyar YTL'lik (%68) kısmı ise özkaynaklardan meydana gelmektedir.

Banka misyonu tanımında kar amacı güdülmemiş olmasına rağmen kurum mali yapısını korumak ve kamu bütçesine yük olmamak amacıyla piyasa gerçeklerinden ayrılmayarak son 3 yılda üst üste kar etmeyi başarmıştır. Burada bankanın kurumlar vergisinden muaf tutulmuş olmasının yanı sıra, bankanın ucuz maliyetli fon temininin de önemi büyüktür. Ayrıca uluslararası anlaşmalar ve kurumların yaptırımları ile piyasa gerçekleriyle bağdaşmayan uygulamaların yapılması da kontrol altında tutulmaktadır.

Türk Eximbank'ın 2005 yılı sonu net dönem karı 362 milyon YTL'dir. Elde edilen kar banka bünyesinde tutularak, kredi olarak ihracatçının hizmetine sunulmaktadır. Türk

Eximbank'ın 2005 yılı itibari ile aktif karlılığı %10,3'e, özkaynak karlılığı ise %18.5'e yükselmiştir.

Tablo 3.3: Türk Eximbank Bilanço Hesapları ve Kar –Zarar Tablosu

Bilanço Hesapları (bin YTL)					
	2005	2004 (*)	2003 (*)	2002 (*)	2001 (*)
Krediler	2.920.196	3.473.509	4.215.365	4.779.812	6.184.235
Toplam Aktifler	3.518.126	4.461.136	5.360.249	5.963.484	7.546.506
Kullanılan Krediler	929.834	1.614.200	2.120.426	2.681.480	3.514.431
Çıkarılan Menkul Kıymetler, Net	-	467.964	556.406	853.364	1.662.451
Özkaynaklar	1.951.478	1.716.428	1.698.924	1.432.291	1.284.157
Ödenmiş Sermaye	657.864	657.864	657.864	657.864	529.513
Kâr-Zarar Tablosu Hesapları (bin YTL)					
	2005	2004 (*)	2003 (*)	2002 (*)	2001 (*)
Faiz Gelirleri	376.640	481.231	731.707	932.120	1.256.199
Kredilerden Alınan Faizler	272.478	314.887	489.390	577.740	815.422
Faiz Giderleri	(73.332)	(113.124)	(140.523)	(289.344)	(591.493)
Net Faiz Geliri	303.308	368.107	591.184	642.776	664.705
Diğer Faaliyet Gelirleri	118.293	187.790	39.592	51.789	44.231
Kredi ve Diğer Alacaklar Karşılığı	(6.458)	(81.194)	(123.732)	(122.664)	(193.398)
Diğer Faaliyet Giderleri	(62.053)	(73.701)	(58.180)	(83.217)	(122.699)
Net Dönem Kârı	361.839	209.673	266.633	137.572	(485.120)

(*) 31.12.2004 tarihi itibarıyla enflasyondan arındırılmış tutarlarla ifade edilmiştir.

Kaynak: Türk Eximbank

Makro ekonomide son dönemde gerçekleşen olumlu gelişmelerin Türkiye'ye ilişkin risk algılamalarındaki olumlu değişimin faiz oranları düşürmesi ve paralelinde gelişmekte olan ülkelere sermaye girişlerindeki artış, fon maliyetlerini azalmıştır. Türk Eximbank'da günümüz piyasalarına göre daha maliyetli olarak aldıkları fonları kapatma yoluna gitmiştir. Bu doğrultuda, 2000 yılında ihraç edilen 370 milyon ABD Doları miktarındaki Euro-tahvilin vadesi 2005 Şubat ayı itibari ile itfa edilmiş ayrıca bir kamu bankası tarafından dilimler halinde kullanılan 260 milyon ABD doları tutarındaki kredinin de tamamı ödenmiştir. Bu kaynaklar yerini daha uygun maliyete sahip ağırlığını Euro-sendikasyon piyasası ve bazı yabancı bankalardan sağlanan fonlara bırakmıştır.

Türk Eximbank Türk Lirası cinsinden herhangi bir borçlanmaya gitmemiştir. Türk Lirası kredilerin tamamı ödenmiş sermaye ve içsel kaynaklardan karşılanmıştır. Döviz

kredilerin finansmanında ise yurt dışı kaynaklar ile birlikte %30 oranında yurt içi bankalardan kredi sağlanmıştır.

Banka likidite sorunu yaşamamak için elinde TL cinsinden hazine bonosu, devlet tahvili ve Hazine tarafından yurt dışında döviz cinsinden çıkardığı Eurobondlar tutmaktadır.

Banka aktif ve pasifi arasındaki vade, para birimi ve faiz oranı uyumunu sağlamaya çalışmaktadır. Döviz pozisyonundaki değişimlere uyum sağlamak için swap işlemleri gerçekleştirmekte ve açık pozisyonunu kapalıya yakın şekilde tutmaktadır.

Türk Eximbank'ın kullandığı kredilerde çok büyü bir bölümü banka tarafından aracı bankalar yolu ile gerçekleşmektedir. (%60) Kullanılan kredilerin geri dönmeme riski tamamen aracı bankaya ait olduğundan kredilerin ödenmeme riski minimum düzeydedir.

Türk Eximbank'ın Kuruluş Kanunu'na 3659 sayılı Kanun ile eklenen 4/C maddesi uyarınca, Banka'nın kredi, sigorta ve garanti faaliyetlerini yerine getirirken, politik riskler nedeniyle uğradığı zararların Hazine Müsteşarlığı tarafından karşılanması hükme bağlanmıştır. Bu madde uluslararası benzer ihracat destek kuruluşlarıyla ilgili yasal düzenlemelerle de uyumludur.¹⁰³

3.5. TÜRK EXİMBANK'IN TÜRK BANKACILIK SEKTÖRÜNDEKİ KONUMU:

Türk Eximbank faaliyetleri bakımından kuruluşunu düzenleyen 3332 sayılı Kanunun yanı sıra, 5411 sayılı Bankacılık Kanunu çerçevesinde "Kalkınma ve Yatırım" bankaları grubunda yer almakta, aynı zamanda Türkiye Bankalar Birliği Yönetim Kurulu'nda da bu grubun temsilcisi olarak görev yapmaktadır.

¹⁰³ Türk Eximbank, s.10

Türk Eximbank'ın 31.12.2005 tarihi itibarıyla bilanço büyüklüğü 3.5 milyar YTL (2.6 milyar ABD Doları)'dır. Banka aktif büyüklüğü açısından sektöründe 16. sırada yer almaktadır.¹⁰⁴

Türk Eximbank bir yatırım bankası olması nedeni ile diğer birçok özel ve kamu bankasından farklı yapıya sahiptir. En önemli farklılık pasifinde mevduat bulunmamasıdır. Finans kaynaklarının çoğunu kendi öz kaynakları ile sağlamaktadır.

Bankanın ödeme gücünü gösteren Dönen Varlıkların, Kısa Vadeli Borçlara oranı 1.05'dir. Bu oran bankanın, ekonomide çok ekstrem değişiklikler yaşanmadığı sürece ödeme gücünü çekmeyeceğini, bu açıdan da güçlü finansal yapıya sahip olduğunu göstermektedir.

Türk bankacılık sektöründe son dönemlerde ekonomideki olumlu gelişmeler ve faiz oranlarının düşmesi nedeni ile kredi oranlarında ciddi artışlar gözlemlenmektedir. Bu durum kaynakların reel sektöre kaydırılması ve yatırımlara ayrılan fonlara olumlu yansımakla beraber, aynı zamanda tahsili gecikmiş kredilerin de miktarını artırmakta dolayısıyla kredi riskinde de artış görünmektedir. Türk bankacılık sektöründe Kredilerin / Aktif'e oranı yükselmiştir.

Aralık 2004-Aralık 2005 dönemleri arasında Türk Bankacılık sektörü tarafından kullanılan toplam krediler 74 milyar USD'den yaklaşık 112 milyar USD düzeyine yükselmiştir. Özellikle ekonomideki olumlu gelişmelere paralel olarak ve YTL'ye olan güvenin artmasıyla, TP kredilerde önemli artışlar gözlemlenmektedir. İncelenen dönemde para cinsleri itibarıyla TP kredilerdeki artış 32 milyar USD ve YP kredilerdeki artış 5,7 milyar USD olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu dönemde kredilerdeki toplam artış 37,7 milyar USD olup, kredilerdeki artış oranları TP cinsi kredilerde %67, YP cinsi kredilerde %22, toplamda ise %51 olarak gerçekleşmiştir¹⁰⁵

¹⁰⁴ Türk Eximbank, s.45

¹⁰⁵ BDDK, s.15

Türk Eximbank kamuya ait bir yatırım bankası olması nedeni ile misyonu doğrultusunda kaynaklarını ihracat sektörüne aktarmaktadır. Türk Eximbank'ın kredi/aktif oranı 2005 itibari ile %83 oranında gerçekleştirerek bu konuda Türk bankacılık sektöründe birinci sıradadır. 2006 ilk altı ay (Haziran sonu) itibariyle ile döviz ve faizdeki yükselişler sonucu bu oran biraz düşmüş %78 olarak gerçekleşmiştir.

Ülkemizde faaliyet gösteren tüm bankaların ortalaması ise 2004 yılına oranla %6 artarak 2005 yılı itibari ile % 38 olmuştur. 2006 Haziran ayı itibari ile bu oran %42'ye yükselmiştir. Ayrıca bu oran içerisinde tüketici ve kredi kartları rakamlarının da dahil olduğu dikkate alındığında doğrudan reel sektörün hizmetine aktarılan kredilerin tutarı %22'lere düşmektedir. Ele alınan dönem itibari ile bakıldığında ekonomideki iyileşmeler ve faiz oranların düşmesi sonucunda kredilerdeki artışı da dikkate alırsak Eximbank ihracatçıyı kaynakları doğrultusunda desteklediğini söyleyebiliriz.

Bankanın kredi aktif oranında sektörünün çok üstünde olmasına rağmen tahsili gecikmiş alacakların toplam kredilere oranı %1,4 ile %5,7 olan sektör ortalamasının oldukça altında kalmaktadır.¹⁰⁶ Bankanın başarılı kredi yönetiminden kaynaklandığı kabul edilebilir bir sav olsa da Türk Eximbank tarafından sağlanan kredilerin muhataplarının nitelikleri bu oranda daha önemli bir yer tutmaktadır. Türk Eximbank'ın piyasaya oranla sağlamış olduğu ucuz krediler mali yapısı dolayısıyla kredi almak zorunda olmayan firmaları da bu kredilerden faydalanmaya yöneltmiştir. Diğer taraftan Türk Bankacılık sektöründe faaliyet gösteren diğer bankaların sağlamış olduğu nisbi olarak daha maliyetli kredilere başvuran firmaların riskleri de daha yüksektir.

Türk bankacılık sektöründe kredilerin aktifler içindeki payı yükselmekle beraber yaşanan diğer iki önemli unsur, kredi vadelerinin uzaması ve Türk parası kredilerde yaşanan artıştır. Vadelerin uzaması kredi riskini artırırken Türk parası ile kullanılan kredilerdeki artış kur riskini azaltmaktadır.

¹⁰⁶ Türk Eximbank, s.17

Vade ve para cinsi dağılımı açısından incelendiğinde Haziran 2005-Aralık 2005 döneminde kredilerin ortalama vadesinin uzadığı, Türk parası kredilerin toplam krediler içerisindeki payının yükseldiği gözlemlenmektedir. Kredi riski açısından vadelerin uzaması, kredi riskini arttırmaktadır. Diğer taraftan kurlarda meydana gelebilecek olumsuz gelişmeler yabancı para kredilerde temerrüde düşen kredi sayısını arttırabilecek ve Türk parası kredilerin payının artması kurlardan kaynaklanabilecek kredi riskini azaltıcı olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir.¹⁰⁷

Bankacılık sistemi ihracat sektörüne kredi kullandırma konusunda da çekimser davranmaktadır. Kredi kartları, bireysel krediler ve taksitli ticari kredilerin toplam krediler içindeki payı %42'ler düzeyinde iken, ihracat sektörüne kullandırılan kredilerin toplam krediler içindeki payı %11 düzeyindedir. Türk Eximbank ise, bankacılık sektörünün kullandığı ihracat kredilerinin %19'unu tek başına sağlamaktadır.¹⁰⁸

Türk Eximbank, kredi kullandırma konusunda diğer bankaları etkin bir şekilde kullanmaktadır. Özellikle aracı bankalar vasıtasıyla kullandırılan kısa vadeli kredilerin toplam içindeki payı % 60 oranındadır

Türk Eximbank'ın diğer bankaları amaçları doğrultusunda yönlendirebilmekte bu çerçevede Türk Eximbank tarafından aracı bankalara tahsis edilen TL ve döviz bazındaki Sevk Öncesi İhracat Kredileri Genel Limitlerinin en az %30'unu KOBİ'lere kullandırmak zorunda bırakılmaktadır. KOBİ'lere ayrı bir önem vermekte olduğu kuruluş amaçlarında da belirtmekte bu doğrultuda 2005 yılında toplam ihracatın %8'ini gerçekleştiren KOBİ'lere aynı dönemde kullandırılan toplam kısa vadeli kredilerin %33'üne tekabül eden 1,2 milyar dolarlık kısmını tahsis edilmiştir. Bankacılık sektörünün toplam krediler içerisinde KOBİ kredilerin payının ortalama %5 düzeyinde olduğu düşünüldüğünde bu oranın yüksekliği daha açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır.¹⁰⁹

¹⁰⁷ Bankacılık Sektörü Risk Değerlendirme Raporu (2005 Aralık Dönemi), Strateji Geliştirme Dairesi, 13 Mart 2006, www.bddk.org.tr/turkce/yayinlarveraporlar/rapor/bddk/sectordegerlendirme/bsdr2005pdf. S.3

¹⁰⁸ Türk Eximbank, s.17

¹⁰⁹ Türk Eximbank, s.8

Aynı şekilde aracı bankaların Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi Genel Limitlerinin en az %5, en fazla %25'lik kısmını Kalkınmada Öncelikli Yörelerde mukim firmalara kullandırılması zorunlu kılınmıştır.¹¹⁰ İhracatın sadece birkaç bölgeden gerçekleştirilmesi ihracatta kırılganlığa neden olabilir. Somutlaştırırsak, ülkemizde Marmara Bölgesinde yaşanabilecek bir doğal afet durumu, sadece ekonomimizde ciddi sorunlara yol açmayacak, aynı zamanda ihracat, dolayısıyla döviz gelirlerinde de büyük düşüşler yaşanacaktır. Ayrıca, bölgesel gelişmişlik farklarının yarattığı siyasal, ekonomik ve sosyolojik olumsuzlukların azalmasına da bir ölçüde katkı sağlayacaktır.

3.6 ULUSLARARASI KURUMLAR, YABANCI ÜLKELERE AİT İHRACAT KREDİ ve SİGORTA KURUMLARI VE TÜRK EXİMBANK:

Türk Eximbank, Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü ile OECD İhracat Kredileri ve Kredi Garantileri Gurubuna üyeliklerinden ve AB ile Gümrük Birliği Anlaşmasından kaynaklanan yükümlülükleri çerçevesinde, uyguladığı programlarda uluslararası düzenlemelere uygun hareket etmek durumundadır. Ayrıca Türk Eximbank, Uluslararası Kredi ve Yatırım Kuruluşları Birliği (Berne Union)'nin üyesidir ve bu doğrultuda karşılıklı işbirliği içindedir. Bir başka yakın ilişkide olduğu kurum da İslam Kalkınma Bankasıdır.

Türk Eximbank DTÖ üyeliği yükümlülükleri kapsamında her yıl bankanın tüm faaliyetlerini içeren rapor sunmak durumundadır (Trade Policy Review), ayrıca OECD'nin İhracat Kredi Grubuna (Export Credit Group) 1998'den beri üyedir ve bu başlık altında resmi destekli ihracat kredilerine uyum konularında çalışmaktadır.

Türk Eximbank üye olduğu uluslararası kuruluşlar ve Türkiye'nin imzalamış olduğu uluslararası anlaşmaların belirlemiş olduğu kısıtlamalara uymak durumundadır. Aksi halde sübvansiyon ve anti-damping soruşturmalarına maruz kalmaktadır. Bu soruşturmaların sonucunun olumsuz olması durumunda ise telafi edici vergi veya anti-damping vergisi gibi yaptırımlara maruz kalınmaktadır. Bu nedenle yeni uygulanmaya

¹¹⁰ Türk Eximbank, s.15

konulması planlanan veya hali hazırda uygulanan ihracatı teşvik politikaların uluslararası normlara uyumu için çalışmalar yapılmaktadır.

Türk Eximbank, Dünya Bankası ile İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi (EFIL) antlaşması doğrultusunda sigorta programlarının gelişimi için danışmanlık hizmeti almaktadır.

Türk Eximbank'ın Uluslararası Yükümlülükler çerçevesinde uygulamaya konulan düzenlemeler doğrultusunda, uygulamış olduğu ihracatı teşvik programların bu yükümlülüklerle uyumu haricinde, üç ana başlık altında çalışmalar yapmaktadır.

- ❖ Basel II “Yeni Sermaye Uzlaşısı” Kriterleri
- ❖ Çevreye İlişkin Düzenleme
- ❖ Uluslararası İşlemlerde Rüşvetin Önlenmesi”ne İlişkin Düzenleme

Basel II uzlaşısının bankalar getirmiş olduğu kısıtlara uyum için çalışmalar yapılmakta, 01.01.2008 itibari ile getirilen kısıtlamalara uyum planlanmakta ve bu doğrultuda çalışmalar yönlendirilmektedir.

OECD İKG'nun üzerinde mutabakata vardığı resmi destekli ihracat kredisi sağlayan üye ihracat destek kurumlarının sağladıkları destek sonucu, “çevre” üzerinde yaratılacak olumsuz etkilerin en aza indirilmesi amacına yönelik “Çevre ve Resmi Destekli ihracat Kredileri Üzerine Ortak Yaklaşımlar Tavsiye Kararı”, doğrultusunda yeni “Tavsiye Kararı” paralelinde hazırlanan “Çevre Uygulama Esasları” Türk Eximbank tarafından da 2004 yılı içinde uygulamaya konulmuştur.

17.12.1997'de Türkiye'nin de aralarında bulunduğu 30 OECD üyesi ile Arjantin, Brezilya, Bulgaristan, Şili ve Slovak Cumhuriyeti arasında Paris'te “uluslararası işlemlerde yabancı kamu görevlilerine rüşvet verilmesinin önlenmesi” hakkında bir konvansiyon imzalanmış, Türkiye de konvansiyona imza koymuştur. OECD İKG üyeleri de sağlamakta oldukları sigorta, garanti ve kredi imkanları çerçevesinde yukarıda bahsi geçen

konvansiyon ve paralelinde oluşturulan kendi ulusal mevzuatları dahilinde, programlarında konuyla ilgili bazı tedbirler almıştır.

Dünyadaki ekonomik gelişmeler ışığında İhracat Kredi Kurumlarına ait majör trendler aşağıdaki başlıklar altında toplanabilir.¹¹¹

- ❖ Küreselleşme ve gelişmekte olan ülkelerdeki ekonomik büyüme ihracat finansmanında güçlü değişimler yaratarak İhracat Kredi Kurumlarının etkinliğini azaltmaktadır.
- ❖ Gelişmekte olan ekonomiler artan oranda sermaye malı üreticisi olmaktadır. Çin'in sermaye malı ihracatı 2000 yılından buyana üç katına katlamıştır. Bu trend bazı gelişmekte olan ülkeleri resmi ihracat kredilerinin önemli üreticileri olmaya yönlendirmektedir.
- ❖ Geleneksel İhracat Kredi Kurumları daha esnek olmakta ve yeni rekabet koşullarına uygun teşviklere odaklanmaktadır.

Türk bankacılık sektörü, ölçek itibariyle gelişmiş ülkelerin bankacılık sektörlerine göre oldukça küçük kalmaktadır. Ülkemizde son yıllarda makro ekonomik dengelerde sağlanan istikrar ve bankacılık sektöründe gerçekleştirilen yeniden yapılandırma, sektörün gücünü ve etkinliğini artırmakla birlikte, daha kat edilmesi gereken uzun bir yol bulunmaktadır. Türk bankacılık sektörü, AB ülkeleriyle karşılaştırıldığında, sektörün derinliğini ve gelişmişliğini gösteren Aktif/GSYİH, Kredi/GSYİH gibi temel oranların, AB ortalamalarının oldukça altında kaldığı görülmektedir. 2004 yılında Türk bankacılık sektörü bilanço büyüklüğünün GSYİH'ya oranı %71 olarak gerçekleşmiş ve %280 olan AB (25)'nin toplam bilanço büyüklüğünün GSYİH'ya oranının gerisinde kalmıştır. Kredilerin gayrisafi milli hasılaya oranına bakıldığında ise, AB ülkeleri ile fark daha da

¹¹¹ Report to the U.S Congress on Export Credit Competition and The Export-Import Bank of The United States, Export-Import Bank of the United States, December 2005, s.1

büyümektedir. 2004 yılı verilerine göre ülkemizde %23 olan söz konusu oran, AB (25) ülkelerinde %118 düzeyindedir.¹¹²

Bu açıdan bakıldığında Türk Eximbank'ın sağlamış olduğu krediler ve aktif büyüklüğü açısından Gelişmiş Ülkelerin sahip olduğu İhracatı Destek Kuruluşlara göre daha küçük olmasını normal karşılamak gerekmektedir. Faaliyetlerin etkinliğini incelerken kullanılan kredi ve sigorta miktarların toplam ihracata oranını incelemek daha doğru bir yaklaşım olacaktır

Türk Eximbank 2005 yılında kullandırmış olduğu 8.6 milyar ABD Doları tutarındaki ihracat kredi-garanti ve sigorta programları ile toplam ihracatın %11'ine destek sağlamıştır. Bu oran ABD Eximbank'ında %1.5 (14 milyar ABD Doları)¹¹³, Çin Eximbank da ise %2 (15 milyar ABD Doları) oranında gerçekleştirilmiştir. Türk Eximbank'ın ihracatı destekleme oranı uluslararası benzer kuruluşlara göre oldukça yüksektir.

Türk Eximbank'ın sağlamış olduğu desteklerin vade yapıları incelendiğinde diğer gelişmiş ülke Kredi ve Sigorta kuruluşları ile arasındaki en temel fark Türk Eximbank'ın uygulamış olduğu programlarda ağırlığın kısa vadeli, gelişmiş ülkelerde ise orta ve uzun vadeli işlemlerde olduğudur. Gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren İhracat Kredi Kurumlarının sağlamış olduğu kredilerin %80'i orta-uzun dönem krediler oluşturmaktadır.¹¹⁴ Türk Eximbank'ta ise bu oran %10 civarındadır.

OECD ülkeleri tarafından sağlanan Uzun Dönem (5 yıldan fazla) İhracat Kredilerinin 2003 yılı toplamı 100 milyar ABD Dolarıdır. Sektörel bazda ise en büyük destek %47.6 oran ile nakliye sektörüne, ikinci olarak %19 oran ile enerji ve üçüncü olarak da %19 oranında sanayi sektörüne verilmiştir. Tarım sektörü %1.4 pay alırken, inşaat sektörü sadece %0.7 oranında destek almıştır.¹¹⁵

¹¹² Rapor 2005 s.17

¹¹³ Annual Report 2005 of The Export Import Bank of The United States, s.14

¹¹⁴ Report to the U.S Congress on Export Credit Competition and The Export-Import Bank of The United States, Export-Import Bank of the United States, December 2005, s.3

¹¹⁵ World Trade Report 2006, Exploring the Links Between Subsidies, Trade and The WTO, s.74

Tablo 3.4: G-7 Yeni Orta ve Uzun Dönem Resmi İhracat Kredi Hacmi (milyar \$)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Kanada	\$4,7	\$8,7	\$8,4	\$8,1	\$8,6	\$9,9
Fransa	\$4,5	\$6,1	\$5,3	\$5,1	\$7,9	\$9,8
Almanya	\$10,3	\$5,7	\$5,9	\$5,7	\$9,5	\$11,9
İtalya	\$3,3	\$1,9	\$1,8	\$3,6	\$5,5	\$6,8
Japonya	\$10,8	\$9,2	\$5,7	\$11,5	\$10,8	\$9,5
İngiltere (U.K)	\$5,8	\$3,1	\$4,7	\$3,7	\$5,3	\$3,7
ABD	\$9,6	\$6,8	\$7,7	\$8,6	\$8,8	\$8,7
Toplam G-7	\$49,0	\$41,5	\$39,5	\$46,3	\$56,4	\$59,3

Kaynak: 2000 through 2004, OECD Statistics on Export Credit Activity, 2005,

*Estimated from publicly available sources.

Amerikan Eximbank geçen yıl toplam 9.2 milyar dolarlık kredi, kredi garantileri ve ihracat kredi sigortası temin etti. Amerikan Eximbank'ın işlemlerinin yüzde 90'ı küçük ölçekli işletmelerle alakalı olmasına karşın, küçük ölçekli işletmelerin Banka'nın kaynaklarının sadece yüzde 18 pay alabildi.¹¹⁶ Bu oran Türk Eximbank'ta %30'lara ulaşmaktadır.

Amerikan Eximbank kredilerindeki küçük ölçekli işletmelerin payını yüzde 10'dan yüzde 20'ye yükseltmeyi hedeflemektedir. ABD'de bazı çevreler, Amerikan Eximbank'ının en çok Boeing, General Electric, Westinghouse, Caterpillar ve Enron gibi dev, büyük şirketlerin ihracatını finanse ettiği, bunun karşılığında da, bu şirketlerin üretimlerini Çin'e kaydırıp ABD'de istihdam kaybına, işsizliğe neden olduklarından şikayet etmekte.¹¹⁷ Buradaki temel hedef ihracatı arttırmaktan ziyade, sosyal ve ekonomik yönden zor durumda olan kesimlere destek olmak, küreselleşmenin olumsuz etkileri nedeni ile zor duruma düşen küçük ölçekli firmaları desteklemektir.

Dünya ekonomisinde 2002 yılı sonrasında faizlerin düşük seyretmesi, likiditenin gelişmekte olan ülkelere akmasına yol açmıştır. Gelişmekte olan ülkeler, makro ekonomik verileri ve piyasa beklentilerindeki iyileşmelere paralel olarak yabancı sermayeyi ülkelerine çekerken; 2003 yılından sonra Türkiye de bu gelişmelerden payını almıştır. 2004

¹¹⁶ <http://ntvmsnbc.com/news/156817.asp#BODY>

¹¹⁷ <http://ntvmsnbc.com/news/156817.asp#BODY>

yılı ve özellikle 2005 yılında önemli miktarda yabancı sermaye Türkiye'ye gelmiştir.¹¹⁸ Bu sayede fon temini daha kolaylaşmıştır.

Tablo 3.5: Gelişmekte Olan Ekonomilere Özel Sermaye Akımları (milyar\$)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Özel Borçlar	38,1	-17,9	1,6	94	147,2	180
Yatırımlar	161,9	148,4	118,8	134,7	182,1	219,6
Doğrudan Sermaye	144,6	139,9	117,7	97,6	143,8	157,9
Portföy	17,3	8,5	1,1	37,1	38,3	61,7
Toplam	200	130,5	120,4	228,7	329,3	399,6

Kaynak: Institute of International Finance, "Capital Flows to Emerging Market Economies", March 2006.

Ancak, ABD'nin yüksek düzeydeki cari işlemler açığı nedeniyle FED'in 2004 Haziran ayından itibaren 16 defa faiz artırımında bulunması ve kısa vadeli faiz oranını kritik bir seviye olarak kabul edilen % 5'in üzerine çıkarması; diğer taraftan uyguladığı sıkı para politikası sonucunda USD'nin değer kazanması, bunun yanı sıra diğer gelişmiş ülkelerin de faiz artırımında bulunabileceğine yönelik açıklamalar yapması, yabancı fonların gelişmekte olan ülkelere çıkabileceği yönünde beklentilere neden olmuştur. Mayıs 2006'da başlayan dalgalanmalar bu gelişmeyle ilgilidir.¹¹⁹

Gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretinden aldıkları pay giderek artmaktadır. Asıl önemli olan konu ise bu ülkelerin sadece emek yoğun mallarda değil sermaye yoğun malların ihracatında da önemli oranda artış gözlenmesidir. Ülkemizin gelecek ile ilgili ihracat stratejisinde katma değeri yüksek sermaye malların ihracatının artırılması konusunun önemi sürekli vurgulanmaktadır. Bu doğrultuda Türk Eximbank'ın da uzun vadeli kredilerdeki etkinliğini artırması hatta sermaye yoğun malların ihracatına yönelik spesifik kredi ve garanti programlarını devreye sokması gerekmektedir. Aksi takdirde dünya ticaretindeki dinamik değişim sürecine uyum sağlamakta gecikilecek, giderek rekabetçi üstünlüğün kaybolduğu emek yoğun sektörlerden sonra, sermaye yoğun sektörlerdeki fırsatlar da kaçırılmış olacaktır.

¹¹⁸ Türk Bankacılık Sektörü Kur Riski Değerlendirme Raporu , Haziran 2006, www.bddk.org.tr/turkce/yayinlarveraporlar/rapor/bddk/kur_riski_degerlendirme_raporu_Haziran_2006pdf, s.25

¹¹⁹ BDDK., Haziran 2006, s.26

Tablo 3.6 Ürünlerin ve Sermaye Malların Dünya Ticaretindeki Durumu (Milyar \$)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Toplam İhracat Dünya	6,447	6,186	6,481	7,546	9,124	10,145
OECD	4,264	4,104	4,245	4,885	5,776	6,095
Diğer	2,183	2,082	2,236	2,661	3,358	4,051
Sermaye Malı İhracatı						
Dünya	2,626	2,474	2,56	2,894	3,474	2,737
OECD	2,015	1,896	1,919	2,147	2,504	2,737
Diğer	611	578	641	747	969	1,118
OECD Ülkelerinin Dünya Ticaretindeki Payının Değ.						
Normal Ürünler	66%	66%	65%	65%	63%	60%
Sermaye Malları	77%	77%	75%	74%	72%	71%

Kaynak: WTO On-line Statistics Database

3.7 TÜRK EXİMBANK'IN İHRACATA DESTEK PROGRAMLARI:

İhracat finansmanında ve işlemlerinde bankalar doğrudan ya da dolaylı olarak bulunurlar yani olmazsa olmaz konumundadırlar. Bu çalışmanın birçok yerinde bahsedildiği üzere ihracat özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından (yine daha önce belirttiğimiz farklı nedenden dolayı) kilit önem taşımaktadır. Bu çalışmanın asıl konusu olan Türk Eximbank da ihracatın önemi, finanse edilmesinin diğer anlamda desteklenmesinin gerekliliği, bu işlemi yapacak olan kurumun banka olma zorunluluğu ve yapılacak işin karlılık esasına dayanmaması nedeni ile kamu iştirakine duyulan ihtiyaç sonucunda ile kurulmuştur.

Türk Eximbank'ın, gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasına imkan tanımaktadır.

Eximbank'ın ihracat destek programları “Krediler ve İhracat Kredi Sigortası” başlıkları altında iki temel ayrıma dayanmaktadır. Türk Eximbank, öncelikle ihracatçılarımız olmak üzere yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve yatırımcılara, uluslararası nakliyecilere, turizmciler ve işletmecilere geniş bir ürün yelpazesi ile hizmet vermektedir. Türk Eximbank 18'i kredi 7'si sigorta/garanti olmak üzere toplam 25 farklı program ve uygulama imkanı sunmaktadır.¹²⁰

Türk Eximbank 2004 yılında 3,4 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 3,6 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti imkanı sağlayarak ihracata toplam 6,9 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Böylece, Banka nakdi ve gayrinakdi destekleri ile ihracatın yaklaşık % 11'ine finansman desteği sağlamıştır. 2005 yılında ise ihracat sektörüne 3.5 milyar dolar ihracat kredisi ve 4.2 milyar doları ihracat kredi sigorta/garantisini olmak üzere toplam 7.7 milyar dolarlık kaynak aktararak toplam ihracatın yaklaşık %9.5 i finanse etmiştir. Banka'nın 2006 yılındaki hedefi ise ihracat sektörüne yaklaşık 8.6 milyar dolarlık destek sağlamaktır.¹²¹ Banka tarihinde ilk kez ihracat sigortası kapsamındaki programların değeri, ihracat kredi kapsamındaki desteklerin değerinden daha fazla olmuştur. Gelecekte de bu trendin devam etmesi, benzer kuruluşların uygulamalarına bakıldığında olası görünmektedir.

3.7.1. EXİMBANK KREDİLERİ:

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi programları ile desteklemektedir. Ayrıca, vadeli satış işlemlerini teşvik etmek ve bu yolla ihracat hacmini artırmak, yeni ve hedef pazarlara girilmesini kolaylaştırmak amacıyla vadeli ihracat alacaklarını iskonto etmektedir.¹²²

¹²⁰ Türk Eximbank, s.1

¹²¹ Türk Eximbank s.5

¹²² Eximbank Faaliyet Raporu 2004, Türk Eximbank, s.13)

Türk Eximbank'ın kuruluş amacına yönelik faaliyetlerden biri olan kredi programları, Özel İhracat Reeskont Kredisi ve Sevk Sonrası İhracat Kredisi programlarının, sırasıyla Nisan 1988 ve Mayıs 1988'de uygulamaya konması ile başlamıştır. Yine 1988 yılında İslam Kalkınma Bankası ile imzalanan bir anlaşma sonucu, Türk Eximbank Orta Vadeli Ticaretin Finansmanı Fonu'na aracılık görevini üstlenmiştir. Mart 1989'da uygulanmasına başlanan Sevk Öncesi İhracat Kredisi programı, Banka'nın en etkin programları arasında yer almıştır.¹²³

Türk Eximbank 1990 yılından itibaren döviz kredisi uygulamalarına başlamıştır. Döviz kredisi, 1994'den sonra toplam kredi kullanımı içinde en fazla paya sahip kredi türü konumuna gelmiştir. 1995 yılında ise ihracatçıların teminat açısından karşılaştıkları zorluklar dikkate alınarak Performans Döviz Kredisi uygulaması başlatılmıştır. Daha sonra program TL cinsinden de yürürlüğe koyulmuştur.

31.12.2005 tarihli bilanço itibari ile kullanılan kredilerin bakiyesi 2.290 milyon YTL iken, kredilerin %91'ini kısa vadeli %9'unu orta ve uzun vadeli krediler oluşturmaktadır.

Son dönemlerde ekonomide yaşanan olumlu gelişmelerin piyasa faiz oranlarında sağlamış olduğu düşüş aynı şekilde Türk Eximbank'ın uyguladığı kredi faiz oranlarına yansımış 2003 yılından bu güne kadar TL kredi faiz oranlarında toplamda 39 puan, döviz faiz oranlarında ise toplam 2.5 puana varan indirimler gerçekleştirilmiştir.¹²⁴

Eximbank'ın uyguladığı kredileri Kısa Vadeli İhracat kredileri, Özellikli Krediler, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler ve İslam Kalkınma Bankası Kapsamındaki Krediler ana başlıkları altında sınıflandırılmaktadır.

¹²³ "İktisat, İşletme ve Finans" dergisi, Özel Sayı, Kasım 97, s.37

¹²⁴ Türk Eximbank, 2005 Faaliyet Raporu, s.9

3.7.1.1 Kısa Vadeli İhracat Kredileri:

Türk Eximbank'ın kredi programları arasında en fazla talep edileni ve en sık kullanılanı, Kısa Vadeli İhracat Kredi Programlarıdır.¹²⁵ Türkiye ekonomisinin içinde bulunduğu durum; belirsizlik ortamı ve faiz oranlarının değişkenliği nedeni ile günümüzde de zorunlu olarak kısa vadeli kredi programları, Eximbank kredileri içindeki ağırlığını korumaktadır. Hem döviz, hem de TL olarak kullanım olanağı vardır.

Kısa Vadeli İhracat Kredileri, Sevk Öncesi İhracat Kredileri, Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi, İhracata Hazırlık Kredisi ve KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri şeklinde dört şekilde kullanılır.

Kısa vadeli ihracat kredileri, ihracat taahhüdü karşılığında kullanılır. Kredi tutarının hesaplanmasında; firmanın geçiş ihracat performansı değil, gerçekleştirmeyi taahhüt ettiği gelecek ihracat ağırlantıları esas alınır. Taahhüt edilen ihracatın; Kanun, Kararname ve Tebliğlerle ihracı yasaklanan mallar dışındaki Türk menşeli malların serbest dövizle ve kesin olarak yapılacak ihracatlardan oluşması gerekmektedir. Türk Lirası kredilerde kredi tutarının iki katı, döviz cinsinden kredilerde ise kredi tutarı artı faiz kadar ihracat taahhüdü aranır. Taahhüdün gerçekleşme durumu “Gümrük Beyannameleri” ve bununla ilişkilendirilmiş “Döviz Alım Belgeleri” ile tevsik edilir. Bunu belgeleyemeyen kredi kullanıcılarına, kredi faiz oranının 2 katı (bazı hallerde 3 katı) cezai faiz uygulanır.¹²⁶

2004 yılında Türk Eximbank'ın kullandığı kısa vadeli TL ve döviz kredilerinin tutarı 4.747 trilyon TL (3,3 milyar ABD Doları)'na ulaşmıştır. Kullanılan kısa vadeli kredi tutarı 2003 yılına göre dolar bazında %4,2 oranında artmıştır. Kısa vadeli krediler, yaygın ve etkin bir ihracat mekanizması olarak büyük ölçüde Türk ticari bankacılık sistemi aracılığıyla kullanılmaktadır. Aracı bankalar kanalıyla kullanılan kısa vadeli

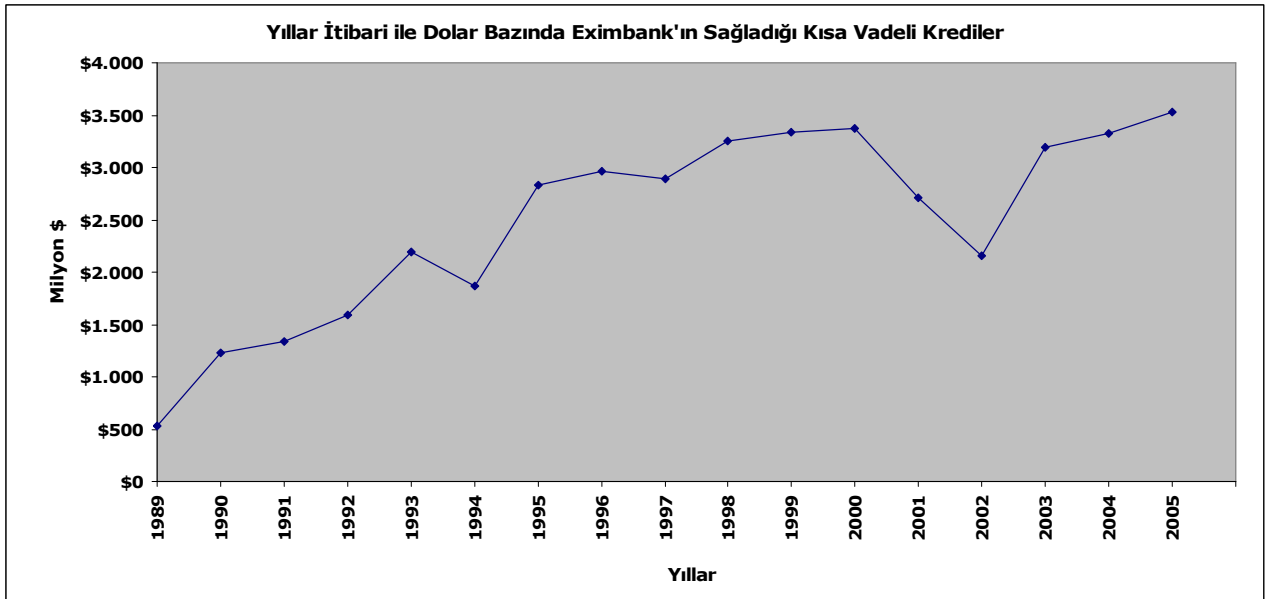
¹²⁵ İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Türk Eximbank Kredi Programları, Özel Sayı, Kasım 97, s.38

¹²⁶ a.g.m., s.38

kredilerin toplam içindeki payı %64'tür.¹²⁷ Kısa vadeli kredi programlarından yararlanan firma sayısı 2004 yılında 3.053, 2005 yılında ise 575 adet düşüş ile 2478 olarak gerçekleşmiştir. Bu firmaların %69'unu KOBİ'ler oluşturmaktadır.

2005 yılında Türk Eximbank'ın kullandığı kısa vadeli toplam kredilerde küçük oranlı bir düşüş yaşanmış 4.743.877 bin YTL olarak gerçekleşmiştir. Kullanılan kredilerin tutarını dolar bazında incelediğimizde %6'lık bir artış görünmektedir. Ancak bu artış dönem içindeki düşük döviz kurundan kaynaklanmaktadır. Kredi miktarında ciddi bir değişiklik yaşanmamış olsa da kullanılan kredinin para cinsinde önemli değişiklik yaşanmıştır. 2004 yılında Kısa vadeli kredilerin %56'sı TL kredilerden, %44'ü döviz kredilerinden oluşmuştur. 2005 yılında ise TL Kredileri %9'luk bir artış ile %65 oluştururken döviz kredilerinde aynı oranda (%9) azalma ile %35 olmuştur.

Grafik 3.1: Yıllar İtibari İle Türk Eximbank'ın Sağladığı Kısa Vadeli Krediler (Milyon\$)



Kaynak: Türk Eximbank

¹²⁷ 2004 raporu s.13

Tablo 3.7: Kısa Vadeli Eximbank Kredileri (\$)

Yıllar	Kredi Tutarı (Milyon ABD Doları)
1989	525
1990	1.223
1991	1.339
1992	1.595
1993	2.196
1994	1.867
1995	2.827
1996	2.965
1997	2.891
1998	3.258
1999	3.333
2000	3.377
2001	2.714
2002	2.158
2003	3.191
2004	3.324
2005	3.529

Kısa vadeli ihracat kredileri, ülkemizin ihracat miktarı ile doğru orantılı bir şekilde artmaktadır. 1994 ve 2000 senelerini hazırlayan düşük kur politikası ile ihracatı gerçekleştirmek zorlaşmış dolayısıyla da bu iki senede kullanılan kredilerde de bir azalma gerçekleşmiştir. Bu dönemler haricinde tablo ve grafikte de görüldüğü gibi Kısa Vadeli İhracat kredileri kullanımını artmaktadır.

Kaynak: Türk Eximbank

Kullanılan kredilerin sektörel dağılımda ise dikkat çeken tekstil ve hazır giyim sektöründe kullanılan kredilerde yaşanan oransal azalmadır. 2001 yılında tekstil sektörünün kullanmış olduğu krediler, Kısa Vadeli Kredilerin %46'sını oluştururken, 2005 senesinde bu oran % 37'ye düşmüştür. Burada da Çin ve Hindistan gibi ülkelerin emek yoğun piyasalardaki rekabet üstünlüğünün, Türkiye'deki firmalar üzerindeki olumsuz etkilerini görmek mümkündür.

Tablo 3.8 Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı (%)

	2001	2002	2003	2004	2005
Tekstil/Hazır Giyim/Deri	% 46	% 41	% 42	% 42	% 37
Makine/Elektrikli Cih.	% 11	% 13	% 12	% 12	% 16
Demir-Çelik	% 7	% 10	% 8	% 7	% 10
Gıda/Tarım/Hayvancılık	%10	% 9	% 9	% 8	% 7
Diğer	% 26	% 27	% 29	% 31	% 30
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: Eximbank

Türkiye enflasyonla mücadele politikası nedeni ile uyguladığı düşük kur uygulamasından dolayı yüksek oranda cari açık vermektedir. Bu olumsuz duruma rağmen ihracat performansında, ara ve sermaye malların ucuza temininin sağladığı avantajla da, rekor oranda ihracat gerçekleştirmiştir. İhracat, yıllar bazında 2005 senesinde (73.5 milyar\$), ay bazında da Haziran 2006 ayında (8.6 milyar\$) en yüksek düzeyine ulaşmıştır.

Gerçekleştirilen ihracatın büyük bir oranı gümrük birliği, coğrafi nedenler, yıllar içinde gelişmiş ekonomik ilişkiler, bu ülkelerin zenginliği gibi nedenlerden dolayı yoğunlukla AB üyesi ülkelere gerçekleştirilmiştir. Ancak ekonomideki kırılganlığın azalması için ihracatın farklı coğrafi bölgelere de yayılması gerekmektedir.

Tablo 3.9: Ülke Gruplarına Göre Toplam İhracat (Milyon YTL)

GENEL İHRACAT TOPLAMI	2000	2001	2002	2003	2004	2005
	27.775	31.334	36.059	47.253	63.167	73.476
A- AB (25)	15.086	16.854	19.468	25.899	34.451	38.400
1- AB (15)	14.510	16.118	18.459	24.484	32.589	35.872
2- AB (10)	575	736	1.010	1.415	1.862	2.528
B-TÜRKİYE SERBEST BÖLGELERİ	895	934	1.438	1.928	2.564	2.973
C-DİĞER ÜLKELER	11.794	13.546	15.152	19.426	26.152	32.102
1-Diğer Avrupa	2.433	2.787	3.554	4.857	6.637	8.820
2-AFRİKA	1.373	1.521	1.697	2.131	2.968	3.631
Kuzey Afrika	1.087	1.150	1.267	1.577	2.203	2.544
Diğer Afrika	285	371	430	554	765	1.087
3-AMERİKA	3.596	3.685	3.914	4.269	5.733	5.960
Kuzey Amerika	3.309	3.297	3.596	3.973	5.207	5.276
Orta Amerika ve Karayipler	167	201	197	166	334	411
Güney Amerika	120	186	121	131	193	274
4-ASYA	3.871	4.592	5.230	7.813	10.465	13.213
Yakın ve Orta Doğu	2.573	3.261	3.440	5.465	7.921	10.184
Diğer Asya	1.298	1.331	1.790	2.348	2.544	3.029
5-Avustralya ve Yeni Zelanda	135	98	122	158	264	271
6-Diğer Ülke ve Bölgeler	385	864	637	197	84	208

Kaynak: DTM

Kullandırılan kredilerin bölgeler arasındaki dağılımında ise çok belirgin bir değişiklik gözlenmemesine rağmen AB ülkelerine yapılacak ihracatlar için kullandırılan kredilerin ağırlığında düşüş trendi yaşandığı söylenebilir. Ancak yine de gümrük birliği, yakın ve zengin piyasalar olması nedeni ile kullandırılan kredilerin yarısından fazlası hala bu bölgeler için verilmektedir.

Tablo 3.10 Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%)

	2001	2002	2003	2004	2005
Avrupa Birliği	62	64	61	54	60
AB Dışı Avrupa	7	5	6	7	6
K. Amerika / Japonya	16	17	18	23	20
Ortadoğu / K. Afrika	11	9	9	11	10
Diğer	4	5	6	5	4
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: Türk Eximbank

3.7.1.1.1 Sevk Öncesi İhracat Kredileri:

Eximbank'ın en etkin uygulamaları arasında, 1989 yılından bu yana tüm ihracatçılara ulaşabilmek amacıyla ticari bankalar aracılığıyla kullandırılan ve toplam Kısa Vadeli İhracat Kredileri içerisinde % 65-67'lik paya sahip olan Sevk Öncesi İhracat Kredileri ağırlıklı yer tutmaktadır. Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredisi (SÖİK-TL) ve Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi (SÖİK-DVZ)'nden oluşan Sevk Öncesi İhracat Kredileri, bütün sektörleri kapsayan ve ihracatçıların imalat aşamasından başlanarak desteklenmesi amacıyla kullandırılan kısa vadeli kredilerdir. Söz konusu kredilerde, firma ve ihracat riski aracı banka tarafından üstlenilmektedir. Bu nedenle, kredinin geri ödenmesinde sorun yaşanmamaktadır. Bu sistemin en önemli fonksiyonu ise, çok sayıda firmaya yönelik kredi işleminin yürütülebilmesine imkan sağlamasıdır.¹²⁸

Kredinin Amacı, İhracatçı, imalatçı ve imalatçı-ihracatçıların ihracata hazırlık aşamasında finansman ihtiyaçlarını karşılamaktır. Krediden Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

¹²⁸ Eximbank.com.tr

(SDTŞ), imalatçılar, imalatçı-ihracatçılar ve ihracatçı firmalar yararlanabilir. Kredi, Türk menşeli malların serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılmak üzere aracı bankalara tahsis edilir.¹²⁹

3.7.1.1.1 Sevk Önceci TL İhracat Kredisi:

Bu kredi limit tahsis edilen bankaların aracılığı ile kullanılır. Firmaların aracı bankalara yaptıkları başvurular Eximbank'a gönderilir. Kabul edilirse firma hesabına aktarılır. Firma kredi limiti 6 milyon YTL, vadesi 360 gündür, kredi tutarı FOB ihracat taahhüdünün %100'ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan YTL karşılığıdır. İhracat taahhüdünün gerçekleştirilememesi veya alınan kredinin farklı alanlarda kullanılması durumunda cezai müeyyideler uygulanacaktır.

Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. Firmanın Eximbank nezdindeki riskine ve sigortalılık durumuna göre değişkendir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 1 (bir) puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler.¹³⁰

Sevk Öncesi Türk Lirası İhracat Kredileri kapsamında 2004 yılında 1.657 trilyon TL (1.162 milyon ABD Doları) tutarında kredi kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı, bir 2003 yılına göre TL bazında %11 oranında artış göstermiştir. 2005 yılında ise kullanılan kredi miktarı %7,4'lik artış ile 1.779 milyon YTL olarak gerçekleşmiştir. Dolar bazındaki artış %14 oranında gerçekleşmiştir.

Aracı bankalara tahsis edilen limitlerin asgari %30'luk kısmının KOBİ'lere kullanılması zorunlu olup, bu kapsamda KOBİ'lere 2004 yılında 1.675 trilyon TL (1.174 milyon ABD Doları) tutarında Sevk Öncesi İhracat Kredisi kullanılmıştır. Kullanılan kredi tutarı 2003 yılına göre TL bazında %5,2 oranında artmıştır.¹³¹ 2005 yılında ise 1.430 milyon YTL (1.065 milyon ABD Doları) tutarında SÖİK'si

¹²⁹ www.eximbank.gov.tr

¹³⁰ www.eximbank.gov.tr

¹³¹ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004 s,11

kullanılmış. TL bazında düşüş %14,6 olurken Dolar bazında değişim % -9,2 oranında gerçekleşmiştir.

3.7.1.1.1.2 Sevk Öncesi TL Kalkınmada Öncelikli Yörelere Kredisi:

Ülkemizin ekonomik olarak geri kalmış bölgelerinde ihracat faaliyetinin gerçekleşmesini teşvik etmek amacıyla uygulamaya konulmuştur. Kalkınmada Öncelikli Bölge olarak belirlenmiş 51 ilde mukim olması ve ihraç konusu malın KÖY'de üretilmesi kaydıyla firmalar bu krediden yararlanabilirler. Sevk Öncesi TL kredilerinde olduğu gibi vade süresi azami 360 gün, firma kredi limiti de 6 milyon YTL'dir.

Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. Firmanın Eximbank nezdindeki riskine ve sigortalılık durumuna göre değişkendir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 1 (bir) puan ilave ederek firmalara yansıtabilirler.¹³²

Tablo 3.11 SÖİK-TL ve SÖİK-KÖY Faiz Oranları ve Vadeleri

GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)	SÖİK-TL, İHK-TL (%)		SÖİK-KÖY (%)	
	Sigortasız	Sigortalı	Sigortasız	Sigortalı
120	15	14	14	13
180	16	15	15	14
360	16	15	15	14

SÖİK-KÖY Kredisi çerçevesinde, kalkınmada öncelikli yörelere olarak tanımlanan 51 ilde faaliyet gösteren firmaların 500.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirası'na kadar olan talepleri indirimli faiz oranları ile karşılanmış; bu kapsamda 2004 yılında 191,2 trilyon TL (133,8 milyon ABD Doları) tutarında kredi kullanılmıştır.¹³³ 2005 yılında ise bu kapsamda kullanılan kredi miktarı 163 milyon YTL (123 milyon ABD Doları) olarak gerçekleşmiştir.

¹³² www.eximbank.gov.tr

¹³³ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004 s,11

3.7.1.1.1.3 Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi:

Türk menşeli malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında kullanılır. Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi firma limiti 10.000.000,- ABD Doları'dır. Kredi tutarı, taahhüt edilen FOB ihracat tutarının azami % 100'üdür. Kredinin vadesi 540 gündür. USD / EUR / JPY / GBP cinsinden döviz kredisi başvurusu yapılabilir. Krediye uygulanacak faiz oranları, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenir. Firmanın Eximbank nezdindeki riskine, sigortalılık durumuna ve vadeye göre değişkendir. Aracı bankalar, bu oranların üzerine azami yıllık 0,50 puan ilave ederek firmalara yansıtabilir.¹³⁴

Tablo 3.12: SÖİK-DVZ Kredisi Faiz Oranları

Geri Ödeme Süresi(Gün)	SÖİK-DVZ	
	Sigortasız	Sigortalı
120	LIBOR+0.75	LIBOR+0.50
180	LIBOR+0.75	LIBOR+0.50
360 (2 taksit)	LIBOR+1.00	LIBOR+0.75
540 (3 taksit)	LIBOR+1.25	LIBOR+1.00

Kaynak: Türk Eximbank

360 gün vadeli krediler iki taksit ile ödenebilirken, 120 ve 180 gün vadeli krediler vade sonunda ödenmek zorundadırlar.

Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi kapsamında 2004 yılında 954,3 milyon ABD Dolar (1.365 trilyon TL) tutarında kredi kullanılmıştır¹³⁵ Bu kapsamda kullanılan kredi miktarı 2005 yılında ise ABD doları bazında %16,3 düşüşle 799 milyon ABD doları (1.076 milyon YTL) olarak gerçekleşmiştir.

¹³⁴ www.eximbank.gov.tr

¹³⁵ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004 s,11

3.7.1.1.1.4 Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi:

Mayıs 1988 tarihinde Özel İhracat Reeskont Kredisi olarak uygulamaya konulmuş, 1990 yılı başından itibaren uygulama esasları değiştirilerek Dış Ticaret Şirketleri Reeskont Kredisi, 1996 yılından itibaren de DTŞ Kısa Vadeli İhracat Kredisi adını almıştır.¹³⁶

DTŞ Kısa Vadeli İhracat Kredisi'nin amacı, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri'nin ihracata hazırlık dönemi finansman ihtiyacının uygun bir vade ve maliyet ile karşılanması, böylece ihracat performanslarının artışının teşvik edilmesidir. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından DTSS ve SDTŞ statüsü verilen ve Türk Eximbank tarafından kredibilitesi olumlu bulunan firmalar bu krediden yararlandırılır.¹³⁷

Tablo 3.13: DTŞ-TL Faiz Oranları

GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)	DTŞ-TL (%)	
	Sigortasız	Sigortalı
120	15	14
180	16	15

Kaynak: Türk Eximbank

Kredi doğrudan Eximbank tarafından verilir. Hem YTL hem de Döviz ile kullanım olanağı vardır. Kredi limiti firmaların bir önceki takvim yılı performanslarına bağlı olarak, Türk Eximbank tarafından ABD Doları bazında belirlenir. Programda esas itibariyle DTSS firmaları için kredinin anapara ve faiz tutarının %80'i, SDTŞ'ler için ise kredinin anapara ve faiz tutarının % 100'ü oranında asli teminat tesis edilir. Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ünün TCMB Döviz Alış Kuru üzerinden hesaplanan YTL karşılığıdır. Kredi vadesi içinde fiilen gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade eder. TL kredilerinin vadesi azami 180, Döviz Kredilerin ise 360 gündür. Döviz kredileri, A.B.D. Doları, EURO, İngiliz Sterlini ve Japon Yeni cinsinden kullanılmaktadır.

¹³⁶ Kuzu, a.g.e., s.10

¹³⁷ Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları, Nisan 2000, s.14

06.27.2006 Tarihinden itibaren geçerli olan faiz oranları tabloda gösterilmiştir. Bu tarihten itibaren TL cinsinden kredi faiz oranlarında %4'lük bir artış gerçekleştirilmiş, Döviz cinsinden kredilerdeki faiz oranları aynı kalmıştır.

Tablo 3.14: DTŞ-DVZ Kredileri Faiz Oranları

GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)	DTŞ-DVZ (%)	
	Sigortasız	Sigortalı
120	LIBOR+0,75	LIBOR+0,50
180	LIBOR+0,75	LIBOR+0,50
360 (2 taksit)	LIBOR+1,00	LIBOR+0,75

Kaynak: Türk Eximbank

Dış ticaret sermaye şirketleri ile sektörel dış ticaret şirketlerine kullandırılan Dış Ticaret şirketleri Kısa Vadeli ihracat Kredisi programları kapsamında 2004 yılında 737 trilyon TL (518,7 milyon ABD Dolar) tutarında “TL kredisi” ve 278,2 milyon ABD Dolar (397,6 trilyon TL) tutarında “döviz kredisi” olmak üzere toplam 1.135 trilyon TL (796,9 milyon ABD Dolar) kredi kullandırılmıştır.¹³⁸

3.7.1.2. İhracata Hazırlık Kredisi:

İhracatçılarımızın Eximbank'tan direkt olarak kredi kullanmalarına imkan sağlayan İhracata Hazırlık Kredileri ile ihracata yönelik mal üreten imalatçı ve ihracatçıların uluslararası piyasalarda rekabet güçlerinin artırılması ve ihracat projelerinin ihracata hazırlık aşamasında desteklenmesi amaçlanmaktadır. Kredi, Türk Lirası ve döviz cinsinden, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) dışındaki firmalara aracı banka olmaksızın doğrudan kullandırılmaktadır.¹³⁹

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri hariç, İmalatçı/ihracatçı, İhracatçı veya İhraca yönelik mal üreten, imalatçı vasfını haiz firmalar bu krediyi kullanabilirler. Söz konusu krediden bir önceki takvim yılı veya kredi başvuru tarihinden geriye dönük 12 (on iki) aylık ihracat performansının en az 200 bin ABD Doları

¹³⁸ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.12

¹³⁹ www.eximbank.gov.tr

tutarında olan veya ihracata yeni başlayan firmalar yararlanır. Kredi, ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kullanılır.¹⁴⁰

Türk Eximbank tarafından uygun bulunan kredi başvurusu için, kredinin anapara ve faiz toplamının % 100'ü oranında aslı teminat tesis edilir. Firma limiti, Yeni Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı olmak üzere azami 10.000.000,- ABD Doları olup, Yeni Türk Lirası limiti 6 milyon YTL ile sınırlıdır. İhracata yeni başlayan firmalara kullanılacak Yeni Türk Lirası ve döviz kredilerinin toplamı ise azami 100.000,- ABD Doları'dır. Kredi Tutarı, FOB ihracat taahhüdünün % 100'ü oranındadır.

İhracata Hazırlık Kredisi, YTL ve Döviz olarak kullanılabilir. İhracata Hazırlık Türk Lirası Kredi'sinin vadesi azami 360 gündür. 120 gün ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde geri ödenir. 360 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180. ve 360. günlerde iki eşit taksitte, her iki dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir. İhracata Hazırlık Döviz Kredisi'nin vadesi ise 540 gündür. 120 gün ve 180 gün vadeli kullanılan kredilerde, kredinin anapara ve faizi en geç kredi vadesinde YTL veya döviz olarak geri ödenir. 360 gün vadeli kullanılan kredilerde anapara 180 inci ve 360'uncü günlerde iki eşit taksitte; 540 gün vadeli kullanılan kredilerde ise anapara 180 inci, 360'uncü ve 540'uncü günlerde 3 eşit taksitte her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte YTL veya döviz olarak geri ödenir.

Tablo 3.15 İHK-DVZ Kredileri Faiz Oranları

GERİ ÖDEME SÜRESİ (Gün)	İHK-DVZ (%)	
	Sigortasız	Sigortalı
120	LIBOR+0,75	LIBOR+0,50
180	LIBOR+0,75	LIBOR+0,50
360 (2 taksit)	LIBOR+1,00	LIBOR+0,75
540 (3 taksit)	LIBOR+1,25	LIBOR+1,00

Kaynak: Türk Eximbank

¹⁴⁰ www.eximbank.gov.tr

İhracatçı ve imalatçı/ihracatçı firmalara döviz kredisi kullandırılmasına yönelik olan İhracata Hazırlık Döviz Kredisi programı kapsamında, 2004 yılında 177,8 milyon ABD Doları (255,4 trilyon TL) kredi kullandırılmıştır. İhracata Hazırlık TL Kredisi programı kapsamında ise 240,9 trilyon TL (167,9 milyon ABD Dolar) kredi kullandırılmıştır.¹⁴¹

3.7.1.2.1. KOBİ İhracata Hazırlık Kredileri:

Bu kredi, İmalat sanayi alanında faaliyette bulunan ve 1 ila 200 arasında işçi istihdam ettiğini SSK kayıtları ile belgeleyen arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, son takvim yılı bilanço net değeri itibarıyla 2 milyon ABD Doları karşılığı YTL'yi aşmayan, Borç/Özkaynak Oranı 5.70'den küçük, Cari Oranı 1'den büyük olan Küçük ve Orta Boy İşletmeler (KOBİ), ihracat taahhüdü karşılığında ve malların serbest dövizle ihraç edilmesi koşulu ile kredilendirilir.

Limiti 100.000.-Dolar, vadesi 540 gün olan bu kredi için teminat olarak, anapara ve faizin % 50'si oranında banka teminat mektubu ile anapara tutarında teminat senedi alınmaktadır.¹⁴² Kredi oranı gerçekleştirilmesi taahhüt edilen FOB ihracat tutarını ifade eder. Bu kredi YTL ve Döviz cinsinden kullanılabilir. YTL olarak kullanılan kredinin faiz oranı %14, döviz şeklinde kullanılan kredinin faiz oranı LIBOR+0.75 'dir. Kredinin anaparası 180'inci, 360'uncu ve 540'uncu günlerde 3 eşit taksitte her dönem için tahakkuk edecek faizleri ile birlikte geri ödenir. KOBİ İhracata Hazırlık Döviz kredisi, ABD Doları, EUR, GBP veya JPY olarak kullanılabilir.

KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi programı kapsamında 2004 yılında 11,6 trilyon TL (8,1 milyon ABD Dolar) KOBİ İhracata Hazırlık TL Kredisi ve 10,8 milyon ABD Doları (15,8 trilyon TL) KOBİ İhracata Hazırlık Döviz Kredisi olmak üzere, toplam 18,9 milyon ABD Doları kredi kullandırılmıştır.¹⁴³

¹⁴¹ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.12

¹⁴² www.eximbank.gov.tr

¹⁴³ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004 , s.12

3.7.1.3. Özellikli Krediler:

Bu krediler Türk Eximbank'ın uyguladığı standart kredi ve garanti programlarından farklı ancak bunları destekleyici nitelikteki uygulamalardır.

3.7.1.3.1 Sevk Öncesi Reeskont Kredisi

Sevk Öncesi Reeskont Kredisi kapsamında sevk öncesi aşamada ihracat taahhüdü karşılığında 120 güne kadar vadeli kredi kullanılması imkanı sağlanmaktadır. Söz konusu programlar kapsamında 27,8 milyon ABD Doları sevk öncesi ve 13,3 milyon ABD Doları sevk sonrası olmak üzere 2004 yılında toplam 41,1 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır.¹⁴⁴ Merkez Bankası kaynaklı kredi türüdür.

3.7.1.3.2 Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı:

Sevk Öncesi Reeskont Kredisi gibi Merkez Bankası kaynaklı bir kredi türüdür. Program kapsamında poliçe veya bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemleri ve gayrikabili rücu vadeli ihracat akreditiflerine dayalı ihracat alacakları iskonto edilmektedir. Program çerçevesinde iskonto tarihi itibarıyla vadesine en fazla 180 gün kalan ihracat alacakları iskonto edilmektedir.¹⁴⁵

Sevk sonrası finansman niteliğindeki Kısa Vadeli ihracat Alacakları İskonto Programı kapsamında ihracatçıların, vadeli satış olanaklarının artırılması suretiyle uluslararası piyasalardaki rekabet şanslarının genişletilmesi ve ülke riskinden arındırılarak yeni ve hedef pazarlara açılmalarının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.¹⁴⁶ Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto programındaki faiz oranları ve vadeleri aşağıdaki tabloda verilmiştir.

¹⁴⁴ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.12

¹⁴⁵ Kuzu, a.g.e., s.24

¹⁴⁶ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.12

Tablo 3.16: Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Faiz Oranları

Geri Ödeme Süresi (Senet Vadesi Gün)	Faiz Oranı-Bankacılık Hizmet Komisyonu
120 Güne Kadar	LIBOR + 0,25
121 - 180 Gün	LIBOR + 0,50

Kaynak: Eximbank

3.7.1.3.3 Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi:

Orta vadeli krediler kapsamındadır. Dünya piyasalarının daha rekabetçi bir ortama gelmesi fason üretim yapan ihracatçıların kar marjlarının sürekli düşmesine neden olmakta, ihracatçıları yeni pazarlama tekniklerine zorlamaktadır. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi de bu noktada Türk tüketim malı ürünlerinin yurt dışında markalaşması sağlayarak olumlu Türk malı imajının oluşturulabilmesi amacıyla yurt dışında yapılacak mağaza/alışveriş merkezi yatırımları ile moda yaratmaya ve Türk markasını yerleştirmeye yönelik yatırımlar finanse edilmektedir.

Hazine ve Dış ticaret müsteşarlığı tarafından yürütülen “Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi” programı ile paralellik göstermektedir.

Özellikle ülkemiz için çok önemli olan tekstil sektörünün ayakta kalabilmesinin herkes tarafından kabul edilen çözüm yolu olarak görülen markalaşma ve doğrudan pazarlama ile nihai satıcıya ulaşarak katma değeri yüksek mal satma isteği açısından bu kredi desteği ayrı bir önem arz etmektedir.

Krediyi krediye konu olan yatırım projesi Eximbank tarafından kabul edilen, daha önce benzer işler yapmış olan Türkiye’de yerleşik firmalar yararlanabilmektedirler. Yurt dışında kurulacak olan tesisin sabit yatırım tutarının 200.000 ABD dolarının altında olmaması gerekmektedir. Kredi yatırım tutarının azami %85’i kadar verilmektedir. Kredi vadesi ise maksimum 7 senedir. Faiz oranı ve kredinin geri ödeme vadesi ise proje bazında belirlenmektedir.

3.7.1.3.4 Özellikli İhracat Kredisi:

Program kapsamında, Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten firmaların Türk Eximbank'ın mevcut kredi programları çerçevesinde kredilendirilemeyen ancak Bankamızca uygun bulunan mal ve hizmet projelerine orta vadeli finansman imkanı sağlanmaktadır. Kredi; ihraç edilecek malın üretim süreci ya da satış koşulları nedeniyle 12 aydan uzun vadeli finansman ihtiyacı bulunan firmalar ile yeni pazarlara yeni ürün ihracı gibi özellik arz eden ihracat projelerine destek sağlamak amacıyla, proje bazında belirlenen koşullarla kullanılmaktadır.¹⁴⁷

Bu kredi de Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi'nde olduğu gibi kredi vadesi ve faiz oranı proje bazında Eximbank tarafından belirlenmektedir. Kredi miktarı azami ihracat FOB değerinin %80'i oranındadır.

3.7.1.3.5 Gemi İnşa ve İhracatına Yönelik Teminat Mektubu :

Orta vadeli kredi yapısında programdır. Programı Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı ile gemi inşa sektörümüzün yurt dışı pazarlardan daha fazla pay alabilmesine yönelik olarak desteklenmesi amaçlanmaktadır. Gemi inşa faaliyeti uzun vadeli ve yüksek finansman ihtiyacı duyulan yatırım şekli olması nedeni ile ülkemizin finansal yapısı nedeni ile Türk firmaların yurt dışı piyasalarda kreditor kuruluşlar veya yurtdışı müşteriler nezdinde yaşayabilecekleri kredibilite sorununun aşılması hedeflenmektedir.

Programın iki temel ayağından kredi verme işlemi gerçekleştirilmesi planlanan projenin finansmanının sağlarken, teminat verme işlemi ise kredibilite sorununu çözmektedir.

¹⁴⁷ www.eximbank.gov.tr

Teminat mektubu tutarı azami gemi kontrat bedelinin %85'i, vadesi ise 24 aydır. Firmanın projeye katkısının sağlamak için gemi bedelinin asgari %15'ine tekabül eden tutarın firmanın özkaynakları ile karşılanması şartı aranmaktadır.

Verilen teminat mektupları ile gemi inşa ve ihraç işlemleri garanti kapsamına alınarak işveren firma tarafından peşin ve düzenli ödemelerin gerçekleştirilmesine imkan sağlanmaktadır. Bunun yanı sıra nakdi kredi uygulamaları ile de desteklenmektedir. Program kapsamında 2004 yılında 12,6 milyon ABD Doları kredi kullanılmıştır.¹⁴⁸ 2005 yılında ise verilen kredi tutarı %9,5 azalmış 11,4 milyon ABD doları olmuştur.¹⁴⁹

3.7.1.3.6 Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı:

Yurtdışında faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığını sağlamak, yeni pazarlara açılmalarını sağlamak amacıyla teminat verilmesi amaçlanmaktadır. Gemi İnşa ve İhracatına Yönelik Teminat Mektubu programında olduğu gibi büyük finansman gereği duyulan projelerin desteklenmesi, yaşanan kredibilite sorununun aşılması amacıyla kullanılmaktadır.

Düzenlenen teminat mektubunun vadesi ve tutarı Bir firma lehine düzenlenen toplam garanti tutarı maksimum 25 milyon ABD doları, bu limiti aşmayacak şekilde proje bedelinin azami %25'i olmak durumundadır. Verilen teminat mektuplarının tek bir ülkeye tahsis oranı da toplam programın %20'sini geçemez. Teminat mektubu komisyonu oranı, teminat mektubu tutarının %1 oranında her sene üçer aylık dönemlerde peşin olarak tahsil edilir.

¹⁴⁸ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.13

¹⁴⁹ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2005, s.21

3.7.1.4. Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler:

Türk firmalarının yurt dışında proje bazında gerçekleştireceği döviz kazandırıcı hizmetler veya müşavirlik hizmetleri (yazılım, projelendirme, danışmanlık vb.) kapsamında gerçekleştirilecek proje niteliğindeki hizmetlerin finansman ihtiyaçlarının karşılanarak rekabet güçlerinin desteklenmesi ve bu yolla ülkemize döviz girdisinin artırılması amacıyla uygulanmakta olan Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredisi programı kapsamında 2004 yılında 1,6 milyon ABD Doları kredi kullanılmıştır.¹⁵⁰

3.7.1.4.1 Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi:

Ulaştırma hizmeti sunan firmaların finansman ihtiyaçlarının karşılanmasına katkıda bulunarak ihracat yapan firmaların ulaştırma maliyetlerini azaltmak amacıyla Bankamızca doğrudan kullanılmak üzere uygulamaya konulan Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi kapsamında 2004 yılında 3,4 trilyon TL (2,3 milyon ABD Doları) kredi kullanılmıştır.¹⁵¹ 2005 yılında ise kullanılan kredinin tutarı TL bazında %44'lük büyük bir azalışla 1,9 milyar YTL, ABD doları bazında ise %39 düşüş ile 1,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

3.7.1.4.2 Turizm Pazarlama Kredisi:

Mart 1997 yılında uygulamaya konulan Turizm Pazarlama Kredisi programı ile tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle seyahat acentelerimizin yabancı pazarlarda güçlenerek büyük ölçekli tur operatörleri haline gelmelerinin sağlanması ile turizm döviz girdilerinin artırılarak ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır.¹⁵²

¹⁵⁰ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004 s.13

¹⁵¹ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.13

¹⁵² Türk Eximbank, 1997 Faaliyet Raporu, s.14

Turizm Pazarlama Kredisi programı ile tanıtım ve pazarlama faaliyetlerinin finanse edilmesi suretiyle özel havayolu şirketleri ile seyahat acentelerimizin yabancı pazarlarda güçlenmesi ve bu hizmetler kapsamında sağlanan turizm döviz girdilerinin artırılarak ödemeler dengesine katkıda bulunulması amaçlanmaktadır. Program çerçevesinde 2004 yılı içerisinde 11,8 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır.¹⁵³ 2005 yılında kullanılan kredilerde %62.7'lik bir düşüş yaşanmıştır. Toplam kredi miktarı 4,4 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

3.7.1.5. İslam Kalkınma Bankası Kapsamındaki Krediler:

İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile Türk Eximbank arasında 1988 yılında imzalanmış olan anlaşma uyarınca, İKB bünyesindeki finansman programlarından İhracatın Finansmanı Fonu'na Türk Eximbank aracılık etmektedir. Türk Eximbank'ın aracılık etmekte olduğu işlemlerde alıcı riski İKB tarafından üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi de İKB'na aittir. 2004 yılı içerisinde Cezayir'de ihaleye katılacak iki firma için toplam 29 milyon ABD Doları tutarındaki 3 adet başvuru İKB'na iletilmiştir. 2005 yılında içerisinde ise dört firma için toplam 13,6 milyon ABD Doları tutarındaki 4 adet başvuru İKB'ye iletilmiş ve geçici ön onay alınmıştır.¹⁵⁴

Aynı program kapsamında, ithalatçı riski ile onay yetkisi Türk Eximbank'a ait olmak üzere 20 milyon ABD Doları tutarında limit ihracatçı firmalarımızın kullanımına sunulmuştur.¹⁵⁵

Söz konusu programlar, İslam ülkeleri arasındaki ticaret hacmini geliştirmek üzere yürürlüğe konulmuş olup, alıcı kredisi niteliğindedir Bankamızın aracılık etmekte olduğu işlemlerde İslam Konferansı Teşkilatı üyesi ülkelerde mukim ithalatçıların riski İKB tarafından üstlenilmekte olup, kredi onay yetkisi İKB'na aittir. Programdan yararlanmak isteyen Türk ihracatçılarının Bankamıza başvuruda bulunmaları gerekmekte olup, Bankamızca yapılan inceleme sonucunda olumlu bulunan başvurular, İKB'na

¹⁵³ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.13

¹⁵⁴ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2005, s.23

¹⁵⁵ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, s.13

gönderilmektedir. Mal bedeli, akreditif tahtında gerçekleştirilen sevkiyatı müteakip İKB tarafından ihracatçıya ödenmektedir.¹⁵⁶

3.7.1.5.1 İhracat Finansman Programı:

3.7.1.5.1.1 İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi

İKB bünyesinde yürütülmekte olan ihracata Yönelik ithalat Finansman Kredisi (ITFO Line) programı kapsamında imalatçı/ihracatçıların ihraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara malların, hammaddelerin ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği sağlanmaktadır. Bu kapsamda ihracatçı firmalarımızın ithalat gereksinimlerine yönelik olarak 2004 yılında toplam 1,1 milyon ABD Doları tahsis edilmiştir.¹⁵⁷ 2005 yılında ise bu rakam toplam %45 artış ile 1,6 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

İKB'nin yürütmekte olduğu diğer orta vadeli finansman programları çerçevesinde Türk Eximbank'a 80 milyon ABD Doları tutarında limit tahsis edilmesi yönünde İKB ile Türk Eximbank arasında görüşmeler yapılmış olup, İKB'ce yürütülen değerlendirme çalışmalarının sonuçlandırılması beklenmektedir.¹⁵⁸

3.7.2 İHRACAT KREDİ SİGORTASI PROGRAMLARI:

İhracat kredi sigortası, kredi sigortasının bir dalıdır. Kredi sigortası bir zarar sigortası olup kredi veren veya kredili mal satan tacirin bu alacağının ödenmesi halinde ortaya çıkacak zararını tazmin eder.¹⁵⁹

¹⁵⁶ www.wximbank.gov.r

¹⁵⁷ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004,, s.13

¹⁵⁸ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2005, s.23

¹⁵⁹ Çetin, a.g.m. s.6

Bu sigorta, uygulamada ya para kredi sigortası veya mal kredi sigortası şeklinde yapılmakta, verilen bir para borcuna veya kredili olarak satılan bir malın bedeli, borçlu tarafından ödenmediği takdirde alacaklı tarafından gerekli kanuni takibatın yapılması gerekir. Çünkü zararın tazmini için borçlunun acze düşmesi yeterli bir sebep değildir. Sigortalının sigorta şirketinden alacak hakkının doğması için icra takibinin yetersiz kalması gerekmektedir.¹⁶⁰

İhracat kredi sigortası, bir satış sözleşmesine istinaden ihracatçının ihtiyaç duyduğu güvenciyi sağlamak ve ihracatın finansmanına yardımcı olmak amacıyla, ihraç edilecek mal ve hizmetlerin, üretimin ilk aşamasından başlayarak alacağın tahsiline kadar geçecek süre içinde meydana gelecek risklerin, devlet veya devlet adına hareket eden özel bir kuruluş tarafından sigorta teminat kapsamı altına alınmasına imkan veren bir sistemdir.¹⁶¹

Türkiye’de ihracat kredi sigortası uygulaması bir kamu kuruluşu olan Eximbank tarafından gerçekleştirilmektedir. Türk Eximbank’ın gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farklı olarak kredi garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması, ihracatçı firmalara verilen hizmetlerde bir bütünlük oluşturulmasını sağlamıştır.

İhracat Kredi Sigortası işlemleri doğrultusunda alıcı riski değerlendirme faaliyetleri gerçekleştirilmektedir. Aynı şekilde diğer ihracat kredi kuruluşları da Türk firmaları hakkındaki mali bilgileri Türk Eximbank’tan sağlamaktadırlar. Bu sayede Türk firmalarının normalin üzerinde bir risk primi maliyetine katlanmaları da bir ölçüde engellenmektedir.

Türk Eximbank bünyesinde halihazırda uygulanmakta olan Sigorta Programları; Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı ve Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları olarak iki ana başlık altında toplanmaktadır. 2005 yılında ihracat

¹⁶⁰ Sigorta Dünyası, Mart 1998, s.36

¹⁶¹ Mustafa Çetin, Türkiye’de İhracat Kredi Sigortaları Uygulamaları ve Eximbank, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sigortacılık Anabilim Dalı, İstanbul, 2002, s.35

kredi sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyat tutarı %17 oranında artarak 4,2 milyar dolara yükselmiştir.¹⁶²

Finansal piyasalardaki gelişmelerin de etkisiyle sigorta hacmi ilk kez kredi hacmini geçmiştir. Aslında bu durum Dünya’da faaliyet gösteren birçok ihracatı destekle kurumu ile de paralellik göstermektedir. Daha önceki sayfalarda da belirtildiği gibi özellikle gelişmiş ülkelerde faaliyet gösteren ihracatı destek kuruluşlarında sigortacılık kapsamında gerçekleştirilen programların tutarları kullanılan kredi miktarlarına oranla oldukça fazladır.

Başlangıç itibari ile sadece kısa vadeli ihracat bedeli alacakları için kullanılmakta olan ihracat kredi sigortası daha önce de bahsedildiği gibi ihracata konu olan malların niteliklerin değişmesi nedeni ile orta-uzun vadeli sigortaları da kapsamıştır. Ancak hala büyük oranda kısa vadeli alacaklar için kullanılmaya devam edilmektedir.

3.7.2.1 Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası:

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı ile ihracatçıların bir yıl içinde yaptıkları 360 güne kadar vadeli tüm sevkiyatları ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmaktadır. Gerek kredi alan ihracatçıların mal bedellerini tahsil edememeleri nedeniyle nakit akışlarında ortaya çıkacak sorunların asgari düzeye indirilmesi, gerekse ihracat kredi sigortası hizmetinin yaygınlaştırılması amacıyla Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı çerçevesinde 1997 yılında başlanan isteğe bağlı sigorta uygulaması 2005 yılında da sürdürülmüş olup; sigorta poliçesi almaları halinde ihracatçı firmalara Türk Eximbank kaynaklı kredi kullanımlarında faiz indirimi avantajı sağlanmasına da devam edilmiştir.¹⁶³

Ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların azami % 90’ı tazmin edilmektedir. Sigorta sözleşmesinin süresi 1 yıldır. Türk Eximbank Kısa Vadeli İhracat

¹⁶² Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2005, s.9

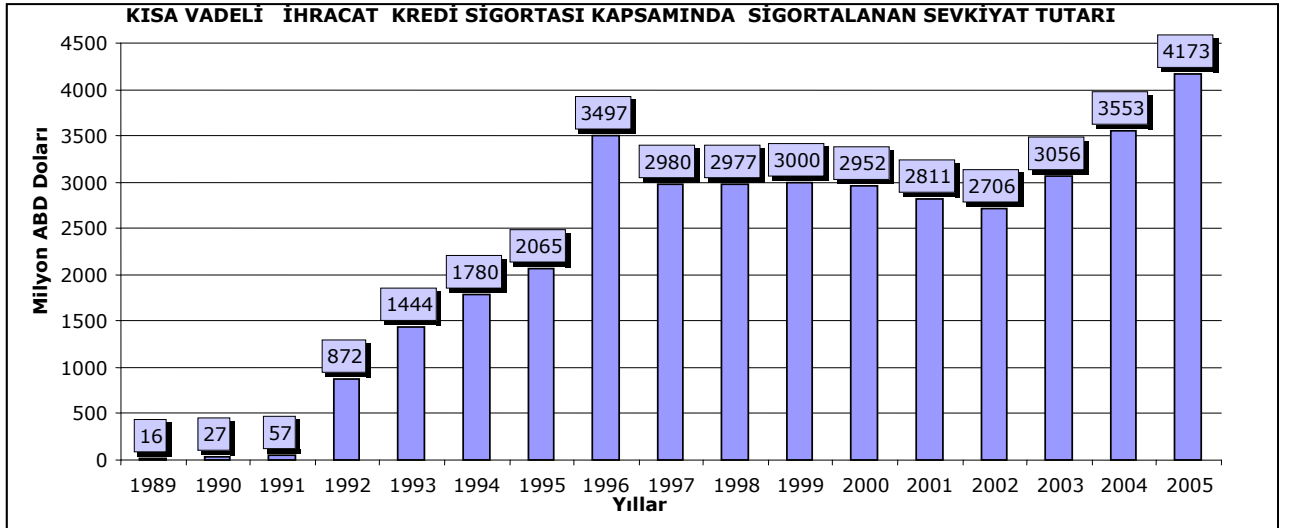
¹⁶³ www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm

Sigorta Programı dahilinde üstlendiği politik ve ticari risklerin %70 oranındaki kısmını yurt içi ve yurt dışındaki sigorta şirketlerine reasüre ettirmektedir. Bu yöntem ile banka üstlenmiş olduğu kredi risklerini minimize etmektedir.

176 ülkenin kapsam dahilinde olduğu Program çerçevesinde 2005 yılında yaklaşık 4,2 milyar ABD Doları tutarında ihracat sigorta teminatı altına alınmıştır. Sigorta kapsamına alınan sevkiyatlardan 18,5 milyon ABD Doları tutarında prim tahsilatı yapılmıştır. 2005 yılında Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası çerçevesinde çeşitli ülkelere yapılan sevkiyatlardan doğan ve vadesinde tahsil edilemeyen toplam 6,6 milyon ABD Doları tutarındaki zarar Eximbank tarafından tazmin edilmiştir.

Söz konusu tazminat ödemelerinin 75 bin ABD Doları tutarındaki kısmı politik risk, kalanı ise ticari risk kapsamında gerçekleşmiştir. 2005 yılında, Türk Eximbank tarafından daha önce tazmin edilen zararların 583 bin ABD Doları tutarındaki kısmı tahsil edilmiştir. Tahsil edilen tutarın 1.893 ABD Doları tutarındaki kısmı politik, kalan kısım ise ticari risk kapsamında tazmin edilen alacaklara ilişkindir.¹⁶⁴

Grafik 3.2: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı



Kaynak : Türk Eximbank

¹⁶⁴ www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm

Tablo 3.17 Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı (%)

SEKTÖRLER	2001	2002	2003	2004	2005
Tekstil/Hazır Giyim/Deri	54	51	48	42	39
Makina/Elekt.Cih./Madeni Eşya	19	19	20	23	25
Toprağa Dayalı San. Ürn.	12	14	15	14	12
Gıda/Tarım/Hayvancılık	5	4	5	5	5
Diğer	10	12	12	16	19
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: Türk Eximbank

2005 yılında sigortalanan ihracat tutarının sektörler itibariyle dağılımında ilk sırada %39 ile deri/tekstil ve konfeksiyon ürünleri bulunmaktadır. Ancak diğer kredilerde de gözlemlenebilen aynı düşüş trendi, tekstil sektöründe sigortalanan sevkiyatın sektörel dağılımında da vardır.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında sigortalanan sevkiyatın ülke gruplarına göre dağılımında ilk sırayı %60 ile Avrupa Birliği ülkeleri almaktadır. Türkiye'nin toplam ihracatının % 52'sini Avrupa Birliği ülkelerine yaptığını göz önüne aldığımızda bu rakam normal kabul edilebilir. Yine de oranlara baktığımızda aslında riski daha yüksek olan finansal yapıları güçlü olmayan gelişmekte olan ülkelere yapılan ihracatların sigortalama oranının daha yüksek olması gerekmektedir. Uyumsuzluk olarak kabul edilebilecek bu durumun nedeninde Türk Eximbank'ın da bazı riskleri göz önüne aldığı bu sebepten sigortaladığı ihracat alacaklarında gelişmiş ülkeleri tercih ettiği izlenmektedir. Benzer bir durumu K.Amerika ve Japonya'ya yapılan ihracatlarda da görebiliriz. Bu ülkelere yapılan ihracatın 2005 yılında ABD doları bazında gerçekleştirilen toplam ihracata oranı %7,5'iken, Türk Eximbank tarafından sigortalanan toplam ihracat bedellerinin, K.Amerika ve Japonya'ya yapılan ihracat karşılığı sigortalanan tutara oranı %9 civarındadır.

Tablo 3.19: Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%)

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%)					
	2001	2002	2003	2004	2005
Avrupa Birliği	62	60	60	63	60
AB Dışı Avrupa	8	10	11	9	11
K. Amerika / Japonya	14	14	12	10	9
Ortadoğu / K. Afrika	10	10	10	12	13
Diğer	6	6	7	6	7
TOPLAM	100	100	100	100	100

Kaynak: Türk Eximbank

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası programı çerçevesinde 2005 yılında kayıt altına alınarak değerlendirilen yeni alıcı sayısı 10,193 olup, kayıtlarda mevcut toplam alıcı sayısı 103,765'e ulaşmıştır.¹⁶⁵

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programından en az bir sene yaralanan, finansal yapıları düzgün, kurumsallaşmış ve yükümlülüklerini tam olarak yerine getiren firmalara prim indirimi yapılmaktadır.

3.7.2.2 Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası:

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigorta Programları ile ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları, yerli katkı oranı asgari % 60 seviyesindeki sermaye ve yarı sermaye malı ihracatından doğacak alacakları sigorta teminatı altına alınmakta ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman sağlanması olanaklı kılınmaktadır.¹⁶⁶

1990 yılından bu yana uygulanmakta olan Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programları ile,

¹⁶⁵ Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2005, s. 27

¹⁶⁶ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm

- Ülke ekonomisine sağladığı yüksek katma değer ve ileri teknoloji imkanları gözönüne alınarak yatırım veya sermaye malları üretim ve ihracatının teşvik edilmesi ve

Yatırım veya sermaye malı ihracatçılara,

- Rekabet üstünlüğü sağlanması,
- Gelişmekte olan riskli pazarlarda uzun vadeli satış imkanlarının artırılması,
- Poliçenin teminat gösterilmesi ile ticari bankalardan finansman sağlamalarının kolaylaştırılması, amaçlanmaktadır.¹⁶⁷

Prim oranı alıcının türüne, alıcının bulunduğu ülkenin risk derecesine, malın teslim süresi ve ödeme vadesine göre farklılıklar göstermektedir. Zarar tazmin oranı % 80- % 95 arasında değişebilir.

Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigorta Programları üç kategoride değerlendirilebilir.¹⁶⁸

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Programı:

Amacı, ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları sermaye malı ihracından doğan alacaklarını sevk öncesi ve sevk sonrası dönemlerde ticari ve politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkan sağlamaktır.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı:

Bu programın amacı ihracatçıların tek bir satış sözleşmesine bağlı olarak 5 yıla kadar vadeli ödeme koşuluyla yapacakları ihracatlarından doğacak alacaklarının, sevk

¹⁶⁷ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm

¹⁶⁸ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ihkrdsig.htm

sonrası dönemde ortaya çıkacak politik risklere karşı teminat altına almak ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkan sağlamaktır.

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı:

Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Kapsamlı Risk Programı, Spesifik İhracat Kredi Sigortası Sevk Sonrası Politik Risk Programı ile sağlanan desteğin daha da genişletilerek ticari risklerin de sigorta teminatı altına alındığı ve teminat altına alınan ihracat işlemi ile ilgili olarak ticari bankalardan finansman teminine imkan sağlandığı bir programdır.

Tablo 3.20: Orta Ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutarı

Yıllar	Sigortalanan İşlem Tutarı
	(Milyon ABD Doları)
1991	49
1992	24
1993	20
1994	5
1995	-
1996	15
1997	16
1998	13
1999	19
2000	-
2001	-
2002	-
2003	-
2004	-
2005	-

Yukarıdaki tablodan da rahatlıkla gözlemlenebileceği gibi uygulanan Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamında uygulamaya konulan programları 2000 yılından itibaren talep görmemiş veya talep eden kuruluşlar kriterleri yerine getirememişlerdir.

3.7.3 ÜLKE KREDİ / GARANTİ PROGRAMLARI:

Türk Eximbank tarafından 1989 yılından itibaren uygulanan Ülke Kredi/Garanti Programlarının amacı, Türk ihracatçı ve müteahhitlerinin uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması ile ticari ve politik risk taşıyan pazarlarda güvence altında iş yapabilmelerine olanak sağlanmasıdır.

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arzeden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelere Türk firmaları tarafından gerçekleştirilecek mal ve hizmet ihracatına Ülke Kredi/Garanti Programı çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır. Türk Eximbank, bu program aracılığıyla yurt dışında iş alan firmalarımızı riskten arındırarak, onlara gelişen piyasalarda rekabet etme ve yeni pazarlara açılma olanağı sağlamakta, ayrıca Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine de katkıda bulunmaktadır.¹⁶⁹

Orta ve Güney Asya, Orta ve Doğu Avrupa, Afrika ülkeleri ile Kafkasya ve Balkanlarda Türk müteşebbislerince gerçekleştirilecek çeşitli projelere ve sermaye malları ihracatına yönelik olan Ülke Kredi/Garanti Programları kapsamında; borçlu ülkelerin önceliklerine uygun olan, söz konusu ülkelerle Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine olumlu katkılar sağlayan projelere destek verilmektedir. Projenin gerçekleştirileceği ülke hükümetinden kredi anapara ve faiz geri ödemelerini garanti altına almak amacıyla “Devlet Garanti Mektubu” alınması esas olmakla birlikte projenin gerçekleştirileceği ülke, projenin özellikleri, talep edilen vade ve tutar gibi kriterler dikkate alınarak, Türk Eximbank tarafından muteber kabul edilecek banka garantisi seçeneği de dahil olmak üzere çeşitli teminat mekanizmaları değerlendirmeye alınmaktadır.

Ülke Kredi/Garanti Programları çerçevesinde 1989'dan bu yana 22 ülkeye kredi açılmış olup, toplam kullandırım 2,2 milyar ABD Doları'na ulaşmıştır. Söz konusu kullandırım tutarı mal kredileri kapsamında ihracatı desteklenen gıda ürünleri, ilaç, tıbbi

¹⁶⁹ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ulkekrgr.htm

teçhizat, tekstil ürünleri, otomotiv ürünleri, makine-ekipman ve diğer sanayi ürünleri ile proje kredileri kapsamında Türk firmalarınca üstlenilen otel-iş merkezi inşaatı ve restorasyonu, ticaret merkezi, sağlık merkezi, sınai tesis, telekomünikasyon, enerji ve petrokimya projelerine yönelik verilen finansal destekten oluşmaktadır.

Türk Eximbank, mal ve hizmet ihracatına nakdi veya gayrinakdi kredi mekanizması aracılığı ile finansman desteği sağlamaktadır. Program kapsamında esas olarak projeler ve yarı sermaye/sermaye malı ihracatı finanse edilmekte, hükümetlerarası protokoller çerçevesinde tüketim malları ve hammadde ihracatının finansmanı da mümkün olabilmektedir.¹⁷⁰

Finansman koşulları, Berne Union ve OECD Uzlaşması kuralları ile Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yayınlanan İhracat-96/12 sayılı Resmi Destekli İhracat Kredilerine İlişkin Tebliğe uygun olarak ve Türk Eximbank'ın fonlama maliyeti sınırları içinde işlemin özelliklerine göre belirlenir.¹⁷¹

- **Vade** : Toplam vadenin, yatırım dönemi de dahil olmak üzere 8 yılı aşmaması esastır. Ancak, diğer ihracat kredi kuruluşları ya da uluslararası finans kuruluşlarıyla birlikte finansman sağlanması durumunda, geri ödeme profilinde kaynaklar elverdiği ölçüde paralellik sağlanmaya çalışılacaktır. Anapara geri ödemeleri, yatırım döneminin bitiminden en fazla altı ay sonra başlamaktadır. İki yıl ve daha uzun vadeli kredilerin geri ödemeleri altışar aylık eşit taksitler halinde yapılmaktadır.
- **Faiz oranı:** Faiz oranı; kredinin vadesi, borçlu/garantörün ve ülkesinin riski ve Türk Eximbank'ın fonlama maliyetleri dikkate alınarak belirlenir.
- **Limit:** Türk Eximbank'ca belirlenmiş ülke limitleri çerçevesinde kalmak üzere Türkiye'den sağlanan mal ve hizmetlerin % 85'ine kadardır. Finansman desteği sağlanacak kapsam içinde Türkiye'den ihraç edilecek makina-ekipman ve malzemenin Sanayi/Ticaret Odalarınca tespit edilen yerli katkı payı veya katma değer oranının en az % 50 olması ve krediye konu hizmetlerin Türk gerçek ve tüzel kişilerce gerçekleştirilmesi gerekir.

¹⁷⁰ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ulkekrgr.htm

¹⁷¹ http://www.eximbank.gov.tr/html_files/ulkekrgr.htm

Ülke Kredi/Garanti Programları kapsamında 2004 yılında 4,1 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır.¹⁷² 2005 yılında 8 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanılmıştır. Kazakistan, Moldova, Özbekistan, Pakistan, Rusya Federasyonu, Tacikistan ve Türkmenistan'a açılan krediler kapsamında toplam 114,3 milyon ABD Doları tutarında tahsilat yapılmıştır. Böylece, bugüne kadar ülke kredileri kapsamında gerçekleşen tahsilat 2 milyar ABD Doları'nı aşmıştır.

2005 yılında; Arnavutluk, Azerbaycan, İran, Kazakistan, Özbekistan, Pakistan, Sudan ve Suriye'de Türk firmalarınca üstlenilmesi planlanan projeler için 12 adet "niyet mektubu" düzenlenmiş, Gana, Özbekistan ve Suriye'de gerçekleştirilecek projeler için daha önce verilmiş niyet mektuplarının süresi uzatılmıştır.

Türk Eximbank'ın Banco Nacional de Cuba ile imzaladığı sigorta anlaşmasının 15 milyon Euro tutarındaki kısa vadeli işlemler limitinin 10 milyon Euro tutarındaki kısmının Küba devlet garantisi altında 1 yıl vadeli mal kredisi olarak kullanılması amacıyla 30 Mart 2005 tarihinde kredi anlaşması imzalanmış olup, 8 Eylül 2005 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Cezayir, kreditor ülkeler ile imzaladığı Paris Kulübü Anlaşmaları paralelinde, Türk Eximbank ile 18 Mart 1996 tarihinde imzalanan Borç Erteleme Anlaşması içinde yer alan ve yeni bir ödeme planına bağlanan borcunu, 30 Kasım 2005 tarihinde erken ödeme yaparak kapatmıştır.

Azerbaycan ve Kırgız Cumhuriyeti ile 2005 yılında erteleme anlaşmaları imzalanarak yürürlüğe girmiştir. Gürcistan ile 2004 yılında imzalanan Paris Kulübü Mutabakat Zaptına göre, 5 Ekim 2005 tarihinde yeni bir borç erteleme anlaşması imzalanmış olup, Gürcü tarafının yükümlülüğündeki işlemlerin tamamlanmasını takiben yürürlüğe girecektir. 2005 yılında yurt dışında iş yapan Türk müteşebbislerine verilen desteğin daha geniş boyutlara ulaştırılabilmesi amacıyla diğer ihracat kredi kuruluşları ve uluslararası finans kuruluşları ile yakın işbirliği sürdürülmüştür.

¹⁷² Türk Eximbank, Faaliyet Raporu 2004, rapor s.20

SONUÇ

Uluslararası ekonomik ve siyasal ilişkilerde son 20 yılda çok önemli değişmelerin yaşandığı gözlemlenmektedir. Bu değişimler ekonominin her geçen gün daha da liberalleşmesine neden olmakta, dolayısıyla da ekonomik entegrasyonlar artmakta, var olan ilişkiler geliştirilmektedir.

Küreselleşmeyle beraber, ulus devletin etkinliği azalmış, dış ticaretteki kısıtlamalar büyük oranda kaldırılmış ve piyasaların serbest ticarete açılmasıyla rekabet ortamını daha da artmasına neden olmuştur. Özellikle ihracatımızın önemli bir bölümünü oluşturan emek yoğun sektörler de Çin ve Hindistan gibi ülkelerin ihracatlarında ciddi artışlar gözlenmiştir. Bu nedenle ucuz emek maliyetinden kaynaklanan avantajımız giderek kaybolmaktadır. Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin sermaye yoğun malların ihracatından aldıkları pay da her geçen gün artmaktadır.

Küreselleşme süreci, hem iç piyasada hem de uluslararası piyasalarda rekabeti arttırırken, özellikle dış piyasalarda fırsatları da beraberinde getirmektedir. Uluslararası anlaşmaların ve teknolojik gelişmelerin yardımıyla dünyadaki tüm pazarlara ulaşılabilirilmektedir.

Gelişmekte olan ülkeler için küreselleşmenin olumsuz etkileri giderek azalmakta, bu ülkelerin dünya ticaretinden ve dünyada serbest dolaşan sermayeden aldıkları paylar giderek artmaktadır.

Türkiye bu gelişmeler ışığında, İhracat stratejisi olarak bir yandan ihracatımızın lokomotifini olan tekstil gibi emek yoğun sektörlerde, elde etmiş olduğu know-how bilgisini de kullanarak, marka yaratmalı veya teknolojik yenilikler ile hem emeğin üretimdeki payını azaltıp hem de farklı ürünleri ortaya çıkarmalıdır. Bu sektörlere ek olarak katma değeri yüksek sermaye yoğun sektörlerde de, gelişmekte olan ülkelerin dünya ihracatındaki artan payına paralel olarak, kısa zaman içerisinde ihracatını arttırması gerekmektedir.

İhracatın kırılmağını azaltmak için, ihracata konu olan malların çeşitliliği artırılmalı ve niteliği değiştirilmelidir. Herhangi bir sektörde yaşanabilecek bir kriz durumunda ihracat miktarlarında düşüş yaşanabilir. İhracatın azalması ve sonucunda döviz gelirlerindeki önemli bir azalış, aynı zamanda ekonomideki başka dinamikleri de tetikleyerek sorunun büyümesine neden olabilir. İhracatı tekstil, otomotiv gibi birkaç sektör ile gerçekleştirmek piyasa riskinin sürekli yüksek kalmasına neden olmaktadır. İhracata konu olan malların çeşitliliği artırılırken dikkat edilmesi gereken başka bir konu ise bu malların içerdiği katma değer, daha öz bir ifade ile karlılık oranıdır. Emek yoğun sektörler dünya ticaretindeki gelişmeler nedeni ile giderek artan rekabete konu olmakta, bu durum doğal sonucu olarak kar marjları da düşmektedir. Bu sektörlerde yakın zamanda önemli değişimler olması beklenmemektedir. Bu nedenle ihracatın sermaye yoğun sektörlerle yönlendirilmesi gerekmektedir.

Ülkemiz ihracatının kırılmağını azaltması için değiştirilmesi gereken bir başka konu ise ihracat yapılan bölgelerin çeşitliliğinin artırılmasıdır. Konunun gerekliliği, hem akademik çevreler hem de devlete ait kurumlar tarafından sıklıkla bahsedilen ayrıca Türk Eximbank tarafından da kabul edilen bir gerçekliktir. Yapılan ihracatın bir bölge de yoğunlaşması, o bölgede çıkabilecek herhangi bir olumsuzluğun veya o bölge ile yaşanabilecek herhangi siyasi veya ekonomik gerginliğin muhtemel etkisinin yüksek olmasına neden olmaktadır.

Ancak Türk Eximbank, hem ihracata konu olan ürünlerin çeşitliliğini arttırıp, kaynaklarını sermaye yoğun sektörlerle aktarmak, hem de ihracat yapılan bölgelerde farklılaşma yaratma konusunda etkin olamamaktadır.

Gerçekleştirilen ihracatı teşvik oranlarına bakıldığında bölgesel çeşitlilik doğrultusunda bir eğilim gerçekleşmemiştir. İhracatımızın 2005 yılı itibari ile %52 sini AB ülkelerine. Türk Eximbank'ın sağlamış olduğu Kısa Vadeli İhracat Kredilerinin ve Kısa Vadeli İhracat Sigorta Programlarının %60'şını bu ülkelere yapılan ihracatı finanse ettiği görülmektedir. Yani toplam ihracat oranına göre desteklenen ihracat oranı daha fazladır. Özellikle sigorta programı dahilinde, AB gibi risk oranı düşük, finansal açıdan güçlü

bölgelerin desteklenmesi yerine, ödeme riski bulunan az gelişmiş ülkelerle yapılan ihracat işlemlerinin alınması gerekmektedir. Türk Eximbank'ın kaynaklarını gümrük Birliği, coğrafi etkenler gibi birçok nedenden dolayı avantajlı durumda olduğumuz bu ülkelere yapılan ihracatın finansmanından ziyade daha az ihracat yaptığımız başka ülkeler yönlendirilmesi gerekmektedir.

İhracatın sermaye yoğun sektörlere yönlendirilmesi için Türk Eximbank tarafından ciddi bir program görünmemektedir. Bazı sektörlerle yönelik spesifik kredi, garanti, sigorta programları geliştirilmelidir. Sermaye yoğun katma değeri yüksek ürünlerin finansmanı, bu malların üretim süreleri ve tutarlarının yüksekliği nedeni ile orta ve uzun vade gerçekleşmektedir. Ancak Türk Eximbank tarafından kullanılan kredilerin sadece %10'luk bir kısmı orta-uzun vadeli krediler kapsamındadır. Bu oran Gelişmiş ülkelerde %80'lerin üzerineyken, bazı ihracat kredi sigortaları sadece uzun vadeli kredi programları uygulamaktadırlar.

Türk Eximbank, toplam ihracatın %11'i gibi çok yüksek bir oranda ihracatı desteklemektedir. Fakat sorun ihracatın desteği için kullanılan fonların doğru kanallara aktarılmasında yaşanmaktadır.

Türk Eximbank sahip olduğu özellikler ve dünya ticaretindeki gelişmeler nedeni ile ülkemiz ihracatı için olmazsa olmaz konumdadır. Türkiye gibi kalkınmak için döviz ihtiyacı olan, bu ihtiyacı karşılamak için ihracat gerçekleştirilmesi gereken, bu nedenle de ihracatını teşvik etmek durumunda olan ülkeler açısından bu işlemi gerçekleştirecek bir kurum zorunludur. Bu kurum, finansman sağlaması gerektiği için banka olmak durumunda olan, teşvik unsurunu içinde barındırdığından dolayı kar amacı olmayan bir kamu bankası olmak durumundadır.

Dünya ticaretindeki gelişmeler, ihracatın doğrudan teşvik eden damping, ithalat vergisi gibi doğrudan sübvansiyonları neredeyse ortadan kaldırmıştır. Diğer taraftan yetersiz işletme sermayesine sahip ihracatçı firmaların ekonomik gelişme için

desteklenmesi gerekmektedir. Bu nedenle doğrudan teşvikler yerine kredi ve sigorta programları gibi işlemlere yönelmek zorunludur.

Ayrıca, Türk bankacılık sistemindeki kırılganlık nedeniyle, özellikle ekonomide yaşanan yüksek faiz dönemlerinde, reel sektörün bankalardan sağlamış olduğu kredilerde ciddi bir azalma gerçekleşmekte, kriz dönemlerinde de krizi daha derinleştirmektedir. Bankaların ellerinde bulunan fonları değerlendirirken, ödenmeme riski bulunmayan devlet tahvili veya riski düşük tüketici kredilerini tercih etmeleri, zaten düşük sermaye yeterliliği ile çalışmakta olan reel sektör firmalarını finansman temini konusunda zora sokmaktadır. Bu firmanın ihracat ile uğraşması durumunda ise karşılaşılan tahsilat sürelerinde uzun vadeler uygulaması, yoğun rekabet, yüksek risk gibi nedenlerle üretimin finansmanı konusunda daha da fazla zorlanmaktadır. Bu nedenle de yüksek faiz dönemlerinde dahi güçlü mali yapısı sayesinde ihracatın finansmanını sağlayacak, kar amacı ikinci planda olan bir finansal kuruma ihtiyaç duyulmaktadır.

Türk Eximbank, kurumlar vergisi muafiyeti, hazinenin risk ve sermaye konusundaki desteği ile güçlü bir mali yapıya sahiptir. Bu mali yapısı sayesinde ihracata yüksek oranda destek olmakla birlikte, hem uluslararası piyasalarda yaşanan gelişmeler, hem de ülkenin sahip olduğu ihracat potansiyeline ulaşmak için uluslararası antlaşmalara ve bağlı bulunduğu kurumların kısıtlamalarına uygun yeni ve etkin kredi/sigorta programları uygulamaya koymalıdır.

Bu programlar dahilinde hali hazırda uygulamış olduğu marka destek programları gibi proje bazlı teşviklerin oranının artırılması yerinde bir karar olacaktır. Hem sosyal hem de ekonomik açıdan ayrı bir önem taşıyan KOBİ'lerin desteklenmesi konusunda Türk Eximbank sağlamış olduğu kredilerin %35'lik kısmını bu şirketlere kullanarak doğru bir yaklaşım sergilemektedir

Finansal piyasaların gelişmesi, beraberinde bir çok farklı finans araçlarının ortaya çıkmasını sağlamakla beraber hala krediler firmaların en çok kullandıkları enstrüman olmaya devam etmektedir. Türk Eximbank da ihracatçıya kredi sağlamaya devam etmeli, ancak bu kredilerin tahsisi konusunda farklılaşmaya gidilmelidir.

KAYNAKLAR:

- Abuşoğlu, Ömer Döviz Kuru Politikası ve İhracat Üzerine Etkisi 1980-88 Dönemi, TOBB Yayınları, No:154, Ankara, 1990,
- Akhan, Süleyman, Dış Ticaret Finansmanı, Marmara Üni. SBE., (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi), İstanbul, 1986
- Artukoğlu, Metin, “Türkiye’de İhracat Kredileri ve Türk Eximbank Uygulamaları” Banka ve Ekonomik Yorumlar, Eylül 1990, s.41.
- Atik, A. Hakan – Yılmaz, Metin, “Dış Ticaretin Finansmanında Kullanılan Krediler” Kalkınma Dergisi, Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Yayınları, Şubat 1994 S45, s. 28
- Avcı, Nuri, Gelişmekte Olan Ülkelerde Dış Ticaretin Finansmanı, Marmara Üni. SBE, (Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi),. İstanbul 1995
- Bakır, Hasan, İşletmelerde İhracatın Alternatif Finansman Olanakları, Anadolu Üniversitesi Yayınları, Eskişehir 1999
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Türk Bankacılık Sektörü Kur Riski Değerlendirme Raporu, Haziran 2006
- Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu, Bankacılık Sektörü Risk Değerlendirme Raporu, 2005
- Başoğlu, Ufuk, Ceylan, Ali ve Parasız, İlker, “Finans”, Ekin Yayınevi, Bursa 2001
- Bağrıaçık, Atilla, Kantekin, Seyfettin, Dış Ticarete Uygulamalı Akreditif İşlemleri, Bilim Teknik Yayınevi, Eskişehir 1995
- Berk, Niyazi, “Bankacılığın Dışa Açılması ve Dış Kredi İlişkileri”, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. İktisadi Araştırmalar Müdürlüğü, Bankacılık Araştırmaları Dergisi, No:4, İstanbul, s.3
- Chacholiades, Miltiades, International Trade Theory and Policy, International Student Edition, McGraw-Hill Book Company, 2nd Printing, Singapore, 1985
- Cerni, Cevat, Dış Ticaret Finansmanı, TOBB Yayını, Ankara, 1990
- Ceylan, Ali, İşletmelerde Finansal Yönetim, gözden geçirilmiş 5. basım, Ekim Kitapevi, Bursa 1998,
- Çetin, Fahri, “Eximbank Uygulamaları”, Sigorta Denetleme Kurulu Seminer Notları, 1998

Çetin, Mustafa, Türkiye’de İhracat Kredi Sigortaları Uygulamaları ve Eximbank, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Sigortacılık Anabilim Dalı, İstanbul, 2002,

Dış Ticaretin Finansmanında 10 yıl, Türk Eximbank Yayınları, Ankara, 1997

Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü, İhracat Stratejik Planı, 2004-2006

Dünya Gazetesi, “Türk Eximbank’ın Kuruluş Kararnamesi”, 21 Ağustos 1987,
Ege, A.Yavuz, “Türkiye’nin Dış Ticaretinin Bugünü ve 21. Yüzyıla Doğru Muhtemel Gelişmeler” Dış Ticaret Dergisi, Ekim 1998, s.1

Erdoğan, Engin, İhracat Finansman Sistemi, Afyon İ.İ.B.F. yıllığı, 1992, s.96

Ertürk, Emin, Uluslararası İktisat, Alfa Yayınları, İstanbul, 2001

İhracat Stratejisi 1998-2005, Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayınları, Ankara, Haziran 1998, s.51

İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Türk Eximbank Kredi Programları, Özel Sayı, Kasım 97, s.38

İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Özel Sayı, Kasım 97, s.37

İyibozkurt, Erol, İhracat Politikamız, Uludağ Üniversitesi İ.İ.B.D, Nisan,1983, Cilt 1, sayı1

İyibozkurt, Erol, Küreselleşme ve Türkiye, Ezgi Kitapevi Yayınları, Bursa, 1999

İyibozkurt, Erol, Uluslar arası İktisat, Ezgi Kitapevi, Bursa 2001, s.539

Karlık, Rıdvan, Uluslararası Ekonomi, , Beta Yayınları, İstanbul 1996, s.190-191

Karlık, Rıdvan, Türkiye Ekonomisi Tarihsel Gelişim Yapısal ve Sosyal Değişim, 5. Baskı,Beta Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1997, s. 431

Karlık, Rıdvan, Türkiye’de İhracata Yönelik Dış Ticaret Politikası ve İhracatın Yapısal Analizi, E.İ.T.İ.A. Yay.

Kemer, Osman Barbaros, Dış Ticaret Teknikleri Teori-Uygulama, Alfa Yayınevi, İstanbul 2005

Konukman, Aziz, Dış Ticaretin Finansmanı ve Türkiye’deki Uygulama Dış Ticarete Durum, Türkiye Dış Ticaret derneği Yayını, 1990

Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları, Nisan 2000

- Kuzu, Sevinç, “İhracatta Devlet Yardımları”, Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, (Banka İçi Çalışma), 2000
- Melemen, Mehmet, Arzova, S. Burak, Uluslararası Ticaret Alternatif Finansman Teknikleri ve Muhasebeleştirilmesi Ticari Yazışma Örnekleri, Türkmen Kitabevi, İstanbul 2000,
- Mollasalihoğlu, Yavuz, dış ticaret dergisi, ihracat teşvikleri, Sayı 13, Nisan, 1999, www.dtm.gov.tr
- Onursal Erkut, “ Dış Ticaretin Finansmanı” Dış Ticaret Dergisi www.dtm.gov.tr., 24 Ekim 2005
- Onursal, Erkut, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Ankara 1996 s.317
- Onursal, Erkut, “Dış Ticaret Finansmanında Factoring ve Hukuki Çerçevesi” www.dtm.com.tr , 30.Ekim.2005
- Onursal, Erkut, Kredili Satışların Orta Vadeli Finansmanına Yardımcı Bir Yöntem: Forfaiting, www.dtm.com.tr
- Onursal, Erkut, “İhracatı Teşvik Politikası ve Gelişmiş Bazı Ülkelerde Teşvik Tedbirleri Uygulaması”, Dış Ticarete Durum, Sayı:23-24, Ocak 1991, s.9
- Özdemir, Muharrem, Finansal Yönetim, Türkmen Kitapevi, İstanbul, 1999, s.275
- Parasız, İlker, Para Banka ve Finansal Piyasalar, Gözden Geçirilmiş 7. Baskı, Ezgi Kitapevi 2000,
- Pekcan, Erdoğan, ve Üçdal, Erol, Bankalarda Dış Ticaret İşlemleri ve Uluslararası Kurallar, İstanbul Uni. Yayın No:3679, Yükseköğretim Yayın No: 2, İstanbul 1992, s.33
- Resmi Gazete, 11 Ocak 1995
Resmi Gazete, 1 Haziran 1995, No:22300
Resmi Gazete, 31 Temmuz 1997, No:23066
Resmi Gazete, 27.02.1998, No: 23271
Resmi Gazete, 29 Ocak 2000, Tebliğ no:2000/2,
Resmi Gazete, 29.01.2000, No: 23948
Resmi Gazete, 23 Eylül 2005, No: 25945
Resmi Gazete 25 Kasım 2005 No: 26004
Resmi Gazete, 15.02.2006, No:26081
- Sağlam, Dündar, Türkiye Ekonomisi, Sanem Matbaası, Ankara, 1975
- Seyidoğlu, Halil, Uluslararası Finans, Güzem Yayınları, 12. Baskı, İstanbul 1998

Sermaye Hareketleri Talimatı-I, T.C.M.B., 16.1.1991, 91/YB-1

Sesyılmaz, Tarık B., Ortak Pazar'da İhracat Kredi Sigortası, 1989,

Türk Eximbank, Faaliyet Raporu, 2004

Türk Eximbank, Faaliyet Raporu, 2005

Türk Eximbank Programları, Türk Eximbank Araştırma Müdürlüğü, (Banka İçi Çalışma),
Mayıs 2000,s.10(İhracatın Finansmanında Türk Eximbank, Ankara Üni)

Türkiye. Bankalar Birliği Araştırma ve Yayın Gurubu Uzmanları, Forfaiting, Bankacılar
Dergisi 2, T. Bankalar Birliği Yayını, Temmuz 1990,

Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Ana Sözleşmesi Madde 7,

Uysal, Mehmet, "Mükellefin Dergisi, Kasım 1997, s. 60

Ünay, Vecdi, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usulleri, Ekonomik ve Sosyal
Yayınlar A.Ş. Yayın No: 6 İstanbul 1989, s.104

Yayan, Veysel, İhracatı Teşvik Tedbirleri ve Türkiye'de İhracatın Tedbiri, D.P.T. Yayın
no: DPT: 1757-332, Ankara 1981, s.25

Yiğit, Mehmet, İhracat Teşviklerinin Ekonomik Analizi, Üniversite Kitabevi, Kütahya
1996,s.120

Yüksel, Sait Ali, Bankacılık Hukuku ve İşletmesi, İstanbul 1986, s. 130

www.atonet.org.tr

www.bddk.gov.tr

www.dtm.gov.tr

www.eximbank.gov.tr

www.eximbank.gov

www.kobitek.com

www.igeme.org.tr

www.ntvmsnbs.com.tr

www.wto.org

EK.1 : 12.31.2005 TARİHLİ TÜRK EXİMBANK AKTİFİ

TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.		BİN YENİ TÜRK LİRASI (YTL)					
BİLANÇOLAR		CARİ DÖNEM (31/12/2005)			ÖNCEKİ DÖNEM (31/12/2004)		
AKTİF KALEMLER	Dipnot	TP	YP	Toplam	TP	YP	Toplam
I. NAKİT DEĞERLER VE MERKEZ BANKASI	(1)	52	19	71	72	20	92
1.1. Kasa		6	-	6	-	-	-
1.2. Efektif Deposu		-	-	-	-	-	-
1.3. T.C. Merkez Bankası		46	19	65	72	20	92
1.4. Diğer		-	-	-	-	-	-
II. ALIM SATIM AMAÇLI MENKUL DEĞERLER (Net)	(2)	116.742	8.588	125.330	93.594	26.708	120.302
2.1. Devlet Borçlanma Senetleri		116.742	8.588	125.330	93.594	26.708	120.302
2.1.1. Devlet Tahvili		99.014	8.588	107.602	88.380	26.708	115.088
2.1.2. Hazine Bonosu		17.728	-	17.728	5.214	-	5.214
2.1.3. Diğer Kamu Borçlanma Senetleri		-	-	-	-	-	-
2.2. Hisse Senetleri		-	-	-	-	-	-
2.3. Diğer Menkul Değerler		-	-	-	-	-	-
III. BANKALAR VE DİĞER MALİ KURULUŞLAR	(3)	116.063	33.285	149.348	156.950	297.359	454.309
3.1. Bankalar		116.063	33.285	149.348	156.950	297.359	454.309
3.1.1. Yurt içi Bankalar		86.633	46	86.679	136.950	42	136.992
3.1.2. Yurt dışı Bankalar		29.430	33.239	62.669	20.000	297.317	317.317
3.1.3. Yurt dışı Merkez ve Şubeler		-	-	-	-	-	-
3.2. Diğer Mali Kuruluşlar		-	-	-	-	-	-
IV. PARA PİYASALARI		9.800	-	9.800	59.650	-	59.650
4.1. Bankalararası Para Piyasasından Alacaklar		9.800	-	9.800	59.650	-	59.650
4.2. İMKB Takasbank Piyasasından Alacaklar		-	-	-	-	-	-
4.3. Ters Repo İşlemlerinden Alacaklar	(4)	-	-	-	-	-	-
V. SATILMAYA HAZIR MENKUL DEĞERLER (Net)	(5)	-	10.808	10.808	-	22.426	22.426
5.1. Hisse Senetleri		-	-	-	-	-	-
5.2. Diğer Menkul Değerler		-	10.808	10.808	-	22.426	22.426
VI. KREDİLER	(6)	1.407.656	1.512.540	2.920.196	1.353.561	2.119.948	3.473.509
6.1. Kısa Vadeli		1.404.520	1.253.304	2.657.824	1.351.523	1.587.830	2.939.353
6.2. Orta ve Uzun Vadeli		3.136	259.236	262.372	2.038	532.118	534.156
6.3. Takipteki Krediler		39.617	-	39.617	37.643	-	37.643
6.4. Özel Karşılıklar (-)		(39.617)	-	(39.617)	(37.643)	-	(37.643)
VII. FAKTORİNG ALACAKLARI	(7)	-	-	-	-	-	-
VIII. VADEYE KADAR ELDE TUTULACAK MD (Net)	(8)	106.132	70.820	176.952	88.238	71.998	160.236
8.1. Devlet Borçlanma Senetleri		106.132	70.820	176.952	88.238	71.998	160.236
8.1.1. Devlet Tahvili		91.886	70.820	162.706	70.384	71.998	142.382
8.1.2. Hazine Bonosu		14.246	-	14.246	17.854	-	17.854
8.1.3. Diğer Kamu Borçlanma Senetleri		-	-	-	-	-	-
8.2. Diğer Menkul Değerler		-	-	-	-	-	-
IX. KONSOLIDASYON DIŞI İŞTİRAKLER (Net)	(9)	5.060	-	5.060	3.895	-	3.895
9.1. Mali İştirakler		5.060	-	5.060	3.895	-	3.895
9.2. Mali Olmayan İştirakler		-	-	-	-	-	-
X. KONSOLIDASYON DIŞI BAĞLI ORTAKLIKLAR (Net)	(10)	-	-	-	-	-	-
10.1. Mali Ortaklıklar		-	-	-	-	-	-
10.2. Mali Olmayan Ortaklıklar		-	-	-	-	-	-
XI. KONSOLIDASYON DIŞI DİĞER YATIRIMLAR (Net)	(11)	-	-	-	-	-	-
XII. FİNANSAL KİRALAMA ALACAKLARI (Net)	(12)	-	-	-	-	-	-
12.1. Finansal Kiralama Alacakları		-	-	-	-	-	-
12.2. Kazanılmamış Gelirler (-)		-	-	-	-	-	-
XIII. ZORUNLU KARŞILIKLAR		-	-	-	-	-	-
XIV. MUHTELİF ALACAKLAR	(13)	3.004	8.370	11.374	3.278	7.652	10.930
XV. FAİZ VE GELİR TAHAKKUK VE REESKONTLARI	(14)	67.824	31.374	99.198	85.923	58.766	144.689
15.1. Kredilerin		39.961	22.051	62.012	57.226	23.599	80.825
15.2. Menkul Değerlerin		26.824	3.063	29.887	24.935	2.799	27.734
15.3. Diğer		1.039	6.260	7.299	3.762	32.368	36.130
XVI. MADDİ DURAN VARLIKLAR (Net)	(15)	9.473	-	9.473	10.283	-	10.283
16.1. Defter Değeri		26.033	-	26.033	26.091	-	26.091
16.2. Birikmiş Amortismanlar (-)		(16.560)	-	(16.560)	(15.808)	-	(15.808)
XVII. MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR (Net)	(16)	119	-	119	210	-	210
17.1. Şerefiye		-	-	-	-	-	-
17.2. Diğer		363	-	363	363	-	363
17.3. Birikmiş Amortismanlar (-)		(244)	-	(244)	(153)	-	(153)
XVIII. MADDİ OLMAYAN DURAN VARLIKLAR (Net)	(16)	119	-	119	210	-	210
17.1. Şerefiye		-	-	-	-	-	-
17.2. Diğer		363	-	363	363	-	363
17.3. Birikmiş Amortismanlar (-)		(244)	-	(244)	(153)	-	(153)
XVIII. ERTELENMİŞ VERGİ AKTİFİ	(17)	-	-	-	-	-	-
XIX. DİĞER AKTİFLER	(18)	361	36	397	137	468	605
AKTİF TOPLAMI		1.842.286	1.675.840	3.518.126	1.855.791	2.605.345	4.461.136

EK.2: 12.31.2005 TARİHLİ TÜRK EXİMBANK PASİFİ

TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş.		BİN YENİ TÜRK LİRASI (YTL)					
BİLANÇOLAR		CARİ DÖNEM (31/12/2005)			ÖNCEKİ DÖNEM (31/12/2004)		
PASİF KALEMLER	Dipnot	TP	YP	Toplam	TP	YP	Toplam
I. MEVDUAT	(1)	-	-	-	-	-	-
1.1. Bankalararası Mevduat		-	-	-	-	-	-
1.2. Tasarruf Mevduatı		-	-	-	-	-	-
1.3. Resmî Kuruluşlar Mevduatı		-	-	-	-	-	-
1.4. Ticari Kuruluşlar Mevduatı		-	-	-	-	-	-
1.5. Diğer Kuruluşlar Mevduatı		-	-	-	-	-	-
1.6. Döviz Tevdiat Hesabı		-	-	-	-	-	-
1.7. Kıymetli Madenler Depo Hesapları		-	-	-	-	-	-
II. PARA PİYASALARI		-	-	-	-	-	-
2.1. Bankalararası Para Piyasalarından Alınan Borçlar		-	-	-	-	-	-
2.2. İMKB Takasbank Piyasasından Alınan Borçlar		-	-	-	-	-	-
2.3. Repo İşlemlerinden Sağlanan Fonlar	(2)	-	-	-	-	-	-
III. ALINAN KREDİLER	(3)	-	660.674	660.674	1.000	1.345.792	1.346.792
3.1. T.C. Merkez Bankası Kredileri		-	1.378	1.378	-	71.714	71.714
3.2. Alınan Diğer Krediler		-	659.296	659.296	1.000	1.274.078	1.275.078
3.2.1. Yurt içi Banka ve Kuruluşlardan		-	13.458	13.458	1.000	471.606	472.606
3.2.2. Yurt dışı Banka, Kuruluş ve Fonlardan		-	645.838	645.838	-	802.472	802.472
IV. İHRAÇ EDİLEN MENKUL KIYMETLER (Net)	(4)	-	-	-	-	467.964	467.964
4.1. Bonolar		-	-	-	-	-	-
4.2. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler		-	-	-	-	-	-
4.3. Tahviller		-	-	-	-	467.964	467.964
V. FONLAR	(5)	7.090	-	7.090	7.090	-	7.090
VI. MUHTELİF BORÇLAR	(6)	7.580	5.420	13.000	12.887	5.360	18.247
VII. DİĞER YABANCI KAYNAKLAR	(7)	344.156	187.601	531.757	342.497	107.495	449.992
VIII. ÖDENECEK VERGİ, RESİM, HARÇ VE PRİMLER	(8)	780	-	780	505	-	505
IX. FAKTORİNG BORÇLARI	(9)	-	-	-	-	-	-
X. FİNANSAL KİRALAMA BORÇLARI (Net)	(10)	-	-	-	-	-	-
10.1. Finansal Kiralama Borçları		-	-	-	-	-	-
10.2. Ertelemiş Finansal Kiralama Giderleri (-)		-	-	-	-	-	-
XI. FAİZ VE GİDER REESKONTLARI	(11)	-	12.382	12.382	89	39.887	39.976
11.1. Mevduatın		-	-	-	-	-	-
11.2. Alınan Kredilerin		-	7.605	7.605	89	15.158	15.247
11.3. Repo İşlemlerinin		-	-	-	-	-	-
11.4. Diğer		-	4.777	4.777	-	24.729	24.729
XII. KARŞILIKLAR	(12)	71.798	7	71.805	146.734	-	146.734
12.1. Genel Karşılıklar		12.635	-	12.635	15.247	-	15.247
12.2. Kıdem Tazminatı Karşılığı		9.648	-	9.648	7.716	-	7.716
12.3. Vergi Karşılığı		-	-	-	-	-	-
12.4. Sigorta Teknik Karşılıkları (Net)		-	-	-	-	-	-
12.5. Diğer Karşılıklar		49.515	7	49.522	123.771	-	123.771
XIII. SERMAYE BENZERİ KREDİLER	(3), (12)	-	269.160	269.160	-	267.408	267.408
XIV. ERTELENMİŞ VERGİ PASİFİ		-	-	-	-	-	-
XV. ÖZKAYNAKLAR	(13)	1.949.739	1.739	1.951.478	1.716.428	-	1.716.428
15.1. Ödenmiş Sermaye	(13)	657.864	-	657.864	657.864	-	657.864
15.2. Sermaye Yedekleri		774.873	1.739	776.612	774.427	-	774.427
15.2.1. Hisse Senedi İhraç Primleri	(14)	-	-	-	-	-	-
15.2.2. Hisse Senedi İptal Kârları		-	-	-	-	-	-
15.2.3. Menkul Değerler Değer Artış Fonu	(15)	446	1.739	2.185	-	-	-
15.2.4. Yeniden Değerleme Fonu	(16)	-	-	-	-	-	-
15.2.5. Yeniden Değerleme Değer Artışı	(17)	-	-	-	-	-	-
15.2.6. Diğer Sermaye Yedekleri		774.427	-	774.427	-	-	-
15.2.7. Ödenmiş Serm. Enflasyon Düzeltme Farkı		-	-	-	774.427	-	774.427
15.3. Kâr Yedekleri		155.163	-	155.163	74.464	-	74.464
15.3.1. Yasal Yedekler	(18)	46.354	-	46.354	24.926	-	24.926
15.3.2. Statü Yedekleri		-	-	-	-	-	-
15.3.3. Olağanüstü Yedekler	(19)	86.066	-	86.066	49.538	-	49.538
15.3.4. Diğer Kâr Yedekleri		22.743	-	22.743	-	-	-
15.4. Kâr veya Zarar		361.839	-	361.839	209.673	-	209.673
15.4.1. Geçmiş Yıllar Kâr ve Zararları		-	-	-	-	-	-
15.4.2. Dönem Net Kâr ve Zararı		361.839	-	361.839	209.673	-	209.673
PASİF TOPLAMI		2.381.143	1.136.983	3.518.126	2.227.230	2.233.906	4.461.136

EK.3: 12.31.2005 TARİHLİ TÜRK EXİMBANK GELİR TABLOSU

TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş. GELİR TABLOSU GELİR VE GİDER KALEMLERİ	Dipnot	BIN YENİ TÜRK LİRASI (YTL)	
		CARİ DÖNEM (01/01/2005-31/12/2005)	ÖNCEKİ DÖNEM (01/01/2004-31/12/2004)
I. FAİZ GELİRLERİ	(1)	376.640	481.231
1.1.Kredilerden Alınan Faizler		272.478	314.887
1.1.1.TP Kredilerden Alınan Faizler		214.814	247.903
1.1.1.1.Kısa Vadeli Kredilerden		214.561	247.691
1.1.1.2.Orta ve Uzun Vadeli Kredilerden		253	212
1.1.2.YP Kredilerden Alınan Faizler		57.225	66.717
1.1.2.1.Kısa Vadeli Kredilerden		47.217	48.619
1.1.2.2.Orta ve Uzun Vadeli Kredilerden		10.008	18.098
1.1.3.Takipteki Alacaklardan Alınan Faizler		439	267
1.1.4.Kaynak Kul. Destekleme Fonundan Alınan Primler		-	-
1.2.Zorunlu Karşılıklardan Alınan Faizler		-	-
1.3.Bankalardan Alınan Faizler		27.830	13.150
1.3.1.T.C. Merkez Bankasından		-	-
1.3.2.Yurt içi Bankalardan		16.009	10.549
1.3.3.Yurt dışı Bankalardan		11.821	2.601
1.3.4. Yurt dışı Merkez ve Şubeler		-	-
1.4.Para Piyasası İşlemlerinden Alınan Faizler		17.380	66.168
1.5.Menkul Değerlerden Alınan Faizler		58.167	86.520
1.5.1.Alım Satım Amaçlı Menkul Değerlerden		24.759	33.547
1.5.2.Satılmaya Hazır Menkul Değerlerden		2.668	4.644
1.5.3.Vadeye Kadar Elde Tutulacak Menkul Değerlerden		30.740	48.329
1.6.Diğer Faiz Gelirleri		785	506
II. FAİZ GİDERLERİ	(2)	73.332	113.124
2.1.Mevduata Verilen Faizler		-	-
2.1.1.Bankalararası Mevduata		-	-
2.1.2.Tasarruf Mevduatına		-	-
2.1.3.Resmî Kuruluşlar Mevduatına		-	-
2.1.4.Ticari Kuruluşlar Mevduatına		-	-
2.1.5.Diğer Kuruluşlar Mevduatına		-	-
2.1.6.Döviz Tevdiat Hesaplarına		-	-
2.1.7.Kıymetli Maden Depo Hesaplarına		-	-
2.2.Para Piyasası İşlemlerine Verilen Faizler		9.130	8.073
2.3.Kullanılan Kredilere Verilen Faizler		57.124	48.125
2.3.1.T.C. Merkez Bankasına		878	1.794
2.3.2.Yurt içi Bankalara		11.813	21.448
2.3.3.Yurt dışı Bankalara		34.866	19.930
2.3.4.Yurt dışı Merkez ve Şubeler		-	-
2.3.5.Diğer Kuruluşlara		9.567	4.953
2.4.İhraç Edilen Menkul Kıymetlere Verilen Faizler		7.028	56.862
2.5.Diğer Faiz Giderleri		50	64
III. NET FAİZ GELİRİ(I - II)		303.308	368.107
IV. NET ÜCRET VE KOMİSYON GELİRLERİ		(1.146)	(7.760)
4.1.Alınan Ücret ve Komisyonlar		1.205	1.048
4.1.1.Nakdi Kredilerden		760	474
4.1.2.Gayri Nakdi Kredilerden		67	37
4.1.3.Diğer		378	537
4.2.Verilen Ücret ve Komisyonlar		2.351	8.808
4.2.1.Nakdi Kredilere Verilen		1.960	8.396
4.2.2.Gayri Nakdi Kredilere Verilen		-	-
4.2.3.Diğer		391	412
V. TEMETTÜ GELİRLERİ		-	-
5.1.Alım Satım Amaçlı Menkul Değerlerden		-	-
5.2.Satılmaya Hazır Menkul Değerlerden		-	-

EK.4: 12.31.2005 TARİHLİ TÜRK EXİMBANK NAKİT AKIM TABLOSU

TÜRKİYE İHRACAT KREDİ BANKASI A.Ş. NAKİT AKIM TABLOSU	Dipnot	Bin Yeni Türk Lirası (YTL)	
		CARİ DÖNEM (31/12/2005)	ÖNCEKİ DÖNEM (31/12/2004)
A. BANKACILIK FAALİYETLERİNE İLİŞKİN NAKİT AKIMLARI			
1.1. Bankacılık Faaliyet Konusu Aktif ve Pasiflerdeki Değişim Öncesi Faaliyet Kârı(+)		361.839	209.673
1.1.1. Alınan Faizler(+)		376.640	481.231
1.1.2. Ödenen Faizler(-)		(73.332)	(113.124)
1.1.3. Alınan Temettümler(+)		-	-
1.1.4. Alınan Ücret ve Komisyonlar(+)		1.205	1.048
1.1.5. Elde Edilen Diğer Kazançlar(+)		128.066	31.738
1.1.6. Zarar Olarak Muhasebeleştirilen Donuk Alacaklardan Tahsilatlar(+)		122	156.052
1.1.7. Personele ve Hizmet Tedarik Edenlere Yapılan Nakit Ödemeler(-)		(19.056)	(17.315)
1.1.8. Ödenen Vergiler(-)		(3.539)	(7.550)
1.1.9. Olağandışı Kalemler(+/-)	(1)	-	-
1.1.10. Diğer(+/-)		(48.267)	(322.407)
1.2. Bankacılık Faaliyetleri Konusu Aktif ve Pasiflerdeki Değişim		(116.556)	(93.947)
1.2.1. Alım Satım Amaçlı Menkul Değerlerde Net Artış/(Azalış) (+/-)		(5.028)	(37.852)
1.2.2. Bankalar Hesabındaki Net Artış/(Azalış) (+/-)		-	-
1.2.3. Kredilerdeki Net Artış/(Azalış) (+/-)		553.313	741.856
1.2.4. Diğer Aktiflerde Net Artış/(Azalış) (+/-)		45.255	30.226
1.2.5. Bankaların Mevduatlarında Net Artış (Azalış)(+/-)		-	-
1.2.6. Diğer Mevduatlarda Net Artış (Azalış)(+/-)		-	-
1.2.7. Alınan Kredilerdeki Net Artış (Azalış)(+/-)		(684.366)	(506.226)
1.2.8. Vadesi Gelmiş Borçlarda Net Artış (Azalış)(+/-)		-	-
1.2.9. Diğer Borçlarda Net Artış(Azalış)(+/-)	(1)	(25.730)	(321.951)
I. Bankacılık Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akımı(+/-)		245.283	115.726
B. YATIRIM FAALİYETLERİNE İLİŞKİN NAKİT AKIMLARI			
II. Yatırım Faaliyetlerinden Kaynaklanan Net Nakit Akımı(+/-)		(5.362)	50.864
2.1. İktisap Edilen Bağlı Ortaklık ve İştirakler ve Diğer Yatırımlar(-)		-	(1.401)
2.2. Elden Çıkarılan Bağlı Ortaklık ve İştirakler ve Diğer Yatırımlar(+)		-	-
2.3. Satın Alınan Menkuller ve Gayrimenkuller(-)		-	(204)
2.4. Elden Çıkarılan Menkul ve Gayrimenkuller(+)		810	2.297
2.5. Elde Edilen Satılmaya Hazır Menkul Değerler(-)		11.618	-
2.6. Elden Çıkarılan Satılmaya Hazır Menkul Değerler(+)		-	34.184
2.7. Satın Alınan Yatırım Amaçlı Menkul Değerler(-)		-	(169.038)
2.8. Satılan Yatırım Amaçlı Menkul Değerler(+)		(16.716)	184.939
2.9. Olağandışı Kalemler(+/-)		-	-
2.10. Diğer (+/-)		(1.074)	87
C. FİNANSMAN FAALİYETLERİNE İLİŞKİN NAKİT AKIMLARI		-	-
III. Finansman Faaliyetlerinden Sağlanan Net Nakit(+/-)		(594.753)	(280.609)
3.1. Krediler ve İhraç Edilen Menkul Değerlerden Sağlanan Nakit(+)		-	-
3.2. Krediler ve İhraç Edilen Menkul Değerlerden Kaynaklanan Nakit Çıkgısı(-)		(467.964)	(88.440)
3.3. İhraç Edilen Sermaye Araçları(+)		-	-
3.4. Temettü Ödemeleri(-)		(129.114)	(192.315)
3.5. Finansal Kiralamaya İlişkin Ödemeler(-)		-	-
3.6. Olağandışı Kalemler(+/-)		-	-
3.7. Diğer(+/-)		2.325	146
IV. Döviz Kurundaki Değişimin Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklar Üzerindeki Etkisi(+/-)		-	-
V. Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklardaki Net Artış(II+III+IV)		(354.832)	(114.019)
VI. Dönem Başındaki Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklar(+)	4	514.051	628.070
VII. Dönem Sonundaki Nakit ve Nakde Eşdeğer Varlıklar(V+VI)	5	159.219	514.051

TABLolar ve GRAFİKLER

TABLolar:

3.1	Bilanço Dönemlerine Göre Kredi Miktarları (YTL).....	93
3.2	Bilanço Dönemlerinde Kredilerdeki Değişim Oranları	94
3.3	Türk Eximbank Bilanço Hesapları ve Kar –Zarar Tablosu.....	95
3.4	G-7 Yeni Orta ve Uzun Dönem Resmi İhracat Kredi Hacmi.....	104
3.5	Gelişmekte Olan Ekonomilere Özel Sermaye Akımları.....	105
3.6	Ürünlerin ve Sermaye Malların Dünya Ticaretindeki Durumu.....	106
3.7	Kısa Vadeli Eximbank Kredileri	111
3.8	Kısa Vadeli Kredilerin Sektörel Dağılımı.....	111
3.9	Ülke Gruplarına Göre Toplam İhracat	112
3.10	Kısa Vadeli Kredilerin Ülke Gruplarına Göre Dağılımı	113
3.11	SÖİK-TL ve SÖİK-KÖY Faiz Oranları ve Vadeleri.....	115
3.12	SÖİK-DVZ Kredisi Faiz Oranları.....	116
3.13	DTŞ-TL Faiz Oranları.....	117
3.14	DTŞ_DVZ Kredileri Faiz Oranları.....	117
3.15	İHK-DVZ Kredileri Faiz Oranları.....	119
3.16	Kısa Vadeli İhracat Alacakları İskonto Programı Faiz Oranları.....	121
3.17	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Sektörel Dağılımı (%).....	130
3.18	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyatın Ülke Gruplarına Göre Dağılımı (%).....	131
3.19	Orta ve Uzun Vadeli İhracat Kredi Sig. Kapsamında Sigortalanan İşlem Tutar.....	133

GRAFİKLER:

3.1	Yıllar İtibari İle Türk Eximbank'ın Sağladığı Kısa Vadeli Krediler.....	110
3.2	Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Kapsamında Sigortalanan Sevkiyat Tutarı	130