



**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ**  
**AÇIK VE UZAKTAN EĞİTİM FAKÜLTESİ**



# **ULUSLARARASI FİNANSMAN**

**DIŞ TİCARET**

**ÖĞR. GÖR. HATİCE ÖZKURT ÇOKGÜNGÖR**

**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ**  
**AÇIK VE UZAKTAN EĞİTİM FAKÜLTESİ**

**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ  
AÇIK VE UZAKTAN EĞİTİM FAKÜLTESİ  
DIŞ TİCARET ÖN LİSANS PROGRAMI**



**ULUSLARARASI FİNANSMAN**

**Öğr. Gör. Hatice ÖZKURT ÇOKGÜNGÖR**

## ÖNSÖZ

Uluslararası sermaye hareketleri uzun yıllar boyunca uluslararası iktisat içerisinde mal ve emek hareketleriyle birlikte ele alınmıştır. Tüm dünyada finansal serbestleşmenin artması, sermaye hareketlerinin önemli boyutlara ulaşması, makroekonomik etkilerinin geçmişe göre daha fazla tartışılmaya başlanması uluslararası sermaye hareketlerini daha özel bir konuma taşıması ve uluslararası finansman ismiyle yeni bir çalışma alanı olarak düzenlenmesine neden olmuştur. Uluslararası iktisat konularının teorik düzeyde ele alınmasına karşın uluslararası finansmanın pratik yönlerinin ağır basması uluslararası finansman çalışma alanının hızla gelişmesine destek sağlamıştır.

Finansal serbestinin artmasıyla tasarrufların yabancı para birimleri cinsinden daha kolay yatırıma dönüştürülebilmesi ve yabancı para birimleri cinsinden ihtiyaç duyulan kaynaklara daha kolay kavuşulabilmesi uluslararası döviz, tahvil ve hisse senedi piyasaların gelişmesine destek sağlamıştır. Ayrıca çok uluslu şirketlerin dünya ticaretindeki etkinliklerinin artmasının sermaye hareketlerine yaptığı katkılarda uluslararası finansın gelişiminde önemli bir etkiye sahip olmuştur.

Dünyadaki bütünleşme ve küreselleşme eğilimleri dış ticaretin önemini son yıllarda daha da artırmıştır. Bu nedenle de ülkelerin ulusal gelirini ve refahını artırması açısından dış ticaret önemli bir konuma sahiptir. Ödeme şekillerinde bankacılık sisteminin yoğun olarak kullanılması ve dış ticaret işlemlerinin finansmanında bankacılık sektörünün önemli rol oynaması ve malların hedef ülkeye hasarsız gönderilmesinde sigorta sisteminin aksamadan işletilebilmesi açısından temel dış ticaret bilgilerinin bu sektörde çalışanlar ve çalışacaklar tarafından bilinmesi büyük önem taşımaktadır. On dört bölümden oluşan bu derste dış ticaretle ilgili bazı kavramlar, dış ticaret ve döviz piyasası, türev piyasalar, Sermaye Piyasası, Eximbank, kullanılan belgeler ve teslim şekilleri, ödeme yöntemleri, ilgili ulusal ve uluslararası krediler, dış ticaretin finansmanı ve devlet destekleri ile ilgili bölümler yer almaktadır. Konuların birbiriyle bağlantılı olması nedeniyle sistemli çalışmak gerekmektedir. Aynı zamanda bölümler içinde yer alan web sayfalarını incelemek, güncel uygulamaları da takip etmek açısından faydalı olacaktır.

# İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ.....	I
İÇİNDEKİLER.....	II
KISALTMALAR.....	XVII
YAZAR NOTU .....	XIX
<b>1. ULUSLARARASI FİNANSMAN .....</b>	<b>1</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?.....	2
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	3
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	4
Anahtar Kavramlar .....	5
Giriş.....	6
1.1. FİNANSAL SİSTEM: .....	10
1.2. FİNANSAL SİSTEMİN GÖREVLERİ: .....	12
1.3. ULUSLARARASI FİNANSAL SİSTEM:.....	15
1.4.1. BRETTON WOODS ÖNCESİ DÖNEM:.....	15
1.4.1.1. 1550-1750 Öncesi Dönem:.....	15
1.4.1.2. 1750-1870 Dönemi:.....	16
1.4.1.3. Altın Standardı Dönemi(1870 – 1914):.....	17
1.4.1.4. Dünya Savaşı ve Para Sistemindeki Gelişmeler.....	19
1.4.2.BRETTON WOODS DÖNEMİ (PARA SİSTEMİ=ALTIN DÖVİZ STANDARDI) .....	21
1.4.3.Bretton Woods Sisteminde Uluslararası Likidite.....	22
1.4.4.Bretton Woods Sisteminde Ortaya Çıkan Sorunlar.....	23
1.4.4.1. Likidite ve Anahtar Paraya Güven Sorunu.....	24
1.4.4.2. Dış Denge Sorunu.....	24
1.4.4.3. Emisyon Kazançları Sorunu .....	24
1.4.4.5. Spekülasyon Sorunu .....	25
1.4.5. Bretton Woods Sonrası Dönem (Değişken Kur Politikası ve Yeni Dönem) .....	25
Uygulamalar .....	28
Uygulama Soruları.....	29
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	30
Bölüm Soruları .....	33

<b>2. DÖVİZ KURU POLİTİKASI VE DÖVİZ PİYASASI.....</b>	<b>35</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	36
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	37
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	38
Anahtar Kavramlar .....	39
Giriş .....	40
<b>2. DÖVİZ KURU POLİTİKASI .....</b>	<b>42</b>
2.1. Döviz Kuru Sistemlerinin Türleri ve Özellikleri.....	42
2.2.1.a.Sabit (Basit) Kur (Tespit) Sistemleri: .....	42
2.2.1.b.Esnek (Dalgalı) Kur Sistemleri: .....	43
2.3. Sabit/Ayarlanabilir Sabit Kur Sistemlerinde İç ve Dış Denge .....	43
2.3.1. Sabit Kur Sistemlerinde İç ve Dış Dengenin Birlikte Sağlanması Amacıyla İzlenecek Politikalar:.....	43
2.3.2. Harcama Değiştirici Politikalar: .....	43
2.3.3. Harcama Değiştirici ve Harcama Kaydırıcı Politikalar:.....	43
2.3.4. Esnek Kur Sisteminin Avantaj ve Dezavantajları .....	43
2.3.5.Döviz Kuruna Dayalı İstikrar Programları .....	44
2.6. Döviz Kuru Bazlı İstikrar Programlarının Başarılı Olma Şartları:.....	45
2.6.1. Nominal ücret oranlarının artışını yavaşlatmaya yönelik gelirler politikası izlenmesi.....	45
2.6.2. Döviz kuru taahhüdüne yurt iç para politikasının uyumlaştırılması .....	45
2.6.3. Kamu sektörünün küçültülmesi:.....	45
2.7. Döviz Kuru Bazlı İstikrar Programlarının Bazı Sorunları:.....	45
2.8. DÖVİZ PİYASASI.....	46
2.8.1.Döviz Piyasalarının İşlevleri ve Temel Özellikleri: .....	47
2.8.2. Döviz Piyasasının Diğer Piyasalardan Farkları .....	48
2.9. DÖVİZ PİYASALARININ İŞLEMCİLERİ .....	49
2.9.1.Dış Ticaret ve Dış Yatırım İşlemleri Yapan Kişi ve Firmalar.....	49
2.9.2. Enflasyondan Korunmaya Çalışan Tasarruflular.....	49
2.9.3.Merkez Bankaları ve Hazine .....	50
2.9.4. Bankalar ve Banka Dışı Mali İşlemciler .....	50
2.9.5. Döviz Brokerleri.....	51
2.9.6. Spekülatörler ve Arbitrajcular .....	51
2.10. DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI .....	51

2.11. PİYASADA DÖVİZ İŞLEMLERİ TÜRLERİ.....	52
2.12. DÖVİZ KURU .....	54
Uygulamalar .....	60
Uygulama Soruları.....	61
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	62
Bölüm Soruları .....	63
<b>3. TÜREV PİYASALAR.....</b>	<b>66</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	67
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	68
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri .....	69
Anahtar Kavramlar .....	70
Giriş .....	71
3.1. Vadeli Döviz İşlemleri .....	73
3.1.1. Forward Sözleşmeler .....	73
3.1.1.1. Forward Piyasasının İşleyişi.....	73
3.1.1.2. Forward Çeşitleri ve Forward Döviz Piyasaları .....	74
3.1.2. Futures Sözleşmeler.....	77
3.1.2.1. Takas Odası (Clearing House): .....	77
3.1.2.2. Future İşlemlerde Yükümlülükler .....	78
3.1.2.3. Future Piyasalarının Amacı .....	78
3.1.3. Swap .....	79
3.1.3.1. Swap Piyasalarının İşleyişi.....	79
3.1.3.2. Döviz Swapları .....	80
3.1.3.3. Swap Opsiyonları (Swaptions) .....	81
3.1.3.4. Swaplarda Riskler.....	82
3.1.3.5. Swapların Yararları .....	82
3.1.4. Döviz Opsiyon İşlemleri.....	83
3.1.4.1. Opsiyonlar ile İlgili Kavramlar .....	84
3.1.4.2. Opsiyon Çeşitleri .....	84
3.1.4.3. Opsiyon Piyasalarının Katılımcıları .....	85
3.1.4.3.1. Riskten Kaçınanlar (Hedgers) .....	85
3.1.4.3.2. Spekülatörler (Speculators).....	86
3.1.4.3.3. Arbitrajcılar (Arbitrage) .....	86
3.1.4.3.4. Opsiyon Piyasalarında Teminatlar .....	86

Uygulamalar .....	88
Uygulama Soruları.....	89
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	90
Bölüm Soruları .....	92
<b>4.SERMAYE PİYASASI .....</b>	<b>95</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	96
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	97
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri .....	98
Anahtar Kavramlar .....	99
Giriş .....	100
<b>4.1.SERMAYE PİYASASI .....</b>	<b>101</b>
4.1.1. Sermaye Piyasasının Önemi ve Ekonomideki Yeri.....	101
4.1.2. Mali piyasa içinde aynı fonksiyonları ifa eden bankacılık kesimi varken, ayrıca bir sermaye piyasasının ortaya çıkmasının sebepleri ve sermaye piyasasının farklı tarafları nelerdir? .....	101
4.2. Sermaye Piyasalarının Gelişmesi için Alınması Gereken Tedbirler .....	101
4.2.1. Hisse Senedi Arzını Artırmaya Yönelik Tedbirler .....	101
4.2.2. Talebi Geliştirmeye Yönelik Tedbirler .....	102
4.3.Sermaye Piyasasının Yapısı .....	102
4.3.1. Birincil Piyasa .....	102
4.3.2. İkincil Piyasa .....	102
4.4. Sermaye Piyasası Faaliyetleri.....	103
4.5. Sermaye Piyasası Kurumları .....	103
4.6. Sermaye Piyasası Araçlarının Halka arzı, Satışı ve Satış yöntemleri .....	103
4.7. Kurul Kaydına Alma .....	104
4.8. Halka Arzın Şekli .....	104
4.8.1. İzahnamenin içeriği .....	104
4.9. Sermaye Piyasası Araçlarının Satışı .....	104
4.9.1. Sermaye Piyasası Araçlarının Halka Arz Yoluyla Satışında Kullanılan Yöntemler.....	105
4.9.1.1. Talep Toplama Yöntemi.....	105
4.9.1.1.1. Sabit Fiyatla Talep Toplanması.....	105
4.9.1.1.2. Fiyat Teklifi Yoluyla Talep Toplanması .....	105
4.9.1.1.3. Borsa'da Satış Yöntemi .....	106

4.10. Aracı Kurumlar.....	106
4.10.1. Aracı Kurumların işlevleri.....	107
4.10.2. Aracı Kurumların Faaliyet Türleri.....	107
4.10.3. Aracı Kurumların Yapamayacakları işlemler.....	107
4.10.4. Aracı Kurum Seçilirken Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar .....	108
4.10.5. Aracı Kurumların işlem Limitleri.....	108
4.10.6. Aracı Kurumların aracılık faaliyetleri .....	108
4.10.6.1. Halka Arza Aracılık Faaliyeti.....	108
4.11. Sermaye Piyasası araçları .....	109
4.11.1. Hisse Senetleri .....	109
4.11.1.1. Hisse Senedinin Türleri .....	110
4.11.1.1.1 Nama-Hamiline Yazılı Hisse Senedi .....	110
4.11.1.1.2. Adi - İmtiyazlı Hisse Senedi.....	110
4.11.1.1.3. Primli - Primsiz Hisse Senedi.....	110
4.11.1.1.4. Bedelli - Bedelsiz Hisse Senedi .....	110
4.11.1.2. Hisse Senetlerinin Getirileri; Hisse senedi sahipleri temel olarak iki tür gelir elde ederler.....	110
4.11.1.2.1. Kar Payı (Temettü Geliri) .....	110
4.11.1.2.2. Sermaye Kazancı.....	111
4.11.2. Borçlanma Araçları .....	111
4.11.2.1. Tahviller .....	111
4.11.2.2.5. Garantili ve Garantisiz Tahviller .....	112
4.11.2.2.6. Sabit ve Değişken Faizli Tahvil .....	112
4.11.2.2.7. İndeksli Tahviller .....	112
4.11.2.3. Tahvil Yatırımcısının Karşılaşabileceği Getiri ve Riskler .....	112
4.11.2.4. Tahvilde Zamanaşımı .....	113
4.11.3. Finansman Bonoları.....	113
4.11.4. Gayrimenkul Sertifikası.....	114
4.11.5. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler:.....	114
4.11.6. Kara İştirakli Tahvil: .....	114
4.11.7. Hisse Senedi ile Değiştirilebilir Tahvil .....	114
4.11.8. Oydan Yoksun Hisse Senedi .....	115
4.11.9. Katılma İntifa Senedi.....	115
4.11.10. Kar ve Zarar Ortaklığı Belgesi .....	115



4.11.11. Kıymetli Maden Bonoları (Altın, Gümüş, Platin Bonolar) .....	115
4.11.12. Yatırım Fonu Katılma Belgeleri.....	116
4.11.12.1. Yatırım Fonlarında Getiri .....	116
4.11.13. Yabancı Sermaye Piyasası araçları.....	116
4.11.14. İpotekli Sermaye Piyasası Araçları .....	117
Uygulamalar .....	118
Uygulama Soruları.....	119
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	120
Bölüm Soruları .....	122
<b>5. LEASİNG .....</b>	<b>124</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	125
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	126
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	127
Anahtar Kavramlar .....	128
Giriş .....	129
<b>5.1. LEASİNG .....</b>	<b>130</b>
5.2. Leasing'in Tarihçesi.....	130
5.3. Leasing Tanımı .....	130
5.3. Kiralama ile Satın Alma Arasındaki Fark .....	131
5.4. Leasing Nasıl Gerçekleştirilir? .....	131
5.4.1. Leasing Edilebilir Mallar .....	132
5.5. Leasing Sisteminin işleyişi .....	132
5.6. Finansal Kiralama Sözleşmesinin Özellikleri .....	133
5.6.1. Leasing Kiraları .....	133
5.6.2. Sigorta.....	133
5.6.3. İç Alımlar.....	133
5.6.4. Dış Alımlar .....	133
5.6.5. Teşvik .....	134
5.7. Leasing'de Taraflar ve Leasing Kiraları .....	134
5.7.1. Leasing'de taraflar .....	134
5.7.2. Leasing Kiraları .....	135
5.7.3. Leasing Maliyetleri.....	139
5.7.3.1. Kira Bedeli.....	139

5.7.3.2. Sigorta Masrafları .....	139
5.7.3.3. Kur Farkları .....	139
5.7.3.4. Bakım ve Onarım Giderleri .....	140
5.7.4. Leasing Avantajları .....	140
5.7.4.1. Kiracı Açısından Yararları .....	140
5.7.4.2. Kiralayan Açısından Yararları.....	140
5.7.5. Türkiye'de Leasing Avantajları .....	140
5.7.6. Dünyada Leasing .....	141
5.7.7. Türkiye'de Leasing ve Sorunları.....	141
5.7.8. Türkiye'de Finansal Kiralama Uygulamasında Ortaya Çıkan Sorunlar ....	143
Uygulamalar .....	144
Uygulama Soruları.....	145
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	146
Bölüm Soruları .....	147
<b>6. FACTORİNG.....</b>	<b>149</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	150
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	151
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	152
Anahtar Kavramlar .....	153
Giriş.....	154
<b>6.1.FACTORİNG.....</b>	<b>155</b>
6.1.1. Factoring'in Gelişimi .....	155
6.2. Factoring İşleminde Taraflar .....	156
6.3. Factoring'in İşleyişi .....	156
6.4. Factoring'in Maliyeti .....	157
6.5. Factoring Türleri.....	158
6.5.1. Ulusal ve uluslararası factoring .....	158
6.6. Factoring'in Avantajları .....	161
6.6.1.Satıcı ( ihracatçı ) yönünden Avantajları.....	161
6.6.1.1. Alacakların takibi ve tahsili işlemi .....	161
6.6.1.2. Risk'in giderilmesi .....	161
6.6.1.3.Vadeden önce peşin ödeme .....	161
6.7. Factor (Factoring Kuruluşu) yönünden Avantajları .....	162

6.8. Türkiye' de Factoring Uygulamaları.....	162
6.8.1. Türk Mevzuatında Factoring İşlemleri.....	162
6.8.1.1. Türk Ticaret Kanunu .....	163
6.8.1.2. Borçlar Kanunu .....	163
6.8.1.3. Bankalar Kanunu .....	163
6.8.1.4. Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun .....	163
6.8.1.5. Sigortacılık Mevzuatı .....	164
6.8.1.6. Ödünç Para Verme işleri Hakkında KHK .....	164
6.8.1.7. Factoring Şirketleri'nin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik .....	165
Uygulamalar .....	166
Uygulama Soruları.....	167
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	168
Bölüm Soruları .....	169
<b>7.FORFAITING.....</b>	<b>171</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	172
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	173
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri .....	174
Anahtar Kavramlar .....	175
Giriş .....	176
<b>7.1.Forfaiting.....</b>	<b>177</b>
7.2. Dünya'da Forfaiting ve Gelişimi .....	177
7.3. Forfaiting'in işleyişi .....	178
7.4. Forfaiting işleminin Gerçekleştirilmesi.....	179
7.4.1. Bilgilendirme .....	179
7.4.2. Forfaiter'in Teklifi .....	179
7.4.3. Sözleşme.....	180
7.4.4. Alacağın Satın Alınması.....	180
7.5. Forfaiting'de Aranılan Garantiler.....	180
7.5.1. Aval .....	180
7.5.2. Garanti Mektubu.....	180
7.6. Forfait Finansmanın Taraflar Açısından Avantaj ve Dezavantajları.....	181
7.6.1. ihracatçı Yönünden Avantajlar ve Dezavantajları.....	181
7.6.2. İthalatçı Yönünden Avantajlar ve Dezavantajları .....	181

7.6.3. Forfaiter Yönünden Avantaj ve Dezavantajlar.....	181
7.6.4. Garantör Yönünden Avantaj ve Dezavantajlar.....	182
7.7. Türkiye'de Forfaiting.....	182
Uygulamalar .....	185
Uygulama Soruları.....	186
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	187
Bölüm Soruları .....	188
<b>8. EXİMBANK KREDİLERİ.....</b>	<b>190</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	191
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	192
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	193
Anahtar Kavramlar .....	194
Giriş.....	195
8.1.DÜNYA'DA EXİMBANKLARIN ORTAYA ÇIKIŞI .....	196
8.2. TÜRK EXİMBANK.....	197
8.3. Türk Eximbank'ın Amaçları ve İlkeleri .....	197
8.4. Türk Eximbank'ın Faaliyetleri.....	197
8.5. Türk Eximbank'ın Müşterileri .....	198
8.6. Türk Eximbank'ın Sağladığı Krediler.....	198
8.6.1. Kısa Vadeli ihracat Kredileri.....	198
8.6.2. Özellikli Krediler.....	199
8.6.3. Döviz Kazandırıcı Hizmet Kapasite Kredileri .....	201
8.6.4. İslam Kalkınma Bankası (İKB) Kaynaklı Krediler .....	201
8.7. Ülke Kredi ve Garantileri .....	202
8.7.1. Ülke Kredi/Garanti Program'ının Amacı ve Kapsamı .....	202
8.7.2. Programdan Yararlanabilecekler ve Başvuru Yöntemi .....	202
8.7.3. Projenin Finansman Yapısı.....	203
8.8.Türk Eximbank'ın Sağladığı Finansman Destekleri ve Koşulları.....	203
8.9. Projelerde Yabancı Finansman Kurumları ile İşbirliği Olanakları.....	204
8.10. Niyet Mektupları .....	204
8.11. İhracat Kredi Sigortası.....	204
Uygulamalar .....	205
Uygulama Soruları.....	206

Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	207
Bölüm Soruları .....	209
<b>9. DIŞ TİCARET'İN FİNANSMANINDA BAZI ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞ KREDİLERİ .....</b>	<b>212</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	213
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular .....	214
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri .....	215
Anahtar Kavramlar .....	216
Giriş .....	217
<b>9.1. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DÜNYA BANKASI GRUBUNA BAĞLI ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞ KREDİLERİ .....</b>	<b>219</b>
9.1.1. Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası Kredileri .....	219
9.1.2. Yenilenebilir Kaynaklara Dayalı Enerji Kredisi .....	219
9.1.3. Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Kredisi .....	219
9.1.4. KOBİ Kredileri .....	220
9.1.5. Uluslararası Finans Kurumu Kredileri .....	220
9.1.6. Uluslararası Kalkınma Birliği Kredileri .....	220
<b>9.2. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BİRLEŞMİŞ MİLLETLERE BAĞLI ULUSLARARASI KURULUŞ DESTEKLERİ .....</b>	<b>221</b>
9.2.1. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü Destekleri .....	221
9.2.2. Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu Kredileri .....	222
<b>9.3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BÖLGESEL ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞ KREDİLERİ .....</b>	<b>222</b>
9.3.1. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Avrupa Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar .....	222
9.3.1.1. Avrupa Yatırım Bankası Kredileri .....	223
9.3.1.2. KOBİ Yatırım Kredisi .....	223
9.3.1.3. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Kredileri .....	224
9.3.1.4. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kredileri .....	225
9.3.1.5. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası Kredileri .....	226
9.3.2. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Asya Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar .....	226
9.3.2.1. Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası Kredileri .....	226
9.3.2.2. Asya Kalkınma Bankası Kredileri .....	227

9.3.2.3. İslam Kalkınma Bankası Kredileri .....	227
9.3.3. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Afrika Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar .....	228
9.3.3.1. Afrika Kalkınma Bankası Kredileri.....	228
9.3.4. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Amerika Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar.....	229
9.3.4.1. Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası Kredileri.....	229
9.3.4.2. Karayipler Kalkınma Bankası Kredileri.....	229
9.4. Diğer Uluslararası Banka Kredileri .....	229
9.5. YABANCI ÜLKELERİN EXİM KREDİLERİ (ALICI KREDİLERİ).....	230
9.6. Türk Eximbank'ın Exim Kredileri .....	230
9.7. Bazı Yurt Dışı Kalkınma Ajanslarının Alıcı Kredileri.....	230
Uygulamalar .....	232
Uygulama Soruları.....	233
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	234
Bölüm Soruları .....	235
<b>10. TESLİM ŞEKİLLERİ VE FİNANSAL FİYATLANDIRMA.....</b>	<b>238</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	239
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	240
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri .....	241
Anahtar Kavramlar .....	242
Giriş .....	243
<b>10.1. INCOTERMS KAVRAMI .....</b>	<b>244</b>
10.2. DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE KULLANILAN TESLİM ŞEKİLLERİ .	245
10.2.1. EXW (ExWorks - İşyerinde Teslim).....	245
10.2.2. FCA (Free Carrier - Taşıyıcıya Masrafsız) .....	246
10.2.3. FAS (Free Alongside Ship - Gemi Doğrultusunda Masrafsız) .....	246
10.3.4.FOB (Free On Board - Gemide Masrafsız) .....	247
10.3.5. CFR (Cost and Freight - Masraflar ve Navlun).....	248
10.3.6. CIF (Cost, Insurance And Freight - Masraflar, Sigorta ve Navlun).....	249
10.3.7. CIP (Carriage and Insured Paid To - Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak) .....	250
10.3.8. CPT (Carriage Paid To - Taşıma Ödenmiş Olarak) .....	251

10.3.9. DAT (Delivered At Terminal - Terminalde Teslim) (Yürürlük: 01.01.2011)	251
10.3.10.DAP (Delivered At Place-Belirlenen Yerde Teslim) (Yürürlük: 01.01.2011)	252
10.3.11. DDP (Delivered Duty Paid - Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim)	253
10.4. Incoterms ve Fiyatlandırma	255
Uygulamalar	260
Uygulama Soruları	261
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti	262
Bölüm Soruları	264
<b>11.ÖDEME ŞEKİLLERİ VE AKREDİTİF</b>	<b>266</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?	267
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular	268
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri	269
Anahtar Kavramlar	270
Giriş	271
<b>11.1. ÖDEME ŞEKİLLERİ VE AKREDİTİF</b>	<b>272</b>
11.2. PEŞİN ÖDEME	272
11.3. MAL MUKABİLİ ÖDEME (AÇIK HESAP)	274
11.4. BELGE KARŞILIĞI (VESAIK MUKABİLİ) ÖDEME / POLİÇELİ SATIŞ	275
11.5. KABUL KREDİLİ ÖDEME	277
11.6. KARŞI TİCARET	279
11.6.1. Takas	279
11.6.2. Özel Takas	279
11.6.3. Bağlı Muamele	280
11.6.4. Kliring	280
11.7. KONSİNYE İHRACAT - KONSİNYASYON	281
11.8. MAHSUBEN ÖDEME	282
11.9. AKREDİTİFLİ ÖDEME (LETTER OF CREDIT - L/C)	282
11.9.1. Cayılabılır (Kabilirücu) Akreditif / Revocable	288
11.9.2. Cayılamaz (Gayri Kabilirücu) Akreditif / Irrevocable	289
11.9.3. Teyitli Akreditif (Confirmed)	289

11.9.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C) .....	289
11.9.5. Döner (Rotatif) Akreditif / RevolvingCredit.....	289
11.9.6. Peşin Ödemeli Akreditif (Kırmızı Şartlı Akreditif) / RedClause L/C ....	290
11.9.7. Yeşil Şartlı Akreditif (GreenClause L / C).....	290
11.9.8. Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back L / C).....	290
11.9.9. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C).....	290
11.9.10. Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi)/Stand-byCredits L/C .....	291
11.9.11. Yetki Mektupları .....	291
11.9.12. Vadeli Akreditif / Ödenmesi Ertelemeli (Deffered Payment L/C).....	291
Uygulamalar .....	293
Uygulama Soruları.....	294
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	295
Bölüm Soruları .....	296
<b>12. ÜRETİME VE YATIRIMA YÖNELİK TEŞVİKLER .....</b>	<b>299</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	300
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	301
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	302
Anahtar Kavramlar .....	303
Giriş .....	304
<b>12.1. DIŞ TİCARETİN TEŞVİKİNDE MALİ ARAÇLAR.....</b>	<b>306</b>
12.2. İHRACAT, TRANSİT TİCARET, İHRACAT SAYILAN SATIŞ VE TESLİMLER İLE DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMET VE FAALİYETLERDE VERGİ, RESİM VE HARÇ İSTİSNASI .....	307
12.3. DÂHİLDE İŞLEME REJİMİ KAPSAMINDAKİ MALİ TEŞVİKLER .....	312
12.3.1. Dâhilde İşleme Rejimi ile İlgili Kuruluşlar .....	313
12.3.2. Dâhilde İşleme İzni Verilecek Haller .....	316
12.3.3. Dâhilde İşleme İzin Belgesi ve İzni.....	317
12.3.4. Dâhilde İşleme İzin Belgelerinin ve İzinlerinin Süresi .....	319
12.4. HARIÇTE İŞLEME REJİMİ KAPSAMINDAKİ MALİ TEŞVİKLER.....	319
12.4.1. Hariçte İşleme Rejimi Uygulanmayacak Haller.....	320
12.4.2. Hariçte İşleme İzninin Alınması.....	320
12.4.3. Hariçte İşleme İzin Belgelerinin ve İzinlerinin Süresi .....	321
12.4.4. Hariçte İşleme Rejimi' nde Vergilendirme .....	322
12.4.5. Hariçte İşleme Rejimi'nde İthalatın Gerçekleştirilmesi .....	322



12.4.6. Hariçte İşleme Rejimi'nde Taahhüdün Kapatılması .....	323
12.4.7. Hariçte İşleme Rejimi'nde İthalatın Gerçekleşmemesi .....	323
12.5. İHRACATTA KATMA DEĞER VERGİSİ (KDV) İSTİSNASI VE İADESİ .....	323
Uygulamalar .....	334
Uygulama Soruları.....	335
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	336
Bölüm Soruları .....	338
<b>13. DEVLET YARDIMLARI VE SERBEST BÖLGELER.....</b>	<b>340</b>
Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	341
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	342
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	343
Anahtar Kavramlar .....	344
Giriş .....	345
13.1. PAZARLAMAYA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI.....	347
13.1.1. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği .....	347
13.1.2. Yurtdışı Pazar Araştırmalarının Desteklenmesi .....	347
13.1.3. Yurt Dışında Ofis - Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi .....	349
13.2. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi.....	351
13.3. TEKNOLOJİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI .....	354
13.3.1. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımları .....	354
13.4. DİĞER DEVLET YARDIMLARI.....	359
13.4.1. Eğitim Yardımı.....	359
13.4.2. İstihdam Yardımı.....	360
13.4.3. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi .....	361
13.4.4. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları .....	362
13.4.5. Vergi Desteği.....	364
Uygulamalar .....	367
Uygulama Soruları.....	368
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	369
Bölüm Soruları .....	370
<b>14. DIŞ TİCARETİ TEŞVİK EDEN KURULUŞLAR VE TEŞVİK TÜRLERİ</b>	<b>373</b>

Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz? .....	374
Bölüm Hakkında İlgi Oluşturan Sorular.....	375
Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri.....	376
Anahtar Kavramlar .....	377
Giriş .....	378
14.1. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DEVLET DESTEKLERİ .....	379
14.2. EKONOMİ BAKANLIĞI .....	380
14.2.1. Ekonomi Bakanlığı Politika Araçları .....	380
14.3.1. İhracat Bilgi Platformunun Faaliyetleri.....	385
1 4.3.2. İBP İl Temsilcilikleri.....	385
14.4. İHRACATÇI BİRLİKLERİ .....	386
14.4.1. Görevleri.....	386
14.4.2. Örgüt Yapısı .....	386
14.5. İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV).....	387
14.6. TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ ( TPE ) .....	390
14.6.1. Türk Patent Enstitüsü'nün Görevleri .....	391
14.6.2. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV).....	392
14.6.3. Finansman Kaynakları.....	393
14.7. TÜRKİYE BİLİMSEL VE TEKNOLOJİK ARAŞTIRMA KURUMU ( TUBİTAK ) .....	393
Uygulamalar .....	396
Uygulama Soruları.....	397
Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti .....	398
Bölüm Soruları .....	399
<b>KAYNAKÇA.....</b>	<b>401</b>

## KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
BDDK	: Bankacılık Dzenleme ve Denetleme Kurumu
BSMV	: Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
DAB	: Banka veya Özel Finans Kurumlarınca Dzenlenen Dvz Alım Belgesi
DBT	: Dvz Beyan Tutanağı
DEK	: Dvze Endekli Kredi
DİİB	: Dahilde İşleme İzin Belgesi
DSB	: Banka veya Özel Finans Kurumlarınca dzenlenen Dvz Satım Belgesi
DTH	: Dvz Tevdiat Hesabı
DTM	: Dış Ticaret Mışteşarlığı
EXIMBANK	: Tırkiye İhracat Kredi Bankası A.ř.
EPDK	: Enerji Piyasası Dzenleme Kurumu
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Błlgesi
GATT	: Gvmrık Tarifeleri ve Ticaret Anlaşmaları
GB	: Gvmrık Beyannamesi
ICC	: International Chamber of Commerce (Milletlerarası Ticaret odası MTO)
IFRS	: International Financial Reporting Standard(s)
INCOTERMS	: Uluslararası teslim Şekilleri
İFM	: İştanbul Uluslararası Finans Merkezi
KDV	: Katma Değer Vergisi
KKDF	: Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu

ÖTV	: Özel Tüketim Vergisi
SPK	: Sermaye Piyasası Kurulu
SWIFT	: Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication
Takasbank	: İstanbul Takas ve Saklama Bankası
TCMB	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu
TİM	: Türkiye İhracatçılar Meclisi
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü

## YAZAR NOTU



## **1. ULUSLARARASI FİNANSMAN**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

- 1.1.**Finansal piyasaları ve finansal piyasaların fonksiyonlarını açıklayabilecek,
- 1.2.**Finansal sistemin unsurlarını açıklayabilecek,
- 1.3.**Finansal piyasaları farklı açılardan sınıflandırabilecek,

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**





### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## **Anahtar Kavramlar**

Finansal Piyasa,  
Finansal Sistem,  
Finansal Varlık,  
Bretton Woods,

## Giriş

Uluslararası Finans (International Finance), yabancı para fonlarının akışı ve kullanışı ile ilgili özel kesim ve kamu kesimi kuruluşları tarafından alınan ve uygulanan karar, ilke ve işlemleri konu alan bir İşletme ve Ekonomi disiplindir. Uygulamada bu anlamda sık sık Uluslararası Finansal Yönetim (International Financial Management) deyimini de kullanılmakla birlikte bu kavram daha çok konunun finans ve işletmecilikle ilgili yönlerini vurgulamaya yöneliktir.

Yakın geçmişte bilişim teknolojilerinde ortaya çıkan baş döndürücü gelişmeler ve bununla birlikte hükümetlerin liberalleşme doğrultusunda aldıkları kararlar, ticari ve mali küreselleşme sürecini önemli derecede hızlandırmıştır. Böylece ülkeler arasında fon akımları zaman içinde hem hızlanmış, hem de nitelik ve türleri açısından çok karmaşık bir duruma gelmiştir. Bu gelişmeler ise Uluslararası Finans konularının bilimsel yöntemlerle incelenmesine olan ihtiyacı bir kat daha artırmıştır.

Bireysel açıdan bakıldığında doğal olarak mali yatırımcılarla mali kaynak kullanıcılarının çıkarları birbirine terstir. Belirli risk koşulları altında yatırımcı olabildiğince yüksek kazanç elde etmeye çalışırken, fon kullanıcıları bu fonları en düşük maliyetle sağlamayı amaçlarlar. Bu amaçlar doğrultusunda yatırımcılar ve fon talep edenler ihtiyaç durumlarına, mali güç ve itibarlarına, tahmin ve tercihlerine, risk üstlenme veya riskten kaçınma durumlarına bağlı olarak gerek iç, gerek dış piyasalarda kaynak araştırması yaparlar. Bu konularda uygulanacak kurallar, izlenecek yöntemler, yapılacak analizler ve değerlendirmeler ise Uluslararası Finans'ın temel konuları arasında yer alır. (Seyidoğlu, 2016, s.1.) Finansal sistem, ekonomideki fon arz ve talebini dengeleyen, fonları zaman, miktar, vade ve kişiler bakımından kullanılabilir duruma getirme fonksiyonunu gören bir sistemdir. Böylelikle fertlerin tasarrufları yatırımlara kanalize edilmektedir. Bu sistemi oluşturan kuruluşları ise bankalar ve banka olmayan mali aracı kuruluşlar olarak sınıflandırmak mümkündür. (Akdiş, 2000, s.5)

Finans kavramında olduğu gibi finansman da değişik tanımlara ve yorumlara sahiptir. Söz konusu tanım ve yorumlar içerisinde en uygun olanlarını aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür: Finansman- kurum sermayesinin bir bütün şekilde oluşturulması. Finansman genişletilmiş yeniden üretimi parasal araçlarla temin etme şeklinde tanımlanabilir. Ayrıca finansman işletmenin gereksinim duyduğu fon ve paraların gerekli koşullarda uygun vadelerle temin edilmesi, temin edilen finansmanın işletmenin amaçları doğrultusunda kullanılmasıdır. Başka bir deyiş ise; bir işletmenin kuruluşunda ya da faaliyet dönemlerinde mal ve hizmet üretmek amacıyla gerekli işletme girdilerini sağlamak için her zaman parasal kaynaklara gereksinim duyulur. Bu kaynakların nasıl kullanılacağını belirleyen işlere finansman işlevi denilir.<sup>1</sup>

Tanımdan da anlaşılacağı üzere finansal sistemin varlığından bahsedebilmek için tasarrufun kendisine ve dolayısıyla tasarruf eden bir kesime ihtiyaç bulunmaktadır. Bu kesimi oluşturanlar hane halkı olabileceği gibi, tüzel kişiliğe sahip şirketler, emeklilik fonları ya da kamu tüzel kişiler de olabilmektedirler. Fon arzını oluşturan kişi ya da kuruluşlar yanında arz edilen bu fonları talep eden gerçek ya da tüzel kişi kurumlara da ihtiyaç bulunmaktadır.

<sup>1</sup>[https://www.veribaz.com/login.html?m=1&ul=finansman-342016.html\(08.12.09\)](https://www.veribaz.com/login.html?m=1&ul=finansman-342016.html(08.12.09))

Ülkemiz açısından değerlendirildiğinde kamunun borçlanma gereksiniminin uzun yıllardır yüksek oranda seyretmesinin bir sonucu olarak, fon talebinde bulunan kurumların başında devlet hazinesinin olduğu bilinmektedir. Fon arz ve talebinin bulunduğu finansal araçlar ise, talep ve arzı zaman ve mekân olarak bir araya getirme fonksiyonunu yerine getirmektedir. Bu tip aracı kurumların olmadığı ya da efektif olarak çalışmadığı bir ortamda talep ve arzın uyumsuzluğu söz konusu olabilmekte; sonuç olarak ekonomik aktivitelerin durmasına, ticari hayatın kilitlenmesi ile sonuçlanabilecek vahim durumlar ortaya çıkabilmektedir. Belki de bu yüzdendir ki gerek yerel gerekse de uluslararası kurumlar sistemin temelini oluşturan bu kurumların sağlıklı bir şekilde çalışmasına büyük önem vermektedirler.

Finansal piyasalarda fonların, arz edenlerden talep edenlere aktarılmasında etkin işleyen bir sisteme ihtiyaç vardır. Finansal sistemin etkinliği arttığı ölçüde fon arz ve talebinin uygun koşullarda, uygun fiyatlarla karşılaşma olanağı artmaktadır. Finansal piyasalar, sadece fon arz edenlerle fon talep edenlerden oluşmamaktadır.

Finansal piyasaları; fon arz edenler ve fon talep edenler yanında fon akımlarına aracılık eden kurumlar, fon akımını sağlayan finansal varlıklar; piyasaların adil, şeffaf ve güven ortamı içinde çalışmasını sağlayacak hukuki ve idari düzenlemelerden oluşan bir sistem olarak düşünmek gerekir. Görüldüğü gibi finansal sistem, finansal piyasalardan daha geniş bir kavramı ifade etmektedir.

Finansal sistemi oluşturan unsurlar

- Tasarruf sahipleri (Fon arz edenler),
- Yatırımcılar (Fon talep edenler),
- Yatırım ve finansman araçları,
- Yardımcı kuruluşlar,
- Hukuki ve idari düzenlemeler şeklinde sayılabilir.

<b>MALİ SİSTEM ŞEMASI</b>		
<b>TASARRUF SAHİPLERİ</b> ( Fon arz edenler) Hane halkı İşletmeler		
<b>YATIRIM VE FİNANSMAN ARAÇLARI</b>	<b>YARDIMCI KURULUŞLAR</b> (Fon akımına aracılık edenler)	<b>HUKUK VE İDARİ DÜZEN</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Para (Nakit)</li> <li>✓ Mevduat</li> <li>✓ Banka parası</li> <li>✓ Kredi</li> <li>✓ Sosyal güvenlik fonları Kooperatif kaynakları Tahviller</li> <li>✓ Hisse senetleri</li> <li>✓ İpotekli borç ve irat senetleri Kamu hisse senetleri</li> <li>✓ Gelir ortaklığı senetleri Devlet iç borçlanma senetleri (DİBS)</li> <li>✓ Varlığa dayalı menkul kıymetler (VDMK)</li> <li>✓ Depo edilen menkul kıymet sertifikaları</li> <li>✓ Repo, ters repo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Bankalar</li> <li>✓ Aracı kurumlar</li> <li>✓ Yatırım ortaklıkları</li> <li>✓ Menkul kıymet borsası Sosyal güvenlik kuruluşları Sigorta Şirketleri Kooperatifler</li> <li>✓ Yatırım kulüpleri</li> <li>✓ Genel finans ortakları</li> <li>✓ Risk sermayesi yatırım ortaklıkları</li> <li>✓ Derecelendirme (Rating) Şirketleri Takas ve saklama Şirketleri</li> <li>✓ Portföy yönetim Şirketleri</li> <li>✓ Yatırım danışmanlığı Şirketleri</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ İlkeler</li> <li>✓ Kurallar</li> <li>✓ Tüzükler</li> <li>✓ Denetim</li> <li>✓ Rekabet kurulu</li> <li>✓ Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu</li> <li>✓ Sermaye Piyasası Kurulu</li> </ul>
	<b>YATIRIMCILAR TÜKETİCİLER</b> ( Fon talep edenler)	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ İşletmeler</li> <li>✓ Devlet</li> <li>✓ Hanehalkı</li> </ul>	

Finansal sistemin unsurları daha açık bir biçimde şekil 1’de görülmektedir. Görüldüğü üzere finansal piyasalarda aynı birimler hem fon talep eden, hem de arz eden olarak yer almaktadır. İşletmeler, finansal kurumlar dâhil tüm işletmeleri; hanehalkı, ekonomideki tüm bireyleri; devlet, ekonomideki tüm kamu kurum ve kuruluşlarını kapsamaktadır.

Bireylerin gelirleri ve harcamaları zaman içinde değişmektedir. Bazı dönemlerde harcamaları gelirlerinden fazla bazı dönemlerde az olmaktadır. Dolayısıyla bireylerin gelirleri ile harcamaları çoğu zaman eşit değildir. İşletmeler günlük faaliyetlerini sürdürmeleri yanında büyüme, rekabet üstünlüğü sağlamak, yeni yatırımlar yapmak durumundadır. İşletmeler devamlı büyüme, yeni girişimlerde bulunma isteğinde olduğundan fon açığı veren, diğer bir ifade ile fon talep eden birimlerdir. Devletlerin de yatırımları ve cari harcamaları için paraya ihtiyaçları vardır. İşletmeler gibi devletler de toplamda fon talep eden birim olarak finansal piyasalarda önemli ağırlığı olan birimlerdir.

Yabancılar *doğrudan yatırımlar* veya *portföy yatırımları* ile ülkelere fon girişine yol açarken benzer şekilde yerliler de yabancı ülkelere fon transferi gerçekleştirmektedir.

*Doğrudan yatırımlar:* Bir şirketin üretimini ana merkezinin bulunduğu ülke sınırları dışına yayarak yabancı ülkelerde yalnız ya da ortaklarla üretim tesisi kurması, mevcut tesisleri satın alması ya da bu tesislerle birleşmesidir.

*Portföy yatırımları:* Yabancıların üretime yönelik yatırım değil de menkul değerlere yapılan yatırımlarıdır. Sıcak para olarak da adlandırılan bu tür yatırımların amacı üstlenilen risk karşılığında en yüksek getiriyi elde edebilmektir.

Sermayenin akıcılığı nedeniyle, diğer piyasalara göre finansal piyasalarda uluslararasılaşma eğilimi daha fazladır. Bu olgu, sadece gelişmekte olan ülkeler için değil, gelişmiş ülkeler için de söz konusudur. Doğal olarak ulusal finansal sistem uluslararasılaşarak fonların akışında kullanılan finansal araçların, aracılık eden yardımcı kurumların, fon arz ve talebinde bulunanların sayısı ve çeşitliliği artmaktadır. Buna bağlı olarak piyasalarda işlem hacmi ve etkinlik de artmaktadır.

## 1.1. FİNANSAL SİSTEM:

Para ve sermaye piyasalarında gelişmiş ülkelerde işlem (yatırım) yapan tasarruf sahipleri diğer ülke piyasalarında oluşan karlardan etkilenmektedirler. Özellikle ülkeler arasındaki kambiyo politikalarındaki farklar sebebiyle yatırımcıların oldukça yüksek kar elde edebilmesi olanaklı hale gelmiştir. Kendi ülkelerinde elde edebileceği kazancın kat ve kat fazlasını bir başka ülke piyasasında elde edebilecek bir yatırımcı için parasını şanslı bir ülkede denemek kaçınılmaz olmaktadır. Böylesi bir durumda hem gerçek ve tüzel kişilerin hem de ülkelerin daha fazla para kazanmak istemeleri veya tersi duruma bakıldığında kendi ülkelerindeki riskleri hedge(yani riskten korunma) etmek başka bir ülke piyasalarına yönelmeleri «uluslararası finansal sistem» veya «uluslararası piyasalar» kavramlarını en önemli piyasa dinamikleri arasına yerleştirmiş bulunmaktadır.

Finansal sistem, satın alma gücünün tasarruf eden kesimden yatırım yapacak kesimlere ve/veya nihai tüketiciye aktarılmasını sağlayan organizasyonlar bütünüdür.

Gelişmiş ekonomilerde belirli kurum ve pazarların bir arada bulunarak ve karşılıklı etkileşimler sonucu fonların kesimler arasında mübadelesini sağlamak yoluyla gerçekleştirilen işlemlerden oluşur. Finansal sistemin amacı ise fon fazlalığı ve açığı olan ekonomik birimler arasındaki fon aktarımını dolaylı ve dolaysız yöntemlerle gerçekleştirmektir. Fon Arzı; Tasarruf edenler, Fon talebi; Kredi almak isteyen birimler, Dolaylı Finansman; Finansal aracılardan inisiyatifi ile fon aktarımı (mevduat kredi).Dolaysız Finansman; Finansal araçlar yardımıyla doğrudan karşılaşmalar ve sermaye piyasası araçları kullanırlar (Hisse Senedi, Tahvil, Finansman bonoları)

### **Finansal Sektörün Önemi:**

Finansal sektör, piyasa mekanizmasında hayati bir öneme sahiptir. Bilginin ve kaynakların toplanması ve kullanılmasında etkinlik ve verimlilik artışı sağlar; kaynakları harekete geçirir, riskleri dağıtır, yeni projelere kaynak yaratır, kaynakları izler, sermaye birikiminin sağlanmasında önemli bir rol oynar.

Finansal sektör, piyasa mekanizmasında hayati bir öneme sahiptir. Bilginin ve kaynakların toplanması ve kullanılmasında etkinlik ve verimlilik artışı sağlar, kaynakları izler, kaynakları harekete geçirir, yeni projelere kaynak yaratır, riskleri dağıtır, ekonomik büyümeyi destekler.

### **Uluslararası Finansal Sistemin Amacı:**

- Tarih boyunca mal, hizmet ve varlık transferlerinin ülkeler arasında sağlıklı bir biçimde yapılabilmesini sağlamak için güvenilir bir mali sisteme ne kadar ihtiyaç duyulmuşsa günümüzde de gelecekte de duyulacaktır.
- Günümüz dünyasında, ekonominin reel kesimini ifade eden üretim ilişkilerinden ziyade para ve sermaye piyasalarındaki gelişmeler ve özellikle ülke paralarının birbirlerine

karşı olan değerleri, bir başka ifade ile paritelerde görülen dalgalanmalar gündemi daha fazla işgal etmektedir.

- Bu nedenle ekonomi literatüründe döviz kurlarındaki dalgalanmaları açıklamaya ilişkin pek çok tartışma yer almaktadır.
- Uluslararası para sistemi; Dünya ölçeğinde çeşitli ekonomik birimlerin aralarındaki ödemeleri yapabilmelerine imkân sağlama fonksiyonunu yerine getiren kurum ve işlemlerin bir bütünüdür.
- Uluslararası parasal ilişkiler bir ülke diğerine borçlandığı veya alacaklı olduğu zaman ortaya çıkmaktadır.
- Ulusal paranın yalın olarak altın gibi değerli bir madenden basıldığı dönemlerde her ülkede farklı ulusal paranın tedavül etmesi bir sorun teşkil etmemekte idi. Çünkü bütün ulusal paranın özünde ortak “madde” vardı.
- Para rejiminin evrimi oldukça renkli bir tarihe sahiptir ve bu evrim metal paradan kağıt paraya doğru kademeli olarak gerçekleşmiştir. Bu rejimler;
  - Metal para (altın ve/veya gümüş) rejimi
  - Kağıt para biçimindeki rejimlerdir.
- Metal para rejimi -kısmi veya tam konvertibl biçimiyle- 1971 yılına kadar hüküm sürmüştür. Böyle bir durum ise sonuçta farklı para sistemlerinin ortaya çıkmasına zemin hazırlamıştır.
- Uluslararası para sisteminin temel amacı; mal, hizmet ve varlık akımlarının ülkeler arasında etkin biçimde gerçekleştirilebilmesini sağlamaktır. Sistem aynı zamanda, milli ekonomileri birbirine yakınlaştıran bir bağ durumundadır ve uluslararası para sistemindeki her gelişme uluslararası finans sistemindeki gelişmelerle yakından ilişkilidir.

### **Ülkeler neden iyi işleyen bir finansal yapıya ihtiyaç duyarlar?**

- Endüstrileşme süreci ülkelerin karşılıklı bağımlılığını artırmaktadır.
- Ülke içi ve ülkeler arası işlem hacminin sağlıklı ve sürekli biçimde artması için tek hesap biriminin kullanılmasını zorunlu kılmaktadır.
- Tek hesap biriminin mevcut olması sayesinde farklı para türleri karşılığında değişime konu olan mal ve hizmetlerin fiyatlarının karşılaştırılması mümkün olacaktır. Burada tek hesap birimi ile “tek bir para türünün kullanılması” ya da “diğerleri birbirlerine göre sabitlenmiş birden fazla para türünün mevcut olması” kastedilmektedir.
- Para sistemine ilişkin sorunlar sonuç olarak reel sektöre ilişkin sorunlar haline gelecektir.
- Sistem iyi işlemezse istikrarlı bir dış ödemeler sistemin sürdürülebilirliği imkân dışı kalır yeni krizler ortaya çıkar.
- Yaşanan krizler dünyada hem ticareti hem varlık akımlarını ve dolayısıyla üretimi olumsuz yönde etkileyecek, ekonomilerde derin yaralar açılmasına neden olacaktır.

Her ülkede farklı ulusal paranın dolaşımında olduğu göz önünde bulundurulduğunda farklı ulusal paralar arasında değişimin nasıl sağlanacağı önemli sorun teşkil edecektir.



- Ulusal paraların yalın olarak madenden basıldığı dönemlerde bu tür bir sorundan söz edilmese de bu sistemlerin de önemli sorunları ortaya çıkmıştır.
- Bunların üstesinden gelmek için özündeki değeri ile itibari değeri arasındaki ilişkinin koparıldığı kâğıt para kullanımı bir çözüm olarak düşünülmüş ancak bu kez de;
  - güven sorunu,
  - uluslararası likiditenin miktarı,
  - tabiatı,
  - uluslararası denkleştirme,
  - kalkınma finansmanı,

gibi sorunlar ortaya çıkmıştır.

- Bir yandan alternatif sistem arayışları sürekli birbirini izlemiş, diğer yandan spekülasyon hareketleri giderek artmış ve bir istikrarsızlık unsuru olarak bir çok ülkenin reel ve finansal ekonomik faaliyetlerini tehdit edici hale almıştır.
- Bu çerçevede ülkenin para standardı tercihini belirleyen ana faktör; altın, gümüş veya uluslararası ödeme aracını elde edilebilme olanağının yaygınlığı ve kabul görmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. (<https://alonot.com/finansal-yonetim-ders-notlari/>)

### **Uluslararası Finansal Piyasaların Karşılaştırması**

- Tipik bir çokuluslu şirketin döviz cinsinden nakit akımları şu dört şirket fonksiyonunda toplanabilir.
- Bunların hepsi döviz piyasalarının kullanımını gerektirir.
  - Dış Ticaret. İhracat döviz nakit girişleri yaratırken, ithalat döviz nakit çıkışları gerektirir.
  - Doğrudan yabancı yatırım (FDI). Yabancı varlıkları almak için döviz nakit çıkışları, alınan varlıkların gelecekte sağlayacağı döviz nakit girişleri.
  - Uluslararası para piyasalarındaki finansal varlıklara kısa vadeli yatırım veya finansman.
  - Uluslararası kredi, tahvil ve hisse senedi piyasalarından uzun vadeli finansman.

## **1.2. FİNANSAL SİSTEMİN GÖREVLERİ:**

Fon arz edenler ile fona ihtiyacı olanları buluşturan finansal sistemden aşağıda belirtilen işlevleri yerine getirmesi beklenebilir. (Müslümov, s.6-7)

**1-Malların, hizmetlerin ve varlıkların el değiştirmesinde aracılık etmek;** Yatırım amaçlı olarak, kaynak toplayan (bulunduran) kesim ile bu kaynaklara ihtiyaç duyanları buluşturarak, her iki kesim yönünden optimum faydanın sağlanması temel hedeftir.

**2-Büyük ölçekli projelerin finansmanını kolaylaştırmak amacıyla tasarruf birikimi ve risk dağıtım sistemi oluşturarak mülkiyetin tabana yayılmasını sağlamaya çalışmak;** Özellikle sermaye şirketlerinin oluşumuna destek verilmek suretiyle hem küçük ölçekli birikimlerin bir araya gelerek bir güç oluşturması sağlanmakta, hem de büyük projelerin daha gerçekçi maliyet rakamlarıyla finansmanı sağlanabilmektedir. Yatırımcı sayısının fazla olması, hem riskin dağılımını kolaylaştırmakta, hem de tabana yayılan bir sahiplenme ortamının tesisini sağlamaktadır. Bu durum piyasalara derinlik vermesi yönünden gereklidir.

**3-Ekonomik kaynakların zaman içerisinde, coğrafi bölgeler ve sektörler arasında transferinin sağlanmasına yardım etmek;** Özellikle karar mercii durumundaki siyasi otoritenin uyguladığı planlı kalkınma politikalarının gereği olarak, bu politikaların uygulanmasında aktif görev almak ve var olan imkânları bu yönde seferber etmek özel sektör odaklı kalkınmanın olduğu kadar sosyal devlet anlayışının da bir sonucudur.

**4-Risk yönetimi ve risk kontrolü yöntemlerinin geliştirilmesi;** Piyasalarla entegre olmak ve modern iletişim teknolojilerinin kullanılmasına paralel olarak rastlantılara dayalı bir ortamdan, bilinçli ve planlı davranılarak beklentilerin gerçekleşmesine yönelik bir değişimin yaşandığı, kurgusal avantajların daha bir belirginleşip, görünür olduğu bir ideal piyasadandan bahsedilebilir.

**5-Fiyat bilgisinin sağlanması;** Tesadüflerin minimum düzeyde gerçekleştiği, beklentilerin hedeflenen amaçlar doğrultusunda karşılandığı bir piyasa, doğru ve yerinde bir fiyat politikası, fiyatlandırma ile olabilmektedir. Piyasa fiyatının optimum fayda gözetilerek kurgulandığı varsayımından hareket edecek olursak, bütün bunların gerçekleşmesi düzgün işleyen bir pazarı zorunlu kılar. Bunu da gerçekleştiren, siyasi otoritenin öncülüğünde tesisi edilen güven mekanizmasıdır.

**6-Asimetrik bilgi sorununun çözümünün kolaylaştırılması;** Piyasalar şeffaflaştığı, bilgi paylaşımının olağan olduğu ortamlarda tesis edilen güven mekanizmasının da işlemesine paralel olarak bilgi sorununun da çözümü kolaylaşacaktır (Asimetrik bilgi; Bir ekonomik ilişki içerisindeki taraflardan birinin sahip olduğu, diğerinin sahip olmadığı bilgidir.) Bilgi paylaşımının gerçekçi, manipülasyondan uzak, sağlıklı işleyen bir piyasa yaratacağı söylenebilir.

**7-Özellikle bankacılık teknolojik altyapısında ortaya çıkan gelişmeler çeşitli ödeme araçlarının kullanılması imkânını ortaya çıkartmaktadır;** Paranın fiziksel olarak taşınmasındaki zorluklar ve riskler, ödeme araçlarındaki çeşitliliğin artmasında önemli rol oynadığı görülmektedir. Para ve para benzeri araçların mübadele aracı olarak kullanılması ticaretin hacmini önemli oranda artırdığı bir gerçektir. Özellikle internet bankacılığına yönelik bankaların yaptığı yatırımlar ödeme sistemini gerek yerel gerekse uluslararası alanda kolaylaştırmış ve bankaların müşterilerini bu kanala yöneltme girişimlerini artırmıştır. İşlem maliyetlerinin bu kanal sayesinde azalması bankaların karlılığına etkisinden olacak ki müşterilerin bu kanalı kullanması teşvik edilmektedir.(www.ekodialog.com, E.T. 06.12.2018)

Girişim sahipleri belli bir sermaye ile kuruldukları ve faaliyetlerine başladıkları bilinmektedir. Zamanla iş hacimleri büyüdükçe sermaye ihtiyaçları da buna paralel olarak artmakta ve finansal sistem tanımında yer alan fon talebi ortaya çıkmaktadır. Para ya da diğer bir ifadeyle mali kaynaklar kendisini güvende hissetmek istemektedir. Fon arz ve talebi aracı finansal sistem içerisine çekilmek suretiyle örgütlü ve tabi denetim altında olması gereken bir piyasa olan finansal piyasada buluşması halinde özellikle tasarruflarını bu piyasa arz edenler açısından güven oluşturması herkesin beklentisi olmaktadır. Fon açığı olanlar da kuralları belli olan bu piyasada gerekli kaynaklara ulaşarak faaliyetlerini yürütmek veya büyütme imkânına kavuşmaktadır. Özellikle sendikasyon kredileri hem fon talep edenler hem de bu fonun arzına aracılık edenler açısından değerlendirildiğinde önemi ortadadır.

Ekonomik aktivitelerin yoğun ve karlı olduğu bölgelerde, kaynakların ya da fon fazlalarının toplanması olağan ve beklenen bir gelişmedir. Görece olarak kaynak sıkıntısı çeken bölgelerin var olmasını da bir o kadar doğal karşılamak gerekecektir.

Finansal sistem bu noktada devreye girerek, fon fazlası olan yerden fon açığı olan yerlere doğru bir dağıtım mekanizmasını oluşturabilmektedir.

Kurumsal yatırımcılar risk dağıtımını için uygun finansal araçlar sunarak risk yönetimini kolaylaştırmaktadır. Risk yönetiminde hedging, çeşitlendirme ve sigortalama gibi üç değişik yöntemin kullanılması mümkündür. Türev finansal araçların bu süreçteki rolü son yıllarda önem kazanmıştır. Finansal pazarlar sadece ürün dolaşımına aracılık etmekle kalmayıp, aynı zamanda karar alma sürecine yardımcı olmaktadır. Finansal varlık getiri ve fiyatları hane halkına tüketim, tasarruf ve portföy kararlarında bilgi sağlamaktadır. Mikroekonomi teorisi bireylerin elde ettikleri ürün ve hizmetlerin bütün özelliklerinin farkında olduklarını ve bir işlem yaptırılmaları gerektiğinde temsilcilerinin faaliyetlerini her zaman denetleyebildiklerini varsaymaktadır. Fakat finansal pazarlarda katılımcıların bilgi düzeyinin farklı olması ile sözleşmelerin kontrol ve uygulanma süreçlerinin maliyetli olması nedeniyle asimetrik bilgi sorunu ortaya çıkar. Bu ise pazar dengesinin birinci en iyi değerinden sapmasına neden olur. (Müslümov, s.7-8)

### **Finansal Sistemdeki Gelişmeler**

Uluslararası ekonomik ve mali ilişkilerin düzenli biçimde gelişebilmesi için uluslararası ödeme sisteminin etkin olması gereklidir. O nedenle ki, Adam Smith bile uluslararası para sistemini bir büyük tekere benzetmiştir. Ancak para buhranları sürekli olarak dünya ekonomisinin en başta gelen sorunları arasında yer almıştır. Bu buhranlar gelişmiş ülkeleri olduğu kadar, az gelişmiş ülke ekonomilerini de etkilemektedir. 1973 Bretton Woods sisteminin yıkılmasından sonra ülkeler, uluslararası anlaşmalara dayalı yeni bir sistem konusundaki arayışlarını sürdürdüler. Bu gelişmelerin sonucunda bugünkü farklı uygulamalar ortaya çıktı. Ancak yeni bir sistem oluşturulması konusundaki girişimler henüz sona erdirilmiş değildir. (Seyidoğlu, 1996, s.492)

### 1.3. ULUSLARARASI FİNANSAL SİSTEM:

Günümüz ekonomilerinde para, klasik fonksiyonlarının yanında ekonomide istihdam ve gelir seviyesini, fiyat istikrarını ve dış dengeyi etkileyebilen önemli bir ekonomi politikası haline gelmiştir. Bu nedenle paranın ne miktarda yaratılacağı, arzının ne şekilde kontrol edilebileceği gibi konular ulusal ekonomilerde önemli bir gündem maddesi haline gelmektedir. Aynı zamanda paranın uluslararası ticaretin hızla gelişimine bağlı olarak kullanım alanının ülke sınırları dışına taşması, uluslararası ödemelerde kullanılabilir bir "uluslararası para" sorununun ortaya çıkmasına neden olmuştur (Karluk: 1987, 444).

Her ne kadar dünya ticaretinin önemli bir kısmı ödemeyi tercih eder hale gelse de, AB'nin EURO'su, Japon Yeni, Çin Yuan'ı, gibi para birimleri de uluslararası piyasalarda ödemelerde kullanılabilir. Bu para birimlerinin yanında devletlerarası ikili anlaşmalarla her devletin ulusal parası da dış ticarete konu ödemenin yapılabilmesini sağlamaktadır. Böylesi çok aktörlü bir piyasada ABD Dolarının bariz üstünlüğü olsa da paranın tek bir para olduğu söylenemez. Uluslararası piyasalarda para arzını ve mali kurumları düzenleyebilecek bir merkezi gücün veya kurumun olmaması bu durumu kalıcı hale getirmektedir.

Bunun yanında ABD'nin olağanüstü cari açık vermesi (kabaca 450-500 milyar Dolar /yıllık, [kaynakwww.milliyet.com.tr](http://www.milliyet.com.tr), 14 Mart 2012) ve bu açığı bütün dünyaya dolar kapatmaya çalışması, sürdürülebilir büyümeyi bu şekilde finanse etmeye çalışması ve bu durumu ABD dışındakilerin kabul ediyor olması, belki de dünya genelinde bir parasal sistemin (dolara rağmen) oluşturulmasındaki en büyük engeldir.

#### 1.4.1. BRETTON WOODS ÖNCESİ DÖNEM:

Tarihsel süreç olarak baktığımızda uluslararası finansal sistemi Bretton Woods ve öncesi dönem ve Bretton Woods sonrası dönem olarak dikkate almak gerekecektir. Uluslararası para sisteminin tarih boyunca geçirdiği aşamaları dönemler itibarı ile inceleyerek günümüze kadar gelen bu durumu sistematize edebiliriz. Bu amaçla süreci, XVI. Yüzyıldan itibaren İngiltere'den başlatarak, gelişen uluslararası para sisteminin temellerinin atıldığı bu ülkenin yaşadığı değişim ve gelişimi doğrultusunda ele almak uygun olacaktır.

##### 1.4.1.1. 1550-1750 Öncesi Dönem:

XVI. Yüzyılın ikinci yarısından itibaren, İngiltere'de para ile ilgili sorunların temelinde mübadele aracı olarak kullanılan altın ve gümüşün, yani mal paranın (commodity Money) görece kıtlığı ve bu görece kıtlığa bağlı olarak aralarındaki değişim oranının sürekli bir istikrarsızlık göstermesi sorunu bulunmaktaydı. Bu sorunlar mal para sisteminin bünyesindeki temel bir yetersizliği ifade ediyordu. Yeni altın ve gümüş madenlerinin bulunması ya da ihracat yapılması dışında, ekonominin üretken kapasitesindeki artışa uygun olarak mal paranın miktarını arttıracak bir mekanizma bulunmamaktaydı. Mal para sistemine karşı direnç, altın ve gümüş paraların maden içeriğinin düşürülmesi, hem ülkelerarası ticarete sorunlar yaratmış, hem de kötü paranın iyi parayı kovması (Gresham yasasının işlemesi) sonucunda ülke içi ticareti takasa döndürerek, faaliyet hacmini daraltıcı etki yapmıştır. Mal para sisteminin

bünyesinde barındırdığı esneksizlikleri aşma çabaları ile tanımlanan bu uzun tarihsel kesit, İngiltere’de “İngiltere Bankası”nın kurulmasıyla sonuçlanmıştır denilebilir. İngiltere Bankası kurulduğunda, bankaların rezerv gereksinmelerini karşılamak gibi, modern anlamda bir merkez bankasının fonksiyonlarını üstlenmesi amaçlanmamıştı. Bu atmosfer İngiltere’de İngiltere Bankası banknotlarının doğumuna neden olmuştur. Bu durum, tam olarak mal paraya dayalı kâğıt para sisteminin (fullycommodity-backedpaper Money) ortaya çıkış sürecini tanımlamaktaydı. 1750 yılına kadar ki dönem, İngiltere Bankası’nın mali sistemin tek bankası olduğu dönemdir.

Gerek değerli madenlerin para olarak kullanıldığı ve gerekse değerli madenlere tam konvertibl olan banknotların dolaşımında bulunduğu para sisteminde para arzı, başta değerli maden üretimi olmak üzere ekonominin finansal ve endüstriyel kesimindeki gelişmelerden bağımsız olarak belirlenir. Bu haliyle, iki nokta önemlidir:

**İlk olarak**, mal para sistemi, para arzının ticari hayatın gereksinmelerine uygun olarak artırılamaması nedeniyle esnek bir para sistemi değildir. Bu tür bir para sisteminde, para arzının para talebine uygun olarak artabilmesi için, para talebi artarken ülkedeki değerli maden stoklarının da buna uygun olarak artması gereklidir. Değerli madenlerin arz esnekliği düşük olduğu için, mal para sisteminde, para arzı para talebinden bağımsız olarak ele alınabilir. Üretim maliyetlerine bağlı olarak, mal para için bir arz fonksiyonu tanımlanabilir.

**İkinci olarak**, eğer bireyler gelirlerinin sabit bir oranını para olarak bulunduruyorlarsa ve reel gelir düzeyi sabitse ( yani tam istihdam koşulları geçerli ise) mal para sisteminde para arzındaki artış, diğer malların para cinsinden değerinin artmasına yol açar.

#### **1.4.1.2. 1750-1870 Dönemi:**

Bu aşama mali sistemde banka sayısının arttığı, kamu bankası niteliğinde olan İngiltere Bankası’nın yanı sıra özel bankaların yaygınlaştığı ve finansal krizlerin yaşanmaya başladığı aşamadır. Bu aşamanın en önemli özelliklerinden birisi, şube bankacılığının gelişmeye başlamasıdır. Bu aşamada farklı bankaların ortaya çıkması sayılarının artması ve faaliyet alanlarının yaygınlaşmasında İngiltere Bankası’nın davranış biçimi belirleyicidir. Banknotların altına dönüştürülme taleplerinin altına banknotlara dönüştürülme talepleriyle dengelenmesi, bankanın altın rezervleri erimeden konvertibilitenin sürdürülmesini olanaklı kılmıştır. Bu olgu, zaman içinde, bankanın altın rezervlerinin değerinden daha fazla miktarda banknot ihraç etmesine neden olmuştur.

İngiltere Bankası banknotlarının ödeme aracı olarak kullanılmasının yanı sıra diğer bankalarca rezerv olarak kullanılması İngiltere mali sisteminin “tek rezerv sistemine” doğru gelişme gösterdiğini ortaya koymakta ve İngiltere Bankası’nın merkez bankası konumuna gelme sürecini ifade etmektedir. 1825-1826 yıllarında İngiltere’de bankacılık krizi sonucu söz konusu yıl içinde 60 banka kapanır. Finansal paniklemeden doğan likidite sıkıntısını hafifletmek için Bank of England bir pound değerinde kâğıt para basar ve Kraliyet Darphanesi sovereign üretimini hızlandırır. İngiltere Bankası da dâhil olmak üzere, bankaların bulundurulacakları rezervlere ilişkin yasal düzenlemeler olmayışı ve bunların yarattığı tartışma

ortamı 1844 yılında banka imtiyaz yasasının çıkması ile sonuçlanmıştır. Yasaya göre, İngiltere Bankasının banknot ihraçları yüzde 100 altın karşılığına bağlanmış ve taşra bankalarının banknot ihraçları yasaklanmıştır.

İngiltere Bankası banknotları itibari parayı, altın para ise mal parayı temsil eder. Bu anlamda, paranın niteliksel farklılıklarının ortaya konulması çok önemlidir. İngiltere Bankası'nın banknot ihraçları temel olarak devletin savaş harcamalarının finansmanına yönelik olduğu için, ticari hayatın fon gereksinimlerini yansıtmamaktadır. Kredi parası ise, ekonomik birimlerin harcamalarını banka kredileri ile finanse etme sürecinde, sözleşmelere bağlı olarak ortaya çıkar ve yine sözleşmelere bağlı olarak piyasadan çekilir. Yaratılan para, parayı yaratan ekonomik birimlerin bir borcudur. Mal ve hizmetlere yönelik harcamalar, ekonomik birimlerin ellerinde bulundurdukları kredi parasındaki artışlar nedeniyle yükselmez. Tersine, harcama düzeyindeki artış bankalara yönelik kredi taleplerini arttırarak, kredi parası miktarının artmasına neden olur. Bu durum, para arzı ile harcama düzeyi arasındaki ilişkinin, para arzından harcamalara doğru değil, harcamalardan para arzına doğru olduğunu ve para arzının dışsal olarak kabul edilemeyeceğini, aksine içsel olduğunu ortaya koyar.

#### **1.4.1.3. Altın Standardı Dönemi(1870 – 1914):**

Altın standardı, paranın değerini sabit miktardaki altının değerine bağlayan bir sistem olarak tanımlanabilir. Altın standardı, değeri belirli miktardaki altının değerine göre sabitlenen tedavüldeki paraları gösterir. Tedavüldeki para genellikle ibrazında altın için yasal olarak paraya çevrilebilir. (Lewis, 2007: 98)

19. yüzyılın sonlarında ve 20. yüzyılın başlarında yer alan klasik altın standardında, dünyanın önde gelen ekonomilerinin paraları aynı yasal oran üzerinden ulusal hükümetler tarafından altına sabitlendi. Altın standardındaki her bir ulusal para otoritesi sabit kur üzerinden altın karşılığında paraya veya para karşılığında altına çevirmeye hazırdılar. 1880 yılına kadar, dünyadaki finansal ve ticari açıdan büyük her devlet paralarını resmi olarak sabit kurdan altına bağlamışlardı. Bu durum 1914 yılına kadar devam etti. (Eichengreen, Flendreu, 1997)

Altın standardı sisteminin temeli, ülkeler arasında paranın değişim oranı olan döviz kurunun, ülkenin altın stoklarına bağlı olarak belirlenmesine dayanır. Bu sistemde temel para belirli ayar ve ağırlıkta tanımlanmış olan altındır. Bu tanımlama her devlet tarafından ayrı olarak yapılır. Temel değişim aracı ve değer ölçüsü olan altına sınırsız ödeme gücü tanınmıştır.

Bu sistemde sabit kur uygulaması vardır. Her ülke parasının değerini, elinde bulundurduğu altın stokuna göre belirli ağırlıkta saf altın olarak tanımladığı için, bütün ülkelerin paraları dolaylı olarak sabit kurlardan birbirine bağlanmış olmaktadır. Hükümet belirlemiş olduğu sabit fiyat üzerinden isteyen herkese altın satmak veya kendisine sunulan altınları satın almak durumundadır. (Baltaoğlu, 2008: 23) Kendisine gelen altını satın almak zorunda olan para otoriteleri, böylece altın fiyatının resmi fiyatın altında olmasını önlüyordu. Çünkü hiç kimse, altının resmi fiyatının altında olduğu bir sırada altını alıp, sonra da sanayi piyasasına satmayacaktır. (Alıç, 1985: 15)

Altın standardını uygulayan ülkelerde, tedavüldeki para miktarı altın arzına bağlı olup, para arzının genişlemesi altın karşılığına bağlanmıştır. Ülkedeki cari döviz kuru, altın fiyatı ile altının bir ülkeden diğerine gönderilmesi için gerekli giderlerin toplamından büyükse, ülke dışına ödemeler dövizle değil altınla yapılır. Ülkeden altın çıkışının söz konusu olduğu bu noktaya altın ihraç noktası denir. Bununla birlikte, ülkedeki cari döviz kuru, altının fiyatından söz konusu giderler düşüldükten sonra kalan tutardan küçükse, bu durumda yabancılar o ülkeye olan ödemelerini dövizle değil altınla yaparlar. Ülkeye altın girişinin olduğu bu noktaya altın ithal noktası denir. Döviz kurları, bu noktalar arasında çok dar bir marj içinde serbestçe dalgalanabilecek, ancak bu sınırların dışına çıkamayacaktır. İki ülkenin altın fiyatları oranına *altın paritesi* denir ve bu ülkelerden birinde altın fiyatı değişirse, altın paritesi ve döviz kuru değişir. (Baltaoğlu, 2008: 24 - 25)

Birinci Dünya Savaşı'nın çıkmasıyla altın standardı sistemine geçici olarak ara verildi. Altın standardı sisteminin bırakılmasıyla devletler yurt içi kaynakları harekete geçirmek için konvertibl olmayan kağıt para bastılar. Bunun sonucunda enflasyon arttı. Örneğin; 1919 yılına kadar fiyatlar Amerika'da, yaklaşık olarak; %200, İngiltere'de %300 ve Fransa'da %430 arttı. (Ecks, 1975: 7) Savaş ekonomisinin getirdiği zorluklar nedeniyle, belli başlı paraların altına bağlılığı kaldırılarak serbest dalgalanmaları sağlandı. Fakat ülkeler tekrar altın standardına geri dönmek istiyordu. Savaş biter bitmez, altına dönüş başladı. Ulusal paralar yeniden altına bağlanırken, savaş öncesi paritelerin aynen devam edilmesine büyük önem veriliyordu. (Seyidoğlu, 1999: 540) Savaş sona erdiğinde, dünya parasal altın stoku yetersizdi ve eşit olmayan bir şekilde dağıtılmıştı. Diğer fiyatlar artarken, altının değeri parasal otoriteler tarafından sabitlendi ve sonuç olarak dünya altın çıktısı 1915 ve 1922 yılları arasında yaklaşık olarak üçte bir oranında azaldı. (Ecks, 1975: 7)

1919 yılında ilk olarak ABD altın standardı sistemine geri döndü. İngiltere ise 1925 yılında savaş öncesi paritesi üzerinden parasını altına bağladı. 1928 yılında ise bütün ülkeler yeniden altın standardına geri dönmüşlerdi.

Bu ikinci altın standardı denemesi başarılı olamamıştır. Çünkü sistemin yaşayabilmesi için gerekli koşullar yoktu. Devlet müdahaleciliğinin giderek arttığı 20. yüzyılın ekonomik ve sosyal dünyası, 19. yüzyılın liberal ekonomisinden çok farklıydı. Devlet işsizlikle mücadele, sosyal güvenlik, dengeli gelir dağılımı, fiyat istikrarı ve iktisadi kalkınma gibi, ekonomik ve sosyal alanda yeni görevler yüklenmişti. Bu amaçları gerçekleştirebilmek amacıyla hükümetler, serbest ticarete kısıtlamalar koyuyorlardı. Dış açık veya fazlaların ulusal para arzını etkilemesi otomatik olmaktan çıkmıştı. Dış dengenin sağlanması birinci amaç olmaktan çıkmış, onun yerine dış denge geçmiştir. Ayrıca savaş, başta Almanya olmak üzere birçok ülke için dış borç ve tazminat sorunu doğurmuş, bu da uluslar arası sermaye akımlarının hızını yavaşlatmıştı. (Seyidoğlu, 1999: 540-541)

Altın para sistemi denildiğinde belli bir ağırlıkta ve ayarda altın sikkelerin iç ve dış ödemelerde kullanılması ve paranın bütün fonksiyonlarının yerine getirilmesi anlaşılmaktadır. Altın sisteminde dış ticaret serbest ise, ödemeler dengesinde belirecek açık ve fazlalıkların kendiliğinden ortadan kalkacağını savunan bir görüş ileri sürülmüştür. 1870-1914 döneminde altın çağını yaşayan Altın Standardı açıkça akdedilmemiş ama sıkı sıkıya uyulan antlaşmaların

geçerli olduğu bir sistemdir. Bir ülkenin o sisteme katıldığını belirtmesi için, parasının değerini parasal altın cinsinden saptadığını, altının yurda girişi ve çıkışı hususunda hiçbir engel koymadığını, altın ile kendi parası arasındaki değiş tokuşa sabit fiyat üzerinden şarta tabi kılmadan izin verildiğini açıklamaları yeterlidir.

Böylece ulusal paralar arasındaki pariteler de belirlenmiş olmaktadır. Ulusal para arasındaki piyasa kuru resmi pariteden saparsa, altın o iki ülke arasında tedavül ederek ülkelerin para arzlarını, bundan dolayı, fiyat seviyelerini ve nominal piyasa kurunu değiştirir; böylece piyasa kuru resmi kur tekrar birbirine eşitlenir. Bu noktalar hesaplanırken 1 kg. altının bir ülkeden diğerine taşınması için gerekli ulaşım maliyeti dikkate alınır. Bu maliyeti resmi pariteden çıkardığınız mı ihraç noktasını, resmi pariteye eklediniz ithal noktasını bulurdunuz. Altın standardı sisteminin can alıcı noktası, kesinlikle sabit kalacak parite üzerinden şarta bağlı kılınmayan konvertibiledir. Büyük ve kalıcı bir dış açık, sistemin baş düşmanıdır.

Dünya ekonomisinde 1870'lerden I.Dünya Savaşına kadar geçen sürede "altın standardı" (sabit döviz kuru sistemli), uluslararası para sisteminin esasını oluşturmuştur. Altın standardı savaş sırasında uygulamadan kalkmış, savaştan sonra ise 1929 dünya ekonomik krizine adar kısmen yürürlükte kalabilmiştir. Altın standardı, sabit döviz kuru sistemine dayanmıştır. Mesela 1914 yılında 1 ABD doları 0.052 ons altın, İngiliz sterlini ise 0.257 ons altına konvertibl olduğundan 1 Sterlin = 4.94 ABD dolarına eşit idi.

Dünya ekonomisinde, I.Dünya Savaşına kadar olan yıllar liberal ekonomi uygulamasının doruğa ulaştığı dönemdir. Dış ticaret, bu yıllarda tamamen serbest bir şekilde yapılmıştır. Buna rağmen, zaman zaman koruyucu gümrüklere de başvurulmuş ve milli paraların dış değerlerine müdahalede bulunulmuştur. İngiltere dönem boyunca serbest dış ticaret politikasını savunmuş, serbest dış ticaretin sağladığı bütün imkânlardan azami ölçüde yararlanmasını bilmiştir. XIV. yüzyılda altın standardı, altın çağını yaşamıştır.

#### **1.4.1.4. Dünya Savaşı ve Para Sistemindeki Gelişmeler**

Birinci Dünya Savaşının başlaması ile altın standardı yürürlükten kalkmış ve milli paraların altın ile olan ilişkisine son vermiştir. Böylece kâğıt para sistemine geçilmiştir. Savaştan sonra milli paralar serbest dalgalanmaya bırakılmıştır. Altın standardına duyulan istek karşısında 1935-1928 yıllarında kırktan fazla ülke tekrar altın standardını benimsemiştir. ABD 1919 yılında eski kur üzerinden altın standardına dönmüştür. İngiltere 1925'de, Fransa ise 1928'de altın sistemini tekrar kabul etmiş, ancak altından tasarruf edebilmek için altın külçe standardını benimsemişlerdir. Dünya ekonomisinde ikinci derecede önemli olan ülkeler ise, altın döviz standardını esas almışlardır.

Savaş yıllarında büyük ölçüde artmış olan para miktarını, savaştan önceki parite üzerinden altına bağlamak oldukça zordu. Bu sebeple birçok ülke devalüasyon yapmak durumunda kalmış ve sadece İngiltere İsviçre ve Hollanda paritelerini koruyabilmişlerdir. 1929 yılı sonunda altın standardına geri dönmüştür.

Birinci Dünya Savaşından sonra yürürlüğe konulan ikinci altın standardı başarı sonuçlar vermemiştir. Devletin giderek ekonomiye müdahalesi, serbest dış ticarete karşı korumacılığın yaygınlaşması, işsizlik, fiyat istikrarı, ekonomik kalkınma gibi yeni sorunların ortaya çıkması,



altın standardından uzaklaşmasına yol açmıştır. 1929 Dünya Ekonomik Krizi İkinci altın standardının yıkılmasına sebep olmuştur.

Uluslararası para sistemi, dünya ticaretinin genişlemesini sağlayabildiği ve sürecin işleyişini kolaylaştırabildiği ölçüde işlevini yerine getirmiş olacaktır. Ancak iki dünya savaşı arasında kalan dönemde sistem bu işlevini yerine getiremiyordu. Uluslararası ticaret hacminde ciddi anlamda daralmalar olmaktadır. Çok sayıda ülkede döviz denetimi ve katlı kur uygulamaları görülmekteydi.

Özellikle dünya krizinin, 1929 yılı ortalarında ABD’de ortaya çıkması ile, bu ülkede deflasyon hızla yaygınlaşmış, sanayi üretiminde büyük düşmeler görülmüş ve işsizlik hızla artmıştır. Hükümet, giderek artan işsizliği önlemek amacıyla 1930 yılında SmoothHawley tarife yasaları ile gümrük vergilerini yükselterek ithalatı kısmış, böylece yurt içi üretimi artırarak işsizliğe engel olmak istemiştir. ABD’nin aldığı bu tedbirlere karşılık diğer ülkeler, altın standardından ayrılmışlar ve onlarda ithalatlarına kısıtlamalar koymuşlardır. Bunun sonucunda dünya üretim ve dış ticareti, çok olumsuz bir şekilde etkilenerek önemli ölçüde gerilemiştir. 1932 yılı ortalarında bu gerileme, 1929 yılına göre üçte bir oranına ulaşmıştır.

1929 Dünya Ekonomik Krizi ile birlikte altına yönelik talep hızla yükselmiştir. Kriz ile birlikte artan işsizlik ve noksan istihdam düşüncesi ülkeleri, kısa vadeli avantajlar sağlayacağı ümidiyle bazı politikalar uygulamaya yöneltmiştir. Ekonomik kriz ile birlikte artan işsizliğe engel olmak isteyen ülkeler, ithalatı kısmak, yerli üretimi ve ihracatı teşvik ederek istihdamı arttırmak amacıyla, paralarının dış değerini düşürmüş yani devalüasyon yapmışlardır. Böylece, ithalat kısıılırken ihracat artacak ve işsizlik sorunu çözümlenecektir. Fakat buna karşılık diğer ülkelerin ihracatları da azalacağı için, bu ülkelerde işsizlik artacaktır. Sonuç olarak bu politikalar, bir ülkenin sorunlarını diğerlerine satarak çözüme anlamını taşıdığı için, Komşuyu Zarara Sokma veya işsizliğin ihracına yönelik politikalar olarak tanımlanmıştır.

1930 yılında Credit-Anstalt isimli Viyana ticaret bankasının iflası, mali alandaki paniğin doruğa çıkmasına yol açmış ve altına hücum başlatmıştır. Bu hücum karşısında Alman Merkez Bankası, altın rezervlerinin tükenmesini önlemek amacıyla kambiyo denetimi uygulamaya başlamıştır. Bu gelişmeler karşısında İngiltere 1931 Eylül, ABD 1933 Mart, Fransa ise 1936 Eylül ayında altın standardından ayrılmışlardır. Altın standardının yıkılması, milli paraların birbirlerine dönüştürülme imkânını ortadan kaldırmış, bu durum uluslararası ödemelerde çok taraflı denkleştirmelerde büyük sorunlar yaratmıştır. Bu sorunlara bir ölçüde engel olmak amacıyla dünya para sahaları ilk defa bu yıllarda oluşturulmuştur.

İngiltere, altın standardından ayrıldıktan sonra, sterlini serbest dalgalanmaya bırakmış fakat değerinde meydana gelebilecek aşırı dalgalanmaları önlemek için 1932 yılında Döviz Denkleştirme Fonu’nu kurmuştur. Fon’un görevi, serbest piyasada sterlin alıp satarak sterlinin değerini korumaktı. Fon, döviz piyasalarındaki dalgalanmaların iç piyasaya yansımalarını bir dereceye kadar önleyerek sterlinin istikrarını belli bir süre sağlayabilmiştir.

Sterlin altın ilişkisinin son bulmasından sonra eski İngiliz sömürgelerinden meydana gelen bazı ülkeler, paralarını sterline bağlamışlardır. Böylece, Sterlin Bloğu (sahası) ortaya çıkmıştır. Saha içindeki ülkeler rezervlerini sterlin ile tutmuş ve saha içindeki ödemelerini serbest bir şekilde yapabilmişlerdir. Buna karşılık saha dışındaki ülkelere karşı sıkı bir kambiyo ve ithalat rejimi uygulamışlardır. Fransa, İsviçre, Belçika ve Hollanda bu dönemde Altın Bloğu’nu oluşturarak altına bağlılıklarını devam ettirmişlerdir. Almanya ise sıkı bir döviz

kontrolü uygulamıştır. Gelişme yolunda olan ülkelerde, döviz kontrol rejimlerini yürürlüğe koymuşlardır.

ABD, doları dalgalanmaya bırakmış, 31 Ocak 1934 tarihinde ise 1 ons altın=35 dolar olarak doların değerini yeniden belirlemiştir. Böylece belirlenen değer, 18 Aralık 1971 tarihinde Smithsonian Anlaşması ile 1 ons altın=38 dolara çıkarıncaya kadar 37 yıl boyunca sabit kalmıştır. Dünya ekonomisinde, II. Dünya Savaşı'nın sonuna gelindiğinde altın standardı tamamen yıkılmış, milli paralar konvertibilitesini kaybetmiş, birbirinden ilgisiz üç para sahası oluşmuştur (dolar, sterlin, Fransız frangı).

Savaşın sonra sadece ABD doları ve İsviçre frangı tam konvertibl para birimi niteliklerini koruyabilmiştir. Sterlin sahası içinde ödemeler nispeten serbest bir şekilde yapılabilmüş, bu saha dışındaki ticaret iki taraflı ödeme usullerine kaydırılmış, yüksek gümrük tarifeleri ve sıkı miktar kısıtlamaları yaygınlaşmıştır. Rekabetçi devalüasyonlar artmış, bu durum ticareti daha da daraltmıştır. Bütün bu sebepler ile daha savaş bitmeden sosyalist blok dışında kalan ülkelerin katılmasıyla, dünya ticaretini serbestleştirerek, çok taraflı ticarete imkân sağlayacak bir uluslararası ticari ve mali sistemin esaslarını belirlemek üzere ABD'nin Bretton Woods kentinde bir Konferans toplanmıştır. Bu Konferans sonucunda uluslararası para sisteminin esasları, yeniden belirlenmiştir.

Dünya ekonomisinde, II. Dünya Savaşı sonuna gelindiğinde altın standardı yıkılmış, ulusal paralar konvertibilitesini kaybetmiş, iki taraflı ticaret anlaşmaları yaygınlaşmıştır. Savaşın sonra sadece iki ulusal para ABD Dolan ve İsviçre Frangı tam konvertibl para olarak kalabilmişlerdir. Her ne kadar sterlin sahasında ödemeler serbest bir şekilde sterlin ile yapılabiliyorsa da, bu saha dışındaki özellikle dolar sahası ile (ABD, Kanada ve başlıca Latin Amerika ülkeleri) yapılan ticaret büyük ölçüde kısıtlanmıştır. Bu nedenle, daha savaş bitmeden Sosyalist Blok dışında kalan ülkelerin katılmasıyla, savaşın sonra kurulacak para sisteminin esaslarını belirlemek üzere ABD'de Bretton Woods'ta bir konferans toplanmıştır (Karluk:1987, s.448).

#### **1.4.2.BRETTON WOODS DÖNEMİ (PARA SİSTEMİ=ALTIN DÖVİZ STANDARDI)**

İkinci Dünya Savaşı sonrası Bretton Woods'ta toplanan konferansta alınan kararlar ile kurulan ve 15 Ağustos 1971 tarihine kadar süren para sistemine "altın döviz standardı" denir. Altın döviz standardında, altın yanında konvertibl olan paralar da uluslararası rezerv para olarak kullanılır. Böylece altından tasarruf etme imkânı doğar.

Altın döviz standardının geçerli olabilmesi için, bir banker ülkenin olması ve sistem içindeki diğer ülkelerin sanayi üretimi için kullanmadıkları altınlar belirli bir sabit fiyattan banker ülkeye vermeleri gerekir. Banker ülke, kendisindeki altınları sadece rezerv olarak saklar ve diğer ülkeler talep ettikleri anda kendi ulusal parasını altına çevirir. Diğer ülkelerin altına doğrudan konvertibilitesi yoktur. Banker ülke kendi ulusal parası yanında kendisine ait devlet tahvilleri, hazine bonoları, ticaret senetlerini de altına dönüştürmek zorundadır. Banker ülkenin ulusal parasının (anahtar para) altına konvertibilitesi tam olup, sistem içindeki tüm ülkelerde dış borç ödemelerinde kullanılabilirliktedir.

İkinci Dünya Savaşı sürerken, Savaşın sonra yeniden kurulacak olan uluslararası para ve ödemeler sisteminin yeniden düzenlenmesi savaş sonrası dönem gündeminin en önemli ekonomik sorununu oluşturmuştur. Savaş devam ederken ABD ve İngiltere savaşın sonraki uluslararası parasal işbirliğinin nasıl sağlanabileceği konusunda kendi aralarında görüşmelere başlamışlardı. Bunun sonucunda ABD'nin Bretton Woods kasabasında Türkiye dâhil 44

ülkenin katılımıyla 1-22 Temmuz (1944) tarihleri arasında toplanan konferansta uluslararası para sisteminin esasları kabul edilmiş ve bir anlaşma imzalanmıştır. Bu anlaşma ile dünya çapında iki büyük mali kuruluş kurulmuştur. Bunlar Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası'dır.

Bretton Woods sistemini kabul eden devletler, ulusal paralarını sabit kurlardan ABD dolarına bağlamışlardır. ABD, doların değerini altın olarak tanımlayarak bir ons altın karşılığında 35 dolar vermeyi kabul etmiştir. Ulusal paralar, dolar paritesi etrafında ancak % (+/-) 1 oranında dalgalanabilecektir. Dolar altın paritesi zamanla değişebilecektir. Bu değişiklik çok uzun sürelerde yapıldığı için Bretton Woods sistemi aslında "ayarlanabilir sabit kur sistemi" olarak da adlandırılabilir (Karluk:1987, s.450)

Bretton Woods'ta kabul edilen uluslararası para sisteminin başlıca ilkeleri şunlardır:

- I) Sabit fakat ayarlanabilir döviz kurları,
- II) Dış dengenin sağlanabilmesi için döviz kuru ayarlamaları,
- III) İç dengenin sağlanabilmesi için bağımsız para ve maliye politikası uygulama imkânının sağlanması,
- IV) Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi ve ulusal paralara konvertibilite tanınması
- V) Uluslararası mali konularda işbirliğinin sağlanması,
- VI) Yeterli uluslararası likiditenin yaratılması,

Uluslararası Para Fonu, sistemin bu ilkelere göre yürütülmesinden sorumlu tutulmuştur. IMF sistemi ile ABD dışındaki bütün IMF üyeleri (Türkiye dâhil) paralarının değerini ABD Doları veya altın cinsinden belirlemişlerdir. Böylece bütün üye ülkelerin paraları sabit kurlarla birbirine bağlanmıştır. Federal Rezerv Bank (FED; ABD'nin 1913'te kurulan gayri resmi Merkez Bankası), piyasaya çıkaracağı dolar miktarı karşılığında % 25 oranında altın karşılık bulunduracaktır. Buna göre, ABD, sınırlı bir altın külçe standardını benimserken, diğer ülkeler kâğıt para standardını kabul etmişlerdir.

Bretton Woods sistemi 1946 yılından 1973 yılına kadar uluslar arası parasal sistemde geçerli olan, doların altına olan konvertibilitesinin korunduğu bir dönemdir. 1971 yılında ABD, dolar üzerindeki spekülasyonları önlemek için doların altına olan konvertibilitesini kaldırmış ve doları % 7.9 oranında devalüe etmiştir. Temel görevi, ödemeler dengesi açık veren ülkelere yardım etmek, kısa dönemde açığı kapatarak uluslararası ekonomik işleyişin dengesini korumak olan IMF, bunun için "sabit ama ayarlanabilir kur rejimi"ni esas alıyordu. Belirlenen kur rejimine göre; IMF'ye üye olan her ülke, kendi milli parası için altınla belirlenen bir değer saptayacak, ancak ödemeler dengesinde bir sorun ortaya çıktığında (o ülke) IMF'ye başvurarak parasının değerinin yeniden belirlenmesini isteyecekti. Sistemin belkemiğini oluşturan sabit kur rejimine göre, üye ülkelerin paralarının dolara göre dalgalanması artı ve ek marjinle sınırlandırılıyor ve doların altın fiyatı da sabitleniyordu. Yeni sisteme göre üye ülkeler, rezervlerinde ABD doları ve altın tutuyorlar, buna üye ülkelerin (bir ons altın = 35 dolar olmak üzere) rezervlerini satın almayı taahhüt ediyordu. ABD dolarının aldığı bu rol ile FED bir bakıma dünya merkez bankası rolünü de üstleniyordu.

ABD dolarına karşı spekülasyonlar devam etmiş (özellikle Fransa'nın başını çektiği ülkeler) ve ABD doları 1973 yılında bir kez daha (bu kez % 11 oranında) devalüe edilmiştir. Bu gelişme sabit döviz kuru uygulamasının ve Bretton Woods düzeninin sonu olmuş, pek çok ülke "değişken kur politikasını uygulamaya sokmuştur.

### **1.4.3. Bretton Woods Sisteminde Uluslararası Likidite**

Uluslararası likidite, bir ülkenin para otoriteleri ile mali kurumları elinde bulunan altın, konvertibl döviz, SDR, IMF'deki çekme kolaylıkları ile diğer kredi kolaylıklarını kapsar. Geniş

anlamda uluslararası likidite kavramı içinde konvertibl dövizler, üzerine yazılı ve uluslararası ödemelerde kabul edilen kısa vadeli resmi ve özel alacak senetleri ile tahviller de girer.

SDR: Özel çekme hakları (SDR) IMF nin aynı adı taşıyan ayrı bir departmanı tarafından çıkartılır. 1970'te uluslararası likiditeyi arttırmak için IMF tarafından yaratılan özel bir uluslararası rezerv aracıdır. Bu kanaldan üye ülkelere IMF deki Normal Çekme Haklarından ayrı bir dış rezerv sağlamaktadır. IMF ye bağlı olmakla birlikte, normal çekme haklarından farklı bir statüye sahiptir. SDR, genelde bir hükümetin, diğerinin merkez bankasından onun ulusal parasını çekmesine olanak veren bir haktır. Örneğin; Türkiye dolar rezervine ihtiyacı dolayısıyla SDR 'lerini kullanmak istesin; bunun için elindeki SDR 'leri Amerikan Merkez Bankasına devredecektir. Federal Reserve Bank devraldığı SDR 'nin dolar karşılığını ödemekle yükümlüdür. İşlem nedeniyle Türkiye dolar elde ederken aynı zamanda karşı ülkeye yine IMF aracılığı ile bir faiz ödemesinde bulunur. Üyeler kendisine devredilen SDR 'leri ilk tahsisin 3 katına ulaşıncaya kadar kabul etmek zorundadır. SDR 'lerin uluslararası likidite talebindeki artışı karşılamak üzere çıkartılması öngörülmüştür. IMF yönetim kurulu gelecek 5 yıllık dönemler için uluslararası ekonominin likidite talebi konusunda tahminlerde bulunur ve hangi tarihlerde miktar SDR çıkaracağına karar vermektedir.

Uluslararası likiditenin iki önemli özelliğe sahip olması gerekir:

I) Uluslararası likidite, ihtiyaç duyulduğunda ülke para otoritelerinin

II) Alacaklar tarafından kabul edilir nitelikte olmalıdır. Bu anlamda emrinde kullanılabilir bir durumda bulunmalı, uluslararası likidite, "uluslararası rezerv" olarak da kabul edilir.

Uluslararası likidite, kısa vadeli ödemeler bilançosu açıklarının kapatılmasına olanak tanıyarak ülkenin dış ticareti kısıtlayıcı ve deflasyoncu politikalar izlemesine engel olur. Ancak bunun başarımı olabilmesi için uluslararası likiditenin miktar ve kalite yönünden yeterli olması gerekir. Ayrıca uluslararası rezervler, geçici nitelikteki ödemeler bilançosundaki yapısal ve devamlılık arz eden açıkların finansmanı için uluslararası likiditeyi kullanmaz. Çünkü bu tip açıklan finanse etmek için dünyada yeterli miktarda likidite yoktur (Karluk; 1987, s.463).

Bretton Woods sistemi ile ayarlanabilir sabit kur sistemi kabul edildiği için, uluslararası likidite ihtiyacı bu sistemin bir özelliği olarak ortaya çıkmıştır. Serbest kur sistemlerinde likidite ihtiyacı, sabit kur sistemlerine göre çok daha azdır. Çünkü Serbest kur sisteminde ödemeler bilançosu açığı, büyük ölçüde kur değişiklikleri ile kendiliğinden giderilir. Kur sistemi dışında uluslararası likidite ihtiyacı başlıca iki nedene dayanır. Bunlar: I. Uluslararası ticari ve mali işlemler hacmi ile I. Bu işlemler sonucunda ülkeler arasında ortaya çıkan ödemeler bilançosu dengesizlikleridir Uluslararası likidite, dünya ticaret hacmindeki genişlemeye paralel olarak artmadığı zaman uluslararası likidite krizleri ortaya çıkar. Özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından likidite tutmanın bir alternatif maliyeti vardır. Bu ülkeler, elde ettikleri dövizleri fazla bekletmeden ekonomik kalkınmaları için kullanılmalıdır. Bir ülkenin sahip olduğu uluslararası likidite, o ülkenin kendisine ait rezervler ile diğer ülkelere borçlanma sonucu sağladığı rezervlerden oluşur (Karluk; 1987, 463).

#### **1.4.4.Bretton Woods Sisteminde Ortaya Çıkan Sorunlar**

Sistem 1960'lı yıllara gelinceye kadar, özellikle sanayileşmiş ülkeler bakımından başarı ile işlemiş bir sistemdir. Sabit kurlara dayanan bu sistem, 1973 yılı Mart'ında başlıca sanayileşmiş ülkelerin ulusal paralarını dalgalanmaya bırakmaları sonucunda tamamen yıkılmıştır. İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra yaklaşık çeyrek yüzyıl dünya ekonomisinde geçerli olan sistem şu sorunlardan dolayı iflas etmiştir;

#### **1.4.4.1. Likidite ve Anahtar Paraya Güven Sorunu**

Bretton Woods sisteminde, ülkelerin dış ticareti kısıtlayıcı miktar ve döviz kontrollerine başvurmaksızın paralarının dış değerini belli bir sınır içinde sabit tutabilmeleri, bu ülkelerin ellerinde yeterli miktarda uluslararası likiditeye(rezerve) sahip olmalarına bağlıydı. Bu sistemde uluslararası rezerv ise, büyük ölçüde altın ve Dolardan oluşuyordu. Altın, üretim artışının yetersiz olması ve sanayide de kullanım imkânının bulunması nedeniyle uluslararası likidite içinde önemini yitirmiştir. Ayrıca, parasal altın üretimindeki artış, dünya ticaret hacmindeki artışın gerisinde kalmıştır. Toplam rezervler içinde parasal altının oranı 1950'lerde % 69 iken, Sistemin yıkıldığı 1973 ' de % 45'e kadar düşmüştür (Karluk; 1987, s.472)

Uluslararası likiditede görülen bu eksiklik, ABD dolarıyla karşılanmaya çalışılmıştır. Bu durumda ortaya çıkan likidite artışları ise, ABD'nin ödemeler bilançosu açıklarıyla finanse edilmiştir. ABD, dış açıklarını karşılayabilmek için altın/rezerv para oranını düşürmüş, dolayısıyla dolara olan güvenin sarsılmasına yol açmıştır. Dolara karşı duyulan güvenin sarsılması sonucunda ellerinde dolar bulunduran ülkeler, bu dolarları altına çevirmeye başlamışlardır. Bunun sonucunda dünya genelinde para krizleri ortaya çıkmıştır. Dolara güvenin tekrar sağlanabilmesi için, ABD'nin ödemeler bilançosu açıklarını gidermesi gerekmiş, bu durum uluslararası likidite arzında daralma yaratmıştır. 1970 yılından itibaren SDR 'nin uygulamaya konulması ile likidite arzında güvenilir bir kaynak yaratılmış fakat hızla artan uluslararası likidite ihtiyacı karşısında yeni yaratılan bu kaynak da yetersiz kalmıştır.

Uluslararası piyasalarda, çeşitli merkezlerdeki faiz hadlerinin farklı olması ve devalüasyon söylentileri kısa vadeli sermayelerin ülkeler arasında hızla hareket etmesine yol açmıştır. Dolara karşı beslenen güvenin sarsılması spekülâtif nitelikteki bu hareketleri hızlandırmıştır (Karluk; 1987, 472).

#### **1.4.4.2. Dış Denge Sorunu**

Bretton Woods sistemi, etkin bir dış denge mekanizmasından yoksundu. Sistemde ayarlanabilir sabit kur esas alındığı için, otomatik bir denkleşme gerçekleşmiyordu. Dış denge ancak, hükümetlerin alacakları kararlar ile sağlanabilmekteydi. Fakat burada da, dış dengeyi sağlamak için ülkelerin izledikleri ekonomi politikalarının ortaya çıkardığı olumsuz sonuçların paylaşılması bakımından dengesizlikler ortaya çıkıyordu. Sistemde, ödemeler bilançosu fazla veren ülkeler, dış dengeyi sağlamanın yükünü ödemeler bilançosu açık veren ülkelere yüklemişlerdir. Bilançosu fazla veren ülkeler, bu fazlalığı giderici nitelikte kur ayarlamaları (revalüasyon) yapmaktan sürekli kaçınmışlar ve fazlayı giderici tedbirler almakta isteksiz davranmışlardı. Dış dengesi açık veren ülke ise, uluslararası likiditeyi kullanarak bunu önlemeye çalışıyor, dış açıkları tedavi tedbirleri alıncaya kadar zaman kazanıyordu. Deflasyoncu politikaları benimsemez ise, son çare olarak devalüasyon yapıyor veya ithalatı kısıcı tedbirlere başvuruyordu. Bu politikalar, dünya ticaretinin normal gelişimini önlüyordu. BrettonWoods sistemi, ülkeleri revalüasyona değil, devalüasyon yapmaya iten bir sistemdi.

#### **1.4.4.3. Emisyon Kazançları Sorunu**

BrettonWoods sisteminde anahtar paraya sahip olan ABD (sınırlı ölçüde İngiltere ), önemli bir emisyon kazancı elde etmiştir. Emisyon kazancı bir paranın tedavül değeri ile bunun üretim ve basım maliyeti arasındaki farktır. Bu fark, parayı çıkarma yetkisine sahip olan otoriteye bir defaya mahsus olmak üzere kazanç sağlar. Altın standardının uygulandığı dönemlerde bu fark, krala gitmekteydi. Bu nedenle bu farka "seignoragehakk" da denir. Günümüzde altın standardı yerini kâğıt para standardına bırakmıştır. Kâğıt paranın maliyeti ise, madeni paranın reel üretim maliyetlerine göre çok azdır. Bu nedenle merkez bankaları

emisyonu giderek (emisyon: piyasalardaki toplam para miktarı) aynı miktarda para yaratmak için kullanılacak olan kaynaklardan tasarruf edecektir.

Bu durum uluslararası ekonomide de geçerlidir. Uluslararası para sisteminde rezerv para veya anahtar parayı çıkararak ABD, paranın üzerinde yazılı değeri ile bunun basım maliyeti arasındaki fark emisyon kazancı olarak kendisine alıyordu. Kazancın büyüklüğü, ülkenin rezerv para yaratmadaki tekel gücüne bağlıydı. Bretton Woods sistemine göre ABD (kısmen İngiltere) "dünya bankeri" olarak rezerv yaratan tek ülke ve dolar da tek rezerv paraydı. Bu durum, 15 Ağustos 1974'de doların altın konvertibilitesinin kaldırıldığı tarihe kadar sürmüştür. Böylece ABD, dünya merkez bankası rolü oynayarak emisyonu gitmekte, sıfır maliyetle ithalatını veya ödemeler bilançosu açıklarını finanse edebilmekteydi. Hâlbuki diğer ülkeler, uluslararası likidite sağlayabilmek için mal ve hizmet ihraç etmekte ve reel kaynak harcamak zorundaydı. ABD'nin dolar basarak reel mal ve hizmet elde etmesi, bu ülkeye bir ayrıcalık sağlamış ve dolayısıyla diğer ülkeler özellikle Fransa tarafından bu durum şiddetle tenkit edilmişti.

#### **1.4.4.4. Kaynak İsrافی Sorunu**

Bu sistemde dolar, 1971 yılına kadar rezerv para niteliğindedi ve altına konvertibilitesi vardı. Anahtar para altına dayanıyordu. ABD, altın konvertibilitesini kaldırana kadar dolar emisyonu için belli oranda altın karşılık buldurmak zorundaydı. Altın talebini karşılamak için altın üretilmeliydi. Bu durum belli miktarda işgücü ve sermayenin bu işlere tahsisini gerektiriyordu. Kıt kaynaklar harcanarak elde edilen altınlar, banka kasalarında saklanıyor ve dünyada sosyal açıdan bir israf söz konusu oluyordu.

#### **1.4.4.5. Spekülasyon Sorunu**

Bretton Woods sistemi spekülasyona açık bir sistemdi. Rezerv para yaratan ülkenin parasını, senet ve tahvillerini ellerinde bulduran kişi ve kuruluşlar, bu ülkenin ödemeler bilançosu açık vermeye başlayınca muhtemel bir devalüasyondan korunmak için ellerindeki efektifleri altına çeviriyorlardı. ABD'nin ödemeler bilançosu açıklarının devamlılık kazanması üzerine, adeta dolardan bir kaçış başlamış, devalüasyon ihtimalinin artması üzerine spekülatif hareketler hızlanmıştır. Sanayileşmiş batılı ülkeler merkez bankaları arasında yapılan sıkı işbirliğine rağmen artan spekülasyon dünya ticareti ile sermaye hareketleri üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır.

ABD dolarının 1973 yılında ikinci defa devalüe edilmesi, sabit kur sistemine karşı duyulan güveni sarsmış ve Bretton Woods sisteminin işleyişine son vermiştir. Altın, sistem içindeki önemini kaybetmeye başlamış, güçlenen Batı Avrupa paraları ve Japon Yen'i karşısında doların üstünlüğü ortadan kalkmıştır (Karluk: 1987,483).

### **1.4.5. Bretton Woods Sonrası Dönem (Değişken Kur Politikası ve Yeni Dönem)**

Bretton Woods'un çökmesinden sonra, IMF'nin öncülüğünde Jamaika'da 7-8 Ocak 1976 tarihlerinde bir toplantı yapılarak uluslararası para sistemi ile ilgili yeni bir rota çizilmeye çalışılmıştır. Jamaika'da kabul edilen yeni sistemde her üye ülke; parasının paritesini sadece diğer paralara uydurmak amacıyla değil, fakat aynı zamanda bilançodaki bir dengesizliği önlemek amacıyla da değiştirebilecek ve kurlar IMF tarafından daha sıkı bir şekilde kontrol edilecekti.

Ülkeler Yeni Düzenleme Karşısında Döviz Kurlarını Seçerken Aşağıda Belirtilen Kriterlere Göre Hareket Etmişlerdir:

I. Dışa kapalı ekonomiler daha esneklik kazandırılmış sabit döviz kurunu, dışa açık ülkeler ise dalgalı döviz kurunu tercih etmişlerdir.

II. Üretim ve ihracatları çeşitli olan ülkeler dalgalı döviz kurunu seçerken, üretim ve ihracatları belli birkaç mala dayanan ülkeler esneklik kazandırılmış sabit döviz kurunu benimsemişlerdir

III. Dünya ekonomisinde nispeten küçük yer tutan ülkeler esneklik kazandırılmış sabit, büyükler ise dalgalı döviz kuruna ilgi göstermişlerdir.

IV. Enflasyon oranları arasında farklılıklar olan ülkeler dalgalı, birbirine yakın oranlar olan ülkeler ise esneklik kazandırılmış sabit döviz kurunu kabul etmişlerdir.

Yeni düzende; dünya ekonomisinde güçlü sanayileşmiş ülkeler esnek kur sistemini benimsemişlerdir. Bu ülkeler dünya ekonomisinde ve ticaretinde önemli bir yer tuttukları için, dünya ticaretinin çok büyük bir kısmı esnek sistemini kurlarla gerçekleştirilmektedir.

1970'lerde altına dayalı para sisteminden çıkılarak zaman içinde geniş ölçüde değişken döviz kuru politikasına geçilmesiyle birlikte IMF, gelişmiş ülkelere yön gösteren bir kurum olmaktan çıkmaya başlamıştır. Çünkü daha önce yürürlükte bulunan sabit döviz kuru yöntemi, döviz kurunda yapılacak değişikliği karşılıklı danışma çerçevesinde yapmayı bir şekilde zorunlu kılıyor ve bunun mekanizmasını da IMF oluşturuyordu. Bir başka ifadeyle devalüasyon ve revalüasyon istisnai olaylardı ve bu kararı alacak olan ülkenin kararının diğer ülkeleri büyük ölçüde etkilememesi ve karşılıklı ayarlamalara yol açmaması için IMF gibi yol gösterici bir kuruma büyük gereksinim duyuluyordu (Eğilmez; 1996, 124).

IMF üyesi ülkelere gelişmiş ülke konumunda olanlar 1973 yılından başlayarak değişken döviz kuru politikası uygulamasına geçmişlerdir. Gelişme yolundaki üye ülkeler de artan oranda bu politikaya geçmektedirler. Değişken döviz kuru yönteminin yaygınlık kazanmasıyla birlikte 1980'li yıllarda IMF'nin varlık nedeni de tartışma konusu olmaya başlamıştır. Bu yöntemde her gün her ülkede devalüasyon veya revalüasyon kendiliğinden olmaya başlamış, böyle bir ortamda IMF'ye danışma büyük ölçüde anlamını yitirmiştir.

1980'li yılların sonlarına doğru başlayan Doğu Blok'unun parçalanması ve sosyalist sistemden artan şekilde piyasa ekonomisi düzenine geçiş hareketleri, bu gelişmeleri yönlendirecek ve gözetecek bir uluslararası organa olan gereksinimi yeniden ortaya çıkarmış ve bu noktada IMF'nin bu işlevi görecektir kurum olduğu üzerinde görüş birliği oluşmuştur.

Söz konusu gelişmelerden sonra, gelişmiş ülkeler G7 adı verilen bir topluluk oluşturmuşlardır. G7'nin üyeleri ABD, Japonya, Almanya, Fransa, İngiltere, Kanada ve İtalya'dır. Söz konusu ülkelerin liderleri zaman zaman bir araya gelerek gelişmiş ülkelerin ekonomik sorunlarını değerlendirip özellikle uluslararası parasal sistemi etkileyecek kararlara varmaktadırlar. Örneğin; Alman Mark'ının değeri yükselmiş ya da ABD'de faizler düşük kalmışsa ve bu gelişmeler diğer gelişmiş ülkelerin ekonomilerini etkilemeye başlamışsa söz konusu ülkelerin liderleri ortak karar çerçevesine ilgili ülkeye gerekli tavsiyelerde bulunmakta, ilgili ülke de bu tavsiyeye genellikle uymaktadır. Söz konusu kararlar, ulusal paralarının dış değerini belirlemede geniş ölçüde gelişmiş ülkeleri izleyen diğer ülkeleri de etkilemektedir. Böylelikle G7 çerçevesinde uluslararası parasal ve ekonomik sorunların çözülmesi mümkün olabilmektedir. Bu durumda IMF, büyük ölçüde G7'nin kararlarından etkilenen, bir başka deyişle bu ülkeler arasındaki danışma mekanizmasını işletmek yerine bu kararlara uyan bir kurum haline dönüşmüş olmaktadır. IMF bünyesinde yer almakla birlikte, G7 içinde yer almadıkları için gelişme yolundaki ülkelerin, kendilerini de etkileyecek bu kararlara katılmaları mümkün olamamaktadır.

Gelişme yolundaki ülkelerin IMF ile sıkıntıları en çok "koşullara bağlama" konusunda ortaya çıkmaktadır. IMF imkânlarını kullanmak suretiyle bir ekonomik istikrar programını yürürlüğe koymanın bedelinin bir takım koşullara göre hareket etmek olması genellikle

ekonomik ve mali disiplini sağlayamamış olan bu ülkeleri sıkıntıya sokmakta ve itirazlarına yol açmaktadır.

1990- 1991 yıllarında yaşanan Körfez Krizi, IMF'nin, 1973'te yaşanan petrol krizine benzer bir işleyle yeniden gündeme geldiği bir dönem olmuştur. Krizden zarar gören ülkelere yardımları IMF koordine etmiş ve burada hem söz konusu ülkelerin ekonomik durumunu en yakından izleyen bir kurum olarak işlev görmüş hem de tarafsız bir organa duyulan gereksinimi gidermiştir.

1990'lı yıllar, eski planlı ekonomilerin piyasa ekonomisine geçiş süreciyle ve dünya ekonomisine yeni boyutlar katmaya yönelmiştir. Söz konusu ülkelerin piyasa ekonomisine ya da bir başka deyişle kapitalist ekonomik düzene geçişinde en önemli rol IMF'ye düşmüştür (Eğilmez; 1996,s.125). IMF, bu ülkelere hem yeni yarattığı bir (sistem değişimi imkânı kolaylığı) sunmuş, hem de danışmanlık yapmaya başlamıştır.

Söz konusu ülkelere geçiş sürecinin yarattığı bunalımların belirlenmesi ve bu bunalımların aşılması için çözümler üretilmesinde yükü IMF üstlenmiştir. IMF'nin bu tür geçici imkânlar yaratıp, ilgili üye ülkelerin yararlanmasına sunması, gelişmiş ülkeler arasında anlayış ve uygulama birliğine dayalı bir koordinasyon yaratmasından daha kolay görünmektedir. Sistem değişimi kolaylığının kısa zamanda önemli oranda başvurulmuş bir kaynak haline gelmiş olması bunun bir göstergesidir.



## Uygulamalar



## Uygulama Soruları



## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Günümüzde ekonomik ve finansal liberalleşme ile birlikte iletişim teknolojilerindeki hızlı gelişmeler, ülkelerin finansal piyasaları arasındaki ilişkileri artırarak adeta tek bir piyasa haline dönüştürmektedir. Finansal piyasalardaki bu globalleşme eğilimleri, bir taraftan sayısız fırsatlar yaratırken diğer taraftan da sayısız riskler getirmektedir. Uluslararası finansal piyasalarla; bu piyasalardan fon kullanmak ya da yatırım yapmak isteyen işletmeler yanında, tasarruflarını dış yatırımlarda değerlendirmek isteyen kişiler de ilgilenirler.

Gerçekte daha geniş bir açıdan bakıldığında, uluslararası finansal piyasalardan tüm kişi ve kurumlar etkilenir. Örneğin döviz kurlarındaki yükselmenin, enflasyonu hızlandırarak o ülkedeki fiyatları etkilemesi gibi. Yine ülke dışına akan sermayenin ya da ülkeye giren sermayenin ödemeler bilançosunu, ulusal paranın değerini ve enflasyonu etkileyerek tüm bireyleri etkilemesi gibi. Uluslararası finansal piyasalardaki gelişmeler, yatırım ve fon sağlanmasında ulusal piyasalara ilave fırsatlar yaratır. Ancak, finansal piyasalar arasındaki etkileşim nedeniyle bir piyasada yaşanan dalgalanmalar kısa sürede diğer piyasaları etkileyerek riskin artmasına da neden olmaktadır. Artan risk yanında rekabetin de yoğunlaşması, finansal piyasalarda görülen diğer önemli gelişmelerden biridir. Uluslararası finansal piyasalardaki gelişmeler uluslararası işletmelerin finansal kararlarında önemli etkiye sahiptir. İşletmeler uluslararası faaliyetlerde bulundukça finansal yönetimin fonksiyonlarına yeni boyutların ilave edilmesi kaçınılmaz olmaktadır.

Tek bir ülkede faaliyette bulunan veya tek bir ülkede olmakla birlikte, uluslararası faaliyetleri ihracat ve ithalatla sınırlı olan, ya da birden fazla ülkede faaliyette bulunan işletmelerin finansal yönetimlerinde farklılıkların olacağı açıktır. Uluslararası faaliyetlerde bulunan işletmelerde etkin finansal yönetim için hangi faktörlerin göz önünde bulundurulacağı ve bu faktörlerin ne gibi ilave güçlükler getireceği bilinmelidir. Çağdaş finans teorisinde işletmelerin birincil amacı, hissedarların varlıklarını ya da işletme değerini maksimum yapmak olarak belirtilir. Bu amaç ise; işletmenin gelecekte sağlayacağı nakit akışlarının bugünkü değeri maksimum yapılarak gerçekleştirilebilir.

İşletmelerde tüm finansal kararlar iki ana grupta toplanabilir. **İlki**, yatırım kararları olup, işletmenin hangi alanlara, ne miktarlarda, ne zaman yatırım yapacağı ile ilgilidir. **İkincisi** ise, planlanan yatırımların ne kadarının öz sermaye ile ne kadarının da borçlarla finanse edileceği ile ilgili olan, finansman kararlarıdır. Finansal yönetim, hem yatırım hem de finansmanla ilgili tüm kararlardan doğrudan sorumlu olup, bu kararlarda işletme değeri maksimuma çıkartılmaya çalışılacaktır. Ulusal sınırlar içinde faaliyette bulunan işletmelerin finansal yönetimi uluslararası faaliyette bulunan işletmelere göre doğal olarak daha kolaydır. Çünkü tek bir ülkenin koşulları içinde karar almak söz konusudur. Bugün gittikçe artan sayıda işletme ulusal sınırları aşarak uluslararası faaliyette bulunduğu için kararlar her geçen gün artmakta ve çeşitlenmektedir. Yelpazenin bir ucunda uluslararası işlemleri sadece ihracat ve ithalatla sınırlı olan işletmeler varken, diğer ucunda, uluslararası işletmeler bulunur. İşletmeler büyüdükçe uluslararasılık özellikleri de artacaktır. Uluslararası işletmeler genellikle üretim ve/veya dağıtım faaliyetlerini birden fazla ülkede yapan işletmeler olarak tanımlanmaktadır.

Uluslararası finansal işlemlerin boyutları ve karmaşıklığı bu iki uç arasında büyük farklılıklar gösterir.

*Uluslararası faaliyette bulunan işletmelerin finansal yönetimde göz önünde bulundurmaları gereken faktörler şu şekilde belirtilebilir:*

- Uluslararası Faaliyette Bulunmak Farklı Paralarla İşlem Yapmayı Gerektirir Farklı ülke paralarıyla işlem yapmak, farklı ülke paralarıyla ana ülke parası arasındaki değer ilişkisinin incelenmesini gerektirir. Özellikle uluslararası işletmelerde farklı ülkelerde faaliyette bulunan ve ana işletmeye bağlı birden fazla yavru işletme bulunduğundan, olay daha da karmaşık hale gelmektedir. Çünkü ana işletmenin çeşitli yan kuruluşlarındaki nakit akışları farklı para birimleriyle oluşacaktır. Dolayısıyla finansal yönetimde, döviz kurları ve farklı para birimlerindeki değer değişimleri, üzerinde önemle durulması gereken faktörler olmaktadır.

- İşletmeler Uluslararasılaştıkça ekonomik, yasal ve siyasi koşulların farklılığı artar aşağıda bu faktörlerin finansal yönetim açısından anlamı üzerinde durulmaktadır.

**a. Para Politikaları:** Pek çok ülke, ödemeler dengesini, enflasyonu, istihdamı ve ekonomik büyümeyi etkileyebilmek için, fonların elde edilebilirliğini ve maliyetini kontrol altında tutar. Bu gibi durumlarda uluslararası işletmeler faaliyette bulunduğu ülkenin para politikalarından kaynaklanan olumsuzluklardan korunmaya çalışırlar.

**b. Ödemeler Dengesiyle İlgili Politikalar:** Ülkeler ödemeler bilançosu açıklarını dengelemek ya da ulusal paralarının değerini korumak için çeşitli kısıtlayıcı politikalar izleyebilir. Bu politikalar yerel işletmeler gibi yabancı işletmeleri de etkiler. Ödemeler bilançosu yıllık olarak hazırlanır. Ülkede yerleşik kişi ve kurumların lehine bir alacak hakkı doğuran işlemler alacaklı, tersine o ülkedeki yerleşik kişi ve kurumlar üzerinde alacak hakkına yol açan işlemler borçlu işlemler niteliğindedir. Örneğin; ihracat, turistlerin harcamaları, kısa ve uzun süreli para girişleri ve ülkeye yapılan doğrudan yatırımlar alacaklı işlemler niteliğindedir. Diğer yandan, ithalat, dış ülkelere yapılan seyahat harcamaları, dış ülkelere yapılan finansal yatırımlar ve doğrudan yatırımlar borçlu işlemler niteliğindedir. Alacaklı işlemler borçlu işlemlerden daha fazla ise dış fazlalık; tersi durumda dış açık söz konusu olur. Alacaklı veya borçlu hesaplar arasındaki farklılık dengesizlik olarak ifade edilir. Bu dengesizliğin döviz kurlarını doğrudan etkilemesi kaçınılmazdır. Döviz kurlarında istikrarı sağlamak açısından, ödemeler bilançosundaki dengesizliğin boyutuna, sürekliliğine, uygulanan döviz kuru sistemine bağlı olarak merkez bankalarının piyasalara müdahaleleri olacaktır. Örneğin, ödemeler bilançosu sürekli açık veren bir ülkenin döviz çıkışlarını engellemek üzere bazı kısıtlamalar konulabilir. Yabancı işletmelerin fon transferlerine getirilecek kısıtlamalar, bu işletmeleri büyük ölçüde zorlayacaktır. Ev sahibi ülkede faaliyette bulunan işletmeler kârlı çalışsa bile, bu kârlar, ana ülkeye transfer edilemezse, ana ülke hissedarları için pek anlamlı olamayacaktır.

**c. İktisadi Kalkınma Politikaları:** Ülkeler iktisadi kalkınmalarını hızlandırmak için yabancı işletmelere bazı kısıtlamalar getirebilirler. Bugün birçok gelişmekte olan ülkede, girdilerin önemli bir bölümünü yerel piyasalardan sağlanması konusunda, uluslararası

işletmelere çeşitli baskılar uygulanmaktadır. Ev sahibi ülkenin iktisadi kalkınması açısından uygun olabilen böyle bir politika uluslararası işletmeler açısından uygun olmayabilir. Ülkelerin kalkınma politikaları, bazı durumlarda, uluslararası işletmenin ev sahibi ülkeyle **ortaklık ilişkisine (jointventure)** girmesini gerekli kılabilir. Bu gibi durumlarda ortaklar arasında çeşitli sorunların, kâr dağıtım politikaları, transfer fiyatlamaları gibi, çıkması mümkündür.

**d. Vergi Politikaları:** Bazı ülkeler yabancı yatırımları ülkeye çekebilmek için ilk yıllarda bu tür yatırımlara çeşitli vergi üstünlükleri sağlamaktadırlar. Bununla birlikte yatırımlar gerçekleştirildikten sonra, sağlanan bu üstünlüklerin kaldırılabilir oldukları görülebilmektedir. Vergi üstünlükleri sağlanmasa bile, ev sahibi ülkeler, genellikle uluslararası işletmelerin transfer fiyatlaması gibi çeşitli yollarla vergilendirilecek gelirlerini düşüreceklerinden çekinirler. Dolayısıyla ev sahibi ülkeler çeşitli vergi politikalarıyla uluslararası işletmelerin vergilendirilecek gelirlerinin artırılması yoluna gidebilirler.

**e. Politik Risk:** Uluslararası işletmelerin karşılaşılabilecekleri önemli bir risk unsuru da politik risktir. Çok az işletme siyasal istikrarın olmadığı bir ülkede faaliyette bulunmayı düşünür. Bununla birlikte politik istikrarsızlıklar ev sahibi ülkede faaliyete başladıktan sonra da ortaya çıkabilir.

**- İşletmeler Uluslararasılaştıkça Aynı Coğrafi Bölgelerde Bile Olsa Kültürel Özelliklerin Farklılığı Artar.**

Örneğin çeşitli ülkelerde yaşayan insanların risk almada farklı tutumları vardır. Bazı kültürlerde daha çok risk üstlenilebilirken bazılarında riskten kaçınılmaktadır. Bu ise işletmelerin finansman ve yatırım politikalarını önemli ölçüde etkileyebilmektedir.

**- Gelişmiş Ülkeler İçin Geçerli Olan Varsayımlar Diğer Ülkeler İçin Geçerli Olmayabilir.**

Finans teorisinde pek çok geleneksel modeller piyasada rekabetçi bir ortamın olduğu ve hükümetlerin piyasaya fazla müdahalelerinin olmadığı varsayımı üzerine kurulmuştur. Ancak bu varsayım ABD gibi az sayıda gelişmiş ülkede geçerlidir. Dolayısıyla çeşitli ülkelerin koşullarına göre geleneksel modellerin yeniden düzenlenmesi gerekir.

## Bölüm Soruları

- 1) Ekonomik birimlerin sahip olduğu tüm kaynaklar aşağıdakilerden hangisi ile ifade edilir?
  - a) Hazine
  - b) Yatırım
  - c) Servet
  - d) Tasarruf
  - e) Mevduat
- 2) Bir finansal sistemde en fazla fon talep eden birim aşağıdakilerden hangisidir?
  - a) işletmeler
  - b) Devlet
  - c) Yabancılar
  - d) Bireyler
  - e) Hükümetler
- 3) Aşağıdakilerden hangisi sıcak para olarak ifade edilen yatırımdır?
  - a) Faiz yatırımı
  - b) Doğrudan yatırım
  - c) Kar yatırımı
  - d) Portföy yatırımı
  - e) Aracısız yatırım
- 4) Aşağıdakilerden hangisi etkin bir piyasada geçerli değildir?
  - a) Çok sayıda alıcı vardır
  - b) Az sayıda satıcı vardır
  - c) Bilgi hızlı yayılır
  - d) Fiyatlar tüm bilgileri yansıtır
  - e) Bilgi herkese ulaşır
- 5) Ülkemizde devlet tahvilleri en az kaç yıl vadeli olmak zorundadır?
  - a) 5
  - b) 4
  - c) 3
  - d) 2
  - e) 1
- 6) Aşağıdakilerden hangisi ülkemizdeki organize piyasalardan değildir?
  - a) TCMB Açık Piyasa
  - b) Bankalararası Döviz Piyasası
  - c) İMKB Tahvil ve Bono Piyasası
  - d) İstanbul Altın Piyasası
  - e) VOB Vadeli İşlemler Piyasası
- 7) Yatırım bankalarının halka arz edilen menkul kıymetlerin tümü satılmadığında, kalanı satın almayı üstlenmesi aşağıdakilerden hangisi ile açıklanabilir?
  - a) Broker aracılığı
  - b) Dealer aracılığı
  - c) Yüklenim aracılığı

- d) Maliyetli aracılık
- e) En iyi gayret aracılığı

8) Fonların riski yüksek, getirisi düşük yatırımların finanse edilmesinde kullanılması aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Ters seçim
- b) Ahlaki riziko
- c) Asimetrik bilgi
- d) İşlem maliyeti
- e) Bilgi maliyeti

9) Aşağıdakilerden hangisi kişilerden katılma belgeleri karşılığında toplanan paralarla sermaye piyasası araçlarından ve kıymetli madenlerden oluşan portföyü işletmek üzere oluşturulan mal varlığıdır?

- a) Portföy şirketi
- b) Yatırım ortaklığı
- c) Risk sermayesi
- d) Factoring şirketi
- e) Yatırım fonu

10) Nominal faiz oranı % 18 olduğuna göre beklenen enflasyonun % 12 olması durumunda beklenen reel getiri ne kadar olacaktır?

- a) %6.85
- b) %6.25
- c) %6
- d) %5.36
- e) %4.65

### **Cevaplar**

- 1) Servet
- 2) işletmeler
- 3) Portföy yatırımı
- 4) Az sayıda satıcı vardır
- 5) 1
- 6) Bankalararası Döviz Piyasası
- 7) Yüklenim aracılığı
- 8) Ters seçim
- 9) Factoring şirketi
- 10) %5.36

## **2. DÖVİZ KURU POLİTİKASI VE DÖVİZ PİYASASI**



## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

- 2.1.**Döviz kuru hareketlerinin nasıl ölçüldüğünü açıklamak,
- 2.2.**Döviz kuru dengesinin nasıl belirlendiğini açıklamak,
- 2.3.**Döviz kuru dengesini etkileyen faktörleri açıklamak.

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Döviz Kuru,

Çapraz Kur,

Döviz Piyasası,

## Giriş

İşletmeler ister ulusal, isterse uluslararası olsun, uluslararası finansal piyasaları anlamak, değerlendirmek, analiz etmek durumundadırlar. Ulusal finansal faaliyetlerle, uluslararası finansal faaliyetler arasındaki en temel farklılık; işlemlerin tek bir para birimi yerine birden fazla para birimiyle yapılıyor olmasıdır.

Yabancı ülke paralarına **döviz** denir. **Döviz piyasası** denildiğinde ise; yabancı paraların alınıp satıldığı ya da bir ulusal paranın diğer bir ulusal paraya dönüştürüldüğü piyasalar anlaşılır. Örneğin bir Türk şirketi Japonya'ya buzdolabı ihraç edecek olsun. İhracatçı işletme ihraç edilen malların bedelini Japon Yen'i olarak değil, TL olarak almak isteyecektir. Bu durumda Japon ithalatçısı döviz piyasasından Yen karşılığı TL olarak ödemesini yerine getirecektir. Olay Türk işletmesi ithalatçı, Japon işletmesi ihracatçı olması halinde tam tersi olacaktır. Her iki durumda da taraflar paraların işlem gördüğü döviz piyasasını kullanmak zorundadırlar. Uluslararası finansal işlemler çeşitli paralarla yapılsa bile, sonuçta, her ülke kendi parasını almak ister. Bu fonksiyonu da döviz piyasası yerine getirir. Dünyada tek bir para birimi olsaydı döviz piyasalarına da gereksinim olmayacaktı. Ancak, farklı ülkelerin farklı paralarının olması bu piyasaları zorunlu kılmaktadır.

Yabancı paralar nakit şeklinde olabileceği gibi, döviz poliçeleri, banka havaleleri, ödeme emirleri, mevduat sertifikaları ve benzeri biçimlerde kolaylıkla paraya dönüşebilen finansal varlıklar şeklinde de olabilir. Ülkemizde bu iki ödeme aracı arasında ayırım yapılır. Nakit şeklindeki yabancı paralara **efektif**, nakde kolaylıkla dönüştürülebilir araçlara da **döviz** denir. Döviz piyasalarında genellikle işlemler efektif değil, döviz üzerinden yapılmaktadır. Döviz piyasalarının işleyişini bilmek uluslararası finansal yönetim açısından çok önemlidir. Bugün dünyada en büyük finansal piyasa döviz piyasasıdır. Dünyadaki en büyük döviz piyasası ise Londra piyasasıdır. Londra piyasasını New York ve Tokyo piyasaları takip etmektedir.

Döviz piyasalarında arz ve talep; döviz ticareti yapan tacirlerin, müşterileri için çalışan simsarların, bankaların, ithalat ve ihracatçıların, merkez bankaları gibi kurumların telekomünikasyon araçlarıyla kurdukları iletişimle karşılaşır. Döviz piyasaları borsa biçiminde örgütlenmiş piyasalar şeklinde değildir. Döviz alış-verişi menkul kıymet borsalarında olduğu gibi belirli bir bina ve örgütsel yapıya sahip borsalarda gerçekleşmemektedir. Döviz işlemleriyle uğraşan bankalar ve aracı kurumlar daha çok belirli merkezlerde yoğunlaşmakla birlikte, döviz işlemleri müşterilerle bankalar veya bankaların aralarında serbest piyasa kuralları içinde yürütülür. Bu borsalarda alım-satım yapılan dövizlerin kurları (değişim oranı) iş günlerinin belirli saatlerinde değişebilmektedir. Bu değişiklikler de kredi kurumlarına yansımaktadır. Bu nedenle bir ülkedeki döviz piyasası diğer ülkelerin döviz piyasalarından anında etkilenebilmektedir.

Döviz piyasalarının birbirlerinden hızla etkilenmesi ve **arbitraj** olanaklarının varlığı, çapraz kurlarda ortaya çıkabilecek sapmaların hızla düzeltilmesine olanak sağlamaktadır. Kıtalar arası saat farkları nedeniyle 24 saat boyunca döviz piyasalarında işlemler yapılabilmektedir. Diğer piyasalar kapalı iken açık olan piyasada ortaya çıkan bir değişim

kapalı piyasayı da etkileyecektir. Bunun sonucu olarak döviz piyasaları tam rekabet piyasaları koşullarına en yakın piyasa özelliği göstermektedir. Çok sayıda arz eden, çok sayıda talep edenin olması, piyasaya giriş ve çıkışların serbest olması, piyasa hakkında bilgilere kolay ulaşılması nedeniyle döviz piyasaları evrenselleşmiş piyasalar olarak tanımlanır.

## 2. DÖVİZ KURU POLİTİKASI

Hükümetlerin, uluslararası ödemelerini belli bir düzen içinde gerçekleştirmek amacı ile dış ödeme dengesini etkilemek için döviz kuru ile ilgili olarak aldıkları tüm önlemler, döviz kuru politikası kapsamına girer. Bu önlemler çoğu kez uluslararası para sisteminin yönlendirilmesine göre belirlenir. Ülkeler, dış ödeme dengelerini sağlamak amacıyla çeşitli önlemlere başvurur.

Bu önlemlerden Serbest veya Esnek kur sisteminde dış denge, döviz kurlarının arz ve talep şartlarına bağlı olarak serbestçe dalgalanmasıyla; süreklilik kazandırılmış sabit kur sisteminde ise döviz kurunun hükümet kararlarıyla değiştirilmesiyle sağlanır. Esneklik kazandırılmış sabit kur sistemi uygulayan ülkelerde hükümetlerin dış denge açıklarını gidermek amacıyla birtakım önlemler alması zorunludur. Bu önlemler şöyledir;

- 1- Ülkede milli gelir ve harcamaları daraltıcı politikaları uygulamak,
- 2- Dış ticaret ve döviz kısıtlamalarıyla ilgili yöntemler,
- 3- Kur ayarlamaları yapmaktır. Esneklik kazandırılmış sabit kur sisteminde dış dengenin sağlanmasında asıl önemli olan, döviz kuru ayarlamalarıdır (Karluk; 1999, s.528).

### 2.1. Döviz Kuru Sistemlerinin Türleri ve Özellikleri

Döviz kuru sistemi kısaca "Döviz kurlarının belirlenme ve değişim rejimi "olarak tanımlanabilir. Döviz kuru, döviz piyasasındaki fiyatın özel adıdır. Ulusal para ile herhangi bir yabancı para arasındaki değişim oranı (iki farklı paranın birbiri cinsinden fiyatı) iki türlü ifade edilebilir.

- a) Bir birim yabancı paranın ulusal para cinsinden fiyatı
- b) Bir birim ulusal paranın yabancı para cinsinden fiyatı

Sabit kur-tespit sistemlerinde resmi kur-parite-ayarlamaları olan "Devalüasyon" ve "Revüasyon" kavramları, piyasa koşullarıyla birlikte (esnek kur sistemlerinde) gerçekleştiğinde, sırasıyla "Ulusal paranın değer kaybetmesi" ya da kısaca "depresiasyon" ve "Ulusal paranın kazanması yada "apresiasyon" terimleri ile ifade edilir.

Döviz kuru sistemi, "Döviz kurlarının nasıl ve hangi güçler tarafından belirleneceği, kurlarda serbestçe ya da alınan kararlar doğrultusunda değişme olmayacağı veya değişimin hangi ölçülerde olabileceği gibi konulara cevap arayan kurallar bütünüdür". Kurların belirlenme ve değişimi konusunda benimsenen kuralların farklılığına göre pek çok döviz kuru sisteminden söz edilebilir. Ancak döviz kuru sistemlerinin Sabit ve Esnek kur sistemleri olmak üzere iki ana grup altında toplanması mümkündür (Güran; 1996, 295).

#### 2.2.1.a.Sabit (Basit) Kur (Tespit) Sistemleri:

Sabit kur sistemlerinde ulusal para ile yabancı parasal durumlar arasında, resmi otoritelerce doğrudan ya da dolaylı olarak tespit edilmiş kurlar söz konusudur. Bu kurlar Parite kuru, Parite değeri, resmi kur gibi adlar alabilmektedir.

Ulusal paraların altın gibi bir ortak ölçüye göre tanımlanması durumunda, farklı paralar arasında, altın paritelerine göre ortaya çıkan ve böylece dolaylı olarak da olsa, resmi otoritelerce tespit edilmiş bulunan kurlar söz konusudur. Bu açıdan altın standardı sistemi sabit kur sisteminin tipik bir örneğini oluşturmaktadır.

### **2.2.1.b.Esnek (Dalgalı) Kur Sistemleri:**

Döviz piyasasına resmi otoriteler tarafından müdahalelerde bulunulsa bile, kurların oluşumu ve değişiminin temelde piyasa güçlerine bırakıldığı sistemlerdir. Resmi müdahalelerin hiç bulunmadığı, kurların piyasa mekanizmasının işleyişi çerçevesinde olduğu ve serbestçe değişebildiği serbest değişken kur sistemi, "tam esnek kur sistemi" ya da "temiz dalgalanma sistemi" gibi isimlerle anılmaktadır.

Resmi otoritelerin zaman zaman döviz piyasasına müdahalelerde bulunduğu esnek kur sistemlerine ise genel olarak "kontrollü (yönetilen) dalgalanma" sistemleri denmektedir. Ancak müdahalelerin kısa dönemli döviz kuru dalgalanmalarını ılımlaştırma amacını aşan ve hatta döviz piyasasının işleyişine kontroller getiren boyutlara ulaştığı sistemler "kirli dalgalanma" adıyla anılmaktadır.

### **2.3. Sabit/Ayarlanabilir Sabit Kur Sistemlerinde İç ve Dış Denge**

Dış dengenin anlamı ve kapsamı, özellikle sabit kur sisteminde her zaman için finanse edilebildikleri ölçüde ortaya çıkmaktadır.

İç denge, bir hedef olarak fiyat istikrarı ile tam istihdamın birlikte sağlanması ya da ekonominin tam istihdamda dengeye gelmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Sabit kur sistemlerinde dış dengelerin ortaya çıkmasında, büyümesinde ya da bu dengesizliklere göz yumulmasında iç denge kaygıları önemli rol oynayabilmektedir. İç denge için dış dengenin feda edilmesi geçici olarak mümkün ve uygun olabilirse de arzulanan olan bu iki dengenin birlikte sağlanmasıdır (Güran; 1996, 314).

#### **2.3.1. Sabit Kur Sistemlerinde İç ve Dış Dengenin Birlikte Sağlanması Amacıyla İzlenecek Politikalar:**

##### **2.3.2. Harcama Değiştirici Politikalar:**

Toplam harcamaların değişmesine yol açacak gerek iç denge, gerekse dış denge üzerinde etkiler doğurabilecek olan politikalarlardır.

##### **2.3.3. Harcama Değiştirici ve Harcama Kaydırıcı Politikalar:**

Harcamaların yönünü değiştiren, harcamaların yurt içi ve yabancı mallar arasında kaymasına yol açan politikalarlardır. Bu grup içinde tarifeler, kotalar, ithal yasakları ve ihracat sübvansiyonları ve benzeri ticaret politikası araçlarının (dolaysız kontrollerin) yanı sıra, döviz kuru politikası (kur ayarları) yer almaktadır.

Bu tür bir ayırımda politikaların ilk ve temel etkileri esas alınmaktadır. Aslında harcama değiştirici bir politika harcama kaydırıcı etkiler de yapabilmektedir (veya aksi bir durum da söz konusu olabilir) Örneğin: para ve maliye politikaları geliri etkilemesinin yanı sıra fiyat düzeyini de değiştirerek harcama kaydırıcı etkilerde doğurabilecektir (Güran; 1996, 323).

##### **2.3.4. Esnek Kur Sisteminin Avantaj ve Dezavantajları**

*Avantajları:*



Dış denge, döviz kuru değişimleri ile otomatik olarak sağlanacağından rezervlere olan ihtiyaç azalacak ve dış ticaret ve ödemeler üzerinde sınırlandırmalara gerek kalmayacaktır.

Dış denge baskılardan etkilenmeden iç ekonomik politikalar izlenebilecek ve böylece iç ve dış dengenin birlikte sağlanması kolaylaşacaktır.

#### *Dezavantajları:*

Sistemin döviz kurlarına ilişkin belirsizliği ve kambiyo riskini arttırarak dış ticareti ve uluslararası yatırımları etkileyebilmesidir.

Sistemin diğer bir zayıf noktasını ise, dengesizliklerin (rezerv kullanımı) rezerv döviz kuru değişiklikleri ile giderilmesi, kaynakların arızı işsizliği ve yanlış tahsisi gibi sosyal maliyetlere yol açılabilmesi oluşturmaktadır.

Döviz piyasasında kararlı denge koşullarının bulunmaması, döviz arz ve talep eğrilerinin yeterince esnek olmaması ve döviz arz talep eğrilerinde özellikle geçici sermaye akımları nedeniyle ortaya çıkabilecek kaymalar sık ve aşırı döviz kuru dalgalanmalarına yol açmaktadır. Bu durum, esnek kur sisteminin başarısını isleyişini engelleyebilecektir (Güran; 1996, 338).

### **2.3.5.Döviz Kuruna Dayalı İstikrar Programları**

Yüksek enflasyonlu ülkelerde uygulanan istikrar programlarının çoğunda döviz kuru temel, nominal çapa olarak seçilmektedir. İstikrar programlarının hemen hepsinde kur politikasından bir şekilde yararlandığı için, kura dayalı istikrar uygulamalarının uygulama sonuçları daha çoktur. Kur kontrolünün çeşitli dereceleri vardır. Örneğin; sabit bir sistemde kur sabit tutulur. Gözetimli kur, dalgalı kur ve kur bandı uygulamalarında ise kurun düzeyinin değil artış hızı kontrol edilmektedir. Kura dayalı programlara Şili'de 1982 yılı ve Meksika'da 1988-94 arası uygulamaları örnek verilebilir.

Döviz kurunun bir politika aracı olarak seçilmesinin temel sebebi uluslararası rekabet kaybını önlemektir. Ayrıca kur politikası ilk olarak reel talebi ve ticarete konu olan mallarının üretimini etkilediği için kur değişikliğinin hem talep hem arz yanlı etkisi vardır.

*Devalüasyon;* Yerli para birimi cinsinden dünya fiyatlarının artması demektir. Bu sebeple talep üzerindeki ilk etkisi negatiftir. Finansal varlıklar reel değerinin değişmesi, reel ücretlerin düşmesi ve ticarete konu olan malların yurt içi fiyatlarının düşmesi sonucu reel gelir ve harcamalar düşer. Talep tarafında deflasyonist etki yapan devalüasyon, arz yönünde olumlu etkiler meydana getirir. Kısa dönemde üretim faktörlerinin fiyatı nihai mal (üretim) fiyatlarından daha az arttığından devalüasyonun üretimi hızlandırıcı ama geçici bir etkisi vardır. Zaman içinde nihai faktör fiyatları arttıkça üretim artışı azalmaya başlar.

#### **2.5.1. Döviz kuruna dayalı programların en belirgin özellikleri şunlardır**

Kura dayalı programlarda kurun kısa dönemde nasıl hareket edeceği önceden açıklandığı için reel kur değerlendirilmektedir. Bu tür programlarda reel değerlenmeyi kısmen önlemek için programın başında devalüasyon yapılmakta ve bundan sonra kur sabit tutulmaktadır. Program işleyişine göre ilerleyen dönemlerde yeniden nominal kur ayarlaması yapılabilmektedir

Döviz kurunun reel olarak değerlendirilmesi sonucu dış ticaret dengesi bozulmakta ve dış açık artmaktadır. Yerli paranın değerlendirilmesi sonucu görece mal fiyatları değiştiği için ihracat azalmakta ithalat artmaktadır. Dış yardım sağlanabildiği sürece cari açık büyük bir sorun haline gelmemektedir.

Nominal çapa seçimi istikrar seçimini etkilemektedir. Döviz kuruna dayalı programlarda ekonomik faaliyet (Özel tüketim ve GSYH) genellikle ilk anda patlamakta ve sonra bunu kredibilitenin azalmasıyla Resesyon (Daralma) takip etmektedir.

Devalüasyon oranının sabit tutulduğu bir ortamda enflasyonun düşme hızı/ oranı değişmektedir. Döviz kurunun artış hızı enflasyonun altında tutulduğu için enflasyon yavaş düşmektedir. Kurun yanında ücretlerin sabit tutulup tutulmaması enflasyon düşme hızını etkilemektedir.

Döviz kuruna dayalı istikrar programının başlangıcında uluslararası rezervlerin yüksek olması yararlı iken başarılı bir kur programı için çok geniş dış finansman çok da gerekli değildir. Döviz kuru yeterli rezerv ile desteklendiği ve mali durum kontrol edildiği sürece kamu finansmanı için dış kaynak ilk anda çok gerekli değildir. Programın ileriki aşamalarında dış kaynak ihtiyacı doğabilir. Programın kredibilitesi açısından, yurt içi politika öncelikleri, mali dengesizliklerin kaldırılması ve geniş devalüasyon daha önemli rol oynamaktadır (Parasız;2001, 172).

## **2.6. Döviz Kuru Bazlı İstikrar Programlarının Başarılı Olma Şartları:**

### **2.6.1. Nominal ücret oranlarının artışını yavaşlatmaya yönelik gelirler politikası izlenmesi**

En azından geçici olarak nominal ücret oranlarını yavaşlatmaya yönelik belli bir gelirler politikasının izlenmesi gerekir.

### **2.6.2. Döviz kuru taahhüdüne yurt iç para politikasının uyumlaştırılması**

Dövizdeki devalüasyon beklentilerinin yurt içi faiz oranındaki artış ile dengelenmesi gerekir. Bunun anlamı şudur: bütçe açıklarının monetizasyonuna (monetizasyon: Devletin, borcunu, merkez bankası aracılığı ile para basarak ödemesidir) neden olan bağımsız bir ulusal maliye politikası yoktur. Bu durum programın ayrılmaz bir parçasıdır. Kuşkusuz açık veren bir gelirler politikası olmaksızın da döviz kuruna bağlı, kararlı istikrar programını yürütme mümkündür. Ancak bu durumda sert bir tepkiyle karşılaşılacak; piyasalar azından geçici bir resesyon meydana gelecektir.

### **2.6.3. Kamu sektörünün küçültülmesi:**

İzlenen döviz bazlı politikanın önemli bir ayağını da günümüzde kamu sektörünün küçülmesi (özelleştirme yoluyla) özel sektörün manevra alanını genişletilmesi (crowding) oluşturmaktadır. Özellikle yeniden yapılanma, organizasyon ve özelleştirme gibi performans kriterlerindeki aksaklıklar istikrar programlarının yürütülmesini olumsuz yönde etkilemektedir (Parasız;2001,427).

## **2.7. Döviz Kuru Bazlı İstikrar Programlarının Bazı Sorunları:**

a) *Ücretlerin ve ticarete konu olmayan malların fiyatlarının yavaş ayarlanması:* Bu durumda ticarete konu olan malları üreten kesimlerin karlarında azalma olacak ve reel döviz kuru değerlenecektir

b) *Bekleyişlerdeki yavaş ayarlamaların kaçınılmaz şekilde resesyona neden olması:* Enflasyon oranının ilan edilen devalüasyon oranına bağlı olarak yavaş ayarlanması (tepkinin

geç verilmesi) eğer ekonomide daraltıcı bir para politikası izlemiyor ise kaçınılmaz bir şekilde resesyona neden olacaktır.

c) *Döviz kurlarının sabitlenmesinin ödemeler dengesi krizine neden olması*: Eğer ülkede uygun para ve maliye politikası uygulanamıyorsa, ülke programının reel değerlenmesi ve dolayısıyla kısa dönemde ticarete konu olan malların üretiminde daralma kaçınılmaz olarak ortaya çıkmaktadır

d) *Sermaye çok mobilken döviz kuru hedefine olan güvensizliğin yurt içi faiz oranlarının yeteri kadar yükseltilmemesi durumunda sermaye çıkışlarına sebep olması*: Böyle bir durumun meydana gelmemesi için uygun bir parasal daralma sağlanmalıdır. Sermaye kaçışları ancak yurt içi faiz oranlarının yükselmesi ile önlenir.

## 2.8. DÖVİZ PİYASASI

Uluslararası ekonomik işlemlerin bir reel bir de parasal yönü vardır. Birincisi mal ve hizmet akımlarını ikincisi ise bu işlemin parasal yönünü kapsar. Ulusal para birimlerinin farklılığı ve altın standardında olduğu gibi ortak bir paydanın bulunmaması nedeniyle bu paraları birbirine dönüştürmek için ayrı bir mekanizmaya ihtiyaç bulunmaktadır. Bu ise döviz piyasasıdır. Döviz piyasalarının temel fonksiyonu, uluslararası ticaret ve sermaye akımlarının gerçekleştirilmesidir. Bugün dünyadaki en büyük mali piyasalar döviz piyasalarıdır. Dünyanın çeşitli ülkelerinde faaliyet gösteren döviz piyasaları içinde işlem hacmi en büyük olan ise Londra piyasasıdır.

Öncelikle, uygulama açısından şu ayrımı belirtmekte fayda vardır: Yabancı ülke paraları nakit biçiminde olabileceği gibi o para cinsinden düzenlenen banka havaleleri, mevduat sertifikaları, ödeme emirleri, döviz poliçeleri vb. biçiminde de olabilir. Yabancı mali varlıklarının likiditesi çok yüksektir, kolayca ve ufak bir masraf karşılığında nakit olarak dönüştürülebilirler. Özellikle bankacılıkta bu iki tip ödeme aracı arasında bir ayırım yapılır.

Ülkemizde doğrudan nakit şeklindeki yabancı paralara “efektif” döviz, yüksek likiditeye sahip mali varlık biçiminde olanlara da yalnızca “döviz” denilmektedir. Döviz piyasalarında asıl ağırlığı oluşturan işlemler nakit biçimindeki yabancı paraların alım satımı değil, “döviz” üzerinden yapılanlardır.

İhracat ve ithalat bedellerinin ödenmesi, sınır ötesine sermaye transfer edilmesi gibi büyük hacimli işlemler, nakit döviz yoluyla yapılmazlar. Bu tip ödemelerde banka havaleleri, döviz poliçesi veya ödeme emri gibi araçlar kullanılmaktadır. Döviz piyasasının temel aracı kurumları ticari bankalardır. Genelde tüm büyük bankalar müşterilerine döviz alım ve satım hizmeti sunarlar. Bankaların döviz işlemleri yapmak üzere kurulmuş kambiyo departmanları vardır. Banka dışı mali kurumlar da bulunmaktadır, bunlar döviz ticareti ile uğraşan şirketler ya da gerçek kişilerdir. Örnek olarak birincisine, ülkemizde döviz büfesi olarak bilinen ticarethaneleri; Tahtakale piyasasında ayaklı piyasa diye adlandırılan döviz alıcı ve satıcıları da ikincisi olarak örnek gösterilebilir.

### 2.8.1.Döviz Piyasalarının İşlevleri ve Temel Özellikleri:

Günümüzde döviz piyasaları, elektronik iletişim ağı ile birbirine bağlı olarak faaliyet gösteren katılımcıların oluşturduğu bir piyasa özelliği taşıyan, döviz alıcı ve satıcıların karşılaştığı piyasalardır. Döviz piyasasında işlem yapanlar genellikle fiziksel olarak birbirinden uzaktırlar; teleks, telefon ve bilgisayar ağları yardımıyla birbirleri ile iletişim kurarlar. Bilgisayar ve internet yardımı ile katılımcılar diğer katılımcıların fiyatlarını bilgisayar ekranları aracılığı ile anında görebilmekte, uygun gördükleri fiyatı veren katılımcıyla hemen iletişim kurabilmekte ve kendi aralarında işlem yapabilmektedir. Ülkemizde bankaların kendi aralarında oluşturdukları bir bankalar arası döviz piyasası ve buna ek olarak, Merkez Bankası bünyesinde de bir döviz ve efektif piyasası bulunmaktadır. Döviz ve Efektif piyasasının kurulmasının nedeni; bankalararası döviz ve efektif hareketlerini düzenlemek, bankacılık sistemindeki döviz ve efektif kaynaklarının daha verimli kullanılmasını sağlamaktır.

Merkez Bankası nezdindeki Döviz ve Efektif Piyasasında bankalara, özel finans kurumları ve yetkili müesseseler işlem yapabilmektedir. Büyük ticari bankalar döviz piyasasının en önemli mensupları gerçekte pazarı oluşturma görevini de üstlenmişlerdir. Örneğin büyük ticari bankalar, belli başlı para birimleri yanında, az da olsa, döviz piyasasında iki düzeyde hizmet görürler; birisi perakendeci düzeyinde; müşteriler, şirketler, ihracatçılar vb. gibi kişi ya da kurumlara iş yaparken, diğeri de interbank piyasası veya toptan işlem piyasasıdır. Birincisi döviz piyasasının görünen yüzü ve banka gibi aracı mali kurumlarla müşteriler arasındaki döviz alış verişi ifade ederken; İkincisi döviz interbankı ise, bankalar arasında daha çok döviz pozisyonlarını denkleştirme gibi nedenlerle yapılan işlemlerden oluşmaktadır.

Döviz piyasasının diğer bir önemli üye grubu, çeşitli ülkelerin merkez bankalarıdır. Bu kurumlar kendi ülkelerinin para birimlerini arzuladıkları düzeyde tutmak için sık sık döviz piyasasına müdahalede bulunurlar. Bu müdahalelerin derecesi o ülkenin konvertibilite (çevirgenlik) derecesine bağlı olmaktadır. Diğer yer alan grup ise, finansal olmayan kurumlar ile bireylerdir. Bu grup, işleri ticari bankalar aracılığı ile yürütür.

Döviz piyasası, vadeli işlem piyasasının aksine, organize olmamış bir piyasadır. Merkezi bir işlem yeri bulunmamaktadır. İşlem başlangıç ve bitiş tarihleri de standart değildir. “Spot” işlemlere dayanan döviz piyasası diğer tüm küresel pazarların hiçbirine benzememektedir. Nedeni ise bu piyasada işlemlerin günde yirmi dört saat, haftada beş gün boyunca sürmesidir (ACM platformu Pazar günü 23:00’ den Cuma günü 23:00’e kadar çalışmasıdır). Mali merkezler açıktır; döviz alım satımı hafta sonlarında verilen kısa bir ara dışında hiç durmaz. Erken kapanışlar ancak, Noel veya Yılbaşı gibi çeşitli takvim düzenlemelerine dayanarak mümkün olabilmektedir. Bilindiği gibi IMF’ye üye 100’den fazla ülkenin içerisinde sadece birkaç tanesinin para birimi gerçek anlamda konvertibilite özelliğine sahiptir. Döviz piyasasında işlem gören para birimleri ve bu para birimlerinin piyasadaki işlem hacmi ülkeden ülkeye değişen yasal düzenlemelere bağlıdır. Sınırlı konvertibiliteye sahip para birimleri döviz piyasasında önemli bir rol oynayamamaktadır

Interbank piyasasındaki işlemler milyon dolarlar düzeyinde, yüksek hacimli olmaktadır. Oysa banka ile müşterisi arasındaki işlemler istenen her miktarda olmakla birlikte, genellikle

küçük tutarlıdır; hatta alınan veya satılan miktarın 1 dolar olmasında bile engel yoktur. Piyasanın bu iki ayağında faaliyet gösteren işlemciler genelde şu grup kişi veya kurumları kapsamaktadır: Dış ticaret ve dış yatırım yapanlar, enflasyondan korunmaya çalışan küçük tasarruf sahipleri, merkez bankaları, bankalar ve banka dışı mali kuruluşlar, döviz brokerleri, spekülâtörler ve arbitrajcılardır(Seyidoğlu 2016, s.129).

## 2.8.2. Döviz Piyasasının Diğer Piyasalardan Farkları

Döviz piyasalarının diğer piyasalara göre önemli bazı farklılıkları üzerinde durulacaktır. Bunları kısaca özetlersek;

1- *Döviz piyasaları alıcı ve satıcıların doğrudan karşılaştıkları piyasalar değildir.*

Döviz piyasalarında mal piyasalarından farklı olarak alıcı ve satıcılar genellikle hiç karşı karşıya gelmezler. Çünkü alıcı ve satıcılar işlemleri birbirleriyle değil, **aracılar vasıtasıyla**(banka, banka dışı mali kuruluşlar veya gerçek kişiler) yaparlar. Banka ve mali kurumlar piyasada aracılık görevi üstlenirler. (bankaların ayrıca kendisi alıcı veya satıcı olabilmektedir)

2- *Belirli bir borsa biçiminde örgütlenmiş piyasalar değildir.*

Döviz işlemleri, menkul kıymetler borsasında olduğu gibi, belirli bir yerde kurulu ve örgütsel yapıya sahip borsalarda gerçekleştirilmez. Yani döviz piyasaları **dağınıktır ve örgütlenmemiştir**. Bazı kentler finansman konusunda merkez olabilirler ama buna rağmen toplamda dağınıklık sürmektedir. Piyasasının yapısının bu şekilde olması fiyatların ilgililerce bilinmesi bakımında önemli bir noktadır. Merkezi bir piyasada fiyatı öğrenmek kolay olabilmektedir. Tam tersi durumda ise bu kadar kolay olmamaktadır.

3- *Piyasa yapıcılığı*

Döviz piyasasında faaliyet gösteren bazı büyük bankalar **piyasa yapıcısı** (market maker)rolü üstlenirler. Bu bankalar bu amaçla döviz ticareti için belirli bir sermaye ayırmayı seçerler. Beklentileri doğrultusunda bir pozisyon belirlemesi yaparak, kur değişimleri bağlamında bir risk yüklenmiş olur. Bu durum piyasa için kurların belirlenmesi açısından bir düzenleyici etki sağlayabilecek durumdadır.

4- *Müşterinin ihtiyaçlarına göre sözleşme yapılabilmesi*

Döviz piyasaları örgütlenmiş olmadığı için anında veya vadeli olarak alım satımın yapılabildiği ve standart sözleşmelerin olmadığı bir yapıya sahiptir. Bu bağlamda alınıp satılan dövizler, para cinsi, miktarı ve vadesi bakımından tamamen **müşterinin isteğine bağlı** olarak ayarlanabilmektedir.

5- *Küresel nitelikte piyasalardır.*

Döviz piyasaları doğası gereği ulusal piyasalarla sınırlı değildir. Dünyanın neresinde olursa olsun, döviz işlemi yapan bankalar veya diğer mali kurumlar çeşitli iletişim araçlarıyla

birbirine bağılı durumdadır. **Herhangi bir değişimden tüm diğer merkezler de haberdar olmaktadır.** Bu iletişim olanaklarına bağılı olarak artan hızlı gelişmelerin bilinirliği ve arbitrajın kısa süreli mümkün olarak ortaya çıkabilecek sapmaların hızlı bir şekilde düzeltilmesi söz konusudur. Tüm bunlara istinaden döviz piyasalarının küresel piyasalar oldukları söylenebilmektedir.

*6- Yeryüzünde döviz piyasası hiç kapanmayan bir piyasa durumundadır.*

Dünyanın şekli dolayısıyla ortaya çıkan saat farklarına bağılı olarak, **24 saatlik bir gün süresi içinde dünyadaki piyasalardan en azından bir kısmı her zaman açık durumda kalmaktadır.** Buna rnek olarak, ABD'nin batısında çalışma günü sona erince, Uzak Doğu piyasalarının güne başlangıcı gösterilebilir.

Döviz piyasasının bu şekilde hiç kapanmamasının sonucu olarak, günün her saatinde dünya etrafında bankalar arasında döviz ticaretinin gerçekleştiği görülmektedir. Bu nedenle, diğer piyasalar kapalı iken bir piyasadaki gelişme tüm piyasayı etkileyebilir. Diğer taraftan var olduğumuz bir piyasa kapanmış olsa bile diğer piyasalardaki gelişmeler bir sonraki açılışta kurun değişmiş olarak başlayabileceğini göstermektedir.

*7- Tam Rekabet Piyasalarına olduğa yakın piyasalardır.*

Döviz piyasalarına hükümet müdahalelerini dışarıda tutarsak, döviz piyasaları tam rekabet koşullarına büyük lde uygunlu göstermektedir. Buna yönelik örnekler, **alıcı ve satıcıların çok sayıda olması, piyasalara giriş ve çıkışın serbest olması ve dövizin homojen bir ekonomik varlık olması** söylenebilir. Ayrıca işlemciler piyasa koşulları hakkında geniş bir bilgiye sahip durumdadırlar. Sonuç olarak, hükümetler müdahalede bulunmadıkları durumlarda döviz piyasaları tam rekabet koşullarına yaklaşmaktadır.

## **2.9. DÖVİZ PİYASALARININ İŞLEMCİLERİ**

### **2.9.1. Dış Ticaret ve Dış Yatırım İŞlemleri Yapan Kişi ve Firmalar**

İthalatçı ve ihracatçılar yaptıkları ticaretin doğal sonucu olarak döviz piyasasının temel işlemcileri arasında yer almaktadır. Ayrıca dolaylı yabancı sermaye yatırımları (dış portfolye) ve dolaysız sermaye yatırımcıları, çok uluslu şirketler (ÇUŐ) ve yurt dışı seyahate çıkanlar (turistler) da ticari ve yatırım faaliyetlerini gerçekleştirmek amacı ile döviz piyasasını kullanmaktadırlar. Bu kişilerin döviz piyasalarını kullanmaları gerekli olmakla birlikte, ana ticaret ve yatırım faaliyetleri bakımından farklı alanlarda olsa da, geçici olarak bu piyasalara ihtiyaç duymaktadırlar.

### **2.9.2. Enflasyondan Korunmaya alışan Tasarrufular**

Türkiye'de olduğu gibi yüksek enflasyonlu ülkelerde, ufak gelir sahipleri gelirlerinin reel değerini enflasyona karşı korumak amacıyla bu paraları harcama vakti gelinceye kadar güvenilir gördüğü yabancı paralara dönüştürebilirler. Aslında bu olaya enflasyon nedeniyle ulusal paranın değer biriktirme aracı olma görevini yerine getirememesi denilmesi daha doğru

olabilir. Bu durumun bir ileri aşaması enflasyonun daha yüksek olması nedeniyle ulusal paranın değişim ve değer birimi olarak kullanılma işlevini yitirmesidir. Bu durumda insanlar bütün bu işlevleri daha sağlıklı bir biçimde yerine getirmek üzere kısa ve ya az çok uzun süreler için döviz kullanma yoluna gidebilirler. Örneğin; döviz ile kiralama gibi.

### **2.9.3. Merkez Bankaları ve Hazine**

Bir ülkenin Merkez Bankası ve hazinesi, döviz piyasasını kar amacı ile değil, ülkenin döviz rezervlerini belirli düzeyde tutmak (eksiklerini piyasadan tamamlamak ve fazlasını piyasada satmak) ve ulusal paranın dış değerini istenen doğrultuda ve ölçüde yönlendirmek için kullanılırlar. Merkez Bankasının yaptığı müdahaleler ülkenin kur politikası ile ilgilidir. Eğer ülke istikrarlı bir politika arzusunda ise, o zaman ani dalgalanmalara karşı önlem alınır. Diğer taraftan bazen hükümetler kur istikrarını sağlamaktan başka amaçlar da gütmekte olabilirler. Örnek olarak; kısa süreli yabancı mali sermayeyi ülkeye çekmek için aşırı değerlenmiş kur politikası izlemek gösterilebilir.

### **2.9.4. Bankalar ve Banka Dışı Mali İşlemciler**

Döviz piyasasının temel aracı kurumları bankalardır. Ticari bankalar genel olarak hem döviz alım ve döviz satımıyla, hem de döviz transferi ve akreditif açmak gibi dış ticaret işlemleriyle uğraşırlar. Ticari Bankaların döviz işlemleri genellikle ayrı bir departman olan kambiyo bölümünde yürütülür. Ticari bankalar dışında ülkemizde olduğu gibi yalnızca anında teslim şeklinde döviz alım ve döviz satım işlemleri yapan ve halk tarafından döviz büfesi olarak bilinen banka dışı mali kurumlarda vardır. Bankalar ve bankı dışı işlemciler, alış fiyatından satarak kar sağlamaya çalışırlar. Bu kuruluşların fazla olması doğal olarak aralarında rekabet oluşmasını sağlayarak, alış ve satış kurları marjının daralmasına sebep olur. Bu aynen mal piyasalarında olduğu gibi döviz piyasasında da etkinliğin sağlanmasına katkıda bulunur. Çoğunlukla büyük bankaların döviz bölümündeki mali işlemcileri (dealer), piyasa yapımcısı (market maker) olarak görev yapar. Bu kişiler çeşitli yabancı paralar üzerinden döviz pozisyonu oluştururlar. Piyasa kurundan değerini düşük gördükleri yabancı paraları satın alarak stok yaparlar. Başka bir deyişle, bankaların hem alım hem satım yapabilmek için söz konusu paralardan oluşan bir stok bulundurmaları gereklidir.

Piyasa yapımcısı olan bankalar, gerek kendi para piyasalarında, gerekse dünyanın başka yerlerindeki piyasalarda öteki bankalarla döviz alışverişi yaparak stoklarını banka politikası olarak belirledikleri işlem sınırları içinde sürdürmeye çalışırlar. Bankaların işlem sınırları oldukça önemli bir noktadır. Ayrıca burada “dealer” olarak görev yapan kişiler kazandırdıkları kar üzerinden pay alırlar. Bu nedenle, bu kar baskısı altında yetkilerin aşılması gibi durumlar gerçekleşebilir ve bu büyük risklerin oluşmasına sebep olabilmektedir. Nitekim bazı bankaların bu yüzden büyük zararlara uğradıkları ve hatta iflasa doğru sürüklendikleri şeklindeki haberler zaman zaman duyulmaktadır.

Ufak ve orta büyüklükte bankalar ise interbank piyasasına katılmasına rağmen genellikle piyasa yapımcılığı rolü üstlenmezler. Bu nedenle önemli stokları elde tutmak yerine, müşteriyle yaptıkları perakende ticareti büyük bankalardan döviz alıp satarak gerçekleştirirler.

Diğer taraftan bazı bankalar büyük bile olsalar, bütün ulusal para cinsi üzerinden piyasa yapımcısı olmazlar. Yalnızca müşterilerini en çok ilgilendiren paralar üzerinden kendi adlarına alım ve satım yaparlar. Daha az önemli paralar için onlar da küçük bankalar gibi diğer bankalardan alış ve satış yaparlar.

### **2.9.5. Döviz Brokerleri**

Broker, kendisi işleme taraf olmadan alıcı ve satıcıyı bir araya getiren, yani işleme aracılık eden kişi demektir. Hizmetinin karşılığı olarak taraflardan komisyon adı altında bir ücret alır. Anında haberleşme amacıyla bir broker dünya etrafında yüzlerce banka veya öteki mali temsilcilerle açık telefon bağlantısı kurmuş olabilir. Herhangi bir anda hangi bankaların bir ulusal paranın alıcısı, hangilerinin satıcısı olduğunu öğrenmek v bilmek brokerin görevidir. Bu bilgi bir broker tarafından müşteriye, acele biçimde bir karşı taraf bulma olanağı sağlar. İlke olarak bu tarz alım/ satımlarda anlaşma sağlanıncaya kadar tarafların kimliği gizli kalır. Bunun nedeni, işlem yapmayı düşünen tarafın kimliğinin bilinmesinin kısa süreli fiyat önerilerini etkileyeceği düşüncesidir. Taraflar broker kanalıyla yürütülecek işlemleri hızları ve gizli kalmak arzularından dolayı tercih ederler. Günümüzde brokerler arasındaki yoğun telefon hatlarının yerini artık bilgisayarlı otomatik işlem sistemleri almaktadır. Yeni sistemlerde broker ihtiyacı olmadan ilgili taraflar fiyat teklif ve taleplerini doğrudan ve anonim olarak girebilmektedir.

### **2.9.6. Spekülatörler ve Arbitrajcılar**

Spekülasyon ve arbitraj faaliyetleri ağırlıklı olarak büyük banka ve öteki mali kuruluşlar tarafından yapılır. Bu kuruluşlar çoğunlukla hem gerçek döviz işlemcisi (dealer), hem spekülatör ve hem de arbitrajcı olarak faaliyet gösterirler (Seyidoğlu 2016, s.131). Spekülatörler ve arbitrajcılar piyasada doğrudan işlem yapmaya çalışarak kazanç sağlamaya çalışan kişilerdir. Döviz alım ve satım ticareti ile uğraşanlar alış ve satış kurları farkından faydalanarak kar sağlamak amacındadırlar. Spekülatörler tüm kazançlarını döviz kurlarında bekledikleri değişimlerden elde etmeye çalışırlar. Arbitrajcılar ise dövizin aynı anda değişik piyasalardaki kur farklılıklarını kullanma yoluna giderler. Spekülasyon arbitraj faaliyetlerinin ağırlıklı bölümü büyük bankalar tarafından, bu bankalar adına çalışan işlemciler kanalıyla gerçekleştirilir. Bunun anlamı bankaların hem döviz işlemcisi olduğu gibi aynı zamanda spekülatör ve arbitrajcı olarak da faaliyet göstermeleridir.

## **2.10. DÖVİZ PİYASASININ FONKSİYONLARI**

Döviz piyasasının, kur riskinden korunma, kredi sağlama ve satın alma gücünün transferi olarak 3 temel işlevi vardır.

### **Riskten Korunma**

Hem mal ticareti ile uğraşan ithalatçı ve ihracatçılar, hem de yabancı piyasalarda fon arayışında olan ve yurt dışı yatırım yapmak isteyenler beklenmedik kur risklerine açık hale gelmektedir. Bu bakımdan kur risklerini gidermek ve en aza indirmek için döviz piyasalarında



uygun işlemler yapılması riski azaltma olanağı sunar. Sonuç olarak, döviz piyasası önemli bir işlevi olarak ilgili taraflara bir takım enstrümanlar sunarak kur riskinden korunma olanağı sağlayabilmektedir.

### **Kredi Sağlama**

Ticaret işlemlerinde malların ülkeler arasında taşınması zaman alan bir süreçtir. Bu süreç uzaklığa bağlı olarak kısa veya 6 ay gibi kısa süreler olabilmektedir. Bu taşımanın gerçekleştiği zaman içerisinde finansmanında yapılması gereklidir. Eğer ödeme peşin yapılırsa, bu finansman ithalatçı tarafından karşılanırken, ödeme mal ithalatçıya ulaştıktan sonra yapılırsa bu seferde finansmanı ihracatçı karşılamış olmaktadır.

Diğer taraftan yaygın kullanılan bir yöntem ise, ne ihracatçının ne ithalatçının bu finansmanı sağladığı 'akreditif' sistemidir. Kısaca, bu finansmanın bankalar tarafından karşılanmasını ifade eder. Akreditif yoluyla yapılan ödemede ihracatçı malını taşıyıcıya yüklediği anda sahip olduğu evrakları bankaya getirerek kendisine ödeme yapılmasını sağlar. Ticaretin diğer tarafı olan ithalatçı ise, gümrüğe gelen malları almak için bankadan sözü edilen evrakları almak için ödemeyi bankasına yapar. Bu sayede taşıma süresi boyunca finansmanı bankanın akreditif hesabı sağlamış olur. Kredi işlevi yalnızca bununla sınırlı değildir. Normal kredi fırsatları da çeşitli amaçlarla ihracatçı veya ithalatçı kişi ve kuruluşlara sunulabilmektedir.

### **Satın Alma Gücü Transferi**

Normal koşullar altında her ülkede kullanılan para, o ülkenin kendi ulusal parası olmaktadır. Bu varsayıma istinaden, başka ülkelerle yapılan ticaret ve mali işlemlerde ilgili ülkelerin paralarına veya ona dönüştürülebilen bir üçüncü ülke parasına gerek duyulmaktadır. Döviz piyasasının temel işlevi ulusal paraların birbirine dönüştürülmesini sağlayarak uluslar arası ticaret, yatırım ve mali fon transferini mümkün kılmaktır. Bu yüzden eğer döviz piyasaları olmasaydı, bu ülkede yaşayan insanların sahip oldukları o ülkenin ulusal parasına bağlı olan servetlerin normal koşullar altında o ülke sınırlarının dışına çıkartılabilmesi çok zor ve olanaksız olurdu.

## **2.11. PİYASADA DÖVİZ İŞLEMLERİ TÜRLERİ**

### **Anında İşlemler**

Anında işlemler (spot transactions), alınıp satılan paraların ilke olarak anlaşmaya varıldığı anda teslimi kaydıyla gerçekleştirilen işlemlerdir. Bununla birlikte, anlaşmaya varılır varılmaz taraflardan birinin dövizini, diğerinin de kararlaştırılan kur üzerinden bunun karşılığı olan ulusal parayı teslim etmesi durumu daha çok nakit döviz işlemlerinde görülür. Örneğin, bir bankada efektif döviz satın alımı veya satışı bu şekilde gerçekleştirilir. Interbank piyasasında hesaptan hesaba havale biçiminde yapılacak anında işlemlerde ödeme ve teslim tarihi (settlement date) ise normal olarak anlaşmaya varıldığı tarihi izleyen iki işgünüdür.

Ödeme ve teslim tarihine işlemin valörü (value date) de denir. Valörün iki işgünü sonrasında ait olması taraflara kolaylık sağlamak içindir. Böyle bir süre bir tarafın sattığı döviz, diğer tarafın da ulusal parayı karşı tarafa devretmeye hazır duruma getirmesine yardımcı olur. Valör tarihinde dünyadaki bankalar arasındaki dolar ödemelerinin çoğu CHIPS adı verilen bir sistem aracılığıyla gerçekleştirilir. CHIPS, merkezi New York'ta bulunan ve dünyada döviz İşlemi yapan çoğu bankaların üye oldukları bir fon transferi sistemidir. Bu sistem sayesinde dolar fonları bir uluslararası bankadan diğerine çok hızlı, ucuz ve hatasız bir biçimde devredilmiş olur.

***Merkezi İsviçre'de bulunan Uluslararası Denkleştirme Bankası (BIS) tarafından yapılan bir anketin sonuçlarına göre uluslararası piyasalardaki anında işlem ve vadeli işlemler ortalaması görülmektedir.***

Instrument	1998	2001	2004	2007	2010	2013
Foreign exchange instruments	1,527	1,239	1,934	3,324	3,971	5,345
Spot transactions	568	386	631	1,005	1,488	2,046
Outright forwards	128	130	209	362	475	680
Foreign exchange swaps	734	656	954	1,714	1,759	2,228
Currency swaps	10	7	21	31	43	54
Options and other products <sup>2</sup>	87	60	119	212	207	337

- ***2013 yılı Nisan ayı ortalama günlük anında teslim döviz hacmi 2.046 milyar dolardır.***

### **Vadeli İşlemler**

Vadeli işlemler ise gelecekte bir tarihte belirli miktar ulusal para karşılığında belirli miktar yabancı paranın devredilmesini gerektiren işlemlerdir.

Vadeli işlemlerin gerektirdiği döviz alış veya satış sözleşmesi bugünden bir banka ile yapılır ve uygulanacak kur da şimdiden belirlenir. Ancak dövizin ve karşılığında ödenecek ulusal paranın teslimi gelecekte anlaşmaya varılan belirli bir tarihte yerine getirilir. Vadeli kurlar valörlerine göre genellikle 30, 60 veya 90 günlük olarak kote edilirler.

Kuşkusuz vadeli sözleşmelere uygulanan kurlar anında kurlara uygulanan kurlardan farklıdır. Bu kur farkı, en az ilgili ulusal paralar üzerindeki faiz oranlarının farkına eşittir. Diğer bir deyişle, düşük faizli ulusal para vadeli piyasada yüksek faizli ulusal para karşısında bu faiz farkı ölçüsünde pahalıya satılır (prim yapar).

2013 Yılı Nisan ayı itibariyle günlük ortalama işlemler 680 milyar dolardır.

### **Döviz Swapları**

Döviz piyasasında gerçekleştirilen işlemlerin bir bölümü de swaplardır. Döviz swapı bir dövizin belirli miktarının iki farklı teslim tarihi (valör) ile aynı anda hem alınması, hem de

satılması biçimindeki işlemlere verilen addır. Alım ve satım işlemleri aynı banka ile veya bir brokerle birbirine bağlı olarak yapılır. Anlaşma aynı karşı taraf ile tek işlem biçiminde yapıldığı için burada bir kur riski söz konusu olmaz. Bir anında döviz işlemi karşılığında bir vadeli işlem yapılması biçimindeki döviz swaplarına "vadeli karşılığında anında teslim swap lan" (spot against forward swaps) adı verilir.

Örneğin, yabancı paralara kısa vadeli olarak yatırılan fonları kur riskine karşı korumak üzere anında piyasada önce bir döviz alış işlemi, sonra da bununla bağlantılı olarak vadeli bir döviz satış düzenlemesi yapılması döviz swapı uygulamalarının yaygın uygulama alanlarıdır. Bunun gibi, ticari bankaların bir yabancı para üzerinden verdikleri eksik veya fazla pozisyonları denkleştirmek üzere diğer bankalardan daha sonra iade edilmek üzere bu miktar dövizini ödünç almaları da başka bir döviz swapı örneğidir.

## 2.12. DÖVİZ KURU

Döviz fiyatlarına döviz kuru denir. Döviz kuru iki milli para birimi arasındaki değişim oranının ifade eder. Döviz kuru bir fiyat olmakla beraber herhangi bir malın fiyatından farklıdır. Kurlardaki değişiklik uluslararası ekonomik ilişkilere konu olan mal ve hizmetlerin piyasa fiyatlarını ve sonra da diğer piyasaları etkileyerek ekonomilerde global değişiklikler yaratır. Döviz kuru döviz piyasasında oluşur.

### Dolaylı ve Dolaysız Kotasyon

Döviz kuru yabancı para biriminin değiştirilebildiği ulusal para miktarı biçiminde tanımlanmışsa

$$1\$ = 1.25 \text{ TL}$$

gibi buna Dolaysız Kotasyon (Avrupa Usulü)

Döviz Kuru bir birim ulusal para ile değiştirilebilen yabancı para miktarı biçiminde tanımlanmış ise

$$1 \text{ TL} = 1/1.25 = 0.80 \$$$

gibi Dolaylı Kotasyon (Amerikan Usulü) denir. Döviz Kuru yükselirse yabancı paranın değeri **artar**, ulusal paranın değeri **azalır**. Döviz Kuru düşerse yabancı paranın değeri **azalır**, ulusal paranın değeri **artar**. Bankaların döviz alım satımı için kur belirlemeleri "kote etmek" veya "kotasyon" deyimleri ile ifade olunur. Türkçe anlamı "fiyat yazmak" tır

### Döviz Alış Kuru, Döviz Satış Kuru, Kur Marjı

Bankalar Döviz Kurlarını alış ve satış kurları olarak ayrı ayrı kote ederler. Bankalar dövizini düşük fiyattan alır yüksek fiyattan satar. Alış ve satış kurları arasındaki fark bankanın kârını ve işlem giderlerini kapsar buna Kur Marjı (spread) denir.

Kur marjını yıllık faiz veya kâr oranı ile karşılaştırabilmek için bunların yüzdeler oranlara dönüştürülmesi gerekir:

$$\text{KUR MARJI} = \frac{\text{SATIŞ KURU} - \text{ALIŞ KURU}}{\text{ALIŞ KURU}} \times 100$$

Örneğin doların alış kuru 1.40TL ve satış kuru 1.50TL ise kur marjı % 6.6 olur.

Marj ödemelerinin süresi kısadır. Bunu Yıllık yüzdelerle dönüştürürsek, örneğin alış ve satış arasında 10 gün süre geçiyorsa yıllık kur marjı % 18.5 olur.

$$\text{Yıllık Marj} = \frac{1.50}{1.40} \times \frac{360}{10} = 18.5\%$$

### **Kur Marjını Etkileyen Faktörler**

Genellikle piyasada fazla alınıp satılan ( işlem hacmi yüksek) dövizlere alım satım kurları arasındaki marj düşüktür. Diğer taraftan fazla işlem görmeyen dövizlerde ise bu marj daha yüksek olmaktadır. İşlem hacmi arttıkça marjın azalması doğaldır, çünkü tüm işlemlerde yapılan sabit giderler aynı olmaktadır. Daha fazla işlem olmasının anlamı bu giderlerin daha fazla bölüştürülebilmesi anlamına gelmektedir. Ayrıca, döviz piyasalarında yaşanan ani bir istikrarsızlık (kurlarda olabilecek aşırı yükseliş ve düşüşler) yaşandığı zamanlarda da marjlar artış gösterir. Bunun nedeni, bankanın aldığı ve sattığı dövizin yarattığı net değişmeyi yapacağı diğer işlemle dengeleyeceğinden emin olmamasıdır. Açık veya fazla pozisyon alması doğal olarak bir risk yüklenmesi demek olacaktır. İstikrarsızlığa bağlı bekleyişlerin ortaya çıkması bile başına yeterli bir riskin oluşması anlamına gelmektedir.

Diğer bir önemli nokta ise, efektif kurlarda marjın dövizle göre daha geniş olmasıdır. Yani nakit yabancı paralar, banka havalelerine göre banka tarafından daha düşük kurdan alınır ve daha yüksek kurdan satılırlar. Bunun açıklaması, efektif dövizlerin(nakit) daha ufak miktarlarda alınıp satılması ile yapılabilir. Ayrıca, bankanın kasasında bulundurulmuş nakit dövizlerin hiçbir faiz geliri sağlayamayacağı gerçekliği de sayılabilir. Bunun tersine, banka havalelerinde transfer edilen paralar yabancı bir bankada tutulduğu için faizler işlemeye devam eder. Banka nakit olan dövizleri çoğunlukla turistlerden ve yabancı ülkelerde çalışan insanlardan elde eder. Bu tutarların tekrar ilgili ülkeye gönderilmesi veya fon açığını o ülkeden getireceği nakitlerle getireceği nakitlerle karşılamak önemli masraflara neden olabilmektedir. Bu bakımdan bankaların nakit dışı döviz tercihi anlaşılabilir. Özellikle yabancı mali basında yer alan döviz kuru kotasyonları interbank (toptan) kurlarını yansıtır. Bunlar bankaların kendi aralarında döviz alışverişinde kullandığı kurlardır. Bu işlemler milyon dolarlık tutarlar

içermektedir. Bu nedenle, bankaların bireysel müşterilerine uygulayacakları kurlar interbank kurlarından farklı olacaktır.

Mali kurumlar arasında kur bazında farklılıklar görülebilir. Örneğin dolarda fazla pozisyonu olan bir banka açısından ele alırsak, bu fazlayı elden çıkarmak için daha düşük bir satış fiyatı belirlemiş olabilir. Tam tersi durumda eksik pozisyonu olan bir banka ise söz konusu ulusal para için piyasadan daha yüksek bir satış kuru talep edebilirler. Bu açıdan alıcı ve satıcı durumundaki bireysel müşterilerin bir alım satım yapmadan önce birkaç banka ve mali kurum üzerinde piyasa araştırması yapması kendileri için faydalı olabilmektedir. Ayrıca, yüksek miktarlar için pazarlık yoluyla daha uygun kurlar elde edilebilir. Son olarak, döviz piyasaları doğası gereği dağınık bir yapıdadır. Merkezi borsa biçiminde örgütlenmenin olmadığı döviz piyasalarında, çeşitli bölgelerdeki bankalar aynı dövizler için farklı alış ve satış kurları belirlemiş olabilmektedir.

#### ***Alış ve satış kurları arasındaki farklılıkların nedenleri:***

- 1- Döviz işlemlerinin miktarı fazla olursa alım satım marjı düşük olur.
- 2- Döviz piyasası istikrarsızsa yani iniş ve çıkışlar varsa marjlar yüksektir.
- 3- O paranın gelecekteki piyasa koşullarına ilişkin istikrarsızlık beklentileri de marjları artırır.

#### ***Efektif Kurlarda Alış Satış Marjının Yüksek Oluş Nedenleri:***

- 1- Efektif Dövizler genellikle ufak miktarda alınır satılır. Bu ufak miktarlar için de aynı idari masraflar yapılır.
- 2- Efektif dövizler bankalarda nakit olarak bulunur. Değişik yabancı paraları kasasında tutan banka bu alım satım süresi içinde faiz geliri elde etmez.
- 3- Nakit dövizlerin güvenlik problemi vardır. Ayrıca nakit dövizlerin ilgili ülkeden getirilmesi bir masrafı gerektirir.

Bu nedenlerle “efektif döviz” kurları “döviz”e göre daha fazla alım satım marjını içerir.

#### **Dolaysız Kur ve Çapraz Kur**

İki ulusal para arasında piyasada fiilen uygulanan değişim oranına Düz Kur (Dolaysız Kur) denir.

$$1\$=1 \text{ TL}$$

Farklı paraların kurlarının \$ gibi ortak bir payda üzerinden hesaplanmasına Çapraz Kur (Dolaylı Kur) denir.

$$1 \$=2 \text{ €} \quad \text{Frankfurt Piyasasında}$$

1 \$=1 TL Tahtakale Piyasasında

1 € = 0.5 TL Dolaylı Kur olur

## TCMB Döviz Kurları

Indicative Exchange Rates Announced at 15:30 on 02/28/2014 by the Central Bank of Turkey

BÜLTEN NO: 2014/42

DÖVİZ	DÖVİZ DÖVİZİN CİNSİ CURRENCY	EFEKTİF	EFEKTİF		ALİŞ EXC.RATES ON BANKNOTES	SATIŞ
			ALİŞ	SATIŞ		
Buying	Selling	Buying	Selling			
USD/TRY	1 ABD DOLARI		2.2129	2.2168	2.2114	2.2201
AUD/TRY	1 AVUSTRALYA DOLARI		1.9785	1.9914	1.9694	2.0033
DKK/TRY	1 DANİMARKA KRONU		0.40774	0.40975	0.40745	0.41069
EUR/TRY	1 EURO		3.0477	3.0532	3.0456	3.0578
GBP/TRY	1 İNGİLİZ STERLİNİ		3.6931	3.7123	3.6905	3.7179
CHF/TRY	1 İSVİÇRE FRANGI		2.4996	2.5157	2.4959	2.5195
SEK/TRY	1 İSVEÇ KRONU		0.34222	0.34576	0.34198	0.34656
CAD/TRY	1 KANADA DOLARI		1.9861	1.9950	1.9788	2.0026
KWD/TRY	1 KUVEYT DİNARI		7.8178	7.9201	7.7005	8.0389
NOK/TRY	1 NORVEÇ KRONU		0.36727	0.36974	0.36701	0.37059
SAR/TRY	1 SUUDİ ARABİSTAN RİYALİ		0.59004	0.59110	0.58561	0.59553
JPY/TRY	100 JAPON YENİ		2.1679	2.1822	2.1599	2.1905

## Çapraz Kurlar 28.02.2014

USD/AUD	1 ABD DOLARI	1.1158	AVUSTRALYA DOLARI
USD/DKK	1 ABD DOLARI	5.4187	DANİMARKA KRONU
USD/CHF	1 ABD DOLARI	0.8832	İSVİÇRE FRANGI
USD/SEK	1 ABD DOLARI	6.4388	İSVEÇ KRONU
USD/JPY	1 ABD DOLARI	101.83	JAPON YENİ
USD/CAD	1 ABD DOLARI	1.1127	KANADA DOLARI
USD/NOK	1 ABD DOLARI	6.0103	NORVEÇ KRONU
USD/SAR	1 ABD DOLARI	3.7504	SUUDİ ARABİSTAN RİYALİ
EUR/USD	1 EURO	1.3773	ABD DOLARI
GBP/USD	1 İNGİLİZ STERLİNİ	1.6718	ABD DOLARI
KWD/USD	1 KUVEYT DİNARI	3.5528	ABD DOLARI
USD/BGN	1 ABD DOLARI	1.4202	BULGAR LEVASI
USD/RON	1 ABD DOLARI	3.2676	RUMEN LEYİ
USD/RUB	1 ABD DOLARI	36.14	RUS RUBLESİ
USD/IRR	1 ABD DOLARI	24898	İRAN RİYALİ
USD/CNY	1 ABD DOLARI	6.1450	ÇİN YUANI
USD/PKR	1 ABD DOLARI	104.90	PAKİSTAN RUPİSİ

## Efektif Döviz Kurları

Bir ulusal paranın dış değeri (satın alma gücü) onunla satın alınabilecek yabancı mal, hizmet veya mali değerlere bağlıdır. Bu ise dolaysız kotasyonda döviz kurunun tersine eşittir. Bu

nedenle sabit kur sistemlerinde ulusal paranın dış değerinin hesaplanması kolay bir işlemdir. Ancak, döviz kurlarının işleyişine bırakıldığı sistemlerde bir ulusal para, zaman içinde bazı yabancı paralara karşı değer kazanırken, diğerlerine karşı değer kaybedebilir. Bir ulusal paranın dış değerini hesaplamak için efektif döviz kuru hesaplanır: ulusal paranın, ülkenin başlıca ticaret ortaklarının paralarıyla olan kurlarının ağırlıklı ortalamasına eşittir (Ağırlık olarak söz konusu ülkelerle gerçekleştirilen ticaret oranları kullanılır). Yalnızca bu şekilde hesaplanan kurlar o ülke ekonomisi açısından bir anlam taşıyabilmektedir.

Diğer önemli bir nokta ise, nominal kur ve reel kur ayrımıdır. Merkez bankasının sık sık müdahale ettiği sistemlerde piyasada geçerli olan kurlar bazen denge düzeylerini yansıtmayabilir. Yani piyasadaki geçerli kurlar nominal kurlardır. Nominal kurların ilgili dönemdeki enflasyon oranına göre düzeltilmesinden sonra elde edilen kurlara ise reel kur denmektedir.

### Reel Döviz Kurları

Nominal döviz kuru yıl içinde E: 1\$ = 1.20TL olarak sabit tutulmuş iken Türkiye’de enflasyon oranı  $P_i=0.10$  ve ABD’de enflasyon oranı  $P_d=0.05$  olmuş ise reel döviz kurundaki değişme,

$$R = 1.20 \times (1+0.05/1+0.10) = 1,14 \text{ olur.}$$

Reel döviz kurunun nominal kurun altına düşmesi ulusal paranın aşırı değerlenmesi anlamına gelir. Bunun sonucu ise ülkenin uluslararası piyasalardaki rekabet gücünün zayıflamasıdır. Başka bir ifadeyle ülke göreceli olarak pahalılaşması nedeniyle ihracat yapmakta güçlük çekerken, ucuzlayan yabancı mallar dolayısıyla ithalatta patlama yaşayabilir.

R (Reel Döviz Kuru)

E (nominal döviz kuru)

$P_d$  (dış enflasyon oranı)

$P_i$  (yurtiçi enflasyon oranı)

$$R = E \times \frac{1+P_d}{1+P_i}$$

Ulusal paranın aşırı değerlenmesi ihracatı caydırıcı ve ithalatı özendirici etkileri dolayısıyla dış ticaret açıklarının önemli bir nedenidir. Bu durumun ortaya çıkmasının temel nedeni MB’nin piyasaya müdahaleleri dolayısıyla döviz kurlarının düşük tutulması, başka bir deyişle göreceli enflasyon farkı ölçüsünde kurun yükselmesine izin verilmemesidir.





## Uygulamalar



## Uygulama Soruları



## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Döviz kuru; bir ulusal paranın diğer bir ulusal parayla değişim oranıdır. Diğer bir deyişle, döviz kuru bir ülke parasının bir birim yabancı ülke parasını satın alabilmek için gerekli olan tutarıdır. Döviz kuru ya bir birim yabancı para ile değiştirilebilen ulusal para miktarı olarak ya da bir birim ulusal paranın karşılığı olan yabancı para miktarı şeklinde tanımlanabilir. İlkine Avrupa döviz kuru ikincisine ABD döviz kuru denir. Örneğin Türkiye’de döviz kuru 1,40 TL denildiğinde; 1 dolar için 1,40 TL ödenmesi gerektiği belirtilmektedir. Kur; 1 TL. nin satın alabileceği dolar şeklinde belirlenecek olursa; o zaman 1 TL. =1/ 1,40 \$ şeklinde olacaktır.

Finansal kurumlar döviz kurlarının belirlenmesinde genellikle ABD doları ile kendi ulusal paraları arasındaki değişim oranını kullanırlar. Bu nedenle dolar, döviz piyasalarında adeta bir değer standardı olarak işlev görmektedir. Diğer paraların dolarla ifade edilmesi, kur hesaplamalarında önemli kolaylık sağlamaktadır. Örneğin İstanbul piyasasında döviz kuru 1,48 TL. = 1 \$ olsun. Londra’da da aynı zamanda kur 1 \$= 0. 6717 Sterlin ise bu durumda 1,48 TL. = 0. 6717 Sterlinden 1 Sterlin = 2,20 TL olacaktır. Bu şekilde dolara bağlı olarak diğer paralar arasındaki kurun hesaplanmasına **çapraz kur** denir.

Döviz kuru, ulusal paranın yabancı para fiyatını ifade ettiği için, ulusal paranın bir yabancı paraya göre değer kaybetmesi (Avrupa usulünde kurun yükselmesi) yabancı paranın ulusal para cinsinden değer kazanması ile eş anlamdadır. Tersine, ulusal paranın değer kazanması, yabancı paranın değer yitirmesi anlamındadır. Döviz kurları, alış kuru ve satış kuru olarak ayrı ayrı belirtilir. Döviz alış kuru, satış kurundan daha düşük olmaktadır. Döviz alış kuru ile satış kuru arasındaki fark **kur marjı** (spread) olarak adlandırılır.

## Bölüm Soruları

- 1) Dövizin tanımı aşağıdakilerden hangisidir?
  - a) Yabancı ülke parasıdır.
  - b) İki ayrı milli para arasındaki değişim oranıdır.
  - c) Döviz arz ve talebinin karşılaştığı yerdir.
  - d) Yabancı bir paranın değeridir.
  - e) Milli paranın değeridir.
  
- 2) Döviz kurunun tanımı aşağıdakilerden hangisidir?
  - a) Yabancı ülke parasıdır.
  - b) İki ayrı milli para arasındaki değişim oranıdır.
  - c) Döviz arz ve talebinin karşılaştığı yerdir.
  - d) Yabancı bir paranın değeridir.
  - e) Milli paranın değeridir.
  
- 3) Döviz alış kuru ile satış kuru arasındaki farka ne ad verilir?
  - a) Spot
  - b) Forward
  - c) Futures
  - d) Spread
  - e) Çapraz kur
  
- 4) Bir birim yabancı para karşılığı ulusal paranın değerinin belirlendiği döviz kuru aşağıdakilerden hangisidir?
  - a) Avrupa tipi
  - b) ABD tipi
  - c) Çapraz kur
  - d) Spot kur
  - e) Forward kur
  
- 5) Spot döviz kurunun tanımı aşağıdakilerden hangisidir?
  - a) İki ülke parasının değişim oranıdır.
  - b) Bir birim yabancı paranın milli para cinsinden fiyatıdır.
  - c) Bir birim ülke parasının yabancı para cinsinden fiyatıdır.
  - d) Belirli bir kur üzerinden değiştirilmesi düşünülen dövizlerin taahhüt edilmesiyle dövizlerin değişimi en geç iki iş gününde gerçekleşmesi durumunda uygulanan kurdur.
  - e) Belirli bir kur üzerinden değiştirilmesi düşünülen dövizlerin gelecekteki bir tarihte teslimi taahhüt edilen durumda uygulanan kurdur.
  
- 6) Bir varlığın belirli bir tarihte, önceden belirlenmiş bir fiyattan satın alma ya da satma hakkı veren sözleşme aşağıdakilerden hangisidir?
  - a) Spot sözleşmeler
  - b) Forward sözleşmeler.
  - c) Opsiyon sözleşmeleri
  - d) Futures sözleşmeler
  - e) Swap sözleşmeleri
  
- 7) Muhasebe riskinin tanımı aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Yabancı parayla ifade edilen finansal tablo kalemlerinin anavatan parasına çevrildiğinde karşılaşılan risk türüdür.  
b) Uluslararası işletmelerin yurt dışı yürüttükleri mali ve ticari işlemleri sonucunda ortaya çıkan risk türüdür.  
c) Yabancı ülkelerin muhasebe uygulamalarının getirdiği risk türüdür.  
d) Uluslararası İşletmelerin uzun dönemli faaliyetleriyle ilgili karşılaşılan risk türüdür.  
e) Yabancı ülkelerin muhasebe sistemiyle yerel ülkenin muhasebe sisteminin uyumlaştırılmasından kaynaklanan risk türüdür.

8) Aşağıdakilerden hangisi eksi pozisyonu ifade eder?

- a) Döviz alacaklarıdır.  
b) Döviz borçlarıdır.  
c) Döviz alacak ve borçlarının birbirini dengelemesidir.  
d) Döviz borçlarının döviz alacaklarından fazla olmasıdır.  
e) Döviz alacaklarının döviz borçlarından fazla olmasıdır.

9) Londra döviz piyasasında 6 büyük bankanın uyguladıkları faizlerin ortalamasıyla hesaplanan oran aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Spread  
b) Spot  
c) LIBOR  
d) PIBOR  
e) Swap

10) Bir kurumun başka bir ülkede satılmak üzere, satılacağı ülkenin ulusal parasıyla çıkarmış olduğu tahvillere ne ad verilir?

- a) Euro tahvil  
b) Euro kredi  
c) Yabancı tahvil  
d) Finansman bonusu  
e) Spread

## **Cevaplar**

- 1) Yabancı ülke parasıdır.  
2) İki ayrı milli para arasındaki değişim oranıdır.  
3) Spread  
4) Avrupa tipi  
5) Belirli bir kur üzerinden değiştirilmesi düşünülen dövizlerin taahhüt edilmesiyle dövizlerin değişimi en geç iki iş gününde gerçekleşmesi durumunda uygulanan kurdur.  
6) Opsiyon sözleşmeleri  
7) Yabancı parayla ifade edilen finansal tablo kalemlerinin anavatan parasına çevrildiğinde karşılaşılan risk türüdür.  
8) Döviz borçlarının döviz alacaklarından fazla olmasıdır.  
9) LIBOR  
10) Yabancı tahvil



### **3. TÜREV PİYASALAR**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**3.1.**Türev Piyasalar hakkında bilgilenecek

**3.2.** Vadeli işlemler, Future İşlemler hakkında bilgi sahibi olacak,

**3.3.**Swaplar, Opsiyonları anlayabilecek



## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Türev Piyasalar,

Future İşlemler,

Vadeli İşlemler,

Swap,

Opsiyon,

## Giriş

Değeri başka bir finansal varlığın veya malın değerine bağlı olan türetilen finansal araçlar türev araç olarak adlandırılmaktadır. Türev araçlar, dayanak varlığın sahipliğinin el değiştirmesine gerek olmaksızın, bu varlıkla ilgili hak ve yükümlülüklerin ticaretine imkân sağlar. Türev araçlar, riskten korunma, yatırım veya arbitraj amacıyla kullanılabilir. Vadeli işlem (futures) ve opsiyon (options) sözleşmeleri türev araçlar arasındadır. Bunun yanında, forward ve swap sözleşmeleri de türev araçlar grubuna dahildir.

Bir ekonomik mekanizma olarak forward ticaretinin ilk oluşumları Milattan Önce 2000 yılında Hindistan'a kadar uzanmaktadır. Vadeli işlem sözleşmelerine benzer sözleşmelerin alım-satım işlemleri, modern anlamda ilk olarak 18. yüzyılın ilk yarısında Japonya ve Amsterdam'da yapılmaya başlanmıştır. İlk vadeli işlem borsası Japonya Osaka'da pirinç üzerine olup, Dojima Pirinç Piyasası adında kurulmuştur. 1973 yılında Amerika Birleşik Devletleri'nin Chicago şehrinde, günümüzde dünyanın en gelişmiş borsalarından biri olarak kabul edilen Chicago Ticaret Kurulu'nun (Chicago Board of Trade) bu tür işlemlere başlaması ile vadeli işlem piyasaları gelişim sürecine girmiş, teknolojinin sağladığı olanaklar ve yeni ürünlerin geliştirilmesi ile dünya çapında hızla yayılmaya başlamıştır. 1975 yılında AMEX ve PHLX de opsiyon ticaretine başlamıştır. Özellikle 1970 sonrası, Bretton Woods sisteminin terk edilmesiyle birlikte, döviz ve faiz oranlarında meydana gelen dalgalanmalar sonucu oluşan riskten korunmak amacıyla, finansal ürünler üzerine vadeli işlem sözleşmelerinin geliştirilmesi, bu piyasalarda yeni bir dönem başlatmıştır.

1980 yılında Amerika'da vadeli işlem borsalarındaki işlem hacmi New York borsasını geçmiş, döviz kuru, hisse senedi ve futures kontratlarına dayanan türev araçlar internet çılgınlığıyla birlikte korkunç bir hızla gelişmiştir. Kullanımındaki kolaylık ve sağladığı ekonomik yararlar nedeniyle vadeli işlem piyasaları, günümüzde gelişmiş liberal ekonomilerin vazgeçilmez kurumlarından biri haline gelmiştir. İngiltere'de LIFFE, Fransa'da MATİF, Amerika'da CBOT, CME, NYCE, NYMEX, Almanya'da DTB bu borsalara örnek olarak verilebilir (Özkan, 2011).

Vadeli işlem anlaşmaları temelde iki gruba ayrılır. Bunlardan birincisi, mala dayalı vadeli işlem anlaşmaları (EMTİA)'dır. Bu grubun içerisinde tarımsal ürünlere dayalı vadeli işlem sözleşmeleri vardır. Bu gruba örnek olarak, pamuk, buğday, canlı hayvan, arpa, soya fasulyesi, mısır, şeker, kahve, kakao, portakal suyu, kereste verilebilir. Metaller üzerine yazılan vadeli işlem sözleşmeleri vardır. Bakır, alüminyum, altın, platin, gümüş bu gruba verilebilecek örnekler arasındadır. Enerji vadeli işlem sözleşmeleri de vardır, burada da petrol, doğalgaz, elektrik gibi enerji kaynakları üzerinden çeşitli anlaşmalar yapılmaktadır. İkinci grup ise finansal ürünlere dayalı vadeli işlem sözleşmeleridir. Bu grubun içerisinde temel olarak anlaşma yapılan gruplar ise faiz oranları, döviz kurları, hisse senetleri ve hisse senedi endekslerine dayalı vadeli işlem sözleşmeleri bulunmaktadır (Bağcı, 2006).

Vadeli işlemler piyasası gelişmiş ülkelerde spot piyasaların yanında vazgeçilmez bir unsur olarak görülmektedir. Ülkemizde de vadeli işlemler piyasasının eksikliği uzun yıllar hissedilmiştir. Bundan dolayı, Sermaye Piyasası Kurulu 1999 yılında kanunda değişiklik yaparak ülkemizde vadeli işlemler ve opsiyon borsasının kurulabilmesi için gereken yasal altyapıyı oluşturmuştur. Gerekli yasal altyapı oluşturulduktan sonra Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsalarının Kuruluş ve Çalışma Esaslarına ilişkin yönetmelik 23 Şubat 2001 tarihinde yürürlüğe girmiş ve 19 Ekim 2001 tarihinde Bakanlar Kurulu kararı ile Vadeli İşlemler ve Opsiyon Borsası A.Ş. (VOB) unvanı ile kurulması kararlaştırılmıştır. 27 Mart 2004 tarihinde Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası Yönetmeliği ile Borsa'nın çalışma kuralları belirlenmiştir. En son olarak, 5 Mart 2004 tarihinde faaliyet izni verilen Borsa, 4 Şubat 2005 tarihinde resmi faaliyetlerine İzmir'de başlamıştır (Sermaye Piyasası Kurulu, 2010).



### 3.1. Vadeli Döviz İşlemleri

#### 3.1.1. Forward Sözleşmeler

Önceden belirlenmiş bir vade ve belirlenmiş bir fiyattan herhangi bir kurdan işlem gören varlığın alım satımına ait yükümlülüklerin gösterildiği sözleşmeler olarak tanımlamak mümkündür. Forward işlemlerin en önemli özelliği organize borsalarda işlem görmeyip tezgahüstü (Over-the-counter - OTC) piyasalarda işlem görmeleridir. Bu işlemlerde de alıcı ve satıcı bir araya gelmek suretiyle tarafların lehine olabilecek daha esnek bir sözleşme metni hazırlanabilmektedir. Forward sözleşmelerinde taraflara forward-alıcı ve forward-satıcılar denmektedir. Forward-alıcı, forward döviz sözleşme koşullarına uygun olarak, finansal varlığı vadesinde, anlaşma sağlanan miktar ve fiyat üzerinden satın almayı kabul eden taraftır. Forward-satıcı ise, düzenlenen forward sözleşme koşullarına göre, finansal varlığı vadesinde, anlaşma sağlanan miktar ve fiyat üzerinden satmayı kabul eden taraftır. Burada unutulmaması gereken en önemli nokta ise forward işlemler genellikle organize piyasalarda işlem görmedikleri için vadesinden önce pozisyonu kapatma söz konusu olmamakta, işlemin gerçekleşmesi için vade gününü beklenmesi gerekmektedir. Basit bir şekilde döviz forward sözleşmesi örneklenecek olursa:

Norveç kronunun Amerikan doları karşılığında 1 aylık forward sözleşme üzerinden kur oranı 0,16 \$ / Kron 'dur. Anlaşmanın 100.000\$ üzerinden yapılacağı varsayımı altında

Forward Fiyatı = 0,16 \$ / Kron

Anlaşma Tutarı = 100.000 \$ / 0,16 \$ = 625.000 Kron

Bu forward anlaşma ile yatırımcı sözleşme vadesi olan 1 ay sonunda yukarıdaki kur üzerinden 625.000 Kron satın alacaktır. Yatırımcının kazanç ve kaybı ise 1 ay sonraki spot kur üzerinden değişiklik gösterecektir.

1 – Spot kur 0,18 \$ / Kron ve Forward kur 0,16 \$/Kron olursa spot kur forward kurdan yüksek olur. Bu durumda yatırımcı forward gereği ay sonunda aldığı kronun payını 0,16'dan alabilir ve sonra bunu piyasada 0,18'den bozdurabilir. Bu durumda net kazancı oluşturacak toplam kar aşağıdaki gibi olur.

Toplam = 625.000 Kron x (0,18 \$ - 0,16 \$) = 12.500

2 – Spot Kur 0,14 \$ / Kron ve Forward Kur 0,16 \$ / Kron olursa spot kur forward kurdan düşük olur. Bu durumda yatırımcı piyasadan kronu 0,14 \$ üzerinden alabilecekken forward gereği kronu 0,16\$'dan alacaktır. O zaman toplam zarar

Toplam = 625.000 Kron x (0,14\$ - 0,16\$) = (-12.500) olacaktır.

Bu anlamda eğer futures piyasasında olsaydı, zararın gerçekleşmeyebileceğinden bahsedilebilirdi çünkü future sözleşmelerinde vadesinden önce pozisyon kapatma şansı varken forward sözleşmelerde bu durum mümkün olmamaktadır.

##### 3.1.1.1. Forward Piyasasının İşleyişi

Forward işlemler merkezi bir pazar yeri olmayan ve bankalarla müşterileri veya brokerlar arasında yapılan işlemler olarak tanımlanırlar. Taraflar bilgi teknolojilerinin getirdiği araçlar ile sürekli bir iletişim halinde olarak ödeme aşamasında fiziki mal teslimi yapılmaksızın

ilgili banka hesaplarına alacak veya borç kaydı düşülerek sözleşme şartları yerine getirilmektedir.

Organize piyasada olmamasından dolayı bilgiye erişim güç olmaktadır. Bu yüzden ilgili forward anlaşmayı yapan tarafların haricindeki üçüncü gerçek veya tüzel kişiler yapılan anlaşmadan genellikle habersiz olmaktadır. Yayın olmaması ve kişiye özel yapılmasından ötürü de forward sözleşmeler geleceğe dönük olarak fiyatlar üzerinde referans özelliği taşımamaktadırlar.

Genellikle tezgahüstü piyasaların bir getirisi olarak standartlaştırılmış sözleşmeler görmek pek mümkün değildir. Durum böyle olunca forward anlaşmaların birbirini tanıyan ve güvenen şahıs ve kurumlar arasında yapıldığını söylemek pek de yanlış olmayacaktır. Standartlaştırılmamış ve organize piyasaların bir getirisi olarak piyasa yaptırımını olmayan bir sözleşmenin yerine getirilmesi genellikle tarafların dürüst tutum ve davranışları ile şekillenmektedir. Bu durumda forward sözleşmelerin üçüncü şahıslara devredilmesi gibi bir durum söz konusu değildir. Sözleşme özellikleri piyasa kavramları ile tam olarak örtüşmediğinden ve de devredilemezlik ilkesi nedeniyle ikinci el piyasası da yoktur.

Forward sözleşmelerde taraflar kendilerine en uygun olarak sözleşme maddelerini serbestçe belirleme hakkına sahip olmaktadır. Bu işlemlerde aracı olmadığı gibi aracılara komisyon ödenmesi söz konusu olmamaktadır. Organize piyasalarda işlem görmediklerinden bürokratik engeller ile karşılaşmamakta bunun bir sonucu olarak da zaman kaybı mümkün olmamaktadır. Öte yandan forward sözleşmelerde sistematik olan bir kredi riski söz konusudur ki taraflardan herhangi birinin sözleşme koşulunu yerine getirmesi veya getirememesi konusu garanti altına alınmış değildir.

Yukarıda da bahsedilen özelliklerin bir sonucu olarak forward sözleşmenin gerçekleşme anına kadar tarafların birbirine ödeme yapmaları söz konusu değildir. Bu durum taraflar arasında başlangıç için bir teminat gösterme yükümlülüğü de yaratmamaktadır. Unutulmaması gereken her bir finansal enstrüman da olduğu gibi bu işlemlerde de vade uzadıkça dövizin riski arttığı için forward kontratın riski de artmaktadır.

### **3.1.1.2. Forward Çeşitleri ve Forward Döviz Piyasaları**

Forward işlemlerinde sözleşmeler her türlü mal ve mal kapsamına giren ürünler için düzenlenebilir. Forward sözleşmeleri günümüzde genellikle döviz forward sözleşmeleri, faiz forward sözleşmeleri ve ticari mal forward sözleşmeleri olarak üçe ayrılmaktadır.

Forward döviz işlemleri dövizin ilgili ulusal para birimi karşısında gelecekte belirli bir tarihte teslim edilmek şartıyla alım veya satışı için bugünden yapılan sözleşmelerdir. Bu tip piyasalar forward döviz piyasaları olarak adlandırılmaktadır. Bu piyasalar genellikle kişilere ileriki bir tarihte bugünden döviz kuru garantisi sağlamaktadır. Bu nedenle eğer bir ihracatçı forward döviz kurunu garantilemekle isterse bu işlemlerle uğraşan bankalar veya aracı kurumlarla forward sözleşme yapabilir. Böyle bir sözleşme belirli bir tutar dövizin belirli bir tarihte belirlenmiş bir kurdan belirli bir dövize çevrilmesini garanti eder. Forward sözleşmeler ihracatçı ve ithalatçılara gelecekte yapacakları teslimat, tahsilat ve ödemelerde fiyat değişimlerinden doğan riskler karşısında korunma olanağı tanımaktadır.

Forward piyasalarda faaliyet gösteren bankalar ve broker' lar arz ve talebi dengelemeye çalışırlar. Bu piyasada faaliyet gösteren kuruluşların karları döviz alış ve satış arasındaki olumlu farktan kaynaklanır. Örneğin; bir finansal kuruluş Alman ihracatçısından doları 1.48 kurundan alıp 1.50 kurundan satabilir. Böylece düşük kurdan alıp yüksek kurdan forward kur cari kurdan düşükse aradaki farka forward iskontosu denir.

Forward döviz kurunun hesaplanması, iki ülke paralarının cari değeri ve iki ülkede uygulanan faiz oranları ile de ilgilidir. Bunun için aşağıdaki formülden faydalanılabilir.

$\dot{I}_{TL}$  = Vadeli TL hesabına uygulanan faiz oranını,  
 $\dot{I}_{\text{€}}$  = Vadeli Euro hesabına uygulanan faiz oranını  
 $SR$  = Cari veya spot kuru  
 $FR$  = Forward kuru  
 $n$  = Ay olarak vadeyi göstermek üzere

$$\dot{I}_{TL} - \dot{I}_{\text{€}} = \frac{FR - SR}{SR} \times \frac{12}{n} \quad \text{şeklinde hesaplanır.}$$

Örnek olarak İstanbul'da faaliyet gösteren bir ithalatçının Fransa'dan 3 ay vadeli 100.000 tutarında elektronik malzeme ithal ettiğini varsayalım. Mallar ithal edildiğinde spot piyasada 1€ = 2 TL'dir. Eğer kur değişmezse ithalatçının borcu 200.000 TL olacaktır. Oysa ithalatçı kuruluş üç ay sonrasında kurun artacağı beklentisini taşımaktadır. Kur yükselirse ithalatçının maliyeti artacak bunun bir sonucu olarak da ithalatçının karı azalacaktır. Bu riski önlemek için ithalatçı işletme bir banka ile 3 ay vadeli 100.000 € tutarında bir forward sözleşme imzalayabilir. Sözleşmenin yapıldığı gün 3 ay vadeli Euronun değeri 2,06 TL olsun. Bu durumda ithalatçı 3 ay sonra borcunu transfer ederken TL olarak 206.000 TL ödeme yapacaktır. Böylece ithalatçının döviz kuru riski ortadan kalkmış olmaktadır.

İki ülkede uygulanan faiz oranlarını dikkate alarak ithalatçının kararı değerlendirilebilir. Eğer Euro'ya uygulanan faiz oranı % 4 TL'ye uygulanan faiz oranı % 16 ise 3 ay sonrası için forward kur veya parite kur yukarıdaki formül yardımıyla hesaplanabilir.

Örnekteki rakamlar yerine konduğunda

$$0,16 - 0,04 = \frac{FR - 2,00}{2,00} \times \frac{12}{3}$$

Formülde parite kurun FR değeri 2,06 TL olarak bulunur.

Forward sözleşmelerin ikinci türü forward faiz sözleşmeleridir. Genellikle forward sözleşmeler döviz üzerine yazılırken faiz riskinden korunmak için de forward sözleşmeler yapılabilmektedir. Bu sözleşmeler de forward faiz sözleşmesi olarak adlandırılmaktadır.

Forward faiz sözleşmelerinde taraflar belli tutardaki anaparaya ileri bir tarihte belli bir süre için uygulanacak faiz oranı üzerinde anlaşılır. Bu orana "forward faiz oranı" denir. Forward faiz anlaşmaları ile forward döviz anlaşmaları arasında önemli bir fark yoktur. Forward faiz sözleşmesinde tarafların amacı kendilerini gelecekte oluşacak faiz değişimlerine karşı korumaktır. Burada kredi kullanan işletme kendisini gelecekteki faiz artışlarına karşı korumaya çalışırken kredi veren taraf ise gelecekteki faiz düşüşlerine karşı korunmaya çalışmaktadırlar. Bu nedenle sözleşmelerinde taraflar belirli bir süre için gelecekteki bir tarihte varsayılan tutardaki anaparaya uygulanacak olan faiz oranı üzerinde anlaşılır.

Ticari mal forward sözleşmeleri ise gelecekte belirli bir tarihte, bir malı sözleşmede belirlenen fiyat üzerinden satın almayı veya satmayı zorunlu kılan sözleşmelerdir. Ticari mal forward sözleşmelerinde, teslim tarihi, teslim yeri, malın miktarı, malın niteliği sözleşme yapıldığı sırada belirlenir. Bu çeşit sözleşmelerin tarafları; son kullanıcılar, mal ticareti yapan satıcılar ve üreticilerdir. Forward mal sözleşmeleri mal üreticileri ve kullanıcıları tarafından değişken fiyat riskini azaltmak ya da ortadan kaldırmak amacıyla kullanılır. Ticari mal forward sözleşmelerinin borsada alınıp satılmaması, sözleşmeleri likit olmaktan uzaklaştırarak, spekülasyon maksatlı kullanımını azaltmaktadır.



Örnek: Bir unlu mamuller üreticisi Ağustos 2017'de, üretimi için 1 aylığına özel bir sipariş almış ve 4000 kile' buğdaya gereksinim duymaktadır. Ancak üretim kadar oluşabilecek buğday alım fiyatı artışlarından etkilenmemek ve siparişlerini aksatmamak üzere buğday temininde zorluk yaşamamak istemektedir. Buğday üreticisi bir işletme ise Ağustos ayı içerisinde ürettiği ürünün hem talebinin hem de fiyatının düşmesi durumunda zarar etmesi olasıdır. Aynı şekilde ne kadar üreteceği de ayrı bir karar konusudur. Fazla üretmesi durumunda üretimi satılamayabilir ve bozulabilir, ya da az üretmesi halinde olası kazançlardan faydalanamayabilir. Buğday üreticisi ve unlu mamuller üreticisi bir forward sözleşme yaparlar. Ağustos 2017 tarihinde teslimi ve ödemesi gerçekleşmek üzere 4000 kile buğday için kilosu 0,10 TL üzerinden anlaşılırlar. Bu işlem oluşan bir forward sözleşmedir. Her iki taraf da amacına ulaşmıştır. Artık dönem geldiğinde unlu mamul üreticisi malını teslim alacaktır böylece özel olarak aldığı siparişini bekletmeyecek ve o miktarda buğday alım riskini ve fiyat yükselmelerine karşı olan maliyet artışı riskini ortadan kaldırmış olacaktır. Buğday üreticisi ise Ağustos 2017 için siparişini önceden almıştır. Artık buğdayın elinde kalma riski ortadan kalkmıştır. Dahası, buğdayın kile/TL oranını sabitlemiş olmakta üretici kile başına fiyat düşüşlerinden kendini korumaktadır.( 1 kile (tahıl için)33,166 litre)

Örnek: TL/\$ üzerine yazılmış bir future sözleşme ve forward sözleşme karşılaştırmalı olarak

İşlemin yapıldığı tarih:	01.12.2017
Sözleşmeye konu olan ürün:	TL/\$
Sözleşmenin vadesi:	09.12.2017
Sözleşme Büyüklüğü:	10.000 \$
Vadeli işlem Fiyatı:	1.300 TL

Tarih	Vadeli İşlem Fiyatı	Forward Hesabı	Future Hesabı	Vadeli İşlem Hesabı
01.12.2017	1.300	0	0	0
02.12.2017	1.325	0	250.000	250.000
03.12.2017	1.350	0	250.000	500.000
04.12.2017	1.250	0	-1.000.000	-500.000
05.12.2017	1.275	0	250.000	-250.000
08.12.2017	1.275	0	0	-250.000
09.12.2017	1.325	250.000	500.000	250.000
<b>Net Kazanç</b>		<b>250.000</b>	<b>250.000</b>	<b>250.000</b>

Örnekte de görüldüğü gibi organize piyasalarda işlem gören forward benzeri kontratlar veya Futures'lar da yukarıdaki nakit akımları oluşurken başlangıç ve sürdürme teminatları dikkate alınarak uzun veya kısa pozisyon sahibinden ek teminat istenebilir veya varsa fazla teminatlar hesaba iade edilebilir. (Ek açıklamalar için bkz. Future Piyasalar ve Özellikleri)

Future kontratta yatırımcının 03.01.2017 tarihinde sözleşmeden çıkması durumunda 500.000 TL karı vardır. Forward sözleşmede ise kar veya zarar ancak vade sonunda elde edilir. Sonuçta vade sonuna kadar bekleyen her iki sözleşme sahibi yatırımcı için de toplam kar 250.000 TL olmasına rağmen, future işlem yapan kişinin veya organize piyasada işlem yapan bir vadeli işlem sözleşme sahibinin sözleşmeyi her an ters pozisyon olarak kapatma esnekliği ve pozisyondan elde ettiği karı kullanma imkânı bulunmaktadır.

### 3.1.2. Futures Sözleşmeler

Future işlemler (vadeli işlemler) future işlem piyasasında yapılan önceden standartlaştırılmış bir sözleşme üzerinden herhangi bir malın önceden belirlenmiş bir fiyattan alım satımına olanak veren kontratlardan oluşmaktadır. Tıpkı hisse senetleri piyasasında olduğu gibi aracılara ve komisyonları önceden belirlenmiştir ve alıcılar ile satıcılar aracılar vasıtasıyla takas yaptıkları için birbirlerini görmez, aracılara ile muhatap olurlar. Piyasa işleyişi, borsanın bulunduğu ülkelerin yasalarına tabi olmakla birlikte uluslar arası finansal entegrasyonun getirdiği bir sonuç olarak yapılan tüm işlemlerin işleyişi dünyanın hemen hemen her yerinde aynıdır. Alıcılar ile satıcılar herhangi bir future kontrat üzerinde anlaşmak için aracılar tarafından bir araya getirilirler. İnternet üzerinden de yapılabilen bu birleşmede taraflar tekliflerini belirtirler. En uygun teklifler sırasıyla takasa alınarak işlemler başlamış olur.

Döviz futures sözleşmeleri, iki ülke para birimleri arasındaki değişim oranını gösteren döviz kurları üzerine düzenlenmektedir. Döviz futures sözleşmesi alarak veya satarak, sözleşmeye konu dövizin gelecekteki değeri sabitlenmiş olur. Bir döviz futures sözleşmesinin büyüklüğü farklılık gösterebilir. Örneğin; VOB'da işlem gören Amerikan Doları üzerine düzenlenmiş futures sözleşmelerinin büyüklüğü 1.000 USD'dir. Dolayısı ile VOB'da 1.000 USD ve katları şeklinde işlem yapılabilir. Futures sözleşmelerinin TL büyüklüğünü bulmak için sözleşme büyüklüğü ile işlem fiyatını çarpmak gerekir. Örneğin; 1,38 TL'den işlem gören 1 ay vadeli USD futures sözleşmesinin TL büyüklüğü 1.380 TL'dir (1,38x1.000). Döviz fiziki olarak bulmak mümkündür. Bu nedenle takas yöntemi olarak fiziki teslimat da tercih edilebilir. VOB'da işlem gören döviz futures sözleşmelerinin vade sonundaki takası nakit uzlaşma yöntemine göre yapılmaktadır. Vade sonunda dövizin spot değeri işlem fiyatının üzerindeyse uzun taraf, altındaysa kısa taraf kar eder. Örneğin 1,38 TL'den USD futures sözleşmesi satın alan bir yatırımcı vade sonunda doların spot fiyatı 1,4 olursa kar, 1,3 olursa zarar eder.

#### 3.1.2.1. Takas Odası (Clearing House):

Takas odaları; ilgili borsaya organizasyonel olarak bağlı olan, future piyasasında işlem yapanların haklarını güvence altına alan yapılardır. Herhangi bir kontrat için takasta bulunacak olan yatırımcılar açısından düşünülürse vade sonunda kontrat sahibinin kontrat şartlarının yerine getirilmesini isteyecek, karşı tarafta enstrümanı teslim etme şartına haiz olacaktır. Takas odaları ya da takas merkezlerinin bu türde sorumlulukları teminat altına alma gibi bir sorumluluğu vardır. Böylece alıcı ve satıcı arasındaki güven sorunu ortadan kalkmış olmakta dahası işlemlerin daha geniş bir coğrafyada yapılması olanaklı hale getirilmiş bulunmaktadır. Unutulmamalıdır ki yatırımcıların güven içerisinde işlem yapmalarının önü açıldıkça piyasa derinliği artacaktır. Bu nedenle takas odaları oldukça güven veren organizasyonel ve işlevsel yapıya sahip olmak zorundadırlar.

Bunun dışında hesapların güncelleştirilmesi işlemleri de takas odaları tarafından yapılmaktadır. Takas merkezleri, her işleme karşı taraf olmanın oluşturduğu kredi riskinden korunmak için belirli sürelerde "piyasaya- ayarlanma" (marking-to-market) sistemini yerleştirmek zorundadır. Bu sistemde her gün seans sonunda belirlenen bir uzlaşma veya kapanış fiyatının bir gün önceki uzlaşma fiyatından farkı alınarak gün sonunda her bir sözleşmenin alıcısı ve satıcısı konumunda olanların takas merkezindeki hesapları borçlandırılmak veya alacaklandırılmak suretiyle yeniden ayarlanmaktadır. Bu şekilde sözleşme taraflarından birinin kaybı ötekini aynı miktarda kazancı olacağından takas merkezinin kredi riski ortadan kalkmaktadır.

### 3.1.2.2. Future İşlemlerde Yükümlülükler

Future piyasa yatırımcıları «günlük dengeleme» ve «marj ödemeleri» denilen yükümlülüklerle tabidir. Marj ödemeleri ve günlük dengeleme denen uygulamalar future piyasaların sorunsuz çalışmasını gerektiren ve sorumlulukların yerine getirilmesini sağlayan diğer mekanizmalardır.

Bir future kontrat üzerinde alım satım yapmadan önce yatırımcılar borsa izniyle işlem yapan yasal bir aracı kuruma başlangıç depoziti yatırmak zorundadırlar. Miktarlar sözleşme ve aracı kuruma göre değişmektedir. Futures piyasalarında kullanılan depozitler şu şekildedir;

**Başlangıç Teminatı (Initial Margin):** Tarafların herhangi bir yatırım yapmadan önce, işlemin takas tarafından güvence altına alınması için yatırdıkları başlangıç miktarıdır. Başlangıç depozitesi genel itibariyle ilgili kontratta meydana gelebilecek maksimum fiyat değişikliği kadar olmakla birlikte piyasada değişiklikler gösterebilmektedir.

**Devamlılık Teminatı (Maintenance Margin):** Takas merkezi, yatırımcıların yaptıkları tüm işlemleri kayıt altına aldıkları için yatırımcılardan bir kısmının kar-zarar etmesi durumunda bu kazanç ve kayıpları teminata göre anlık değerlemek zorundadır. Bu değerlendirme sonunca kazanç veya kayıplar parasal bir büyüklük olarak teminat hesaplarına yansıtıldığında zarar eden tasarruf sahibinin hesabı belirli bir güvenlik düzeyinin altına indiğinde; bir çağrı ile yatırımcıya bildirilir ve hesabını eski teminat düzeyine çıkarması istenir. Bu güvenlik seviyesine sürdürme teminatı veya asgari teminat denmektedir.

**Değişim Teminatı (Variation Margin):** Future sözleşmesine konu olan malın fiyatında meydana gelen değişiklik nedeniyle kayba uğrayan taraftan başlangıç depozitesine ek olarak yatırılan depozit olarak adlandırılır. Anılan depozitler niçin yapılmaktadır. Bunun cevabını futures piyasalarını güvenilirliğini sağlayan bir diğer mekanizma dailysettlement (günlük dengeleme) ile cevap verebiliriz. Çünkü söz konusu uygulama ile futures piyasalarında işlem yapanlar meydana gelen zararları, günlük olarak realize ederler ve yukarıda belirttiğimiz depozitolar vasıtasıyla bunları telafi ederler.

### 3.1.2.3. Future Piyasalarının Amacı

Future piyasalarının amacı en temel anlamda finansal olan ya da olmayan mal sahiplerine gelecek fiyatlarını doğru bir şekilde tahmin etmelerine yardımcı olmak ve hedge yani risklerini minimize etme imkânı sağlamaktır. Yatırımcılar herhangi bir kontrat alım satımına girdikleri zaman miktarı ve gelecekteki fiyatı şimdiden belirlenmiş bir mal üzerine anlaştıkları için önlerinde iki yolun varlığından söz edilebilmektedir. Eğer vade sonundaki kontrat değeri yatırımcı için bir kazanç olacak ise ilgili mal üzerindeki yasal hakların kullanılıp malın teslim alınmasıyla birlikte yatırımcının vade sonunda ilgili enstrüman için en doğru tahmini yaptığından söz edilebilir

Örneğin; hisse senedi sahibi olan yatırımcı ilgili hisse senedi ile ilgili olarak piyasanın tersi yönde beklentiye uyarak aynı zamanda bu hisse senedi üzerine yazılmış bir future kontrat almış olsa bu iki yatırım kararını birbiriyle hedge edebilmektedir. Yani riskini koruyabilmektedir.

Ayrıca bugünkü fiyatı belli olan bir enstrüman için bir de future kontrat yazılmış olması vade sonundaki değeri de belirleyici bir unsur olduğu için yatırımcılar bugünkü değeri ile vade sonunda ilgili mala biçilmiş değeri öğrenerek yatırımlarını ne yönde yapacakları konusuna daha fazla açıklık getirmiş olmaktadır. Gelecekteki fiyat tahminleri bugünkü alım satımları da etkileyeceği için sadece vadeli işlem piyasalarına değil aynı zamanda pamuk piyasası, tütün piyasası, buğday piyasası gibi fiziksel mal piyasaları ile dolar veya hisse senedi piyasası gibi para ve sermaye piyasalarına da derinlik kazandırmış olmaktadır.

Bunun dışında örneğin; buğday üzerine yazılmış olan bir vadeli işlem kontrat ile buğday alıcısı olan işletme sahipleri ile ürünü üretenler önceden bir fiyat garantisi almış olmaktadır. Buradan da anlaşılacağı üzere yatırımın en önemli parça olan risk unsuru da böylece aşağı çekilmiş olmaktadır

*Örnek;* Bir İthalat / İhracat firması Japonya ' dan alacağı telefonlar için yedi ay sonra yapacağı Japon Yeni ödemesini, şimdiden gelecekteki kur riskine karşı korumak istemektedir. Her bir telefon için şimdiden 2.850 JY ödenmesine karar verilmiş ve 15.000 adet telefon için ithalatçının 42.750.000 JY ödemesi gerekir. 11 Aralık tarihli \$/JY paritesi Spotta 0.004173, haziran future paritesi 0,004200, eylül future paritesi 0,004237, aralık future paritesi ise 0,004265'den işlem görmektedir. Spot fiyatlarla ödenecek tutar 178,396 \$ dır. Aralık future fiyatı ile ödenecek tutarın dolar karşılığı 182,329 \$ dır. Eğer malın teslimi Aralıkta yapılırsa, 178,396 \$ yerine 182.329 \$ ödenecektir. Teslimatın Kasım ayında gerçekleşmesi beklendiğinden, döviz pozisyonunu riske korumak isteyen ithalatçı, Aralık future sözleşmesi yapar. Burada ortaya çıkan iki senaryoda yatırımcının kar zarar durumuna kısaca bakılmasından fayda vardır. Birinci senaryoya göre ithalatçı firma 1 Kasım itibariyle ithalat gerçekleşir ve spot piyasadan 0.004273'ten toplam 182.671 \$ karşılığı 42.750.000 JY satın alır. Beklenen maliyet 182.329 \$ Gerçek Maliyet - 182.671 - 342 \$ Net zarar: - 155 \$ , ikinci senaryoya göre İthalatçı 0.004265'ten 159,938 \$ taahhüt ederek üç adet Aralık sözleşmesi satın alır. 3 adet Aralık sözleşmesini 0.004270'den toplam 160,125 \$ dan satar. Kar 187 \$ Her bir future sözleşmesi 12.5 milyon Japon Yeni üzerinden yapıldığı için ithalatçı (12.5x3) 37.5 milyon yenlik borcunu riske karşı korumuştur.

### 3.1.3. Swap

Swap, değiştirme veya takas anlamına gelmektedir. Swap işlemler ise en az bir forward sözleşmesine dayanmakta olup alıcı ve satıcılar arasında vadesi önceden belirlenen bir tarihte finansal akışların her iki tarafında lehine olan karşılıklı değişimdir. Para swap işleminde, alım satıma konu olan dövizde; tutarları aynı olan fakat pariteleri farklı olan alım satımlar olduğu için tarafların, yatırımlarında aynı miktarda dövizin el değişimiyle birlikte brüt tutarlarında bir değişiklik olmamakta sadece net pozisyonlarda değişiklik olmaktadır.

Swap işlemlerin en çok bilinenleri para (currency swap) ve faiz (interest rate swap) swap işlemleri olmakla birlikte temelde tarafların gerek nakdi bazda gerekse faiz oranı bazında karşılıklı nakit değişim işlemleri olarak tanımlanabilir.

Yatırımcıların swapta ödemeleri faiz, anapara veya hem anapara, hem faiz ödemeleri olabilir. Buradaki işlemler iki yatırımcı taraf arasında yapılan faiz veya anapara ödemelerinin, koşullarını önceden belirleyerek, değişimi sağlayan bir mali işlemse burada tarafların karşılıklı olarak fayda sağlaması söz konusudur. Günlük swap işlemlerinde bir döviz başka bir döviz ile tarafların günlük ihtiyaçları doğrultusunda aynı gün içerisinde değiştirilebilmekte fakat günlük olmayan ve vadeli işlemler arasında sayabileceğimiz organize olmuş piyasada işlem gören swap işlemlerde satılan döviz vadeli olacağından ileriki bir mali işlem olarak görülebilmektedir.

#### 3.1.3.1. Swap Piyasalarının İşleyişi

Swap piyasasında bir işlemin yapılabilmesi için anlaşmaya göre belirlenmiş vadelerde ve karşılıklı anlaşmaya uygun olarak İki tarafın kura endeksli varlıklarını bir araya getirmesi gerekir. Anlaşmaya ait koşullar tarafların ihtiyaçları ile buldukları ülkenin yasal düzenlemelerine hatta swapa konu olan varlıklara kadar birçok değişken üzerinden çeşitlilik gösterebilmektedir. Sözleşmeler yerine getirilmeden teminatların ödenmesi ile vadesi geldiğinde takasın yapılmasına ait tüm yükümlülüklerin takibi aracı kurum olarak belirlenmiş

finansal kurumlar tarafından yapılmaktadır. Swap işlemleri genellikle orta vadeli olarak 3 ila 10 yıl arası bir süreyi kapsayan işlemlerden oluşmaktadır.

Bunun yanında swap yapmak isteyen firmaların aynı sözleşme kapsamında bir araya getirilmesinde sorunlar oluşabilmektedir. Finansal aracı swap yapmak isteyen müşteriye sahipse ve bu işleme taraf olabilecek karşı yatırımcıyı bulamıyorsa o zaman swap işlemde açık pozisyon oluşma ihtimali doğabilir. Bu ihtimali kaldırmak için takas depoları (warehouses) oluşturulmuş ve işlemlerin karşı taraf olmadan kabul edilmesi (warehousing) olanaklı hale gelmiştir.

İşlemlerin kolay bir şekilde yürütmesi ve uluslararası entegrasyona uyumlaştırılması ile swapların fiyatlarının belirlenmesi standart büyüklüklere getirilmiştir. Örneğin dalgalı faiz oranlarına ait swap sözleşmeler 6 aylık LIBOR oranına belirli bir baz puan eklenerek bulunmaktadır. Bunun yanında faiz swaplarında hazine bonusu faiz oranları da LIBOR yerine kullanılarak bu orana belirli bir marj oranı eklenerek "swap oranı"nın ne olacağı bulunabilmektedir. Bunun yanında swaplarda oluşabilecek faiz oranı riski veya kredi riski gibi riskler başta olmak üzere bu riskler içinde belirli bir marj eklenerek swap oranı yükseltilebilmektedir. Swapların standart formata getirilmesi, organize piyasalarda işlem görmesini olanaklı hale getirmiştir. (LIBOR, London Interbank Offered Rate, Londra Bankalararası Para Piyasası.)

Swap piyasalarında likidite artışına katkıda bulunanlar piyasa yapıcılarıdır (Market-Makers). Herhangi bir faiz-swap anlaşması yapıldığı varsayımı altında faiz oranı değiştiğinde, swap oranlarının da değişmesi doğaldır. Bu nedendir ki piyasa yapııcılar için swap oranlarının da her işlem gününde değişiklik göstermesi önem arz etmektedir.

*Örneğin;* sabit faiz ödemekle yükümlü olan A ve değişken faiz ödemekle yükümlü olan B gibi iki yatırımcı için ellerinde tuttıkları swap kontratlarının değeri aynı olmayacaktır. Faiz oranlarının düşme eğilimi olduğu dönemlerde sabit bir faiz oranı üzerinden swap kontrata girmiş bir A için swap sözleşmesinin değeri de düşer. Sözleşmesi gereğince sabit faiz oranı üzerinden ödeme yapacak olan yatırımcının karşılaştığı risk piyasadaki daha yüksek oranda ödeme yapmaya devam etmesi olacaktır. Bu durumda ise kontratının değeri düşeceğinden yatırımcı bu kontratı satma eğilimine girebilecektir. B ise faiz oranlarının düşme eğilimine girdiği dönemde kazançlı çıkacaktır. Piyasadaki faiz oranları düşme eğilimine girdiğinde yatırımcı değişken faiz oranı ile swap kontrata girdiğinden kontratının değeri de yükselmiş olacaktır. Görüldüğü üzere faiz swap kontratlarındaki durum futures veya forward kontratlardaki durumlar ile benzerlik arz etmektedir.

### 3.1.3.2. Döviz Swapları

Döviz swapları, bir ulusal paraya bağlı kredinin o para üzerinden yapılacak faiz ödemelerinin başka bir dövize bağlı borcun faiz ödeme yükümlülüğü ile değiştirilmesidir.

Tipik bir döviz swapı işlemine, ödünç fon almak isteyen iki firmanın önce en iyi tanıdıkları piyasalardan ve o ülkelerin ulusal paraları üzerinden borçlanmaları ile başlanır. Söz gelişi, bir Japon firması tipik olarak kendi iç piyasasında güvenilirliği yüksek bir kuruluş olarak tanınır. O bakımdan kredi sözleşmelerini yen üzerinden kendi ulusal piyasasında yapar. Ama diyelim ki söz konusu Japon firması, ABD'ye ihracat yapmakta ve buradan sağladığı dolar ile borç servisini karşılamak isteyen bir firmadır. Borçlanmayı Amerikan piyasasında dolarla değil de kendi ülkesinde yen ile yapmak istemesi tamamen borçlanmanın maliyeti ile ilgilidir. Çünkü firma kendi piyasasında ün yapmış, o bakımdan da uygun koşullarla borçlanma olanağına sahip bulunurken, Amerikan piyasasında yeterince tanınmadığından, oradan ancak yüksek faizle borçlanma olanağına sahiptir. Kısacası, yen üzerinden borçlanmak firma açısından avantajlıdır. Ama firmanın asıl istediği dolarla borçlanmaktır, bu piyasada ise uygun koşullu bir kredi bulma

olasılığı zayıftır. O bakımdan firma yen ile borçlanıp, borç ödemelerini dolarla yapmayı öngören bir düzenlemeye girme konusunda istekli davranır. Böyle bir düzenleme hem kendisine kur garantisi sağlayacak (yenin dolar karşısında değer kazanması), hem de istediği para üzerinden kendisinin doğrudan borçlanma durumuna göre kredi maliyetini düşürecektir. Acaba Japon firması böyle bir swap anlaşmasını kiminle yapacaktır? Bireysel açıdan düşünüldüğünde, durumu Japon firmasının tersi olan başka firmalar bulunabilir. Diğer bir deyişle, bunlar ABD piyasasından uygun koşullarla borçlanabilen, fakat asıl borçlanmak istekleri ulusal paranın yen olduğu firmalardır. Eğer bu firmalar birbirlerini bulabilir ve aralarında bir swap anlaşması yaparlarsa iki taraf da bundan bir yarar sağlar. Ancak uygulamada ilgili piyasalardan borçlanıp aralarında swap düzenlemeleri yapmak isteyen firmaların doğrudan doğruya birbirlerini arayıp bulmaları güç olabilir. O bakımdan piyasaların gelişmesine paralel olarak aracılık (middleman) görevi üstlenen bazı büyük bankalar ve swap dealerleri ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla ulusal para swapına girişmek isteyen firmaların bütün yapacakları, bu konularla uğraşan bir banka veya aracı kuruluş (swap dealeri) ile anlaşmaya varmaktan ibarettir.

*Örnek:* Bir Amerikan şirketi olan M&C Türkiye'de satışını yaptığı ürünlerinden gelecek 3 yılda toplam bugünkü değeri 3 milyon TL gelir elde edeceğini tahmin etmektedir. Firma yetkilileri elde edecekleri bu gelirle LIBOR üzerinden borçlandıkları 2 milyon ABD \$'ı ödemeyi düşündüklerinden ürün gelirlerini TL'nin olası bir değer kaybı durumuna karşı korumak istemektedir. Cari kur 1 ABD \$ 1,5 milyon TL olduğu için firmanın elde edeceği TL gelirlerinin bugünkü karşılığı 2 milyon ABD \$'dır. M&C firmasının çalıştığı BoE bankası kur riskine karşı bir swap sözleşmesi düzenlenmesini teklif eder. Dolar kuru 1 ABD \$ 1,5 milyon TL olarak belirlenen bu teklife göre banka 3 yıl boyunca her 6 ayda bir firmaya 2 milyon ABD \$'ın LIBOR üzerinden hesaplanan faizini verecek, karşılığında 3 milyon TL üzerinden % 40 faiz alacaktır. Vade sonunda ana paralar (nominal değerler) el değiştirecektir. Başlangıçta anapara değişimi söz konusu değildir. BoE bankası bu swap işlemini başka bir müşterisiyle eşleştirmiştir. Buna göre BMN adlı ihracatçı Türk firması 3 milyon nominal değerli bir swap sözleşmesi için 3 yıl boyunca LIBOR verip % 35 sabit faiz almayı kabul ederek daha avantajlı olacağını düşündüğü LIBOR üzerinden borçlanmayı hedeflemektedir. 3 yılın sonunda son faiz ödemesiyle beraber anaparalar da el değiştirecektir. Böylece M&C firması değişken ABD \$ faizi üzerinden gerçekleştirdiği borçlanması sabit TL faizli borca başarıyla çevirmiş, borcun anaparası olan 3 milyon TL'yi satış gelirleriyle finanse etmeyi garantilemiştir. BoE bankası bu işlemin sabit faiz ayağından % 5 kar etmiştir. Türk BMN firması ise % 40 sabit faizli TL borcunu LIBOR+5'e çevirerek amacına ulaşmıştır.

### 3.1.3.3. Swap Opsiyonları (Swaptions)

Swaption, swap üzerine yapılan opsiyon sözleşmeleridir. Bu araç, opsiyon satın alan tarafa, belirli bir vadede veya swapın vadesinden önce ya da sonraki bir tarihte swap yapma hakkını verir. Swaption, opsiyon ve swapın özelliklerine sahiptir. Swaption, gelecekte herhangi bir tarihte ya da başlangıç döneminden sonra her hangi bir tarihte kullanılabilir. Diğer opsiyon sözleşmelerinde olduğu gibi, opsiyon alanın riski ödediği primle sınırlıdır. Swaption, genellikle faiz oranı swapı üzerine yapıldığı halde, döviz ve mal swapları üzerine de olabilmektedir. Swaption'ın bir uygulaması paralı (deep-in-the-money) opsiyonun hedge edilmesidir. Örneğin, bir firmanın 10 yıl vadeli 100 milyon dolar değerinde % 9.5 sabit faiz oranından tahvil ihraç ettiğini düşünelim. Firma, faiz oranlarının yükselme ihtimaline karşı opsiyonun değerini korumak istemektedir ve bu amaçla swaption satar. Swaption'ın vade bitiminde alıcı taraf, söz konusu firmanın swap yapmasını isteme hakkına sahip olur. Swap işleminde, 100 milyon değerinde ana para, 5 yıl vade, tahvil ihraç eden firmanın % 9.5 oranında ödeme yapması ve

LIBOR üzerinden nakit girişi söz konusudur. Swaption 'ın vadesi, opsiyonun kullanılmadığı dönemle ilişkili olarak 1 yıl olarak belirlenmiştir.

### 3.1.3.4. Swaplarda Riskler

Swap işlemlerine her ne kadar üstlendikleri bir takım riskleri azaltmak amacıyla olsalar dahi, işlemlerin niteliği gereği şu riskler karşı karşıya kalabilmektedirler. (Yetim, Sedat. Swap İşlemleri. S.31-33)

**Kredi Riski (Default Risk):** Bu risk karşı tarafın yükümlülüğünü yerine getirmemesi durumunda yani taraflardan birinin temerrüde düşmesi durumunda ortaya çıkmaktadır.

**Pozisyon Riski (Position Risk):** Faiz oranlarının veya döviz kurlarının beklenenden farklı bir seyir izlemesi durumunda ortaya çıkar. Sözleşmenin yapıldığı tarih ile vade tarihi arasındaki zaman farklılığı bu durumu yaratır.

**Faiz Oranı Riski (Interest Rate Risk):** Faiz oranlarında beklenenden farklı değişikliklerin olması durumunda yaşanır.

**Döviz Kuru Riski (Foreign Exchange Risk):** Sözleşme yapılan para birimindeki değışikliğin yaratacağı etki olarak tanımlanabilir.

**Likidite Riski (Liquidity Risk):** Tarafların vadedeki taahhütlerini, ilgili kıymette açık pozisyonda olması nedeniyle, taahhütlerinin yerine getirilememesi ve teslim konusu kıymetin piyasadan temin edilememesidir.

**Piyasa Riski (Market Risk):** Piyasanın kendine özgü koşulları nedeniyle, arz ve talep dengesinin istenen seviyelerde oluşmamasından kaynaklanır.

**Hukuki İspat Riski (Legal Proof Risk):** Swap sözleşmeler düzenli piyasaları olamayan (borsa), tarafların iradelerini serbestçe yansıttıkları ve swap piyasalarının kurallarına uygun olarak oluşan sözleşmelerdir. Bu nedenle, işlemlerin ispatında kullanılan belgeler ve future ve opsiyon piyasalarına kıyasla ispat açısından daha zayıf nitelik taşıdığı yada en azından mekanizmanın daha uzun olduğu belirtilmektedir.

**Transfer Riski (Transfer Risk):** Taraflar arasında yapılan swap anlaşmalarının tarafları zaman zaman farklı ülkelerden olmaktadır. Kambiyo rejimleri farklı olan bu ülkelerde paraların transferi bazı zorluklar yaratmaktadır.

**Teslim Riski (Settlement/Delivery Risk):** Teslim konusu olan malın veya kıymetin teslimi ile ilgili riski ifade etmektedir.

**Teminat Riski (Guarantee Risk):** Swap sözleşmelerine taraf olanlar bazen, taraflardan herhangi birinde (genellikle kredi değeri düşük olan taraftan), ek teminat talep etmektedirler. Ancak sözleşme ve vade tarihi arasında gerçekleşen ekonomik olaylar nedeniyle teminat riski karşılayamayacak duruma gelecektir.

**Taraf Bulamama Riski (Matching Risk):** Zaman zaman swap işlemlerine aracılık yapan bankalar bu işleme karşılık bakmaksızın yani riski doğrudan kendi üstlenerek bu işlemi gerçekleştirirler.

**Yanlış Fiyatlandırma Riski (Model Risk):** Sözleşmelerin dayanağı olan varsayımlarda yapılan hatalar sonucunda yanlış swap fiyatlandırmaları ortaya çıkabilir.

### 3.1.3.5. Swapların Yararları

Swapların en önemli yararlarından biri makro düzeyde ülkelerin ödemeler bilançosunda kendini göstermektedir. Ülkeler bu bilançoda Bir oluşan açıkları swap işlemler ile kapatabilmekte ve ulusal paradan spekülasyon olan kaçışları önlemek için işlemlere başvurabilmektedirler. Ülkelerin merkez bankaları ulusal paranın değerinin düşmeye başladığı noktada değeri daha yüksek ve faiz oranları daha uygun bir para birimine yönelerek ulusal para biriminin değer kaybetmesini önlemeye çalışmaktadırlar. Kısaca swaplar makro düzeyde,

ülkelerin merkez bankalarının para piyasasına müdahale edecekleri zaman en önemli yatırım aracı olarak kullanılabilirler.

Swaplar bir yatırım aracı olarak kullanıldıklarında, finansalların aktif getiri oranlarının yükseltilmesi, kaynak kullanım maliyetlerinin düşürülerek risk yönetiminin etkin biçimde sağlanması ile arbitraj olanaklı hale gelmiş olmaktadır.

### 3.1.4. Döviz Opsiyon İşlemleri

Opsiyon piyasaları opsiyon sözleşmelerden oluşmakta, vadeli işlem ve opsiyon borsalarının bir gereği olarak sözleşmeyi satın alan kişiye önceden standartlaştırılmış miktarda bir malı belirli bir kullanım fiyatından olmak kaydıyla yine ileride belirli bir tarihte veya vadesinden önce alım-satım hakkı veren türev sözleşmelerdir. Opsiyonda iki alım satım işlemi vardır.

*Birincisi:* Opsiyon sözleşmesinin alım satımıdır.

*İkincisi:* Opsiyonun kullanılması durumunda opsiyona konu olan varlığın alım satımıdır. Opsiyon sözleşmelerinin futures sözleşmelerden en önemli farkı, sözleşmeyi alan yatırımcı için herhangi bir yükümlülük yaratmaması, dahası hak vermesidir. Şöyle ki: A yatırımcısı sözleşmeyi alan, B yatırımcısı ise ilgili sözleşmeyi satan taraf ise aşağıdaki koşullardan biri gerçekleşecektir.

- A yatırımcısı vadesinden önce sözleşmeye konu olan kontratı iptal etme böylece vazgeçme hakkına sahip olmaktadır.

- B yatırımcısının vazgeçme gibi bir hakkı olmadığı gibi, alanın opsiyonu iptal etmeyiip kullanması durumunda yükümlülük altına girmektedir.

A yatırımcısı ya da opsiyon hamili (buyer/holder) belirli bir fiyat üzerinden söz konusu ürünü alma ya da satma hakkını belirli bir prim üzerinden ödeyerek satın alır. B yatırımcısı ise (writer/garantor) A yatırımcısı talep ettiğinde talep gerçekleşmesini sağlayacak olan taraftır. Bu kısımdaki değer örneklerde de açıklanacağı üzere vade tarihi burada dikkat edilmesi gereken en önemli kısımlardan biridir. Kontratı alan taraf eğer sözleşmeyi iptal ettirmek istiyorsa bunu vadesinden önce yapmalıdır. Buna ek olarak opsiyonun B tarafından yerine getirilmesini istiyorsa bu hakkını vadesi dolmadan kullanmakla yükümlüdür. Vadesinde kullanılmayan sözleşmeler için satıcının yükümlülüğü ortadan kalkmaktadır. Genel olarak bakıldığında A yatırımcısının karşılaşılabileceği zararın en üst limiti, bu opsiyon hakkını kullanmak için ödediği prim miktarıyla sınırlı olacaktır. Kar limitinin ise kullanılan opsiyona göre üst-sınırı yoktur. B yatırımcısı için ise durum biraz farklıdır. Opsiyonu satan tarafta olan B'nin maksimum karı kendisine A tarafından ödenen prim miktarıyla sınırlı olup, A'nın tersine zararı teorikte olsa sınırsızdır. Arada A'nın ödediği prim, B'nin lehine olabilecek vade tarihine kadar ortaya çıkması muhtemel fiyat değişiklikleri oluştuğunda fiyat garantisi sağlamaktadır.

Opsiyon Satıcısı B	Opsiyon Alıcısı A
İşlem gerçekleştiğinde karı A'nın kendisine ödediği prim miktarıyla sınırlı, zararı teorik de olsa sınırsızdır.	İşlem gerçekleştiğinde zararı B'ye ödediği prim miktarıyla sınırlı, karı ise teorik de olsa sınırsızdır.



### 3.1.4.1. Opsiyonlar ile İlgili Kavramlar

*Opsiyon*, satın alan tarafa herhangi bir ürünün fiyatını bugünden sabitlemek koşulu ile bu ürünü ileride bir vadede satın alma ya da satma hakkını veren bir anlaşmadır.

*Opsiyonu satın alan taraf (long, buyer, holder, uzun taraf)*, aldığı opsiyonu satın alan yatırımcı, satıcıya “prim” adlı tutarı ödemek zorunda olan kişidir. Alım opsiyonlarında primi ödeyen ve dolayısıyla dayanak varlığı alma hakkını elde eden, satım opsiyonlarda ise, ödediği prim karşısında dayanak varlığı satma hakkını elde eden taraftır.

*Opsiyonu satan taraf (short, seller, writer, yazıcı, kısa taraf)*: Prim adı verilen tutarı alan ve karşılığında uzun tarafa karşı yükümlülüğü bulunan kişidir. Alım opsiyonlarında opsiyon primini alan ve dayanak varlığı satma yükümlülüğü altında olan, satım opsiyonlarında ise dayanak varlığı alma yükümlülüğü altında bulunan taraftır.

*Prim (Premium)*: Satıcının opsiyonu yazmak için talep ettiği fiyattır ve genelde işlem anında tahsil edilmektedir. Opsiyon kullanılmadığı bir durumda ise alıcıya iade edilmemektedir. Primler opsiyonun vadesine olan uzaklığına, opsiyona konu olan mal veya finansal ürünün piyasa fiyatının opsiyonun kullanım fiyatı ile arasındaki farka, fiyat dalgalanmalarının büyüklüğüne, risksiz faiz oranına ve sermaye kazancı d ışındaki getirilere göre değişiklik gösterir.

*Kullanım Fiyatı (Exercise Price, Strike Price)*: Opsiyon sözleşmesinde önceden belirlenen ve opsiyon işleme konulduğunda söz konusu varlık için ödenecek alım ya da satım fiyatıdır. Alım opsiyonu alan kişi, opsiyonu kullanmak istediğinde menkul kıymetleri teslim alabilmesi için sözleşmede belirtilen kullanım fiyatı kadar bir bedel ödemek durumundadır. Aynı şekilde elindeki satım opsiyonunu kullanmak isteyen yatırımcı, menkul kıymetlerini kısa tarafa satacağı menkul kıymetleri sözleşmede yer alan fiyattan (kullanım fiyatından) satmaktadır.

*Sözleşme Çeşitleri*: Alım ve satımlarına göre değişiklik göstermekle birlikte 2 farklı sözleşme tipinde dört farklı işlemden söz edilebilir. Alım opsiyonunun alımı (Call-Call), Alım opsiyonunun satımı ( Call – Put), Satım opsiyonunun alımı ( Put – Call), Satım opsiyonunun satımı (put- Put).

**Alım opsiyonu (Call Option)** :Alıcısına gelecekte belirli bir periyotta belirli bir miktarda malı önceden belirlenen bir fiyattan alma hakkı verir. Başka bir deyişle, opsiyonu alan tarafa belirli bir vadede veya belirli bir vadeye kadar, önceden belirlenen fiyat, miktar ve nitelikte ekonomik veya finansal göstergesi, sermaye piyasası aracını, malı, kıymetli madeni ve dövizi alma hakkı veren, ancak almayı zorunlu tutmayan, satan tarafı ise alıcının talebi halinde satmaya yükümlü kılan sözleşmeyi ifade eder.

Alım opsiyonunda uzun pozisyon sahibi(Hak Sahibi),sözleşmede belirtilen fiyattan ve belirtilen miktarda satın almak ya da nakdi uzlaşmada bulunmak hakkına sahiptir.

Alım opsiyonunda kısa pozisyon sahibi(Yükümlü), sözleşmede belirtilen fiyattan ve belirlenen miktardan satmak ya da nakdi uzlaşmayı sağlamakla yükümlüdür.

**Satım opsiyonu (Put-Option)**:Alıcısına gelecekte belirli bir periyotta belirli bir miktarda malı önceden belirlenen bir fiyattan satma hakkı verir.

Satım opsiyonunda uzun pozisyon sahibi(Hak Sahibi), sözleşmede belirtilen fiyattan ve belirtilen miktardan satmak ya da nakdi uzlaşmada bulunmak hakkına sahiptir.

Satım opsiyonunda kısa pozisyon sahibi(Yükümlü), sözleşmede belirtilen fiyattan ve belirtilen miktardan satın almak ya da nakdi uzlaşmayı sağlamakla yükümlüdür.

### 3.1.4.2. Opsiyon Çeşitleri

*Kullanım Sürelerine Göre Opsiyon Çeşitleri*

• **Avrupa Tipi Opsiyonlar:**

Opsiyonu alan tarafın, sözleşmeye konu mal veya satın alma veya satma hakkını sadece vade sonunda kullanılmasını sağlayan opsiyonlardır.

• **Amerikan Tipi Opsiyonlar:** Vade sonu da dâhil olmak üzere opsiyon alıcısına istediği zaman hakkını kullanma imkânını sağlayan opsiyonlardır. Diğer bir ifadeyle bu tip opsiyonlarda erken kullanım hakkı mevcuttur.

*Karlılık Açısından Opsiyon Çeşitleri*

• **Opsiyon Karda** (In-the-money-ITM): Bir alım opsiyonu için (Kullanım fiyatı + prim < cari pazar fiyatı) + Bir satım opsiyonu için (Kullanım fiyatı > cari pazar fiyatı + prim )

Eğer bir alım opsiyonunun kullanım fiyatı spot fiyattan düşükse bu opsiyona kârda opsiyon denilmektedir. Bu durumdaki bir opsiyon kullanıldığı takdirde spot fiyat ile kullanım fiyatı arasındaki fark kadar bir kâr oluşmaktadır. Opsiyonu kullanan yatırımcı, sözleşmeye konu menkul kıymetleri opsiyonu yazan taraftan düşük fiyattan alıp spot piyasada sattığı takdirde kâr edecektir.

Bir put opsiyonunun kârda olarak adlandırılabilmesi için, kullanım fiyatının spot piyasa fiyatından yüksek olması gerekmektedir. Böyle bir durumda da opsiyonu alan taraf, piyasada geçerli olan spot fiyattan daha yüksek fiyata opsiyonu yazan tarafa opsiyona konu kıymeti satabilecektir.

• **Opsiyon Zararda** (Out-of-the-money-OTM): Bir alım opsiyonu için (Kullanım fiyatı + prim > cari pazar fiyatı) + Bir satım opsiyonu için (Kullanım fiyatı < cari pazar fiyatı + prim)

Zararda bir alım opsiyonu, kullanım fiyatının spot piyasa fiyatından yüksek olması durumunda gerçekleşir. Bu durumda menkul kıymetleri piyasadan almak, opsiyonu yazan taraftan satın almaktan daha avantajlı olacaktır.

Eğer satım (put) opsiyonunun kullanım fiyatı, spot piyasa fiyatından düşükse menkul kıymeti opsiyonu yazan tarafa daha düşük fiyattan satmak zarara neden olacaktır.

• **Opsiyon Başabaşta** (At-the-money-ATM): Bir opsiyonun kullanım fiyatı, ilgili menkul kıymetin spot piyasa fiyatına eşitse opsiyonun kullanılmasıyla ne kar ne de zarar ortaya çıkar. Bu tür başa baş opsiyonlarda yatırımcı için menkul kıymeti spot piyasadan tedarik etmek ile elindeki alım opsiyonunu kullanarak satın almak arasında bir fark olmayacaktır.

### 3.1.4.3. Opsiyon Piyasalarının Katılımcıları

Opsiyon piyasalarının katılımcılarını riskten korunmaya çalışanlar (hedgers), spekülâtörler ve arbitrajcılar olarak temelde üç gruba ayırmak mümkündür.

#### 3.1.4.3.1. Riskten Kaçınanlar (Hedgers)

Opsiyon sözleşmeleri yatırım yapmak isteyen yatırımcılar tarafından kullanılırken aynı zamanda riskten korunma amacıyla da kullanılmaktadır. Opsiyon sözleşmelerini futures kontratlar ile kullanılarak opsiyonların ya da futures sözleşmelerinin tek başlarına yapamayacakları türev varlıklar kullanılarak riskten kaçınılabılır. Yatırımcı opsiyon sözleşmeler ile olumsuz gelişmesi beklenen fiyat gelişmelerinden zarar görememek için opsiyon sözleşmelerinin alım satımına girebilir.

Riskten korunma (Hedging) amacı ise, alım, satım veya sahip olunan pozisyonlardan kaynaklanan fiyat değişim riskine karşı korunma amacıyla bilinçli olarak yapılan işlemler korunma amaçlı işlemlerdir. Riskten korunan kişi, futures piyasalarını gelecekte mal fiyatlarında, hisse senedi fiyatlarında, döviz fiyatlarında ve faiz oranlarında meydana gelecek hareketlerin sebep olduğu risklerden korunmak için kullanır. Günlük hayatın içerisinde fiyatların değişmesi sonucu oluşan riskten etkilenmemek mümkün değildir. Fiyat değişim riski

ekonomik sistem içerisinde her sektörü doğrudan etkilemektedir. Korunma amaçlı işlemler potansiyel risklerin sizin için doğuracağı olumsuz sonuçları ortadan kaldırmaktadır.

### **3.1.4.3.2. Spekülatörler (Speculators)**

Opsiyonlarda diğer türev enstrümanlar gibi spekülatörler için fırsatlar yaratabilmektedir. Spekülasyon amacı: Korunma amacı taşımayan işlemler spekülasyon işlemleri olarak kabul edilir. Spekülatör, kazanç elde etme amacıyla futures işleme taraf olan ve risk üstlenen kimsedir. Vadeli işlem borsalarında spekülatörler son derece önemli işlevlere sahiptir. Spekülatörler, piyasanın ihtiyacı olan likiditeyi sağlayarak mali araçların ticaretini kolaylaştırır. Spekülatörlerin amacı, piyasadaki her fiyat seviyesinden beklentileri doğrultusunda işlem yaparak düşük fiyattan alıp yüksek fiyattan satmaktır. Spekülatörlerin piyasaya girmesi ile alıcı ve satıcıların sayısı artar ve piyasa katılımcıları sadece korunma amaçlı işlem yapanlarla sınırlı kalmaz ve piyasanın likiditesi artar. Likiditenin artması ile korunma amaçlı alım veya satım yapmak isteyenler her zaman piyasada işlem yapacak birini bulabilir.

### **3.1.4.3.3. Arbitrajcılar (Arbitrage)**

Arbitraj benzer varlıkların fiyatlarının her piyasada aynı olması gerektiği prensibine dayanır. Eğer bir varlığın fiyatı farklı piyasalarda farklılıklar gösteriyorsa, bu varlık ucuz olduğu piyasadaki alınıp ve fiyatının yüksek olduğu piyasada satılarak herhangi bir risk taşımadan kâr elde edilir. Dolayısıyla arbitraj olanaklarından yararlananlar opsiyon piyasasını aktif olarak kullanılmaktadır. Opsiyon fiyatlandırma modelleri hep arbitraj olanaklarını ve piyasaların etkin olduğu varsayımı göz önüne alınarak oluşturulurlar.

Arbitrajın amacı ise; yatırım yapmadan elde edilen risksiz kazançtır. Diğer bir ifade ile aynı anda bir ürünü düşük fiyattan alıp yüksek fiyattan satma yönünde yapılan bir alım satım işlemidir. Arbitraj amacıyla işlem yapanlar, futures sözleşmeleri yapmak suretiyle futures piyasaları ile nakit piyasalar ve futures borsalarının kendi aralarındaki fiyat farklılıklarından yararlanıp kazanç elde etmeye çalışırlar. Futures sözleşmeler, borsalarda genel olarak aracı kurumlar aracılığıyla alınıp satılır.

Futures sözleşmelerinden iki şekilde arbitraj imkânı doğar:

- Aynı özelliklerdeki bir ürünün farklı piyasalarda aynı anda oluşan fiyatları arasında farklılık olması
- Aynı ürüne ait spot fiyatlar ile vadeli fiyatlar arasında taşıma maliyeti modeline göre olması gereken fiyat ile mevcut fiyat arasında farklılık olması

### **3.1.4.3.4. Opsiyon Piyasalarında Teminatlar**

Opsiyon piyasasında sözleşmeyi alan ve satan tarafların güvencede olması çok önemli olmakla birlikte bu güvenceler genelde takas merkezleri tarafından yerine getirilmektedir. Opsiyonu alan veya satan taraftaki yatırımcı, vadesinde karşı tarafın yükümlülüğünü yerine getirip getirmeyeceğini güvence altına almak ister. Organize borsalarda işlem gören bu tip türevlerde marj ya da teminatlar da standartlaştırılmış, bu piyasada işlem yapmak isteyenlerin hangi enstrümanda işlem yapacaklarsa ne kadar teminat ödeyecekleri önceden belirlenmiştir.

Örneğin; satım opsiyonu alıcısı opsiyon kullanıldığı zaman satan tarafın varlığı alabilecek nakit paraya sahip olmasını ister. Alım opsiyonu alan taraf opsiyonunu kullandığı zaman karşı tarafın opsiyon üzerine yazılı olan varlığı teslim etmesini arzu eder. Bununla ilgili olarak aynı futures piyasalarında olduğu gibi bir miktar nakit aracı tarafından bloke edilmek

zorundadır. Opsiyon takas kurumu, yatırımcıların işlemlerinde kendini güvence altına almak için üyelerinden belirli bir teminat ya da marj yatırmalarını isterler. Bunu da olası risklere karşı kendilerini koruyabilmek için standartlaştırmışlardır

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları



## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Türev ürünler, birkaç kategoride incelenebilir. Bu kategorilerin her birinin paylaştığı ortak özellik, getirilerinin diğer finansal varlıkların getirilerine göre belirleniyor olmasıdır. Türev ürünleri Forward, futures, opsiyon ve swap sözleşmeleri olarak sayabiliriz.

**Forward sözleşmeler**, gelecekteki bir tarihte teslim edilecek bir malın veya finansal aracın (döviz dâhil) fiyatının ve işlem miktarının bugünden belirlendiği sözleşmelerdir.

**Forward faiz sözleşmeleri**; gelecekte belirlenen bir tarihte, belirlenen bir faiz oranından, finansal aracın satışı garanti altına alınmaktadır.

**Forward döviz sözleşmeleri**; Gelecekte belirlenen bir tarihte ve belirlenen kurdan yabancı paranın veya yabancı para cinsinden düzenlenmiş bir menkul kıymetin teslimini içeren sözleşmelerdir.

**Long pozisyon**: Gelecekteki belirlenmiş tarih ve fiyattan bir finansal aracı (döviz dahil) satın alma yükümlülüğüdür.

**Short pozisyon**: Gelecekteki belirlenmiş tarih ve fiyattan bir finansal aracı (döviz dahil) satma yükümlülüğüdür.

Forward sözleşmelerinin en önemli dezavantajı, long ve short pozisyon alırken miktarların ve vadelerin tam olarak eşleşmemesidir. Örneklerimizde tarafların yapmak istedikleri işlemlerin miktarları vadeleri tam olarak karşılıklı eşleşmektedir. Bir diğer sakınca ise tarafların yükümlülüklerini yerine getirmemeleri halinde herhangi bir güvencenin bulunmamasıdır.

Forward işlemlerinin yukarıda değinilen sakıncaları futures sözleşmelerle giderilmiştir. **Futures sözleşme**, belli nitelikteki ve miktardaki bir malın veya finansal varlığın (döviz dahil) sözleşme tarihinde belirlenmiş bir fiyattan gelecekte belirli bir tarihte teslimini, yani alım satımını hükme bağlayan standartlaştırılmış bir anlaşmadır.

Kavram olarak forward sözleşmelerle büyük benzerlik göstermesine karşın, futures sözleşmeler forward sözleşmelerden önemli ölçüde farklıdır. Bu karşılaştırmayı sözel olarak yapmak yerine bir tablo ile özetleyerek, farklılıkların anlaşılmasını kolaylaştırabiliriz.

Futures sözleşmelerinde amaç, çeşitli finansal varlıklara ait fiyat dalgalanmalarını getirdiği belirsizliği ortadan kaldırmak ve belli bir vade için ilgili finansal varlığın fiyatını sabitlemektir. Futures sözleşmesi satın almak veya satmak için işlemlerin yürütülmesinden sorumlu olan ve borsada faaliyet gösteren takas birimine teminat yatırılması gerekir. Öte yandan, futures sözleşmeler standart miktarlar için yapılabilir.

**Futures döviz sözleşmesi**, hak sahibine gelecekteki belirli bir tarihte önceden belirlenmiş bir kur üzerinden belirli bir miktarda döviz alma yada satma yükümlülüğü doğuran anlaşmadır. Her bir futures döviz sözleşmesi standart bir döviz miktarının alımını veya satımını içerir.

**Opsiyon**, elinde bulunduran kişiye belli bir kıymeti belirli bir tarihte ve belirli bir fiyattan satın alma veya satma hakkı veren bir finansal sözleşmedir. Bu hakkı elinde bulunduran kişi, söz konusu kıymeti satın almak veya satmak zorunda değildir; fakat, alma ve satma hakkına sahiptir. Opsiyonu elinde bulunduran kişinin bir finansal varlığı alma veya satma hakkına sahip olduğu fiyat **işleme koyma fiyatı** olarak adlandırılır. Opsiyonun piyasa fiyatına ise **prim** adı verilmektedir.

Opsiyon sözleşmeleri genel olarak iki farklı biçimde yapılır: **Satın alma (call) opsiyonu** ve **satma (put) opsiyonu**. Satın alma opsiyonlarında alıcının satın alma hakkı vardır; ancak, satın alma yükümlülüğü yoktur. Opsiyonu elinde bulunduran kişi ancak avantajlı pozisyonda ise opsiyonu işleme koyar. Opsiyon işleme konulduğunda üzerine opsiyon yazılan menkul değer işlem fiyatından alınır veya satılır. İşlem fiyatı ile söz konusu menkul değer

piyasa fiyatı arasındaki fark opsiyon sahibinin karıdır. Opsiyonu yazan taraf ise opsiyon işleme konduğunda sözleşme ile üstlendiği yükümlülüğü yerine getirmek zorundadır.

Opsiyonlar, Amerikan ve Avrupa opsiyonları türünde olabilir. Avrupa opsiyonları sadece vade tarihinde kullanılabilirken, Amerikan opsiyonları vade tarihine kadar herhangi bir zamanda işleme konulabilir. Amerikan tipi opsiyonlar daha esnek olduğundan, bu opsiyonlara ödenen prim Avrupa tipi opsiyonlara göre daha yüksektir.

Opsiyon işlemleri döviz, hisse senedi, borsa indeksi ve futures sözleşmeler üzerine gerçekleştirilebilmektedir. Günümüzde opsiyon sözleşmelerinin yarısından fazlasının indeks üzerine yazılan opsiyon işlemlerinden oluştuğunu söylemek mümkündür.

Opsiyon sözleşmelerinin tanımından hareket ettiğimizde, bir döviz satın alma (call) opsiyonu, sahibine belirli bir miktardaki dövizini belirli bir kur üzerinden belirli bir tarihe kadar satın alma hakkı verir. Bir döviz satma (put) opsiyonu ise sahibine belirli bir miktardaki dövizini belirli bir kur üzerinden belirli bir tarihe kadar satma hakkı verir.

Swap sözleşmeleri, işlemin iki tarafının karşılıklı olarak ödemeleri takas ettikleri bir finansal sözleşmedir. Söz konusu ödemeler ise faiz ödemeleri ve döviz ödemeleri şeklinde olabilmektedir. Yani, swap işlemleri faiz swap'ı ve döviz swap'ı olarak iki şekilde gerçekleştirilir. Faiz swapı, farklı borçlanma kaynaklarından benzer vadeli ve aynı miktarda anapara borçlanmış iki tarafın, faiz ödeme yükümlülüklerini, genelde bir banka aracılığıyla birbirlerine devretmelerini içermektedir. Faiz swapı, kredi temin ettikten sonra firmalara bu kredilerin faizlerini arzuladıkları biçimde ödeme ve kredi maliyetini düşürme olanağı sağlar. Çünkü swap işlemleri genellikle riskleri farklı taraflar arasında yapılır. Faiz swapına girmekle yeni bir borç sağlanmaz ve bir kaynak aratışı söz konusu değildir. Sadece faiz ödemelerinin yapısı değiştirilerek, finansman şeklinin yapısı işletmenin nakit akış yapısına uyarlanmaktadır. Döviz swapı, farklı para birimlerinden borçlanmalarla ilgili nakit akışlarının iki taraf arasında değiştirilmesidir. Firmalar iki nedenle döviz swapı yapmak isteyebilirler; Birincisi Firmanın gereksinim duyduğu para cinsinden borçlanma olanağı yokken başka bir para birimi üzerinden borçlanma şansının olması. İkincisi ihtiyaç duyulan fonların, en düşük maliyetle başka bir döviz cinsinden elde edilerek, istenen döviz cinsi ile swap edilmesidir.



## Bölüm Soruları

1) Aşağıdakilerden hangisi kredi türevlerinden biri değildir?

- a) Kredi Spread Opsiyonları
- b) Ödenim Fonlu Tahviller
- c) Krediyeye Dayalı Tahviller
- d) Kredi Temerrüt Swapları
- e) Toplam Getiri Swapları

2) Faiz oranı ve kur riskinden kaynaklı sermaye kaybına uğrama olasılığını azaltan finansal strateji aşağıdakilerden hangisinde doğru olarak verilmiştir?

- a) Leasing
- b) Factoring
- c) Forfaiting
- d) Forward
- e) Hedging

3) Aşağıdakilerden hangisi, futures sözleşmelerin özelliklerinden biri değildir?

- a) Miktarlar standarttır.
- b) Borsada belirlenir.
- c) Fiyat vadeye kadar değişebilir.
- d) Vade taraflar arasında belirlenir.
- e) Teslim yeri standarttır.

4) Sahibine belirli bir malı veya menkul kıymeti, belirli bir fiyattan, belirli bir tarihte, alma veya satma hakkı sağlayan sözleşme hangisidir?

- a) Opsiyon
- b) Forward
- c) Swap
- d) Gelecek Sözleşmeleri
- e) Varant

5) Aşağıdakilerden hangisi bir türev ürün değildir?

- a) Opsiyon
- b) Varant
- c) Forward
- d) Future
- e) Swap

6) Aşağıdakilerden hangisi kur riskinin yönetiminde korunma (hedge) tekniklerinden biri değildir?

- a) Futures ile hedge
- b) Forward ile hedge
- c) Para piyasasında hedge
- d) Döviz opsiyonları ile hedge
- e) Spekülasyon ile hedge

7) Vadesi ve tutarı belirli bir miktardaki net döviz ödemesi olan bir şirketin bu ödemeyi kur riskine karşı hedge etmek istemesi durumunda aşağıdakilerden hangisini yapması doğrudur?

- a) Futures kontrat satmak
- b) Forward satış sözleşmesi yapmak
- c) Döviz borçlanıp yerel paraya çevirmek ve yerel parayı yatırıma yönlendirmek
- d) Alım opsiyonu almak
- e) Hiçbiri

8) Vadesi ve tutarı belirli bir miktardaki net döviz alacağı olan bir şirketin bunu kur riskine karşı hedge etmek istemesi durumunda aşağıdakilerden hangisini yapması doğrudur?

- a) Futures kontrat almak
- b) Forward alış sözleşmesi yapmak
- c) Döviz borçlanıp yerel paraya çevirmek ve yerel parayı yatırıma yönlendirmek
- d) Alım opsiyonu almak
- e) Hiçbiri

9) Vadesi ve tutarı belirli bir miktardaki net döviz ödemesi olan bir şirketin bu ödemeyi kur riskine karşı hedge etmek istemesi durumunda aşağıdakilerden hangisini yapması doğrudur?

- a) Futures kontrat satmak
- b) Forward alış sözleşmesi yapmak
- c) Döviz borçlanıp yerel paraya çevirmek ve yerel parayı yatırıma yönlendirmek
- d) Satım opsiyonu almak
- e) Hiçbiri

10) Aşağıdakilerden hangisi bir opsiyon kontratının özelliklerinden biri değildir?

- a) Opsiyonun tipi
- b) Uygulama fiyatı
- c) Uygulama fiyatı (vadeli fiyatı)
- d) Vade
- e) Vadedeki spot fiyat

### **Cevaplar**

- 1)Ödenim Fonlu Tahviller
- 2)Hedging
- 3)Vade taraflar arasında belirlenir
- 4)Opsiyon
- 5)Varant
- 6)Spekülasyon ile hedge

- 7)Alım opsiyonu almak
- 8)Döviz borçlanıp yerel paraya çevirmek ve yerel parayı yatırıma yönlendirmek
- 9)Forward alış sözleşmesi yapmak
- 10)Vadedeki spot fiyat

## **4.SERMAYE PİYASASI**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

- 4.1.**Sermaye Piyasası Kurumlarını sayabilecek,
- 4.2.**Sermaye Piyasası Kurulunu açıklayabilecek
- 4.3.**Sermaye Piyasası Kanunu'nda belirtilen amaçları tanımlayabilecek,

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## **Anahtar Kavramlar**

Sermaye Piyasası,

Sermaye Piyasası Kurulu,



## Giriş

Ülkemizde sermaye piyasası kurumları, 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nda düzenlenmiş olup aracı kurumlar, yatırım ortaklıkları, yatırım fonları ve sermaye piyasasında faaliyet göstermesine izin verilen diğer kurumlar olarak yer almaktadır. Diğer sermaye piyasası kurumları ise kuruluş ve faaliyet esasları Sermaye Piyasası Kurulunca belirlenen takas kuruluşları, saklama kuruluşları, derecelendirme kuruluşları, yatırım danışmanlığı Şirketleri, portföy yönetimi Şirketleri, varlık yönetim şirketleri, ipotek finansmanı kuruluşları, konut finansmanı fonları, varlık finansmanı fonları, risk sermayesi yatırım fonları, risk sermayesi yatırım ortaklıkları, vadeli işlemler aracılık şirketleri, sermaye piyasasında faaliyette bulunacak gayrimenkul değerlendirme kurumları ve portföy saklama şirketleridir.

Sermaye Piyasası Kurulu (Kurul), 1981 yılında 2499 Sayılı Sermaye Piyasası Kanunu ile kurulmuştur. Yetkilerini kendi sorumluluğu altında bağımsız olarak kullanan, idari ve mali özerkliğe sahip düzenleyici ve denetleyici bir kamu kurumudur. Kurulun temel görevi, sermaye piyasasının güven, açıklık ve kararlılık içinde çalışması ve tasarruf sahiplerinin hak ve yararlarının korunmasını sağlamaktır. Kurul, Bakanlar Kurulu kararı ile atanan yedi üyeden oluşmaktadır. Bakanlar Kurulu yedi üye arasından bir kişiyi Kurul Başkanı olarak belirlemektedir. Kurul başkanı ve üyelerinin görev süreleri altı yıl olarak belirlenmiştir. Süresi bitenlerin tekrar atanmaları mümkündür. Başkan dışındaki üyelerin üçte biri iki yılda bir yenilenir. Kurul çalışmaları, Kurul başkanı ve başkan yardımcılıklarına bağlı çalışan hizmet birimleri tarafından yapılmaktadır. Hizmet birimleri, daire başkanlıkları ile bunlara bağlı olarak çalışan daire başkan yardımcıları, uzmanlar ile müdürlükler bünyesindeki servisler ve memurlardan oluşmaktadır. Kurulun temel amacı, sermaye piyasalarının işleyiş kurallarını belirlemek, piyasadaki fon kullanan şirketlerin belli kurallara uygun olarak en iyi şekilde yararlanmalarını sağlamak, sermaye piyasasına yatırım yapan tasarruf sahiplerinin hak ve yararlarını korumak, piyasaların adil ve etkin çalışmasını sağlamaktır. Kurul bu hedeflere kanun, yönetmelik ve tebliğlerle düzenlemeler yaparak piyasaların gözetim ve denetimini sağlayarak ulaşıma çalışmaktadır. Kurul, görev alanındaki işlerin kurallarının tanımlanması ve gözetimi altındaki piyasalarda gerçekleşen işlemlerin izlenmesi ile yetkilendirilmiştir. Bu amaçla menkul kıymetlerle ilgili düzenlemeler, menkul kıymetler borsalarının, kıymetli madenler borsalarının, vadeli işlem ve opsiyon borsalarının kuruluş ve işleyişine ilişkin düzenlemeler, sermaye piyasasından menkul kıymet ihracı yoluyla fon sağlayan şirketlere ilişkin düzenlemeler ile sermaye piyasası kurumları ile ilgili düzenlemeler Kurul tarafından yapılmaktadır.

Sermaye piyasası faaliyetinde bulunacak kurumların Kuruldan izin almaları zorunludur. Kurul, yatırım ortaklıkları ve yatırım fonları, gayrimenkul yatırım ortaklıkları, portföy yönetim şirketleri, yatırım danışmanlığı şirketleri, aracı kurumlar, derecelendirme şirketleri, genel finans ortaklıkları, bağımsız denetleme kuruluşları, risk sermayesi yatırım fonu ve ortaklıklarının kuruluşuna ve faaliyete geçmesine izin vermektedir.

## 4.1.SERMAYE PİYASASI

Sermaye piyasası sermaye arz ve talebinin karşılaştığı bir piyasadır. Sermaye ise, orta, uzun ve sonsuz vadeli fonlardır. Buna bağlı olarak sermaye piyasası, orta, uzun ve sonsuz vadeli fonların arz ve talebinin aracı kuruluşlar aracılığıyla ve menkul kıymetlere bağlı olarak karşılaştığı piyasadır. Sermaye piyasasında arz ve talep bazı araçlar yardımı ile karşılaşır. Bu araçlara sermaye piyasası araçları ve menkul kıymetler denir. Bu nedenle sermaye piyasasını menkul kıymetler piyasası ile birlikte düşünebiliriz. Ya da başka bir açıdan bakarak, asıl piyasanın sermaye piyasası olduğu, menkul kıymetlerin ayrı bir piyasa oluşturmayıp, sadece sermaye piyasasında fonların el değiştirmesinde kullanılan araçlar olduğu da ileri sürülebilir.

### 4.1.1. Sermaye Piyasasının Önemi ve Ekonomideki Yeri

Sermaye piyasasının ekonomideki yeri ve önemi, ülke ekonomisi bakımından, tek başına ekonomiye yararlı olmayan küçük tasarrufların menkul kıymetlere yatırılarak büyük yatırımlara dönüşmesindedir. Sermaye piyasası, az gelişmiş ülkelerdeki yurtiçi tasarruf açığının kapanmasına yardımcı olabilir. Fertler açısından ise, sermaye piyasası, tek başına gelir getiren bir yere yatırılamayacak kadar küçük fonların verimli yerlere yatırılmasına ve sahiplerine bir ek gelir getirmesine imkân sağlamaktadır.

Ayrıca, küçük sermayelerle kişisel işler yapılabilirse bile, kişisel yatırımlarda teşebbüs ve yönetim sorunu çıkacaktır ki, elinde küçük bir sermaye bulunan, fakat bununla kişisel bir yatırım yapmaya sağlığı, bilgi ve tecrübesi ve zamanı olmayan kimseler sermaye piyasasının sağladığı imkânlardan yararlanırlar.

Sermaye piyasasının bu sayılan fonksiyonları yalnız menkul kıymetler yoluyla değil, daha geniş bir kavram olan mali piyasa içinde bankalar aracılığı ile de sağlanabilir.

### 4.1.2. Mali piyasa içinde aynı fonksiyonları ifa eden bankacılık kesimi varken, ayrıca bir sermaye piyasasının ortaya çıkmasının sebepleri ve sermaye piyasasının farklı tarafları nelerdir?

Sermaye piyasası tasarruf sahipleriyle orta ve uzun vadeli fon talep eden kuruluşlar arasında doğrudan iletişim kurulmasına, sermaye hareketlerinde araçların ortadan kalkmasına veya fonksiyonlarının azalmasına zemin hazırlar.

Sermaye piyasası araçlarının bir bölümü şirketlere öz kaynak sağlarlar. Böylece iktisadi kalkınmanın hızlanmasına ve sağlıklı finansman kaynaklarına kavuşturulmasına yardımcı olurlar. Sermaye piyasasının etkin çalışması şahısların tüketim eğilimlerini azaltarak ve tasarruf eğilimlerini yükselterek ekonomide sermaye birikimini artırır.

Sermaye piyasası, işletmelere, bankalar sektörünün sağladığı fonlara nazaran daha düşük maliyetli fonlar sağlayabilmektedir (Karşlı, 2004)

## 4.2. Sermaye Piyasalarının Gelişmesi için Alınması Gereken Tedbirler

### 4.2.1. Hisse Senedi Arzını Artırmaya Yönelik Tedbirler

Teşvik belgesi ve/veya orta ve uzun vadeli kredi isteyen şirketlerde düşük borç/ öz varlık oranı aramak.

Yatırım ve kalkınma bankalarıyla iştirak bankalarını, olumlu fizibiliteye sahip şirketlere kuruluştaki iştirak edip, hisseler olgunlaşıp pazarlanabilir hale gelince primli olarak satma operasyonlarına teşvik edici tedbirler almak.

Büyük ticaret ve kalkınma bankalarını iştirak portföylerindeki mevcut hisse senetlerini halka satmaya teşvik edici tedbirler almak.

Genişleme ve modernizasyon yatırımları için teşvik isteyen anonim şirketlere bu teşvikleri belli bir orandaki yeni hisseleri halka arz etme şartıyla vermek.

Şirketlerin sermaye artırımlarında başa baş noktasının altında bir fiyatla hisse senedi ihracına SPK denetimi altında imkân vermek üzere Türk Ticaret Kanunu'nda değişiklik yapmak.

Belli kriterler koyarak halka açık şirketlerde kurumlar vergisini düşürmek, buna karşılık kapalı şirketlerde vergi oranını yükseltmek.

#### **4.2.2. Talebi Geliştirmeye Yönelik Tedbirler**

Fertlerin, tasarruflarıyla hisse senetlerine yatırım yapmaya her yoldan teşvikini sağlamak.

Kurumların menkul kıymetlere yatırım yapmasını sağlayacak, teşvik edecek ve bu konudaki engelleri ortadan kaldıracak tedbirler almak.

Şirket ve kurumların nakit yönetimi amacıyla menkul kıymetlere kısa vadeli yatırım yapmasına imkân sağlamak.

Hisse senedi yatırım fonlarının çoğalmasını teşvik etmek.

#### **4.3.Sermaye Piyasasının Yapısı**

Sermaye piyasasını oluşturan unsurlar, menkul kıymet arz edenler, menkul kıymet talep edenler ve aracıardan oluşur. Sermaye piyasasında fonlar kıymetli evrak hükmündeki belgeler karşılığında el değiştirdiğinden, fon sahipleri bu belgeleri iki şekilde satın alabilirler; ya ilk ihraçtan ya da ikinci elden. Bu nedenle sermaye piyasası iki kesim halinde oluşur:

##### **4.3.1. Birincil Piyasa**

İlk kez dolaşıma çıkan menkul değerlerin işlem gördüğü piyasa birincil piyasa olarak adlandırılır. Birincil piyasada menkul değeri ihraç eden firma ile fon fazlası olan ekonomik birimler doğrudan ya da bir finansal aracı vasıtasıyla dolaylı olarak karşılaşır. Doğrudan karşılaşmada herhangi bir finansal aracı yer almayacağından ödenecek bir komisyon yoktur. Söz konusu bu durum ihraç maliyetlerinde önemli bir tasarruf sağlayarak üstünlük yaratır. Bunun sakıncası ise ihracın başarısız olma riskinin yüksek olmasıdır. Dolaylı karşılaşmada ise finansal aracıya komisyon ödenmesine karşın ihracın başarısız olma riski daha düşüktür.

##### **4.3.2. İkincil Piyasa**

Daha önce alım satıma konu olan menkul değerlerin işlem gördüğü piyasadır. İkincil piyasa, menkul değerlerin likiditesini arttırarak birincil piyasaya talep yaratır ve onun gelişmesini sağlar. İkincil piyasanın en iyi teşkilatlanmış bölümü menkul kıymet borsalarıdır. Menkul kıymet borsaları dışında, tezgah üstü piyasa olarak niteleyebileceğimiz piyasalar da vardır. Menkul kıymet fiyatlarının pazarlık sonucu oluştuğu bu piyasada genellikle küçük ve riskli firmaların menkul kıymetleri işlem görür.

Birincil piyasa daha çok sermaye piyasası bilinciyle, ikincil piyasa ise menkul kıymetler piyasası bilinciyle çalışır. Birincil piyasada uzun vadeli fonların tasarruf sahibinden firmalara aktarımı söz konusu olur ve birincil piyasada yapılan tahvil ve hisse senedi satışları sonucunda firmanın bünyesine taze para halinde yeni sermaye girer. Oysa ikincil piyasada el değiştiren

menkul kıymetler fonları kullananlardan kopuktur. İkincil piyasadakiler kendi aralarında menkul kıymetleri alıp satarlar, kıymetler ve paralar aralarında el değiştirip durur. Bu hareketler fonları kullananları yani şirketleri doğrudan etkilemediği gibi, artık burada alınıp satılan meta sermaye fonları değil, bir takım kâğıtlardır. Herhangi bir mal alınıp satılıyormuşçasına kâğıtlar alınıp satılır, bunların fiyat farklarından kar veya zarar edilir, fakat bu alım satımların sermaye transferlerine sebep olduğu düşünülmez bile. Tabiatıyla ikincil piyasanın birincil piyasaya kaynak sağlamakta büyük bir önemi vardır ve birincil piyasanın kapasitesini ikincil piyasa etkiler.

Birincil ve ikincil piyasalara ek olarak, üçüncül ve dördüncül piyasaların varlığından da söz edilebilir.

Üçüncül piyasa, borsaya kota edilmiş finansal varlıkların borsa dışında alınıp satıldığı piyasalardır.

Dördüncül piyasa ise finansal varlıkların aracısız olarak alınıp satıldığı piyasa olarak tanımlanabilir. Dördüncül piyasada alım ve satımlar blok olarak yapılır.

#### **4.4. Sermaye Piyasası Faaliyetleri**

Aracı kuruluşların, aracılık kapsamında olmak üzere her ayrı faaliyet için SPK 'dan yetki belgesi almak suretiyle yapabilecekleri sermaye piyasası faaliyetleri;

SPK kaydına alınacak sermaye piyasası araçlarının ihraç veya halka arz yoluyla satışına aracılık,

Daha önce ihraç edilmiş olan sermaye piyasası araçlarının aracılık amacıyla alım-satımı, Portföy yöneticiliği,

Yatırım danışmanlığı,

Menkul kıymetlerin geri alım veya satım taahhüdü ile alım-satımı,

Her türlü türev araçlarının alım-satımının yapılmasına aracılıktır (SPK md 30).

#### **4.5. Sermaye Piyasası Kurumları**

Sermaye Piyasası Kanunu'na göre faaliyette bulunabilecek "Sermaye Piyasası Kurumları" şunlardır;

Aracı Kurumlar

Yatırım Ortaklıkları

Yatırım Fonları

Sermaye piyasasında faaliyet göstermesine izin verilen diğer kurumlardır (SPK md 50).

#### **4.6. Sermaye Piyasası Araçlarının Halka arzı, Satışı ve Satış yöntemleri**

Sermaye Piyasası Kanunu halka arz esasını kabul etmiştir. Halka arzın söz konusu olmadığı durumlarda da bazı düzenlemeler getirmekle beraber daha ziyade TTK hükümleri uygulanmaktadır. Halka arzın söz konusu olduğu bütün durumlarda Sermaye Piyasası Kanunu, bu kanuna dayalı SPK yönetmelik ve tebliğleri ve idari kararları geçerlidir. Sadece halka açık olmayan şirketlerin halka arz edilmeyen hisse senedi ihraçları kanunun kapsamı dışındadır.

Sermaye Piyasası Kanunu mad. 3/c halka arzı "sermaye piyasası araçlarının satın alınması için her türlü yoldan halka çağrıda bulunulması, halkın bir anonim şirkete katılmaya veya kurucu olmaya davet edilmesi, hisse senetlerinin borsada veya teşkilatlanmış diğer piyasalarda devamlı işlem görmesi, halka açık anonim şirketlerin sermaye artırımları dolayısıyla paylarının veya hisse senetlerinin satışı" şeklinde tanımlamaktadır.

#### 4.7. Kurul Kaydına Alma

Sermaye Piyasası Kanunu ile getirilen yeniliklerden biri de, ihraç veya halka arz olunacak sermaye piyasası araçlarının Kurul'a kaydettirilme zorunluluğudur. Genel ve katma bütçeli idareler ile TCMB tarafından ihraç olunacak sermaye piyasası araçları bundan istisnadır. Söz konusu bu kuruluşlar sadece yaptıkları ihraçlar hakkında bilgi vermekten sorumludurlar. Kurul'a kayıt başvurusuna kurul tarafından belirlenecek bilgi ve belgeler eklenir. Belge ve açıklamalardaki eksikliklerin kurul tarafından belirlenecek sürede tamamlanması zorunludur. Noksanlıkları bu süre içinde tamamlamayan ortaklıkların ihraç edecekleri sermaye piyasası araçları için yaptıkları başvurular düşer. Yapılacak incelemeler sonucunda açıklamaların yeterli olmadığı gerçeği dürüst bir biçimde yansıtmayarak halkın istismarına yol açacağı sonucuna varılırsa, gerekçe göstermek suretiyle, başvuru konusu, sermaye piyasası aracının, kurul kaydına alınmasından imtina edilebilir (www.baskent.edu.tr/-gurayk/6.doc E.T.; 05.12.2012).

#### 4.8. Halka Arzın Şekli

*Tescil, ilan ve Sirküler:* Kurul kaydına alınma halinde, satıştan önce izahnamenin ticaret sicilinde tescil ve ticaret sicili gazetesinde ilan edilmesi gerekir. Bundan sonra satışa geçmek için halk, bir sirkülerle söz konusu menkul kıymetleri satın almaya davet edilir. Sirkülerin şeklinin ve ihtiva edeceği bilgilerin tespiti de SPK 'ya bırakılmıştır. Kurul bu hususları tahvil ve hisse senetlerinin halka arzıyla ilgili tebliğleriyle düzenlenmiştir. İzahname, sirküler ve halka yapılacak ilanlar ve açıklamalar gerçeğe uymayan abartılmış veya yanıltıcı bilgileri içeremez. Halka arz edilen menkul kıymetlerin satın alınmasından doğacak bütün iktisadi risk alıcılara aittir.

##### 4.8.1. İzahnamenin içeriği

Menkul kıymetlerin halka arzında yatırımcıya açıklanacak bilgiler izahnamede yer alır. İzahnamede,  
Şirket hakkında bilgiler,  
Finansal durumu belirten mali tablolar  
Detay faaliyetler bilgileri bulunur.  
Yatırım fonları ve ortaklıkların dağıtacağı izahnamede portföyün kompozisyonu yatırım kriterleri satış ve alım komisyonu bilgileri yönetim ücretleri gibi bilgiler yer alır ( İMKB: 1997, 17 ).

#### 4.9. Sermaye Piyasası Araçlarının Satışı

Kurul kaydına alınan sermaye piyasası araçlarının satışı Kurul Kaydı Belgesinde gösterilen satış süresi içinde yapılır. Bu süre 3 ayı geçemez.

Halka arz edilen sermaye piyasası araçlarının satışı peşin bedelle yapılır. SPK öncesinde gerek yeni kuruluşta gerekse sermaye artırımlarında hisse bedelleri tamamı taahhüt edilmek ve 1/4'ü peşin ödenmek şartıyla 4 taksitte ödenebiliyordu. Yeni durumda hisse senetlerinin peşin ödeme şartıyla satış güçleştiği için, Kanun hisse senetlerinin satış süresi içinde tamamen satılamaması ve bedellerinin ödenmemesi halinde satılamayan kısmın bedelinin kurucular, pay sahipleri ya da bir veya birkaç aracı kurum veya banka tarafından ödeneceğinin ortaklığa karşı taahhüt edilmesini öngörmektedir. Kurul, taahhüt edenlerden teminat da isteyebilir. Ayrıca, sermaye artırımlarında kullanılmayan rüçhan (üstün olma) haklarına tekabül eden payların primli fiyattan satılmasını da isteyebilir. Aracı kurumlarla bankaların bu taahhüt sebebiyle iktisap ettikleri hisselerin halka satışında peşin ödeme şartı aranmaz. Bankaların kendi kuruluş

ve sermaye artırımlarında da bu şart aranmamakta ve halka açık anonim şirket olan bankalar bile eskiden olduğu gibi hisse bedellerini apeller halinde tahsil edebilmektedirler (*Apel*: Pay bedelinin taksitle ödenmesinin söz konusu olduğu durumlarda, ortaklık yönetim kurulu tarafından ortaklara yapılan çağrıya denir).

Peşin ödeme şartı halka açık anonim şirketlerin kuruluşunu güçleştirmektedir. Fakat öte yandan kuruluş, taahhüt, satış ve apellerin ödenmesi işlemlerini sürüncemede kalmaktan kurtarmakta, sermayenin bir an önce şirketin bünyesine girmesini sağlamak suretiyle yatırımın realizasyonunu hızlandırmakta, hisse senetlerinin ortakların eline çabuk geçmesini sağlamakta, yatırımı hızlandırmak suretiyle şirketin süratle faaliyete geçmesini ve yatırıma bağlanan fonların daha kısa zamanda gelir getirir hale gelmesini temin etmektedir. Tahvil ihracında herhangi bir taahhüt zorunlu değildir. Halka arz edilen tahvillerin tamamı satılmadığı takdirde, satılmayan tahviller noter huzurunda iptal edilir ve sadece satılan kısım borsaya kote edilir. Şirket satabildiği tahviller kadar tahvil ihraç etmiş olur.

Hisse senetlerinin gerek halka arzı sırasında, gerekse taahhüt bedellerinin şirkete ödenmesinde ödeme nakden ve peşin olacaktır. Dolayısıyla halka açık şirketlerin kuruluşunda şirkete aynı sermaye konulması mümkün değildir (Karşlı; 2004).

## **4.9.1. Sermaye Piyasası Araçlarının Halka Arz Yoluyla Satışında Kullanılan Yöntemler**

### **4.9.1.1. Talep Toplama Yöntemi**

Bu yöntemde yatırımcıların satışa sunulan sermaye piyasası araçlarına ilişkin talepleri toplanır ve bu talepleri değerlendirilmesi ile satışa sunulan sermaye piyasası araçları yatırımcılar arasında dağıtımına tabi tutulur. Talep toplama yöntemiyle satış "sabit fiyatla" veya "fiyat teklifi alma" yoluyla yapılır.

#### **4.9.1.1.1. Sabit Fiyatla Talep Toplanması**

Satışa sunulan aracın hisse senedi olması durumunda ihraççı veya hissedar tarafından sabit bir fiyat, sermaye piyasası aracı niteliğindeki diğer borçlanma senetleri olması durumunda ise sabit bir faiz oranı belirlenir. Sabit fiyat / faiz oranını baz alan yatırımcıların miktara ilişkin talepleri toplamak üzere talep formu düzenlenir. Başvuru talebi satışa sunulan sermaye piyasası aracı tutarından az olduğunda bütün talepler karşılanır.

Talep bu tutardan daha fazla ise, varsa yatırım fonları ve ortaklıkları veya belirli bir yatırımcı kütlesi için ayrılan kısım hariç olmak üzere, satışa sunulan toplam tutar, yatırımcı sayısına bölünür. Bulunan tutar ve altında kalan talepler karşılanır. Kalan tutar talebi tamamen karşılanamayan yatırımcı sayısına bölünerek aynı şekilde dağıtılır. Bu şekildeki dağıtım işlemine satışa sunulan sermaye piyasası araçlarının tamamı dağıtılcaya kadar devam edilir. (İMKB: 1997, 36)

#### **4.9.1.1.2. Fiyat Teklifi Yoluyla Talep Toplanması**

Bu tür halka arzlarda sabit fiyata talep toplanmasından farklı olarak ihraççı veya hissedar tarafından hisse senedi satışlarında asgari bir satış fiyat belirlenir ve bunun üzerindeki fiyat teklifleri toplanır. Sermaye piyasası aracı niteliğindeki borçlanma senedi satışlarında ise azami faiz oranı belirlenir ve bunun altındaki faiz oranı teklifleri toplanır. Belirlenen asgari fiyat baz alınarak, yatırımcıların bunun üzerindeki fiyat teklifleri ve miktara ilişkin talepleri talep formu düzenlenmesi suretiyle toplanır. Toplanan teklifler, varsa yatırım fonları ve

ortaklıklarına ayrılan kısım hariç olmak üzere, en yüksek fiyat teklifinden en düşük fiyat teklifine doğru, her fiyat düzeyinde talep edilen miktarlar ile birikimli miktarları gösteren bir tablo haline dönüştürülür. Birikimli olarak en çok hisse senedinin satılabildiği fiyat satış fiyatı olarak belirlenir. Hisse senetlerinin dağıtımında bu fiyatı karşılayan teklifler dikkate alınır. Belirlenen fiyat düzeyinde talep edilen toplam hisse senedi miktarının satışa sunulandan fazla olması durumunda, en yüksek fiyatlı tekliften başlanarak dağıtım yapılır. Oluşan fiyat seviyesinde birden fazla yatırımcının karşılanamayan talebi olduğunda, dağıtım talep miktarı ile orantılı olarak yapılır ( İMKB: 1997, 37 ) .

#### **4.9.1.1.3. Borsa'da Satış Yöntemi**

Sermaye piyasası araçlarının halka arzı, Kurul'un onayı üzerine İMKB Yönetmeliği çerçevesinde borsada yapılabilir. Satışın Borsa'da yapılabilmesi, satıştan en az 20 işgünü önce Borsa tarafından gerekli görülen belgelerle Borsa'ya başvurulması, başvurunun Borsa Yönetim Kurulu'nca kabulü ve ilan edilmesi ile mümkündür.

Hisse senetleri Borsa'da nominal değerinin üzerinde işlem gören ortaklıkların yeni pay alma haklarının kullandırılmasından sonra kalan payların satışında bu yöntemin kullanılması zorunludur (Ünal; 1997).

#### **4.10. Aracı Kurumlar**

Sermaye piyasasında aracılık faaliyetleri, halka arza aracılık, alım satım aracılık ve türev araçların alım satımının yapılmasına aracılıktan oluşur. Halka arza aracılık, alım satım aracılık ve türev araçların alım satımının yapılmasına aracılık faaliyetleri Kanun'un 31 inci maddesi uyarınca Kurul'dan yetki belgesi almış aracı kuruluşlarca yapılabilir. Kanun'un 34 üncü maddesi uyarınca Kurul, her bir aracılık faaliyetinin ayrı kuruluşlar tarafından yapılmasına ilişkin düzenlemeler yapmaya yetkilidir. Bir ülke ekonomisinin sağlıklı ve düzgün bir biçimde işleminin temel ayaklarından biri, hatta belki de en önemlisi, sağlam bir finansal sistemin oluşmasına bağlıdır. Finansal sistemin sağlamlığı ise kendisinin bir parçası olan aracı kurumların ya da finansal araçların düzgün işlemesine bağlıdır. Bir finansal sistemin en önemli işlevi; fon sahiplerinin ellerinde bulunan ve kullanılmayan, yani atıl olan, fonları belirli bir getiri karşılığında sistem içerisine çekip, yatırım fırsatı olan ancak yeteri kadar fonu olmayan girişimcilere belirli bir bedel karşılığında kiralamaktır. Yukarıda anlatılan süreç ne kadar sağlıklı ve düzgün işlerse, genel ekonomik hayat da o kadar rahat işler. Bu önermenin ne kadar doğru olduğunun en büyük kanıtı 2000 Kasım ve 2001 Şubat, Türkiye ekonomik krizidir. Bu krizin önemli bir nedeni de, en büyük aracı kurum olan bankaların "yanlış" yönetilmeleri ve sahiplerince " içlerinin boşaltılması " dır. İşlevi ve önemi bu kadar büyük olan aracı kurumlarını tanımlamak gerekirse; aracı kurum; kişi ve kurumlardan fon toplayarak elde ettiği mevduatı, fon talebi içerisinde olan kişi ve kurumlara veren kurum olarak tanımlanabilir. SPK Kanunu'nda aracı kurum olarak tanımlanan kurumlar, bankalar, yatırım bankaları ve aracı kuruluşlardır. Bu iki yapının benzer özellikleri olduğu gibi farklı özellikleri de bulunmaktadır. İlke olarak bankalar, bankacılık faaliyetleri konusunda Bankalar Kanununa tabiyken, aracı kuruluşlar da SPK hükümlerine bağlıdırlar.

Ülkemizde aracı kurum olmak için gerekli olan şartlar aşağıda sıralanmıştır:

- Anonim ortaklık şeklinde kurulmuş olmaları,
- Hisse senetlerinin tamamının nama yazılı olması,
- Hisse senetlerinin nakit karşılığı çıkarılması,
- Esas sözleşmelerinin SPK Kanunu hükümlerine uygun olması,

Kurucuların müflis olmadığına veya yüz kızartıcı bir suçtan dolayı hükümlülüklerinin bulunmadığına tespit edilmiş olması,

Ödenmiş sermayelerinin Seri: V, No: 34 sayılı Tebliğ uyarınca alım satım aracılığı, halka arza aracılık, repo-ters repo, portföy yöneticiliği ve yatırım danışmanlığı yetki belgelerinin tamamı için aranan asgari öz sermaye tutarından az olmamak kaydıyla Kurul'ca belirlenecek tutardan az olmaması ve Kurul'ca belirlenecek esaslar çerçevesinde blokajın yapılmış ve/veya teminatların yatırılmış olması,

Kurucuların aracı kurum kurucusu ve ortağı olmanın gerektirdiği mali güç ve itibara sahip olmaları gerekmektedir ( İMKB; 1997, 50 ).

#### **4.10.1. Aracı Kurumların İşlevleri**

Aracı kurumların en önemli işlevi piyasadaki fon hareketlerini sağlıklı bir biçimde yönlendirmektir.

Aracı kurumların bir diğer önemli işlevi daha farklı bir önem taşımaktadır. Özellikle de sermaye piyasalarında uzun vadeli kaynak bulmak isteyen kurumlar, genellikle sermayelerini artırma yollarını benimsemişlerdir. Şirketlerde sermaye ortakların para vermesi ya da yeni ortak alınması ile arttırılabilir.

Bu tip bir bedelli sermaye artışının yeni hisse senetlerinin halka satılması ile yapılması için aracı kurumlara ihtiyaç vardır. Çünkü halka açılmak isteyen ya da daha önceden halka açılmış olan ve yeniden bir bedelli sermaye artışına gitmek isteyen şirketler kendi başlarına hisse senedi satamazlar. Bunun yerine şirketler, teklifini ve koşullarını kabul ettikleri bir aracı kurum ile anlaşarak, hisse senetlerini bu kurumlar aracılığı ile birincil piyasalarda satışa sunmaktadırlar.

Ülkemizde yapılan uygulama incelendiğinde, halka açılacak kurum, hisse senetlerini satması için bir aracı kuruma gönderir, kurum satabildiğini satar elinde kalanı da ya kendi alır ya şirkete iade eder ya da daha düşük bir fiyattan satar. Aracı kurumların bu satışı ile daha önceden, büyük bir şirkete ortak olma şansına sahip olmayan küçük yatırımcılar da, ikincil piyasalardaki işlemleri ile şirkete ortak olma şansına sahip olmaktadır. O halde aracı kurumların bir diğer işlevi de sermayenin tabana yayılması olmaktadır. (www.baskent.edu.tr/ gurayk/6.doc, E.T 05.12.2012)

#### **4.10.2. Aracı Kurumların Faaliyet Türleri**

Para ve sermaye piyasalarda işlem yapan aracı kurumların çeşitlerine göre yaptıkları çeşitli faaliyetler bulunmaktadır. Aracı Kurumlar; hisse senetlerinin ilk defa halka arzı işlemleri, birinci piyasa işlemleri ile daha önceden halka arz edilmiş ve ikinci piyasada işlem gören hisse senetlerinin alım satımı, vadeli işlemler, opsiyon, açığa satış, repo ve ters repo, yatırım danışmanlığı ve portföy yöneticiliği işlemlerini gerçekleştirebilirler. Bankalar; mevcut bankacılık faaliyetlerine ek olarak, hisse senedi dışındaki menkul kıymetlerin alım satımına aracılık, repo ve ters repo işlemleri ve vadeli işlemlerde bulunabilirler. Yatırım bankaları normal bankalardan farklı olarak mevduat toplamazlar, ancak bunun yerine bankaların yaptığı aracılık faaliyetlerine ek olarak, halka arz, ikincil piyasalarda alım satım işlemleri, yatırım danışmanlığı, açığa satış ve portföy yöneticiliği yapabilirler (İMKB,1997,53).

#### **4.10.3. Aracı Kurumların Yapamayacakları İşlemler**

Aracı kurumlar mevduat toplayamazlar.

Ticari amaçla değerli maden, döviz, gayrimenkul alım satımı yapamazlar.

Faiz karşılığı borç para veremezler.



Menkul kıymet sertifikaları ihraç edemezler.

Ticari, sınai ve zirai faaliyetlerde bulunamazlar.

Menkul kıymetlerin getirileri hakkında kesin ifadeler içeren açıklamada bulunamazlar. Yatırımcılara ait menkul değerleri sadece müşteri emirleri ile yönlendirirler, kendi amaçları için (açık pozisyon) için kullanamazlar.

Vekaletname ile işlem yapamazlar( İMKB: 1997,5657 ) .

#### **4.10.4. Aracı Kurum Seçilirken Dikkat Edilmesi Gereken Noktalar**

Ülkemizde bir aracı kurum seçilirken dikkat edilmesi gereken noktalar genel hatlarıyla aşağıda sıralanmıştır:

Yatırımcılar, öncelikle hesap açacağı aracı kurumun sermaye yeterliliğini, işlem hacmini ve piyasadaki yerini ciddi bir şekilde araştırmalıdır.

Belirtilen aracı kurumun o güne kadar müşterileri ile arasında bir sorun yaşayıp yaşamadığı, operasyonlar nedeniyle mağdur müşterisi olup olmadığı öğrenilmelidir.

Aracı kurumun uzmanlarıyla sürekli temas halinde olunmalıdır.

Emirlerin teyidi alınmalıdır.

İşlem yapılmadığı zamanlarda, Takasbank kullanılarak, yatırımcı senetlerini bloke etmelidir.

Hesap ekstreleri saklanmalıdır.

Aracı kurumun teknolojik alt yapısı ve sunduğu imkânlar, uzaktan erişim, internet sayfasını özellikleri de tercih için dikkat edilmesi gereken konulardandır.

İşlem ücretleri ya da komisyonlar da en çok dikkat edilmesi gereken konulardandır. Bazı aracı kurumlar emir miktarı arttıkça daha az komisyon almaktadırlar.

#### **4.10.5. Aracı Kurumların İşlem Limitleri**

Aracı Kurumların Hisse Senetleri Piyasası'nda;

Haftanın işgünleri üzerinden hesaplanacak haftalık ortalama işlem limit öz sermayelerinin dört katını aşamaz.

Verebilecekleri bir alım veya satım emri öz sermayelerinin % 25'ini aşamaz (İMKB; 1997,61).

#### **4.10.6. Aracı Kurumların Aracılık Faaliyetleri**

##### **4.10.6.1. Halka Arza Aracılık Faaliyeti**

Halka arza aracılık faaliyeti Kurul kaydına alınacak sermaye piyasası araçlarının halka arz yoluyla satışına aracılık yapılmasını ifade eder.

Halka arza aracılık,

En iyi gayret aracılığı,

Aracılık yüklenimi, şeklinde yapılabilir.

"En iyi gayret aracılığı" Kurul kaydına alınacak sermaye piyasası araçlarının, izahnamede gösterilen satış süresi içinde satılmasını, satılmayan kısmın ise satışı yapana iadesini veya bunları daha önce satın almayı taahhüt etmiş üçüncü kişilere satılmasını ifade eder.

"Aracılık yüklenimi" ise Kurul kaydına alınacak sermaye piyasası araçlarının;

Halka arz yoluyla satılmasının ve satılmayan kısmının tamamının bedeli satış süresi sonunda tam ve nakden ödenerek satın alınmasının (Bakiyeyi Yüklenim),

Bedeli, satışın başlamasından önce tam ve nakden ödenmek suretiyle tamamının satın alınarak halka satılmasının (Tümünü Yüklenim),

Halka arz yoluyla satılmasının ve satılmayan kısmının bir kısmının bedeli satış süresi sonunda tam ve nakden ödenerek satın alınmasının (Kısmen Bakiyeyi Yüklenim) veya bedeli, satışın başlamasından önce tam ve nakden ödenmek suretiyle bir kısmının satın alınarak halka satılmasının (Kısmen Tümünü Yüklenim ), satışını yapana karşı taahhüt edilmesidir( İMKB: 1997, 33- 34).

#### **4.11. Sermaye Piyasası araçları**

Sermaye piyasası araçları, menkul kıymetler ve diğer sermaye piyasası araçlarıdır. Bu piyasalarda işlem gören menkul kıymetlerin bazıları şunlardır:

- Hisse senetleri,
- Hisse senedi türevleri,
- Geçici ilmuhaberler,
- Yeni pay alma kuponları,
- Tahviller,
- Tahvil türevleri,
- Tahvil faiz kuponları,
- Hazine bonoları,
- Katılma intifa senetleri,
- Kar ve zarar ortaklığı belgeleri,
- Banka bonoları,
- Banka garanti bonoları,
- Finansman bonoları,
- Varlığa dayalı menkul kıymetler,
- Gelir ortaklığı senetleri,
- Gayrimenkul sertifikaları,
- Tertip halinde çıkarılan ve 2 yıl veya daha uzun süreli borç ve irat senetleri,
- Borsa yatırım fonu katılma belgeleri,
- A tipi yatırım fonu katılma belgeleri ( İMKB; 1997, 129),
- Menkul kıymetler;
- Ortaklık veya alacaklılık sağlayan,
- Belirli bir tutarı temsil eden,
- Yatırımcı aracı olarak kullanılan,
- Dönemsel gelir getiren,
- Misli nitelikte ve seri halde çıkarılan,

İbareleri aynı olan ve şartları Sermaye Piyasası Kurulu'nca belirlenen kıymetli evraktır.

Hisse senedi ortaklık hakkı sağlayan menkul kıymetlere, alacaklılık hakkı sağlayan kıymetlere örnek verilebilir.

Menkul kıymet dışında kalan ve şartları Kurul'ca belirlenen diğer evraklar da diğer sermaye piyasası araçlarını oluşturur. Nakit, çek, bono ve mevduat sertifikası sermaye piyasası aracı değildir (SPK; 2007, 4).

##### **4.11.1. Hisse Senetleri**

Anonim ortaklıklar tarafından çıkarılan, şirket sermayesine katılımı temsil eden ve yasal şekil şartlarına uygun olarak düzenlenmiş, ortaklık hakkı veren kıymetli evraklardır. Hisse senetlerinin sahiplerine sağladığı haklar şunlardır (KARSLI;1989,363-364).

- Ortaklık hakkı,
- Yönetime katılma (oy) hakkı,
- Kar payı (temettü) ve temettü avansı alma hakkı,
- Rüşhan hakkı (yeni pay alma hakkı),
- Bedelsiz pay alma hakkı
- Tasfiyeden pay alma hakkı,
- Bilgi edinme hakkı, sağlar.

#### **4.11.1.1. Hisse Senedinin Türleri**

##### **4.11.1.1.1 Nama-Hamiline Yazılı Hisse Senedi**

Hisse senetleri nama (isme yazılı) ya da hamiline çıkarılabilir.

##### **4.11. 1.1.2. Adi - İmtiyazlı Hisse Senedi**

Hisse senetleri ana sözleşmede aksine bir hüküm yoksa sahiplerine eşit haklar sağlarlar. Bu tip hisse senetlerine adi hisse senedi denir. Bir kısım hisse senetleri ise adi senetlere göre kara katılmada, yönetim ve denetim kuruluna üye seçiminde, oy halka vb. konularda ana sözleşmeye dayanarak sahiplerine imtiyazlı haklar tanıyabilir. Bir anonim ortaklıkta çeşitli imtiyazlara sahip hisse senetleri bulunuyorsa bunlar farklı grup isimleriyle adlandırılırlar (A grubu, C grubu gibi) ve borsa işlem sıralarında işlem görürler.

##### **4.11.1.1.3. Primli - Primsiz Hisse Senedi**

Üzerinde yazılı değer ile diğer bir ifadeyle nominal değerden ihraç edilen hisse senetlerine primsiz, nominal değerlerinden yüksek bir bedelle ihraç edilen hisse senetlerine primli hisse senedi denir.

##### **4.11.1.1.4. Bedelli - Bedelsiz Hisse Senedi**

Nakit/bedelli sermaye artırımını yoluyla ihraç edilen hisse senetlerine bedelli hisse senedi, ortakların nakit ödeme taahhüdünü içermeksizin iç kaynaklardan sermaye artırımını yoluyla ihraç edilen hisse senetlerine bedelsiz hisse senedi denir.

#### **4.11.1.2. Hisse Senetlerinin Getirileri; Hisse senedi sahipleri temel olarak iki tür gelir elde ederler**

##### **4.11.1.2.1.Kar Payı (Temettü Geliri)**

Anonim ortaklıkların yılsonunda elde ettikleri karın ortaklara dağıtılmasından elde edilen gelirdir. Hisseleri/payları Borsa'da işlem gören anonim ortaklar karını Sermaye Piyasası Kurulu tarafından her yıl kamuya açıklanan oran ve esaslar çerçevesinde nakden veya temettünün sermaye ilavesi suretiyle hisse ihraç ederek dağıtılabilir. Bu oran 2006 yılı karları için % 20 olarak belirlenmiştir. Hisse senetleri Borsa'da işlem görmeyen halka açık anonim ortaklıklar ise dağıtılabilir karlarının en az % 20'sini birinci temettü olarak dağıtmak zorundadır.

#### **4.11.1.2.2. Sermaye Kazancı**

Zaman içinde hisse senedinin değerinde meydana gelen artıştan elde edilen gelirdir.

Hisse senetlerinin bir mülkiyet senedi olması ve vade taşımaması nedeniyle, zaman aşımı söz konusu değildir. Ancak tasfiye bakiyesinden pay alma hakkı tasfiye tarihinden itibaren 10 yıllık zaman aşımına, kar payı hakkı ise 5 yıllık zaman aşımına tabidir.

#### **4.11.2. Borçlanma Araçları**

##### **4.11.2.1. Tahviller**

Tahvil, devletin ya da özel sektör şirketlerinin borçlanarak orta ve uzun vadeli fon sağlamak üzere çıkarttıkları borç senetleridir (TTK md 420). Tahviller halka arz edilerek veya arz edilmeden satılır. Kamu borçlanma aracı dışındaki tahvillerin ihraç ve halka arzı için Sermaye Piyasası Kurulu'na kaydedtirilmesi gerekir. Genel ve Katma Bütçeli idareler ile T.C. Merkez Bankası'nca ihraç edilecek tahviller Kurul tarafından kayda alınmaz (KARSLI;1989,363-364).

Tahvillerin halka arz edilmesi durumunda tahvil ihraç koşulları ve ihraççı şirket hakkındaki hukuki ve mali bilgiler izahname ve sirkülerde yer alır. Tahviller ortaklarına herhangi bir ortaklık hakkı vermez, sadece ihraççıya karşı alacaklılık hakkı sağlar.

##### **4.11.2.1.1. Tahvillerde Nominal Değer, Kupon Oranı ve Vade**

*Satın almadan önce, tahvillerle ilgili şunlara dikkat edilmelidir:*

Nominal değer, tahvil ve bononun vadesinde yatırımcının eline geçecek olan para miktarıdır.

Sabit veya değişken faizli tahvil çıkarılabilir, faiz oranı da ihraççı tarafından serbestçe belirlenir. Kupon oranı, nominal değer üzerinden yüzde olarak belirtilen, tahvil sahibinin alacağı faiz miktarıdır. Tahvil ve bonolarda ayrıca faizin ne zaman ödeneceği 3 aylık, 6 aylık veya 12 aylık olarak belirtilmelidir.

Vade, anaparanın ve son faiz ödemesinin yapılacağı tarihtir ve tahvilin vadesi 2 yıldan az olmamak üzere serbestçe belirlenebilir. Kural olarak tahvillerin anaparası vade bitiminde bir defada ödenir. İstisnai olarak 2 yıldan uzun vadeli tahvillerin anaparası yıllık eşit taksitlerle de ödenebilir.

##### **4.11.2.2. Tahvil Türleri**

##### **4.11.2.2.1. Devlet Tahvilleri - Özel Sektör Tahvilleri**

Maliye Bakanlığı tarafından belli amaçlarla çıkarılan dahili istikraz (iç borçlanma) tahvilleri uzun vadeli, hazinenin dönemsel ihtiyaçları için çıkartılan tahviller ve hazine bonoları kısa vadeli. Uzun vadeli devlet tahvilleri her zaman işlemiş faiziyle birlikte paraya çevrilebildiği için faiz oranları daha düşüktür. Devlet tahvilleri ihalelerde teminat olarak kullanılabilir, kamu kuruluşları ile belediyelerin çıkardığı tahviller de devlet tahvili sayılır.

##### **4.11.2.2.2. Primli Tahviller - Başabaş Tahvilleri**

İhraç edilen bir tahvil üzerinde yazılı değerle satışa çıkarılıyorsa, bu başa baş tahvildir. Nominal değerden daha düşük bedelle satışa çıkarılan tahvillere primli tahvil denir. Tahviller nominal değerlerinin % 5'i kadar düşük bedelle ihraç edilebilir ( İMKB: 1997, 145).

#### **4.11.2.2.3. Nama ve Hamiline Tahviller**

Piyasamızda tahvillerin sadece hamiline olarak ihracı geleneği vardır.

#### **4.11.2.2.4. Paraya Çevrilme Kolaylığı Olan Tahviller**

Özel sektör tahvillerinin normal olarak belirli bir vadesi vardır. Bu vade normal olarak 2 yıldır. Çıkarılan tahvil bedellerinin vade sonunda halka geri ödenmesi genellikle bir defada olmaz. Ödeme süreleri 5 yıla kadar uzatılabilir Bazı tahvillerde ise, tahvillerin ihracından itibaren belli bir süre geçtikten sonra istenildiği zaman işlemiş günlük faizi ile birlikte paraya çevrilme olanağı vardır. Bazı tahvillerde bu durum her an kullanılabilir, bazılarında ise şirkete talepte bulunulması halinde bu tahviller itfaya dâhil edilerek faiz ödeme tarihinde kupon ödemesiyle birlikte itfaya tabi tutulur.

#### **4.11.2.2.5. Garantili ve Garantisiz Tahviller**

Çıkarılan bir tahvilin satış şansını arttırmak için bir bankanın veya şirketin bağlı olduğu holdingin garantisi sağlanır. Banka ve holdingin garantisi çıkarılan tahvillerin anapara ve faizlerinin vadesinde geri ödenmesini kapsar.

#### **4.11.2.2.6. Sabit ve Değişken Faizli Tahvil**

Enflasyonun hızlandığı dönemlerde, piyasa cari faiz oranının tahvil faiz oranlarını kısa sürede geride bırakması, faiz oranlarıyla sürekli aşağı-yukarı oynanması, tahvil piyasalarında istikrarsızlığa sebep olur. Değişken faizli tahviller bu durumlarda tahvil piyasasının tıkanmaması için ileriye dönük faiz riskini ortadan kaldırmak için çıkartılırlar. Faiz ödemeleri 3, 6 aylık ya da 1 yıllık dönemler halinde kuponlara bağlı olarak yapılır.

#### **4.11.2.2.7. İndeksli Tahviller**

Anaparayı koruma konusunda altına ya da dövize endeksi tahviller değişken faizli tahvillere göre daha güvencelidir. Bu tip tahvillerde ihraç tarihi ile vade günü arasında altın fiyatlarında ya da belli bir döviz kurundaki artış yüzdesine göre anapara artırılarak tahvil sahibine ödenir (MK,1997,146 - 147).

#### **4.11.2.3. Tahvil Yatırımcısının Karşılaşabileceği Getiri ve Riskler**

Tahvil sahibinin bir şirkete kullandığı sermaye, yabancı sermayedir. Tahvil sahibi, tahvili çıkaran kuruluşun uzun vadeli alacaklısıdır. Tahvil sahibi şirketin aktif üzerinde, alacağından başka hiçbir hakka sahip değildir. Şirketin yönetimine katılamaz. Buna karşılık şirketin brüt karından önce tahvil sahiplerinin faizleri ödenir. Tahvil sahibi ile şirket arasındaki hukuki ilişki vade sonunda sona erer. Tahvil sahibi tahvili çıkaran şirketin kar-zarar riskine katılmaz, şirket zarar etse de günü gelince, belli miktardaki anapara ve faizini alır. Tahvillerin getirilerini etkileyen en önemli unsurlar, likiditesi ve sahip oldukları risktir. Şirket tahvilleri, şirketin iflas etmesi, faiz, anapara ödemesinde temerrüde düşmesi açısından devlet tahvillerine oranla daha yüksek risk taşıdıklarından, genellikle devlet tahvillerinden daha yüksek faiz geliri sağlarlar. Tahvilin vade tarihine kadar olan değeri faiz oranlarındaki değişiklikler paralel olarak değişecektir. Başka bir ifadeyle, faiz oranları düştüğünde tahvilin değeri yükselecek ve bunların

vadesinden önce satılması halinde artı kazanç sağlanacaktır. Aksi durumda faiz oranları yükseldiğinde, tahvillerin fiyatı düşecektir. Tahviller çoğu zaman sabit getirili menkul kıymetlerdir. Tahvil sahibi enflasyonun kendisinden alıp götürdüğü değerden daha fazla faiz aldığıında kar elde etmiş olur. Elde edilen gelir enflasyonun altında ise tahvilin gerçek değeri negatif olur.

Tahvil bir borç senedir. Bu nedenle, gerektiğinde borcun, anapara ve faizleriyle birlikte yargı yoluna başvurarak tahsili mümkündür. Şirketin iflas veya tasfiyesi halinde de, tasfiyede önce borçlar ödendiği için, tahvil sahipleri şirket ortaklarından (hisse senedi sahiplerinden) önce alacaklarını alırlar ( İMKB: 1997,142 ).

#### **4.11.2.4. Tahvilde Zamanaşımı**

Tahvilin anapara alacakları için zamanaşımı en son kupon vadesinden veya itfaya uğramışsa (yenilenmişse) itfa tarihinden itibaren 10 yıldır. Tahvilin faiz alacaklarında ise, zaman aşımı 5 yıldır.

#### **4.11.3. Finansman Bonoları**

Batı ülkelerinde "commercial paper" olarak adlandırılan ve vadelerinin kısıllığı nedeniyle para piyasası aracı olarak kabul edilen finansman bonolarının ihraç koşullarını SPK 'nın 31.07.1992 tarihli Tebliği ile düzenlenmiştir. Finansman bonoları, ihraççıların borçlu sıfatıyla düzenleyip SPK 'nın 31.07.1992 tarihli Tebliği ile düzenlenmiştir. Anonim ortaklıkların borçlu sıfatı ile düzenleyip, halka arz edilerek veya halka arz edilmeksizin sattıkları emre veya hamiline yazılı menkul kıymetlerdir. Vadesi 60 günden az, 720 günden fazla olamaz. İskonto esasına göre satılan finansman bonolarının iskonto oranı ihraççı tarafından serbestçe belirlenir. Kısa vadeli bir borçlanma aracı olup, işletmelerin kısa vadeli finansman ihtiyacının karşılanmasını sağlar. Yatırımcılar açısından kısa vadeli olması faiz riskinden korunmalarını sağlar.

Finansman bonoları teminat türlerine göre çeşitli tiplere ayrılırlar:

A Tipi: Garanti Kaydı Taşımayanlar

B Tipi: Banka Kredisi ile Desteklenenler,

C Tipi: Banka Garantili Olanlar,

E Tipi: Hazine Garantisi Taşıyanlar,

F Tipi: Başka Bir Ortaklığın Garantisini Taşıyanlar (İMKB;1997,153- 154).

Banka bonoları ve banka garantili bonolar, sadece kalkınma ve yatırım bankaları ( mevduat kabul etmeyen bankalar ) tarafından ihraç edilebilir. İskonto esasına göre satılan bu bonoların iskonto oranları ihraççı banka tarafından serbestçe belirlenir. Banka Bonoları, mevduat kabul etmeyen bankaların Kurul düzenlemeleri çerçevesinde borçlu sıfatıyla düzenleyip, Kurul'ca kayda alınmasını takiben ihraç ettiği emre veya hamiline yazılı kıymetli evraktır. Vade en az 60, en çok 720gün olmak üzere satış anında belirlenir ve tanzim anında bononun üzerine yazılır. Banka Garantili Bonolar, mevduat kabul etmeyen bankalardan kredi kullanan ortaklıkların, bu kredilerin teminatı olarak borçlu sıfat ile düzenleyip, alacaklı bankaya verdikleri emre muharrer senetlerden, bu krediyi kullandırmış olan bankaca kendi garantisi altında ve Kurul'ca kayda alınmasını takiben ihraç edilen kıymetli evraktır. Banka garantili bonoların vadelerine en az 60, en çok 720 gün kalmış olması zorunludur (İMKB:1997,155).

#### **4.11.4. Gayrimenkul Sertifikası**

Belirli bir gayrimenkul projesini gerçekleştirmeyi üstlenenler tarafından inşa edilecek veya edilmekte olan gayrimenkul projelerinin finansmanında kullanılmak üzere ihraç edilen menkul kıymetlerdir. Nominal değerleri eşit ve hamiline yazılı olarak ihraç edilirler.

Gayrimenkul sertifikası ihraç edenlerin edimlerinin ve bu edimlerin yerine getirilmemesi halinde ortaya çıkacak cezai şartların banka tarafından garanti edilmesi zorunludur. Sertifika ihracı karşılığında elde edilen para banka tarafından açılan özel bir hesapta toplanır ve bu para vekilin özen borcu çerçevesinde bankaca gelir elde edilecek şekilde ihraççı adına değerlendirilir.

Gayrimenkul sertifikasına sahip olanlar, ellerinde eğer yeterli sayıda sertifika varsa sertifikada belirlenen tarihte inşa edilen gayrimenkulün bağımsız bir bölümünü alabilirler. Bu hakkını kullanmak istemeyen ya da yeterli sayıda sertifikaya sahip olamayanlar izahname ile ilan edilen oranda faiz veya gayrimenkulün sertifika sahiplerince talep edilmeyen bölümünün banka tarafından açık artırma ile satılması sonucu elde edilen gelirden payları oranında hesaplanan tutar da talep edebilirler (<http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr>, E.T.; 29.12.2012).

#### **4.11.5. Varlığa Dayalı Menkul Kıymetler:**

Bankaların tüketici kredileri, konut kredileri, ihracat kredileri; finansman şirketlerinin kendi mevzuatları uyarınca açmış oldukları krediler; finansal kiralamaya yetkili kuruluşların finansal kiralama sözleşmelerinden doğan alacaklar; gayrimenkul yatırım ortaklıklarının portföylerindeki gayrimenkullerin satış veya satış vaadi sözleşmelerinden kaynaklanan senetli alacakları karşılığında doğrudan ihraç edecekleri kıymetli evraktır.

Bankalar ve genel finans ortaklıkları temellük edecekleri (devir alacakları) alacaklar karşılığında VDMK ihraç edebilirler. VDMK iskonto esasına göre satılabileceği gibi dönemsel ve değişken faiz ödemeli olarak da ihraç edilebilir. Faiz iskonto oranı ihraca dayanak teşkil eden alacakların getirisi dikkate alınarak ihraççı tarafından serbestçe belirlenir, sabit veya değişken faizli olarak ihraç edilebilir. Vadenin belirlenmesinde ise ihraca dayanak teşkil eden alacakların vade yapısı dikkate alınır ve vade uyumu sağlanır. VDMK ihracı ile varlıkların likit hale getirilmesi ve düşük maliyetle alternatif fon kaynağı yaratılması söz konusudur ( İMKB: 1997, 154-155).

#### **4.11.6. Kara İştirakli Tahvil:**

İhraç eden anonim ortaklığın karına iştirak hakkı sağlayan tahvildir. Vadesi 2 yıldan az olmamak üzere serbestçe belirlenir. Kara iştirakli tahvilin getirisi, faiz ve kar payı, kar payı faizden düşük ise faizin; aksi takdirde kar payının ödenmesi, sadece kar payı ödenmesi şeklinde olabilir. Kara iştirakli tahviller vade sonu anapara ödemeli çıkarılırlar, anapara ödemesi yıllara dağıtılamaz. İhraç eden şirketin yönetim kurulu üyeleri, denetçileri, genel müdür, genel müdür yardımcıları ve şirketin ilişkili olduğu kişi ve kurumlar söz konusu tahvilleri satın alamaz. Tahvil sahiplerinin şirketin kar payı hesapları hakkında bilgi alma hakkı vardır (TTK md 422).

#### **4.11.7. Hisse Senedi ile Değiştirilebilir Tahvil**

İhraç edildiği anda tahvil gibi alacaklılık hakkı vermesine karşın, sahiplerine belli bir süre içinde tahvilleri aynı şirketin çıkardığı hisse senetleriyle belli bir fiyat üzerinden değiştirme hakkı veren tahvillerdir. Halka arz edilmek suretiyle ihraç edilir. Vade 2 yıldan az 7 yıldan çok

olamaz. Hisse senedi ile değiştirilebilir tahvillerin hisse senetleri ile değiştirilmesi vade başlangıç tarihinden itibaren en erken 2 yıl sonra yapılabilir ( İMKB; 1997, 147).

#### **4.11.8. Oydan Yoksun Hisse Senedi**

Ortaklıkların esas sözleşmelerinde hüküm bulunmak kaydıyla sermaye artırımını ile ihraç edebilecekleri oy hakkı hariç, sahibine kar payından ve istediğinde tasfiye bakiyesinden imtiyazlı olarak yararlanma hakkını ve diğer ortaklık haklarını sağlayan hisse senetleridir. Oydan yoksun hisse senedi sahiplerinin oy hakkı olmaksızın genel kurula katılma ve bilgi alma hakları bulunmaktadır. İhraççı şirket açısından alternatif kaynak yaratırken, şirketin ortaklık yapısı ve yönetim düzeni korunmaktadır. Yatırımcılara da alternatif yatırım aracı sunulmaktadır.

Oydan yoksun hisse senedi sahipleri için, esas sözleşmede gösterilecek oranda kar payında imtiyaz tanınması zorunludur ve imtiyazlı kar payları nakden dağıtılır.

Ortaklık üst üste 3 yıl kar dağıtamazsa veya mevzuat uyarınca izin verilmediği halde, herhangi bir nedenle bir yıl oydan yoksun hisse senedi imtiyazına ilişkin kar dağıtımını yapmazsa, senet sahipleri, bu durumların kesinleştiği genel kurul toplantı tarihini izleyen yıl, esas sermayeye katılmaları ile orantılı olarak oy hakkı elde ederler ve buna bağlı olarak imtiyazlı bu paylar adi pay haline dönüşür.

#### **4.11.9. Katılma İntifa Senedi**

Sahiplerine, ortaklık hakkına sahip olmaksızın kardan pay alma, tasfiye bakiyesinden yararlanma, yeni pay alma ve belli bazı olanaklardan yararlanma hakkı veren sermaye piyasası aracıdır. Katılma intifa senedi, esas sözleşmede hüküm bulunmak koşulu ile genel kurul kararı ile ve süresiz olarak çıkarılabilir ve nama veya hamiline yazılı olarak düzenlenebilir (<http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr>, E.T;29.12.2012).

#### **4.11.10. Kar ve Zarar Ortaklığı Belgesi**

Anonim ortaklıkların finansman ihtiyaçlarını karşılamak için ihraç edebilecekleri kar veya zarara katılma hakkı veren menkul kıymetlerdir. Bu yolla toplanan fonlar anonim ortaklığın her türlü faaliyetinin finansmanı için kullanılır. Bu aracın en önemli özelliği anonim ortaklığın zarar etmesi halinde yatırımcı açısından zarara da ortaklığın söz konusu olmasıdır. En kısa vade 1 ay, en uzun vade 7 yıl olmak üzere, vade ortaklık faaliyetinin özelliğine göre muhtelif dönemlerde aylık ve katları olarak düzenlenir. Vade sonlarında kar zarar ortaklığı belgesi bedelleri defaten (tek kalemde) ödenir. Kar garantisi olmayan bu araçlarda, belli hesaplama kriterleri çerçevesinde yatırımcı kar ve zarara katılmaktadır. Hisse senedi ile değiştirilebilir nitelikte kar zarar ortaklığı belgesi ihracı da mümkündür. Kısa vadede kar payı almak, uzun vadeli ortak olmak isteyen faiz yerine kar payını tercih eden yatırımcı kitlesi için cazip bir araçtır. İhraç eden açısından ise kaynak yaratırken şirketin ortaklık yapısı ve yönetim düzeni korunmaktadır (<http://www.paraborsa.net>, E.T;29.12.2012).

#### **4.11.11. Kıymetli Maden Bonoları (Altın, Gümüş, Platin Bonolar)**

Kıymetli maden bonoları, ihraççıların belli miktarda kıymetli maden cinsinden borçlu sıfatıyla düzenleyip ihraç ederek sattıkları emre veya hamiline yazılı menkul kıymet niteliğindeki kıymetli evraklardır. Bonoların iskontolu veya iskontosuz olarak satılması mümkün olup, iskontolu satış halinde iskonto oranı ihraççı tarafından serbestçe belirlenir.



Bonoların vadesi 60 günden az bir yıldan fazla olmamak üzere 30 gün ve katları olarak ihraççı tarafından ihraç sırasında belirlenen tanzim anında üzerine yazılır. Bonoların satış bedellerinin TL, döviz veya kıymetli maden olarak tahsil edilmesi konusu ihraççı tarafından belirlenir ve bonoların halka arz yoluyla satışının, aracı kuruluşlar yoluyla yapılması zorunludur( <http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr>, E.T:29.12.2012).

#### **4.11.12. Yatırım Fonu Katılma Belgeleri**

Yatırım fonları halktan topladıkları paralar karşılığı hisse senedi, tahvil gibi sermaye piyasası araçlarından ve kıymetli madenlerden oluşan portföyleri inançlı mülkiyet esasına göre yönetirler. Her bir yatırımcı fonun sahip olduğu portföyün bir kısmını temsil eden katılma belgesini alarak fona ortak olurlar. Yatırım fonu katılma belgeleri yatırımcının fon portföyüne ortak olmasını sağlayan belgelerdir (İnançlı Mülkiyette malik, sahip olduğu mülkiyeti bir başkasına devretmektedir. Yapılan ek anlaşmaya göre, mülkiyeti devralan kimse (inançlı malik), kendisine devredilen eşyayı, devreden (inanana) çıkarlarına uygun bir şekilde elinde bulundurma, yönetme, kullanma ve belirlenen sürenin sonunda inanana geri verme borcu altına girmektedir. İnançlı malik, bu süre içinde tam anlamıyla maliktir; yani eşya üzerinde dilediği gibi tasarruf etme yetkisine sahiptir; ancak inanana çıkarlarına aykırı davranışlardan kaçınması ve sürenin sonunda mülkiyeti tekrar inanana devretmesi gerekir. Aksi halde yapılan anlaşmaya aykırı davrandığı için sözleşmeden doğan sorumluluğu söz konusu olur).

Yatırım fonlarındaki katılma belgelerini, şirketlerin hisse senetlerine benzetebiliriz. Nasıl yatırımcılar, hisse senedi alarak şirketlere ortak olurlar ve o şirketler üzerinde hak sahibi olurlar ise, benzer şekilde yatırım fonlarında da katılma belgesi ile fon portföyüne ortak olurlar. Ancak, hisse senedi sahipleri şirket yönetimine katılabilirlerken, katılma belgesi sahiplerinin fon yönetimine katılma hakları yoktur.

##### **4.11.12.1. Yatırım Fonlarında Getiri**

İlk olarak fon sahip olduğu menkul kıymetlerden kar payı, faiz olarak menkul kıymetlerden gelir elde eder. Fon elde ettiği bütün gelirini fon portföy değerine yansıtır.

Fonun sahip olduğu menkul kıymetlerin fiyatı artabilir. Eğer fon fiyat yükselen bu menkul kıymeti satarsa sermaye kazancı elde eder. Fon elde ettiği bu sermaye kazancını veya zararını fon portföy değerine yansıtır.

Eğer yatırım fonu fiyatı yükselen menkul kıymeti satmıyor elinde tutuyorsa, katılma belgelerinin fiyatı artar. Yüksek fon toplam değeri yatırımın yüksek değerli olduğunu gösterir.

Böylece yatırımcılar katılma belgelerini sattıklarında, yatırım fonlarının portföyünde o ana kadar gerçekleşen değer artışlarından/azalışlarından paylarını alırlar. Ülkemizde yatırım fonlarının ayrıca yılsonlarında kar pay dağıtımları söz konusu değildir (<http://www.paraborsa.net>, E.T 29.12.2012).

#### **4.11.13. Yabancı Sermaye Piyasası araçları**

Çıkarıldıkları ülke borsalarında alım satım konusu olan ve Sermaye Piyasası Kurulu'nca niteliği belirlenen menkul kıymetler ile hak ve alacakları temsil eden diğer kâğıtlardır. Bunların Türkiye'de alınıp satılabilmesi için Kurulca kayda alınması ve imzalanan temsilcilik sözleşmesi çerçevesinde aracı kuruluşlar vasıtasıyla satılması zorunludur. Yabancı hisse senetlerinin Türkiye'de halka arz yoluyla satışının, depo sertifikası yoluyla yapılması şarttır. Depo sertifikası, Takasbank veya Kurulca uygun görülen saklama kuruluşlarında depo edilen yabancı menkul kıymetleri temsilen çıkarılan ve bu menkul kıymetlerin verdiği hakları aynen sağlayan,

bunlara özdeş, hamiline yazılı, nominal değeri temsil ettiği yabancı menkul kıymetin para birimi cinsinden ifade edilen sermaye piyasası aracıdır.

Yabancı sermaye piyasası araçlarının ve bunları temsilen çıkarılan depo sertifikalarının, anapara, faiz kar payı ödemeleri, sermaye piyasası aracının para birimi cinsinden ve bu ödemelere ilişkin giderlerin düşülmesi suretiyle yapılır. Yabancı ihraççılar, Türkiye'de yerleşik şirketlerin tabi olduğu kamuyu aydınlatmaya ilişkin tüm yükümlülükleri yerine getirmek zorundadır (<http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr>, E.T.29.12.2012).

#### **4.11.14. İpotekli Sermaye Piyasası Araçları**

İpotek teminatlı menkul kıymetler, ipoteğe dayalı menkul kıymetler, ipotek finansmanı kuruluşları tarafından ihraç edilen hisse senedi dışındaki sermaye piyasası araçları ve konut finansmanından kaynaklanan alacaklara dayalı olarak veya bu alacakların teminatı altında ihraç edilen diğer sermaye piyasası araçlarıdır.

İpotek teminatlı menkul kıymetler, ihraççıların genel yükümlülüğü niteliğinde olan ve oluşturulan teminat havuzundaki varlıklar karşılık gösterilerek ihraç edilen borçlanma senetleri olup, bankalar ve ipotek finansmanı kuruluşları tarafından ihraç edilebilir (<http://www.yatirimyapiyorum.gov.tr>, E.T.29.12.2012).

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1) Yatırım ortaklıklarının kuruluş ve faaliyet izni alma koşulları nelerdir?
- 2) İMKB’de hisse senetlerinin bölümlendirilmiş piyasalarda işlem görmesinin nedeni nedir?
- 3) Ülkemizdeki Sermaye Piyasası Kurumları hangileridir?

## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Sermaye Piyasası Kurulu 8/4644 sayılı 26.04.1982 tarihli Sermaye Piyasası Kurulu Teşkilat, Görev ve Çalışma Esasları Yönetmeliğinin 7. Maddesi Kurul'un kuruluş amaçlarını "Sermaye Piyasası Kurulu; sermaye piyasasının güven, açıklık ve kararlılık içinde çalışmasını, menkul kıymetler ve sermaye piyasası ile ilgili kuruluşlar hakkında kamunun aydınlatılmasını, tasarruf sahiplerinin hak ve yararlarının korunmasını, ortaklıklarda mülkiyetin yaygınlaştırılmasını, menkul kıymetler borsalarının çalışmasına, gelişmesine ve yaygınlaşmasına elverişli bir ortamın hazırlanmasını sağlayıcı düzenleme, denetleme, inceleme, araştırma ve açıklamalar yaparak, başta sanayi kuruluşlarının hisse senetleri olmak üzere tasarrufların menkul kıymetlere yatırılmasını özendirmek, sermaye piyasasındaki sağlıksız gelişme eğilimlerini önlemek, tasarruf sahipleri ve sermaye piyasasıyla ilgili kuruluşları yurt ekonomisinin yararına yönlendirmek sureti ile, halkın iktisadi kalkınmaya etkin ve yaygın bir şekilde katılmasını gerçekleştirmek, amacıyla kurulmuştur" cümlesi ile özetlemiştir.

Sermaye Piyasası Kurumları; Sermaye Piyasası Kurulu, Borsalar, Takas Ve Saklama Kuruluşları, Aracı Kurumlar, Yatırım Ortaklıkları, Fonlar, Portföy Yönetim ve Saklama Şirketleri, Varlık Yönetim Şirketleri, Gayrimenkul Değerleme Şirketleri, Yatırım Danışmanlığı, Bağımsız Denetim Kuruluşları, Derecelendirme Kuruluşları, Konut Finansmanı Kurumları, İpotek Finansmanı Kuruluşları, Sermaye Piyasası Lisanslama Sicil Ve Eğitim Kuruluşu, Yatırımcıları Koruma Fonu, Sermaye Piyasası Meslek Birlikleridir.

Borsaları tanımlamak; İstanbul Menkul Kıymetler Borsası (İMKB), 91 Sayılı Kanun Hükmünde Kararıyla dayanılarak kurulan, yetkilerini kendi sorumluluğu altında bağımsız olarak kullanan ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun gözetim ve denetimine tabi, kamu tüzel kişiliğine haiz bir kurumdur. İMKB 26 Aralık 1985 tarihinde kurulmuş ve 3 Ocak 1986 tarihinde faaliyete başlamıştır. Vadeli İşlem ve Opsiyon Borsası A.Ş. (VOB) 4 Şubat 2005 tarihinde faaliyete başlamıştır. VOB bünyesinde hisse senedi, döviz, faiz ve emtia olmak üzere dört ayrı piyasa mevcuttur. Hisse senedi piyasasında hisse senedi endekslerine, döviz piyasasında yabancı paralara, faiz piyasasında hazine bonusu, devlet tahvili veya diğer kısa ve uzun vadeli faiz oranlarına, emtia piyasasında ise hisse senedi, döviz ve faiz dışında kalan emtia ve diğer dayanak varlıklara dayalı vadeli işlem sözleşmelerinde işlem yapılmaktadır. İstanbul Altın Borsası (İAB), 1993 yılında Kıymetli Maden Borsalarının Kuruluş ve Çalışma Esaslarına Dair Genel Yönetmelik çerçevesinde 26 Temmuz 1995 tarihinde faaliyete başlamıştır. İAB 'da standart, standart dışı, cevherden üretim altın, gümüş ve platin üzerine spot işlemlerin yapıldığı "Kıymetli Madenler Piyasası, "ödünç ve sertifika işlemlerinin yapıldığı "Kıymetli Madenler Ödünç Piyasası" ile elmas ve kıymetli taşların işlem gördüğü "Elmas ve Kıymet Taş Piyasası" bulunmaktadır. Piyasada işlemler T/kg, US\$/ons, EUR/ons üzerinden gerçekleştirilmektedir.

Takas ve Saklama Kuruluşlarını açıklamak; İMKB'nin faaliyete geçtiği ilk dönemlerde, hisse senedi alım satım işlemlerinin takası üyelerin kendi arasında gerçekleşiyordu. Takas işlemleri 1988 yılından itibaren İMKB bünyesinde kurulan müdürlük tarafından yapılmaya başlanmış, Ocak 1992 tarihinde ise takas ve saklama yetkisi, İMKB ve üyelerinin ortaklığı ile

kurulan İMKB Takas ve Saklama A.Ş. 'ye verilmiştir. 1996 Ocak ayından itibaren İMKB Takas ve Saklama Bankası A.Ş. (Takasbank) adıyla kalkınma ve yatırım bankasına dönüşmüştür.

Merkezi Kayıt Kuruluşu (MKK), Sermaye Piyasası Kanunu'nun 10/A maddesi uyarınca, sermaye piyasası araçlarını ve bunlara bağlı hakları, bilgisayar ortamında, üyeler ve hak sahipleri itibariyle kayden izlemek üzere kurulmuş bir anonim şirket olarak faaliyette bulunmaktadır. Ayrıca Yatırımcıları Koruma Fonu'nu idare ve temsil etmektedir. Sermaye Piyasası Kurulu tarafından tedrici tasfiyelerine karar verilen aracı kurumların tasfiye işlemlerini Yatırımcıları Koruma Fonu adına ilgili mevzuat hükümleri çerçevesinde yürütülmesinden de sorumludur.

Yatırım Ortaklıklarını tanımlamak; Yatırım ortaklıkları, sermaye piyasası araçları, gayrimenkul, altın ve diğer kıymetli madenler portföylerini işletmek amacıyla kurulan anonim ortaklıklardır. Bu portföyler müstakilen bu unsurlardan oluşabileceği gibi, karma da olabilir. Yatırım ortaklıklarının temel fonksiyonu, küçük tasarruf sahiplerinin birikimlerini bir havuzda toplayarak, değişik menkul kıymetlerden oluşacak bir portföye yatırmak ve bu yolla elde ettikleri kazancı paydaşları ile paylaşmaktır.

## Bölüm Soruları

1) Ülkemizde, sermaye piyasası kurumları, aşağıdaki kanunlardan hangisinde düzenlenmiştir?

- a) Borçlar Kanunu
- b) Türk Ticaret Kanunu
- c) Medeni Kanun
- d) Sermaye Piyasası Kanunu
- e) Vergi Usul Kanunu

2) Sermaye Piyasası Kurulu hangi tarihte kurulmuştur?

- a) 1978
- b) 1981
- c) 1985
- d) 1995
- e) 2011

3) Sermaye Piyasası Kurulu kaç üyeden oluşmaktadır?

- a) 6 Üye
- b) 9 Üye
- c) 3 Üye
- d) 8 Üye
- e) 7 Üye

4) Kurul başkanı ve üyelerinin görev süreleri ne kadardır?

- a) 3 Yıl
- b) 4 Yıl
- c) 9 Yıl
- d) 6 Yıl
- e) 7 Yıl

5) Vadeli işlem ve Opsiyon Borsası A.Ş. (VOB) hangi tarihte faaliyete başlamıştır?

- a) 4 Şubat 2005
- b) 29 Ekim 1990
- c) 1 Ocak 2000
- d) 18 Mart 2003
- e) 24 Ocak 1980

6) İstanbul Altın Borsası (İAB), hangi tarihte faaliyete başlamıştır?

- a) 24 Ocak 1984
- b) 29 Ekim 1992
- c) 18 Mart 2006
- d) 26 Temmuz 1995
- e) 4 Şubat 2005

7) İMKB Takas ve Saklama Bankası A.Ş. hangi tarihte kalkınma ve yatırım bankasına dönüşmüştür?

- a) 1996
- b) 1997
- c) 1998

- d) 2005
- e) 2003

8) Sermaye piyasası araçları, gayrimenkul, altın ve diğer kıymetli madenler portföylerini işletmek amacıyla kurulan anonim ortaklık aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Yatırım Fonları
- b) Takas Kuruluşları
- c) Aracı Kurumlar
- d) Derecelendirme Kurumları
- e) Yatırım Ortaklıkları

9) Karşılaştırma ölçütünün ağırlıklı vadesi 0 - 45 gün olan fonlar aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Tahvil - Bono Fonları
- b) Karma Fonlar
- c) Hisse Senedi Fonları
- d) Likit Fonlar
- e) Uluslararası Fonlar

10) Bankalar, özel finans kurumları ve diğer mali kurumların alacakları ile diğer varlıklarının satın alınması, yeniden yapılandırılarak satılması amacıyla yönelik olarak faaliyet göstermek üzere kurulan şirket aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Varlık Yönetim Şirketleri
- b) Takas Kuruluşları
- c) Aracı Kurumlar
- d) Derecelendirme Kurumları
- e) Yatırım Ortaklıkları

## **Cevaplar**

- 1) Sermaye Piyasası Kanunu
- 2) 1981
- 3) 7 Üye
- 4) 6 Yıl
- 5) 4 Şubat 2005
- 6) 26 Temmuz 1995
- 7) 1996
- 8) Yatırım Ortaklıkları
- 9) Likit Fonlar
- 10) Varlık Yönetim Şirketleri



## **5. LEASING**

### **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

- 5.1.**Kiralama (leasing) kavramını tanımlayarak, işleyiş ve çeşitlerini açıklayabilecek,
- 5.2.**Dış ticaret işlemlerindeki risk kavramını ve çeşitlerini ifade edebilecek,
- 5.3.**Hedging uygulamalarını analiz edebilecek, bilgi ve becerilere sahip olacak,

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Leasing,

Kiralama,

Hedge,

## Giriş

Global ölçekli rekabetin artması ile birlikte işletme faaliyetlerinin etkinliği ve verimliliği de daha fazla önem kazanmıştır. İşletmeler dünyanın neresinde olurlarsa olsunlar dünyanın bir başka noktasındaki işletmelerden mal ve hizmet satın alır ya da mal ve hizmet satabilir konuma gelmişlerdir. Gelişen teknoloji işletmelerin rekabette son teknoloji yatırım mallarına (makine teçhizat vb.) ihtiyaçlarını da arttırmaktadır. Kıt olan sermaye ile son teknoloji varlıklara sahip olma arasında kalan işletmelerin bu ihtiyaçlarını karşılamak için de finansal pazarlarda çeşitli finansman alternatifleri geliştirilme çabası ile kiralama (leasing) alternatifi geliştirilmiştir. İşletmeler için yatırım mallarına sahip olmaktan çok onların işlevlerinden yararlanmanın daha önemli olduğu düşüncesinden hareket eden bu finansman tekniğinde işletmeler ihtiyaçlarını, ihtiyaç duydukları yatırım mallarını kiralayarak gidermektedir. Yatırım mallarını kiralayan (leasing şirketleri) ile işletmeler arasında ihtiyaçlara uygun olarak imzalanan sözleşmelerin içeriklerine göre de kiralama anlaşmaları çeşitlenmiştir.

Kiralama yoluyla finansman (leasing) kavramı; İşletmeler finansal anlamda değer taşıyan varlıklara sahiptir. Bu varlıklara sahip olma amaç işletmenin kuruluş amaçlarını gerçekleştirecek mal ve hizmeti üretmek ve satabilmektir. İşletmeler bir yandan bu mal ve hizmetlerin üretimlerini gerçekleştirirken diğer yandan da rekabetçi, global bir ortamda da faaliyetlerini en etkin biçimde sürdürmek zorundadır. İşletme kaynaklarının kıt olduğu düşünüldüğünde var olan kıt kaynakların etkinliği işletmelerin karlılığı açısından çok daha fazla önem taşımaktadır. Gerçekte bir yatırımın değeri ona sahip olmaktan çok kullanım hakkına sahip olmaktan gelmektedir. Finansal kaynaklardaki kıtlığın yanı sıra yaşanan rekabet işletmeler için satın almaya alternatif olarak kiralama kavramının ortaya çıkmasına neden olmuştur. Böylece varlığın hukuki sahibi ile ekonomik sahibi birbirinden ayrılmıştır. Kiralamada varlığın mülkiyetinde bir değişiklik olmadan sadece kullanım hakkı belirli bir bedel karşılığı, belirli süre ile devredilmektedir.

Avrupa Kiralama Birliği (European Leasing Association) tarafından “Finansal kiralama, belirli bir süre için kiralayan ve kiracı arasında imzalanan ve üreticiden kiracı tarafından seçilip, kiralayan tarafından satın alınan bir malın, mülkiyetini kiralayanda, kullanımını ise kiracıda bırakan bir sözleşme olup, malın kullanımının belirli bir kira ödemesi karşılığında kiracıya bırakılmasıdır” şeklinde tanımlanmıştır.

## 5.1. LEASİNG

Yatırımcıların yapmak istedikleri yatırımları kendi öz kaynaklarından karşılamak veya banka kredisi ile gerçekleştirmek yerine kullanabilecekleri alternatif finans tekniklerinden birisi de finansal kiralama. Finansal kiralama sözleşmeleri (leasing) ilk defa 1930'larda ekonomik bunalımın yaşandığı ABD'de, İkinci Dünya Savaşından sonra da Avrupa'da uygulanmaya başlanmıştır. Finansal kiralamada, doğrudan kredi verme yerine; kredi kuruluşu müşterisine fon tesis etmekte, bu fon ile müşterinin istediği ve seçtiği taşınır veya taşınmazı satın almakta, finansal kiralama konusu malın hukuki açıdan mülkiyeti kredi kuruluşunda kalmakta, zilyetliği (kullanımı) ise müşteriye devredilmektedir. Müşteri malın kullanımı karşılığında kredi kuruluşuna bir bedel (kira) ödemekte; süre sonunda mal ya kredi kuruluşuna iade edilmekte veya müşteri tarafından satın alınmaktadır.

Finansal kiralama, hem yatırım, hem de yatırım sonrası maliyetleri azaltır. Yatırım mallarının mülkiyetini almak yüksek maliyet getirebilir. Leasing ile bu tür malları mülkiyete geçirmeden kullanmanın finansal rahatlığına kavuşulur. Ödenecek kiralama bedelinin KDV'si, işletmenin toplam KDV borçlarından düşülebilir.

Leasing sözleşmesi ve sözleşme kapsamına giren teminatlar her türlü vergi, resim ve harçtan muafır. Yalnızca noter ve yönetim giderleri ödenir. Yatırımlara yüksek oranda finansman sağlanır, öz kaynakların yatırım maliyetleri nedeniyle erimesi önlenir. Leasing kuruluşları işletmenin nakit akışı ve vergi durumuna göre özel ödeme koşulları sunar. İşletmeye faaliyet kolaylığı da sunar. Kiralama sonrası tüm işleri leasing kuruluşları firma adına takip eder.

## 5.2. Leasing'in Tarihçesi

Leasing'in dünyada bilinen ilk uygulamaları Sümerler tarafından M.Ö. 2000'li yıllarda tarım araçları kiralamasında görülmüştür. Daha sonraki Roma dönemlerinde leasing uygulamaları belirginleşirken Ortaçağ'da arazi ve binalar da leasing'e konu olmuştur.

Modern anlamı ile leasing, 1930 yılında ABD'de yaşanan krizden sonra finansman güçlüklerini aşmak amacıyla ortaya çıkmıştır. Bugünkü anlamı ile ilk leasing şirketi 1952 yılında Amerika'da kurulmuş, 1960'lı yıllarda leasing Avrupa ve Japonya'ya yayılmaya başlamıştır.

Büyük sermaye birikimleri olmadan yeni teknoloji kullanımının destekleyen ve ekonomik büyümeyi sağlayan leasing, gelişmiş ülkelerde sabit sermaye yatırımlarının yaklaşık % 30'luk bir bölümünü finanse eder hale gelmiştir.

Ülkemizde leasing'in hukuki altyapısı 1985 yılında çıkan bir kanun ile oluşturulmuş ve ilk leasing şirketi 1986 yılında kurulmuştur ( İktisat Leasing ).

## 5.3. Leasing Tanımı

Leasing, en genel tanımıyla herhangi bir varlığın mülkiyetini devralmadan sadece kullanım hakkını belli bir süre için elde etmektir. Daha geniş bir ifadeyle, bir yatırım malının mülkiyetinin finansal kiralama şirketinde kalarak, önceden belirlenen kiralar karşılığında, kullanım hakkının kiracıya verilmesi ve sözleşmede belirlenen satın alma opsiyonu üzerinden sözleşme süresi sonunda mülkiyetin kiracıya geçmesini sağlayan bir finansman aracıdır.

Kiralama konusu olabilecek varlıklar oldukça çeşitlidir. Bilgisayarlardan, uçaklara, tarım ve imalat makinelerinden fotokopi makinelerine kadar her türlü araç kiralama konusu olabilmektedir. Kiralama anlaşmalarında en az iki taraf bulunmaktadır. Kiralama konusu varlığın sahibi kiraya veren (lessor), kira ödemeleri yaparak varlığın kullanım hakkını elde eden taraf ise kiracı (lessee) olarak adlandırılmaktadır. Kiralama sözleşmeleri birbirinden oldukça

farklı şekillerde düzenlenebilirler. Kiraya verenin ve kiracının ihtiyaçlarına ve kiralanan varlığın özelliklerine göre kira ödemelerinin miktarları ve tarihleri ile sözleşme koşullarının değiştirilmesi mümkündür.

Kiralama kavramı ile birbirinden farklı birçok işlem tanımlanmaktadır. Kiralanan varlığın kullanım hakkını kiracıya kısa bir süre için devretme sözleşmesi kiralama sayılmakta, uzun vadede kiralanan varlığın kiracıyı devredilmesini sağlayan sözleşmeler de kiralama kavramı içerisine alınmaktadır. Bu son durumda, yani kiralanan varlığın belli bir süre sonra kiracıya devrini öngören sözleşmeler bir finansman biçimidir. Nitekim burada firma kullanacağı bir varlığı elde etmek için bildiğimiz bir kredi kurumu yerine, daha farklı biçimde faaliyetleri düzenlenmiş, ayrı bir finansman kuruluşuna (finansal leasing şirketine) başvurmuştur. Kiralamanın böyle iki farklı biçimde düzenlenebilmesi, kiralama faaliyetlerini iki farklı grupta toplamamızı mümkün kılmaktadır; Faaliyet Kiralamaları (Operating Leases) ve Finansal Kiralamalar (Financial Leases)

Günümüzün sürekli gelişen teknolojisi, pazarda her geçen gün artan rekabet ve yaşanan enflasyonist ortamlar, yatırımlarda finansman modeli seçimine çok büyük önem kazandırmıştır. Firmaların gelişmeleri ve karlılıkları ancak, yatırımlarında doğru finansman seçimi ve yönetimlerindeki verimliliğin artırılması ile mümkün olabilmektedir.

Tüm dünyada yatırımların orta vadeli finansmanında yaygın olarak kullanılan leasing, özellikle enflasyonist ekonomilerde kuruluşların her geçen gün artan işletme sermayesi ihtiyaçlarını karşılamada büyük avantajlar sağlar ([www.ekodialog.com](http://www.ekodialog.com), E.T: 17.02.2012).

### **5.3. Kiralama ile Satın Alma Arasındaki Fark**

Kiralama kiraya verenin kiralanan varlık üzerindeki bir takım haklarının kiracıya devri anlamına geldiğinden satın almaya benzetilebilir. Ancak kiralamada devredilen haklar, varlığa sahip olmanın sağladığı tüm hakları kapsamamaktadır. Bir varlığın kiracısı, o varlığın sadece kullanım hakkını alır, varlık üzerindeki diğer haklar, örneğin varlığın parçalara ayrılıp satılması hakkı kiracıya geçmez.

Satın alma durumunda satın alan ve satıcı arasındaki ilişki satış işlemi bittikten sonra devam etmez, Kiralamada ise, kiralayan ve kiracı arasındaki ilişki kiralama dönemi boyunca sürer. Bu da kiralamanın satın almaya kıyasla daha esnek, değişen koşullara göre ayarlanabilen bir yöntem olmasını sağlamaktadır.

Finansal kiralama ve taksitle satın alma arasında ise birçok benzerlik bulunmaktadır. Özellikle kiralama dönemi sonunda kiralanan varlığın kiracıya nominal bir satış bedeli ile devri söz konusu ise, bu tür bir kiralama sözleşmesi varlığın kiracı tarafından taksitle satın alındığını ifade eder (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012).

### **5.4. Leasing Nasıl Gerçekleştirilir?**

Kiracı, gereksinim duyduğu yatırım malını ya da ekipmanı seçer ve karar verir, kiralama şirketine başvurur, kiralama şirketi gerekli gördüğü araştırmaları yapar (kiracının mali durumu ve kiralanan mal ile ilgili inceleme), leasing sözleşmesi imzalanır. Satıcı ile firma arasında satış anlaşması (bakım ve satış sonrası hizmetler de dahil) yapılarak, ekipman kiracıya teslim edilir. Kiracı, sözleşmede belirlenen şartlar ve süreyle kira öder, süre sonunda yapılan anlaşmaya bağlı olarak leasing sona erdirilir.



### 5.4.1. Leasing Edilebilir Mallar

Her türlü taşınır ve taşınmaz mallar leasing konusu olabilir. Buna göre leasing konusu olabilecek taşınır ve taşınmaz malların genel özellikleri şu şekilde sıralanabilir: ([www.finansleasing.com.tr](http://www.finansleasing.com.tr), ET: 17.02.2012):

- Bir yıldan fazla kullanılabilmesi,
- Kiralama süresinin sonunda temel özelliklerinin bozulmaması,
- Bağımsız olarak kullanım olanaklarının bulunması,
- Tüketim malzemesi niteliği taşıması,
- Ülkemizde finansal kiralama konusundaki mallardan bazıları:

(<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012)

- Kara ulaşım taşıtları,
- Hava ulaşım taşıtları,
- Deniz ulaşım taşıtları,
- İnşaat ve iş makineleri,
- Üretim makineleri,
- Paketleme makineleri,
- Ses ve görüntü ekipmanları,
- Metal işleme makineleri,
- Tıbbi cihazlar,
- Laboratuvar donanımları,
- Elektronik ve optik cihazlar,
- Basın, yayın donanımları,
- Tekstil makineleri,
- Turizm ekipmanları,
- Büro ekipmanları,
- Gayrimenkuller,

Her türlü fikri ve sınai haklar, patent hakları, bilgisayar yazımları, hammadde ve yarı mamul niteliğindeki mallar leasing konusuna dâhil değildir.

### 5.5. Leasing Sisteminin İşleyişi

Kiracı firma tarafından yatırım malı seçilerek satıcı firma ile fiyat ve teslim koşullarını içeren bir ön anlaşma yapılır. Proje finansman sağlanması aşamasına geldiğinde yatırımcı firma bir leasing şirketine başvurur. Değerlendirme için gerekli bilgi ve belgeleri leasing şirketine verir. Leasing şirketi gerekli mali analizleri yaparak yatırımcı firmaya bir teklifte bulunur. Gerekli görülürse yatırımcı firmadan teminat talep edilir.

Anlaşmaya varıldığı zaman leasing şirketi ile yatırımcı firma arasında noter onaylı leasing sözleşmesi imzalanır. Yatırımların teşvikli olması durumunda leasing sözleşmesi imzalandıktan sonra Hazine Müsteşarlığına başvurarak teşvik belgesi leasing şirketine devredilir. Leasing şirketi mal bedelini satıcı firmaya öder.

Leasing konusu mallar kiracıya teslim edilir. Kiracı leasing sözleşmesinde belirlenen kiralari leasing şirketine öder ve malları kullanır. Sözleşme süresinin sonunda ya mallar kiracı tarafından sözleşmede daha önce belirlenen düşük bir bedel ile satın alınır, ya leasing sözleşmesi daha düşük bir kira tutarı ile uzatılır, ya da mallar kiracı tarafından leasing şirketine iade edilir (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012).

## 5.6. Finansal Kiralama Sözleşmesinin Özellikleri

Leasing işlemlerinin dayandığı hukuki belge "sözleşme" dir. Sözleşme ile leasing şirketinin kiracıya hangi malı, hangi koşullarda kiraladığı ve uygulamanın nasıl yürütüleceği belirtilir.

Sözleşme süresi 4 yıldan kısa olmamaktadır. Teknolojik ömrü sözleşme süresinden daha kısa olan ekipmanlarda (bilgisayarlar, bilgi işlem sistemleri, rent-a-car şirketlerinin ve sürücü kurslarının kiralayacakları araçlar ile pazarlama amaçlı kullanılan binek otomobiller, ticari amaçla kullanılan uçaklar) süre 2 yıldır. Ayrıca Hazine Müsteşarlığı'nın izni ile ekonomik ve teknolojik ömrünün bu süreden kısa olduğu tespit edilen mallar için de 4 yıldan kısa süreli sözleşme yapılabilir.

Leasing sözleşmeleri her türlü resim ve harçtan müstesnadır. Buna göre leasing sözleşmesi için sadece tescil ve işlem giderleri ödenmektedir. Bu tutar leasing şirketlerinin uygulamasına bağlı olarak değişmektedir (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012).

### 5.6.1. Leasing Kiraları

Finansal kiralama bedelleri "kira" olarak adlandırılır. Kiraların ödeme dönemleri ve kira bedelleri Finansal Kiralama Kanununa göre taraflarca serbestçe belirlenir.

Kiralar için leasing şirketi fatura düzenler. Kira faturalarında yer alan kira tutarlarına % 1 KDV eklenir ( 2006 yılından itibaren uygulanacak KDV oranı % 8'e yükseltilmiştir ). Bu oran motor hacmi 2000 cc 'ye kadar olan araçlarda % 25, 2000 cc 'den fazla olan araçlar için % 40, ticari araçlarda ( kamyon, kamyonet, otobüs gibi ) ise % 8'dir.

Bu faturalar kiracı tarafından gider olarak kaydedilmekte ve vergi matrahından düşülmekte, aynı şekilde KDV de indirilmektedir.

Kiralar TL veya döviz olarak belirlenebilir. Ödemeler belirlenen döviz cinsinden ya da belirlenen kur karşılığı TL olarak yapılabilir.

### 5.6.2. Sigorta

Finansal Kiralama Kanunu'na göre, leasing şirketleri satın aldıkları malları sigorta ettirmek zorundadırlar. Kanun, bu kredi işleminin tamamen mala bağlı olması nedeniyle, sözleşme dönemi boyunca malın çalışır durumda bulunmasına önem vermiştir.

Kanun gereğince sigorta primleri kiracı tarafından ödenir. Malın hasara uğraması halinde, kiracı öncelikle leasing şirketini haberdar eder. Leasing şirketi, tahsil ettiği tazminat tutarlarını kiracının leasing şirketine vadesi geçmiş borcu olmaması halinde kiracıya öder, eğer varsa borcuna mahsup eder

Malın Satın Alınma Şekli şu şekillerde gerçekleşmektedir:

### 5.6.3. İç Alımlar

Leasing şirketleri, sözleşme imzalandıktan sonra mal yurt içinde sağlanacaksa, satıcıya bilgi verir ve malı satın almaya hazır olduğunu bildirir.

### 5.6.4. Dış Alımlar

Türkiye'de ithalata dayalı leasing çok yaygın olarak uygulanmaktadır. Bu durumda yatırım malının seçimini yapan ve fiyat, ödeme şekli ve koşulları ile malın sevk ve teslim koşulları konusunda satıcı ile mutabakata varan yatırımcı (kiracı), leasing şirketleri ile

anlaşmaya vardikten sonra yurt dışındaki satıcıdan leasing şirketi adına düzenlenmiş proforma faturayı getirir. Finansal kiralama sözleşmesinin imzalanması ile daha önce satıcı ile kiracı arasında kararlaştırılan tüm koşullar bu kez satıcı ile leasing şirketi arasında geçerli olur.

### **5.6.5. Teşvik**

Yatırımcıların Hazine Müsteşarlığı'ndan aldıkları yatırım teşvik belgesine dâhil olan yurt içi ve yurt dışı alımları, leasing yolu ile finanse edilebilir. Diğer bir deyişle, leasing şirketi teşvik belgesi sahibi bir yatırımcının bu belge içinde yer alan herhangi bir ekipmanını satın alarak yatırımcıya bu şekilde kaynak sağlar (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012).

Teşvikten, leasing yapılmak suretiyle yararlanılması için, leasing konusu malın ithal iş makinesi olmaması gerekir.

Teşvik belgeli bir malın leasing şirketleri tarafından satın alınabilmesi için kiracıyla anlaşmaya varıp sözleşme imzalandıktan sonra, Hazine Müsteşarlığı tarafından leasing şirketi için teşvik belgesi düzenlenmesi gereklidir, Bununla birlikte yatırımcının belgesinde yer alan teşvik unsurları leasing şirketi için düzenlenen belgeye devredilir. Böylece bu teşvik unsurları leasing şirketi tarafından kullanılabilir hale gelir. Leasing şirketleri, kullandıkları teşvik unsurlarından kiracıyı doğrudan veya dolaylı olarak faydalandırır.

Genel olarak teşvik unsurları;  
Gümrük vergisi ve fon muafiyeti,  
Yatırım indirimi gibi konuları içermektedir.

Finansal kiralama, kiraya verenin kiralanan mala ait tüm risk ve çıkarlarını tıpkı mal sahibi gibi davranarak kiracıya devrettiği bir kiralama biçimidir. Finansal kiralama, sıradan bir kira anlaşması olmayıp, kendine özgü nitelik ve koşulları olan bir sözleşme biçimidir. Kira sözleşmesinin yukarıda verilen tanıma uyabilmesi için, aşağıdaki koşullardan en az birini taşıması gerekir: ([www.finansleasing.com.tr](http://www.finansleasing.com.tr), E.T:13.12.2012)

Kira sözleşmesi sonunda, malın sahipliğinin kiracıya geçeceği kararlaştırılmalıdır;

Kira sözleşmesinde, kiracının malı uygun bir fiyattan satın alabileceği ilkesi benimsenmelidir;

Kira sözleşmesinin süresi, malın ekonomik ömrünün en azından % 75'ini karşılayacak biçimde düzenlenmelidir.

Kira sözleşmesi süresince ödenecek kiralar toplamının net bugünkü değeri, malın maliyetine eşit olmalı ya da maliyetinin % 90'ını karşılamaz.

Leasing sözleşmesi sürenin bitimi ile sona erer. Ancak taraflardan biri sürenin bitiminden en az üç ay önce bildirmek kaydıyla, mevcut veya yeni - şartlarla sözleşmenin uzatılmasını talep edebilir.

Sözleşme normal şartlarla ve sürenin bitiminde sona erdiğinde, sözleşmeden doğan satın alma hakkını kullanan kiracıya, önceden belirlenen sembolik bedel karşılığında malın satışı yapılır.

## **5.7. Leasing'de Taraflar ve Leasing Kiraları**

### **5.7.1. Leasing'de taraflar**

Leasing şirketi (Kiralayan, Lessor): Leasing şirketi kiracı tarafından seçilen malların üretici firmadan satın alarak leasing sözleşmesi çerçevesinde kiracıya kiralayan şirkettir. Finansal Kiralama Kanunu'na göre leasing işlemlerini Finansal Kiralama Şirketleri, Özel Finans Kurumları, Yatırım ve Kalkınma Bankaları yapabilmektedirler.

*Satıcı (Üretici, Supplier):* Leasing sözleşmesi çerçevesinde leasing şirketi tarafından leaseinge konu olan malın satın alındığı kişi veya kuruluştur. Satıcılar yurt içinde ya da yurt dışında olabilirler.

*Kiracı (Lessee):* Leasing sözleşmesi çerçevesinde leasing şirketinden malı kiralayan kişi veya kuruluşlardır. Hukuki işlem yapabilme yeteneğine sahip olan bütün gerçek veya tüzel kişiler kiracı olabilirler (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012).

## 5.7.2. Leasing Kiraları

Kira bedeli, leasing sözleşmesi çerçevesinde kiralanan mallara ait finansal kira bedellerini ifade eder. Kira bedelinin tutarı, ödeme dönemleri ve para cinsleri taraflarca serbestçe belirlenebilir. Leasing şirketi tahsis ettiği kira bedelleri için fatura düzenler. Leasing kira kategorileri aşağıdaki gibidir

TL- Döviz Kiraları

Sabit - Değişken Kiralar

Dönem başı-Dönem sonu kiralar

Leasing sözleşmelerinde kira tutarları Türk Lirası veya yabancı para cinsinden belirlenebilmektedir. Yabancı para cinsinden kiralar T.C. Merkez Bankası'nca alım satımı yapılan döviz cinsinden belirlenir. Genellikle USD ve EURO cinsinden kiralar uygulanmaktadır.

Sabit kiralar, leasing sözleşmesinde belirlenen ödeme süresi boyunca kira tutarının sabit olduğu kiralardır. Sabit kiralar daha çok küçük ve orta ölçekli leasing işlemlerinde kullanılır.

Değişken kiralar, kira tutarının TEFE, TÜFE, LIBOR, FIBOR gibi uluslararası endekslere bağlandığı kiralardır. Değişken kiralar genellikle büyük ölçekli leasing işlemlerinde kullanılır.

Dönem başı kiralar, leasing şirketinin leasing'e konu malı satın aldığı tarihte başlar.

Dönem sonu kiralar, leasing şirketinin leasing'e konu olan malın satın alınmasından bir dönem sonra (1 ay, 3 ay, 6 ay, gibi) başlayan kiralardır.

Leasing işlemlerinde genel olarak eşit aralıklı kiralar uygulanır. Bu aralık çoğunlukla bir ay olmakla birlikte iki, üç, altı aylık aralarda uygulanabilmektedir.

Özel aralıklı kiralar ise, kiracının mevsimsel gelirlerine göre düzenlenen değişik dönemlerde değişik kira tutarlarının belirlenmesi şeklinde uygulanmaktadır (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012).

### 5.7.2.1. Kiralama Türleri

#### Faaliyet Leasing'i

Faaliyet leasing'i kısa süreli leasing olup, kira süresi, leasing konusu olan malların ekonomik ömürlerinden daha az olmaktadır. Leasing süresi konu olan malın ekonomik ömründen daha kısa olduğu için sözleşmenin gerektirdiği kira ödemelerinin toplamı, kiralanan malların maliyet bedellerinin tümünü karşılamamaktadır.

Bu tür leasing'de kiralanan malların yükümlülüğü leasing şirketinde olmaktadır. Bundan dolayı bakım onarım masrafları ya kira bedeline eklenmekte ya da bu tutarlar için ayı bir sözleşme yapılmaktadır.

Faaliyet leasing'i kiracıya sözleşmeyi iptal etme hakkı tanımaktadır. Bu sayede kiracıya teknolojik bakımdan modası geçmiş malları geri verme hakkı sağlanmıştır. Faaliyet leasing'i gemi, uçak, taşıtlar, bilgisayar, fotokopi makinesi gibi mallara uygulanmaktadır. Faaliyet leasing'ine operasyonel leasing, işletme leasing'i, kısa süreli leasing de denmektedir (<http://www.belgeler.com>, E.T 13.12.2012)

## **Finansal Leasing**

Finansal leasing, leasing konusu malın mülkiyet hakkının yasal olarak leasing şirketinde kalmasına rağmen, ekonomik açıdan kiralanılan mallar üzerindeki kontrolü kiracıya devreden ve kiracıyı malların sahibi haline getiren uzun süreli bir leasing türüdür. Bu yöntemde kiracı, kiralanılan malların ekonomik ömrünün tamamını kullanma yetkisine sahip olmakta ve mülkiyet dışındaki bütün riskleri ve faydaları üstlenmektedir. Finansal leasing anlaşmaları belirlenen bir dönem sona ermeden feshedilemez ([www.finansleasing.com.tr](http://www.finansleasing.com.tr),E.T.:13.12.2012).

## **Dolaylı-Dolaysız Leasing**

Dolaylı leasing'de üç taraf bulunmaktadır. Bir leasing şirketi, imalatçı veya satıcıdan leasing'e konu olan malı satın alarak leasing sözleşmesi çerçevesinde kiracıya devretmektedir.

Dolaysız leasing'de ise imalatçı veya satıcı araya leasing şirketin sokmadan leasing işleminin bizzat kendisi gerçekleştirir. Bu tür leasingde iki taraf bulunmaktadır. Bir taraf leasing'i veren satıcı ya da imalatçı diğer taraf ise leasing'i alan kiracıdır.

## **Taşınır-Taşınmaz Leasing**

Taşınır leasing, her türlü taşınır mallar için leasing'i kapsamaktadır. Taşınmaz leasing, bir taşınmazın alımı veya kiralanması yanında arsa arazi gibi taşınmazlar üzerine bina inşa edilmesi ve binanın mülkiyetinin leasing şirketinde kalmak üzere kiralanmasıdır.

## **Brüt-Net Leasing**

Brüt leasing, leasing'e konu mallara ait bakım - onarım masrafları, vergi, resim, harçlar ve sigorta bedellerinin leasing şirketi tarafından karşılandığı leasing yöntemidir. Bu yöntemde kira bedelleri ile beraber bu masraflarda leasing sözleşmesine dâhil edilmektedir.

Net leasing de ise leasing'e konu mallara ait bakım onarım masrafları, vergi, resim, harçlar ve sigorta bedelleri gibi tüm giderler kiracı tarafından karşılanmaktadır. Finansal kiralama işlemleri genellikle net olarak düzenlenmektedir.

## **Birinci El - İkinci El Leasing**

Birinci el leasing'de, leasing'e konu olan mallar önceden kullanılmamıştır. İkinci el leasing'de ise leasing, e konu olan mallar önceden kullanılmış olmaktadır.

## **Yatırım Malları - Tüketim Malları Leasing'i**

Yatırım malları leasing'i üretime yönelik yatırım mallarını kapsayan leasingdir. Tüketim malları leasing'i ise dayanıklı tüketim mallarını konu alan leasing'dir.

## **Özel Leasing**

Özel leasing'de leasing konusu mallar kiracının ihtiyacına göre özel olarak imal edilmektedir. Bundan dolayı bu malların leasing şirketi için ikinci el değeri çok düşüktür. Bu tür leasing sözleşmelerinde süre sonunda leasing konusu malların mülkiyetinin kiracıya geçmesi şartı bulunmaktadır

## **Kaldıraçlı Leasing**

Kaldıraçlı leasing büyük sermaye harcamaları gerektiren yatırımların kiralanmasında kullanılır. Leasing şirketi, leasing'e konu olan malların satın alınması için gerekli fonların büyük bir kısmını kredi kurumlarından temin etmektedir. Bu yöntemde leasing şirketinin yaptığı finansal destek yatırım tutarının % 20 si ile % 40'i arasında olmaktadır. Bu yöntemin en büyük özelliği az miktarda paranın riske atılarak maliyeti yüksek bir varlığın mülkiyetinin elde edilmesidir. Bu yöntemde malın mülkiyeti leasing şirketindedir. Leasing şirketinin kredi kurumlarından aldığı kredinin anapara ve faiz ödemeleri kiracının ödediği taksitler ile karşılanmaktadır. Kullanılan kredinin vadesi ile kiralama dönemi arasında paralellik bulunmaktadır.

## **Satış ve Kiralama**

Genellikle firmaların nakit sıkışıklıklarının ön planda olduğu dönemlerde uygulanan bir yöntemdir. Arazi, bina, makine ve teçhizat sahibi olan firma, sahip olduğu varlığı bir finans kurumuna satmakta ve aynı anda satın alan kuruluştan tekrar belli bir süre için kiralamaktadır. Böylece hem varlığın kullanım hakkını elde etmekte hem de ihtiyacı olan nakde kavuşmaktadır. Bu işlem sonucunda firmanın bilançosunda sabit varlıklar azalmakta, buna karşılık dönen varlıklarda artış olmaktadır (Nokia'nın Helsinki' deki merkez binasını satarak, aynı binada kiracı olması gibi).

## **Kapalı ve Açık Uçlu Leasing**

Kapalı uçlu leasing, sözleşme süresi sonunda leasing konusu malın mülkiyetinin kiraya verene ait olduğu leasing'dir. Bu tür leasing de kiracının yatırımı sahip olma olanağı yoktur. Açık uçlu leasing'de önceden belirlenen koşullar çerçevesinde leasing konusu malın mülkiyeti sözleşme süresi sonunda kiracıya geçmektedir.

## **Trampa Leasing (Swap Leasing)**

Trampa leasing'de kiracının, leasing'e konu makine ve teçhizatın bakım ve onarım masraflarından korunabilmesi ve bakım onarım ile ilgili zaman kaybına uğramaması için söz konusu malları değiştirebilmesine olanak verilmektedir.

## **Satışa Yardımcı Leasing**

Satıcı firmalar, müşterilerine vadeli satış seçeneklerinin yanı sıra leasing seçeneğini de sunmaktadır. Müşterinin leasing'i tercih etmesi durumunda işlemler normal leasing işlemlerinde olduğu gibi devam eder ( [www.finansleasing.com.tr](http://www.finansleasing.com.tr), E.T.: 13.12.2012).

## **Vergi Leasing'i**

Vergi leasing'inde vergi kanunların ve firmaların vergi tasarruf olanakları dikkate alınarak leasing sözleşmeleri hazırlanır.

## **Yüzde Leasing'i (Percentage Leasing)**

Yüzde leasing'de kiracı, kira tutarlarına ilave olarak bir önceki dönem gelirlerinin belli bir yüzdesini kira olarak ödemektedir. Kiracının kar düzeyi önceden belirlenen minimum miktarın üstüne çıktığı zaman kiracıdan ek ödeme talebinde bulunulur. Bu tür leasing sözleşmelerinin yapılış nedeni leasing şirketlerinin kendilerini enflasyon riskine karşı koruma çabalarıdır (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012)

### **Kısa Süreli Uzun Süreli Leasing**

Kısa süreli leasing, sözleşme süresi üç yıla kadar olan leasingdir. Uzun süreli leasing ise sözleşme süresi üç yıldan uzun olan leasing'dir

### **Döner-Devresel Leasing**

Döner leasing'de leasing konusu malın teknolojik ömrünün sözleşme süresinden daha kısa olması nedeniyle malın belirli bir süre sonra değiştirilmesi ön görülmektedir. Devresel leasing'de ise böyle bir durum söz konusu değildir. Aynı mal sözleşme süresi boyunca kiracı tarafından kullanılmaktadır.

### **İyileşen leasing ( Upgrade Leasing )**

Trampa leasing, e benzerdir. İyileşen leasing de eski makine ve teçhizat tamir ve bakım masraflarından dolayı değil, teknolojik gelişmeden dolayı yenisi ile değiştirilmektedir.

### **Tesis Leasing'i (Plant Leasing)**

Tesis leasing'in de belirli bir varlık değil, bir tesis veya işletme uzun süreli olarak kiralanmaktadır.

### **Geniş Kapsamlı Leasing (Blanket Leasing)**

Geniş kapsamlı leasing'de belirli bir mala ilişkin leasing sözleşmesi yapılmamaktadır. Burada leasing şirketi ile kiracı arasında bir çerçeve anlaşması yapılmaktadır. Bu anlaşma çerçevesinde kiracıya belirli tutara kadar alternatifler sunulmaktadır. Bu yöntemde kiracı leasing konusu olacak mal seçme konusunda daha esnek davranabilmektedir.

### **Deneme Süresi Leasing'i (Trial Period Leasing)**

Deneme süresi leasing' inde yapılan leasing sözleşmesinde kiracıya altı ay ile bir yıl arasında deneme süresi tanınır. Bu sayede kiracı leasing konusu malın seçiminde hata yapma yapmadığı konusunda değerlendirme yapma olanağına sahip olur ve sözleşmenin devam edip etmeyeceğine karar verir (<http://www.belgeler.com>, E.T: 13.12.2012).

### **İş Ortağı ile Leasing ( Joint Venture Leasing )**

Bu yöntemde leasing konusu malın pahalı olması veya bir firmanın ihtivacının üstünde kapasiteye sahip olması durumunda leasing konusu mal birden fazla kiracı tarafından kiralanmaktadır.

### **Tam Ödemeli Leasing**

Tam ödemeli leasing'de, leasing şirketin kiracı ile yaptığı sözleşme çerçevesinde yapılacak kira ödemeleri, sadece leasing'e konu malın satın alınması için yapılmış olan yatırım harcamaları değil, burada kullanılan fonların alternatif getirilmesini (fırsat maliyetini de) de kapsamaktadır.

### **Tam Ödemesiz Leasing**

Tam ödemesiz leasing'de leasing sözleşmesinin iptal edilmeyen dönemi içindeki kira bedelleri toplamı leasing konusu malın leasing şirketine maliyetini karşılamamaktadır.

### **Seken Ödemeli Leasing (Skipped Payment Leasing)**

Seken ödemeli leasing, leasing konusu olan malın yılın belirli dönemlerinde kullanılmadığı durumlarda uygulanır. Bu yöntemde leasing sözleşmesi, kira ödemelerinin malların kullanıldığı dönemlerde yapılması, kullanılmadığı dönemlerde yapılmaması şeklinde düzenlenir.

### **Yurt içi Leasing**

Yurtiçi leasing, leasing şirketi tarafından leasing'e konu olacak malların yurtiçinden veya yurtdışından temin edilerek yurtiçindeki kiracıya kiralanması yöntemidir. Bu yöntemde önemli olan sözleşmeye taraf olan kiracı ve leasing şirketinin yurtiçinde olmasıdır.

### **Uluslararası Leasing**

Uluslararası leasing' de sözleşmeye taraf olan kiracı ve leasing şirketi ayrı ülkelerde bulunmaktadır.

## **5.7.3. Leasing Maliyetleri**

Kiracı açısından leasing işleminin maliyeti aşağıdaki kalemlerden Kira bedel Sigorta masrafları Kur farkları Bakım ve onarım giderleri oluşmaktadır.

### **5.7.3.1. Kira Bedeli**

Sözleşmeye uygun olarak kiralanan mal karşılığında belirli devrelerde ödenen tutardır. Kira bedelleri eşit tutarlarda olabildiği gibi değişken tutarlarda da olabilir

### **5.7.3.2. Sigorta Masrafları**

Leasing ile ilgili yasal düzenlemede leasing konusu malın sigorta ettirilmesi yükümlülüğü leasing şirketine aittir. Ancak sigorta primleri kiracı tarafından ödenecektir.

### **5.7.3.3. Kur Farkları**

Leasing'de en önemli maliyet kalemlerinde birisi de taksitlerin yabancı para şeklinde belirlenmiş olması durumunda ortaya çıkar. Bu tür durumlarda paranın değer kazanması veya kaybetmesi halinde kur farkları önemli hale gelecektir



### **5.7.3.4. Bakım ve Onarım Giderleri**

Leasing'e konu olan malların bakım ve onarım masrafları da kiracıya ait olup, ilave bir maliyet unsuru olmaktadır .

### **5.7.4. Leasing Avantajları**

Leasing'in kurumlara ve taraflara sağladığı faydalar ve sağladığı avantajlar aşağıda belirtilmiştir.

#### **5.7.4.1. Kiracı Açısından Yararları**

Az Teminat  
Yatırımın % 100 finansmanı  
Malın mülkiyetine sahip olabilme  
Daha az formalite  
Kredi değerliliği  
K.D.V. avantajı  
Likit kaynakların alternatif kullanımı  
Kiralanan gider kalemine girmesi  
Ödemede esneklik  
Düşük maliyet  
Teşvikten yararlanma  
Orta vadeli finansman

#### **5.7.4.2. Kiralayan Açısından Yararları**

Karlılık oranını yükselmesi  
Risk oranının düşmesi  
Teşvikten yararlanma olanağı

### **5.7.5. Türkiye'de Leasing Avantajları**

Güçlü bir finansal teknik olan finansal kiralama yöntemi bütün ülkeler için fayda sağlamaktadır.

Finansal kiralamanın Türkiye açısından önemi, özellikle iç tasarrufun yatırımları besleyecek güçte olmaması ve işletmelerin fon ihtiyaçlarını mali sistemden karşılayamaması nedeniyle artmış bulunmaktadır. İşletmelerin, yatırımlarını finanse etmek üzere ihtiyaç duydukları fonları özellikle yurt dışından finansal kiralama yoluyla karşılayabilmeleri halinde ekonominin özlenen canlılığa kavuşması mümkün olacaktır. Bu amaçla çıkarılan Finansal Kiralama Kanunu ve ilgili yönetmelikler, ülkemizde finansal kiralama uygulamasının geliştirilmesi açısından önemli bir adım sayılmaktadır.

Ülkemizde orta ve uzun vadeli kredi kaynaklarının yetersiz oluşu, sermaye piyasasının yeterli gelişmeyi gösterememesi ve kredi faizlerinin maliyetinin yüksek oluşundan şirketler kaynak sağlamakta güçlük çekmektedirler. Özellikle finansman sıkıntısının üretimi kısıtlayıp, talebin karşılanamadığı pazarlarda piyasanın canlanmasını sağlama ve üretken yatırımları artırmak açısından leasing oldukça etkili bir finansman yöntemi olarak değerlendirilebilir.

### 5.7.6. Dünyada Leasing

Dünya'da Leasing'in tarihi çok eskilere uzanmaktadır. Belgeler, M.Ö. 2000 yıllarında toprak işleme aletlerinin, daha sonraki yıllarda gemilerin ve Ortaçağ boyunca da arazi ve binaların Leasing'e konu edildiğini göstermektedir. II. Dünya Savaşı'nda savaş malzemelerinin kiralanmasıyla yeniden gündeme gelen Leasing, bu yıllarda modern bir uygulama biçimi kazanmıştır. İlk modern Leasing şirketi 1952'de ABD'de kurulmuştur. Onu Kanada, İngiltere, Fransa, İtalya ve Almanya'da kurulan Leasing şirketleri izlemiştir. 1963 te bugün Leasing alanında en iddialı ülkelerden biri olan Japonya devreye girmiştir ve 1970'li yıllarda ise dünyanın diğer ülkelerine yayılmıştır. 1973 petrol krizi nedeniyle düzenli bir gelişme gösteren leasing işlemleri, belirli ölçüde yavaşlamıştır. Ancak 1970'lerin sonlarına doğru kiralama faaliyetlerinin gelişimi tekrar hızlanmış, 1980'li yıllarda ülke ekonomilerinde yatırımların önemli kısmını finanse etmiştir.

1995 yılında gerçekleştirilen toplam 409.1 milyar USD'lik leasing işlem hacmi; Kuzey Amerika için 169.3, Avrupa için 108.0 ve Asya için 104.8 milyar USD olarak paylaşılmıştır. İşlem hacmi gerçekleştirmeleri, 1996 yılına gelindiğinde toplam 428.1 milyar USD ve sırasıyla paylar 177.0, 117.7 ve 105.8 milyar USD olmuştur. 1997 yılında toplam işlem hacminde düşüş yaşanmasına ve 405.8 milyar USD'ye gerilemesine rağmen, Kuzey Amerika'nın hacmi artmış ve 189.2 milyar USD'ye ulaşmıştır. Gerilemenin gerçekleştiği bölgeler olan Avrupa ve Asya ise sırasıyla 108.3 ve 80.2 milyar USD ile 1997 yılını kapatmıştır. 1998 yılında 432.4 milyar USD olarak gerçekleşen dünya leasing hacmi 1999 yılında % 95 oranında bir büyüme göstererek 473.5 milyar USD'ye ulaşmıştır. Türkiye'deki leasing hacmi ise 1999 yılında bir önceki yıla oranla % 671 oranında küçülmüştür.

Rakamlar incelendiğinde 1970'ten itibaren dünyada Leasing sektörünün büyük bir artış gösterdiği , % 800'lere varan büyüme oranlarına ulaştığı görülmektedir. Bugün yılda yaklaşık 750 milyar \$ tutarında finansal kiralama işlemi yapılmakta, toplam yatırımların ortalama % 25'i finanse edilmektedir. Dünya Leasing pazarında birinci sırada olan ABD'yi Kıta Avrupası ve Uzakdoğu ülkeleri izlemektedir

Leasing son yıllarda sadece sanayileşmiş ülkelerde değil, gelişmekte olan ülkelerde de büyük önem kazanmıştır. Yeni teknoloji kullanımını destekleyen ekonominin büyük sermayeler olmaksızın yeni atılımlara yönelmesini mümkün kılan, küçük birikimleri harekete geçiren Leasing yatırımcıya büyük avantajlar sağlamaktadır. Avrupa ve Amerika'da Leasing'in toplam yatırımlardan yüksek bir pay alması bunun en önemli göstergesidir.

### 5.7.7. Türkiye'de Leasing ve Sorunları

Türkiye'de leasing bugünkü anlamına 1985 yılında yürürlüğe giren sayılı Finansal Kiralama Kanunu ile kavuşmuştur. 1986 yılında ilk leasing firmasının kurulmasıyla, finansal kiralama yöntemi, ülkemizdeki yatırımların finansmanında önemli bir pay teşkil etmeye başlamıştır.

Bugün ülkemizde finansal kiralama türünde leasing uygulanmaktadır. Bu yöntemde göre, leasing'e konu olan mal, leasing firması tarafından satın alınır ve malın her türlü kullanım hakkı kiracıya verilir. Kiralama konusu mal/mallar 4 sene sonunda leasing firması tarafından kiracıya sembolik bir bedelle devredilir. Bu devir süresi bilgisayarlar ve kuruluş gazetesinde pazarlama ibaresi bulunan firmaların taşıt aracı alımlarında 2 sene olarak belirlenmiştir .

Leasing endüstrisi, önemli bir finansman yöntemi olarak, ülkenin global pazarlarda büyüme sürecini desteklemiştir. Türkiye'de hizmet veren leasing sektörü, yatırımcı firmalar için orta vadeli finans kaynağı haline gelmiştir. Leasing, Amerika'da yatırımlarının finansmanında yaklaşık üçüncü sırada yer alırken, Avrupa'da ise yatırımların % 20'si leasing ile karşılanmakta, bu oran, Türkiye'de % 8-10 seviyelerinde gerçekleşmektedir.

Türkiye'de yatırımcılar için leasing işlemleri her türlü vergi, resim ve harçtan muaf tutulmuştur. Sözleşmeler için sadece noter masrafı ödenmektedir. Leasing şirketleri, kiracısına kullanılmak amacıyla aldığı bazı ekipman grupları için daha düşük KDV ödemektedirler. Bu oran, makine ve ekipmanlarda % 1 ( %8 yapılmıştır ) , ticari araçlar için % 8, binek otolar için % 25, lüks binek otolar için % 40 olarak uygulanır. Vergi usul kanuna göre leasing şirketi tarafından düzenlenen kira faturaları, kira giderleri niteliğindedir ve doğrudan vergi matrahından düşülür. Ayrıca, birçok banka kredilerinin kısa vadeli olmasına karşın leasing tamamıyla orta ve uzun vadeli kredi uygulamaların içerir.

Kiralamanın Türkiye açısından önemi, son yıllarda özellikle iç tasarrufun yatırımları besleyecek güçte olmaması ve işletmelerin fon ihtiyaçlarını finansman sistemimizin yeterli düzeyde karşılayamaması nedeniyle artmış bulunuyor. Fonların kıt olması yanında, fiyatının yani faiz oranlarının yüksekliği de yatırımları olumsuz olarak etkilemektedir. Böyle bir ortamda finansal kiralama ekonomiye bir canlılık getirecektir. Özel sektör tarafından yapılan yatırımların artıyor olması finans sektörü içinde yatırımları destekleyen finansal kiralama şirketlerine önemli roller yüklemektedir ([www.ekodialog.com](http://www.ekodialog.com),E.T.13.02.2012).

1994 yılında yaşanan krizden tüm finans sektörü gibi çok etkilenmiş olan sektörde daralma yaşanmıştır. 1995 yılından sonra toparlanmaya başlayan leasing sektörünün işlem hacmi artışı: 1997 yılının ikinci yansında Uzakdoğu'da başlayıp 1998 yılında Rusya'ya ve oradan da Güney Amerika ülkelerine sıçrayan krizin etkisiyle yavaşlamıştır.

T.C. Hazine Müsteşarlığı ve Finansal Kiralama Derneği (FIDER) verilerine göre; 1993 yılında 9.646.000 milyon TL olan leasing işlem hacmi 1994 yılında % 64'lük bir artışla 15.799.000 milyon TL olarak gerçekleşmiştir. 1995 yılında 60.667.000 milyon TL'lik işlem hacmi gerçekleştiren sektörümüz, 1996 yılında 149.055.000; 1997 yılında 303.918.000 ve 1998 yılında 535.644.000 milyon TL'lik işlem hacmine ulaşmıştır. Buna göre; 1995 yılında artış oranı % 284 olarak gerçekleşirken, 1996 yılında % 146, 1997 yılında % 104 ve 1998 yılında % 76 olmuştur. FİDER verilerine göre 1999 yılı ilk 6 aylık dönemde leasing işlem hacmi 241,928,089 milyon TL olarak gerçekleşmiştir ([www.finansleasing.com.tr](http://www.finansleasing.com.tr),E.T.; 13.12.2012).

TC. Hazine Müsteşarlığı ve Finansal Kiralama Derneği ( FIDER ) verilerine dayanarak yıllık ortalama USD kuru üzerinden yapılan hesaplara göre; 1995 yılında 1.303 milyon USD olan leasing işlem hacmi 1996 yılında 1.795 milyon USD olarak gerçekleşmiştir. 1997 yılında 1.954 milyon USD 'lik işlem hacmi gerçekleştiren sektör, 1998 yılında 2.028 milyon USD 'ye ulaşmıştır. Buna göre; 1996 yılında artış oranı % 38 olarak gerçekleşirken, 1997 yılında % 9, 1998 yılında % 4 olmuştur. FİDER verilerine dayanarak ve 6 aylık ortalama USD kuru üzerinden; 1999 yılı ilk 6 ayda toplam leasing işlem hacminin 642 milyon USD olduğu hesaplanmıştır.

Leasing sektörü Türkiye 'de yaşam eğrisinin henüz yükseliş kısmındadır, sunulan leasing hizmeti uzmanlaşmamıştır ve büyük ölçüde standart özellikler taşımaktadır. Gelişim için gerekli hukuki ve mali altyapı değişiklikleri tamamlandıkça ve rekabet arttıkça, sunulan leasing hizmetleri daha esnek daha yaratıcı ve daha müşteriye özgü ürünler haline gelecektir. Leasing şirketleri belli sektörler veya ekipmanlar üzerinde uzmanlaşmaya başlayacak ve operasyonel leasing, alt-leasing gibi değişik leasing uygulamaları gündeme gelecektir.

Leasing; Türkiye'nin bünyesi ve gelişmesinde önemli bir rol üstlenmiş olup, yatırımcıların finansman temini için yönlendikleri ciddi bir kaynak durumundadır. Son yıllarda, Türkiye'de leasing sektörü, bankacılık sistemine yakın miktarda orta vadeli kredi verir hale gelmiştir. Faaliyetteki leasing şirketlerinin çoğunun ticari bankaların iştiraki olduğu göz önünde tutulursa, leasing şirketleriyle birlikte bankaların orta vadeli kredi verme imkânları artmış bulunmaktadır. Leasing, taksitli bir ödeme şekli için, yatırımcının planlama ve hesap yapmasını kolaylaştırmakta. Ödenen kiralalar, kiracının ödeme gücüne göre, farklı dönemlerde farklı miktarlarda ayarlanabilmekte, sabit olan kiralalar faiz oranlarındaki değişikliklerden etkilenmemektedir. Ayrıca leasing şirketlerinin teminat şartlarının banka teminatlarına kıyasla

daha hafif olması (ödemelerde bir aksama ortaya çıkınca leasing şirketi malı derhal geri alabilmektedir) leasing'i cazip hale getirmektedir.

Ülkemizdeki leasing şirketlerine yönelik taleplerin giderek fazlaşması ortaya kaynak sorununu çıkarmaktadır. Bu nedenle, sektörün yurt içinden kaynak temin ederek kendisini finanse etmesinin yeterli olmayışı sonucu sektör faaliyetlerinin, büyük bir bölümünü yurt dışından sağladığı kaynaklar ile yürütmektedir.

### **5.7.8. Türkiye'de Finansal Kiralama Uygulamasında Ortaya Çıkan Sorunlar**

Finansal kiralama şirketlerinin mevzuattan kaynaklanan önemli sorunlardan ilk aklı geleni, kiralama işlemlerinde süre ve sınır uygulamasıdır.

Finansal kiralama sözleşme süreleri kanunen dört yıldan az olamaz. Bu, hem daha kısa süreli kiralama talebinde bulunan kiracıların kiralama yapmasını engellemekte, hem de kiracının kira ödemesini bitirmesine rağmen kiralamanın mülkiyetini elde edememesine neden olmaktadır. Kısa süreli kiralama yaygınlaşmadığı için, teknolojisi çok çabuk değişen makine ve teçhizat dört yıl kiralanan zorundadır (www.finansleasing.com.tr., E.T.; 13.02.2012).

Finansal kiralama şirketlerinin en temel sorunlardan biri kaynak bulma sorunudur. Finansal kiralamanın finansmanı, en az dört yıl olan orta ve uzun vadeli finansmandır. Söz konusu olan şirketler gerek yurtiçi gerekse yurtdışından böyle bir fon temin edemedikleri için dört yıllık bir finansman yapmakta zorlanmaktadırlar.

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları



## **Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti**

Kıt finansal kaynakların yarattığı finansman sorunlarının çözümü yönünde geliştirilen finansal tekniklerden en önemlileri; kiralama, factoring ve forfaiting'dir.

Finansal kiralama ya da leasing olarak da isimlendirilen kiralama işlemleri; ülkemizde 1985 yılında çıkartılan 3226 sayılı kanunun 4. maddesinde şu şekilde yapılmıştır. "Finansal kiralama, kiralayanın kiracının talebi üzerine, üçüncü kişiden satın aldığı veya başka bir şekilde temin ettiği bir malın zilyetliğini, her türlü faydayı sağlamak üzere ve belirli bir süre fesh edilmemek şartıyla, bedeli karşılığında kiracıya bırakılmasını öngören bir sözleşmedir." tanımdan da anlaşılacağı üzere bir ticari malın sahipliği kiracıya geçmeden kullanım hakkı belli bir süre feshedilemeyen bir sözleşme ile kiracıya verilebilmektedir.

Günümüz ticari hayatında da kabul gören bir gerçek, üretimi gerçekleştirmek için illa tüm üretim faktörlerinin sahibi olmanın gerekmediği, üretim faktörlerinin sağlayacağı faydaya sahip olmanın üretim için yeterli olabileceğidir. Global ölçekli rekabetin hızlanarak artış gösterdiği günümüzde çoğu endüstride üretim mallarının teknolojisi de hızla gelişmektedir. Rekabetçi güç kazanmak isteyen işletmeler için son teknolojinin kullanılması son derece önemlidir. Bir önceki teknoloji ile geliştirilmiş makine, teçhizat vb. yatırım mallarının ekonomik ömürleri henüz bitmeden yeni teknoloji ile üretilmiş yatırım mallarının satışı sunulması işletmeleri ellerindeki kıt kaynaklar ile bu teknolojiye sahip olmalarını olanaksız kılmaktadır. İşletmelerin yaşadığı bu problemin ortadan kaldırılması için geliştirilen kiralama yönteminin en yaygın kullanılanları; faaliyet kiralaması, finansal kiralama ve satma geri kiralama'dır.

Finansal kiralama işlemlerinde, kira sözleşmesinin sonunda kiralanın varlıkların mülkiyeti kiralayan işletmeye geçerken, faaliyet kiralaması olarak adlandırılan kiralamada, kiralamaya konu varlık sözleşme sonunda kiralayan işletmeye iade edilmektedir.

Dış alım (ithalat) ve dış satım (ihracat) işlemlerinde de kullanılabilen kiralamanın çok sayıda avantaj ve dezavantajı bulunmaktadır.

## Bölüm Soruları

### Sorular

- 1) Ülkemizdeki ilk kiralama şirketi hangi tarihte kurulmuştur?
  - a) 1954
  - b) 1986
  - c) 1967
  - d) 1984
  - e) 1963
  
- 2) Kiralama sözleşmesinin sonunda kiralamaya konu varlığın kiralayana iade edildiği kiralama sözleşmesine ne ad verilir?
  - a) Yurtdışı Kiralama
  - b) Finansal Kiralama
  - c) Yurtiçi Kiralama
  - d) Faaliyet Kiralaması
  - e) Satışa Yardımcı Kiralama
  
- 3) Aşağıdakilerden hangisi kiralama işleminin avantajlarından biri değildir?
  - a) Esnek Ödeme avantajı
  - b) KDV avantajı
  - c) %100 finansman avantajı
  - d) Amortisman avantajı
  - e) Planlama kolaylığı
  
- 4) Yurt dışından yapılacak kiralama bedeli en az ne kadar olabilir?
  - a) 15.000 ABD doları karşılığı TL
  - b) 25.000 ABD doları karşılığı TL
  - c) 10.000 ABD doları karşılığı TL
  - d) 5.000 ABD doları karşılığı TL
  - e) Herhangi bir sınırlama yoktur
  
- 5) Kiralama anlaşmalarının süresi istisnalar dışında kaç aydan az olamaz?
  - a) 15
  - b) 70
  - c) 32
  - d) 60
  - e) 48
  
- 6) Aşağıdakilerden hangisi ithalat sonrası kullanılan finansman alternatiflerinden biri değildir?
  - a) Rehin Senedi
  - b) Vesaik mukabili ödemelerde ithalat kredisi
  - c) Mal mukabili ödemelerde ithalat kredisi
  - d) Aval ve Vesaik kredisi
  - e) Leasing



7) Leasing şirketi, leasing'e konu olan malların satın alınması için gerekli ..... büyük bir kısmını kredi kurumlarından temin etmektedir.

8) Vergi leasing'inde vergi kanunların ve ..... vergi tasarruf olanakları dikkate alınarak leasing sözleşmeleri hazırlanır

9) Leasing'e konu olan malların bakım ve onarım masrafları da ..... ait olup, ilave bir maliyet unsuru olmaktadır

10)....., leasing şirketi tarafından leasing'e konu olacak malların yurtiçinden veya yurtdışından temin edilerek yurtiçindeki kiracıya kiralanması yöntemidir.

### **Cevaplar**

- 1) 1986
- 2) Faaliyet Kiralaması
- 3) KDV avantajı
- 4) 25.000 ABD doları karşılığı TL
- 5) 60
- 6) Leasing
- 7) fonların
- 8) firmaların
- 9) kiracıya
- 10) Yurtiçi leasing

## **6. FACTORING**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

- 6.1.**Factoring kavramlarını ve dış ticaretteki kullanımını açıklayabilecek
- 6.2.**Factoring ve Forfaiting kavramlarını açıklayabilecek
- 6.3.**Leasing ve Factoring kavramlarını açıklayabilecek

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Factoring,

Leasing,

Forfaiting,

## Giriş

İşletmelerin karşılaştıkları başka bir problem de kendilerine gelen kredili alım talepleridir. İşletmeler asıl faaliyetlerinin dışına çıkarak bu talepleri doğru bir şekilde değerlendirmede sorun yaşarlar. Reddedilen kredili alım talepleri işletmelerin müşteri ve pazar kayıpları anlamına gelirken, reddedilmesi gerekirken kabul edilen kredili alım talepleri işletmeleri belki de taşıyamayacakları risklerle karşı karşıya getirir. İşletmelerin karşı karşıya kaldıkları bu sorunun giderilmesi için de finansal piyasada geliştirilen iki teknik factoring (factoring) ve forfaiting'dir.

İşletmelerin kredili mal ve hizmet satışlarından doğan alacaklarını factoring ve/veya forfaiting şirketlerine genellikle rücu edilemez bir şekilde devretmeleri ile gerçekleştirilen bu tekniklerde tarafların karşılıklı anlaşmalarına göre alacakların takip ve yönetimi ile de ilgili ihtiyaçlar doğrultusunda çok çeşitli hizmetler verilmektedir. Dış ticaret işlemlerinde de rahatlıkla kullanılabilen bu tekniklerin en büyük özellikleri işletmelere alacaklarının vadesinden önce nakit sağlamalarıdır.

Factoring; kredili satış yapan işletmelerin, bu satışlarından doğan ve/veya doğacak alacak haklarını faktör (factor) ya da factoring şirketi adı verilen finansal kuruma devrederek; alacakların tahsil edilmesi, takip edilmesi, muhasebe kayıtlarının tutulması ve belirli bir oranda komisyon karşılığında işletmeye ön ödemede bulunulması ve borçlu firma borcunu ödeyemediği takdirde factor'ün tüm ticari riski üstlenmesi gibi anlaşma ile belirlenen hizmetleri aldığı kısa vadeli bir finansman tekniğidir.

Tanımdan da anlaşılacağı üzere factoring üç tarafın bulunduğu bir işlemdir. Bu taraflar mal veya hizmetin satıcısı (satıcı), mal veya hizmeti vadeli olarak alıcısı (borçlu) ve factoring şirkettir. Eğer işlem yurt dışı factoring işlemi ise bu taraflara bir de muhabir faktör eklenebilir.

## 6.1.FACTORİNG

Factoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı alacak haklarının, factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir. Hukuki anlamda 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.

Factoring işlemi sadece kısa vadeli alacaklar için söz konusu olup, bu işlemde vadeler genellikle 30 ila 120 gün arasında değişmekte, bazen vadeler 180 güne kadar uzayabilmektedir. Factoring de, dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme, akreditifli ödeme vb. ödeme şekillerine gerek kalmaksızın, alıcı ve satıcı karşılıklı hesap şeklinde çalışarak maliyetlerin azalmasına yardımcı olmaktadır. Alacak hakkının factor'e satılması suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finans türü olan factoring, tanımında içerdiği özellikler nedeniyle kredi şeklinde işleyen diğer finansman araçlarına kıyasla farklılık arz eder. Çünkü factoring işlemleri dışında, kredi veren finans kuruluşunun senedin tahsil edilmemesi halinde senet karşılığı kredi alan satıcıya daima rücu hakkı mevcut iken, factoring de satıcı alacaklarını factor sözleşmesi ile factor'e satmayı müteakip alacakların tahsil edilememesi riskini de factor'e devretmektedir.

Firmaların üretimlerini artırma çabaları, daha fazla ham madde, ekipman ve işgücü gereksinimini ortaya çıkarmakta, bunların temini ise firmaların cari aktiflerinden sağladığı nakde dayanmaktadır. Firmalar, üretimlerini piyasaya arz ederek satmakta, alacaklarını zamanında tahsil edebilirlerse ürünlerini nakde dönüştürmektedirler. Firmalar, üretimden satışa kadar aşamaları kontrol altında tutabilirlerse de, denetimlerinin dışında kalan en önemli sorun alacakların tahsilidir. Alacakların geç ödenmesi veya ödenmemesi firmalara nakit akımını aksatmakta, bu da firmalar yönünden istenmeyen sonuçlara yol açabilmektedir. Bu itibarla, finans dünyasına yeni bir boyut getiren factoring, nakit akışına doğrudan müdahale ederek, olabilecek zamanlama ve kopukluk sorunlarının önemli ölçüde ortadan kaldırılmasına yardımcı olmaktadır.

Factoring hizmetlerini sunan kuruluşlar; mülkiyet yapısı itibariyle, genellikle bankaların ve diğer finansal kuruluşların ortak veya bağlı kuruluşlar veyahut bazı bankaların ayrı birer departmanı olarak faaliyette bulunmaktadırlar. Zira, factoring hizmetleri; büyük sermayeye, uzman personele ve yaygın bir bilgi toplama kapasitesine sahip olma gerektirmektedir.

### 6.1.1. Factoring'in Gelişimi

Factoring'in tarihçesinin Fenikeliler'e kadar dayandığı ileri sürülmektedir. Kullanıcısına bazı olanaklar sağlayan bir finansal teknik olarak 14. yüzyılda İngiltere'de factoring uygulamalarından yararlanmışlardır. İngiliz yünlü kumaş dokuma fabrikalarının Amerika'daki satış temsilcileri, Kuzey Amerika tekstil piyasasında bu tekniği uygulayarak 1830'larda İngiliz tekstil endüstrisinin süratle gelişmesini sağlamışlar, daha sonra faaliyetlerini tekstil dışı (gıda maddeleri, mobilya vb.) alanlara da yaymışlardır. ABD'de ilk kez 1920'li yıllarda başlatılan factoring faaliyetleri 1970'li yılları müteakip giderek yaygınlaşmış olup, günümüzde ABD ve Avrupa ülkelerinde geniş çapta uygulanan bu yeni finansman tekniği, gelişmekte olan ülkelere de kullanılmaya başlanmıştır.

Birçok ülkede 1950'li yıllardan bu yana modern anlamda hizmet veren factoring kuruluşlarının önemli bir kısmı büyük banka ve finans kuruluşlarının katılımıyla kurulmuştur. Avrupa ülkelerinde, factoring ve leasing uygulamalarına yaklaşık kırk yıl önce başlanmasına



rağmen, bazı finans çevreleri, factoring'ı leasing'e kıyasla yeterince tanınmadığını ileri sürmektedirler. Nitekim Avrupa ülkelerinin çoğunda factoring işlemlerine ilişkin ayrı yasalar yapılmasına gerek duyulmamıştır. Örneğin; bazı Avrupa ülkelerinde ( İtalya, İspanya ve İsveç ) bu konuda yasal düzenlemeler mevcut değilken, bazı Avrupa ülkelerinde ise (Almanya ve Fransa) yasal düzenlemeler mevcut bulunmaktadır. Gelişmiş ülkelerdeki yeni finansman tekniklerini ve bu teknikleri gecikmeksizin uygulamaya koyan ülkemizde factoring faaliyetleri ilk kez 1983 yılında başlamış ve firmalarımız bu yeni finans tekniğinin avantajlarından yararlanma olanaklarına kavuşmuşlardır.

Uzun bir geçmişe sahip factoring, bankaların ve finans kuruluşlarının bu sektöre yaptığı yatırımlar sonucu bankacılığın ihtisaslaşmış bir sahası olarak görülmeye başlanmıştır. Türkiye'de 1988 yılından itibaren bankaların bünyesinde factoring hizmeti verilmeye başlanmış, daha sonra factoring şirketlerinin kurulması ile bu sektör ülkemizde hızlı bir gelişim göstermiştir. Nitekim 1990 yılında 100 milyon ABD \$'ı olan bu sektörün cirosu 2 yılında 5,9 milyar ABD \$'ına ulaşmıştır. Bu hızlı gelişimin başlıca nedeni ülkemizin ticari ve ekonomik yapısının factoring için uygun bir ortam sağlamasıdır. Zira, yurtiçi ticaretin önemli bir kısmının vadeli olması, yüksek oranlı enflasyonun devamlı olarak şirketlerde işletme sermayesi sorununu yanında getirmesi, ülkemiz ekonomisinin ihracata yönelik oluşu, ihracat ürünlerinin büyük bir bölümünün factor edilebilir nitelikte olması, uluslararası ticaretin vadeli (açık) hesap şekline dönüşmesi ve akreditifli ödeme şeklinin giderek azalması factoring ihtiyacını arttırmaya devam etmektedir.

Çağdaş bir finansman yöntemi olan factoring'de üç ayrı hizmet bir arada verilmektedir. Nitekim factoring, firmaların mal ve hizmet satışlarından doğan yurtiçi ve yurtdışı kısa vadeli alacaklarının bir factoring şirketi'nce temlik alınması ile başlamakta, satıcı firma; "alacağın takibi ve tahsili", "alacağın ödenmeme riskine karşı garanti edilmesi" ve "alacak tutarının belli bir oranda vadesinden önce ödenerek esnek finansman sağlanması" na yönelik hizmet paketinden gerek duyduğu hizmeti seçebilme olanağına kavuşmaktadır.

## **6.2. Factoring İşleminde Taraflar**

Uluslararası bir factoring işleminde; malların satıcısı, bir diğer ifadeyle alacaklı hesapların sahibi (ihracatçı), malların alıcısı (ithalatçı), alacaklı hesapları satıcıdan devralan mahalli factor ile alıcıdan tahsilatı yapacak olan yurt dışındaki muhabir factor, olmak üzere dört taraf bulunmaktadır.

Yukarıda belirtilen taraflara bakıldığında, ihracattaki ödeme şekilleri arasında yer alan vesaik mukabili ödeme ile factoringin benzer unsurları içerdiği görülecektir. Çünkü her iki yöntemde de temel olarak üç taraf (satıcı, alıcı, mahalli banka/veya factor) mevcut olup, dördüncü taraf (yurt dışındaki muhabir banka/veya factor) işleme dolaylı olarak girmektedir. Ancak, fon yaratma ve diğer kolaylıklar hesaba katıldığında factoring işlemi farklı bir görünüm arz etmektedir.

## **6.3. Factoring'in İşleyişi**

Alacak, tahsilat ve nakit yönetimi olarak tanımlanan factoring'in çalışma sistemi oldukça basittir. Factoring işlemi; ithalatçı ile alım-satım sözleşmesi yapmış bulunan ihracatçının factoring hizmetlerinden yararlanmak amacı ile bir factoring kuruluşuna (factor), alıcının kredibilitésinin saptanması için "alıcının unvanı ve adresi, alıcı ile olan yıllık ticaret hacmi, alıcının bankasının ismi adresi, satışın vadesi, vadeye göre garanti limiti ihtiyacı, kendisinin (satıcı son üç yıllık finansal tabloları yanı sıra gerekiyorsa alıcı ile factor' ün temas kurabilme izni vb." bilgileri vermesi ile başlar. Factor, ihracatçıdan (satıcı) temin ettiği bilgi ve dokümanların incelenmesini müteakip, ithalatçının (alıcı) kredibilitésinin saptanması için

gerekli istihbaratı yapar ve şartlarını, komisyon ve faiz (iskonto) oranını, ayrıca alacak haklarının ne kadarını (kısmen veya tamamen/mal ve/veya ülke bazında) devir alabileceğini ihracatçıya (satıcı) bildirir. Factor tarafından ileri sürülen koşulları satıcının kabul etmesi üzerine bir factoring sözleşmesi imzalanır ve ihracatçı (satıcı) artık factor'ün müşterisi olur

Factoring sözleşmesi çerçevesinde; factor'e zamanla kredi değerliliği düşen firmaları kapsam dışına çıkarması ve borçlanma limitlerini düşürme yetkisi verilebilir. Satıcı, mal bedellerini factor'den vadesinde veya vadesinden önce alabilir. Satıcının, factor'ün onayı dışında yapacağı satışlar sözleşme kapsamı dışında bırakılmaktadır. Satıcının kusurlu halleri dışında, alıcının borcunu ödememesi durumunda kredi riskini factor üstlenmektedir. Factor'ün değerlendirme sonucu alıcı için belirlediği "garanti limiti"ni satıcıya bildirmesi üzerine, satıcı, alacak senetlerini ve sevk belgelerini alacağın devrini tevsik eden bir form ile factor'e teslim eder ve bu formun karşılıklı imzalanmasıyla factoring işlemi tamamlanır.

Muhabir factor; mahalli factor tarafından, satıcının alacağının tahsiline ilişkin olarak, kendisine iletilen bilgiler (satıcı, satış konusu mal, birim fiyat, toplam tutar, alıcı vb.) doğrultusunda bir ödeme limiti (örneğin; 200.000 ABD Dolarına kadar) belirlemektedir. Ödeme limiti; satıcıya yapılabilecek azami factor kuruluşun, saptanan limitte belirlenen tutara kadar sorumlu olduğu, limit dış ödeme miktarını göstermesinin yanı sıra alıcının kredi değerliğini (kredibilite) ima etmesi yönünden de önemlidir. Bu limitin anlamı; muhabir alacaklar için bir garantisi bulunmadığı, ancak alacak bakiyesinin sadece vadesi geldiğinde alıcıdan tahsili için uğraşacağıdır.

#### **6.4. Factoring'in Maliyeti**

Factoring işleminin maliyetini; satıcının factor'e ödediği komisyon ve faiz iskonto oluşturmaktadır. Factor, kredibilite araştırması, üstlendiği risk, alacak hesaplarının tutulması, alacağın tahsilatı vb. hizmetler karşılığında factoring işleminin tipine bağlı olarak devraldığı alacaklar üzerinden satıcıdan belli oranda bir komisyon almaktadır. Komisyon oranı; alıcıların sayısı, alıcıların kredibiliteleri, çalışılan iş kolunun özellikleri, satıcının taahhüt ettiği yıllık ciro, factoring yapılan ülkelerin risk durumu, alacakların para cinsi vb. kıstaslar göz önünde tutularak saptanmaktadır. Factoring'in, kredi şeklindeki diğer finansman tekniklerinden maliyet açısından farkı bu komisyondur. Bu da bir yerde factor'e devredilen riskin maliyeti olarak yorumlanabilir.

Satıcı, factor'e devrettiği alacağına mahsuben factor'ce alacağın tahsil edilme süresinden önce, belli bir miktarda avans (ön ödeme) kullanmayı istediği takdirde, kullandığı avansa karşılık oranı önceden belirlenmiş faizi (iskonto) factor'e ödemekle yükümlüdür. Avans ödemelerinde faiz (iskonto) yurtiçi satışlar karşılığı alacaklarda güncel faiz oranlarına göre belirlenirken yurt dışı satışlar karşılığı alacaklarda faturadaki para birimi için geçerli uluslararası faiz oranları (Libor + spread) esas alınmaktadır.

Factoring'de maliyet mekanizmasının ne şekilde işlediğini bir örmekle belirtelim: Satıcı; 100.000 ABD Doları tutarındaki altı ay vadeli bir yurt dışı satışında factoring hizmetlerinden yararlanmak istemektedir. Factor komisyonunun % 2, uluslararası faiz oranının ( Libor + spread ) % 10 olduğunu varsayarsak, satıcının mal bedelini satıştan hemen sonra almak istemesi halinde factoring hizmetinin satıcıya maliyeti 7.000 ABD Doları olacaktır Dolayısıyla, satıcı altı ay beklemeden alacağını 93.000 ABD Doları olarak tahsil edebilecektir. Söz konusu işlemin hesaplanması aşağıdaki şekilde yapılmaktadır

100.000 ABD Doları x % 2-2.000 ABD \$'ı ( komisyon )

100.000 ABD Doları x % 5 5.000 ABD \$'ı ( faiz )

---

Toplam: 7.000 ABD \$'ı

( Not: Yıllık % 10 üzerinden altı aylık faiz % 5'dir )

Factoring hizmetlerinde, factor, genellikle kredili satışlar toplamının % 80'i civarındaki bölümünü satıcıya nakit olarak derhal, kalan bölümü ise alıcıdan mal bedelinin tahsilâtını müteakip ödemeyi taahhüt etmektedir. Böylece, satıcı, kredili satışlardan doğan nakit ihtiyacını istediği zaman kolayca karşılayabilmektedir.

Factoring işlemlerinde maliyet karşılıklı anlaşmaya varılan sözleşmede yer alan hizmetlere ve ön ödemeye konu olan rakama göre şekillenmektedir. Başka bir ifade ile factoring işlemlerinde maliyetin iki unsuru komisyon ve faizdir.

Factoring şirketleri verdikleri hizmetler karşılığı olarak komisyon, satıcı işletmeye yapmış oldukları ön ödeme için ise faiz almaktadır. Komisyon tutarı satıcı işletmenin factoring şirketinden istediği hizmetlere göre belirlenirken faiz, ön ödemenin yüzdesi şeklinde satıcı işletmenin prestiji, factoring şirketi ile yapacağı iş hacmine ve satıcı işletmeden vadeli alım talebinde bulunan müşterilerin risk durumuna göre belirlenmektedir.

Yurtdışı factoring işlemlerinde faiz/iskonto oranı genellikle LIBOR (Londra Interbank piyasalarında ticari bankaların ödünç vermede uyguladıkları faiz oranı) üzerinden hesaplanır. Bu hesaplama sırasında vadeli alım talebinde bulunan işletmenin riskine göre de risk marjı (yaklaşık %0,01) faiz oranına ilave edilir.

Örneğin; 500.000 \$ tutarında bir ihracat işlemi gerçekleştirilmek istensin. Faktöring işletmesinden istenilen hizmetler karşılığında factoring şirketine %1 komisyon, Libor + 2 bp (Basis point / Risk marjı) faiz ödenmesi konusunda anlaşmaya varıldığını varsayalım. Libor'un %5, ön ödeme oranının da %80 olduğu varsayımı altında, factoring işleminin maliyeti şu şekilde hesaplanacaktır.

$$\text{Ön ödeme tutarı} = 500.000 \times 0,80 = 400.000 \$$$

$$\text{Komisyon tutarı} = 500.000 \times 0,01 = 5.000 \$$$

$$\text{Faiz tutarı} (\%5+\%0,02) = 500.000 \times 0,0502 = 25.100 \$$$

Factoring şirketi, ihracat işlemi yapıldığında ihracatçı işletmeye 400.000 \$ ön ödemede bulunacaktır. Faktöring şirketi, yapılan vadeli satışın vadesi gelip müşteri borcunu (500.000 \$'ı) ödediği takdirde, kalan 100.000 \$'dan 5.000 \$ komisyon, 25.100 \$ da faiz olmak üzere toplam 30.100 \$ faiz ve komisyon kesintisi yapılarak ihracatçı işletmeye 69.900 \$ daha ödeme yapacaktır. Böylece ihracatçı işletmenin eline toplamda 500.000 \$'lık ihracatı karşılığında 469.900 \$ geçmiş olacaktır.

## 6.5. Factoring Türleri

Satıcı ve alıcının aynı veya farklı ülkelerde bulunması, satıcının factoring hizmetlerinden yararlanma biçimi, tarafların sözleşmede bazı koşulları belirlemesi sonucu oluşan değişik factoring türlerinin başlıcaları aşağıda açıklanmaktadır.

### 6.5.1. Ulusal ve uluslararası factoring

Tarafların aynı veya farklı ülkelerde bulunuşu itibariyle factoring, ulusal ve uluslararası olmak üzere iki ayrı başlık altında toplanmaktadır.

## **Ulusal factoring**

Bir factoring işleminde yer alan tüm tarafların (alıcı, satıcı ve factor) aynı ülkede bulunduğu ortamda satıcı firmanın kredili satışlarından doğan senede bağlı alacaklarını factor'e devrederek alacaklarının bir kısmını veya tamamını nakde çevirmesidir. Ülkemizdeki uygulamada; yurtiçi (ulusal) factoring işlemleri kabil-i rücu ve gayrikabil-i rücu olmak üzere iki grupta toplanmaktadır.

## **Uluslararası factoring**

Satıcı ve alıcının farklı ülkelerde olduğu, satıcının alacaklarının takip ve tahsilinin factor tarafından yapıldığı durumda söz konusu olup, ticari işlemin ihracat veya ithalat oluşuna göre uluslararası factoringi ihracat ve ithalat factoringi olarak iki ayrı grupta toplamak mümkündür. Ulusal ve uluslararası factoring'de mekanizmanın aynı olmasına rağmen, uluslararası factoring de alıcının ödemeleri yaptığı muhabir bir kuruluş da (banka, factor 'ün şubesi veya aracı durumda başka bir factor) devreye girmektedir.

## **İhracat factoringi**

İhracata yönelik factoring işlemleri; gayrikabil - i rücu ve kabil - i rücu olmak üzere iki alt gruba ayrılmaktadır.

## **Gayrikabil-i rücu ihracat factoring**

Gayri kabil-i rücu ihracat factoring'in işleyişi aşağıdaki aşamalara göre gerçekleşmektedir.

- Satıcı (ihracatçı), bir factoring kuruluşuna (factor) başvurarak yurt dışında bulunan ve müşterisi olan ithalatçı firmanın adını ve ihtiyaç olan limiti (ihracatçının vadesinde ithalatçı bazında oluşacak alacak tutarı) bildirir.
- Factor, alıcının (ithalatçının) bulunduğu ülkedeki muhabirine (muhabir factor); alıcının adı, adresi ve talep edilen limiti bildirir.
- Muhabir factor, alıcı firma hakkındaki istihbaratı olumlu ise limit tesis eder.
- Söz konusu limit factor tarafından ihracatçıya bildirilir ve satıcı ile factor kuruluşu arasında bir sözleşme yapılır.
- Satıcı, malı sevk eder ve düzenlemiş olduğu faturanın aslına temlik şerhi koyarak ve ödemenin muhabir factor'e yapılmasını beyan ederek müşterisine (alıcıya) gönderir ve bir suretini de factor'e teslim eder.
- Factor, faturayı vadesinde muhabir factor kanalı ile tahsil eder ve satıcıya öder. Satıcı firmanın vadeden önce peşin ödeme istemi halinde düzenlenen faturanın en çok % 80'ini satıcıya (ihracatçıya) ön ödeme (avans) olarak ödeyebilir.
- Factoring'de tahsilat riski factor tarafından üstlenildiği için reklamasyon dışındaki bütün sorunlar factor tarafından çözümlenir ve satıcıya bilgi verilir.

Bu tür factoring işlemlerinde, alıcının mali güçlüğü düşüp ödeme yapmaması durumunda, factor vadeden sonraki 90. gün garanti limiti kapsamındaki bedelin tamamını (%100) öder. Burada satıcı (ihracatçı), vadeli %100 garantili ve finansman sorunları olmaksızın satış yapma olanağına kavuşurken, alıcı da (ithalatçı) likidite sorunlarından bağımsız, akreditif açmadan, vadeli alım yapma olanağına kavuşmaktadır

## **Kabil-i rücu ihracat factoring**

Satıcı uzun süredir çalıştığı ve iyi tanıdığı alıcılarda risk görmediği durumlarda ihracat alacaklarından doğan haklarını factor'e kabil-i rücu temlik edebilir. Bu tür işlemde, factor; alacağın takibi ve tahsilini üstlenir, vadeden önce ön ödeme yapabilir. Ancak, alacakların tahsil edilmeme riski ile ilgili tüm sorumluluk satıcıya aittir.

## **İthalat factoringi**

Yurt dışından vadeli, mal mukabili ve factoring kapsamında ithalat yapmak isteyen alıcı, bu konuda satıcı ile anlaşır. Satıcı, kendi ülkesindeki factor aracılığı ile Türkiye' deki factor ile temas kurar, gerekli limitleri ister. Türkiye' deki factor, limit saptanması hususunda alıcı ile temasa geçerek, gerekli bilgi ve belgeleri temin eder ve inceleme sonucu olumlu ise alıcı (ithalatçı) adına limit tesisi yapılır ve bu limit satıcının (ihracatçı) ülkesindeki factor'e bildirilir. Alıcı, vadede factor'ün bildirdiği hesap numarasına ödemeyi yapar. Böylece, ithalatçı likidite sorunlarından bağımsız mal mukabili ve vadeli ithalat yapma olanağını temin eder.

## **Bir factoring işleminde bazı hizmetlerin mevcudiyetine göre oluşan factoring türleri**

Bazı hizmet türlerinin factoring işleminde yer alışı aşağıdaki factoring türlerini oluşturmaktadır:

### **Geleneksel factoring**

Factor'ün ticari riskleri tamamen üstlendiği ve genellikle satıcıya bir avans ödemesi yaptığı bir factoring işlemi olup, uluslararası uygulamada yaygın bir kullanım alanı mevcuttur.

### **Zahiri factoring**

Factor'ün ticari riskleri yüklenmeden, sadece vesaikin tahsilini üstlendiği bir factoring işlemi olup, uluslararası uygulamada oldukça seyrek rastlanan bir türdür.

### **İskontolu factoring**

Alacakların vadesi dolmadan önce factor tarafından iskonto edilerek bakiyenin satıcıya ödenmesine imkan veren bir factoring türüdür.

### **Vadeli factoring**

Satıcının factor'den aylık kredili satışların ortalama vadesi üzerinden ay sonlarında toplu tahsilât yaptığı, factor' den avans almadığı ve ödemelerin vade sürelerinin sonunda yapıldığı, satıcıya finansman desteğinin sağlanmadığı bir factoring türüdür.

### **Açık factoring**

Satıcının faturalarını devralan ve alacaklarını tahsil eden factor'ün adı alıcıya bildirilmekte ve faturaların üzerine ödemenin vadede doğrudan factor'e yapılmasına ilişkin bir ihbar notu konulmaktadır.

### **Gizli factoring**

Bu tür factoring işleminde; satıcı faturaların üzerine ödemelerin factor'ee yapılmasına ilişkin bir not koyduğu takdirde alıcı ile ilişkilerinde bulunan olumsuz bir etki yapılacağını düşünülerek factor'ün adını tamamen gizli tutmak isteyebilir. Bu işlem, satıcının kredili olarak satacağı malları peşin bedelle factor'e satması, factor'ün de satıcıya malların alıcıya teslimi ve bedelinin sağlanması için vekâlet vermesi yoluyla yürütülmekte, factor'ün mevcudiyeti alıcıya duyurulmamaktadır.

## **6.6. Factoring'in Avantajları**

Bir factoring işleminin satıcı ile factor kuruluşu sağladığı avantajlar aşağıda belirtilmektedir.

### **6.6.1.Satıcı ( ihracatçı ) yönünden Avantajları**

Factoring işlemi; alacakların takibi ve tahsil edilmesi, riskin giderilmesi, ayrıca vadeden önce peşin ödeme hususlarında satıcıya yardımcı olmaktadır.

#### **6.6.1.1. Alacakların takibi ve tahsili işlemi**

Factoring sözleşmesini müteakip, alacakların takibi ve tahsili işlemlerinin factor'e devredilmesi ile birlikte şirket yöneticileri, tahsilât ve kredi kontrolünü izlemekten kurtulmakta, satış muhasebesi ve defter kayıtlarının yapılması gerekmediğinden şirketin idari giderleri azalmakta, şirketin nakit akışı programlanabildiğinden geleceğe yönelik verimli ve güvenilir planlar yapılabilmekte, factor'ün temin ettiği istihbarata göre satışlar ödeme gücü olan alıcılara yönlendirilmekte, açık hesap yoluyla satışlar daha kolay ve güvenilir hale gelmektedir.

Ayrıca, yurtdışına yönelik satışlarda, satıcı ile alıcı(lar) arasında aynı lisansı kullanamaktan kaynaklanan sorunlar da factor ile alıcı(lar) arasında çözümlenmektedir.

#### **6.6.1.2. Risk'in giderilmesi**

Kredili satış bedellerinin tahsil edilememesi halinde doğacak tüm kayıplar (belirlenen limitler dahilinde) factor tarafından üstlenildiği için, satıcının karşılaşılabileceği sorunların yanı sıra kambiyo işlemlerinin sonuçlandırılmaması riski de ortadan kalkmaktadır. Mal bedelini tahsil edememe riskini factor'e devreden satıcı; dahili ve/veya uluslararası piyasalarda, alıcı(lara) satışlarında vade tanıyabileceği için, ürünlerinin rekabet gücünü arttırmanın yanısıra pazarlarını da genişletme olanaklarına kavuşmaktadır. Diğer taraftan, factoring işlemi sayesinde, yurt dışındaki alıcı(lar) da akreditif tesisi külfetinden kurtulmakta, ödemeleri ülkelerindeki muhabir factor'e yaparak zamandan ve paradan tasarruf etmektedirler.

#### **6.6.1.3.Vadeden önce peşin ödeme**

Factoring işlemlerinde, factor, genellikle kredili satışlar toplamının % 80'i civarındaki bölümünü satıcıya nakit olarak derhal, bakiyesini ise tahsilatı müteakip ödemeyi taahhüt etmektedir. Böylece, satıcı, factor'ün verdiği ön ödeme ile ham maddeyi peşin ödeyerek temin edebilmekte, üretim maliyetlerini düşürmekte, gereksiz zamanlarda banka kredisi kullanmamakta ve faiz giderlerini düşürmektedir. Alacaklarını, stoklarını ve borçlarını azaltan işletmenin ise işletme sermayesinin artışı yanı sıra bilançosu da dahil likit hale gelmektedir. Factoring ile sağlanan finansman maliyetinin, ticari kredilere kıyasla daha düşük olması nedeniyle vadeli satışlardan ilave kazançların da sağlanabilmesi mümkündür.

## 6.7. Factor (Factoring Kuruluşu) yönünden Avantajları

Bir factoring sözleşmesini müteakip, factor; satıcının yaptığı kredili satışlarla ilgili her türlü muhasebe kayıtlarının tutulması ve satışlardan doğan alacakların vadesinde tahsil edilmesi veya edilememesi durumunda doğacak kayıpların tam olarak karşılanması görevini üstlenmektedir. Factor, factoring işleminden yararlanan satıcıdan, hizmet nedeniyle kredili satış tutarının belirli bir oranında komisyon almakta, satıcıya avans ödemesi yapılması halinde de avansa tekabül eden faiz tutarını tahsil etmektedir. Factor, çalıştığı firmaların kredibilitelerinin değerlendirilmesi sonucunda, satıcı ve alıcıların mali durumları hakkında geniş bir bilgi birikimine ulaşmakta ve bu birikimi diğer faaliyetlerinde de kullanabilmektedir. Ayrıca factor, müşterisi olan firmalar üzerinde etkinliğinin zamanla artışı nedeniyle (şayet bağlı olduğu bir banka varsa bu bankanın) müşteri hacmini de genişletebilmektedir.

## 6.8. Türkiye' de Factoring Uygulamaları

Ülkemizde son yıllarda bankacılık sistemindeki önemli değişim ve gelişmelerin yanısıra uluslararası nitelikteki bankaların da Türkiye de şube açmaları ve bankaların ihtisas bankacılığı eğilimlerinin giderek artışı sonucu bankalar arası rekabetin yoğunlaşması üzerine bankalar, müşterilerine; tüketici kredileri, kredi kartları, leasing, factoring ve forfaiting gibi yeni finansman tekniklerinden yararlanabilme olanakları sunmaya başlamışlardır. Factoring kavramı bir finans tekniği olarak ülkemiz bankacılık terminolojisine ilk kez 1983 yılında " Ödünç Para Verme İşleri Hakkında Kanun Hükmünde Kararname " ile girmiştir. Bu Kararname' nin 3. maddesi; factoring'i "mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakların temellük edilerek, tahsilinin üstlenilmesi ve bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunularak finansman sağlanması" diye tanımlanmakta, bu işle uğraşmak üzere kurulan şirketleri de " factoring şirketleri" olarak adlandırmaktadır.

Factoring, yeni bir finansman modeli olmasına rağmen ülkemizde hızlı bir gelişme göstermiş ve ülkemiz finans piyasalarının son yıllarda vazgeçilmez enstrümanı olmaya başlamıştır. Her türlü mal ve hizmet satışlarından kaynaklanan kısa vadeli alacakların factoring şirketine devredilmesi işlemi giderek yaygınlaşmaktadır. Alacakların takibi, tahsili, garanti edilmesi, finansman sağlanması, pazar araştırması, kredi istihbaratı yapılması, ticari risklerin üstlenilmesi ve muhasebe kayıtlarının tutulması, gibi hizmetleri içeren factoring, firmaların kısa vadeli sermaye ihtiyacını karşılamaktadır. Ülkemizde factoring işlemlerinin önemli kısmını (%75) yurtiçi, geri kalan kısmını ise ihracat ( % 23 ) ve ithalat ( % 2 ) factoring'i oluşturmaktadır. Yurtiçi factoring işlemleri için önemli bir potansiyelin mevcudiyetine rağmen, dâhili piyasada şirketler hakkında yeterli bilgi temin edilecek bir bilgi bankasının olmaması factoring hizmetlerinin iç piyasada arzulan biçimde yaygınlaşmasını güçleştirmektedir. Ülkemizde factoring hizmetlerinden en çok yan-sanayi şirketleri, küçük ve orta ölçekli şirketler, sektörler itibariyle de en çok sanayi, tekstil, gıda, hizmetler sektörü, otomotiv, makine ve teçhizat, yedek parça, büro makinaları, sağlık ve temizlik sektörleri ile yayıncılık sektörleri yararlanmaktadır.

### 6.8.1. Türk Mevzuatında Factoring İşlemleri

Ülkemizde bankalarca veya özellikle factoring işlemleri yapmak üzere kurulan şirketler tarafından yapılan factoring işlemlerinin, aşağıda belirtilen, mevzuat ile yakın ilişkisi mevcuttur.

### **6.8.1.1. Türk Ticaret Kanunu**

Türk Ticaret Kanunu'nda factoring işlemlerine ilişkin herhangi bir hüküm mevcut olmayıp, satıcıların faturaya bağlı alacaklarının devir ve temlik, Borçlar Kanunu'nda düzenlenmiş bulunan "alacağın temlik hükümleri" ne tabidir.

### **6.8.1.2. Borçlar Kanunu**

Borçlar Kanunu' nun 162 inci maddesinde "Kanun veya akit ile veya işin mahiyeti icabı olarak men edilmiş olmadıkça borçlunun rızasını aramaksızın alacaklı, alacağını üçüncü bir sahsa temlik edebilir. Borçlu alacağın temlik edilmemesinin şart edilmiş olduğunu, bu şartı ihtiva etmeyen bir ikrarı bilkitabeye istinat ile alacağı temellük eden üçüncü bir sahsa karşı iddia edemez" hükmü yer almakta ve sözleşmenin şekline dair 163 üncü madde' de "Tahriri şekilde yapılmış olmadıkça alacağın temlik muteber olmaz. Bir alacağın temlikini vaat etmek, hususi şekle tabi değildir" denilmektedir. Diğer taraftan, yine aynı Kanun' un 164 ila 172 inci maddelerinde ise, "alacağın devredilebilir olması, temlik işleminin yazılı ve sözleşme şeklinde yapılması, tarafların medeni haklarını kullanma ehliyetlerinin olması" gerekliliğine işaret edilmektedir.

### **6.8.1.3. Bankalar Kanunu**

Bankalar Kanunu'nun 6 ıncı maddesinde: "Bir bankanın vereceği nakdi krediler ile teminat mektupları, kefaletler, aval, ciro ve kabuller gibi gayrinakdi krediler, satın alacağı tahvil ve benzeri sermaye piyasası araçları, tevdiatta bulunmak suretiyle veya herhangi bir şekil ve surette vereceği ödünçler, varlıkların vadeli satışından doğan alacaklar, vadesi geçmiş nakdi krediler, gayrinakdi kredilerin nakde tahvil olan bedelleri, vadeli işlem ve opsiyon sözleşmeleri ile benzeri diğer sözleşmeler ve ortaklık payları izledikleri hesaba bakılmaksızın kredi sayılır (4389 Sayılı Bankalar Kanunu'nun 11 inci maddesinin 4672 sayılı Bankalar Kanununda değişiklik yapılmasına ilişkin Kanun'un değişik 6 ıncı maddesi)" hükmü yer almaktadır.

Factoring şirketinin müşterisine verdiği avansın kredi olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği konusunda farklı görüşler mevcuttur. Bir görüşe göre; factoring hizmetlerinin alıcıya açılan bir kredi olması ve satıcıya rücu edilmemesi nedeniyle, factoring Bankalar Kanunu yönünden alıcılar lehine açılmış gayrinakdi bir kredi olarak değerlendirilmektedir. Bir diğer görüş ise; belli bir alacak karşılığı olarak verilen avansın kredi işlemi olarak değerlendirilmesi yönündedir. Söz konusu avansın verilmesi için karşılık gösterilen alacak kredi işleminde olduğu gibi teminat amacıyla verilmemiştir. Bunun sebebi, henüz doğmamış alacaklar için fatura üzerinden avans verilmiş olmasıdır. Ancak, bu avans üzerine, devralınan alacaklardan alınan komisyona ilave olarak faiz yürütülürse bu işlemin kredi unsurlarını taşıyabileceğini de göz önünde tutmak gerekir. Diğer taraftan, verilen avans, malını satan müşteri açısından vadesinden önce çekilen parasıdır. Burada da iskonto esasına dayalı kısa vadeli kredi işlemine benzer bir uygulama ortaya çıkmaktadır.

### **6.8.1.4. Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun**

Gerek Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun (ek ve tadilleri)' nda, gerekse bu Kanun'a istinaden yürürlüğe konulan 32 sayılı Karar (ek ve tadilleri)'nda factoring işlemlerine ilişkin herhangi bir hüküm mevcut değildir. Ancak, 32 sayılı Karar'a ilişkin 91-32/5 sayılı Tebliğ (ek ve tadilleri)'ne göre; ihraç edilen malların bedellerinin süresinde yurda getirilerek, bankalar ve özel finans kurumlarına satılmasından ve ihracat hesabının süresinde



kapatılmasından ihracatçılar sorumlu tutulmakta, ihracata aracılık eden, ihracat bedelleri hesaplarına geçen ve gümrük idarelerince kendilerine gümrük beyannameleri gönderilen bankalar ve finans kuruluşları, ihracat bedellerinin yurda getirilmesini ve satışının yapılmasını izlemekle yükümlü kılınmışlardır (md.21). Söz konusu Tebliğ'de ayrıca; factoring masraflarının mal bedelinden mahsubu veya görünmeyen işlemlere ilişkin hükümler çerçevesinde döviz transferi taleplerinin bankalarca incelenip sonuçlandırılacağı belirtilmektedir (md.24)

İhracata yönelik factoring işlemlerine ilişkin açıklama; Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nın I-M Genelgesi'nin (I) bendinde yer almaktadır. Buna göre; ihracattan doğan alacak hakkının bir factor kuruluşu temlik edildiği factoring işlemlerinde, yapılan anlaşma hükümlerine göre ihracatçıya rücu edilebilir veya edilemez şartına bağlı olmaksızın, ihracat bedellerinin Kambiyo Mevzuatında belirlenen bedel getirme süreleri içinde tahsilinden factor kuruluş sorumludur.

İhracatçı tarafından factor kuruluşunca alacağın devralındığına ilişkin gümrük beyannamesi (GB) ile irtibatlandırılmış bir belgenin aracı bankaya ibrazı üzerine ihracat hesabının kapatılmasına ilişkin sorumluluk ihracatçıdan factor kuruluşu intikal edeceğinden ihracat bedellerinin, alacağın tahsilini müteakip veya factor kuruluşun yurt dışından geldiğinin tespiti kaydıyla kendi döviz kaynaklarından karşılanmak suretiyle Kambiyo Mevzuatı'nda belirlenen sürelerle tekabül eden oranlarda bankalara satılması halinde bankalarca factoring masrafları düşüldükten sonra kalan tutar üzerinden ihracatçı firma adına Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenir ve üzerine alacağı devralan factor kuruluşun unvanı ile bu masraflara ilişkin not konularak ihracat hesabı kapatılır. İhracat bedellerinin söz konusu süreler içinde tahsil edilmemesi halinde ilgili kambiyo müdürlüklerine sadece factor kuruluş ihbar edilir. Factor kuruluş tarafından ihracat hesabının kapatılmış olması halinde factor kuruluşun ihracat bedelini ithalatçıdan tahsil edip etmediğinin araştırılmasına ve ilgili kambiyo müdürlüğüne herhangi bir ihbar yapılmasına gerek bulunmamaktadır.

#### **6.8.1.5. Sigortacılık Mevzuatı**

Factoring şirketlerinin, alacakların ödenmesini garanti etmeleri ile alacakların sigorta edilmesinin karıştırılmaması gerekir. Çünkü Borçlar Kanunu'nun 110 uncu maddesine göre; garanti işleminde bir üçüncü kişinin fiilini başkasına taahhüt işlevi vardır. Sigortacılıkta ise bir kişinin para ile ölçülebilir bir menfaatini zarara uğratan bir rizikonun ortaya çıkması halinde tazminat ödenmektedir.

Sigortacılık hizmetlerinin özel bir hukuki düzenlemeye tabi tutulması nedeniyle sigorta şirketleri dışında kimse sigorta poliçesi düzenleyemeyeceği için factoring şirketlerinin sigorta hizmeti vermeleri olanağı yoktur.

#### **6.8.1.6. Ödünç Para Verme işleri Hakkında KHK**

Ödünç Para Verme işleri Hakkında 90 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname, factoring kuruluşlarını " mal ve hizmet satışlarından doğmuş veya doğacak alacakları temellük ederek, tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşılık ödemelerde bulunarak finansman sağlayan şirketlerdir" diye tanımlamaktadır(Madde: 3/545 sayılı KHK ile değişik). Factoring şirketlerinin, Hazine Müsteşarlığı'nın ön iznine istinaden sadece anonim şirket statüsünde kurulabilmeleri zorunluluğu yanı sıra bu şirketlerin sermaye miktarları da yine anılan Müsteşarlıkça belirlenmektedir. Factoring şirketlerinin uygulayacağı faiz oranları ile alacakları diğer masraf ve gelirlerin azami oranlarının tespiti veya serbest bırakılmasına Hazine Müsteşarlığı yetkili olup, bu şirketler ana faaliyet konuları dışında başka bir işle uğraşamazlar, teminat mektubu veremezler ve mevduat toplayamazlar, kambiyo senetlerine dayalı olsa bile fatura veya alacağın

bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden belgelerle ilişkilendirilemeyen alacakları satın alamazlar. Ancak, bu şirketlerin Sermaye Piyasası Kanunu'na göre menkul kıymet ihraç etmeleri ile uluslararası piyasalardan ödünç para almaları bu hükmün dışında tutulmuştur (Madde: 12 ve 13/545 sayılı KHK ile değişik).

### **6.8.1.7. Factoring Şirketleri'nin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelik**

Mal veya hizmet satışından doğmuş veya doğacak (fatura veya diğer belgelere dayalı) alacakları devralarak tahsilini üstlenen ve bu alacaklara karşı ödemelerde bulunarak firmalara finansman sağlayan factoring şirketlerinin kuruluş ve çalışma esasları Hazine Müsteşarlığı tarafından bir yönetmelikle düzenlenmiştir. Factoring şirketi kuruluşu için anılan Müsteşarlıktan ön izin ve kuruluşu takiben faaliyet izni alınması zorunlu olup, faaliyet izni almayan şirketler factoring işlemleri ile uğraşamazlar. Ancak, bankalar, sigorta şirketleri ve özel kanunlara göre ödünç vermeye yetkili kılınan kuruluşlar ile tüzel kişilerin doğrudan veya ortak veyahut iştirakleri aracılığıyla dolaylı olarak ortaklık ilişkisi içinde buldukları diğer tüzel kişilere ödünç para vermeleri ve Sermaye Piyasası Kanunu hükümleri çerçevesinde yetkili kurum ve kuruluşlarca yapılacak işlemler hakkında söz konusu Yönetmelik hükümleri uygulanmamaktadır (Yön: Mad: 1).

Anonim şirket statüsü altında faaliyette bulunmaları öngörülen factoring şirketlerinin müşterileri ile yapacakları işlemler için yazılı sözleşme düzenlemeleri zorunlu olup, bu şirketler aşağıda tanımlanan işlemleri yapamazlar (Yön: Md: 8).

- Factoring faaliyetleri ile doğrudan ilgisi bulunmayan faaliyetler ile uğraşamazlar,
- Teminat mektubu veremezler,
- Sermaye Piyasası Kanunu'na göre menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para temini dışında, mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar,
- Kambiyo senetlerine dayalı bile olsa fatura veya alacağın bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden benzeri belgelerle ilişkilendirilmeyen alacakları satın alamazlar.

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1) İşletmelerin factoring işlemi tercih etmelerindeki neden ne olabilir?

## **Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti**

Factoring kredili satış yapan işletmelerin, bu satışlarından doğan ve/veya doğacak alacak haklarını faktör (factor) ya da factoring şirketi adı verilen finansal kuruma devrederek; alacakların tahsil edilmesi, takip edilmesi, muhasebe kayıtlarının tutulması ve belirli bir oranda komisyon karşılığında işletmeye ön ödemede bulunulması ve borçlu firma borcunu ödeyemediği takdirde faktör'ün tüm ticari riski üstlenmesi gibi anlaşma ile belirlenen hizmetleri aldığı kısa vadeli bir finansman tekniğidir.

## Bölüm Soruları

1) Kısa vadeli alacakların devredildiği ve alacağı devralan kuruluşun tüm ticari riski üstlendiği anlaşmaya ne ad verilir?

- a) Leasing
- b) Factoring
- c) Swap
- d) Forfaiting
- e) Forward

2) Factoring şirketinin, satıcı işletmeye tüm hizmetleri verdiği ancak alacağın tahsil edilememesi riskini üstlenmediği factoring türüne ne ad verilir?

- a) Yurt dışı factoring
- b) Finansman, full servis factoring
- c) Full servis yurt içi factoring
- d) Full servis rücu edilemez factoring
- e) Full servis rücu edilebilir factoring

3) Aşağıdakilerden hangisi factoringin unsurlarından biri değildir?

- a) Factor
- b) Lessor
- c) Alacak devri
- d) Satıcı firma
- e) Factoring sözleşmesi

4) Aşağıdakilerden hangisi Anonim şirket statüsü altında faaliyette bulunmaları öngörülen factoring şirketlerinin müşterileri ile yapacakları işlemler için yazılı sözleşme düzenlemeleri zorunlu olup, bu şirketler tanımlanan işlemleri yapamadıkları arasında yer almaz?

- a) Factoring faaliyetleri ile doğrudan ilgisi bulunmayan faaliyetler ile uğraşamazlar,
- b) Kambiyo senetlerine dayalı bile olsa fatura veya alacağın bir mal veya hizmet satışından doğmuş olduğunu tevsik eden benzeri belgelerle ilişkilendirilmeyen alacakları satın alamazlar
- c) Sermaye Piyasası Kanunu'na göre menkul kıymet ihracı ile uluslararası piyasalardan ödünç para temini dışında, mevduat veya her ne ad altında olursa olsun bir ivaz karşılığı para toplayamazlar,
- d) Teminat mektubu verebilirler,
- e) Teminat mektubu veremezler,

5) Aşağıdakilerden hangisi Gayri kabil-i rücu ihracat factoring'in işleyişi aşağıdaki aşamalara göre gerçekleşmemektedir.

- a) Satıcı (ihracatçı), bir factoring kuruluşuna (factor) başvurarak yurt dışında bulunan ve müşterisi olan ithalatçı firmanın adını ve ihtiyaç olan limiti (ihracatçının vadesinde ithalatçı bazında oluşacak alacak tutarı) bildirir.
- b) Factor, alıcının (ithalatçının) bulunduğu ülkedeki muhabirine (muhabir factor); alıcının adı, adresi ve talep edilen limiti bildirir
- c) İhracatçı factore, alıcı firma hakkındaki istihbaratı olumlu ise limit tesis eder
- d) Söz konusu limit factor tarafından ihracatçıya bildirilir ve satıcı ile factor kuruluşu arasında bir sözleşme yapılır.
- e) Muhabir factor, alıcı firma hakkındaki istihbaratı olumlu ise limit tesis eder.

- 6) Factoring'in tarihçesinin ..... kadar dayandığı ileri sürülmektedir.
- 7) Türk Ticaret Kanunu'nda factoring işlemlerine ilişkin herhangi bir hüküm mevcut olmayıp, satıcıların faturaya bağlı alacaklarının devir ve temlik, Borçlar Kanunu'nda düzenlenmiş bulunan "....." ne tabidir.
- 8) ....., çalıştığı firmaların kredibilitelerinin değerlendirilmesi sonucunda, satıcı ve alıcıların mali durumları hakkında geniş bir bilgi birikimine ulaşmakta ve bu birikimi diğer faaliyetlerinde de kullanabilmektedir.
- 9) Factoring ..... tarafın bulunduğu bir işlemdir.
- 10) Factoring sözleşmesi çerçevesinde; factor'e zamanla kredi değerliliği düşen firmaları kapsam dışına çıkarması ve borçlanma ..... düşürme yetkisi verilebilir.

### **Cevaplar**

- 1) Factoring
- 2) Full servis rücu edilebilir factoring
- 3) Lessor
- 4) Teminat mektubu verebilirler,
- 5) Muhabir factor, alıcı firma hakkındaki istihbaratı olumlu ise limit tesis eder
- 6) Fenikeliler'e
- 7) alacağın temlik hükümleri
- 8) Factor
- 9) üç
- 10) limitlerini

## **7.FORFAITING**



## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**7.1.**Forfaiting ve Factoring arasındaki farkı açıklayabilecek

**7.2.**

**7.3.**

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Forfaiting,

Leasing,

Factoring,

## Giriş

Orta ve uzun vadeli finansman tekniği olarak forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan ve bir banka tarafından güvence altına alınmış vadeli alacak haklarının, ihracatçıya rücu edilmeksizin iskonto edilerek satılması işlemidir. Forfaiting, factoring'e göre daha uzun vadeli bir finansman tekniği olup, yatırım mallarının finansmanında kullanılmak üzere geliştirilmiştir. Ancak, pazar koşullarındaki değişmeler, forfaiting yapan şirketlerin risk yapıları vb. nedenler ile forfaiting işlemlerinde vadeler altı ay ile on yıla yaygın bir hale gelmiştir.

İkinci Dünya Savaşı sonrası bu ülkelerde yatırım mallarına olan talebin artması ancak artan talebin vadeli alım şeklinde olması, bunun yanında aynı dönemlerde Asya, Afrika ve Güney Amerikalı yatırımcıların da benzer talepleri, Batı Avrupalı yatırım malı üreticisi ve/veya satıcısı işletmeleri bu talepleri kendi finansal kaynakları ile karşılayamaz duruma getirmiştir.

Forfaiting, ilk olarak İsviçre tarafından ülkelerin özel koşullarından kaynaklanan ihracat riskinin devredilmesi isteği ile ortaya çıkan bir finansman tekniği olarak uluslararası finans alanına tanıtılmıştır. Günün koşullarında forfaitingın ülke riski içermesi ve bu riski ölçmeye yönelik yeterli sayıda politik risk endeksinin bulunmaması nedeniyle birçok eleştiri almasına karşın ABD, Almanya ve İngiltere'de kullanılmaya başlanmıştır. İlk forfaiting işlemi 1962 yılında gerçekleştirilirken, bugün Londra, Zürih ve Frankfurt en önde gelen forfait piyasaları olmuştur.

Türkiye'de 1980 yılından sonra başlayan dışa açık büyüme modeli ile artan ihracatı finanse etmek amacıyla forfaiting uygulamalarına başlanılmıştır. Bu konudaki ilk yasal düzenleme Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 Sayılı Karar içerisinde yapılmıştır. Bu kararı Başkanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın 89-32/1 sayılı tebliğine ilişkin T.C. Merkez Bankası 1-a sayılı genelgesi izlemiştir. Ülkemizdeki ilk uygulama 1991 yılında yapılmıştır.

## 7.1.FORFAİTING

Özellikle mal ve hizmet ihracatından kaynaklanan ve belli bir ödeme planına bağlı olarak tahsil edilecek vadeli alacakların rücusuz olarak bir banka veya bu alanda uzman bir finans kurumu (forfaite) tarafından belirli bir iskonto oranı ile satın alınması işlemidir.

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir alanda ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak da tanımlanabilir

Uzun vadeli ve kredili ihracat-ithalat işlemlerine yönelik bir finans aracı olarak bilinen "forfaiting" dünyada genellikle yatırım malları için kullanılır. Ancak özellikle nakit sıkışıklığı nedeniyle tüketim mallarını da vadeli olarak almayı tercih eden ülkelere yapılacak satışlarda "forfaiting'i kullanmak nakit akışını hızlandırmak, alıcının ödememe riskinden ve ülke riskinden kurtulmak açısından son derece faydalıdır.

Forfaiting'de vade 3 aydan başlayarak 10 yıla kadar uzamaktadır. Bu süre, ihracat-ithalat konusu ürüne, ihracat yapılan veya ithalatı yapan ülkeye ve dünya ekonomilerine göre değişir.

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre yazılı senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. Her çeşit alacak forfaiting işlemine konu edilebilirse de, uygulamada emre yazılı senet ve poliçe şeklindeki ticari alacaklar daha güvenli olduklarından tercih edilirler. Forfaiting veren kuruluş, belli bir iskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi ister.

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında ticari anlaşma yapılır, fiyat ve ödeme planı saptanır. İthalatçı malları teslim alır, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletir. Poliçeler ihracatçı firma tarafından kabul edilir ve garantör banka tarafından garanti edilir. Garantör ile ithalatçı firma arasında tazminat anlaşması bulunmaktadır, bu durum forfaiter'i ilgilendirir. Forfaiting piyasasında, poliçeler "rücusuz" olarak üç kez ciro edilebilir

## 7.2. Dünya'da Forfaiting ve Gelişimi

Poliçe ve bono gibi borç araçlarının satıcıdan rücusuz satın alınması İkinci Dünya Savaşından sonra önem kazanmıştır. Uluslararası ticaretteki geniş tecrübesiyle Zürih Bankacılar Birliği, ABD'den eski Doğu Avrupa ülkelerine satılan hububatın finansmanında öncülük yapmıştır. Uluslararası orta vadeli finansman talebinin karşılanmasında ilk forfaiting işlemi, 1962 yılında ABD'den, daha sonra Sovyetler Birliği'ne satılmak üzere, Almanya'ya yapılan hububat ihracatında gerçekleştirilmiştir. ABD firmalarının mal bedelini peşin istemelerine mukabil Sovyetler Birliği'nin kredili mal satın alma konusundaki ısrarlı tutumu, o yıllarda İsviçre bankalarını, Sovyetler Birliği'nin borç senetleri karşılığı ABD'li ihracatçıların alacaklarını satın alma yöntemine yöneltmiştir. Böylece, uluslararası bankacılık merkezlerinden birisi olan İsviçre 1962 yılında forfaiting işlemlerine öncülük etmiştir. Eski Sovyetler Birliği garantisi olan Dış Ticaret Bankası'nın orta vadeli poliçeleri, İsviçre bankaları tarafından iskonto edilerek ihracat bedelleri ABD'li ihracatçı firmalara ödenmiştir. Forfaiting, daha sonra yatırım malları ticaretinde kullanılan orta vadeli bir finansman yöntemine dönüşmüştür.

Euro - pazarlarının da gelişmesi sonucu 1970 yılından itibaren İngiltere, forfaiting faaliyetlerin en önemli merkezi durumuna gelmiştir. Zira, İsviçre'de finansman kuruluşlarının işleme tabi tuttıkları ciro edilebilir belgelerin damga vergisine tabi olması, İngiltere'de ise bunun söz konusu olmaması, forfaiting işlemlerinin Londra'da yoğunlaşmasına yol açmıştır. Forfaiting işlemlerinde üçüncü sırada yer alan Almanya'yı sırasıyla ABD, Kanada, G.Kore Latin Amerika Ülkeleri izler. Dünyanın önde gelen forfaiting kuruluşları arasında ilk sırada yer alan "London Forfaiting" tarafından düzenlenen bir listeye göre; 115 ülkeye vadeli mal satışının poliçeleri iskonto edilebilmektedir. Bu ülkelere yapılacak vadeli satışların iskonto edilebilme süreleri de ülkeden ülkeye göre 1-10 yıl arasında değişmektedir. Örneğin; "ABD, Kanada Japonya; Almanya, Fransa, İsviçre ve İngiltere" gibi ülkelere yapılacak on yıllık vadeli satışların poliçelerini iskonto ettirebilmek mümkün iken bu süre "Hollanda, Norveç, Portekiz, İspanya, İsveç ve Polonya " gibi ülkelerde yedi yıla iner. Türkiye, Slovakya, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Tunus" gibi ülkelerin ise poliçelerinin iskonto süreleri beş yıla kadar inmektedir. Söz konusu sürelerin tayininde, bu ülkelerin ekonomik ve siyasal yapılarından kaynaklanan riskler etkindir.

Günümüzde ülkelerin çoğu ihracatın finansmanında forfaiting'den daha fazla yararlanılması için ihracatçıları teşvik etmeye başlamışlardır. Forfaiting halen, dünya ticaretinin küçük bir bölümünü (% 1/4) kapsamına karşın etkinliğini arttırarak sürdürmekte ve büyük tutarlardaki kredili satışların orta vadeli finansmanına yardımcı olmaktadır.

### 7.3. Forfaiting'in işleyişi

Forfaiting işleminde, ithalatçı tarafından kabul edilmiş belirli bir vadenin söz konusu olduğu borç araçlarını (poliçe, bono) hemen tahsil etmek amacıyla, ihracatçı taraf, bir forfaiter'e (banka veya finans kuruluşu) başvurarak borç enstrümanlarını belli bir maliyet karşılığında iskonto ettirerek, tüm tahsilât işlemleri ve risklerden kurtulmaktadır. Ayrıca, borç araçlarının forfaiter'e devrini takiben ihracatçı bu araçların ödenmemeleri durumunda rahatsız edilmemek, bir başka ifadeyle borç araçlarını rücusuz satmak istemektedir. İhracatçı için rücusuz satış, forfaiter için önemli bir riski beraberinde taşımaktadır. Çünkü forfaiter'in sahte dokümanlar, şartlara uygun olmayan malların alıcıya sevk edilmesi gibi istisnalar dışında satıcıya başvurusu söz konusu değildir. Bu işlemin ihracatçıya sağladığı en önemli avantaj, iskonto faizinin, forfaiting kuruluşu ile anlaşılan oran üzerinden işlem sürecinde sabit tutulmasıdır. Diğer yandan, tüm riskleri rücusuz olarak forfaiter'a devreden ihracatçı, likiditesini programladığı düzeyde tutabilmektedir. Böylelikle sorumluluğunu, malı satış sözleşmesine uygun biçimde üreterek ithalatçıya zamanında teslim etmekle sınırlandırmakta, firmasının gelişmesi için zorunlu olan yeni pazarlar ve satış imkânları aramakta, dolayısıyla kar marjını artırma konularına daha fazla eğilme imkânlarına sahip olabilmektedir

Forfaiting işleminde, poliçe bulunması tercih edilmekle beraber, uygulamada her zaman şart koşulmaz, Forfaiter, riski uygun gördüğü takdirde sadece akreditifin temliki yoluyla ihracatçının iskonto isteğini değerlendirebilir. Ek olarak, tüm işlemlerde borç enstrümanlarının avallı olması da aranmayabilir. İthalatçının kredibilitésinin yeterli olduğu durumlarda avallı olmayan senet, poliçe ve bonolar da aynı işleme tabi tutulabilir. Aynı yöntemin yalnız akreditifin bulunduğu durumlara uygulandığı da olur.

Forfaiter, forfait edilmiş kıymetleri satın aldığı orta vadeli bir yatırım yapmış olur. Forfaiter tüm riski üstlenmek istemediği ve/veya bu yatırıma kaynaklarını bağlamak istemediği zaman yatırımını başka birine satabilir. Bu işlem, "ikincil piyasa (secondary market)" olarak isimlendirilmektedir. Forfaiting kâğıtlar için ikincil piyasa olarak Londra, halen en aktif piyasadır. Ancak, ilk piyasa ile ikincil piyasayı tümüyle ayrı tutmamak gerekir. Çünkü forfaiter'lerin çoğu her iki piyasaya da aktif olarak çalışırlar. Bazı forfait kâğıtları satılırken, bazıları ise yatırım portföyüne dâhil edilmektedirler. Forfaiter tarafından satın alınan herhangi

bir taahhüt tamamıyla onun malıdır. Poliçe ve bono gibi borç araçları, kolaylıkla ciro edilebildiği ve nispeten likit aktifler olduğundan, forfait piyasa, kredi ve yatırım piyasasına eşdeğer bir piyasa niteliği taşır. Forfait kâğıtlarla yatırım yapmanın cazibesi, bu finansman şeklinin diğer orta vadeli yatırım araçları ile karşılaştırıldığında daha fazla gelir sağlamasından kaynaklanmaktadır.

#### **7.4. Forfaiting işleminin Gerçekleştirilmesi**

Orta ve uzun vadeli bir finansman aracı olarak günümüzde giderek artan oranda önem kazanmaya başlayan forfaiting işleminin gerçekleştirilmesinin bir ihracat alacağı esas alınarak incelendiğinde, dört aşamadan oluştuğu görülmektedir

##### **7.4.1. Bilgilendirme**

Forfaiting fonlarıyla kredili bir satışını peşin satış haline dönüştürmek isteyen ihracatçının forfaiting işlemini yapacak finans kurumuna (forfaiter) aşağıdaki bilgi ve belgelerle başvurması gerekmektedir.

- ✓ İhracatçı firmanın unvanı, adresi ve ülkesi,
- ✓ İthalatçı firmanın unvanı, adresi ve ülkesi,
- ✓ İhracatın konusu ve tutarı ile döviz cinsi ve vadesi,
- ✓ Ödeme koşulları (peşin ödeme miktarı, taksitlerin miktarı ve vadeleri),
- ✓ Borç araçları (poliçe, bono, akreditif),
- ✓ Senetlerin ödeme yeri (varsa),
- ✓ Banka avalı veya garanti mektubu (gerekiyorsa),
- ✓ Aval veya garanti veren bankanın unvanı, adresi ve ülkesi,
- ✓ ihracatçı ile ithalatçı arasında yapılan sözleşme veya akreditif metni,
- ✓ İhracatçının bankasınca onaylı imza sirküleri ve temlik mektubu,
- ✓ Ödeme aracı akreditif ise dokümanların akreditif metnine uygunluğunun ihracatçı ve ithalatçının bankalarınınca tasdiki.

Yukarıdaki bilgi ve belgelerin incelenmesini takiben forfaiter, ihracatçıya kati bir teklif sunar.

##### **7.4.2. Forfaiter'in Teklifi**

Bilgilendirme aşamasında ihracatçı tarafından istenen "forfaiter teklifi" daima yazılı olarak hazırlanır ve genellikle aşağıdaki noktaları içerir.

Bilgilendirme bölümünde belirtilenlere uygun olarak garantiler de dahil olmak üzere işin eksiksiz tarifi,

Alacak miktarı ile vade günlerinin detaylı açıklanması ile forfaiting şirketinin alacağı rücusuz satın alacağına dair beyanı,

İhracatçının, ödeme araçlarını ibraz etme tarihi ile alacağın satın alınma tarihi,

İhracatçının, forfaiter'a devir ve temlik edeceği belgeler ( senetler, ödeme garantisi, vb.),

İhracatçının, ithalatçıya karşı mükellefiyetlerini yerine getirmemesi halinde forfaiter'in sorumlu olmayacağına dair beyanı,

İskonto oranı (forfaiting oran), ön hazırlık ücreti (kural olarak alt aylık peşin) ve faiz metodu,

İhracatın gerçekleşmesi için alıcı ülkede resmi makamlarca aranan gerekli bütün izinlerin göz önünde bulundurulması talimatı,

Teklifin süresi, hak ve yetkileri.



### 7.4.3. Sözleşme

İhracatçı ile forfaiter arasında yapılan sözleşmenin belirli bir formda olma zorunluluğu söz konusu değildir. İhracatçıya gönderilen " forfaiter teklifi " uygulamada bir sözleşme özelliği taşımakta, ayrı bir metin düzenlenmeksizin sözleşme olarak kullanılmaktadır. İhracatçının isteği üzerine sözleşmenin ayrıca düzenlenmesi de mümkündür. Sözleşmede, özellikle forfaiting konusu kredinin limiti, vadesi, iskonto haddi ve taahhüt komisyonu oranı belirtilmektedir. İhracatçı, sözleşmeyi takiben ödeme araçlarını kendisine rücu edilmemek (withoutrecourse) kaydıyla, forfaiter'e ciro eder.

### 7.4.4. Alacağın Satın Alınması

Forfaiter'in teklifinde belirtilen tüm belgelerin, forfaiter'e teslim edilip, alacağın satın alınması üzerine, forfaiter sözleşmeye istinaden ihracatçıya bir taahhüt mektubu (commitment letter) gönderir ve bu mektupta, ihracatçı ile anlaşmaya vardığını, sözleşmede yer almayan diğer hususları teyit etmesinin yanı sıra ihracatçıdan satın aldığı ödeme araçlarının tahsil edilmemesi halinde ihracatçıya rücu edilmeyeceği taahhüdünde bulunur. Forfaiter, ödeme araçlarını vadelerine kadar portföyünde tutarak bedelleri tahsil etmekte veya daha elverişli koşullar ile kendisine rücu edilmemek kaydıyla ikinci bir forfaiter'e satabilmektedir.

### 7.5. Forfaiting'de Aranılan Garantiler

Forfaiter'ler geçmişteki deneyimlerine dayanarak ithalatçının ülkesinin politik ve ekonomik risklerini bir bütün olarak inceleyerek karar verebilirler. Forfaiter'lerin önceden tahmin edemediği tek risk ithalatçının, vadeleri bitiminde borç araçlarını ödeyip ödemeyeceğidir. Bu riski ortadan kaldırmak için forfaiterler ithalatçının ülkesindeki birçok banka ile ticari ilişkiler kurarlar Herhangi bir forfaiter, borç araçlarının ödenmesini güvence altına almak için ithalatçıdan aşağıdaki garanti çeşitlerinden birini talep edebilir.

#### 7.5.1. Aval

Aval; poliçe veya bononun yüzüne yazılan, şartsız ve rücu edilmez bir kefalettir. Avalde, kefaletin devri sadece borç araçlarının cirosu ile mümkün olduğundan, aval tercih edilen bir kefalet şeklidir. Aval veren, borç araçları üzerinde kendisine kanunla yükümlülük verilen kişidir. Bir banka aval verdiğinde, forfaiter yönünden, bu banka borçludur. Ancak, aval işlemi forfaiting uygulaması yapılan her ülkede görülmemektedir.

#### 7.5.2. Garanti Mektubu

Bazı ülkelerin yasal mevzuatında aval yer almadığından, kefil, kefaletini ayrıca düzenleyeceği bir garanti mektubuna dayandırmaktadır. Garanti Mektubu'nun; gayri-kabili rücu olması, şartsız olması, devredilebilir olması, müstakil (garanti; dayandığı satış sözleşmesinin hükümlerinin yerine getirilmesine bağlı olmamalıdır) ve bölünebilir olması (ayrı ayrı yapılacak ödemelerden her birisinin tutarı ve vadesi belirtilmelidir) gerekmektedir. Garanti mektubu; garantörün borç araçlarını vadeleri geldiğinde ödeme hususunda kendisini yükümlü kıldığı özel bir belge olup, bu mektubun uluslararası standart bir formu henüz geliştirilmemiştir.

## **7.6. Forfait Finansmanın Taraflar Açısından Avantaj ve Dezavantajları**

Bir forfait işleminde ihracatçı, ithalatçı, forfaiter ve garantör olmak üzere dört taraf vardır.

### **7.6.1. ihracatçı Yönünden Avantajlar ve Dezavantajları**

#### **Avantajlar**

Likiditesi artar. Kredi değerliliği ve kredi alabilme kapasitesi artar. Kendisine rücu edilmeden (without resource) finansman sağlar. Riski yoktur. Alıcısına tanıdığı vadeli satıştan dolayı herhangi bir tahsil ve takip sorunu ile bunlara masraf yoktur. Sözleşmeyi daha sağlıklı yapar. Finansmanın maliyetini önceden ve kesinlikle bildiğinden ticari Pazarlama ve rekabet gücü artar.

#### **Dezavantajlar**

İhracatçı, garantörün güvenilir olduğu hususunda forfaiter'i ikna etmekte zorlukla karşılaşabilir Diğer finansman yöntemleriyle kıyaslandığında forfaiting'in maliyeti yüksektir. Çünkü, forfaiter tüm riskleri üslendiği için, borç veren diğer finans kurumlarına göre daha yüksek bir marj uygulayacaktır.

### **7.6.2. İthalatçı Yönünden Avantajlar ve Dezavantajları**

#### **Avantajlar**

Alternatif bir finansman kaynağı elde eder. Borçlanma kapasitesini ve çeşidini arttırma imkânına sahip olur. İthal edilen ürün firmanın bilançolarına dahil edilir ve ithalatçı böylece her türlü yatırım indiriminden yararlanma imkanına sahip olur İşlemler hızlı ve basit bir yöntemle sonuçlanır İthalatçı bankalardaki nakit kredilerini kullanmak zorunda kalmaz. Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır.

#### **Dezavantajlar**

Aval ve garantilerin ithalatçının kredi limitini belirli bir ölçüde azaltması, forfaiter'in uyguladığı yüksek marjlar ithalatçı yönünden dezavantajlar olarak sayılabilir. Diğer taraftan, kullanılan borç araçlarının (poliçe ve bono) yasal durumu da ithalatçı açısından olumsuzluk yaratabilir. Çünkü, bu borç araçları mutlak bir borç yükleyen soyut belgeler olup, satın alınan mallarla ilgili herhangi bir anlaşmazlık ödemeleri bağlamamaktadır. Zira, bir anlaşmazlığın ortaya çıkması durumunda, ithalatçının ihracatçıdan zararı tazmin etmesini gerektirecek şekilde ödemeleri yasal olarak durdurması mümkün değildir. Bu nedenle, uygulamada, ithalatçı herhangi bir anlaşmazlığı belli bir ölçüde giderebilme amacıyla sözleşme değerinin küçük bir kısmına şartlar koyabilme ve bu kısmı forfait finansmanı ithalatçının garanti ücreti ödemesi ve dışında tutabilme imkânına sahiptir

### **7.6.3. Forfaiter Yönünden Avantaj ve Dezavantajlar**

#### **Avantajlar**

Muamele vesaikinin oldukça basit ve süratle hazırlanabilir mahiyette olması, satın alınan aktiflerin ikincil piyasada kolayca değerlendirilebilmesi, ithalatçı ve ihracatçı açısından dezavantaj olan yüksek marjların temini forfaiter'in başlıca avantajlarıdır.

### **Dezavantajlar**

Ödemelerdeki bir gecikmede forfaiter, ödemelerin yapılması konusunda herhangi bir tarafa başvuramamaktadır. Bu nedenle, forfaiter'in müşterisinin iş yaptığı ülkelerin konuyla ilgili mevzuatlarını iyi bilmesi gerekmektedir. Ayrıca, garantörün kredi değerliliğini kontrol etme sorumluluğu da forfaiter'a aittir. Diğer taraftan, forfaiter, poliçe ve bonoların ödenmesini hızlandırma olanağına sahip değildir. Çünkü, normal ticari ikraz anlaşmalarında, ödemeleri hızlandırma hükümleri standart bir özellik olmasına rağmen, poliçe ve bonoların yasal özelliği, benzer bir uygulamayı zımnen engellemektedir. Forfaiter, opsiyon ve taahhüt dönemleri ile bono ve poliçelerin vade dönemlerinde, tüm fon sağlama ve faiz risklerini üstlenmektedir. Bu durum ise, diğer ticari borçlanmalara göre (değişken faiz uygulanmadığı için) çok önemlidir. Kur, ülke, ticaret kısıtlamaları vb. risklerin tümü forfaiter'in üzerinde olduğundan, forfaiter riskleri yayma ve hafifletme yolları aramaktadır. Örneğin: forfaiter; kur riskinden kaçınabilmek amacıyla genellikle uluslar arası piyasalarda istikrarlı paralar üzerinden düzenlenmiş senetleri tercih etmekte, transfer riskini önlemek için risk analizi yanı sıra ülkelere göre dağılan çeşitlenmiş bir portföye yönelerek riski dağıtmaktadır. Büyük tutarlı işlemlerde ise sendikasyona veya borç araçlarının ikincil piyasada satışına yönelmek alınabilecek diğer önlemler arasındadır.

## **7.6.4. Garantör Yönünden Avantaj ve Dezavantajlar**

### **Avantajlar**

Garantör'ün, forfait işleminde, faiz geliri temin etmesi ve hizmetleri için de ücret alması avantajlarıdır.

### **Dezavantajlar**

Forfait işleminde, garantörün sadece bir dezavantajı olup, bu da garanti ettiği borcu mutlak surette ödemekle yükümlü olmasıdır. Garantör, sözleşme ile ilgili herhangi bir anlaşmazlıkta ödemeleri geciktiremez. Garantör, borç araçlarında yazılı tutarları ithalatçıdan talep etmeye mutlak olarak yetkilidir.

## **7.7. Türkiye'de Forfaiting**

Forfaiting konusunda bir değerlendirme yapıldığında ülkemiz yönünden iki piyasa söz konusudur. *Birincisi*; Türkiye'de vadeli mal satımı sonucu ihracatçının tüm riskinin alınması ve mal bedelinin ihracatçıya hemen tediyesini sağlayan ülke içi piyasa, *ikincisi ise*; vadeli mal satın alan Türk ithalatçısına ait borç araçlarının (poliçe ve bono) satıldığı yurtdışı piyasalar Forfaiting'de ithalatçının itibarı çok önemlidir. Dolayısıyla, forfaiterler güvenilir, bildikleri, tanıdıkları ülkelerin tanınmış firmalarına ait borç araçlarını satın almak istemektedirler. Bu açıdan bakıldığında yurt dışındaki Türk piyasasının giderek canlandığı ve geliştiği gözlenmektedir. Türk firmalarına ait poliçe ve bonoların kolaylıkla el değiştirebilmesi ve taleple karşılaşmaları, ithalatçılarımız için yeni kredi limitleri demektir. Türk ithalatçıları, kredili mal ithal etmek istediklerinde mal bedelinin bir kısmını peşin ödeyip kalanını kredili olarak alabilmektedirler. Karşı tarafın kabul etmesi halinde bir Türk bankasının borç araçlarına

aval vermesini takiben bu banka, senetleri yabancı ülkedeki ihracatının bankasına göndermekte, banka da senetleri emanete almakta, malların teslimi gerçekleşince senetleri ihracatçıya teslim etmektedir. İhracatçı senetleri vadesi gelinceye kadar portföyünde tutabileceği gibi, bir forfaiter'e satarak senetleri nakde dönüştürebilmektedir. Türkiye için halen uluslararası piyasada giderek artan bir forfaiting piyasası bulunmaktadır. Yabancı finans çevrelerine göre, ülkemiz dış ticareti forfaiting ile finansmana yönelmekte forfaiting klasik yapısından çıkıp orta vadeli işlemlerden kısa vadeli işlemlere kaymaktadır. Buna neden olarak da; Türkiye'nin sermaye malı ihraç eden bir ülke olmadığı, doğan finansman ihtiyacının önemli bir bölümünün kısa vadeli ve sevkiyat öncesi finansman olduğu ileri sürülmektedir.

Ülkelerin ekonomik konjonktüre bağlı olarak faiz oranlarında ve döviz kurlarında dalgalanmaların mevcudiyeti, ülkelerin devlet destekli ihracat kredi ve sigorta şartlarında, ülkelerarası yıpratıcı rekabetten kaçınma amacıyla sınırlayıcı tedbirlere başvurusu, ihracat kredi sigortası primlerini gerçekçi düzeylerde tutma eğilimleri, forfaiting piyasalarının gelişimine olumlu katkıları olmuştur. Dolayısıyla, forfaiting, geleneksel finansman yöntemlerine alternatif bir sistem olarak batılı ülke ihracatçıların sıkça başvurduğu yeni bir yöntem olma özelliğine kavuşmuştur. Türkiye'nin 1980 yılından itibaren uygulamaya koyduğu ihracata yönelik sanayileşme ve dışa açılma politikaları yanı sıra ihracatını parasal teşvikler yerine kredilerle desteklenmesi anlayışı sonucu bankalar da Türk ihracatçıların ihtiyaçlarının karşılanması için yeni finansal hizmetler sunmaya başlamışlardır. Bunun bir sonucu olarak sanayileşmiş ülkelerde uzun yıllardan beri uygulanmakta olan birçok bankacılık tekniği gibi forfaiting'de Türk bankacılığının gündemine girmiştir.

Uluslararası piyasalarda önemli pazar payları elde eden Türk ihracatçıları, farklı ithalatçı ülkelerle ve onların çeşitli talepleriyle karşılaşmaktadır. Günümüz dünyasında ticaret serbestleştirilmeye çalışıldığı ölçüde güncelleşmekte, nakit para sorunları çoğalmakta, alım-satım işlemleri kredili şekle dönüşmektedir. Dolayısıyla, ülkelerin artan ölçüde kredili işlem talepleri de, nakit paraya ihtiyacı olan ihracatçıları yeni korunma ve destek yönlerine itmektedir. Ülkemiz de diğer ülkelerde de olduğu gibi bazı malları kredili alıp, bazı malları ise kredili satma ihtiyacı duymaktadır. Özellikle, son yıllarda Türkiye çok sayıda ülkeye kredili ihracat yapmaktadır. İşlemlerin bu yönde gelişmesi sonucu bir kredi, kredi sigortası ve garantisi sağlayan bir kuruma olan ihtiyaç zorunluluk halini alarak Türk-Eximbank'in kurulmasına yol açmıştır.

Forfaiting ile dış ticaretin finansmanı uzman bankacılığı gerektirdiğinden bu kabil işlemler Londra, Zurich, vb. önemli bankacılık merkezlerinde yoğunlaşmıştır. İç piyasadaki bazı güçlülere rağmen, ülkemizdeki bazı Türk özel bankaları ile yabancı bankaların Türkiye'deki şubeleri forfaiting uygulamasına yapmaktadırlar. Bu bankalar tanıdıkları ülke ve ithalatçılar için güvenilir bankaların avalı ile forfaiting hizmeti vermektedirler. İskonto faizi ülkelerin risklilik durumuna göre değişmekte olup, kur riskinin azaltılması için genellikle güçlü para birimleri üzerinden düzenlenmiş poliçeler forfaiting'e konu olmaktadır.

Ülkemizde yürürlükteki İhracat Rejimi Kararı ve Kambiyo Mevzuatı, ihracat türlerinden birisi olan kredili ihracatta, forfaiting uygulamasına imkân vermektedir. İhracat konusu malların sevkinin takiben mal bedelinin Kambiyo Mevzuatı'nda belirlenen normal süreleri aşacak şekilde ihracatçıya ödenmesine olanak sağlayan bir ihracat şekli olan kredili ihracat uygulaması ülkemizde uluslararası bankacılık teamüllerine göre yürütülmektedir. İhracatçılar ve yetkili bankalar mal bedeli dövizlerin satış sözleşmelerinde belirlenen süreler dâhilinde ülkemize getirilmesi için gerekli önlemleri almakla yükümlü kılınmışlardır. Kredili ihracatta; mal bedeli dövizlerin taksitleri için (yurt dışındaki güvenilir bir bankanın vereceği teminat, garanti ve kontrgaranti veya aval karşılığında) konvertibl bir döviz cinsinden alıcı tarafından bir borç senedi düzenlenmektedir. Mal bedelini vadesinden önce tahsil etmek isteyen satıcının, bu borç senedini, yetkili bir banka aracılığı ile yurt dışında bir muhabir bankaya veya muteber bir kredi kuruluşuna ya da yurt içindeki bankalara iskonto ettirebilmesi mümkün olup, satıcıya,

forfaiting işlemi sayesinde finansman temin edebilme fırsatı sağlanılmıştır. Kredili ihracatta, satış sözleşmesindeki sürelerle uygun bedellerin tahsili için poliçe veya bono düzenlemesi halinde, bu poliçe ve bonoların iskonto ve tahsiline ilişkin hususlarda "kabul kredili ödeme" şekline göre işlem yapılır. Kambiyo Mevzuatı hükümleri uyarınca; konvertibl bir döviz cinsi (veya Türk Lirası) üzerinden düzenlenecek bir poliçenin ciro edildiği tarihteki iskonto oranının, uluslararası para piyasalarında geçerli faiz oranını aşmaması kaydıyla yurt içinde veya dışındaki bankalara iskonto ettirilmesi mümkündür. Kabul kredili işlemlerde, satıcının talep ve kabul etmesi durumunda poliçe'nin tabi tutulduğu hükümler dâhilinde bononun da kullanılması mümkün bulunmaktadır

Türkiye'de forfaiting, ağırlıklı olarak ihracatçılar tarafından kullanılmakta sanayi olup, kullanım genellikle, demir-çelik, çimento, petro-kimya, elektronik sanayi ve ilaç sektöründe yoğunluk kazanmaktadır. Ancak, ihracat dışında inşaat taahhüt alacakları da iskonto edilerek nakde çevrilebilmektedir. Özellikle, Rusya, Orta Asya ülkeleri, Tunus, Irak ve İran'da faaliyette bulunan Türk inşaat firmaları tarafından forfaiting yoğun bir şekilde kullanılmaktadır. Bu ülkelerde faaliyetlerini sürdüren firmalar, bu ülkelerin taşıdıkları ekonomik ve siyasal riskler nedeniyle, vadeli alacaklarını iskonto ettirerek nakde çevirmektedirler.

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları



## **Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti**

*Forfaiting*, vadeli mal ve hizmet ihracından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilecek olan, alacakların, daha önce bu hakkı elinde bulunduranlara rücu hakkı olmaksızın, kayıtsız şartsız olarak bir banka veya bu alanda uzmanlaşmış kurum tarafından satın alınarak iskonto edilmesidir. Bu tanımla orta vadeli ve basit faizli bir finansman şeklidir. Bir forfaiting işleminde üç taraf bulunmaktadır. Bunlar; Satıcı firma, Kredili satışı finanse eden forfaiter ve alıcı firma.

*Forfaiting Uygulamasının Avantajları*; Forfaiting ile kredili mal satışından doğan alacak tahsil edilememesi riski ortadan kalkar. Forfaiting işlemi ihracatçıya sabit faizli bir finansman sağlamaktadır. İhracatçı alacağını kolayca nakde çevirebilmekte ve likiditesini artırmaktadır. Forfaiting yolu ile finansman gizlilik içerisinde yürütülmekte ve işletme hakkında olumsuz bir görüntü doğmasına engel olunmaktadır.

Orta ve uzun vadeli finansman tekniği olarak forfaiting, ihracat işlemlerinden doğan ve bir banka tarafından güvence altına alınmış vadeli alacak haklarının, ihracatçıya rücu edilmeksizin iskonto edilerek satılması işlemidir. Forfaiting, factoring'e göre daha uzun vadeli bir finansman tekniği olup, yatırım mallarının finansmanında kullanılmak üzere geliştirilmiştir.



## Bölüm Soruları

- 1) İhracat işlemlerinden doğan ve bir banka tarafından güvence altına alınmış orta ve uzun vadeli alacak haklarının, ihracatçıya rücu edilmeksizin iskonto edilerek satılması işlemine verilen ad aşağıdakilerden hangisidir?
- Faktöring
  - Forfaiting
  - Leasing
  - Akreditif
  - Kambiyo
- 2) Ülkemizdeki ilk forfaiting uygulaması hangi yıl gerçekleştirilmiştir?
- 1992
  - 1991
  - 1989
  - 1995
  - 1997
- 3) Aşağıdakilerden hangisi forfaiting işleminde ithalatçı işletmenin maliyetini oluşturur?
- Garanti Ücreti
  - Opsiyon Komisyonu
  - Taahhüt Komisyonu
  - İskonto Oranı
  - Kur Risk Primi
- 4) Aşağıdakilerden hangisi forfaitingın unsurlarından biri değildir?
- Forfaiting kuruluşu
  - İthalatçı
  - Factoring sözleşmesi
  - İhracatçı
  - Police
- 5) Aşağıdakilerden hangisi forfaiting işleminin gerçekleştirilmesi aşamalarından biri değildir?
- Bilgilendirme
  - Sözleşme
  - Forfaiter 'in Teklifi
  - Aval
  - Alacağın Satın Alınması
- 6) Aşağıdakilerden hangisi Forfaiting finansmanının taraflar açısından avantajlarından biri değildir?
- Kredi değerliliği artar
  - Riski vardır
  - Pazarlama ve rekabet gücü artar
  - Riski yoktur
  - Likiditesi artar

7) Aşağıdakilerden hangisi forfait finansmanının ithalatçı yönünden avantajlarından biri değildir?

- a) Alternatif bir finansman kaynağı elde eder
- b) Borçlanma kapasitesini ve çeşidini artırma imkânına sahip olur
- c) Kullanılan borç araçlarının yasal durumu ithalatçı açısından olumsuzluk yaratabilir
- d) Vade sonuna kadar sabit faiz oranı uygulanır
- e) İşlemler hızlı ve basit bir yöntemle sonuçlanır

8) Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, malın ekonomik ömrüne yayılarak nasıl ödenmektedir?

- a) Dövizle
- b) Senetle
- c) Nakitle
- d) Taksitle
- e) Takasla

9) Uzun vadeli ve kredili ihracat - ithalat işlemlerine yönelik bir finans aracı olarak bilinen forfaiting genellikle ne için kullanılır?

- a) Yatırım malları
- b) Ara malları
- c) Tüketim malları
- d) Satışlarda
- e) Alışlarda

10) Forfaiting 'de vade 3 aydan başlayarak kaç yıla kadar uzamaktadır?

- a) 5
- b) 7
- c) 10
- d) 3
- e) 1

### **Cevaplar**

- 1) Forfaiting
- 2) 1991
- 3) Garanti Ücreti
- 4) Factoring sözleşmesi
- 5) Aval
- 6) Riski vardır
- 7) Kullanılan borç araçlarının yasal durumu ithalatçı açısından olumsuzluk yaratabilir
- 8) Taksitle
- 9) Yatırım malları
- 10) 10

## **8. EXİMBANK KREDİLERİ**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**8.1.**İhracatın finansmanında Eximbank 'ların önemini açıklayabilecek,

**8.2.**Eximbank'ların ihracatın finansmanında uyguladıkları kredi, sigorta ve garanti yöntemlerini tanımlayabilecek,

**8.3.**Türk Eximbank'ın Türk ihracatçılara sağladığı kredi, sigorta ve garanti desteklerini açıklayabilecek,

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## **Anahtar Kavramlar**

Eximbank,

Türk Eximbank Kredi Programları,

Türk Eximbank Ülke Kredi ve Garanti Programları,

## Giriş

Dış ticaretin temelini oluşturan ve sürekliliğini sağlayan finansmandır. Dünyadaki resmi ihracat kredi kuruluşları ihracatın finansmanında kredi sağlanması, garanti verilmesi ve sigortalanması gibi fonksiyonların gerçekleştirilmesinde önemli rol oynarlar. Bugün dünyada ihracatın finansmanı alanında faaliyet gösteren ve ihracat sektörünü nakdi (kredi) ve gayrinakdi (sigorta ve garanti) yöntemler ile teşvik eden kuruluşlar EXIMBANK olarak isimlendirilmektedir. Genel olarak ihracatın finansmanı; ihracatçının ve/veya ihracatçının sevkiyat yapacağı alıcının, sevk öncesi ve/veya sevk sonrası dönemde kredi ve/veya sigorta yöntemleri ile desteklenmesidir. Bu çerçevede ihracat finansmanı, bankacılık ve sigorta mekanizmalarının bir karışımıdır. OECD tanımına göre de geniş anlamıyla ihracatın finansmanı; kredi, sigorta ve garanti yöntemleri ile ihracatçıya ödeme kolaylığı sağlanabilmesi ve böylelikle ihracatçının vadeli satışlarının desteklenmesidir. Eximbanklar fonksiyonları ve misyonları itibariyle ticari bankalardan önemli ölçüde farklılık gösterir. Asıl fonksiyonları iç ticareti finanse etmek olan ticari bankalar, ihracatı da finanse etmektedir. Ancak, ihracatın finansmanı çok karmaşık ve uzmanlaşmış bir mekanizmayı gerektirdiği için bu alanda uzmanlaşmış ihracat bankaları ve Eximbanklar kurulmuştur.



## 8.1.DÜNYA'DA EXİMBANKLARIN ORTAYA ÇIKIŞI

Bugün, dünyada uygulanan modern ihracat finansman tekniklerinin geçmişi Merkantilizmin doğduğu XVI. Yüzyıl'a kadar dayanır. Batı dünyasında, ekonomik hayata ticari kapitalizmin egemen olmaya başladığı dönemlerden beri, bugünkü factoring şirketlerinin yaptıkları işlemlere benzer işlemler yapan kurumlar bulunmaktadır. Uluslararası ticarete devlet müdahalesi, genellikle himayecilik şeklinde somutlaşmış ve XX. yüzyılın başına kadar söz konusu himayecilik, imtiyaz almak ve imtiyaz vermek olarak şekillenmiştir. Bu yöntemle ülkeler kendilerine belirli konularda ve belirli bölgelerde büyük avantajlar temin etmiştir. Dış ticarete rekabet üstünlüğü ve ticari güvence başlangıçta elde edilen imtiyazlar yoluyla sağlanmaya çalışılmıştır. Fakat uluslararası ticaret, ticaretin liberalleşmesi ile birlikte 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, uluslararası ticarete üstünlük sağlamanın en geçerli yolu haline gelmeye başlamıştır.

Bu olgu, beraberinde vadeli satışların finansmanının ve sağlanan finansmanın 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 ve/veya garantisi sağlayan kurumların oluşturulmasında somutlaşmaya başlamıştır. Bu süreç uluslararası ticarete ciddi tıkanmalara yol açan I. Dünya Savaşı ve 1929 Ekonomik Buhranı ile birlikte daha da hızlanmıştır.

Yaşanan gelişmeler sonucu, Birinci Dünya Savaşı yılları ve sonrasında Almanya'da 1917'de Hermes Kreditversicherungs (Hermes), İngiltere'de 1919'da Export Credits Guarante Department (ECGD), Belçika'da 1921'de Office National du Ducroire (OND), Hollanda'da 1925'de Nederlandsche Creditverzekering Maatschappij N.V. (NCM) kurulmuştur. Talep yetersizliğinden doğan 1929 BüyükEkonomik krizinin etkilerinin giderilmesi için de 1933'de İsveç'de EKN Exportkreditnamnden (EKN), 1934'de ABD'nde Export-Import Bank of the United States (US Eximbank) ve İsviçre'de Export Risk Guarantee Agency (ERG) faaliyete geçmiştir. Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra savaşın yarattığı yıkıntının giderilmesi ile ilgili faaliyetler yanında, az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarına olan ilgi de önemli ölçüde artmıştır. Yeniden yapılanma ve kalkınma süreci açısından ihracat olgusunun taşıdığı önem nedeniyle devlet destekli ihracat finansman kurumları giderek yaygınlaşmıştır. Bu nedenle, 1950'li ve 1960'lı yıllarda ihracat finansmanı için gelişmekte olan ülkelere de sigorta ve garanti kuruluşlarının kurulmasına ilişkin girişimler hız kazanmıştır.

Bugün dünyadaki Eximbank'ları çatısı altında toplayan Uluslararası İhracat Kredi ve Yatırım Sigortası Kuruluşları Birliği (Berne Union)'nin 41 ülkeden 49 üyesi bulunmaktadır. Berne Union, ihracatın desteklenmesine yönelik ilkeleri belirleyip, uluslararası ticaret ve yatırımlar için uygun zemini hazırlamayı amaçlayan bir birliktir. Türk Eximbank'ta 1994 yılında Berne Union'a tam üye olarak kabul edilmiştir. Türk Eximbank günümüzde ihracat kredi sigortası faaliyetlerinde Berne Union ile yakın bir işbirliği içerisinde.

## 8.2. TÜRK EXİMBANK

‘Türk Eximbank, 31.03.1987 tarih ve 3332 sayılı Kanunun Bakanlar Kurulu’na verdiği, Devlet Yatırım Bankası’nı mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurt dışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurt içi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında yeniden düzenleme yetkisine istinaden, 87/11914 sayılı Kararname ile belirlenen esaslar dâhilinde; Devlet Yatırım Bankası’nın özel hukuk hükümlerine tabi bir Anonim Şirket haline dönüştürülmesi ile kurulmuştur. Türk Eximbank uluslararası sınıflandırmaya göre resmi destekli ihracat finansman kuruluşu olarak 1987 yılında faaliyete geçmiş ve 1988 yılı başında programlarını fiilen uygulamaya başlamıştır. Türk Eximbank, Türkiye’de ihracatın kurumsallaşmış tek asli destek unsuru olarak, ihracatın desteklenmesine yönelik politikalarda özel bir öneme sahiptir.’ (Eximbank, 2016, s. 20)

## 8.3. Türk Eximbank’ın Amaçları ve İlkeleri

Türk Eximbank’ın temel amacı; ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması ve girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ile yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence kazandırılması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat maksadına yönelik ve hizmetlerin ve üretim malları üretim ve satışının desteklenerek teşvik edilmesidir.

Türk Eximbank'ta, (<http://www.eximbank.gov.tr/>);

İhracatçıların ve yurt dışı yatırımcıların politik ve ticari risklerden arındırılmış bir ortamda çalışmalarının sağlanması ve poliçelerini teminat olarak göstererek ticari bankalardan finansman temin etmelerine imkân sağlanması temel ilkedir.

Fonlama ve mevcut fonların yönetimi için sağlam mali yapı, risk minimizasyonu ve yeniliklere açık olma gibi ilkeler doğrultusunda ulusal ve uluslararası mali piyasalarda faaliyet gösterilmesi esastır.

İhracatın istikrarlı bir şekilde artırılması hedefi doğrultusunda, kaynakların doğru yönlendirilmesi ve ayırım gözetmeksizin tüm ihracatçılara uygun vade ve maliyette finansman imkânı sağlanmaktadır.

İhracatçıların ve yurt dışı yatırımcıların yeni pazarlara açılmalarına, mevcut pazar paylarını arttırmalarına ve yeni ürünleri, doğru yönlendirmeyle dış pazarlara sunabilmelerine destek olunması amaçlanmaktadır.

## 8.4. Türk Eximbank'ın Faaliyetleri

Türkiye’de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında

faaliyet gösteren müteahhit ve kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayri nakdi kredi, sigorta ve programları ile desteklemektedir. 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 imkân tanımaktadır.

Türk Eximbank 2002 yılında 2,3 milyar ABD Doları tutarında nakdi kredi desteği ve 2,7 milyar ABD Doları tutarında sigorta/garanti sağlayarak ihracata toplam 5 milyar ABD Doları seviyesinde bir destek vermiştir. Böylece, Banka nakdi ve gayri nakdi destekleri ile ihracatın yaklaşık % 14'üne finansman desteği sağlamıştır.

Türk Eximbank'ın nominal sermayesi 750 trilyon TL olup, bunun 658 trilyon TL tutarındaki kısmı 31 Aralık 2002 itibariyle ödenmiştir. Aynı tarih itibarı ile Banka'nın aktif toplamı ise 4,6 katrilyon TL'dir ( <http://www.eximbank.gov.tr>).

### **8.5. Türk Eximbank'ın Müşterileri**

Türk Eximbank, dış ticaret sektörü ile ilgili kesimlerin müşteri profili içinde yer almasını hedeflemiştir. Bu nedenle; ihracatçılar, imalatçı ihracatçılar, dış ticaret sermaye şirketleri, ihracata yönelik yatırım yapan girişimciler, yurt dışında iş yapan müteahhitler ve yurt dışında yatırım yapanlar, Türkiye'nin ihraç mallarını vadeli olarak satın almak isteyenler ile Türk ihraç mallarını almak isteyen yurt dışı alıcıları destekleyen hükümetler ve finansman kuruluşları Türk Eximbank'ın müşterileri arasında yer alacaktır.

### **8.6. Türk Eximbank'ın Sağladığı Krediler**

Türk Eximbank, ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları yurt dışında faaliyet gösteren girişimcileri kısa, orta-uzun vadeli nakdi ve 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.

Türk Eximbank 'ın sağladığı krediler; kısa vadeli ihracat kredileri, özellikli krediler, döviz kazandırıcı hizmet kapasite kredileri ve İslam Kalkınma Bankası Kaynaklı Krediler olarak dört çeşittir.

#### **8.6.1. Kısa Vadeli ihracat Kredileri**

Türk Eximbank ihracatçı ve ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara, özellikle ihracata hazırlık döneminde finansman gereksinimlerinin karşılanması amacıyla, kısa vadeli ihracat kredileri tahsis etmektedir. Bu krediler TL ve döviz cinsinden, bankalar aracılığıyla veya doğrudan Türk Eximbank tarafından firmalara kullanılmaktadır.

Kısa vadeli kredilerin ülke gruplarına göre dağılımına bakacak olursak, 2002 itibariyle , % 64 oranıyla en çok Avrupa Birliği ülkelerine kredi vermiştir. Türk Eximbank, 1997'den 2002'ye kadar en çok deri/tekstil/hazır giyim sektörüne kısa vadeli kredi vermiştir ve Türk Eximbank'ın verdiği kısa vadeli krediler 1989' da 525 ABD \$ iken, 2002'de 2.158 ABD \$'a çıkmıştır.

Kısa vadeli ihracat kredileri; sevk öncesi ihracat kredileri, dış ticaret şirketleri kısa vadeli ihracat kredileri, ihracata hazırlık kredileri ve KOBİ ihracata hazırlık kredilerinden oluşur.

## 8.6.2. Özellikli Krediler

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir. Söz konusu kredi programları, standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır.

Özellikli krediler; sevk öncesi reeskont kredisi, kısa vadeli ihracat alacakları iskonto programı, yurt dışı mağazalar yatırım kredisi, özellikli ihracat kredisi, gemi inşa ve ihracına yönelik teminat mektubu programı ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerine yönelik teminat mektubu programından oluşur.

Türk Eximbank, ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri özellikli kredi programları ile de desteklemektedir. Söz konusu kredi programları, standart kredi ve garanti programlarının dışında kalan, ancak bunları tamamlayıcı nitelikteki programlardır.

### Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi

Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi ile; ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlaması amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürünlerin sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazaları ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları alışveriş merkezleri oluşturulmasına yönelik yatırım harcamaları finanse edilir.

### Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Programı

Gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki finansman ihtiyaçlarının karşılanması, rekabet güçlerinin desteklenmesi, yurtdışındaki müşterileri ve kreditor kuruluşlar nezdindeki kredibilitelerinin artırılması hedeflenmektedir.

Program kapsamında kullanılacak krediler ile; Alıcı firma ile imzalanmış belli bir kontrat kapsamında, gemi inşa/ihraç edecek Türk firmalarının gemi inşa aşamasındaki harcamaları proje bazında finanse edilmektedir.

Program kapsamında düzenlenecek teminat mektupları ile;

Geminin finansmanı amacıyla inşa süresince alıcı firma, alıcının bankası/finansman kurumu tarafından yapılacak avans niteliğindeki ödemeler ve bunlara ilişkin doğabilecek faizler,

Proje konusu gemide kullanılacak makine ve ekipmanların vadeli ithalatı ile vadeli yurtiçi tedarik işlemlerine ilişkin ödeme yükümlülükleri,

Türk Eximbank tarafından belirlenen limit çerçevesinde garanti kapsamına alınır.

### Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı

Program kapsamında, müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmaların mevcut pazarlarda kalıcılığının sağlanmasının yanısıra, yeni pazarlara açılmalarını teminen yurt dışında üstlenilen projelerin teminat mektubu ile desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetlerine Yönelik Teminat Mektubu Programı ile Türk bankaları tarafından kredibilitesi ve üstlendiği/üstleneceği projesi uygun bulunan müteahhitlik firmalarının yurtdışında katılacakları ihalelere ve/veya taahhütlerine yönelik olmak üzere Türk bankalarının Türk Eximbank'a muhatap kontrgarantileri karşılığında, Türk müteahhitlik firmaları lehine yurtdışı işveren ihale makamına ya da işveren makamının bankasına muhatap;

- Geçici teminat mektubu,
- İhalenin müteahhit firma tarafından kazanılması halinde kesin teminat mektubu,

• İşverenin müteahhit firmaya avans şeklinde yapacağı ödemelerin geri ödeme garantisi olarak avans teminat mektubu, talepleri karşılanmaktadır.

### **Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredis**

Kredi programı ile yurtdışı müteahhitlik sektöründe faaliyet gösteren firmalarımızın mevcut şantiyelerinin ve mobilizasyon - makine parkının işler durumda muhafaza edilerek bu pazarlardaki yatırımların ve mevcut rekabet gücünün uzun dönemde kalıcılığının sağlanması hedeflenmiştir. Krediye konu olan projelere ilişkin işlerin devam ettiğini ilgili ülkelerdeki Ticaret Müşaviri/T.C. Büyükelçiliği'nce düzenlenecek olan belgeler ile tevsik eden ve proje bilgileri/alacak tutarları Türk Eximbank ve Türkiye Müteahhitler Birliği yetkililerinden oluşacak komite tarafından yürütülen incelemeler neticesinde belirlenen firmalar bu programdan yararlandırılır.

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

### **Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredis**

Kara, hava ve deniz yolu ile hizmet ihracı yapan, Türkiye'de yerleşik uluslararası nakliyat firmalarının, uluslararası lojistik işletmeciliği yapan firmaların ve uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü yapan firmaların yurtdışı taşımacılık faaliyetlerindeki finansman ihtiyaçları karşılanarak rekabet güçlerinin artırılması ve döviz kaynaklarının tasarruf edilmesi yoluyla net döviz girdisinin artırılması amacıyla, Türk Eximbank tarafından uygulamaya konulan "Uluslararası Nakliyat Pazarlama Döviz Kredis" ve "Uluslararası Nakliyat Pazarlama Türk Lirası Kredis" programları ihdas edilmiştir.

### **Turizm Kredis**

TÜRSAB üyesi A grubu işletme belgesi sahibi seyahat acentalarına, Bakanlık tarafından tur operatörü niteliğine haiz olduğu tespit edilen A grubu belgeli seyahat acentalarına, Ticari hava taşıma işletmeciliği yapmaya ilişkin T.C. Ulaştırma Bakanlığı işletme ruhsatı sahibi Türkiye'ye yurt dışından yolcu taşıyan Türkiye'de yerleşik özel havayolu firmalarına ve Bakanlar Kurulu Kararı ile ihracatçı sayılan Bakanlıktan belgeli, asli fonksiyonu konaklama hizmeti vermek olan turizm işletmelerine kredi vadesi içerisinde gerçekleştirecekleri turizm hizmetlerinin finansmanına yönelik olarak, yurtdışından getirmeyi taahhüt ettikleri turizm hizmeti bedelleri/döviz gelirleri karşılığında Türk Eximbank tarafından kullanılmaktadır.

### **Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredis**

Türkiye'de yerleşik firmaların yurtdışında gerçekleştirecekleri döviz kazandırıcı hizmetler ile yurtdışına ihraç edilecek proje niteliğindeki yazılım, projelendirme ve danışmanlık gibi hizmetlerin finansmanına yönelik olarak hazırlanan Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kredis programını uygulamaya konulmuştur. Belirtilen alanlardaki projeler, Türk Eximbank tarafından değerlendirilerek uygun bulunan firmalara, TL veya döviz cinsinden kullanılacak krediye ilişkin koşullar işlem bazında Türk Eximbank tarafından belirlenecektir.

### **Uluslararası Kuruluşlardan Sağlanan Kaynaklar Kapsamında Kullanılan Krediler**

Türk Eximbank, bu krediler dışında uluslararası kuruluşlar olan Uluslararası Kalkınma ve İmar Bankası (Dünya Bankası), Avrupa Yatırım Bankası ve İslam Kalkınma Bankası ile kurduğu ikili ilişkiler çerçevesinde aranan şartlara haiz olan imalatçı/ihracatçı firmalara gerçekleştirecekleri yatırım ve üretim projeleri kapsamında finansman desteği sağlamaktadır.

### **Uluslararası Kalkınma ve İmar Bankası (Dünya Bankası) Kaynaklı Kredi**

Türk Eximbank ile Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (Dünya Bankası) arasında imzalanan İhracat Finansmanı Aracılık Kredisi Anlaşması 7539-TU (EFIL-IV) çerçevesinde; gemi/yat yapımı, makine imalat, demir dışı metal, otomotiv yan sanayi ve elektrik-elektronik sektörlerinde faaliyet gösteren imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalarımızın orta/uzun vadeli işletme sermayesi ve sabit sermaye yatırımlarının finansmanı amaçlanmaktadır.

### **Avrupa Yatırım Bankası Kaynaklı Kredi**

Türk Eximbank ile Avrupa Yatırım Bankası (AYB) arasında imzalanan Kredi Anlaşması çerçevesinde; sanayi, turizm ve hizmet sektörlerinde faaliyet gösteren küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin (KOBİ) ihracata ve döviz kazandırıcı hizmetlere yönelik olarak yurt içinde gerçekleştirecekleri sabit sermaye yatırımları ile işletme sermayesi ihtiyaçlarının finansmanı amaçlanmaktadır.

### **Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu Kaynaklı Kredi**

Türk Eximbank ile Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu (International Islamic Trade Finance Corporation-ITFC) arasında imzalanan 1430/TF3/TU/0017 no'lu anlaşma (Two Step Murabaha Agreement) çerçevesinde; imalatçı-ihracatçı veya ihracata yönelik mal üreten imalatçı vasfını haiz firmalarımızın Türkiye'de üretilecek mallarının serbest dövizle, kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığında hammadde, ara malı ve yatırım malları alımlarının finansmanı amacıyla kullanılmaktadır.

### **8.6.3. Döviz Kazandırıcı Hizmet Kapasite Kredileri**

Döviz kazandırıcı hizmet kapasite kredileri üç çeşittir. Bunlar uluslararası nakliyat pazarlama kredisi, turizm pazarlama kredisi, döviz kazandırıcı hizmetler kredisidir.

### **8.6.4. İslam Kalkınma Bankası (İKB) Kaynaklı Krediler**

Türk Eximbank, ihracatçılarımıza sunduğu finansman imkânlarını artırma gayreti içerisinde. Bu çerçevede, İslam Kalkınma Bankası (İKB) ile işbirliği içerisinde sevk sonrası ihracat finansmanı ve ithalat finansmanı programlarına Türkiye Milli Acentesi konumunda aracılık yapmaktadır.

Söz konusu programlar, İslam ülkeleri arasındaki ticaret hacmini geliştirmek üzere yürürlüğe konulmuş olup, alıcı kredisi niteliğindedir ([www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), E.T. 28.12.2012).

İslam Kalkınma Bankası (İKB) Kaynaklı Krediler; İslam Kalkınma Bankası ihracat finansmanı fonu ve ihracata yönelik ithalat finansman kredisi (TTFO Line) olarak iki şekildedir.

## **8.7. Ülke Kredi ve Garantileri**

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefler çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelerde Türk yüklenicileri tarafından gerçekleştirilecek projelere Ülke Kredi/Garanti Program çerçevesinde finansman desteği sağlamaktadır.

### **8.7.1. Ülke Kredi/Garanti Program'ının Amacı ve Kapsamı**

Türk Eximbank, Türkiye'nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelerde Türk yüklenicileri tarafından gerçekleştirilecek projelere Ülke Kredi/Garanti Programı yüklenicileri finansman desteği sağlamaktadır. Türk Eximbank, bu program aracılığıyla yurtdışında projeler üstlenen firmalarımızı riskten arındırarak, onlara gelişen piyasalarda rekabet etme ve yeni pazarlara açılma olanağı sağlamakta, ayrıca Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine de katkıda bulunmaktadır.

Ülke Kredi/Garanti Programı'na ilişkin finansman desteğinin çerçevesi, Türk Eximbank'ın Yıllık Programları dâhilinde belirlenmektedir.

Türk Eximbank projelere nakdi kredi veya garanti mekanizması aracılığı ile finansman desteği sağlamaktadır.

Projenin gerçekleştirileceği ülke hükümetinden kredi anapara ve faiz geri ödemelerini garanti altına almak amacıyla "Devlet Garanti Mektubu" alınması esastır. Bunun yanı sıra, projenin yapısı uygun ise ek teminat olarak, kredi borçlusunun, Türk Eximbank ve/veya diğer kreditorlerin yer aldığı ve projenin ve/veya işverenin öngörülen nakit akımlarının toplandığı bir "emanet hesap" (escrow account) veya benzeri düzenlemelerin yapılması da talep edilebilmektedir.

Borçlu, ilgili ülke hükümeti tarafından tayin edilen muhatap banka/bankalar veya resmi kurum/kuruluşlar olmaktadır.

Türk yüklenicinin, Türk Ticaret Kanunu ve/veya ilgili mevzuat hükümlerine göre kurulmuş bir şirket olması gerekmekte, mali yapısının sağlam ve ticari itibarının yüksek olması, benzer projelerde deneyimli olması beklenmektedir. Türk yüklenici, gerçekleştirilecek olan projede, ana müteahhit firma statüsünde olabileceği gibi, proje için oluşturulacak ortaklığın/uluslararası konsorsiyumun ortağı veya taşeronu da olabilir.

Projenin kredi açılacak ülkenin önceliklerine ve iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik olması tercih nedenidir.

Türk Eximbank, projenin sorunsuz bir şekilde yürütülmesi açısından işverenle yüklenici arasında imzalanan kontratın FIDIC (Uluslararası Mühendis Müşavirler Federasyonu) kurallarına uygun olmasına özen göstermektedir.

Projenin Türkiye katkısının yüksek olması, ihraç mallarının çeşitlendirilmesine ve katma değeri yüksek ürünlerin ihracına katkı sağlaması beklenmektedir.

Projenin teknoloji aktarımına ve yüksek oranda döviz cinsi yaratma yeteneğine sahip olması tercih edilmektedir.

Projeler, genel kabul görmüş proje değerlendirme kriterleri çerçevesinde değerlendirilmekte ve finansman aşamasında prensip olarak OECD normları uygulanmaktadır.

### **8.7.2. Programdan Yararlanabilecekler ve Başvuru Yöntemi**

Türk Eximbank'ın kredi/garanti limiti uygun olan ülkelerde, borçlu tarafından tayin edilen muhatap bankalar veya resmi kurum/kuruluş programdan yararlanabilir.

Borçlu ülke tarafından öncelikli olduğu düşünülen ve devlet garanti mektubu verileceği belirtilen projeye ilişkin finansman talebinin, borçlu konumundaki muhatap banka veya ilgili ülke kurum/kuruluşlarınca Eximbank'a yazılı olarak yapılması gerekmektedir. Ayrıca, bağımsız müşavir firmalarca hazırlanmış ya da onaylanmış bir fizibilite etüdünün Türk Eximbank tarafından iletilmesi gerekmektedir.

Fizibilitenin Türk bağımsız müşavirlik firmalarınca hazırlanması ve projeye Türk Eximbank tarafından destek verilmesi durumunda, söz konusu kalem için yapılan harcamalar kredilendirilecek kapsam içine alınabilmektedir.

### **8.7.3. Projenin Finansman Yapısı**

Projenin finansman paketinin tamamlanmasına yönelik tatmin edici bilgiler sunulması gerekmektedir.

Öz kaynak payı ve ortakların projeye katılımı:

Finansman planında öngörülen öz kaynak katılımının yeterli ve gerçekçi kaynaklara dayandırılmış olması gerekmektedir. Öz kaynak katılımı en az % 15 olmalıdır. Daha yüksek olması tercih sebebidir.

Uluslararası kredi ve finansman kuruluşlarının projeye katılımı:

Üçüncü ülkelerden sağlanacak mal ve hizmetlerin finansmanını sağlamak üzere söz konusu ülkelerin kredi kuruluşları veya uluslararası finans kuruluşları ile birlikte ortak finansman yöntemiyle gerçekleştirilecek projelere öncelik verilmektedir.

### **8.8. Türk Eximbank'ın Sağladığı Finansman Destekleri ve Koşulları**

Türk Yüklenici tarafından üstlenilen bir proje için ilgili kredi borçlusuna Doğrudan Kredi ya da,

Projeyi fonlayacak ticari bankalara veya uluslararası kredi kuruluşlarına, kredinin geri ödenmeme riskine karşı garanti verilerek Gayri Nakdi Kredi de açılabilir.

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

*Vade:* Toplam vade, ödemesiz dönem de dâhil olmak üzere 8 yılı aşmamaktadır. Ödemesiz dönem, yatırım dönemine en fazla altı ay ilave edilerek belirlenir.

*Faiz oranı:* Faiz oranı LIBOR + marj 'dır. Söz konusu marj, kredinin vadesi, borçlu ülkenin riski ve Türk Eximbank'ın fonlama maliyetleri dikkate alınarak belirlenir.

*Limit:* Türk Eximbank'ça belirlenmiş ülke limitleri çerçevesinde kalmak üzere Türkiye'den sağlanan mal ve hizmetlerin % 85'ine kadardır. Finansman desteği sağlanacak kapsam içinde Türkiye'den ihraç edilecek makine - ekipman ve malzemenin Sanayi/Ticaret Odalarınca tespit edilen yerli katkı payı veya katma değer oranının en az % 50 olması ve hizmetlerin Türk gerçek ve tüzel kişilerce yapılması gerekir.

*Rambursman/Garanti Mektubu Komisyonu:* Türk Eximbank tarafından ülke ve proje bazında belirlenmektedir.

Rambursman komisyonu; Türk yükleniciye yapılacak rambursmanlardan mahsup edilmektedir. Garanti mektubu komisyonu ise; hakkedişler bazında kreditor kuruluştan tahsil edilmektedir.

Yukarıda açıklanan finansman desteğinin kullanılmasında işlemler esas olarak Türk Eximbank tarafından belirlenecek Türk ticari bankaları nezdinde açılmış gayrikabili rücu ve transfer edilemez akreditifler tahtında yürütülmektedir.



## **8.9. Projelerde Yabancı Finansman Kurumları ile İşbirliği Olanakları**

Türk Eximbank, proje finansmanına verdiği önemin bir sonucu olarak Türk müteşebbislerinin söz konusu ülkelerde gerçekleştirecekleri projelere yeterli finansman imkânı sağlamak amacıyla dünyanın tanınmış kredi kuruluşlarıyla (US Eximbank/ABD, EDC/Kanada, COFACE/Fransa, HERMES Almanya, OND/Belçika, IFTRIC İsrail, Eximbank of China Çin Halk Cumhuriyeti, MECIB/Malezya, EID-MITI/Japonya, EBRD) işbirliği anlaşmaları imzalamıştır. Banka, söz konusu kuruluşlar ile ortak finansmana girebileceği projelere öncelik tanımaktadır.

Bu kuruluşlarla olan ilişkilerde Banka sadece Türkiye'den gidecek mal ve hizmetin finansmanına katılmakta, üçüncü ülkelerden gidecek mal ve hizmetin finansmanı ise işbirliği yapılan ilgili finans kuruluşlarınca sağlanmaktadır.

## **8.10. Niyet Mektupları**

Ülke Kredi / Garanti Programları kapsamında yurt dışında yeni iş almayı planlayan veya uluslararası ihalelere katılmayı hedefleyen müteşebbisler lehine, söz konusu projenin temel finansman kriterlerimize uygun olması değerlendirmenin, Türk Eximbank tarafından kredi başvurusunun yapıldığı tarihteki ekonomik koşullar ve konjonktür gözetilerek, daha sonra yapılması koşuluyla ve kesin taahhüt içermeyecek şekilde niyet mektubu verilebilmektedir.

Düzenlenen niyet mektubunda, Türkiye den ihraç edilecek mal ve hizmet tutarının % 85'ine kadar finansman desteği sağlanabileceği hususu yer almaktadır. Niyet mektupları alt aylık süre için düzenlenmektedir.

## **8.11. İhracat Kredi Sigortası**

Türk Eximbank'ın başlıca faaliyet konularından biri olan İhracat Kredi Sigortası işlemleri ile ihracatçılarımızın ihracat bedeli alacakları ticari ve politik risklere karşı belirli limitler dâhilinde teminat altına alınmakta ve ayrıca poliçelerin teminat olarak gösterilmesi ile finans kuruluşlarından ihracat kredisi temini kolaylaşmaktadır.

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1) Türk Eximbank'ın dışında, başka hangi banka veya kuruluşun ihracatçılara döviz kuru opsiyon işlemi hizmeti verdiğini biliyor musunuz?
- 2) Türk Eximbank'ın imkânlarından kimler yararlanma hakkına sahiptir?
- 3) Türk Eximbank'ın gelişmiş birçok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farkı nedir?

## **Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti**

Dış ticaretin temelini oluşturan ve sürekliliğini sağlayan finansmandır ve dünyadaki resmi ihracat kredi kuruluşları ihracatın finansmanında kredi sağlanması, garanti verilmesi ve sigortalanması gibi fonksiyonların gerçekleştirilmesinde önemli rol oynarlar. Bugün dünyada ihracatın finansmanı alanında faaliyet gösteren ve ihracat sektörünü nakdi (kredi) ve gayrinakdi (sigorta ve garanti) yöntemler ile teşvik eden kuruluşlar EXIMBANK olarak isimlendirilmektedir.

Türkiye’de 1980’li yılların başından itibaren geleneksel ithal ikameci politikalar bırakılarak dışa açık politikalar izlenmeye başlanmış ve dolayısıyla ihracat büyük önem kazanmıştır. Bu yeniden yapılanma süreci içinde ihracatın desteklenmesi görevi 1987 yılında kurulan Türk Eximbank tarafından üstlenilmiştir.

Türkiye’de ihracatın kurumsallaşmış tek asli teşvik unsuru olan Türk Eximbank, bu amaca yönelik olarak ihracatçıları, ihracata yönelik üretim yapan imalatçıları ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhit ve girişimcileri kısa, orta ve uzun vadeli nakdi ve gayrinakdi kredi, sigorta ve garanti programları ile desteklemektedir. 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 imkân tanımaktadır.

Türkiye’de yerleşik mal ve hizmet ihracatı yapan tüm firmalar Türk Eximbank imkânlarından yararlanma hakkına sahiptir. Türk Eximbank ihracatın finansmanında tüm sektörlerle eşit yakınlıktadır.

Türk Eximbank’ın ihracatçılara sunduğu kredi programları içerisinde Kısa Vadeli İhracat Kredileri önemli bir yer tutmaktadır. Bunun dışında Türk Eximbank, Sevk Öncesi Reeskont Kredisi, Özellikli Krediler, Döviz Kazandırıcı Hizmetler Kapsamındaki Krediler, Dünya Bankası Kaynaklı Krediler, Avrupa Yatırım Bankası Kredisi, İhracata Dönük Üretim Finansmanı Kredisi, Yurtdışı Fuar Katılım Kredisi ve Serbest Bölgelere Uygulanan Krediler gibi birçok kredi programı ile ihracatın finansmanına destek sağlamaktadır.

Türk Eximbank, Türkiye’nin dış politikası ve ekonomik hedefleri çerçevesinde önem arz eden ülkelerle kalıcı ve uzun süreli ilişkilerin tesis edilebilmesine hizmet etmek amacıyla, bu ülkelerde Türk yüklenicileri tarafından gerçekleştirilecek projelere Ülke Kredi/Garanti Programı çerçevesinde finansman desteği de sağlamaktadır. Ülke Kredi ve Garanti Programları Kapsamındaki Faaliyetler; nakdi kredi verilmesi, gayrinakdi kredi verilmesi, niyet mektubu düzenlenmesi ve tavizli kredi verilmesidir.

1989 yılında Türk Eximbank bünyesinde uygulanmaya başlanan ihracat kredi sigortası programları ile ihracatçılara daha uzun vadeli ve daha esnek ödeme şekilleri ile pazar paylarının artırılması, poliçenin teminat gösterilmesi yolu ile ticari bankalardan finansman imkânı yaratılması ve alacaklarının teminat altına alınması yoluyla mali yapılarının güçlü tutulması amaçlanmaktadır. Böylece ihracatçılar hem sevk öncesi, hem de sevk sonrası dönem için

düzenli finansman imkânına sahip olmaktadır. Türk Eximbank'ın Kısa, Orta ve Uzun vadeli olarak uyguladığı çeşitli İhracat Kredi Sigortası Programları bulunmaktadır.

Türk Eximbank, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile imzaladığı işbirliği protokolü kapsamında dalgalı kur rejiminde ihracatçıların, ihracat alacaklarını kur riskine karşı koruma altına alabilmeleri için 6 Nisan 2011 tarihinden itibaren döviz kuru opsiyon işlemlerine başlamıştır.

## Bölüm Soruları

1) Türk Eximbank'ın gelişmiş pek çok ülkenin resmi destekli ihracat kredi kuruluşlarından farkı nedir?

- a) İhracatın finansmanında sadece tekstil sektörüne destek sağlaması,
- b) İhracata sadece garanti ve sigorta desteği sağlaması,
- c) Kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması,
- d) İhracatı sadece kısa vadeli krediler ile desteklemesi,
- e) Özel ticari banka vasfına sahip olması,

2) Türk Eximbank'ın uyguladığı kısa vadeli ihracat kredilerinde, kredinin vadesi azami kaç gündür?

- a) 90
- b) 540
- c) 70
- d) 360
- e) 120

3) Aşağıdakilerden hangisi ihracatçılara ve dış ticaret şirketlerine Türk Eximbank tarafından doğrudan kullanılan kredilerden biri değildir?

- a) KOBİ İhracata Hazırlık Kredisi
- b) İhracata Hazırlık Kredisi
- c) Dış Ticaret Şirketleri İhracat Kredileri
- d) Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi
- e) Özellikli İhracat Kredisi

4) Aşağıdakilerden hangisi Türk Eximbank'ın ihracatçıları ve yurt dışında yatırım yapan müteşebbisleri desteklediği özellikli kredi programlarından biri değildir?

- a) Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi
- b) Avrupa Yatırım Bankası Kredisi
- c) Gemi İnşa ve İhracatı Finansman Kredisi
- d) Özellikli İhracat Kredisi
- e) Yurtdışı Müteahhitlik Hizmetleri Köprü Kredisi

5) Özellikli İhracat Kredisi'nde, krediye konu olan ve ihracı taahhüt edilen malın asgari yüzde kaç yerli katkı oranı ihtiva etmesi gerekmektedir?

- a) %15
- b) %35
- c) %50
- d) %75
- e) %100

6) Türk Eximbank Çevre Uygulama Esasları aşağıdakilerden hangisi için uygulanır?

- a) Geri ödeme dönemi beş y il ve daha uzun vadeli olan resmi destekli ihracat kredileri,

- b) Geri ödemesi olmayan ve resmi olarak desteklenmeyen ihracat kredileri,
- c) Geri ödemesi olmayan resmi destekli ihracat kredileri ,
- d) Geri ödeme dönemi iki yıl ve daha uzun vadeli olan resmi destekli ihracat kredileri,
- e) Geri ödeme dönemi on yıl ve daha uzun vadeli olan resmi destekli ihracat kredileri,

7) İhracata Dönük Üretim Finansman Kredisi aşağıdakilerden hangisi ile imzalanan anlaşma çerçevesinde ihracatçılara kullanılır?

- a) Türkiye İhracatçılar Meclisi
- b) Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu
- c) Avrupa Yatırım Bankası
- d) Dünya Bankası
- e) Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası

8)Aşağıdakilerden hangisi Serbest Bölgeler Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi kapsamında kullanılan kredilerde kullanılan döviz türlerinden biri değildir?

- a) Çin Yuanı (CNY)
- b) EURO
- c) İngiliz Sterlini (GBP)
- d) Japon Yeni (JPY)
- e) ABD Doları

9). Aşağıdakilerden hangisi Türk Eximbank'ın uyguladığı Ülke Kredi ve Garanti Programları Kapsamındaki uygulamalardan biri değildir?

- a) Tavizli kredi verilmesi
- b) Niyet Mektubu düzenlenmesi,
- c) Gayri nakdi kredi verilmesi,
- d) Nakdi kredi verilmesi,
- e) Döviz kuru opsiyon işlemi yapılması,

10) Aşağıdakilerden hangisi Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası Programı'nın kapsadığı ticari risklerden biri değildir?

- a) Alıcının ülkesinde savaş, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma vb. gibi olayların meydana gelmesi,
- b) Alıcı bir tüzel kişi ise, borçlarını ödeyememesi nedeniyle tasfiye kararı alınması,
- c) Alıcının iflas etmesi,
- d) Alıcının borçları ile ilgili konkordato veya benzeri bir anlaşma yapması,
- e) Alıcının borç ödemekten acze düştüğünün bizzat ihracatçı veya bir başka alacaklısı tarafından belgelenmesi,

### **Cevaplar**

1)Kredi, garanti ve sigorta işlemlerini aynı çatı altında toplamış olması,

2)540

3)Sevk Öncesi Döviz İhracat Kredisi

4)Avrupa Yatırım Bankası Kredisi

5)%50

6)Geri ödeme dönemi iki yıl ve daha uzun vadeli olan resmi destekli ihracat kredileri,

7)Uluslararası Ticaret Finansmanı İslami Kurumu

8)Çin Yuanı (CNY)

9)Döviz kuru opsiyon işlemi yapılması,

10)Alıcının ülkesinde savaş, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma vb. gibi olayların meydana gelmesi,



## **9. DIŞ TİCARET'İN FİNANSMANINDA BAZI ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞ KREDİLERİ**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**9.1.**Dış ticaretin finansmanında Dünya Bankası'na bağlı uluslararası finans kuruluş kredilerini açıklayabilecek,

**9.2.**Dış ticaretin finansmanında Birleşmiş Milletlere bağlı uluslararası finans kuruluş kredilerini açıklayabilecek,

**9.3.**Dış ticaretin finansmanında bölgesel uluslararası finans kuruluş kredilerini açıklayabilecek,

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Uluslararası Finansman,  
Dünya Bankası,  
Birleşmiş Milletler,  
Bölgesel Finans,  
Fon,  
Kredi,  
Yatırım,  
KOBİ,

## Giriş

İhracatın finansmanı konusu, özellikle Türkiye'nin de yer aldığı "Gelişmekte Olan Ülkeler" kategorisinde önem kazanmaktadır. İhracatın finansmanının önem kazanmasında Gelişmekte Olan Ülkelerin hızlı ekonomik büyüme istekleri, ithalat giderlerinin ihracat gelirlerine oranla daha büyük boyutlara ulaşması etkili olmaktadır. Bu durumun bir sonucu olarak dışa açık büyüme stratejisi izleyen gelişmekte olan ülkelerde ihracatın finansmanı konusundaki olanakların geliştirilmesine daha fazla odaklanılmaktadır. Türkiye dâhil gelişmekte olan ülkeler açısından büyümenin finansmanında en uygun seçenek ihracat geliri olarak belirlenmektedir. Özellikle büyümenin temel aktörleri üretim gücünü artırıcı yatırım faaliyetlerinde, makine – teçhizat, ara mal, hammadde gibi yatırım malı ithalatı önemli yer tutmaktadır. Söz konusu yatırım malının ithalatının sağlanması içinde uluslararası bir ödeme aracına (döviz gibi...) yeterli düzeyde sahip olmak gerekir. Yani ithalatın finansmanının en önemli kaynağı ihracat olarak ortaya çıkmaktadır. İhracatla elde edilecek döviz ithalatın finansmanında kullanılacaktır.

Ekonomik büyümenin borçlanma ile finansmanı ticaret hadlerinin bozulmasına, dış açık sorununa böylece sürdürülebilirliğin ortadan kalkmasına yol açmaktadır. Bu nedenle sürdürülebilir ekonomik büyüme için ihracatın miktar ve çeşit olarak geliştirilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. İhracatın çeşitlendirilmesi ise ihracata konu olan mal ve hizmetlerin gelir ve talep esneklikleri ile yakından ilgilidir. Söz konusu esneklik ihraç ürünlerinin geliştirilmesinde sanayi ürünlerinin şansını artırmaktadır. İhraç ürünlerinin ihraç edileceği pazarlarda önlerine konulan çeşitli engeller bulunmaktadır. Tarife ve tarife dışı bu engellerin aşılabilesi için ihraç konusu mallara kalite, fiyat ve belki de en önemlisi finansman kolaylıkları ile rekabet gücü kazandırılması gerekmektedir.

Sınai ürünlerin ihracatında kalite, fiyat ve satış sonrası hizmetler yanında bu tür ihracat işlemlerinde ihraç tutarlarının yüksek olması ihracatçının ithalatçıyı kredilendirmesini zorunlu kılmaktadır. İhracatçıların, ihraç konusu mallarının sevki öncesinde üretimde kullanılan girdilerin ithali, üretimi, ambalajlanması ve depolanması aşamalarındaki finansman ihtiyaçları ile sevk sırasında mal bedelinin tahsili aşamasında likidite açığını kapatmak için ihtiyaç duyulan finansmanın karşılanması ithalatçılara vadeli satış olanakları rekabet gücüne önemli katkı sağlamaktadır. Sınai ürünlerin ihracatının gelişmiş bir bankacılık sistemi ile finanse edilmesi, sağlanan finans kaynaklarına düşük faiz uygulanması, bunun yanı sıra orta ve uzun vadeli ihracat finansmanında kamu kaynaklarına mecbur kalınmaması ile ihracatçılara yeterli banka teminatının sağlanabilmesi ihracatın finansmanında üçlü bir pozisyonu tanımlamaktadır.

Bu pozisyonun sağlanması ihracatın finansal açıdan rekabet avantajı kazanmasına katkı sağlamaktadır. İhracatın finansmanında sözü edilen rekabet avantajını temsil eden uygulama finansmana erişimin kolaylaşması, finansman maliyetinin rekabete katkı sunacak düzeye indirilmesi, ihracat risklerine ve banka işbirliğine karşı sigortanın tesis edilmesi ile gerçekleştirilebilecektir.

Dış ticaret uygulamalarında mal ve/veya hizmet ihraç ve/veya ithal edilir. Dış ticaretin finansmanı ise bu işlem sırasında ihtiyaç duyulan fonların sağlanması sürecini ifade eder.

Mal; tüketim, ara veya yatırım malı olabilir. Bir başka tasnife göre ise; tarım - madencilik veya sanayi ürünü olabilir. Tüketiciler tarafından doğrudan tüketim amacı ile satın

alınan tüketim malına örnek olarak; gıda maddesi, giyecek, şahsi kullanımdaki otomobil, ev eşyası gösterilebilir.

Üretimde kullanılan her çeşit girdi ise ara malını örnekler. Petrol, çimento, elektrik, doğal gaz, kömür, un, şeker, kağıt ara malına verilebilecek örneklerdendir. Burada dikkat edilmesi gereken husus şudur: Un, fırında ekmek yapımında kullanılıyorsa ara malıdır. Ancak ev hanımı tarafından ticari bir amaç gütmeyen kendi evinin ihtiyacı için talep ediliyorsa tüketim malıdır. Benzer durum tüm ara mallar için geçerlidir.

Üretime dönük yatırım harcamalarının yöneldiği mallar ise yatırım malı olarak adlandırılır. Makine, teçhizat, taşıt bu gruptadır. Bu durumda şahsi kullanım için değil fakat üretim faaliyetinde kullanılmak üzere firma adına satın alınan otomobil, büro malzemesi, alet vb. yatırım malı olmaktadır.

Tüketim malı ihraç ve /veya ithalinde daha ziyade dış ticaret şirketleri rol oynarken, yatırım malı, ara malı veya hizmet ihraç ve ithalinde dış ticaret şirketlerin yanı sıra yatırımcılar, üreticiler, sanayiciler, yerel yönetimler, kamu şirketleri, büyük ölçekli mal ve /veya hizmet üretim şirketleri ön plandadır. Çünkü bu tür mallar /hizmetler ya üretimde girdi olarak veya üretim öncesi yatırım aşamasında yatırımın bir parçası olarak satın alınmaktadır.

Türkiye'nin mal ithalatının büyük kısmı ara ve yatırım mallarından oluşmaktadır. Dolayısıyla bu malların ithalatında önemli ölçüde finansman ihtiyacı doğmakta ve bu finansman için talep, yukarıda da ifade edildiği gibi daha ziyade yatırımcıdan ve üreticiden gelmektedir.

Nitekim yeni otel, hastane, alış-veriş merkezi, fabrika, otoyol, köprü, liman, santral, baraj vb. yatırımcısı, yapımcısı veya işletmecisi binlerce firma, ihtiyaçları olan ara ve yatırım mallarının satın alınmasının finansmanı için fon arayışına girmektedir. Bunlar arasında kamu kuruluşları da vardır.

Benzer durum Türkiye'den bu tür malları ithal etmek isteyen yabancı ülke firmaları için de ortaya çıkabilmektedir. Dolayısıyla Türkiye'nin ara ve yatırım malı ihracatı da bu arayıştan etkilenmektedir. Hatta bu tür malları Türkiye'den değil ama üçüncü ülkelerden ithal etmek isteyen yabancı ülke firmaları veya yurt dışında iş yapan Türk firmaları için de böyle bir finansman talebinden söz edilebilir. (Tunus'ta havalimanı inşa eden veya New York'ta otel işleten Türk firması gibi...)

Buraya kadarki açıklamaları özetleyecek olursak; özellikle dünya ticaretinde ara ve yatırım ithal etmek (dolayısıyla ihraç etmek) için kaynak talebi yoğundur ve bu talebi karşılayacak fonlar önemlidir. Bu fonlar şüphesiz tüketim malı veya hizmet ithalinde (dolayısıyla ihracında) de kullanılmaktadır.

Dış ticaretin finansmanında rol oynayan bu fonların uluslararası kaynaklarından başlıcaları aşağıda ele alınacaktır.

## **9.1. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DÜNYA BANKASI GRUBUNA BAĞLI ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞ KREDİLERİ**

Dünya Bankası Grubu bünyesinde diő ticaretin finansmanına katkı sağlayan uzman kuruluşlar mevcuttur. Bu kuruluşlar Şunlardır:

- Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
- Uluslararası Finans Kurumu
- Uluslararası Kalkınma Birliği

### **9.1.1. Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası Kredileri**

1945 sonunda çalışmalarına başlayan kısa adı Dünya Bankası olan Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası, 1947’de Birleşmiş Milletler ’in bir ihtisas kuruluşu haline gelmiştir.

2007’de 185 üyesi olan bu banka sadece sağladığı fonlarla değil fakat geliŐtirdiđi politikalarla dünya ekonomisine yön vermeye çalışmaktadır. Dünya Bankası fonları belli ödemesiz dönemleri olan genelde uzun vadeli (15 – 20 yıl) kredilerdir.

Türkiye Dünya Bankası’ndan bugüne kadar milyarlarca dolarlık kaynak kullanmıştır ve en çok kredi kullanan 10 ülkeden biridir.

Dünya Bankası kredileri doğrudan kamu sektörü projelerine yönelik olabileceği gibi, bazı aracı bankalar kanalıyla özel Şirketlere yönelik de olabilmektedir. Ancak bunlarda da devlet garantisi istenmektedir.

Günümüzde Dünya Bankası’nın Türk Şirketlerine yönelik sağlamış olduğu ve aracı bankalar vasıtasıyla kullandırdığı kredi türleri ve özellikleri ile ilgili birkaç örnek aşağıda verilmiştir; Yenilenebilir Kaynaklara Dayalı Enerji Kredisi, Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Kredisi, KOBİ Kredileri.

### **9.1.2. Yenilenebilir Kaynaklara Dayalı Enerji Kredisi**

Bu kredi, rüzgâr, güneŐ, jeo-termal, dalga, gel-git, biyo-kütle, hidrojen enerjisine dayalı üretim tesisleri ve kurulu gücü 100 megawatt ve altında olan kanal ve nehir tipi hidroelektrik üretim tesisleri ile rezervuar hacmi 100 milyon metreküpün veya rezervuar alanı 15 kilometrekarenin altındaki hidroelektrik üretim tesislerinin mal, hizmet, inşaat giderleri ve bunlara ilişkin danışmanlık hizmetlerinin finansmanında kullanılır.

Toplam kredilendirme oranı proje yatırım tutarının %50’sinden fazla ve her halükarda 40 milyon ABD Doları’ndan fazla olamaz. Minimum özkaynak ise proje tutarının %25’i olmalıdır. En çok 4 yılı ödemesiz olmak üzere toplam vade 12 yıl olabilecektir. Talepçi firmalar ilgili mevzuata uygun gerekli izin ve belgelere sahip firmalar olmalıdır.

### **9.1.3. Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Kredisi**

Bu kredi, yenilenebilir kaynaklara dayalı enerji üretim ve enerji verimliliği yatırımlarının mal, hizmet, inşaat giderleri ile danışmanlık hizmetlerinin finansmanında kullanılır.



Toplam kredilendirme oranı yatırım tutarının %75'inden fazla ve her şart altında 50 milyon ABD Doları'ndan fazla olamaz. Minimum özkaynak ise proje tutarının %15'i oranında olmalıdır. Vade değerlendirmeye tabidir.

Talepçi firmaların ilgili mevzuata uygun ve gerekli izin ve belgelere sahip firmalar olması şarttır.

#### **9.1.4. KOBİ Kredileri**

Bu krediler, imalat sanayi, tarıma dayalı sanayi, turizm, eğitim, sağlık, çevre koruma, yenilenebilir enerji, bilgi ve iletişim teknolojileri alanında faaliyet gösteren ve yıllık net satış tutarları 20 milyon ABD Doları'nı, çalıştırdıkları işçi sayısı 250'yi aşmayan KOBİ niteliğindeki firmaların yatırım ve/veya işletme sermayesi ihtiyacının finansmanı için kullanılır.

Toplam kredilendirme şirket başına en fazla 3,5 milyon ABD Doları'dır. İşletme kredisi için vade maksimum 2 yılı ödemesiz olmak üzere 7 yıl, yatırım kredileri için ise maksimum 3 yılı ödemesiz olmak üzere 10 yıldır.

#### **9.1.5. Uluslararası Finans Kurumu Kredileri**

Dünya Bankası grubunun bir oluşumu olan Uluslararası Finans Kurumu (IFC) 1956 yılında kurulmuştur. Uluslararası Finans Kurumu'nun günümüzde üye sayısı 182'yi bulmuştur. Türkiye Uluslararası Finans Kurumu'na 1989 yılında üye olmuştur.

Uluslararası Finans Kurumu'nun merkezi Washington'dadır.

Uluslararası Finans Kurumu, hükümet garantisi aramaksızın gelişmekte olan ülkelerdeki özel sektör yatırımcılarına kredi sağlayarak veya sermaye ortaklığına girerek kaynak yaratmaktadır.

Uluslararası Finans Kurumu'nun İstanbul'da bir bölge ofisi bulunmaktadır. Türkiye Uluslararası Finans Kurumu'nun portföyünden ve olanaklarından en çok yararlanan 3. ülke konumundadır. Uluslararası Finans Kurumu, Türkiye'de 1964 yılından bu yana çeşitli sektörlerde çok sayıda şirketle kredi anlaşması ve 22 dolayında şirketle sermaye ortaklığı anlaşması yapmıştır.

Uluslararası Finans Kurumu, maksimum 30 milyon ile 35 milyon ABD Doları'na kadarki yatırımlara kredi vermektedir. Kurum, bu kredilerin geri ödenmesinde 5 ile 10 yıl arasında değişebilen vadeler uygulamaktadır. Uluslararası Finans Kurumu, üyesi olan ülkelerdeki özel firmalara tek başına kredi açabilmesinin yanı sıra diğer kredi sağlayıcılarla konsorsiyum oluşturmak suretiyle ortak finansman grubunun bir parçası gibi davranarak da destek verebilmektedir.

#### **9.1.6. Uluslararası Kalkınma Birliği Kredileri**

Dünya Bankasının bir alt kuruluşu olan Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA) birçoğu Afrika Kıtası'nda olmak üzere dünyadaki en yoksul ve en az gelişmiş ülkelere yaşam seviyelerini yükseltebilmeleri ve ekonomik kalkınmalarını gerçekleştirebilmelerini sağlayacak projeler için finansman sağlamaktadır.

Uluslararası Kalkınma Birliği tarafından sağlanan bu finansman olanakları kapsamındaki krediler, faizsiz kredi ya da hibe şeklinde olabilmektedir.

Uluslararası Kalkınma Birliği'ne üye olabilmek için Dünya Bankası üyesi olma şartı aranmaktadır. Uluslararası Kalkınma Birliği'nin 166 üyesi vardır. Türkiye de bu üyelere birisidir. Uluslararası Kalkınma Birliği'nin 1960 yılından bu yana kadar sağladığı finansman olanakları kapsamında vermiş olduğu kredi miktarı toplam 170 milyar ABD Doları'nı geçmiştir.

Uluslararası Kalkınma Birliği'nin finansman olanağı sunduğu 50 civarındaki dünyanın en az gelişmiş ve en yoksul ülkeleri Dünya Bankası'nın son kriterlerine göre kişi başına gayri safi milli geliri 1000 ABD Doları'nın altında kalan ülkelerdir. Türkiye bu grupta yer alan bir ülke olmadığı için Uluslararası Kalkınma Birliği'nin finansman olanaklarından yararlanamamaktadır.

Uluslararası Kalkınma Birliği finansman olanaklarının yöneldiği projelere Türk işletmeleri mal ya da hizmet üreten ve ihracat yapan proje yüklenicisi olarak katılabilmektedirler. Çünkü Uluslararası Kalkınma Birliği'nin bu finansman olanağından ancak Birliğe üye olan ülkelerin şirketleri yararlandırılmaktadır.

## **9.2. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BİRLEŞMİŞ MİLLETLERE BAĞLI ULUSLARARASI KURULUŞ DESTEKLERİ**

Birleşmiş Milletler dünyada az gelişmişliğin ve yoksulluğun ortadan kaldırılarak, daha sağlıklı koşullarda, temiz bir çevrede ve daha üst refah düzeylerinde yaşayan bir dünya toplumu yaratmayı amaçlamaktadır. Bu nedenle de dünya üzerinde çeşitli sosyal, siyasi, ekonomik ve kültürel faaliyetler gerçekleştirmekte ve bu faaliyetleri kendi gerçekleştirmek isteyenlere de yerine göre finansal, gerektiğinde danışmanlık düzeyinde ve gerektiğinde de sistem oluşturmak açısından destekler vermektedir.

Birleşmiş Milletler, ülkelerin kalkınmasında ithalatın ve üretimin önemini göz önünde bulundurarak bünyesinde dış ticaretin finansmanına katkı sağlayan uzman kuruluşlar oluşturmuştur. Bu kuruluşlar şunlardır:

- Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü
- Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu

### **9.2.1. Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü Destekleri**

1966 yılında Birleşmiş Milletler bünyesinde gelişmekte olan ülkelerin sınai kalkınmalarını teşvik etmek amacıyla bir uzman kuruluş olarak Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü kurulmuş ve faaliyetlerine başlamıştır.

Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü çeşitli özel teknik yardım projeleri çerçevesinde eğitim teknoloji ve yetişmiş iş gücü desteği sağlamaktadır. Teknik yardım projeleri, hükümetlerin teklifleri doğrultusunda hazırlanmakta ve çoğunlukla de mühendislik, tıp ve eğitim alanlarında söz konusu olmaktadır.

Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü'nün acil yardım harcamaları için kısıtlı miktarda sağladığı bir takım finansman destekleri olsa da Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü'nün asıl fonksiyonu gerçek parasal karşılığı oldukça yüksek olan teknoloji transferi, iş

gücü eğitimi gibi konularda projelere destek sağlamaktır. Bu nedenle söz konusu bu desteği bir tür karşılıksız finansal destek gibi de görmek mümkündür.

Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü, gelişmiş ülkelerdeki girişimciler ve iş adamları ile az gelişmiş ya da gelişmekte olan ülkelerdeki teknik yardım projelerinin sorumlularının, belirli ülkelerde oluşturmuş olduğu merkezlerde düzenli olarak gerçekleştirdiği organizasyonlarla bir araya gelmelerini sağlamaktadır.

Türkiye, Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü projelerinde yıllardır hem destek alan ve hem de destek veren ülke konumunda çalışmalar gerçekleştirmiştir.

## **9.2.2. Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu Kredileri**

Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu 1966 yılında kurulmuştur. Fon, mikro finans olarak adlandırılan destekleri dünyanın en az gelişmiş ve yoksul bölgelerindeki yerel kalkınma programlarına sağlamaktadır.

Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu'nun temel amacı dünya üzerindeki yoksulluğun azaltılmasına katkı sağlamaktır.

Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu'na önemli bir kısmı Afrika kıtasından olmak üzere 48 ülke üyedir.

Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu, 2005 yılında Afrika ve Asya kıtalarındaki 28 ülkeye 125 milyon ABD Doları tutarında destek vermiştir.

## **9.3. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA BÖLGESEL ULUSLARARASI FİNANS KURULUŞ KREDİLERİ**

Dünyanın çeşitli bölgelerinde kurulmuş, öncelikli amacı yoksulluğu azaltarak sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak olan ve dış ticarete finansman sağlayan kuruluşlar da mevcuttur. Bu kuruluşlar şu şekilde sıralanabilir:

- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Avrupa Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar
- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Asya Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar
- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Afrika Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar
- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Amerika Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar

### **9.3.1. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Avrupa Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar**

Avrupa kıtasında kurulmuş, dış ticarete finansman sağlayan kuruluşlar şu şekilde sıralanabilir:

- Avrupa Yatırım Bankası
- Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası
- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
- Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası

### **9.3.1.1. Avrupa Yatırım Bankası Kredileri**

Bugünkü Avrupa Birliği'ni kuran Roma Anlaşması ile doğan Avrupa Yatırım Bankası'na Avrupa Birliği'ne dahil 27 ülke üyedir.

Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Birliği'nin 130'u aşkın ülkede gerçekleştirdiği yatırım projelerinin finansmanını sağlayan bir uluslararası finans kuruluşudur.

Hem kamu hem de özel sektör projelerini finanse eden Avrupa Yatırım Bankası'nın bir diğer amacı da Avrupa Birliği'nin nispeten fakir bölgelerindeki ekonomik kalkınmayı destekleyici yatırımları finanse etmektir. Böylece özellikle bölgelerarası entegrasyon sağlayıcı yatırım projeleri desteklenmektedir.

Avrupa Yatırım Bankası'nın merkezi Lüksemburg'dadır.

2007 yılında Avrupa Yatırım Bankası, toplam 48 milyar Euro kredi vermiştir.

Avrupa Yatırım Bankası'nın sermayesi 62 milyar ECU'dur. (Avrupa Hesap Birimi)

Genel olarak yatırım miktarı 25 milyon Euro'dan az 400 bin Euro'dan fazla projeler için aracı bankalara, 25 milyon Euro'dan fazla projeler için doğrudan Avrupa Yatırım Bankası'na başvuru yapılmaktadır. Yatırım tutarının en fazla %50'si kredilendirilmektedir. Kredi vadeleri sanayi projelerinde 15 – 20 yıla kadar uzayabilmektedir.

Türkiye 1965'ten beri Avrupa Yatırım Bankası kaynaklarından yararlanabilmektedir. AB ile yapmış olduğu Mali Protokoller çerçevesinde Avrupa Yatırım Bankası'ndan kredi kullanabilen Türkiye, bugüne kadar Avrupa Yatırım Bankası'ndan 10 milyar Euro'yu aşkın kredi almıştır. Bu kredilerin kullanım yerlerine örnek olarak İstanbul Metrosu için 700 milyon Euro, bir hidroelektrik santrali yatırımı için 135 milyon Euro verilebilir.

Avrupa Yatırım Bankası'nın aracı bankalar vasıtasıyla Türk şirketlerine kullandırdığı kredilerden bazılarının özellikleri aşağıda incelenmiştir. Aracı bankalar bu kredilerden kendi komisyonlarını keserek müşterilerine kredi kullandırmaktadır.

### **9.3.1.2. KOBİ Yatırım Kredisi**

Toplam aktif büyüklüğü 75 milyon Euro'dan az, çalışan sayısı 500 kişiden az olan ve varsa KOBİ kapsamı dışı ortağının payı 1/3'ten az olan sanayi, turizm ve hizmetler sektörlerindeki yatırımcılar bu krediden yararlanabilmektedir.

Yatırım projesinin toplam tutarının %50'sini ve 12,5 milyon Euro'yu aşmayan kredi verilebilmektedir.

KOBİ Yatırım Kredisi kullanılırken kullanıcı firmanın yatırım teşvik belgesi sahibi olması ve harcama belgelerini ibraz etmesi gerekmektedir.

Minimum kredi miktarı 250 bin Euro olmaktadır. Vadesi ise 4 yılı ödemesiz 12 yıla kadar uzanmaktadır.

Aracı banka, normal faiz dışında belli bir oranda yıllık komisyon almaktadır.

Kamu kuruluşu niteliğindeki işletmelere de (genellikle belediyeler) kuruluşun yıllık bütçesi 10 milyon Euro'dan az ve yerleşik nüfus sayısı 5000'den az olmak şartıyla benzer koşullarda kredi sağlanabilmektedir.

### **KOBİ İşletme Kredisi**

KOBİ Yatırım Kredisi koşullarını taşıyan KOBİ'lere harcama belgeleri karşılığında en fazla 1 milyon Euro ve 2 yıl vade ile işletme kredisi kullanılabilir. KOBİ Yatırım Kredisi koşullarını taşıyan KOBİ'lere harcama belgeleri karşılığında en fazla 1 milyon Euro ve 2 yıl vade ile işletme kredisi kullanılabilir.

### **Avrupa Yatırım Fonu Kredileri**

Avrupa Yatırım Fonu, 1984 yılında Avrupa Yatırım Bankası, Avrupa Birliği Komisyonu ile Avrupa bankaları ve mali kurumları tarafından ortaklaşa kurulmuştur.

Risk sermayesi ve KOBİ'ler Avrupa Yatırım Fonu'nun öncelikli konularıdır.

Merkezi Lüksemburg'da olan Avrupa Yatırım Fonu, ileri teknoloji kullanan, yenilikçi, büyüme potansiyeli olan KOBİ'lere aracı fonlara katılarak risk sermayesi sağlamaktadır.

Avrupa Yatırım Fonu, KOBİ'lere orta ve uzun vadeli kaynak sağlayarak, KOBİ'lerin gelişmelerine ve dolayısıyla Avrupa ekonomisinin büyümesine ve bütünleşmesine katkı vermeyi amaç olarak benimsemiştir.

Türkiye'de Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Avrupa Yatırım Fonu, gelir seviyesi düşük 43 ilde 30 milyon Euro tutarında bir finansman programını 2012 yılında başlatmış bulunmaktadır. Buna göre Avrupa Yatırım Fonu 8 ile 12 arasında şirkete 30 milyon Euro tutarında kaynak sağlayarak bu şirketlere ortak olacaktır. Böylece risk sermayesi modeli ile KOBİ'lere finansal açıdan destek sağlanmış olacaktır.

### **9.3.1.3. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası Kredileri**

1990'lı yıllardan itibaren Orta ve Doğu Avrupa'daki ülkelerin birçoğunun serbest piyasa ekonomisine geçiş sürecine girmesiyle birlikte, bu sürecin hızlandırılması ve desteklenmesi amacı ile gerekli finansmanın sağlanması için Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nı kuran Anlaşma 1990'da imzalanmıştır.

2009 yılında 61 üyesi bulunan Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'na çoğu Avrupa ülkesinin yanı sıra Orta Asya'daki Türk Cumhuriyetleri, Türkiye, ABD, Rusya Federasyonu da üyedir.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın kayıtlı sermayesi 2009 yılı itibarı ile 20 milyar Euro'dur. Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın merkezi Londra'dadır.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası 2007 yılında 353 proje için 5,6 milyar Euro kredi sağlamıştır.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın kaynaklarının ortalama %70'i özel sektör, %30'u ise kamu sektörü projelerine kullanılmaktadır.

Türkiye'nin Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan kredi kullanan ülke olarak kabul edilmesine dair yönetim kurulu kararı 2008 yılında alınmış ve ilk aşamada Türkiye'ye 600 milyon ABD Doları tutarında bir kaynak ayrılmıştır.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın Türkiye'ye yönelik kredilerinin 5 temel hedef kullanıcıları şunlardır:

1. Mikro, küçük ve orta ölçekli işletmeler,
2. Tarımsal işletmeler,
3. Çevresel hizmetler açısından belediyeler,
4. Özelleştirme programları,
5. Enerjinin verimli kullanılmasına yönelik projeler.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın desteklediği projelerin tutarı genellikle 5 milyon Euro'dan 230 milyon Euro'ya kadar değişen bir büyüklük arz etmektedir. Toplam proje tutarının %35'e kadara varan kısmı Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası tarafından finanse edilebilmektedir.

Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'nın aracı Türk bankaları üzerinden Türk KOBİ'lerine sunduğu uzun vadeli ve uygun koşullu kredilere bir örnek TURSEFF Programı'dır. Türkiye Sürdürülebilir Enerji Finansmanı Programı ile ilgili projeler; ticari enerji verimliliği yatırımlarını, küçük ölçekli (10 megawatt 'tan küçük) yenilenebilir enerji yatırımlarını ve yenilenebilir enerji teknolojileri ekipman malzemeleri için gerçekleştirilen yatırımları kapsamaktadır.

#### **9.3.1.4. Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası Kredileri**

Banka'nın öncelikli amacı; acil ihtiyaçları karşılayan sosyal projelerin ve insanların yaşam koşullarını iyileştiren toplumsal yatırımların finansmanını sağlamaktır.

1956 yılında kurulan Avrupa Konseyi Sosyal Kalkınma Fonu 1999 yılında Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası'na dönüştürülmüştür.

Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası'nın varlıkları toplamı 2009 yılı itibarı ile 18,5 milyar Euro civarındadır. Türkiye, 30 üyesi bulunan Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası'nın kurucu üyesidir.

Üyelerine her yıl milyarlarca Euro 'luk kredi kullandıran Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası'ndan Türkiye'ye 2008 – 2011 döneminde, sosyal yapının güçlendirilmesi, çevre yönetimi ve insan kaynaklarının geliştirilmesi konularında kullanılmak üzere 1,5 milyar Euro 'luk kredi tahsis edilmiştir.

MARMARAY Projesi Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası'ndan finanse edilen önemli projelere örnek olarak gösterilebilir.

Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası kaynaklı Türk KOBİ'lerine yönelik kredilerin genel özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Bu krediler bazı aracı Türk bankaları tarafından kullanılmaktadır.
- Bu krediler Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası kriterlerine göre KOBİ kapsamına giren Türk firmalarının imalat, enerji, çevre, tarımsal sanayi, turizm, sağlık ve eğitim alanlarındaki yatırım projelerinin finansmanında kullanılabilmektedir.
- Bu krediler yalnız yatırımların finansmanında kullanılmaktadır. İşletme sermayesinin finansmanında kullanılmamaktadır.
- Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası kriterlerine göre bir işletmenin KOBİ sayılabilmesi için toplam aktif büyüklüğünün 75 milyon Euro'yu geçmemesi, işçi sayısının 500'den az olması, sermayesinin 1/3'ünden fazlasının KOBİ olmayan bir holdinge ait olmaması gerekmektedir.

Bu işletmelere 2 yılı ödemesiz toplam 7 yıl vadeli, en az 250 bin Euro, en çok 5 milyon Euro düşük faizli kredi kullanılabilmektedir.

Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası kredileri toplam yatırım tutarının en fazla %50'sine kadarki kısmını karşılamaktadır. Kredilerin harcama belgeleri karşılığında kontrollü kullanımı yapılmaktadır.

### **9.3.1.5. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası Kredileri**

1994 yılında kurulan Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası resmen 1999 yılında faaliyete geçebilmiştir.

Karadeniz'e kıyısı olan ülkeler ve bu ülkelere komşu olan ülkelerdeki halkların ekonomik refahını arttıran kamu ya da özel sektöre ait bölgesel projeleri finanse etmeyi ve desteklemeyi amaçlayan Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası'nın merkezi Selanik'tedir.

Başlangıcından itibaren Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası'nın kurulmasına en çok katkı yapan ülke konumundaki Türkiye, Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası'ndan bugüne kadar birkaç yüz milyon dolarlık proje finansmanı sağlamıştır.

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası üyesi olan diğer ülkelere sağlamış olduğu krediler henüz yeterli düzeye ulaşmamıştır.

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Ticaret ve Kalkınma Bankası'nın 2009 yılı itibarı ile sermayesi yaklaşık 4,8 milyar ABD Doları tutarındadır.

### **9.3.2. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Asya Kıtadaki Uluslararası Kuruluşlar**

Asya kıtasında kurulmuş, dış ticarete finansman sağlayan kuruluşlar şu şekilde sıralanabilir:

- Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası
- Asya Kalkınma Bankası
- İslam Kalkınma Bankası

#### **9.3.2.1. Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası Kredileri**

1999 yılında Ekonomik İşbirliği Örgütü üyesi olan Türkiye, İran ve Pakistan Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası'nı kurmuşlardır.

Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası'nın temel amacı, Ekonomik İşbirliği Örgütü'nün üyesi olan ülkelerdeki kalkınma projelerinin ve bölge içi ticaretin finansmanına katkı sağlamaktır.

Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası 2005 yılında resmen tüzel kişilik kazanmıştır.

Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası ancak 2008 yılında personel kadrosunu oluşturarak tam olarak faaliyete geçebilmiştir.

Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası'nın özellikle bölgedeki ulaştırma, haberleşme, enerji, maden, çevre, turizm, tarım ve sanayi alanlarındaki projeler üzerinde yoğunlaştığı ve bu konulardaki projelere destek verme hazırlıkları içinde olduğu ifade edilmektedir.

### 9.3.2.2. Asya Kalkınma Bankası Kredileri

1966 yılında Filipinler'in Manila kentinde kurulan Asya Kalkınma Bankası, Asya ve Pasifik bölgesinin önde gelen kalkınma yatırımlarının finansman kuruluşudur. 2010 yılı itibarı ile Asya Kalkınma Bankası tarafından sağlanan finansman olanağı toplam 17,5 milyar ABD Doları tutarını aşmıştır.

Asya Kalkınma Bankası'nın 48'i bölge ülkelerinden ve 19'u bölge dışı ülkelere olmak üzere 67 üyesi vardır. Türkiye de bu 19 bölge dışı ülkelere biridir.

Asya Kalkınma Bankası'nın finansman olanağı sağladığı projeler arasında bölgenin altyapısını geliştirmeye yönelik çok sayıda yol, köprü, okul, hastane vb. yatırım projeleri mevcuttur.

Yatırımcı ve girişimcilerin, özellikle Asya ve Pasifik bölgesindeki devam edecek ya da başlayacak projelerdeki her türlü mal ve hizmet alımının finansmanında, ihalelerin açılmasında ve kurulacak ortaklıkların finansmanında, Asya Kalkınma Bankası ile temas kurarak destek almaları büyük önem arz etmektedir.

Asya Kalkınma Bankası'nın olanakları kamu ve özel sektör ayrımı yapmaksızın tüm Türk işletmelerine de açıktır. Çünkü Türkiye, Asya Kalkınma Bankası'nın sermayesine ortaktır. Böylece, bu banka Türk işletmeleri için bu bölgedeki işlerin yerine getirilmesinde iyi bir finansman olanağı yaratmaktadır.

Asya Kalkınma Bankası 1974 yılında Asya ve Pasifik bölgesinin en az gelişmiş ülkelerindeki yatırım projelerine yönelik olarak Asya Kalkınma Fonu'nu kurmuştur.

Asya Kalkınma Fonu'nun kredilerinin vadesi çok daha uzun ve faizi de çok daha düşüktür.

### 9.3.2.3. İslam Kalkınma Bankası Kredileri

İslam Kalkınma Bankası 1974'de kurulmuştur. Türkiye'de İslam Kalkınma Bankası'nın kurucu 7 ülkesi arasında yer almaktadır.

İslam Kalkınma Bankası'nın amacı, İslam ülkelerinin kalkınmalarını sağlamak için finansman olanakları sunmaktır. İslam Kalkınma Bankası, bu amaç doğrultusunda kredi ya da sermaye ortaklığı yoluyla projelere kredi desteği sağlamaktadır.

İslam Kalkınma Bankası'nın kullandığı finansman yöntemleri arasında, faiz yüksüz kredi, leasing (finansal kiralama), taksitli satışlar ve kar payı sayılabilir.

İslam Kalkınma Bankası'nın merkezi Suudi Arabistan'ın Cidde kentidir.

İslam Kalkınma Bankası'nın 56 üyesi vardır.

İslam Kalkınma Bankası 1974 yılından bu yana 34 milyar ABD Doları tutarında kredi vermiş veya kaynak kullandırmıştır.

Türkiye, İslam Kalkınma Bankası'ndan yaklaşık 3 milyar ABD Doları tutarında kredi sağlamıştır. T.C. Devlet Demiryolları, bazı belediyeler, Türk Eximbankı, İslam Kalkınma Bankası'ndan önemli ölçüde kredi kullanmıştır.

İslam Kalkınma Bankası, Türkiye'de uygun gördüğü bazı şirketlerin hisselerini doğrudan veya dolaylı olarak satın almak suretiyle sermaye ortaklığı modelini kullanarak finans sağlama yoluna gitmiştir.



İslam Kalkınma Bankası'nın finansman sağladığı İslam Konferansı'na üye ülke projelerine ve bu projelerle ilgili mal ve hizmet alımı ve yapımı işleri ihalelerine Türk firmaları da katılabilme olanağına sahiptir.

İslam Kalkınma Bankası, aracı kamu bankası kullanmak suretiyle Türkiye'deki girişimci ve yatırımcıları makine – teçhizat alımı ve montajı amacıyla %100 oranında kredi imkânlarından faydalandırabilmektedir.

İslam Kalkınma Bankası'nın amacı doğrultusunda, yatırım ve girişim faaliyetlerini gerçekleştireceklerin yerli ya da ithal bir makine – teçhizat alımı yapacaklarına ilişkin yatırım teşvik belgesi sahibi olmaları ve bu belgelerde kendilerinin dış kredi kullanacakları öngörüsünün bulunması gerekmektedir. İslam Kalkınma Bankası, sağlamış olduğu bu destek kapsamında en az 500 bin ABD Doları, en fazla 10 milyon ABD Doları tutarında kredi kullanabilmektedir. Bu krediler 3 yıla kadar ödemesiz olmak üzere 10 yıla kadar vadeli olabilmektedir.

### **9.3.3. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Afrika Kıtadaki Uluslararası Kuruluşlar**

Afrika kıtasında kurulmuş, dış ticarete finansman sağlayan kuruluşlar kapsamında sadece Afrika Kalkınma Bankası incelenecektir.

#### **9.3.3.1. Afrika Kalkınma Bankası Kredileri**

Afrika Kalkınma Bankası 1964 yılında kurulmuştur. Banka'nın merkezi Fildişi Sahili'nin Abidjan kentindedir.

Afrika Kalkınma Bankası'nın misyonu, “Afrika kıtasındaki ülkelerde sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlamak ve hızlandırmak ile yoksulluğu azaltmak” şeklinde ifade edilmektedir.

Afrika Kalkınma Bankası misyonu doğrultusunda Afrika kıtasındaki ülkelerdeki ekonomik ve sosyal kalkınma projelerine finansman sağlamaktadır.

Afrika Kalkınma Bankası'nın 53'ü Afrika kıtasından ve 25'i ise Afrika kıtası dışındaki ülkelere olmak üzere 77 üyesi vardır. Türkiye, Afrika Kalkınma Bankası'na 2008 yılında üye olmuştur.

Afrika Kalkınma Bankası 1967 yılından günümüze kadar yaklaşık 66 milyar ABD Doları tutarında finansman sağlamıştır.

Afrika Kalkınma Bankası 2007 yılı sonundaki sermayesi 33 milyar ABD Doları tutarındadır ve Afrika Kalkınma Bankası'na ait 2 fon bulunmaktadır:

- Afrika Kalkınma Fonu
- Nijerya Güvenlik Fonu

Afrika Kalkınma Bankası bu fonları, Banka üyeleri içindeki en yoksul ülkelerin kalkınma projelerini desteklemek amacı ile kurmuştur. Afrika Kalkınma Bankası bu fonlar aracılığı ile 50 yıla varan vadelerle kredi sağlamaktadır.

### **9.3.4. Dış Ticarete Finansman Sağlayan Amerika Kıtadaki Uluslararası Kuruluşlar**

Amerika kıtasında kurulmuş, dış ticarete finansman sağlayan kuruluşlar şu şekilde sıralanabilir:

- Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası
- Karayipler Kalkınma Bankası

#### **9.3.4.1. Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası Kredileri**

Merkezi Amerika Birleşik Devletleri'nin Washington şehrinde olan Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası 1960 yılında kurulmuştur.

Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası'nın oluşturulma amacı, üye ülkelerin sosyal ve ekonomik kalkınmalarını sağlayacak yatırım projelerini finanse etmektir.

Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası 2011 yılı itibarı ile 11 milyar ABD Doları tutarında kredi sağlamıştır.

Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası'nın önemli bir kısmı Amerika kıtasından olmak üzere 48 üyesi vardır.

Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası'nın 26 üyesi, bankanın finansman olanaklarından faydalanmışlardır.

Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası finansman olanaklarından, üye ülkelerin hükümetlerini, yerel yönetimlerini, özel firmalarını ve sivil toplum kuruluşlarını faydalandırabilmektedir.

Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası'nın en az gelişmiş ve yoksul üyelerinin projelerine daha uygun koşullarda kaynak sağlayan Özel İşlemler Fonu mevcuttur. Türkiye, Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası'na üye değildir.

#### **9.3.4.2. Karayipler Kalkınma Bankası Kredileri**

Karayipler Kalkınma Bankası 1969 yılında kurulmuştur. Bankanın 18'i Karayipler bölgesinden ve 8'i Karayipler bölgesi dışından olmak üzere 26 üyesi vardır.

Karayipler Kalkınma Bankası'nın amacı, Karayipler bölgesinin ekonomik kalkınmasını sağlayacak projelere kaynak sağlamak ve destek olmaktır.

Karayipler Kalkınma Bankası, 1977 yılından bu yana kredi kullanmaktadır. Karayipler Kalkınma Bankası'nın kredi olanaklarını yüksek öncelikli kalkınma projelerine yönlendirmek amacıyla oluşturduğu bir Özel Kalkınma Fonu mevcuttur.

### **9.4. Diğer Uluslararası Banka Kredileri**

Bölgesel bazda yatırım projelerinin finansmanına yönelik olarak kurulan diğer uluslararası bankalar arasında Doğu Afrika Kalkınma Bankası ve Afrika'nın Kalkınması için Arap Bankası sayılabilir.

## **9.5. YABANCI ÜLKELERİN EXİM KREDİLERİ (ALICI KREDİLERİ)**

Eximbanklar kuruldukları ülkenin ihracatını arttırmak için ithalatçı ülkelere alıcı finansmanı sağlamak ve böylece kendi ülkelerinin ihracatçılarının çekinmeden yeni pazarlara girmelerine katkı sağlayarak ve öncülük etmektedir. Bu durum yalnız Türk Eximbankı için değil diğer ülkelerin Eximbankları için de geçerlidir.

Bu çerçevede Türk ithalatçıları Eximbankı bulunan bazı ülkelere (özellikle gelişmiş ülkelere) ithalat yaparken bu ülkelerin mallarının ihracatını teşvik eden bu ülkelerin Eximbanklarının alıcı kredilerine muhatap olabilmekte ve böylece yapacakları ithalat için finansman desteği sağlamış olmaktadır.

Bu konularda bazı Türk bankaları da aracılık yapmakta ve komisyon almaktadır. Bu yolla, Türk yatırımcıları belli ülkelere ithal edecekleri makine – teçhizat, ekipman bedelinin %85'ini 5 yıla hatta 7,5 yıla kadar uzanan vadelerle kredilendirebilmekte ve geri kalan %15'lik kısmını ise kendileri karşılamaktadır.

Ancak, burada olmazsa olmaz koşul bu malların satışının ilgili ülkelerin sigorta kuruluşları tarafından garanti altına alınmış olmasıdır. Bu çerçevede İsviçre'de SERV, Almanya'da HERMES gibi sigorta kuruluşlarının sigortaladığı bu ülkelerin makine – teçhizatının Türkiye'ye ihracı sırasında bu sigorta kuruluşları ile İsviçre veya Almanya bankaları, Türkiye'deki ithalatçının bankasına ithalatın %85'e kadar varan kısmını kredilendirebileceklerini bildirmektedir. Böylece bu ülkelerdeki ihracatçı firma parasını bankasından peşin almakta, kredi kullanan ithalatçı ise vadeli olarak ödemeyi gerçekleştirebilmektedir.

## **9.6. Türk Eximbank'ın Exim Kredileri**

Türk Eximbank, Türk ihracatçılarının ihracatını geliştirmek ve ihracatçıların risklerini azaltmak için bazı ülkelere Türk firmalarından ithalat yapmak şartıyla exim kredisi (alıcı kredisi) açmaktadır.

Böylece, Türk ihracatçıları bu ülkelere ihracat sözleşmesi yaptıklarında bedelini almama riski ile karşılaşmamaktadır. Çünkü bu bedel Türk Eximbank'ının şartlı olarak ilgili ülkeye sağladığı krediden peşin olarak tahsil edilmektedir. Sonuçta, hem ithalatçı (alıcı) ülke (firma) malı vadeli almak için finansman olanağına kavuşmakta hem de ihracatçı (satıcı) ülke (firma) malı peşin satıp risksiz şekilde alacağını tahsil edebilmektedir.

Risksiz bir ticaret için ihracatın mutlaka ihracat kredi sigortası çerçevesinde sigortalanması gereklidir. Bu uygulama maliyeti biraz yükseltse de sağladığı yarar bu maliyeti fazlası ile telafi edecek boyuttadır.

Türk Eximbank'ının hangi ülkeye ne kadar alıcı kredisi sağladığı bankanın duyurularından izlenebilmektedir.

## **9.7. Bazı Yurt Dışı Kalkınma Ajanslarının Alıcı Kredileri**

Bazı ülkelerin kalkınma ajansları, kendi üretici ve ihracatçılarının mal ve hizmet ihracatını teşvik etmek, yeni pazarlara girmelerinin önünü açmak için alıcı kredileri kullanmaktadır.

Bu kapsamda verilen kredilere Fransız Kalkınma Ajansının Türkiye'deki KOBİ'lere verdiği kredileri örnek gösterebiliriz: Fransız Kalkınma Ajansı Türkiye'de yenilenebilir enerji kredisi çerçevesinde hidroelektrik santrali, jeo-termal santral, biyo-kütleden enerji elde edilmesi gibi alanlarda yatırım yapacak Türk KOBİ'lerine 3 yılı ödemesiz toplam 10 yıla kadar vadeli ve en çok 5 milyon Euro tutarında kredi verebilmektedir. Türk KOBİ'leri ithalatı Fransız firmalarından yapacaklar ve Türkiye'deki aracı Türk bankalarına başvuracaklardır.

Başka sektörlerde yatırım yapacak Türk yatırımcılarına ise aynı ajans (Fransız Kalkınma Ajansı) 2 milyon Euro tutarında üst limite sahip ve maksimum 8 yıl vadeli kredi kullanılabilmektedir. Fransız Kalkınma Ajansı, bunun yanı sıra, 2 milyon Euro tutarına kadar ve 4 yıl vadeli işletme kredisi de kullanılabilmektedir.

## Uygulamalar



### Uygulama Soruları

- 1- Dünya Bankası KOBİ Kredilerinden işletme kredileri ne tür harcamaların finansmanı için verilmektedir?
- 2- Birleşmiş Milletlere bağlı kuruluşların sağladığı finansman olanaklarının temel amacı nedir?
- 3- Türkiye'nin uluslararası finans kuruluşlarının faaliyetleri içindeki konumu ve bu kuruluşların finansman olanaklarından faydalanma düzeyi nedir?
- 4- Exim kredilerinin genel amacı nedir?

## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Dış ticaret uygulamalarında mal ve/veya hizmet ihraç ve/veya ithal edilir. Dış ticaretin finansmanı ise bu işlemler sırasında ihtiyaç duyulan fonların sağlanması sürecini ifade eder. Mal ve hizmet üreten firmalar, girişimci ve yatırımcı binlerce firma, ihtiyaçları olan ara ve yatırım mallarının yurt dışından satın alınmasının finansmanı için fon arayışı içindedirler. Bunlar arasında kamu kuruluşları da vardır. Özellikle dünya ticaretinde ara ve yatırım ithal etmek (dolayısıyla ihraç etmek) için kaynak talebi yoğundur ve bu talebi karşılayacak fonlar önemlidir. Bu fonlar şüphesiz tüketim malı veya hizmet ithalinde (dolayısıyla ihracında) de kullanılmaktadır.

Dünya Bankası bünyesinde dış ticaretin finansmanına katkı sağlayan uzman kuruluşlar mevcuttur. Bu kuruluşlar şunlardır:

- Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
- Uluslararası Finans Kurumu
- Uluslararası Kalkınma Birliği

Birleşmiş Milletler bünyesinde dış ticaretin finansmanına katkı sağlayan uzman kuruluşlar mevcuttur. Bu kuruluşlar şunlardır:

- Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Örgütü
- Birleşmiş Milletler Sermaye Kalkınma Fonu

Dünyanın çeşitli bölgelerinde kurulmuş, öncelikli amacı yoksulluğu azaltarak sürdürülebilir kalkınmayı sağlamak olan ve dış ticarete finansman sağlayan kuruluşlar da mevcuttur. Bu kuruluşlar şu şekilde sıralanabilir:

- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Avrupa Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar
- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Asya Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar
- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Afrika Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar
- Dış Ticarete Finansman Sağlayan Amerika Kıtasındaki Uluslararası Kuruluşlar

Eximbanklar kuruldukları ülkenin ihracatını arttırmak için ithalatçı ülkelere alıcı finansmanı sağlamakta ve böylece kendi ülkelerinin ihracatçılarının çekinmeden yeni pazarlara girmelerine katkı vermekte ve öncülük etmektedir. Bu durum yalnız Türk Eximbankı için değil diğer ülkelerin Eximbankları için de geçerlidir.

Bazı ülkelerin kalkınma ajansları, kendi üretici ve ihracatçıların mal ve hizmet ihracatını teşvik etmek, yeni pazarlara girmelerinin önünü açmak için alıcı kredileri kullanmaktadır.

## Bölüm Soruları

1) Aşağıdakilerden hangisi Dünya Bankası Grubuna bağlı uluslararası bir finans kuruluşudur?

- a) Avrupa Yatırım Fonu
- b) Uluslararası Finans Kurumu
- c) Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
- d) Sürdürülebilir Kalkınma ve Ticaret Birliği
- e) Uluslararası Ticareti Geliştirme Konvansiyonu

2) Yenilenebilir Enerji ve Enerji Verimliliği Kredisi aşağıdaki hangi Dünya Bankası Grubu Kuruluşu tarafından verilmektedir?

- a) Dünya Kalkınma Bankası
- b) Avrupa Yatırım Fonu
- c) Dünya Ekonomi ve Enerji Bankası
- d) Uluslararası Ticareti Geliştirme Bankası
- e) Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası

3) Uluslararası Kalkınma Birliği aşağıdaki hangi yılda çalışmalarına başlamıştır?

- a) 1955
- b) 1960
- c) 1965
- d) 1970
- e) 1975

4) Birleşmiş Milletler Sermaye ve Kalkınma Fonu'nun üyelerinin önemli bir kısmı aşağıdaki kıtalardan hangisinde yer alan ülkelerden oluşmaktadır?

- a) Asya
- b) Afrika
- c) Avrupa
- d) Amerika
- e) Okyanusya

5) Avrupa Yatırım Bankası'nın üye sayısı aşağıdakilerden hangisidir?

- a) 18
- b) 22
- c) 27
- d) 30
- e) 34

6) Avrupa Yatırım Fonu kredileri aşağıdaki hangi uluslararası finans kuruluşunun kontrolünde verilmektedir?

- a) Avrupa Yatırım Bankası
- b) Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası



- c) Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
- d) Avrupa Ticaret Finansman Bankası
- e) Avrupa Serbest Ticaret ve Yatırım Bankası

7) Marmaray Projesi'nin gerçekleştirilmesinde aşağıdaki hangi finans kurumundan da finansal destek alınmıştır?

- a) Avrupa Yatırım Bankası
- b) Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası
- c) Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
- d) Avrupa Ticaret Finansman Bankası
- e) Avrupa Serbest Ticaret ve Yatırım Bankası

8) Aşağıdakilerden hangisi Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası kuran ülkelerden birisidir?

- a) Çin
- b) Pakistan
- c) Almanya
- d) Hindistan
- e) Amerika Birleşik Devletleri

9) Türkiye aşağıdaki hangi uluslararası finans kuruluşuna üye değildir?

- a) Asya Kalkınma Bankası
- b) İslam Kalkınma Bankası
- c) Afrika Kalkınma Bankası
- d) Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası
- e) Ekonomik İşbirliği Örgütü Ticaret ve Kalkınma Bankası

10) Eximbankların ülkelerin ihracatını artırırken en önemli katkısı aşağıdakilerden hangisidir?

- a) İhracatçının banka hesaplarını takip etmesi.
- b) İhracat bedellerinin tahsilinde riskin azaltılmasını sağlaması.
- c) İhracatçının nasıl finansman sağlayacağı ile ilgili teknik destek vermesi.
- d) İhracatçıya ihracatta bankacılık prosedürleri ile ilgili danışmanlık yapması.
- e) İhracatçının devlete olan borç ve alacaklarının ödenmesi ve tahsilinde yardımcı olması.

## **Cevaplar**

- 1) Uluslararası Finans Kurumu
- 2) Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
- 3) 1960
- 4) Afrika
- 5) 27

- 6)Avrupa Yatırım Bankası
- 7)Avrupa Konseyi Kalkınma Bankası
- 8)Pakistan
- 9)Amerika Bölgesi Kalkınma Bankası
- 10)İhracat bedellerinin tahsilinde riskin azaltılmasını sağlaması.

## **10. TESLİM ŞEKİLLERİ VE FİNANSAL FİYATLANDIRMA**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**10.1.**Teslim şekillerinin neler olduğu ve bu kapsamda her bir teslim şeklinin taraflara getirmiş oldukları sorumlulukların nelerden oluştuğu,

**10.2.**Dış ticarete kullanılan belgelerin neler olduğu ve kullanım alanlarının nelerden oluştuğu sorularına yanıt verebilecek

**10.3.**

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Incoterms,

FCA,

EXW,

FAS,

FOB,

CFR,

DAT,

CIP,

CPT,

CIF,

Ticari Belgeler,

Resmi Belgeler,

Taşıma Belgeleri,

Sigorta Belgeleri

DAP,

DDP,

Finansman Belgeleri

## Giriş

1919 yılında ABD'de gerçekleştirilen uluslararası bir konferansta temelleri atılan, 1920 yılında ilk kongresi toplanan ve o tarihten sonra gelişerek dünya ticaretine yön veren bir organizasyon haline gelen Milletlerarası Ticaret Odası (ICC) tarafından 1936 yılında "International Commercial Terms" (INCOTERMS) ismiyle ortaya konulan terimler dünya ticaretinin vazgeçilmezleri haline gelmiştir.

İlk olarak 1936'da yayınlanan bu terimler uluslararası ticarete yaşanan değişimlere bağlı olarak 1963, 1967, 1976, 1980, 1990 ve 2000 yıllarında revize edilmiş, 2010 yılında da yeniden gözden geçirilmiştir. Globalleşen ticaret hayatı ve teknolojik alandaki güncel gelişmeler karşısında, ICC tarafından INCOTERMS'de güncelleme yapılmasını gerekli hale getirmiştir. Bu kapsamda, Eylül 2010'da kabul edilen INCOTERMS 2010, 01.01.2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Dış ticarete kullanılan bu terimler; standart bir yorum sağlamayı, ülkeden ülkeye farklı olabilecek uygulamaların önüne geçmeyi, uluslararası ticari hayatta güven unsurunu temin etmeyi ve farklı uygulamalardan doğabilecek kayıpların engellenmesini amaçlamaktadır. INCOTERMS'de yer alan "mal" kavramı emtia yani ticarete konu menkul mal olarak anlaşılakta olup, ithalat ve ihracata konu satım sözleşmesine dair işlemlerden ürünün satıcıdan çıkarak ithalatçısına varmasına kadar olan süreçteki teslim işlemleri ile gümrük giriş çıkış işlemlerini ilgilendirmektedir. Burada önemli olan masrafların ve risklerin ihracatçı ve ithalatçı tarafından paylaşılması ve aidiyetlerinin belirlenmesidir.

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

Her kategori kendi içerisinde alıcı ve satıcı açısından farklı sorumlulukları beraberinde getirmektedir. Nakliye yöntemi, güven unsuru, eşyanın özellikleri gibi durumlara göre gerçekleşen anlaşmalara bağlı olarak alıcı ve satıcı açısından avantaj ve dezavantajlı durumlar ortaya çıkabilir. Bu kapsamda ortaya konulan 13 teslim şekli bulunmakta olup, bu terimler ve kurallar uluslararası ticaretin belirli bir düzen içerisinde yürütülmesini sağlamak için günümüzde vazgeçilmez hale gelmişlerdir.

Uluslararası ticari işlemlerin büyük çoğunluğunda INCOTERMS kavramları kullanılmaktadır. Ülkemizde de olduğu gibi birçok ülkenin gümrük idaresinde eşyaların kıymetlerinin tespiti amacıyla zorunlu olarak aranır hale gelmiştir. İhracat ve ithalat istatistiklerinin belirlenmesi için özellikle CIF ve FOB terimleri birçok ülkede kullanılır hale gelmiştir.



## 10.1. INCOTERMS KAVRAMI

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesi ile başlayan ticari hareketliliği 1980'lerden sonra hızlanan küreselleşme takip etmiştir. Artan rekabet sonucu uluslararası ticaret hız kazanmış, ancak bununla birlikte çeşitli ticari ve mali riskler ortaya çıkmıştır (Büyükkalkan, 2013: 15). INCOTERMS kavramını kısaca özetlemek istersek şu tanımı yapmalıyız; Uluslararası ticarete hem satıcının hem de alıcının hak ve yükümlülüklerini açık ve net şekilde belirterek, belli kaideler ve düzenlemeler yapan standart kurallar bütünüdür (Utkulu ve diğerleri, 2009: 26). Merkezi Paris'te bulunan, 63 ulusal komite, 7.000'den fazla üye firma barındırıp 130 ülkeyi temsil eden Milletlerarası Ticaret Odası (ICC-International Chamber of Commerce), uluslararası ticaret işlemlerinde alıcı ve satıcı arasındaki anlaşmazlıkları, uyuşmazlıkları ve hukuksal ihtilafları ortadan kaldırarak gereksiz yere para ve zaman kaybını önlemek maksadıyla alım satım işlemlerine bazı standart kurallar getirmiştir (Brodie, 1999:175).

Uluslararası Ticari Terimler olarak ifade edebileceğimiz INCOTERMS (International Commercial Terms) çalışmaları ilk olarak Milletlerarası Hukuk Derneği öncülüğünde 1924 yılında başlamış ve 1928 yılında gerçekleştirilerek "Varşova Kuralları" diye adlandırılan Polonya'daki çalışma ile CIF sözleşmelere ilişkin ilk Milletlerarası Kurallar ortaya çıkmıştır (Özkan, 2012: 3) Uluslararası ticari hayatı düzenleme çalışmaları ticari ihtiyaçlara göre devam etmiş ve ilk olarak 1936 yılında terimler halinde Milletlerarası Ticaret Odası tarafından "INCOTERMS 1936" yayımlanmıştır. Yapılan bu ilk çalışma uzun yıllar büyük bir sorununun önemli bir kısmına çözüm olarak ticari hayattaki sıkıntıları ortadan kaldırmıştır. Ticari gelişmeler ve ilerlemeler neticesinde ortaya çıkan farklılıklar ve yeni ihtiyaçlar 1953, 1967, 1976, 1980, 1990, 2000 ve 2010 yıllarında INCOTERMS terimleri üzerine çeşitli revizyonlar yapılarak giderilmiştir (Özkan, 2012: 3). Günümüzde son versiyon olan ve 01.01.2011tarihi itibari ile yürürlüğe giren INCOTERMS 2010 kullanılmaktadır.

INCOTERMS terimleri üçer harf ile kısaltılmış bir şekilde ifade edilerek, terimin sonuna teslimatın yapılacağı yer yada şehir ilave edilir. Böylelikle terim, ticarete konu olan malın hangi türde bir taşıma aracı ile taşıma masrafları ve sigortanın kimin tarafından karşılanarak, nerede teslim edileceğini, hasar geçişinin nasıl olacağını bildirir (Paliu, 2012: 99). INCOTERMS 2010 toplam 11 adet terimle yürürlüğe girmiştir (Ezel, 2013: 96).

Bu terimlerin sınıflandırılarak sıralaması aşağıdaki gibidir;

*Yeni uygulama ile tüm taşıma modlarını kapsayan teslim şekilleri:*

EXW – Ex Works (Fabrikada Teslim)

FCA – Free Carrier (Taşıma Vasıtasının Yanında Teslim)

CPT – Carriage Paid To (..... kadar Navlun Ödenmiş)

CIP – Carriage and insured paid to (.... kadar Navlun ve Sigorta Ödenmiş)

DAT – Delivered At Terminal (Teminalde Teslim)

DAP – Delivered At Place (Belirlenen Noktada Teslim)

DDP – Delivered Duty Paid (Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim)

*Sadece deniz ve iç su yolunu kapsayan teslim şekilleri:*

FAS – Free Alongside Ship (Geminin Yanına Teslim)

FOB – Free On Board (Gemiye Yükleyerek (Küpeştesinden geçmiş) Teslim)

CFR – Cost and Freight (Mal Bedeli ve Navlun Ödenmiş Olarak)

CIF – Cost, Insurance and Freight (Mal Bedeli, Sigorta ve Navlun Ödenmiş Olarak Teslim)

Görüleceği üzere, hissedilen lüzum üzerine Milletlerarası Ticaret Odası tarafından belirlenmiş işinin ehli ticari danışmanlar ve hukukçular, ticari yaşamda ortaya çıkan gelişmelerin neticelerine göre belirli aralıklarla INCOTERMS uygulamalarında düzenleme yapmaktadırlar. Milletlerarası Ticaret Odası tarafından yapılan bu düzenlemelerin temel amacı, ticari hayatı kolaylaştırmak ve ülkeler arasındaki ticari faaliyetlerin artmasını sağlamaktır.

## 10.2. DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE KULLANILAN TESLİM ŞEKİLLERİ

### 10.2.1. EXW (ExWorks - İşyerinde Teslim)

"İş yerinde teslim" terimi, satıcının malları, kendi yerinde veya ismen belirlenmiş başkaca bir yerde (fabrika, depo, işyeri gibi) alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmesini ifade etmektedir. EXW, satıcı açısından asgari yükümlülüğü temsil etmektedir. FCA (Free Carrier - Taşıyıcıya masrafsız) uluslararası ticaret için daha uygunken, bu kural iç ticaret için uygundur.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Satıcı, malları işletmesinde daha önce belirlenen tarihte alıcının emrine hazır tutarak alıcıya bildirecektir. Alıcı malları işletmeden teslim alarak ihracı için gerekli belgeleri hazırlamakta, gümrük işlemlerini tamamlayarak malları kendi ülkesine ithal etmektedir. Malların işletmede teslim edilmesinden itibaren malla ilgili bütün masraf ve risk alıcı tarafından karşılanmaktadır.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlayarak belirtilen tarihte veya süre içinde, yine anlaşmada belirtilen yerde (fabrika, depo, işyeri vb.) **herhangi bir taşıma aracına yüklenmemiş olarak**, malları alıcının emrine amade tutacak ve malların emrine hazır tutulduğunu alıcıya bildirecektir. Alıcının ihracat ile ilgili belgeleri alabilmesi için yardımcı olacaktır. Alıcının talep etmesi halinde, **tüm masraf ve riski alıcıya ait olmak üzere**, taşıma acentesi ile anlaşma yaparak, düzenlediği taşıma belgesini varış yerinde malları teslim alabilmesi için alıcıya gönderecektir. Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Eğer belirlenen teslim yerinde üzerinde net olarak anlaşılan belirli bir nokta yoksa ve eğer uygun birkaç nokta varsa, satıcı bu noktalardan kendi amacına en uygun olanını seçebilir. Satıcı, malların teslim edilebilmesi için gerekli kontrol işlemleriyle (kalite kontrolü, ölçüm, tartım, sayım vb.) ilgili masrafları ödemelidir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. Tüm masraf ve risk kendisine ait olmak üzere, mallara ilişkin her türlü ihracat ve ithalat işlemleri için gerekli olan lisans, vb. idari ve ticari belgeleri düzenlemek, gerekli izinleri almak, gümrük işlemlerini yaptırmak ve gümrük vergilerini ödemekle sorumludur. Malları satıcının işletmesinde teslim aldığı andan itibaren malla ilgili tüm risk ve masraflar alıcının sorumluluğundadır. Malların taşınması amacıyla taşıma acentesi ile anlaşarak navlun bedelini ödeyecektir. Alıcı, malları teslim aldığına dair gereken belge ve delilleri satıcıya sağlamalıdır.

Alıcı, ihrac ülkesince öngörülen muayene masrafları dâhil, yükleme öncesi her türlü muayene masraflarını ödemelidir.

### **10.2.2. FCA (Free Carrier - Taşıyıcıya Masrafsız)**

"Taşıyıcıya Masrafsız" kuralı, satıcının malları, satıcının işyerinde veya belirlenen başka bir yerde, alıcı tarafından tayin edilen taşıyıcıya veya başka bir kişiye teslim etmesini ifade eder.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Bu teslim şeklinde satıcı malları gümrük işlemlerini tamamlayarak, belirlenen tarihte ve yerde ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği anda, teslim işlemlerini tamamlamış olmaktadır. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçecek, navlun ücreti de diğer tüm giderler gibi alıcı tarafından ödenecektir.

**Satıcının Yükümlülükleri:** FCA kuralı, satıcının malları, uygulandığı ölçüde ihracat için gümrüklemesini gerektirmektedir. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli her türlü izni almalı, malların ihracı için gerekli tüm belgeleri düzenlemeli ve gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Alıcının talep etmesi durumunda, taşıma acentesi ile tüm masrafları alıcıya ait olmak üzere anlaşılabilir. Malları taşıyıcıya veya taşıma acentesinin gözetimine, belirlenen tarih ve yerde teslim edecektir. Eğer, belirlenen teslim yerinde üzerinde net olarak anlaşılan belirli bir nokta yoksa ve eğer uygun birkaç nokta varsa, satıcı bu noktalardan kendi amacına en uygun olanını seçebilir. Teslim anına kadar bütün masraf ve riskler satıcının yükümlülüğündedir. Satıcı, malların teslim edilebilmesi için gerekli kontrol işlemleriyle (kalite kontrolü, ölçüm, tartım, sayım vb.) ilgili masrafları ve ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir. Satıcı, masrafları kendine ait olmak üzere, malların teslim edildiğine ilişkin olağan teslim kanıtını alıcıya verecektir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek ve belirlenen tarihte ve yerde mallarını teslim alacaktır. Bu andan itibaren bütün masraflar ve riskler alıcıya aittir. Alıcı, ithalat ile ilgili belge veya izinleri alarak gümrük vergisi ve masraflarını ödemekle yükümlüdür. Taşıma acentesi ile anlaşma yaparak navlun ücretini ödeyecektir. Buna ek olarak, alıcı, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

### **10.2.3. FAS (Free Alongside Ship - Gemi Doğrultusunda Masrafsız)**

"Gemi Doğrultusunda Masrafsız" kuralı, satıcının malları belirlenen yükleme limanında, alıcı tarafından seçilen geminin doğrultusunda (örneğin bir rıhtımda veya bir mavnada) bırakmak suretiyle teslim etmesini ifade etmektedir. Malların konteynerde olduğu hallerde, satıcının malları gemi doğrultusunda değil, bir terminalde taşıyıcıya teslim etmesi olağandır. Bu gibi durumlarda, bu kural uygun değildir ve FCA kuralı kullanılmalıdır.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Bu teslim şeklinde satıcı malları geminin yanına kadar getirmekle sorumludur. Mallar gemi rıhtımında ise, yükleme yerine getirerek, gemi açıkta demirli ise mavnalarla geminin yanına kadar götürülerek teslim edilecektir. Tesliminden itibaren malların kaybolması veya hasar görmesi gibi rizikolar alıcıya aittir. Bu andan itibaren malla ilgili bütün masraflar ve navlun alıcı tarafından karşılanacaktır. Bu teslim şeklinde ihracat ile ilgili tüm belgeler alıcı tarafından hazırlanacak, gümrük işlemleri de alıcı tarafından yapılacaktır. Alıcı firma ilgili ülkede ihracatçı gibi hareket edebilmesi mümkün değilse, bu teslim şekli seçilmemelidir.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı sözleşme şartları uyarınca malları hazırlayacaktır. Alıcının isteği üzerine, tüm masraf ve riskler alıcıya ait olmak üzere; alıcının ülkesinde istenen gerekli belgeleri ve benzeri idari ve ticari belgeleri almasında yardımcı olacaktır. Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Mallar belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının daha önce belirlediği geminin yanına getirmekle teslim işlemini tamamlanmaktadır. Bu andan itibaren malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya geçmektedir. Alıcının isteği üzerine; satıcı, masraflar alıcıya ait olmak üzere, yükleme belgesinin düzenlenmesini sağlayacak, varış limanında malları teslim alabilmesi için alıcıya gönderecektir ve gecikmeksizin gerekli bildirimlerde bulunacaktır. Uygulandığı ölçüde, ihracat için gerekli gümrükleme işlemlerine ilişkin masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve diğer harçları ödemelidir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. İhracat ve ithalat ile ilgili gerekli belgeleri hazırlayacak, gümrük masraflarının tümünü karşılayacaktır. Taşıma acentesi ile anlaşma yaparak, geminin yükleme limanına yaklaşık ne zaman varacağını satıcıya bildirecektir. Yükleme emrine hazır tutulan malları teslim alacaktır. Bu andan itibaren bütün masraflar ve risk alıcıya aittir. Alıcı, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

#### **10.3.4.FOB (Free On Board - Gemide Masrafsız)**

"Gemide Masrafsız" kuralı, satıcının malları belirlenen yükleme limanında, alıcı tarafından seçilen gemide veya bu şekilde teslim edilen malları temin ederek teslim etmesini ifade etmektedir. Bu kural, satıcının malları gemiye yüklenmeden önce bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir. Örneğin mallar konteynerde olduğu zaman, bu şekilde teslim edilmeleri olağandır. Bu gibi durumlarda, FCA kuralı kullanılmalıdır.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Bu teslim şeklinde, satıcı malları belirlenen tarihte ve yerde, alıcı tarafından temin edilen gemiye yüklemeyi gerçekleştirmektedir. Mallar geminin küpeşesine (güvertesine) geçtikten sonra meydana gelebilecek her türlü hasar, kayıp ve masraflar alıcının sorumluluğundadır. Satıcı ihracat için gerekli tüm belgeleri hazırlayacak ve malların gümrük işlemlerini tamamlayarak teslim edecektir.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı hazırlayarak belirlenen limanda, belirlenen tarihte alıcının temin etmiş olduğu gemiye yükleme yapacaktır.

Satıcının alıcıya karşı taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Alıcının, ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlamak suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Alıcıya yüklemenin yapıldığını bildirecektir. Düzenlenen taşıma belgesini ve alıcının ülkesindeki kullanacağı gerekli diğer belgeleri hazırlayarak ödeme şekline göre alıcıya gönderecektir. Mallar geminin küpeştesini (güvertesini) geçene kadar meydana gelebilecek her türlü hasar ve kayıp, satıcının sorumluluğundadır. Uygulandığı ölçüde, ihracat için gerekli gümrükleme işlemlerine ilişkin masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve diğer harçları ödemelidir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Alıcı, sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlayacak ve gümrük vergilerini ve taşıma acentesi ile yaptığı anlaşma kapsamında navlun bedelini ödeyecektir. Yükleme limanında mallar geminin küpeştesini geçtikten sonra malla ilgili tüm masraf ve riskler, alıcının sorumluluğundadır. Uygulandığı ölçüde, ithalat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve malların ithaline ilişkin gümrük işlemlerine ait masrafları ve malların herhangi bir ülkeden transit geçişine ait masrafları ödemelidir. Alıcı, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

### **10.3.5. CFR (Cost and Freight - Masraflar ve Navlun)**

"Masraflar ve Navlun" kuralı, satıcının malları gemide teslim etmesini veya zaten bu şekilde teslim edilmiş malları tedarik etmesini ifade etmektedir. Bu kural, satıcının malları gemiye yüklenmeden önce bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir. Örneğin mallar konteynerde olduğu zaman bu şekilde teslim edilmeleri olağandır. Bu gibi durumlarda, CPT kuralı kullanılmalıdır.

CFR kuralı kullanıldığında (tıpkı CIP, CPT veya CIF kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Bu teslim şeklinde satıcı tüm masraf ve riskleri üstlenerek, malları yükleneceği limana kadar getirecektir. Gümrük işlemlerini yaptırarak ve navlun ücretini ödeyerek yüklemeyi gerçekleştirecektir. Bu andan itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı sözleşme koşullarına uygun malı ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlayacaktır. Gümrük işlemlerini tamamlayacak, taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Satıcının, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlen terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapması gerekmektedir. Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Mallar gemi küpeştesini geçtikten sonra, navlun dışında meydana gelen tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Satıcı yüklemenin gerçekleştiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirecek, düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderecektir.

***Alıcının Yükümlülükleri:*** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. İthalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Gümrük vergilerini ödedikten sonra, malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltacaktır. Taşıma süresince malla ilgili olarak yapılmış olan navlun dışındaki bütün masrafları ödemek zorundadır. Uygulandığı ölçüde, ithalat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve malların ithaline ilişkin gümrük işlemlerine ait masrafları ve taşıma sözleşmesi kapsamında olmaması kaydıyla, malların herhangi bir ülkeden transit geçişine ait masrafları ödemelidir. Alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını da ödemelidir.

### **10.3.6. CIF (Cost, Insurance And Freight - Masraflar, Sigorta ve Navlun)**

"Masraflar, Sigorta ve Navlun" kuralı, satıcının malları gemide teslim etmesini veya zaten bu şekilde teslim edilmiş malları tedarik etmesini ifade etmektedir. Bu kural, satıcının malları gemiye yüklenmeden önce, bir terminalde taşıyıcıya teslim ettiği haller için uygun olmayabilir. Örneğin mallar konteynerde olduğu zaman bu şekilde teslim edilmeleri olağandır. Bu gibi durumlarda, CIP kuralı kullanılmalıdır.

CIF kuralı kullanıldığında (tıpkı CIP, CPT veya CFR kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir.

***Teslim Şeklinin Özellikleri:*** Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek, malları yükleyeceği limana getirecektir. Satıcı, gemi acentesi ile anlaşacaktır. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı deniz nakliyat sigortası yaptıracaktır. Mallar gemiye yüklendikten sonra navlun ve sigorta primi dışındaki masraflar ve risk alıcıya geçmektedir.

***Satıcının Yükümlülükleri:*** Satıcı sözleşme koşullarına uygun bir şekilde malı hazırlayacaktır. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri de hazırlamak suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlen terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi ve sigorta sözleşmesi yapmalıdır. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Gönderdiği malın sigortasını yaptıracak ve bu kapsamdaki sigorta primini ödeyecektir. Malları yaklaşık limana varış tarihini alıcıya bildirecek, düzenlenen taşıma belgesini ve gerekli diğer belgeleri alıcıya gönderecektir. Uygulandığı ölçüde, ihracat için gerekli gümrükleme işlemlerine ilişkin masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resimleri, vergileri ve diğer harçları satıcı ödemelidir.

***Alıcının Yükümlülükleri:*** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek, ithalat için gümrük belgelerini düzenleyerek gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Gümrük vergilerini ödeyecektir. Malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşaltacaktır. Teslimattan sonra navlun ve sigorta primi

dışındaki bütün masraflar alıcı tarafından karşılanacaktır. Alıcı, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

### **10.3.7. CIP (Carriage and Insured Paid To - Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak)**

"Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak" kuralı, satıcının malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcı veya diğer bir kişiye belirlenen yerde (eğer taraflarca böyle bir yer kararlaştırılmamış ise) teslim edeceğini ve satıcının, malların belirtilen varış noktasına getirilmesi gereken taşıma sözleşmesini yapmak ve taşıma masraflarını ödemek zorunda olduğunu ifade etmektedir.

CIP kuralı kullanıldığında (tıpkı CPT, CFR veya CIF kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirecektir.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Bu teslim şeklinde satıcı sigorta primi, navlun ve yükleme masrafları ve riskleri üstlenerek malları yükleyeceği limana getirmektedir. Satıcı gemi acentesi ile anlaşacaktır. Satış sözleşmesindeki malların belirtilen tarihte ve yerde yüklemesinin yapıldığını alıcıya bildirecektir. Satıcı sigorta primini ödemek suretiyle yüklediği mal cinsine uygun olan en dar kapsamlı nakliyat sigortasını yaptıracaktır. Ancak, alıcı olağandışı risklere (grev, savaş, doğal afet vb.) karşı sigorta yaptırılmasını talep etmesi durumunda, primini kendisi ödemek şartıyla satıcıdan sigorta kapsamının genişletilmesini isteyebilmektedir. Sigorta, satıcı tarafından mal bedelinin %10 fazlası tutarında yaptırılacaktır.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı, sözleşme koşullarına uygun malı hazırlamalıdır. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli her türlü izni almalı, malların ihracı için gerekli tüm belgeleri düzenlemeli ve gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlamak da satıcının sorumluluğundadır. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak, varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, gönderdiği malın sigortasını yaptıracaktır. Alıcıya, sigorta poliçesini veya sigorta teminatına ilişkin diğer bir kanıt vermelidir. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren ilgili risk ve masraflardan kurtulacaktır. Bu andan itibaren navlun ve sigorta primi dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Teslimi gerçekleştirdiğini ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirecektir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek ve malları varış limanında boşaltma masraflarını ve liman ücretlerini de ödemek suretiyle gecikmeksizin malını boşalacaktır. Alıcı, ihrac ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir. Teslim anından sonra navlun ve sigorta primi dışındaki bütün masraflar alıcı tarafından karşılanacaktır. İthalat için gümrük belgelerini düzenlemek suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. İthalat için ödenmesi gereken tüm resimleri, vergileri ve diğer harçları, gümrük işlemlerine ilişkin masrafları alıcı ödeyecektir.

### 10.3.8. CPT (Carriage Paid To - Taşıma Ödenmiş Olarak)

"Taşıma Ödenmiş Olarak" kuralı, satıcının malları kendisinin seçtiği bir taşıyıcı veya diğer bir kişiye belirlenen yerde (eğer taraflarca böyle bir yer kararlaştırılmamış ise) teslim edeceğini ve satıcının, malların belirtilen varış noktasına getirilmesi için gerekli taşıma sözleşmesini yapmak ve taşıma masraflarını ödemek zorunda olduğunu ifade etmektedir.

CPT kuralı kullanıldığında (tıpkı CIP, CFR veya CIF kurallarında olduğu gibi), satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Bu teslim şekli özellikle çok araçlı taşımacılık türlerinde kullanılmaktadır. Satıcı varış yerine kadar navlun ücretini ödemekle yükümlüdür. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren, malla ilgili bütün risk ve navlun dışındaki masraflar alıcıya geçmektedir.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı sözleşme koşullarına uygun olarak malı hazırlamaktadır. Alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri hazırlamak suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Taşıma acentesi ile sözleşme yaparak varış limanına kadar olan navlun ücretini ödeyecektir. Malları ilk taşıyıcının gözetimine devrettiği andan itibaren, malla ilgili tüm risk ve masraflardan kurtulur. Teslimi gerçekleştirildiği ve muhtemel varış tarihini alıcıya bildirecektir. Satıcı, malların teslim edilebilmesi için, gerekli kontrol işlemleriyle (kalite kontrolü, ölçüm, tartım, sayım vb.) ilgili masrafları ve ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek, ithalat için gümrük belgelerini düzenlemek suretiyle gümrük işlemlerini tamamlayacaktır. Gümrük vergilerini ödeyecektir. Malların ilk taşıyıcıya tesliminden itibaren navlun dışındaki malla ilgili tüm masraf ve riskler alıcıya aittir. Transit taşıma nedeni ile doğabilecek gümrük masrafları da alıcı tarafından karşılanır. Navlun bedeline dâhil değil ise, boşaltma masraflarını ödeyerek cirolu konşimentoyu acenteden teslim alacaktır. Alıcı, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını alıcı ödemelidir.

### 10.3.9. DAT (Delivered At Terminal - Terminalde Teslim) (Yürürlük: 01.01.2011)

"Terminalde Teslim" kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde veya limanında belirlenen terminalde gelen taşıma aracından boşaltılmış bir şekilde alıcının tasarrufuna bırakmak suretiyle malları teslim ettiğini ifade etmektedir. Terminal terimi, rıhtım, depo, konteyner sahası veya yol, demiryolu veya hava kargo istasyonu gibi üstü açık veya kapalı olabilecek herhangi bir yeri kapsayacaktır. Tarafların malların terminalden başka bir yere taşınması ve elleçlenmesi ile ilgili hasarın ve masrafların satıcı tarafından üstlenilmesini amaçlaması durumunda, DAP veya DDP kuralları kullanılmalıdır.



**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere varış noktasında alıcıya sağlanması (teslim edilmesini) anlamına gelmektedir. Daha önce kullanılan DEQ maddesinin yerini almakta olup, DEQ 'in aksine, multi modal (çoklu vasıta için) kullanılabilir. DAT, başka bir deyişle, eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan terminal noktasında (bu nokta bir liman ya da gümrük antreposu veya alıcının fabrikası olabilir) boşaltma masrafları satıcı tarafından karşılanmış olarak alıcının emrine bırakılmasıdır. Tüm gümrük işlemleri, masrafları, gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir. Kaldırılan terimlerden DAF, DES ve DDU yerine getirilmiş bir terim olup, malların belirlenen yere taşıma maliyetlerini ve terminal bağlantılı zarar risklerini satıcı üstlenmektedir.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı sözleşme koşullarına uygun olarak malı hazırlamalıdır. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli her türlü izni almalı ve malların ihracı veya teslimden önce başka bir ülkeden geçişi için gerekli gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlene terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapmalıdır. Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Satıcı, malları kararlaştırılan tarihte, varma yerinde veya limanında kararlaştırılan terminalde, gelen taşıma aracından boşaltarak alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmelidir. Eğer belirli bir terminal kararlaştırılmamış ise, satıcı kararlaştırılan varma yerinde veya limanında kendi amacına en uygun terminali seçebilir. Satıcı, uygun olarak teslim edildiği ana kadar mallara ilişkin bütün masrafları ve uygulandığı ölçüde, malların yukarıda anlatıldığı şekilde tesliminden önce ihracat için gerekli gümrükleme masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resim, vergi ve diğer harçları, malların herhangi bir ülkeden geçişine ilişkin masrafları ödeyecektir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini öder. Uygulandığı ölçüde, alıcı, hasar ve masrafları kendisine ait olmak üzere, her türlü ithalat iznini veya diğer resmi izni almalı ve malların ithali için tüm gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Malların yukarıda anlatıldığı şekilde teslim edildiği andan itibaren, mallara ilişkin tüm masraflar alıcının sorumluluğundadır. Alıcı, ihracat ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

### **10.3.10.DAP (Delivered At Place-Belirlenen Yerde Teslim) (Yürürlük: 01.01.2011)**

"Belirlenen Yerde Teslim" kuralı, satıcının malları belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracından boşaltmadan alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade etmektedir.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Malların, taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere, belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması (teslim edilmesi) anlamına gelmektedir. DAP daha önce kullanılan DAF, DES ve DDU 'nun yerini almıştır. DAP başka bir deyişle, eşyanın alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde (bir liman iskelesi, gümrük noktası, havalimanı) boşaltma için hazır durumda nakliye aracının üzerinde alıcı emrine bırakılmasıdır.

Tüm gümrük işlemleri, masrafları, gümrükte doğan vergi, resim ve harçlar alıcıya aittir. Malların belirlenen yere taşıma maliyetlerini ve terminal bağlantılı zarar risklerini satıcı üstlenmektedir.

**Satıcının Yükümlülükleri:** Satıcı sözleşme koşullarına uygun olarak malı hazırlamalıdır. Satıcı, hasarı ve masrafları kendisine ait olmak üzere, malların ihracı için gerekli her türlü izni almalı ve malların ihracı veya teslimden önce başka bir ülkeden geçişi için gerekli gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlene terminale kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapmalıdır. Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Satıcı, malları kararlaştırılan tarihte, varma yerinde, eğer varsa kararlaştırılan noktada, gelen taşıma aracından boşaltılmaya hazır şekilde alıcının tasarrufuna bırakarak teslim etmelidir. Satıcı, uygun olarak teslim edildiği ana kadar mallara ilişkin bütün masrafları ve uygulandığı ölçüde, malların yukarıda anlatıldığı şekilde tesliminden önce, ihracat için gerekli gümrükleme masrafları ve ihracat için ödenmesi gereken bütün resim, vergi ve harçları, malların herhangi bir ülkeden geçişine ilişkin masrafları satıcı ödeyecektir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecektir. Uygulandığı ölçüde, alıcı, hasar ve masrafları kendisine ait olmak üzere, her türlü ithalat iznini veya diğer resmi izni almalı ve malların ithali için tüm gümrük işlemlerini tamamlamalıdır. Malların taşıma vasıtasınca boşaltılmak üzere, belirtilen belirli bir noktada alıcıya sağlanması (teslim edilmesi)ndan itibaren bu mallara ilişkin tüm masraflar alıcının sorumluluğundadır. Taşıma sözleşmesi uyarınca, bu masrafların satıcıya ait olacağı düzenlendiği haller dışında, malların belirlenen varma yerinde teslim alınabilmesi amacıyla gelen taşıma aracından boşaltılması için gerekli masrafları ödeyecektir. Uygulandığı ölçüde, malların ithali için ödenmesi gereken bütün resim, vergi ve harçları ve diğer masrafları alıcı ödemelidir. Alıcı, ihraç ülkesi yetkililerinin emrettiği yükleme öncesi muayene masrafları hariç olmak üzere, diğer zorunlu yükleme öncesi muayene masraflarını ödemelidir.

### **10.3.11. DDP (Delivered Duty Paid - Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim)**

"Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim" kuralı, satıcının malları ithalat için gümrüklenmiş olarak ve belirlenen varma yerinde gelen taşıma aracında boşaltmaya hazır şekilde alıcının tasarrufuna bırakmakla teslim ettiğini ifade etmektedir.

**Teslim Şeklinin Özellikleri:** Bu teslim şekli, DAP teslim şekli ile aynı prensiplere dayanmaktadır. Başka bir deyişle malların alıcı ve satıcı tarafından belirlenmiş olan boşaltma yerinde (bir liman iskelesi, gümrük noktası, havalimanı) boşaltma için hazır durumda nakliye aracının üzerinde alıcı emrine bırakılmasıdır. Ancak, DDP teslim şeklinde satıcı bir de gümrük vergilerini ödemek zorundadır. Alıcının ülkesindeki yerel bir satıcıdan farksız şekilde malları devredecektir. Taraflar, malların ithalat için gümrüklenmesine ilişkin tüm hasar ve masrafların alıcı tarafından üstlenilmesi durumunda, DAP Kuralı kullanılmalıdır.

**Satıcının Yükümlülükleri:** DDP Kuralı, satıcı açısından azami yükümlülüğü göstermektedir. Satıcı, sözleşme koşullarına uygun olarak malı hazırlayacak, kendi ülkesinde ve alıcının ülkesinde kullanacağı lüzumlu belgeleri düzenleyecektir. İhracat ve ithalat gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra satıcı, masrafları kendisine ait olmak üzere, malların belirlen terminaline kadar taşınması için taşıma sözleşmesi yapmalıdır. Satıcının alıcıya karşı sigorta sözleşmesi yapmak yükümlülüğü yoktur. Taşıyıcı aracı temin ederek navlun ücretini ödeyecektir. Teslime kadar malla ilgili bütün masraflar ve riskler satıcıya aittir. Teslim alıcının ülkesinde belirlenen yerde ve tarihte gümrük vergilerini de ödemek suretiyle gerçekleştirilir. Satış sözleşmesinde aksi açıkça kararlaştırılmamışsa, ithalata ilişkin ödenmesi gereken KDV ve diğer tüm vergiler satıcıya aittir.

**Alıcının Yükümlülükleri:** Alıcı, sözleşme koşullarına uygun olarak mal bedelini ödeyecek ve malları teslim alacaktır. Malların öngörüldüğü şekilde teslim edildiği andan itibaren bu mallarla ilgili bütün masrafları alıcı tarafından karşılanacaktır. Alıcının satıcıya karşı ihraç veya ithal ülkesi yetkililerinin emrettiği herhangi bir yükleme öncesi muayene masrafını ödemek gibi bir yükümlülüğü yoktur.

Açıklanan ödeme şekillerinin alıcı ve satıcıya yüklediği sorumluluklar aşağıdaki Tablo 10.1’de özetlenmiştir:

**Tablo 10.1:** Incoterms 2010 Uyarınca Söz konusu Olan Hizmetlerin Sorumluluk Dağılımı:

HİZMETLER	EXW	FCA	FOB	CFR/CPT	CIF/CIP	DAT	DAP	DDP
	İşyerinde Teslim	Taşıyıcıya Masrafsız	Gemide Masrafsız	Masraflar ve Navlun Taşıma Ödenmiş Olarak	Masraflar Sigorta ve Navlun Taşım	Terminalde Teslim	Belirlenen Yerde Teslim	Gümrük Vergileri Ödenmiş Olarak Teslim
Yükleme Masrafları								
Yurtiçi taşıma								
Terminal Masrafları								
Araca yükleme								
Deniz/Hava Taşımacılığı								
Sigorta								
Variş noktası								

giderleri Teslim Gümrük işlemleri, Harç ve Vergiler								
			ithalatçı					
			ihracatçı					

#### 10.4. Incoterms ve Fiyatlandırma

İhracatta rekabet günümüzde üzerinde en çok konuşulan konudur. Rekabetin temeli fiyatlandırmaya dayanır. İhraç maliyetlerinin belirlenmesinde seçilen teslim şeklinin önemi büyüktür. Özellikle EXW, FOB teslim şekli temel alınarak oluşturulacak fiyatlar direk satış faaliyetlerinde yani fuarlarda, alım heyetleri ile yapılan görüşmelerde ihracatçılara önemli kazançlar sağlar. Aşağıda çok basit bir fiyatlama örneği verilmektedir. Yine belirtilen teslim şekilleri ile verilere dayalı olarak yapılan fiyatlama çalışmasını incelemeniz önerilmektedir.

100 birim bir malın BARKOD FİYATI	\$20.000.-	
Fabrikadan Limana Taşıma	\$100.-	
Limanda Boşaltma	\$100.-	EXW= \$20.000.-
Antrepo (2 gün X 50)	\$100.-	FAS= \$20.800.-
Forklift	\$300.-	FOB= \$21.100.-
Vinç	\$600.-	CFR= \$23.100.-
Tasdikli Fatura	\$100.-	DAP= \$23.550.-
Gümrük Komisyoncusu	\$100.-	DAT= \$23.950.-
Navlun	\$2.000.-	DDP= \$24.500.-

Sigorta	\$ .200.-	CIF= \$.23.300.-
Yanaşma	\$ .250.-	
Boşaltma	\$ .400.-	
İthalat için Gümrükleme	\$ .200.-	
Analiz Belgesi	\$ .150.-	
Limandan Fabrikaya Nakliye	\$ .200.-	
Fabrikada Boşaltma	\$ .100.-	
KAR	\$ .3.000.-	

### **Fiyatlandırma ve Teklif Verme Konularında Dikkat Edilmesi Gerekenler Nelerdir?**

Bir işletme için fiyatlandırma aşırı derecede kritik bir görevdir ve çok güçlü bir stratejik değişkendir. Fiyatlandırma ve teklif verme; malların veya hizmetlerin kesin veya deneme niteliğindeki satış fiyatlarının belirlenmesi ve tekliflerin hazırlanmasını içerir. İşletmenin fiyatlandırma yapmak ve fiyat teklifi vermek için standart prosedürleri olması, fiyatlandırma ve teklif vermeden sorumlu personelin iyi eğitilmiş olması gerekir.

Rekabetçi fiyatlandırmanın anlamı; maliyetlere ek olarak pek çok başka unsurun dikkate alınmasıdır. Maliyet, bir ürünü üretirken belirli imalat koşulları altında harcanan kaynakların miktarıyla (para birimiyle belirtilmiş olarak) ilgilidir. Fiyatlandırma, aynı ürünün mevcut pazar şartları altında satışından alınan para miktarıyla ilgilidir. Herhangi biri diğerini belirlemediği için ikisi bir anlamda farklı uygulamalardır. Bununla birlikte imalat ve pazarlama süreçleri er geç karla sonuçlanmak zorundadır, bu nedenle fiyatlandırma ve maliyetlendirme gerçekte birbirlerini etkilerler.

Bu görevi geliştirmek için maliyet analizi çok önemlidir. Bir ürün veya servisin maliyetinin doğru olarak tahmin edilebilmesi için maliyetlerle ilgili yeterli bilginin var ve erişilebilir olması gereklidir. Toplam maliyetin ana unsurları üretim maliyeti, dağıtım maliyeti ve pazarlama maliyetidir (farklı ödeme mekanizmaları ve planlarıyla ilgili maliyetleri de eklemek mümkündür).

### **İhracat Maliyet Analizi**

Bir malın üretimi için kullanılan emek, malzeme ve işletme giderleri, o malın maliyetini oluşturmaktadır. Ayrıca, ihracat söz konusu olduğunda, satış, teslim ve sigorta giderleri de maliyetin önemli kalemleri arasında yer almaktadır.

İhracat Fiyatı:

$$+ F(\text{dağıtım}) = F(\text{ihraç pazarındaki fiyat})$$

Üretim miktarının artışından bağımsız olarak, her işletmenin üstlenmek durumunda kaldığı maliyet, "sabit maliyetler" dir. (kira, amortisman, işletme giderleri gibi). Ayrıca, üretim artışına bağlı olarak artan maliyetler de bulunmaktadır. Buna "değişken maliyetler" denmektedir (malzeme giderleri, emek giderleri, yakıt, enerji giderleri gibi). Sabit ve değişken

maliyetlerin toplamı, bir mal için yapılan "Toplam Maliyet" değerlerini vermektedir. Üretim maliyeti, gerçekleşen üretim miktarına göre değişebilmektedir. Üretim miktarı arttıkça, birim maliyet düşmektedir.

**Başabaş fiyat:** Bir malın üretiminden satış aşamasına kadar yapılan tüm harcamalar, üretim miktarına bölüldüğünde, ortaya çıkan değer "başabaş fiyat"ı oluşturmaktadır. Söz konusu fiyatın altında yapılacak her satış firmaya zarar, bu fiyatın üstünde yapılacak her satış ise firmaya kâr sağlayacaktır.

Firma, malını düşük bir kârla ihraç etmek ya da yüksek bir kârla yurtiçi piyasada satmak gibi iki seçenek arasında optimal bir seçim yapmak zorundadır. Bu konuda, düşük bir fiyatla firmanın ihracata yönelmesi ve bu ihracatın firmaya sağlayacağı faydaların incelenmesi gerekmektedir. Firma iç piyasaya yöneldiğinde kısa dönemde kâr marjı yüksek olabilir. Ancak konuya uzun dönem açısından yaklaşılacak olursa; firmanın ihracata yönelmesi halinde, iç piyasaya satışın yanı sıra dış piyasalara düşük kâr marjı ile yapılacak satışlarla, firmanın üretim hacmi genişleyecek ve dolayısıyla birim başına ortalama maliyeti düşecektir. Firmanın dış piyasada fiyatları hangi düzeye kadar düşürebileceği, son birim maliyetlerin firmaya getireceği ek yüklere bağlıdır. İhraç satış maliyetini hesaplarken, iç piyasa satışlarında kullanılan metotlardan vazgeçmek gerekmektedir.

Firma, sabit maliyetlerini iç piyasaya yönelik satışlarla karşılayacağından, firmanın yapması gereken analiz, dış piyasaya süreceği her mal için değişken maliyeti hesaplamaktır. İç piyasadaki satışlardan istediği kâr düzeyini elde edebilen bir firma, neden fiyatları düşürmek yoluyla ihracata yönelsin? Böylesi bir durum ihracat maliyet analizi yapılmadığı takdirde, birincil amaçları kâr elde etmek olan firmaları ihracat yapmaktan alıkoyacaktır. Oysa gerçekte, ihraç ürünlerinin son birim maliyeti, firmanın iç piyasaya yönelik üretimini birim maliyetinden düşüktür. Bundan dolayı, birim maliyet ile eş anlamlı olan, başabaş fiyat da daha düşük olacaktır. Kısaca firma, toplam üretimini arttırmak ve dolayısıyla birim maliyeti düşürmek yoluyla yaptığı ihracatta, toplam kâr marjını yükseltebilecektir.

Fiyat belirlemeleri uluslararası alanda çeşitli şekillerde standartlaştırılmaya çalışılmıştır. Bu konu ile ilgili olarak, ihraç malının teslim yerini temel alan satış tiplerini kapsayan, Milletlerarası Ticaret Odası tarafından hazırlanan INCOTERMS'in fiyatlama biçimleri esas alınmaktadır (FOB, FAS, CFR, CIF gibi).

## **Bir İhracat İşleminde Maliyet Akış Şeması**

- 1-Ürün Maliyeti
- Doğrudan Maliyetler
- Satış Maliyetleri
- Kar
- Paketleme
- 2-Yurtiçi taşıma ve ihracat işlemleri ile ilgili maliyetler
- 3-Uluslararası Taşıma ve Sigorta Masrafları
- 4-İhraç Pazarındaki Gümrük ve Dağıtım Maliyetleri

İhracat yaparken maliyeti artıran etkenler:

- Satış komisyonları
- Taşıma şirketleri için ödenen ücretler
- Gerekli belgeler için yapılan masraflar
- Finansman maliyetleri
- Akreditif masrafları
- Ambalajlama masrafları

- Etiketleme ve işaretleme masrafları
- Ülke içinde taşıma masrafları
- Ürünün varış yerinde boşaltılması için yapılan masraflar
- Sigorta masrafları
- Gerekli belgelerin çevirisi gibi işlemler
- Kredi vadeleri
- Depolama için yapılan masraflar

Pazar araştırması başarılı fiyatlandırmanın temelidir. İşletme fiyatları hesaplarken alıcının işini, arz ve talebi, rakiplerin rolünü ve kar marjı gibi diğer unsurları dikkate almalıdır. İşletme rakip ve ikame malların fiyatlarını izlemelidir.

Seçilmiş bir fiyatın nihai hakemi müşteridir. Fiyatın belirlenış biçimi hem ürünün geniş konumlandırılması hem de işletmenin müşteri çekme ve elde tutma yeteneği için hayati bir unsurdur.

İşletmelerin kullanabileceği pek çok fiyatlandırma yöntemi vardır.

**Maliyet Artı:** Fiyat, ürünün tahmini maliyetine bir kar marjı ekleyerek hesaplanır. Bu yöntem KOBİ'ler tarafından geniş çapta kullanılır. Maliyet artı fiyatlandırma çoğunlukla maliyet disiplinini azaltır ve işletmenin rekabetçiliğini zayıflatır.

**Pazara nüfuz etme:** Yeni bir ürün için talebi teşvik etmek ve olabilecek en fazla sayıda alıcıya ulaşmak için yeteri kadar düşük bir fiyatlandırma.

**Fiyat farklılaşması:** Farklı alıcı grupları çok benzer ürünler için farklı bedeller ödemek istedikleri zaman en elverişli politika, fiyatları tüketicinin talep esnekliğine göre koymaktır.

**Pazar bölümlenmesi:** Bir öncekine benzer ancak aynı ürün farklı tüketicici gruplarına sunulur. Bu fiyatlandırma stratejisinin başarılı olması için işletmenin farklı grupları ayırabilmesi gerekir. Yatırılan sermayenin geri dönüşümü için gereken süre: Pazarın kalıcı olmadığı durumlarda fiyat politikası yatırımı en kısa zamanda geri dönüştürmeye dönük olmalıdır.

**Promosyon (Tanıtıcı) fiyatlandırması:** Tüketicilerin ürünü almasını teşvik etmek için geçici olarak düşük fiyat koymak. Bu, işletme yeni bir ürün sunarken çok faydalıdır. Fiyatlandırma ürünün yaşam döngüsünü hesaba katmalıdır.

**Getiri oranını esas alan fiyatlandırma:** Ürünlerin fiyatları yatırım için önceden belirlenmiş bir getiri oranına erişebilecek şekilde ayarlanır.

**Tüketicinin algıladığı değeri esas alan fiyatlandırma:** Fiyat, ürünün tüketici tarafından algılanan değerine dayanır. Üretim maliyetleri fiyatı saptamak için sadece bir alt sınırdır.

**Rakipleri esas alan fiyatlandırma:** Bu yöntem rakiplerin daha önceden saptadıkları fiyatları kopyalamaktan ibarettir.

## Fiyat Teklifi Verme

Fiyat teklifi, satış fiyatını ve satıcının hangi satış koşulları altında satışı yapmaya razı olduğunu resmi olarak gösterir. Fiyat teklifi, alıcı tarafından kabul edildiği takdirde, iki tarafı da bağlayan taahhüdü temsil eder. Fiyat teklifi hazırlarken, işletmenin önceliği rakiplerin fiyatlarının altında teklif vermek yerine kendisine en yakın veya uzun vadede karlı olacak siparişler elde etmek olmalıdır.

Fiyat teklifi hazırlamak için prosedürlerin açık olması gerekir. Fiyat teklifinin kendisinin açık olması gerekir ve müşteri tarafından talep edilen ilgili tüm ayrıntıları içermelidir. Bu nedenle, fiyat teklifi hazırlamaktan sorumlu kişinin, müşterinin taleplerinden henüz açık olmayan her bir ayrıntıyı aydınlatması ve uygun bir şekilde yanıtlaması gereklidir. Fiyat, teslimat koşulları vb. ile ilgili bilgi içermekten başka fiyat teklifi aynı zamanda bir satış belgesidir ve gerekli tüm satış bilgisi ile birlikte sunulmalıdır.

***Fiyat teklifleri aşağıdaki listedeki bilgi kalemlerini içerebilir:***

Alicının unvanı, açık adresi ve referans tarihleri

Teşekkür ve taleple ilgili atıf

Ürün ve ürün niteliklerinin belirtilmesi

Fiyat, teslim şekli ve bunların detayları

Deneme siparişlerinin özellikleri

Teslim tarihi

Fiyat teklifinin geçerlilik süresi

Asgari ve azami ürün miktarı

Ödeme şekli

Kredi süreleri

Ürün dağıtım düzeni

Kar marjları

Ambalaj yöntemleri

Satış koşulları

Satıcı ile ilgili ayrıntılar

İhracatçının alıcıdan tanıtım desteği beklentileri

Varsa ekli dokümanlar hakkında bir not

Satış koşullarının, ödeme şartlarının, tarafların sorumluluklarının ve teklifin geçerlilik süresinin açıkça belirtilmesi özellikle önemlidir. Fiyat teklifine, işletme tarafından elde edilmiş sağlık, güvenlik veya çevresel güvence standartlarının (örneğin; CE, ISO 9000) dâhil edilmesi tavsiye olunur. Hedeflenen pazarda bu standartlardan herhangi biri zorunlu olduğunda bu bilhassa önemlidir.

Ödeme şartları, sigorta, kredi, ulaşım vb. teklifi etkiler ve müzakere için unsur oluşturur. Kabul edilen sanayi uygulaması dünyanın farklı bölgelerinde ve farklı pazarlarda değişiklik gösterir. Fiyat teklifi hazırlarken yerel bilgi hesaba katılmalıdır.



## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1) Türkiye ihracatının ne kadarı FOB teslim şekli çerçevesinde gerçekleştirilmiştir?
- 2) Türkiye ithalatının ne kadarı CIF teslim şekli çerçevesinde gerçekleştirilmiştir?
- 3) Dış ticaret işlemlerine ilişkin daha detaylı bilgi için [www.dtm.gov.tr](http://www.dtm.gov.tr)

## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Bir dış ticaret işleminde malını satmak isteyen ihracatçı girmek istediği, hedef pazarı belirledikten sonra malının fiyatını belirler, fiyatı belirleyen ihracatçı bunu prensipte anlaştığı ithalatçıya benimsetebilirse, iş artık bir yazılı alım satım sözleşmesi düzenlemeye ve tarafların bunu imzalamasına kalır. İmzalanan alım satım sözleşmesi ile taraflar anlaşmış olur, bu sözleşme uyarınca kesin siparişi alan ihracatçı, ihraç malını üretip ambalajladıktan sonra bir uluslar arası taşıma (nakliye) şirketinin acentesiyle anlaşır. ihracatçının burada taşıma türlerini bilmesi, malını en ucuz, en güvenli ve en hızlı biçimde gönderebilmesi açısından büyük önem arz eder. İhracatçı, taşımacı firmayı ve taşımacılık türünü belirledikten sonra gümrük çıkış işlemlerini halledip malını taşıma aracına yükletir ve ithalatçıya teslim şekillerinden birini kullanarak teslim eder.

Dış ticarete kullanılan teslim şekillerini ifade eden Incoterms; standart bir yorum sağlamayı, ülkeden ülkeye farklı olabilecek uygulamaların önüne geçmeyi, uluslararası ticari hayatta güven unsurunu temin etmeyi ve farklı uygulamalardan doğabilecek kayıpların engellenmesini amaçlamaktadır. Incoterms de yer alan "mal" kavramı emtia yani ticarete konu menkul mal olarak anlaşılakta olup, ithalat ve ihracata konu satım sözleşmesine dair işlemlerden ürünün satıcıdan çıkarak ithalatçısına varmasına kadar olan süreçteki teslim işlemleri ile gümrük giriş çıkış işlemlerini ilgilendirmektedir. Burada önemli olan masrafların ve risklerin ihracatçı ve ithalatçı tarafından paylaşılması ve aidiyetlerinin belirlenmesidir.

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

Her kategori kendi içerisinde alıcı ve satıcı açısından farklı sorumlulukları beraberinde getirmektedir. Nakliye yöntemi, güven unsuru, eşyanın özellikleri gibi durumlara göre gerçekleşen anlaşmalara bağlı olarak alıcı ve satıcı açısından avantaj ve dezavantajlı durumlar ortaya çıkabilir. Bu kapsamda ortaya konulan 13 teslim şekli bulunmakta olup, bu terimler ve kurallar uluslararası ticaretin belirli bir düzen içerisinde yürütülmesini sağlamak için günümüzde vazgeçilmez hale gelmişlerdir.

Uluslararası ticari işlemlerin büyük çoğunluğunda Incoterms kavramları kullanılmaktadır. Ülkemizde de olduğu gibi birçok ülkenin gümrük idaresinde eşyaların kıymetlerinin tespiti amacıyla zorunlu olarak aranır hale gelmiştir.

Dış ticaret süreci, çok çeşitli yazılı belgeler aracılığıyla gerçekleştirilir. Her dış ticaret işleminde mutlaka kullanılması beklenen ve "demirbaş" olarak nitelendirilebilecek belgeler vardır. Bunlar arasında fatura, çeki / koli / spesifikasyon listesi, gümrük beyannamesi, menşe şahadetnamesi ve taşıma belgeleri gibi belgeler yer almaktadır.

Dış ticaret işlemlerinde kullanılan uluslararası belgelerdeki eksiklikler ve hatalar özellikle ihracatta, ihracatçının ekstra ödemeler yapmasına ya da gecikmelere yol açar. Tüm bu belgelerin dikkatle ve özenle büyük bir ihtimam gösterilerek hazırlanması olası kayıpların, zararların ya da gecikmelerin önüne geçilmesini sağlayacaktır. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgelerin belirli bir sistematik içerisinde, anlaşılır bir şekilde açıklanabilmesi için bu belgeler 5 ayrı grupta incelenir. Bunlar;

**1. Ticari Belgeler (Commercial Documents) :** Faturalar, çekli listesi, koli listesi, imalatçı analiz belgesi, kontrol-gözetim belgesi, gemi ölçü raporu.

**2. Resmi Belgeler (Official Documents):** Dolaşım belgeleri, menşee şahadetnamesi, kontrol belgeleri, konsolosluk faturası, uygunluk belgesi, sağlık sertifikası, veteriner sertifikası, helal belgesi, koşer belgesi, radyasyon belgesi, boykot/kara liste sertifikası, A.T.A karneleri.

**3. Taşıma Belgeleri (Transport Documents):** Deniz konşimentosu, Özellikli konşimentolar, diğer konşimentolar.

**4. Sigorta Belgeleri (Insurance Documents):** Flotan sigorta poliçesi, sigorta mektubu, sigorta poliçesi, sigorta sertifikası.

**5. Finansman Belgeleri (Financial Documents):** Poliçe, bono, rehin senedi, antrepo makbuzu, teslim emri, kontrol ve numune alma yetki belgesi.

## Bölüm Soruları

- 1) EXW İş yerinde teslim şekli hangi tür ticaret için daha uygundur?  
a) İç ticaret  
b) Dış ticaret  
c) Barter  
d) Bölgesel ticaret  
e) Ticaret sayılan teslim
- 2) FOB- Gemide masrafsız teslim şeklinde mallar geminin küpeştesini geçtikten sonra meydana gelebilecek hasarların sorumluluğu kime aittir?  
a) Taşıyıcıya  
b) Satıcıya  
c) Alıcıya  
d) Gümrük idaresine  
e) Gemi personeline
- 3) CPI- Taşıma ödenmiş olarak teslim şeklinde navlun ücreti kimin tarafından ödenmektedir? a) Taşıyıcı  
b) Alıcı  
c) Satıcı  
d) Gümrük idaresi  
e) Hiçbiri
- 4) Hangi teslim şeklinde satıcı teslim yükümlülüğünü mallar varma yerine ulaştığında değil, malları ilgili kural uyarınca taşıyıcıya tevdi ettiğinde yerine getirmektedir?  
a) CIF  
b) CIP  
c) CPT  
d) CFR  
e) DPC
- 5) Satıcının yükümlüğünün en fazla olduğu teslim şekli aşağıdakilerden hangisidir?  
a) DAT  
b) DAP  
c) DDP  
d) EXW  
e) FCA
- 6) Aşağıdaki belgelerden hangisi dış ticaret işlemlerinde kullanılan ticari belgeler arasında yer almamaktadır?  
a) Fatura  
b) Çeki listesi  
c) Konşimento  
d) Koli listesi  
e) Kontrol-gözetim belgesi
- 7) Aşağıdakilerden hangisinin bir ticari faturada bulunması zorunlu değildir?  
a) İhracatçı-ithalatçı unvan adresleri  
b) Dış ticarete konu malın yükleme limanı

- c) Malların boşaltılacağı son varış, liman veya şehir ismi  
d) Malın birim fiyatı  
e) Malın taşıma ücreti
- 8) Bir işletme için fiyatlandırma aşırı derecede kritik bir görevdir ve çok güçlü bir ..... değişkendir.
- 9) Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgelerden çeki listesinde yer almaz?  
a) İhraç edilen malların net ağırlıkları  
b) Sıvı olarak gemiye yüklenen akaryakıtın veya kimyevi maddenin gemi tankına ne miktarda yüklendiğini  
c) İhraç edilen malların brüt ağırlıkları  
d) Hangi taşıta ne kadar mal yüklendiği  
e) Her paketin ne kadar ağırlık içerdiği
- 10) Aşağıdakilerden hangisi ödeme vadelerine göre poliçe türlerinden değildir? (ZOR)  
a) Görüldüğünde ödemeli  
b) Görüldüğünden belli bir süre sonra ödemeli  
c) Konşimento tarihinden belli bir süre sonra ödemeli  
d) Tazminat hakkı doğduğunda ödemeli  
e) Belirli bir tarihte ödemeli

### **Cevaplar**

- 1) İç ticaret  
2) Alıcıya  
3) Satıcı  
4) CFR  
5) DDP  
6) Konşimento  
7) Malın taşıma ücreti  
8) stratejik  
9) Sıvı olarak gemiye yüklenen akaryakıtın veya kimyevi maddenin gemi tankına ne miktarda yüklendiğini  
10) Tazminat hakkı doğduğunda ödemeli

## **11.ÖDEME ŞEKİLLERİ VE AKREDİTİF**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**11.1.**Peşin ödeme yönteminin ne anlama geldiği, Mal mukabili ödeme yönteminin ne anlama geldiği,

**11.2.**Kabul kredili ödeme yönteminin ne anlama geldiği, Karşı ticaretin ne anlama geldiği, Konsinye ihracatın ne anlama geldiği,

**11.3.**Belge karşılığı (vesaik mukabili) ödeme yönteminin ne anlama geldiği, Mahsuben ödemenin ne anlama geldiği, Akreditifli ödeme yönteminin ne anlama geldiği, sorularına yanıt verebilecek.



## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Ödeme,  
Bağlı Muamele,  
Akreditif,  
Mal Mukabili Ödeme,  
Peşin Ödeme,  
Mahsuben Ödeme,  
Takas,  
Vesaik Mukabili Ödeme,

## Giriş

Dış ticaret işlemleri ülke içi ticaretten pek çok açıdan farklılık göstermektedir. Bu işlemlerinin ülkeler arasında olması ve ülkeler arası mesafenin uzak olması, farklı para birimlerinin kullanılması ve bunlara bağlı olarak risklerin fazla olması nedeniyle bu işlemlerde farklı ödeme yöntemleri kullanılmaktadır. Bu ödeme yöntemlerinden hangisinin kullanılacağı ithalatçı ve ihracatçı arasında karşılıklı olarak belirlenebilmektedir.

Bu kapsamda dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri:

- Peşin Ödeme
- Mal Mukabili Ödeme
- Vesaik Mukabili Ödeme
- Kabul Kredili Ödeme
- Karşı-Ticaret
- Müşterek Hesap ve Konsinye Satışlar
- Mahsuben Ödeme
- Akreditifli Ödeme olarak sıralanabilir.

Bu ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını; sektör ve ürün bazında yerleşik gelenekler, alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi, ülkenin genel politikası ve ithalatçının nakit ödeme gücü belirlemektedir. İthalatçı ve ihracatçılar yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak koşullarına en uygun ödeme şeklini seçerler.

## 11.1. ÖDEME ŞEKİLLERİ VE AKREDİTİF

Dış ticaret işlemleri ülke içi ticaretten pek çok açıdan farklılık göstermektedir. Bu işlemlerin ülkeler arasında olması ve ülkeler arası mesafenin uzak olması, farklı para birimlerinin kullanılması ve bunlara bağlı olarak risklerin fazla olması nedeniyle bu işlemlerde farklı ödeme yöntemleri kullanılmaktadır. Bu ödeme yöntemlerinden hangisinin kullanılacağı ithalatçı ve ihracatçı arasında karşılıklı olarak belirlenebilmektedir.

Bu kapsamda dış ticarete kullanılan ödeme yöntemleri:

- Peşin Ödeme
- Mal Mukabili Ödeme
- Vesaik Mukabili Ödeme
- Kabul Kredili Ödeme
- Karşı-Ticaret
- Müşterek Hesap ve Konsinye Satışlar
- Mahsuben Ödeme
- Akreditifli Ödeme olarak sıralanabilir.

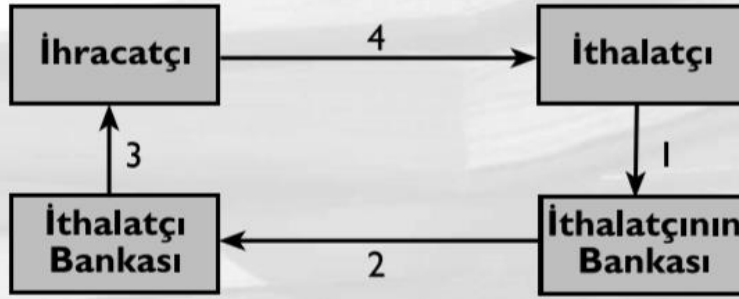
Bu ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını; sektör ve ürün bazında yerleşik gelenekler, alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi, ülkenin genel politikası ve ithalatçının nakit ödeme gücü belirlemektedir. İthalatçı ve ihracatçılar yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak koşullarına en uygun ödeme şeklini seçerler.

## 11.2. PEŞİN ÖDEME

İhracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. Kısaca peşin ödeme, ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir. Bu ödeme şeklinde tüm risk malın alıcısı tarafından üstlenilmektedir. Bu risk ihracatçının bankasından temin edilecek teminatlar ile garanti altına alınabilir. Bu ödeme şekli kambiyo mevzuatına göre kredi niteliği taşıdığı için bir yıl içinde kapatılması gereklidir. İthalat bedelinin, gümrük beyannamesi (GB) ve eklerinin gümrük idaresine onay için ibraz edildiği tarihe kadar ödendiği bu ödeme şeklinde, bankalarca firma talebine istinaden transfer işlemleri gerçekleştirilir.

Aşağıda yer alan Şekil 11.1'de peşin ödeme yönteminin tarafları işlem akışı yer almaktadır.

## PEŞİN ÖDEME (Cash Payment, Advance Payment)



- 1.İthalatçının mal bedelini bankasına ya da satıcıya ödemesi
- 2.İthalatçının bankası mal bedelini ihracatçının bankasına havale etmesi
- 3.İhracatçının bankası mal bedelini ihracatçıya ödemesi
- 4.İhracatçının malları orijinal ihracat belgeleri ile ithalatçıya göndermesi

İthalatçının bu tür ödeme şeklinde ihracatçıya güvenmesi ya da ihracatçı bankasından garanti mektubu alması söz konusudur.Peşin ödeme karşılığında 18 ay (gemi ihracatında 24 ay) içinde ihracat yapılmalıdır.

Windows

Şekil 11.1: Peşin Ödeme Yönteminde Taraflar ve İşlem Akışı

Bu ödeme yönteminin özellikleri ise aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Genellikle satıcı tekeli olan mallarda ve alıcı bakımından peşin ödeme iskontolarının yüksekliği nedeniyle bu tür ödemeler cazip olabilmektedir. Bu ödeme şekli, piyasada fazla talep gören malların satışında kullanılmaktadır.

- İhracatçı açısından bir finansman niteliğini taşımaktadır.
- Mallar gönderilmeden parası ödendiği için riskin tümü alıcı üzerindedir. Bu nedenle birbirlerini iyi tanıyan alıcı ve satıcı arasında yapılan ve güvene dayanan bir ödeme şeklidir. Uluslararası piyasalarda yoğun rekabet ortamı ve kısıtlı pazar olanakları nedeni ile pek sık kullanılan bir ödeme şekli değildir.

- Malların sevki, satıcı firmadan ya da ülke koşullarından kaynaklanan sebepler ile gecikebilir.

- Peşin bedellerin üçüncü kişilere devri mümkün değildir.

Bu ödeme yönteminde, mal ve hizmet ihracı ile ihracat sayılan satış ve teslimler karşılığında gelen peşin bedeller ihracatçı veya yurt dışında yerleşik kişiler adına açılan DTH (Döviz Tevdiat Hesaplarına) alınabilir ve bu hesaptan kısım kısım alışı yapılabilir. DTH 'ye alınan söz konusu dövizlerin ihracat hesabının kapatılmasında kullanılabilmesi için mutlaka Döviz Alım Belgesi (DAB) düzenlenmesi gerekir. DTH 'ye alınan peşin bedelin, diğer ödeme şekillerine göre gerçekleşen ihracatın bedeli olarak da alışı yapılabilir.

Tahsil edilen peşin bedelle ilgili olarak düzenlenecek **DAB üzerinde;**

- Bedelin peşin ihracat bedeli olduğu,
- Ne şekilde gönderildiği (havale, efektif, çek veya kredi kartı),
- Peşin bedelin süresi belirtilir.

Peşin bedel karşılığında ihracat bedeli gönderen veya getiren ithalatçıya ya da bedeli gönderen veya getiren ithalatçının beyan edeceği bir diğer ithalatçıya yapılabilir. Peşin bedel karşılığı ihracatın, DAB 'ın düzenlendiği tarihten, bu dövizlerin DTH 'ye alınmış olması halinde ise bu hesaba alınış tarihinden itibaren 18 ay içinde yapılması gereklidir. Ancak gemi inşa ve ihracının (hazır gemi hariç) finansmanı amacıyla getirilecek peşin bedelin kullanım süresi 24 aydır. Gemi inşa ve ihracı için gelen peşin bedel karşılığında başka bir mal ihraç edilmesi halinde bu süre 18 ayla sınırlıdır. Bankalarca 18 aydan kısa vadeli peşin bedelin süresi 18 aya, gemi inşa ve ihracı amacıyla getirilen peşin bedelin süresi de 24 aya kadar uzatılabilir.

Peşin bedel faiz şartıyla gönderilmiş ise peşin bedelin ihracat taahhüdü, gelen bedele faiz tutarının ilavesiyle elde edilen tutardır. Peşin bedel, ihracat taahhüdü karşılığında ihracat yapılması şartıyla;

- Peşin bedelin **mal ihracı** suretiyle kapatılması,
- Peşin bedelin **mahsuben** iadesi suretiyle kapatılması,
- Peşin bedelin **tasfiye** suretiyle iade edilerek kapatılması,
- Peşin bedelin **iadesi** suretiyle kapatılabilir.

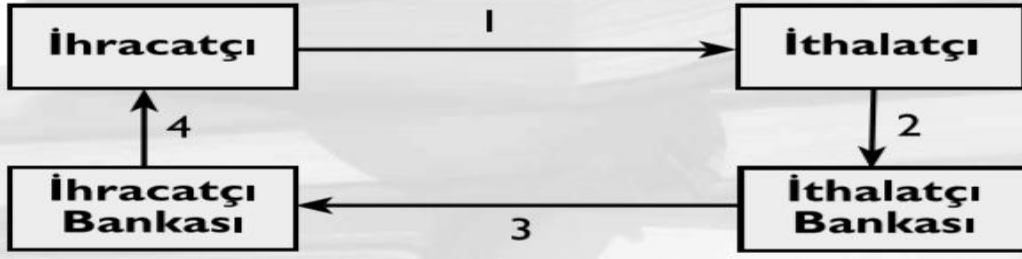
Peşin bedelin iade edilmesi veya ihracatın süresi içinde gerçekleştirilememesi halinde peşin bedel, DAB 'ın düzenlendiği tarihten itibaren prefinansman kredisi hükümlerine tabi tutulur. Peşin bedel hesabının kapatılmaması halinde kambiyo müdürlüğüne herhangi bir ihbar yapılmaz.

### **11.3. MAL MUKABİLİ ÖDEME (AÇIK HESAP)**

İhraç edilen malın bedelinin, malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme biçimidir. Mal mukabili ödeme türünde belgeler ihracat konusu mallar ile birlikte ithalatçıya gönderilmekte ve bu belgeleri alan ithalatçı bu belgeleri yetkili birimlere ibraz etmek suretiyle malları teslim alabilmektedir.

Mal mukabili ödeme yönteminin tarafları ve işleyişi aşağıda yer alan Şekil 11.2'de gösterilmektedir.

## MAL MUKABİLİ ÖDEME (Open Account, Sales With Credit)



- 1.İhraç konusu mal ve belgeler alıcıya ulaştırılır.
- 2.Ödeme yapılır.
- 3.İhracat konusu malın bedeli transfer edilir.
- 4.İhracatçıya mal bedelinin ödenmesi

Şekil 11.2: Mal Mukabili Ödeme Yönteminin Tarafları ve işleyişi

İthalatçının gelen malı teslim almasıyla bu malın mülkiyeti değil, ancak zilyetliği kendisine geçer. Malların mülkiyetinin devri ise ancak bu malların devir ve teslimine ilişkin belgelerin ithalatçıya teslim edilmesi ile mümkündür. Alıcı ve satıcının uzun zamandan beri birbirleriyle i! yaptıkları ve birbirlerine tam güven duydukları durumlarda uygulanabilen bir yöntemdir. İthalatçı için ideal bir ödeme yöntemidir; fakat ihracatçı için en riskli ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile ihracatçı gönderdiği malın parasını alamama ya da eksik alma gibi risklerle karşı karşıya kalabilir. İhracatçı tarafından mal bedelinin diğer bir firmaya transfer edilmesinin yazılı olarak istenmesi halinde gümrük beyannamesinde kayıtlı ihracatçı firma yerine diğer bir firmaya transfer yapılabilir. Türkiye'deki bankalar aracılığı olmaksızın bedelleri doğrudan ihracatçıya ödenen malların gümrük işlemleri de mal mukabili ödeme şekline göre sonuçlandırılır.

### 11.4. BELGE KARŞILIĞI (VESAİK MUKABİLİ) ÖDEME / POLİÇELİ SATIŞ

İhraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödenerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklidir. Bir başka ifade ile banka, ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim eder ve bu belgelere dayalı olarak ithalatçı malları gümrükten çeker. Uluslararası ticarete yaygın olarak kullanılan bir ödeme aracıdır. Tahsil vesaiki ihracatçı için açık hesaba göre daha güvenli bir ödeme yöntemi iken akreditifle karşılaştırıldığında daha az güven verici olduğu görülür. Bu ödeme şeklinde ithalat hesabı, ithalatçının GB ile yapacağı başvuruya istinaden transferi yapan bankaca kapatılır. Vesaik bedelinin kısım kısım ödendiği durumlarda belgeler, ödemenin tamamının yapılmasına müteakip firmaya verilir. Vesaik mukabili ödeme yönteminin tarafları ve işleyişi aşağıda Şekil 11.3'de gösterilmektedir.



## VESAİK MUKABİLİ ÖDEME (Documents Against Payment- D/ A)



- 1. Yükleme
- 2. Orjinal ihracat belgelerinin ihracatçı bankasına sunulması
- 3. İhracatçı bankasının ithalatçıyı ödemeye davet etmesi
- 4. Tahsil bankasının ithalatçıyı ödemeye davet etmesi
- 5. İthalatçının ödemeyi yapıp dokümanları alması
- 6. Bankalar arası havale
- 7. İhracatçıya ödemenin yapılması

### Şekil 11.3: Belge Karşılığı (Vesaik Mukabili) Ödeme Yönteminin Tarafları ve İşleyişi

Belge karşılığı ödeme yöntemine ait özellikler aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- İhracatçı için risk taşıyan bir ödeme şeklidir.
- Vesaik mukabili ödemede ithal konusu malın ülkeye gelmiş olması şart değildir.
- Bu tür ödemede ihracatçı sevk ettiği mallar karşılığı bu malların sevk edildiğini gösteren belgeler (vesaik) karşılığında bir kredi kullanmaktadır.

• Gerek ithalatçının ülkesindeki bankanın ve gerekse ihracatçının ülkesindeki bankasının hiçbir ödeme taahhüdü bulunmamaktadır. Vesaik Mukabili Ödeme yönteminde bankalar aval veya garanti vermemişlerse satış işleminin aksamadan gelişmesini garanti edecek herhangi bir yükümlülükleri söz konusu değildir. Bankalar sadece ihracatçının kendilerine verdiği vesaikin ithalatçının ülkesindeki muhabirlerine gönderilmesini ve tahsil emrindeki direktifler uyarınca alıcıya teslimi sorumluluğunu taşırlar.

• Vesaik mukabili ödemenin birinci türü “görüldüğünde ödemeli poliçe” (sightbill of exchange), sevk belgeleri ithalatçıya ancak ödemeyi yaptığı takdirde teslim edilir. Vesaik mukabili ödemenin ikinci türü “ticari kabul” (commercial acceptance) olup, belgeler alıcıya, adına çekilen poliçedeki bedeli ödeyeceğine dair “kabul” alındıktan sonra teslim edilir. İhracatçının bankası kabul edilmiş poliçeyi saklar ve süresi geldiğinde tahsil eder.

• Kabul edilmiş poliçe “bir borcun hukuki delili” sayılır. En azından alıcı, senetlerini ödemeyen birisi olarak ilan edilecek ve uluslararası piyasada ciddi bir itibar kaybı olacaktır. Fakat satıcılar, ödememe riskine karşı genellikle ibraz bankasının veya birinci sınıf bir diğer bankanın “aval” veya “garanti” vermesini istemelidir.

• Kabul edilmiş poliçenin ihracatçıya bir finansman imkânı sağlama özelliği de vardır. İhracatçı bu poliçeyi bankasına cari faiz haddinden “iskonto” ettirebilir.

• Uluslararası ticarete vesaik mukabili yanında, “mal mukabili ödemeler” de yapılabilmektedir. Bu uygulama da ise, ihracatçı, herhangi bir ödeme yapılmadan veya bir poliçe tanzim etmeden, malları ithalatçıya gönderir. Mal bedeli sözleşmede belirlenen ilerdeki bir tarihte veya mallar satıldıktan sonra ödenir. Görüldüğü gibi, böyle bir uygulama ihracatçı için oldukça risklidir.

• Vesaik mukabili ödeme şeklinde kullanılan belgelerden biri konşimentodur. Konşimento ithalatçının bankası adına kesilmektedir. Bir başka ifade ile konşimentoda gönderilen bölümünde ithalatçının bankasının isim, unvan ve adresi yazılır. Bildirim yapılacak kişi bölümünde ise alıcı firmanın isim, unvan ve adresi yazılır. İthalatçının bankası (tahsil bankası) mal bedelini tahsil edince konşimentoyu ithalatçıya ciro eder. Böylece ithalatçı, bankanın kendisine konşimentoyu ciro etmesi üzerine malların alıcısı sıfatını kazanmaktadır.

Vesaik mukabili ödeme yöntemi ile ilgili mevcut kuralları Uluslararası Ticaret Odası, Tahsiller İçin Yeknesak Kurallar (Uniform Rules for Collections/U.R.C) başlığı altında 522 sayılı broşürde toplamıştır. 522 sayılı broşür **vesaik** sözcüğünü iki bölümde değerlendirmiştir.

**1. Mali Vesaik:** Poliçeler, çekler, ödeme taahhütleri, ödeme makbuzları gibi para tahsilinde kullanılan belgelerdir.

**2. Ticari Vesaik:** Faturalar, konşimentolar, FCR, vb. nakliye belgeleri, navlun belgeleri ve mali olmayan herhangi bir senet ticari belgedir.

Bu broşürde tahsilât sözcüğünü, aldıkları talimat üzerine bankaların yukarıda belirtilen mali ve ticari belgeleri ödeme veya kabul (acceptance) karşılığında işleme koymaları olarak tanımlanmakta ve tahsilâtı iki bölüme ayırmaktadır.

**1. Temiz Tahsil:** Ticari senetler olmadan yalnızca mali senetlerin tahsili anlamındadır.

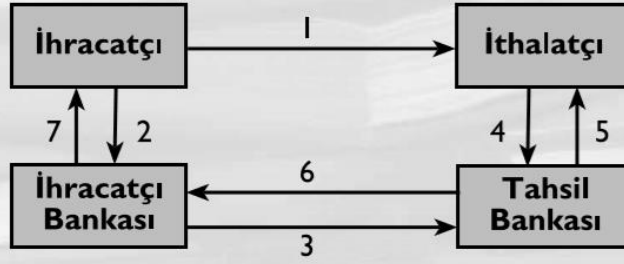
**2. Vesaik Karşılığı Tahsilât:** Ticari belgeler ekindeki mali belgenin bedelinin tahsilidir. (Konşimento ve ticari fatura ekindeki poliçe bedelinin tahsil edilmesi gibi) Ekinde mali belge olmayan ticari belgelerin bedelinin tahsilidir. (Poliçesi olmayan yükleme vesaikinin fatura bedelinin tahsil edilmesi gibi.)

## 11.5. KABUL KREDİLİ ÖDEME

Alıcının mal bedelini belli bir vadede ödemesini taahhüt eden ve bu ödemeye ilişkin bir poliçenin araç olduğu ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi ile satılan malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir. Bu kredi vesaik ile birlikte ibraz edilen poliçenin ithalatçı veya buna ilaveten ithalatçının bankası tarafından kabul edilmek suretiyle kullanılır. Kabul kredili ödemede alıcı ve satıcıya bankalar aracılık ederler ve bu işlemde komisyon alırlar.

Kabul kredili ödemede işlem akışı ve tarafları aşağıda Şekil 11.4’de gösterilmektedir.

## KABUL KREDİLİ ÖDEME (Documents Against Acceptance-D/A)



- 1) İhraç konusu malları yükleme
- 2) Orijinal ihracat belgelerinin ve poliçenin bankaya sunulması
- 3) İhracatçının bankası belgelerini garanti mektubu eşliğinde muhatap bankasına göndermesi
- 4) Muhatap bankasının borçluya imza atarak belgeleri (vesaikleri) almaya davet etmesi
- 5) İthalatçının poliçeyi imzalayıp belgeleri (vesaikleri) alması
- 6) Poliçenin ihracatçı bankasına gönderilmesi
- 7) Poliçenin ihracatçıya verilmesi

Windows'u Etki  
Windows'u etkinleştirdi

### Şekil 11.4: Kabul Kredili Ödeme Yönteminin Tarafları ve İşleyişi

Satıcının düzenlediği poliçe sadece alıcı tarafından kabul edilmiş ise “**trade acceptance**” vardır. Poliçenin bir **banka tarafından kabul edilmesi** öngörülebilir. Bu durumda banka poliçeyi kabul eder veya ithalatçının kabulüne aval verebilir. Buna “**banker’s acceptance**” denilmektedir. Bu ödeme şeklinde vadeli alım yapmak isteyen ithalatçıya karşı ihracatçı, poliçeye bankanın kabul veya aval vermesiyle kendini garanti altına almış olmaktadır. Kabul kredili ödemenin üç çeşidi vardır.

• **Kabul Kredili Mal Mukabili Ödeme:** Mal mukabili işlemlerde ithalatçı önce malı çeker sonra mevzuatta belirlenen sürede mal bedelini öder. Bu işlemde ise ödeme yapması gereken süre içerisinde poliçe kabul edilecek poliçe vadesinde ise ödeme yapılacaktır. Böylece süre açısından ithalatçıya ikinci bir finansman kolaylığı yaratılmaktadır.

• **Kabul Kredili Akreditifli Ödeme:** İhracatçının küşat mektubuna uygun vesaiki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan bir ödeme biçimidir. Poliçe vesaik ekine ilave edilerek, teyitli akreditifte teyit bankası adına, teyitsiz akreditifte ise genellikle amir banka adına düzenlenir.

• **Kabul Kredili Vesaik Mukabili Ödeme:** Bu ödeme şeklinde malların alıcıya gönderilmesinden sonra bankanın mal bedelini tahsil etmesi yerine poliçeyi alıcıya kabul ettirdikten veya bu kabule kendisinin de avalını verdikten sonra vesaiki alıcıya teslim edip daha sonra poliçe vadesinde mal bedelinin ihracatçıya ödendiği ödeme şeklidir.

## 11.6. KARŞI TİCARET

Karşı ticaret, bir çeşit takas işlemidir. Alıcının ithalat bedelini ödemek için yeterli dövizinin olmadığı, fakat satmak istediği malı olan kurum veya kuruluşların başvurduğu bir yöntemdir. Bu ticaret şekli daha çok finansman zorluklarının yaşandığı ülkelere yönelik ihracatlar da gündeme gelmektedir.

Karşı ticaretin; takas, kliring, karşı alım, dengeleme şeklinde sıralanabilecek farklı türleri bulunmaktadır.

### 11.6.1. Takas

Finansal ödeme veya fon transferlerinin yer almadığı tek bir sözleşme ile gerçekleştirilen, eşit değerde olduğu kabul edilen iki mal grubunun doğrudan ve eş zamanlı olarak değiştirildiği işlemlerdir. Takas sözleşmeleri aynı müşteri ile uzun vadeli ve düzenli işlemleri değil, genellikle bir defaya mahsus işlemleri kapsamaktadır.

T.C. Merkez Bankası'nın I-M Sayılı Genelgesinin ihracata ilişkin hükümlerinden takas işlemi *özel takas ve bağlı muamele* olarak ikiye ayırmıştır. Talepler, yabancı firma veya firmalar ile yapılan sözleşme ve "Bağlı Muamele veya Takas Başvuru Formu" ndan altı nüsha düzenlenmek suretiyle müracaat yazısı ile ihracatçı birliklerine yapılır. Bağlı muamele veya takas izinlerinin süresi altı aydır. Hesapların izlenebilmesi için ithalat ve ihracat işlemleri aynı banka tarafından yürütülür. İki ülke arasındaki işlemleri **Takas**; ikiden fazla ülke arasında yapılan işlemler ise **Bağlı Muamele** olarak adlandırılır.

### 11.6.2. Özel Takas

Özel takas, mal ve/veya hizmet ihraç ve ithalinde karşılıklı olarak tarafların aynı gerçek veya tüzel kişiler olması halinde, ihraca ve ithale konu olan malların bedellerinin herhangi bir para hareketi söz konusu olmaksızın kısmen veya tamamen birbirleriyle takas edilebilmesi olarak tanımlanmıştır.

Takas talebi;

- Mal ve/veya hizmet ihracatının önce yapılması halinde mal ihracatı için ihracatla ilgili olarak belirlenen tahsil süreleri, hizmet ihraç bedelleri için ise hizmete ilişkin fatura ve/veya hak ediş raporu tarihinden itibaren 180 gün içinde,

- Mal ithalatının önce yapılması halinde ithal tarihinden itibaren 180 gün, hizmet ithalinin önce yapılması halinde ise mal ihracına ilişkin bedellerin tahsil süreleri içinde bankalara yapılır.

Hizmet ihracı bedelleri ile hizmet ithali bedellerinin takas talebi herhangi bir süreyle sınırlı değildir. Takas talebinde, mal ithal ve ihracı için ithalat ve ihracat hesabının kapatılmasına ilişkin belgelerin, hizmet ithal ve ihracında ise fatura ve/veya hak ediş raporunun ibrazı gerekir. Hesapların izlenmesi bakımından ithalat ve ihracat işlemleri aynı banka tarafından yürütülür.

Bankalarca, takasa tabi tutulan bedeller için TL olarak aynı kur üzerinden DAB ve Türk Parası Transfer Belgesi (TPTB) düzenlenir. Bu belgelerde kayıtlı kur, düzenlenme tarihindeki TCMB döviz alış kurundan az olamaz.

### **11.6.3. Bağlı Muamele**

İhracata konu malların ve hizmetlerin bedellerinin dış ticarete taraf olan ülkeler ve firmalar arasında yapılan anlaşmaya istinaden para yerine geçen diğer mal ve hizmet ithalatıyla karşılanması ve aradaki artı ya da eksi farkların döviz transferleri ile kapatılmasıdır. Gümrük Birliği'ne üye ülkeler dışında üçüncü ülkelere yapılacak dış ticaret faaliyetlerinde gerektiğinde kullanılmak üzere ithal edilen mal ve hizmet ihracı karşılandığı, ithal veya ihracat fazlalığının döviz olarak tediye veya tahsil edildiği bir ödeme şeklidir.

İthal edilen mal, hizmet ve teknoloji bedelinin mal, hizmet ve teknoloji ihracıyla karşılandığı, ithal veya ihracat fazlalığının döviz olarak ödendiği veya tahsil edildiği bu ödeme şeklinde aşağıdaki esaslara göre işlem yapılır.

Bankaca, ihracatçı firmanın üyesi olduğu veya bulunduğu bölgedeki ihracatçı birliğinin izin belgesi aranır. İhracatçı birliği, verdiği izin belgesinin bir örneğini "Bağlı Muamele veya Takas Başvuru Formu" nda beyan edilen bankaya gönderir. Hesapların izlenmesi ve işlemlerin takibi bakımından ithalat ve ihracat işlemleri aynı banka tarafından yürütülür. İthalat ve ihracatın, ihracatçı birlikleri tarafından verilen izin belgesindeki süre (ek süreler dâhil) içinde gerçekleştirilmesi gerekir. İhracatçı birliklerince verilen süreden itibaren 90 gün içinde ithalat ve ihracat hesabının kapatılmasını teminen aracılık eden bankaya müracaat edilmesi zorunludur. Birliklerce verilen izin belgesinde ithalat ve ihracat bedelleri,

- TL olarak gösterilmiş ise DAB ve Türk Parası Transfer Belgesi bankaya başvuru tarihi itibarıyla TL olarak düzenlenir.

- Döviz olarak gösterilmiş ise bankaya başvuru tarihi itibarıyla serbestçe belirlenen alış kurundan TL'ye çevrilerek TPTB ve TL olarak DAB düzenlenir.

Banka tarafından hesabı kapatılan veya kambiyo müdürlüğüne ihbar edilen işlemler hakkında izin belgesini veren ihracatçı birliğine 10 iş günü içinde bilgi verilir. İhracat bedelinin verilen süre içinde mal ile karşılanmaması durumunda döviz olarak tahsil edilen kısım ilgililere serbest kurdan ödenir. İhracatın yapılmaması veya ihracatın ithalatın tamamını karşılamaması halinde ithalatın ihracatla karşılanmayan kısmı mal mukabili ödeme hükümlerine tabi tutulur.

### **11.6.4. Kliring**

Kliring anlaşması imzalayan ülkelerde ithalatçılar, ithal ettikleri malların bedelini kendi ülkelerinde kliring hesaplarında tutmakla görevlendirilen Merkez Bankası veya Kliring Ofisi gibi bir kuruma ulusal paraları cinsinden öderler. Hesaplar dönem sonunda karşı ülke ithalatçıların da kendi ilgili kurumuna yatırmış oldukları paralardan oluşan hesaplarla denkleştirilir. Eğer arada bir açık söz konusu ise, bu açık önceden anlaşılan herhangi bir konvertibl döviz ile kapatılır. Takasın biraz daha geliştirilmiş bir türüdür. Karşı-alım Satıcının ihracat sözleşmesindeki değer belirlenmiş bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat satın alması ya da satışın bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlamaya dayanan bir işlemdir.

Karşı ticaret takasın en yaygın kullanılan şeklidir. İhracatçının böyle bir taahhüde girmeden önce, üçüncü tarafla anlaşması gerekir. Karşı-ticaret olayı oldukça karmaşıktır. Az gelişmiş ülkeler çeşitli mülahazalarla bu yola başvururken tekniğini yeterince bilmedikleri için aleyhte sonuçlarla karşılaşabilmektedirler. O nedenle, anlaşma yapmadan önce, dünya piyasaları hakkında çok iyi bir bilgi ile birlikte, anlaşılacak şartların çok dikkatli biçimde değerlendirilmesi gerekir. Dengeleme İhraç edilen mal bedelinin tümünü veya bir kısmını mal karşılığı alması anlamındadır. Dolayısıyla tam dengeleme ve kısmi dengeleme şeklinde iki kısma ayrılmaktadır. Geri-alım ise dengelemenin bir başka şeklidir. Burada ihraç edilen malların (ki, bunlar sermaye malları veya anahtar teslimi projeler niteliğindedir) bedeli, bu mallar vasıtasıyla gerçekleştirilecek üretimin satın alınmasıyla ödenmektedir. Üçlü-ticaretise, bir ülke tarafından ödenecek hesabın başka bir ya da daha fazla ülkeye transfer edildiği işlemdir.

### 11.7. KONSİNYE İHRACAT - KONSİNYASYON

Satışı sonradan yapılmak üzere ithalatçılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir. Satılmak üzere gönderilen malları teslim alan kişi veya kuruluşlar malı rayiç değerinden satar, komisyon vb. giderleri satış gelirinden düşer ve kalan tutarı yetkili banka aracılığıyla döviz cinsinden ihracatçıya transfer eder. Bu ödeme biçimi genellikle yeni üretimi yapılan, pazara yeni sürülen ve ya tanıtım ihtiyacı duyulan ürünlerde benimsenir.

#### **Bu ödeme biçiminin başlıca özellikleri şunlardır.**

- Güvene dayalı bir ödeme yöntemidir.
- Dış pazarda, satışta kesinlik olmaması nedeniyle daha çok risk söz konusudur. Beklemeden doğan zararlar ihracatçı hesabına kaydedilir. Ayrıca malın satılıncaya kadar her an için satıcıya, alacak ve satış masrafları dikkate alınmaksızın, geri gönderilmesi ihtimali vardır. İhracatçının malı, kontrolü olmaksızın ülke dışında politik nedenlerle kambiyo kısıtlamalarından ve hatta iklim sebebiyle doğacak riskler altındadır. Bu durumda, satıcının elinde bir kambiyo senedi bulunmadığı gibi, alıcının kusurlarından doğacak zararını karşılayacak bir garantisi de bulunmamaktadır.

- Konsinye satış açık hesaptakiyle hemen hemen aynıdır.
- Konsinye satışların riskli oluşu, uygulamada “müşterek hesap” denilen ve konsinye satışları kısmen garanti altına alan yeni bir satış şeklini doğurmuştur. Bu şekilde yapılan ihracat yine konsinye olmakla birlikte, konsinyatör tarafından ihracatçıya asgari bir satış fiyatı garanti edilir ve bu fiyatla satış fiyatı arasındaki farkın giderler düşüldükten sonra kalan kısmı ihracatçı ile alıcı (konsinyatör) arasında paylaşılır.

- Konsinye ve müşterek hesap yoluyla yapılan ihracat genellikle, bir piyasaya ilk defa giren ve tanıtılmak üzere gönderilen mallar ile niteliği itibariyle satışı uzun süren, çürüyebilir ve bozulabilen malları kapsamaz.

- Konsinye ihracat talepleri ihracatçı birliklerine yapılır. Konsinye ihraç izinlerinin süresi 90 gündür. Konsinye olarak gönderilen malların fiili ihraç tarihinden itibaren 1 (bir) yıl içinde satılması gerekmektedir.

## 11.8. MAHSUBEN ÖDEME

İhracat bedellerinin tamamını veya bir kısmını mal ve/veya hizmet ithali suretiyle ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan ödeme şeklidir. Mahsuben alış yapılacaktır (ödemede kullanılacak) dövizle mahsuben ödenecek giderlerle ilgili döviz cinsinin farklı olması halinde mahsuben ödenecek azami tutar T.C. Merkez Bankası çapraz kuru esas alınmak suretiyle tespit edilmektedir. Bu durumda DAB alış yapılan, DSB transfer edilen döviz cinsinden düzenlenir.

### Mahsuben Ödemenin Başlıca Özellikleri

- Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının mahsup tarihinden önce alışının yapılmamış (DAB düzenlenerek TL'ye çevrilmemiş) olması şarttır.
- Peşin dövizler mahsuben ödemede kullanılamaz. Mahsuben ödeme işleminde, DAB ve DSB aynı kur üzerinden düzenlenir. Mahsuben ödemede kullanılacak (alış yapılacaktır) döviz cinsi ile mahsuben ödenecek (transfer edilecek) gidere ilişkin döviz cinsinin farklı olması halinde mahsuben ödenecek azami tutar ihracatçı ile banka arasında mutabık kalınan çapraz kur esas alınmak suretiyle tespit edilir. Bu durumda DAB alış yapılan, DSB transfer edilen döviz cinsinden düzenlenir.
- Hizmet ihracı bedelinin tahsili zorunlu olmadığından bu bedeller için mahsup talebi de bu süre içerisinde yapılacaktır.
- Mal ve hizmet ihracı bedellerinin mahsuben ödemede kullanılacak kısmının alışının yapılmamış yani TL'ye çevrilmemiş olması gerekmektedir.
- Mahsuben ödemede kullanılacak azami döviz tutarı varsa T.C. Merkez Bankası'na yapılacak zorunlu döviz devri tutarından sonra kalan tutardır.
- Türkiye ile ikili hesap ilişkisinin devam ettiği ülkelere gerçekleştirilen ve bedelleri bu hesaplardan ödenen mal ve hizmet ihracına ilişkin dövizler ile prefinansman kredisi ve peşin dövizler mahsuben ödeme kullanılamaz.
- Aracı ihracatçı vasıtasıyla yapılan ihracatta, ihracatçının onayı ve imalatçı firma unvanının GB'de kayıtlı olması şartıyla ihracat bedelleri, imalatçının yukarıda sayılan bütün döviz giderlerinin mahsuben ödenmesinde kullanılabilir. Bu durumda DAB ihracatçı, DSB'de imalatçı firma adına düzenlenmektedir.
- İhracat bedelinin mahsuben ödemede kullanılacak tutarının ithalat bedelini karşılamaması halinde bakiye ithalat bedeli genel esaslar dâhilinde ödenmektedir.
- Mahsup işleminde aynı kur üzerinden DAB ve DSB düzenlenir.

## 11.9. AKREDİTİFLİ ÖDEME (LETTER OF CREDIT - L/C)

Yurt dışı alımlarda ihracatçı ile ithalatçının birbirlerine yeterince güvenmediği durumlarda, araya uluslararası güvене sahip bankalar girmektedir. Bankalarda akreditif biçiminde bu işlemleri takip etmektedir. Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir.

Akreditif, uluslararası ödemelerde;

- Vesikalı Kredi,
- Kredi Mektubu,
- Vesikalı Kredi Mektubu,
- Ticari Kredi Mektubu gibi aynı anlama gelen çeşitli deyimlerle kullanılmaktadır.

**Akreditif;** ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir. İthalatçı (amir), bankasından (amir banka) ihracatçı (lehtar) lehine bir akreditif açmasını (küşat mektubu) ve ihracatçının ülkesindeki bankası (muhabir banka) aracılığıyla haberdar edilmesini ister. İhracatçı akreditifte belirtilen şartlara uygun olarak ve belirtilen süre içinde malların yüklendiğine dair gerekli belgeleri (vesaikleri) doğru, eksiksiz, kurallara uygun ve kredinin geçerlilik süresi içerisinde bankasına sunar. Banka ihracatçı tarafından kendisine sunulan bu belgeleri inceleyerek sözleşme şartlarına uyulup uyulmadığını araştırır. Banka belgeleri inceledikten sonra, sözleşmeye uygun bulunan bu belgeleri ithalatçının bankasına (amir bankaya) gönderir. Amir banka akreditif şartlarına uygunluğu inceledikten sonra ihracata konu olan mal bedelini ihracatçının bankasına transfer eder.

Uluslararası platformda akreditife ilişkin düzenleyici kararlar, 1919 yılında ticari hayatta liberalizasyonu sağlamak, ! dünyası için ortak bir politika tespit etmek amacıyla kurulan ve merkezi Paris'te bulunan Milletlerarası Ticaret Odası (MTO-ICC)'nce alınmaktadır. MTO tamamen özerk nitelikli bir kuruluş olup, resmi bir niteliği yoktur. Bir başka deyişle, MTO 'nun aldığı kararlar tavsiye niteliğindedir. MTO akreditifler hakkında uygulanmak üzere yeknesak kurallar tespit etmiştir. Bu kurallar, ilk defa MTO 'nun 1933 yılında Viyana'da toplanan 7. Kongre'sinde kabul edilmiş ve daha sonra 1951, 1962, 1974 ve 1983'de gözden geçirilmiştir. MTO 'nun 1993'de gözden geçirerek 500 sayılı broşür ile uygulamaya koyduğu kurallar bugün de geçerlidir. 500 sayılı broşürde yer alan kurallar "emredici" nitelikte olmayıp, taraflar arasında başka türlü anlaşma olmayan hallerde uygulanır. Diğer bir ifadeyle 500 sayılı kuralların uygulanmasında, "sözleşme serbestisi" ilkesi hâkimdir.

Milletlerarası Ticaret Odası (MTO) tarafından düzenlenen yeknesak kurallar genel kabul görmüş kurallar olup en son düzenleme 1 Temmuz 2007 tarihli 600 No'lu yayımla getirilmiştir. 600 sayılı broşürde, akreditifi bir enstrüman olarak arka plandaki asıl satış sözleşmesi veya diğer sözleşmelerden ayrı olarak ele almaktadır. Akreditifte her ne şekilde olursa olsun bir sözleşmeye değinilmiş olsa bile bankalar böyle bir sözleşmeyle ilgilenmezler ve onunla bağlı değillerdir. Yine aynı şekilde 600 sayılı broşürde, bankaların malları, hizmetleri veya yapılan işleri değil, belgeleri göz önünde bulundurarak (belgeler üzerinden) işlem yapabileceğini ifade etmektedir. Bu iki madde ise bankaların taraflar arasındaki ilişkiye, mala ve diğer hususlara bakmaksızın akreditif sözleşmesi kapsamında yapılması gerekenleri kontrol etmek yükümlülüğünde bırakmaktadır.

### **Akreditifli ödeme yönteminde birbirinden farklı kaç sözleşme vardır?**

Akreditif işleminin özellikleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Uluslararası ticarete en sık kullanılan ödeme şeklidir.



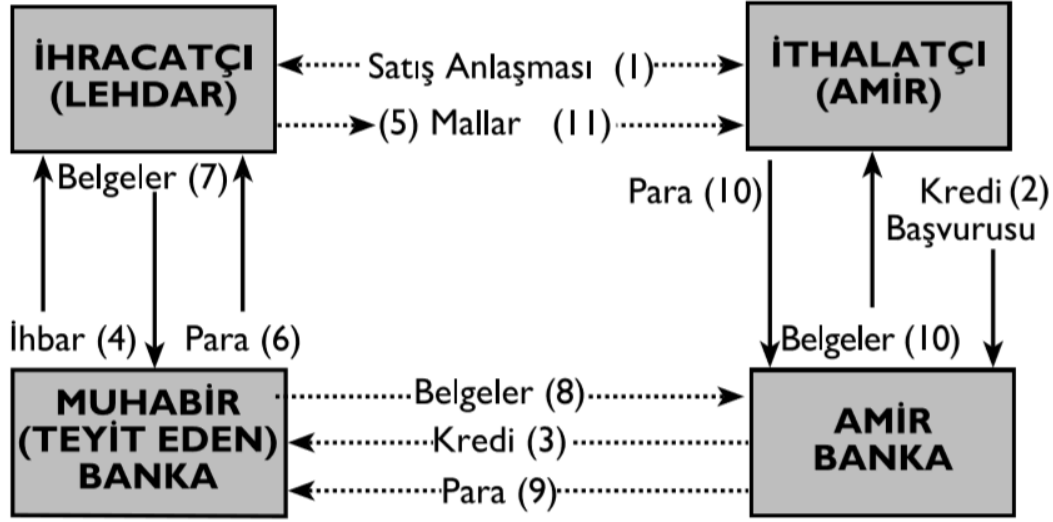
- Akreditif hem ihracatçıyı, hem de ithalatçıyı koruyan bir işlemdir.
- Akreditif, ithalatçının verdiği talimat doğrultusunda, ithalatçının çalıştığı bankanın belirli bir meblağa kadar ve belirli bir vade için istenilen koşulların yerine getirilmesi ve ihracatçı tarafından ihraç edilen malların ihracına ilişkin belgelerin ibrazı karşılığında ihracatçıya ödeme yapılacağını taahhüt etmesidir.
- İthalatçı firma, kendi bankasına verdiği emirle ithal edeceği malın karşılığını ihracatçı firmanın bankasına, mal ihraç edildiği takdirde ödemeyi taahhüt ettiğini bir kredi mektubu ile bildirir. Bu kredi mektubu akreditiftir.
- Bu sistem, diğer ödeme yöntemlerine göre daha pahalı olmasına rağmen, en güvenilir olanıdır. Hem satıcıya hem de alıcıya çeşitli faydaları vardır. Mal bedelinin banka taahhüdünde olması, transfer riskinin büyük ölçüde ortadan kalkması, satıcı ve alıcının kredi imkânı elde etmesi, gerekli koşulların yerine getirilmesinin bankaca sağlanması bu faydalar arasındadır.
- Akreditifte bankalar ve belgeler üzerinden işlem yaparlar. Çünkü akreditif işlemleri mallarla ilgili olmayıp yapılacak hizmet ve işlerle ilgilidir.
- Akreditifler dayandırıldıkları satış sözleşmelerinden veya diğer sözleşmelerden ayrı işlemlerdir.

#### Akreditifli Ödemede Taraflar

- **Amir:** Malların ithalatçısı (alıcısı) ve akreditif bedelini ilk talepte ödeyecek kişidir.
- **Amir Banka (Açan Banka/Issuing/Opening Bank):** İthalatçının bankası olup, ihracatçı lehine akreditifi açan bankadır. Küşat mektubunun amir banka tarafından muhabir bankaya gönderilmesiyle akreditif açılmış olur. İhracatçı akreditif vadesi içinde istenilen koşulları yerine getirirse ve bunlar ile ilgili belgelerin incelenmesi sonucu akreditif şartlarına uygunluğu durumunda ödeme yapmakla yükümlüdür.
- **Muhabir Banka (İhbar Bankası/Advising Bank):** İthalat konusu malların bedelini ödeyen bankadır. Bir başka ifade ile akreditif açıldığının ithalatçıya ihbar edildiği, teyit edildiği ve ihracatçıya ödemenin yapıldığı bankadır. Söz konusu banka, sadece akreditifin açıldığına ilişkin bilgiyi satıcıya bildirimde bulunursa “ihbar bankası” adını alır. İhbar bankasının ihracatçıya karşı ödeme konusunda herhangi bir yükümlülüğü yoktur. Yalnızca ihracatçının akreditif sözleşmesinde istenen belgeleri eksiksiz olarak kendisine ulaştırılıp ulaştırılmadığını denetler. Ayrıca gerekli belgelerin ibrazı halinde ödemede bulunacağına ilişkin kendi taahhüdünü de ekleyerek satıcıya bildirimde bulunursa “teyit bankası-confirming bank” olarak adlandırılır.
- **Lehtar:** Lehine akreditif açılan ihracatçı (satıcı) “lehtar” olarak tanımlanır. Akreditif konusu malların gönderilmesine ilişkin belgeleri aracı bankaya ibraz eder. Aracı bankanın belge incelemesinden sonra ihracat bedelini tahsil eder.

Akreditifli Ödeme yönteminin tarafları ve sistemin işleyişi aşağıda Şekil 11.5’de gösterilmiştir.

## AKREDİTİF İŞLEMLERİ



Şekil 11.5: Akreditifli Ödeme Yönteminin Tarafları ve İşleyişi

1. İhracatçı ve ithalatçı (alıcı ile satıcı) arasında akreditifle ödemeyi gerekli kılan bir malın alım satımı için satış sözleşmesi yapar. Bu sözleşmede malın cinsi, vasıfları, miktarı, fiyatı, döviz cinsi, malların sevki, satış şekli ve ödeme şekli (akreditif sözleşmesidir) yer alır.

2. İthalatçı amir bankaya ihracatçı lehine kredi açması için talimat verir. Akreditif metninde, ihracatçıya, ancak malları sevk ettiğini tevsik eden belgeleri muhabir bankaya sunmasından sonra ödemenin yapılabileceği hükmü bulunur.

3. Amir banka ihracatçının ülkesindeki bir bankadan krediyi ihracatçıya ihbar etmesini veya teyit etmesini ister. Kısaca ithalatçının bankası akreditifi ihracatçının ülkesindeki muhabir bankaya iletir. İthalatçının bankasının hazırladığı akreditif metnine “küşat mektubu” denilmektedir. Muhabir bankadan, ihracatçıya akreditifin açıldığını ve ödeme için hangi belgelerin gerekli olduğunu bildirmesi istenir.

4. Muhabir banka ihracatçıya krediyi ihbar eder veya teyit eder. Muhabir banka akreditifin koşullarını inceler ve akreditif metninin bir suretini ihracatçıya bildirir. Dolayısıyla muhabir banka ihracatçıya krediyi ihbar eder veya teyit eder.

5. İhracatçı, akreditif şartlarını yerine getirebileceğine inandığı an artık malları yükleme ve gönderme durumuna gelmiştir.

6. İhracatçı, yüklemeyi belgeleyen belgeleri kredinin bulunduğu bankaya sunar. Bu banka akreditif kurallarınca belirtilen teyit eden banka veya ödemeyi ve poliçeyi kabul eden muhabir banka olabilir.

7. Banka belgelerin akreditif şartlarına uygunluğunu kontrol ettikten sonra kredi, belgeler sözleşme koşullarına uygun bulunursa akreditif bedeli (mal bedeli) ihracatçıya ödenir veya gerekiyorsa ihracatçının tanzim edeceği poliçeyi kabul eder veya ciro eder. Akreditif ciroyu içermekte ise banka rücu etmeden (dönüş hakkı olmadan) ödemeyi yapar. Eğer akreditif teyit edilmemişse rücu (dönüş) söz konusu olur. (Teyitsizse ihbar bankası amir bankadan para

gelmeden ödeme yapmaz.) Uygun bulunmadığı takdirde ihracatçıdan gerekli düzeltmeleri yapmasını ister. Akreditif ciroyu içermekte ise banka bu işi rücu etmeden yapar.

8. Muhabir banka belgeleri ve varsa ciro edilmiş poliçeyi ithalatçının bankasına (amir bankaya) gönderir.

9. Amir banka belgelerin akreditife uygunluğunu kontrol ettikten sonra,

a. Eğer ihracatçı dokümanları direkt olarak amir bankaya yolladı ise ihracatçıya veya fonun bulunduğu muhabir bankaya ödemeyi yapar.

b. Daha önce kararlaştırıldığı şekilde muhabir bankaya veya teyit eden bankaya ya da poliçeyi kabul eden veya ciro eden herhangi bir bankaya geri ödeme yapar.

1. Amir banka tarafından belgelerin akreditife uygunluğu tespit edildikten sonra akreditif miktarının daha önce yapılan anlaşma şartları çerçevesinde ödenmesi için belgeler ithalatçıya sunulur. İthalatçının komisyon dâhil akreditif bedelinin tamamını bankasına ödemesinden sonra banka malların mülkiyetini ithalatçıya devreder.

2. İthalatçı malları teslim edecek olan nakliyeciyeye taşıma belgelerini gönderir. İthalat konusu işlemlere ilişkin vesaike alan ithalatçı gümrük idaresine müracaat ederek işlemleri ikmal eder ve mallarını teslim alır.

Akreditif formu örneği Şekil 11.6'da gösterilmiştir.

Akreditif Formu Örneği

<b>Name of issuing bank (1)</b> (Amir Banka) The AD Bank P.O. Box 45 Frankfurt Germany Place and date of issue Germany, 15 May 2010		<b>Irrevocable documentary credit Place and date of expiry (3)</b> (Geçerli Olacağı Tarih ve Yer) 31 July 2011 in Dublin	<b>Number (2)</b> (Bankanın Referans Numarası) 1/5678
<b>Applicant (4)</b> (Malların Alıcısı) Kaufstadt AG 1293 Am Werhaam Düsseldorf 4000 Germany		<b>Beneficiary (5)</b> (Lehdar) Craft Ceramics Ltd. Unit 5c, Ashnew Industrial Estate Ashnew, Country Wicklow Ireland	
<b>Advising bank (6)</b> (Muhabir/Lehdar Bankası) United Bank of Ireland 33 Stephens Green Dublin 12 Ireland		<b>Amount (7)</b> (Miktar) US dollars thirteen thousand one hundred and fifty only	
<b>Partial shipments (9)</b> (Parsiyel İznî) Allowed ( ) Not allowed ( )	<b>Transshipment (10)</b> (Aktarmalı Taşıma İznî) Allowed ( ) Not allowed ( )	<b>Credit available (8)</b> (Ödeme Koşulları) ( ) by sight payment ( ) by acceptance against the documents detailed here in ( ) and beneficiary's bill of exchange at	
<b>Loading on board/dispatch/taking in charge at/from: [11]</b> (Malların Boşaltılacağı Yer ve Tarih) Ashnew not later than 1 July 2011 <b>For transportation to:[12]</b> (Malların Nereden Gönderileceği) Karlsruhe		against the documents detailed here in ( ) and beneficiary's bill of exchange at SIGHT on the issuing bank for 100% invoice value	
<b>Documents to be presented [13]</b> (Muhabir/Lehdar Bankaya sunulması gereken belgeler) a. Signed commercial invoice in duplicate covering shipment of 78 cartons of pottery cups, saucers and plates. b. Packing lists in duplicate. c. Full set of clean on board combined transport bill of lading made to order, blank endorsed and marked "freight prepaid", notify the applicant. d. Certificate of origin in duplicate. e. Insurance certificate for 110% invoice value covering Institute Cargo Clauses "A" and War and Strikes risks.			
<b>Documents to be presented within 16 days after the date of issuance of the transport documents but within the validity of the credit. ( Belgelerin kaç gün içinde sunulması gerektiği)[14]</b>			
We hereby issue the documentary credit in your favor. It is subject to the ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (1993 revision, International Chambers of Commerce, Paris, France, Publication No:500) and engages us in accordance with the terms thereof. The number and the date of the credit and the name of our bank must be quoted on drafts required. If the credit is available by negotiation, each presentation must be noted on the reverse of this advice by the bank where the credit is available. This document consists of ( ) signed page (s). Name of Issuing Bank: The AD Bank			

### Şekil 11.6: Akreditif Formu Örneği

Akreditif Mektubunda Yer Alan Bilgilere İlişkin Açıklamalar

1. Amir bankanın (ithalatçının kendi bankası) adı ve adresi,
2. Akreditifle ilgili banka referans numarası,
3. Akreditifin vadesi,
4. Akreditifi açtıran ithalatçının adı ve adresi,

5. Lehtarın (ihracatçının) adı ve adresi,
6. Akreditifi ihbar eden bankanın (ihracatçının bankası) adı ve adresi,
7. Akreditifin tutarı ve döviz cinsi,
8. Akreditifin ödeme şekli,
9. İhracatçının tam sipariş tutarının altında sevkiyat (kısmi sevkiyat) yapmasına izin verilip verilmediği, 10. Malların aktarma yapılmasına(bir araçtan diğerine) izin verilip verilmediği,
11. Malların teslim edileceği yer ve bunun için verilen en son tarih,
12. Malların gönderildiği yerin adı,
13. Banka tarafından ödeme yapılmadan önce ihracatçının bankasına sunması gereken belgelerin türü ve miktarına ilişkin liste,
14. Akreditif vadesi içinde, nakliyeye ilişkin belgelerin verildiği tarihten itibaren diğer belirli belgelerin sunulması için verilen süre.

Akreditif Türleri Akreditifli ödeme ile ilgili olarak birçok akreditif türünün bulunduğu görülmektedir.

Bunlar aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Kabilirücu Akreditif (Cayılabilir-Revocable)
- Gayri Kabilirücu Akreditif (Cayılamaz-Irrevocable )
- Teyitli Akreditif (Confirmed L/C)
- Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed)
- Rotatif-Döner Akreditif (RevolvingCredit)
- Red-Clause Akreditif (Kırmızı Şartlı/Peşin Ödemeli)
- Gren-Clause Akreditif (Yeşil Şartlı)
- Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back)
- Devredilebilir Akreditif (Transferable)
- Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi /Stand-byCredits)
- Yetki Mektupları
- Vadeli Akreditif (Ödenmesi Ertelemeli Akreditif/Deffered Payment)

### **11.9.1. Cayılabilir (Kabilirücu) Akreditif / Revocable**

Amir bankanın (akreditifi açan), ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteğiyle iptal edebildiği veya şartlarını değiştirilebildiği akreditif çeşididir. Mal bedelinin ödeneğine dair bir garanti olmasına rağmen alıcı için kesin olmayan, her an vazgeçilebilir bir durum söz konusudur.

Amir banka lehtara bir neden bildirmek zorunda değildir. Ancak iptal mektubunun satıcının eline geçmesinden önce satıcı akreditif koşullarına uygun olarak yüklemeyi yapar ve vesaiki bankaya ibraz ederse, o takdirde banka akreditif bedelini ödemek zorundadır. Bankaların garantisi bulunmadığından, bu durum ihracatçı için bir risk taşımaktadır. Bu tip akreditif güvenli olmadığı için, uygulamada nadiren kullanılmaktadır.

### **11.9.2. Cayılamaz (Gayri Kabilirücu) Akreditif / Irrevocable**

Amir banka ve akreditif amirinin onayı olmadan süresinden önce geriye alınması, bozulması ve iptali mümkün olmayan akreditiflerdir. Gerekli şartlar yerine getirildiği takdirde, akreditif bedelinin amir bankaca ödeneceği taahhüt edilmiştir. Dolayısıyla birincisine nazaran daha güvenlidir. Tüm taraflarca kabul edilmedikçe iptal edilemez ve değiştirilemez. Bu tür akreditifler daima belirli bir meblağ kadar ve belirli bir vade ile açılırlar. Gayri kabilirücu akreditifte amir bankanın ödemesi güvence altında olmakla beraber, ihracatçının ülkesindeki muhabir bankanın ödemeyi yapması garanti değildir. Bu nedenle, akreditifler “teyitli” hale getirilerek daha güvenli bir yol oluşturulmuştur. Gayri kabilirücu ya da kabilirücu olduğuna dair herhangi bir kayıt taşımayan akreditifler, gayri kabilirücu akreditif olarak kabul edilirler.

### **11.9.3. Teyitli Akreditif (Confirmed)**

Akreditifi açan amir bankanın muhabir bankaya akreditifi teyit etmesi talimatını verdiği ve böylece muhabir bankanın da açılan akreditifi teyit ettiği akreditif türüdür. Teyitli akreditifte muhabir banka da akreditifi “teyit” ederek bedellerin ödeneceği hususunda ilave teminat vermektedir. O halde herhangi bir ödenmeme durumunda, muhabir banka amir bankanın yükümlülüğünü üstlenmiş olur. Uygulamada sadece gayri kabilirücu (dönülemez) akreditifler teyitli olarak açılırlar (dönülebilir açılmaz). Bu akreditifler ilgili üç tarafın (amir banka, muhabir/ teyit bankası ve lehtar) muvafakati olmadan iptal edilemez.

### **11.9.4. Teyitsiz Akreditif (Unconfirmed L/C)**

Muhabir bankanın rolü sadece akreditifin açıldığını lehtara bildirmekten ibarettir. Muhabir banka yalnızca ihbar eder, ancak ödeme konusunda herhangi bir taahhüt üstlenmez. Teyitli akreditiflerde teyit bankası üstleneceği riske karşılık bir komisyon aldığı için, tabiatıyla akreditif masrafları yükselmektedir. Bu sebeple ithalatçılar genellikle teyitsiz akreditifleri tercih ederler.

### **11.9.5. Döner (Rotatif) Akreditif / RevolvingCredit**

Genellikle belirli bir müşteriden sürekli veya yüksek tutarlı alımlarda kullanılır. Hem işlemlerin tekrarlanması külfetinden kurtulma, hem de yüksek miktarda siparişin fiyat avantajından yararlanma imkânı söz konusudur. Rotatif akreditifler kullanıldıkça ayrıca bir talimata ya da bildirime gerek kalmaksızın kendiliğinden yenilenerek aynı şartlarla yeniden kullanılabilen akreditiftir. Rotatif akreditiflerde dönerlik şartı genellikle iki şekilde olmaktadır. Miktar ve süreye göre. Miktarla göre devreden akreditiflerde, akreditif tutarı, kaç kere dönebileceği ve böylece ödemeler toplamının sınırı belirlenmektedir. Süreye göre devreden akreditiflerde ise, her sevkiyatın yapılacağı dönem de belirlenir. Bu tip akreditifler “biriken” (cumulative) veya “birikmeyen” (non-cumulative) olmak üzere iki şekilde açılabilir. Biriken rotatif akreditifte, ilk dönemde kısmen veya tamamen kullanılmamış miktar, müteakip dönemdeki tutara eklenerek kullanılabilir. Birikmeyen akreditifte ise kullanılmayan kısımdan onu izleyen dönemde faydalanılamaz.

### **11.9.6. Peşin Ödemeli Akreditif (Kırmızı Şartlı Akreditif) / RedClause L/C**

Akreditif tutarının tamamının ya da bir kısmının, muhabir bankaya sevk belgeleri ibraz edilmeden ihracatçıya avans veya peşin olarak ödenmesi şeklinde yapılan bir akreditif şeklidir. Peşin ödemeli akreditif ithalatçının ihracatçıya tanıdığı bir ön finansman niteliğindedir. Peşin ödenen kısım sonradan ihracatçıdan mahsup edilmektedir. Bu akreditiflerin redclause olarak adlandırılmasının nedeni, akreditif metnindeki avans tutarının dikkat çekmesi için kırmızı mürekkeple yazılmış olmasıdır.

### **11.9.7. Yeşil Şartlı Akreditif (GreenClause L / C)**

Kırmızı şartlı akreditif'e (Redclause) çok benzemektedir. Mallar önce bir üçüncü şahsa (depo firması) banka adına teslim edilmekte ve ambar teslim makbuzu bankaya verilmek suretiyle karşılığında avans alınabilmektedir. Böylece banka ithalatçının riskini bir ölçüde azaltmaktadır. Fakat yine de risk tamamen ortadan kalkmaz ve nihai sorumluluk alıcı üzerinde kalır. Görüldüğü gibi, redclause ve greenclause akreditifler temelde ihracatı finanse etmek işlevi görmektedirler. Böylece ihracatçı ülkedeki kredi faizlerinin ithalatçının ülkesindekinden yüksek olduğu zamanlarda, ihracatçılar için düşük maliyetli finansman imkânı sağlamaktadır.

### **11.9.8. Karşılıklı Akreditif (Back-To-Back L / C)**

Karşılıklı akreditifler, genellikle transit ticarete, aracı vasıtasıyla yapılan satışlarda kullanılırlar. Transit ticarete aracı firma, hem ithalatçı hem de ihracatçı durumundadır. Aracı firma satış yapacağı ülkede lehine açılmış bulunan akreditifi teminat göstererek, kendisinin ithalat yapacağı ülke (firma) lehine bir akreditif açabilir. İşte bu ikincisine, karşılık gösterilmek suretiyle açıldığı için, karşılıklı akreditif adı verilir. Burada, ihracat akreditifi ile karşılıklı akreditife konu olan belgelerin çok az farklılıklarla aynı olması gerekir. Bunu, aracı firmanın bankası, hem amir hem de muhabir banka olması sebebiyle sağlama olanağına sahiptir. Söz konusu banka genellikle aynı zamanda teyit bankası da olacağından, büyük sorumluluk üstlenmektedir. O nedenle, karşılıklı akreditifte, bankaların riski yüksek olduğu için komisyonu da yüksektir, bu nedenle sınırlı uygulanmaktadır.

### **11.9.9. Devredilebilir Akreditif (Transferable L/C)**

Lehtar tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditiftir. Aslında, karşılıklı akreditifle aynı amaca hizmet eder. Devir işleminin, ilk akreditif talimatındaki esas ve koşulları taşınması gerekir. Yalnız, ikinci akreditifte akreditif tutarının ve malların birim fiyatının azaltılması, akreditif vadesi belgeleri ibraz süresi ve en son sevk tarihinin kısaltılması ve sigorta yüzdesinin ise artırılması mümkündür. Bu akreditifler, taşıdıkları devir koşullarına göre tamamen veya kısmen devredildikleri gibi, kısımlar halinde birden fazla kişilere devredilebilmesi de mümkündür. Söz konusu akreditifler sadece bir kez devredilebilir.

Devredilebilir akreditifle karıştırılabilen fakat ondan tamamen farklı bir uygulama olan "akreditif alacağının devri" konusuna da değinmek gerekir. Uygulamada, bu çeşit akreditifler,

daha çok ilk lehtarın komisyoncu olması ve malı kendisi sevk etmeyip malı sevk edecek ikinci bir lehtara devretmesi gibi durumlarda söz konusu olmaktadır. Devredilebilir akreditifte, akreditifle ilgili bütün haklar söz konusu iken, akreditif alacağının devrinde ise sadece alacak devri söz konusudur.

#### **11.9.10. Garanti Akreditifi (Teminat Akreditifi)/Stand-byCredits L/C**

İthalatçı ile ihracatçı arasında yapılan sözleşmeden doğan borçların ödenmemesi halinde ödemeyi garanti altına alan, ithalatçının bankasının ithalatçının üstlendiği yükümlülüğün yerine getirilmesini ihracatçıya garanti etmesi suretiyle yapılan akreditiftir.

Garanti akreditifleri şekil yönünden diğerlerine benzemekle birlikte, mahiyeti itibariyle akreditiften ziyade bir teminat niteliğindedir. Stand-by akreditifler ile belirli bir taahhüdün yerine getirilmesi garanti altına alınmış olur. Taahhüdün yerine getirilmemesi halinde, bu durum bankaya tevsik edildiğinde, akreditif bedeli tahsil edilir. Stand-by akreditifler, uluslararası kredi işlerinde kredilerin teminatı, açık hesap gibi belirli bir garantiden yoksun ihracat satışlarının garantisini ve bazı tip teminat mektuplarının kontrol garantisini olarak kullanılabilirler. Bu akreditifin diğer ticari akreditiflerinden farkı, ithalatçının talimatıyla ihracatçı lehine değil, ihracatçının talimatıyla ithalatçı lehine açılması ve akreditif vesaikinin ibraz edilmemesi halinde ödeme yapılmasını garanti etmesidir.

#### **11.9.11. Yetki Mektupları**

Ödeme yetkisi ve iştirah yetkisi olmak üzere iki şekilde uygulanan yetki mektuplarının akreditif kapsamı içerisinde sayılmasının sebebi, bunların da aynı fonksiyonu görmesidir. Ödeme yetkisinin en önemli özelliği cayılabilir bir akreditif olmasıdır. Burada, ithalatçının bankasının (amir banka) ihracatçının ülkesindeki muhbirine, ihracatçının mal bedeli karşılığı gerekli belgelerle birlikte keşide ettiği poliçeleri ödemesi hususunda yetki vermesi söz konusudur.

Ödeme yetkisi her ne kadar bir transfer riskinin olmadığını gösteriyor ve ihracatçılar açısından bir finansman aracı niteliğini taşıyorsa da, cayılabilir niteliği dolayısıyla pek yaygın kullanılmamaktadır. “İştirah yetkisi” ise poliçelerin gerekli belgeler ilişkisinde alım-p iskonto edilmesi için amir bankaca muhbir bankaya verilen bir yetkidir. Bunun ödeme yetkisinden farkları, poliçelerin alıcı üzerine çekilmesi ve cayılabilir-cayılamaz, teyitli-teyitsiz ve kabilirücu-gayri kabilirücu olarak tanzim edilebilmesidir.

#### **11.9.12. Vadeli Akreditif / Ödenmesi Ertelemeli (Deffered Payment L/C)**

İthalatçı ve ihracatçı arasındaki satış sözleşmesine göre akreditif bedelinin ibrazında değil de, bu belgelerin ibrazından belirli bir süre sonra ihracatçıya ödenmesini sağlayan akreditif türüdür.

İhraç konusu malın bedeli buna ilişkin vesaikin muhbir bankaya ibrazı esnasında değil, ödeme vadesinde ödenir. Ödeme vadesi herhangi bir süreyle sınırlı olmaksızın serbestçe tayin ve tespit edilebilir. Ödenmesi ertelemeli akreditif, vadeli poliçe uygulamasına benzemekle birlikte, ondan farklıdır. Burada ihracatçı bankaya kabul edilmek üzere bir poliçe keşide etmek



yerine, belirli bir süre sonra, görüldüğü anda ödenecek bir poliçe keşide eder. Böyle bir uygulama için, akreditif bankasının söz gelimi vesaikin ibrazından 90 gün sonra akreditif tutarını ödeyeceği şeklindeki bir soyut borç vaadi gereklidir. Vadeli akreditifte vade genellikle taşıma süresi kadardır. İthalatçı bu yolla masrafları azaltmayı amaçlar. Uygulamada ortaya çıkabilecek problemler ithalatçının borçlu olduğunu gösteren bir vesaikin bulunmamasından kaynaklanır. O nedenle, ödenmesi ertelemeli akreditiflerin açılması hususunda bankalar isteksiz davranmaktadırlar.

### **Akreditifin Başlıca Faydaları**

Dış ticarete kullanılan akreditif ödeme yöntemlerinin tercih edilmesinin başlıca nedenleri arasında ihracatçının bir bankanın ödeme güvencesine sahip olmadan malını sevk etmek istememesi gelmektedir. İhracatçı akreditif sayesinde bir banka tarafından parasının ödeneceği taahhüdüne sahiptir. Böylece ithalatçı kredisi yerine bir banka kredisi elde etmiş olur. Kambiyo kontrolü olan ülkelerde, bir alternatif, ancak gerekli kambiyo müsaadesi alındıktan sonra açılabilir. Böylece ihracatçı, bir transfer riskinden de kendini korumuş olur. Ayrıca akreditif ihracatçıya ihraç edeceği malların imal ve hazırlanması için ihtiyaç duyduğu finansmanı bankadan alması imkânını sağlar.

Aynı zamanda akreditif ithalatçının da çıkarlarını korumaktadır. Akreditif şartları alıcının talimatlarına göre düzenlendiğinden ithalatçının bu şartları yerine getirilmedikçe banka satıcıya ödeme yapmaz. İthalatçı aynı zamanda mal bedelini peşin olarak ödemediğinden ihracatçıdan banka itibarına dayalı olarak bir kredi sağlamış olur. Ayrıca ithalatçı akreditif sayesinde, malları teslim alıp sattıktan sonra parasını ödeme kolaylığına sahip olduğundan normal banka kredilerine göre daha düşük maliyetli kredi elde etmiş olur.

### **Akreditif İşlemlerinde Görülen Başlıca Sorunlar**

- Akreditifte aktarmaya izin verilmediği halde aktarma yapılmış ise, gecikmeler ve ekstra maliyetler ihracatçı tarafından karşılanır.
- Akreditifte belirtilen tutarın diğer belgelerde belirtilen tutarla aynı olması gerekmektedir.
- Akreditifte kısmi sevkiyata izin verilmiyorsa malların tümünün gemiye yüklenmesi gerekmektedir. Aksi takdirde akreditif kabul edilmez.
- Akreditifteki yükleme şartlarına uyulmaz ise akreditif geçerli sayılmayabilir.
- Şayet belgeler akreditifin geçerlilik süresi içinde bankaya sunulmazsa akreditif geçersiz sayılabilmektedir.
- Şayet belgeler akreditifte belirtilen gerçek format ve sayıya uygun değil ise gecikmeler olabilir.

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1) Peşin bedel ihracat taahhüdü karşılığında ihracat yapılması şartıyla, kapatılabilir mi?
- 2) Belge karşılığı ödemede ihracatçının karşılaşılabileceği başlıca riskler nelerdir?
- 3) Belge karşılığı satıştan doğan risklerden ihracatçı korunabilir mi?

## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

*Başlıca ödeme yöntemleri;* peşin ödeme, akreditif, vesaik mukabili ödeme, mal mukabili ödeme, kabul kredili ödeme, karşı-ticaret, konsinye satışlar ve mahsuben ödemedir. Bu ödeme şekillerinden hangisinin kullanılacağını; sektör ve ürün bazında yerleşik gelenekler, alıcı ile satıcı arasındaki güvenin derecesi, ülkenin genel politikası ve ithalatçının nakit ödeme gücü belirlemektedir. İthalatçı ve ihracatçılar yukarıda sayılan faktörleri göz önünde bulundurarak koşullarına en uygun ödeme şeklini seçerler.

*Peşin ödeme,* ihracatçı tarafından ihraç edilen malların bedellerinin, ithalatçı tarafından malın teslim alınmasından önce, gerek bankalar yolu ile ve gerekse alıcının kendisi veya vekili ya da onun adına hareket eden üçüncü bir kişi tarafından satıcıya peşin olarak ödenmesidir. Kısaca ithalatçının mal bedelini ödedikten sonra, ihracatçının malları sevk etmesi şeklindedir. Bu ödeme şeklinde tüm risk malın alıcısı tarafından üstlenilmektedir.

*Mal mukabili ödeme,* ihraç edilen malın bedelinin, malın ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra ödenmesi şeklinde yapılan bir ödeme biçimidir. Mal mukabili ödeme türünde belgeler ihracat konusu mallar ile birlikte ithalatçıya gönderilmekte ve bu belgeleri alan ithalatçı bu belgeleri yetkili birimlere ibraz etmek suretiyle malları teslim alabilmektedir.

*Vesaik mukabili ödeme,* ihraç konusu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödeyerek bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şeklindedir. Bir başka ifade ile bankanın ihraç bedelini tahsil ettikten sonra vesaikleri ithalatçıya teslim ettiği ödeme türüdür.

*Kabul kredili ödeme,* alıcının mal bedelini belli bir vadede ödemesini taahhüt eden ve bu ödemeye ilişkin bir poliçenin araç olduğu ödeme biçimidir. Bir başka ifade ile kabul kredisi ile satılan malın bedelinin poliçeye bağlandığı vadede satıcıya ödendiği bir ödeme biçimidir.

*Karşı ticaret,* ihracat bedellerinin tamamını veya bir kısmını mal ve/veya hizmet ithali suretiyle ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan ödeme şeklindedir.

*Konsinye ihracat,* satışı sonradan yapılmak üzere ithalatçılara, komisyonculara, ihracatçının yurt dışındaki şube temsilciliklerine mal gönderilmesi şeklinde yapılan ihracat biçimidir.

*Mahsuben ödeme,* ihracat bedellerinin tamamını veya bir kısmını mal ve/veya hizmet ithali suretiyle ödenmesi ve aralarındaki artı ya da eksi farkın nakit olarak kapatılması şeklinde yapılan ödeme şeklindedir.

*Akreditif,* yurt dışı alımlarda ihracatçı ile ithalatçının birbirlerine yeterince güvenmediği durumlarda, araya uluslararası güvene sahip bankalar girmektedir. Bankalarda akreditif biçiminde bu işlemleri takip etmektedir. Akreditif hem ithalatçıyı hem de ihracatçıyı koruyan bir işlemdir.

Akreditif, uluslararası ödemelerde; vesikalı kredi, kredi mektubu, vesikalı kredi mektubu, ticari kredi mektubu gibi aynı anlama gelen çeşitli deyimlerle kullanılmaktadır. Akreditif; ihracat bedelinin ödenmesi konusunda, ithalatçının ve ihracatçının sözleşmede belirtilen yükümlülüklerini yerine getirmelerinden sonra ve buna dair belgeleri ibraz etmeleri koşulu ile ödemenin yapılabileceğine ilişkin ithalatçının bankası tarafından düzenlenen bir tür yazılı teminattır. Şartlı bir ödeme taahhüdü olarak tanımlanabilir.

## Bölüm Soruları

1) Aşağıdakilerden hangisi ikiden fazla ülke arasında uygulanan takas işlemine verilen addır?

- a) Bağlı muamele
- b) Dengeleme
- c) Karşı ticaret
- d) Özel takas
- e) Mal mukabili takas

2) Aşağıdakilerden hangisi akreditif türleri arasında yer almaz?

- a) Cayılabilir akreditif
- b) Cayılamaz akreditif
- c) Karşılıklı akreditif
- d) Karşılıksız akreditif
- e) Döner akreditif

3) İhracatçının küşat mektubuna uygun vesai ki bankaya ibraz ettiğinde mal bedelini tahsil etmeyip banka tarafından kabul edilmiş poliçenin vadesinde ödeneceğini taahhüt altına alan ödeme biçimine ne ad verilir?

- a) Mal mukabili ödeme
- b) Kabul kredili ödeme
- c) Peşin ödeme
- d) Kabul kredili akreditifli ödeme
- e) Bağlı muamele

4) Amir bankanın, ihracatçının nam ve hesabına açtığı krediyi her an kendi isteği ile iptal edebildiği veya şartlarını değiştirilebildiği akreditif çeşidine ne ad verilir?

- a) Dönülebilir akreditif
- b) Karşılıklı akreditif
- c) Devredilebilir akreditif
- d) Teminat akreditifi
- e) Rotatif akreditif

5) Talimata ya da bildirim gerek kalmaksızın kendiliğinden yenilenerek aynı şartla yeniden kullanılabilen akreditiflere ne ad verilir?

- a) Dönülemez akreditif
- b) Teyitsiz akreditif
- c) Teyitli akreditif
- d) Rotatif akreditif
- e) Devredilebilir akreditif

6) Aşağıdakilerden hangisi ihracat bedelinin tahsil şekillerinden birisi değildir?

- a) peşin ödeme

- b) takas
- c) kabul kredili ödeme
- d) bağı muamele
- e) bedelsiz ithalat

7) Vesaik mukabili ödemede aşağıdakilerden hangisi taraflardan biri değildir?

- a) İhracatçı
- b) Kambiyo Müdürlüğü
- c) Amir banka
- d) Muhabir banka
- e) İthalatçı

8) Devredilebilir akreditifte devir kaç kez yapılabilir?

- a) 1 kez
- b) 2 kez
- c) 3 kez
- d) 5 kez
- e) Hiç devredilemez

9) İhraç konusunu malın ihraç ülkesinden nakliye vasıtasına yüklenerek sevk edilmesinden sonra sevk edildiğini gösteren belgeleri ihracat bedelinin ödenmesi ve bankadan teslim alınması yoluyla yapılan ödeme şekline ne ad verilir?

- a) mal mukabili
- b) vesaik mukabili
- c) akreditifli ödeme
- d) karşı ticaret
- e) bedelsiz ithalat

10) Aşağıdakilerden hangisi vesaik mukabili ödemede kullanılan mali belgelerden biri değildir?

- a) Poliçeler
- b) Çekler
- c) Ödeme Taahhütleri
- d) Faturalar
- e) Döviz Satım Belgesi

### **Cevaplar**

- 1)Bağı muamele
- 2)Karşılıksız akreditif
- 3)Kabul kredili akreditifli ödeme
- 4)Dönülebilir akreditif
- 5)Rotatif akreditif

- 6)bedelsiz ithalat
- 7)Kambiyo Müdürlüğü
- 8)1 kez
- 9)vesaik mukabili
- 10)Faturalar

## **12. ÜRETİME VE YATIRIMA YÖNELİK TEŞVİKLER**



## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**12.1.**Dış ticaretin teşvikinde mali araçların önemini ifade edebilecek, Dış ticaretin teşvikinde mali araçların neler olduğunu açıklayabilecek,

**12.2.**İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası uygulamalarını açıklayabilecek,

**12.3.**Dâhilde İşleme Rejimi ve Hariçte İşleme Rejimi kapsamında mali teşvik uygulamalarını açıklayabilecek, İhracata yönelik Katma Değer Vergisi (KDV) istisnası ve iadesini açıklayabilecek,

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Dâhilde İşleme Rejimi,  
Dış Ticaretin Teşviki,  
Hariçte İşleme Rejimi,  
Dış Ticaretin Teşvikinde Mali Araçlar,  
Katma Değer Vergisi (KDV) Vergi,  
Resim ve Harç İstisnası,  
Teşvik,  
İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası ve İadesi,

## Giriş

Bugünün küresel dünyasında yer alan ülkeler hedefledikleri büyümeye ulaşabilmek için dış ticarete büyük önem vermekte ve çeşitli dış ticaret politikaları uygulamaktadırlar. Dış ticaret politikası, genel ekonomi politikasının önemli bir aracıdır ve devletin direkt olarak ülkenin dış ticaret akımlarını sınırlandırmak, özendirmek veya bu işlemlerin yapılış şekillerini düzenlemek için almış olduğu önlemlerin oluşturduğu sistematik bir bütündür. Dış ticaret politikasının amaçları;

- Dış ödemeler dengesizliklerinin giderilmesi,
- Dış rekabetten korunma,
- Ekonomik kalkınma,
- Ekonominin liberalleştirilmesi,
- İç ekonomik istikrarın sağlanması,
- Dış piyasalarda monopol gücünden yararlanma,
- Otarşi (ekonomik bakımdan kendi kendine yeterli olma),
- Piyasa aksaklıklarının giderilmesi,
- Hazineye gelir sağlama,
- Sosyal ve siyasal nedenlerdir.

Dış ticaret politikası amaçlarına ulaşmak için kullanılan dış ticaret politikası araçları üç ana gruptan oluşmaktadır:

**1. Gümrük Tarifeleri:** En eski dış ticaret politikası aracıdır. Eskiden sadece devlete gelir sağlamak için kullanılan bu koruma aracı, günümüzde aynı zamanda yerli sanayiye korumak için de kullanılmaktadır.

**2. Tarife Dışı Araçlar:** Gümrük tarifelerinin serbest ticareti bozucu etkisinden dolayı günümüzde daha az görülen ticaret engelleri geliştirilmiştir. Bunlar genellikle tarife dışı araçlar olarak isimlendirilmektedir.

**3. İhracat Teşvikleri:** Ülkedeki üretimin dış pazarlara satımını gerçekleştirebilmek için firmaları özendirici dolaysız devlet yardımlarını kapsamaktadır. İhracat teşvikleri, ihracatta devlet yardımları veya ihracatta devlet destekleri olarak da adlandırılmaktadır.

Gümrük tarifeleri, kotalar ve tarife dışı araçlar dış ticareti zorlaştırdığı ve haksız rekabete yol açtığı için eleştirilmektedir. Dışa açık büyüme modellerinin uygulandığı bugünkü küreselleşen dünyada özellikle gelişmekte olan ülkeler ihracata büyük önem vermekte ve kendi firmalarının uluslararası pazarlara girip bu pazarlarda tutunabilmeleri için ihracat odaklı dış ticaret politikaları uygulamaktadırlar. Uyguladıkları dış ticaret politikalarının başında da ihracatı teşvik politikaları yer almaktadır.

Ülkelerin uyguladıkları ihracatı teşvik politikaları; ülkelerin ekonomik yapıları, kabul ettikleri ikili veya uluslararası anlaşmalar ve rekabet güçleri gibi etkenlere bağlı olarak farklılıklar gösterebilmektedir. Türkiye’de özellikle 1980 yılından itibaren uygulanmaya başlanan İhracata Yönelik Sanayileşme Stratejisi kapsamında ihracatı artırma yönünde çeşitli tedbirler alınmış ve politikalar uygulanmıştır. Türkiye’nin uygulamış olduğu ihracatı teşvik politikaları ve mevzuatı incelendiğinde yer alan teşvik araçları üç başlık altında toplanmaktadır:

1. Mali Teşvikler
2. Finansal Teşvikler

### 3. Devlet Yardımları

Bu teşvik araçlarından finansal teşvikler ve devlet yardımları kitabın diğer ünitelerinde ayrıntılı bir şekilde incelendiğinden, bu ünitenin ana konusunu mali teşvikler oluşturmaktadır.

## 12.1. DIŞ TİCARETİN TEŞVİKİNDE MALİ ARAÇLAR

Teşvik Uygulama Genel M¼d¼rl¼ė¼ (TUGM) tarafından benimsenen ve sıklıkla kullanılan teşvik tanımı; *“belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine oranla daha fazla ve hızlı gelişmesini sağlamak amacıyla, kamu tarafından çeşitli yöntemlerle verilen maddi ve/veya gayri maddi destek, yardım ve özendirmelelerdir.”*

Teşvikler genel olarak iki grupta toplanmaktadır. Bunlardan birincisi, kamu tarafından doğrudan sağlanan desteklelerdir. İkincisi ise, işletmelerin bazı yüküml¼l¼klerinin azaltılması veya kamu tarafından desteklenmesidir. Uygulanan teşvik politikaları, ihracatçı firmaların ihracat olanaklarını geliştirici devlet yardımları şeklinde olabileceği gibi, ihracatçılara doğrudan kaynak aktarımı şeklinde prim ödemeleri ve vergi teşvikleri şeklinde de olabilmektedir.

Teşvikler, gelişmekte olan ÷lkelerde gerek iç piyasanın büyüt¼lmesi hedefleri gerekse dış piyasalara rekabet yeteneğine sahip olarak çıkabilme yönünden yatırım oranının artırılmasında ve ihracatın yüksek seviyelere ulaşabilmesinde önemli bir yere sahiptir. Teşvikler, özellikle gelişmekte olan ÷lkelerde ekonomik kalkınmanın sağlanmasında önemli rol oynamaktadır. Tasarruf yetersizliği, dengesiz gelir ve kaynak dağılımı ile ekonomik kalkınmayı sağlayacak beşeri ve fiziki sermaye yetersizliği gelişmekte olan ekonomilerin başlıca özellikleridir. Ayrıca, yatırım ve kaynak kıtlığı, kurumsallaşma yetersizliği, bölgeler arası dengesizlik ve işsizlik sorunu, doğal kaynaklardan yeterince yararlanılamaması, girişimcilerin eğitim ve denetim yetersizliği, sık sık ekonomik krizler ile karşılaŐılması gibi nedenlerle çeşitli şekillerde kamudan özel girişimlere kaynak aktarılmaktadır.

### **Dış Ticaretin TeŐvikiinde Mali Araçların Amacı**

Dış ticaretin teŐvikiinde mali teşviklerin amacı, ihraç potansiyeli taşıyan malların üretiminden satışına kadar geçen süreç içerisinde bünyesine giren vergi vb. yükleri ortadan kaldırmaktır. Vergi teşviklerinin uygulanış biçimi, ihracatçı firmanın elde ettiği gelirlerinin kısmen veya tamamen vergi dışına çıkartılması şeklinde olabileceği gibi, ihraç ürünleri üzerinden alınan Katma Değer Vergisi (KDV) benzeri dolaylı vergilerin alınmaması şeklinde de olabilmektedir. Bu teşviklerden, ihracat gelirlerinden vergi alınmaması, firmanın bir dönem sonra yapacağı ihracat için bir çeşit sermaye desteği özelliği taşımaktadır. Ancak ihraç ürünleri üzerindeki dolaylı vergilerin alınmaması, ihraç ürünlerinin uluslararası pazarlara daha düşük fiyattan sunulmasını sağlayarak ihracatçı firmaya bir rekabet gücü kazandırmaktadır. Böylece bir ÷lkenin yaşadığı ihracat yetersizliğinin başlıca nedenlerinden olan rekabet gücü yetersizlikleri ortadan kaldırılmıŐ olmaktadır.

Dış ticaretin teŐvikiinde mali (vergisel) teşvikler ekonomiye büyük katkılar sağlamakla birlikte, etkileri bakımından eleştiri konusu olmaktadır. Bir kere ekonominin her kesimini aynı oranda desteklemek mümkün olmadığı için teşvikler, haksız rekabete yol açmaktadır. Öte yandan ithalatı ikame eden politikalara benzer bir biçimde, korunan ve desteklenen sanayilerin kendilerini geliştirmek ve yenilemek konusunda zorlayıcı bir güç hissetmedikleri, bu yüzden teşvik edilen sektörlerin yeterli dinamizme kavuŐmadığı savunulmaktadır. Ayrıca, teşvikler

belli kesimlere kaynak transferi sağladığı için de vergide adalet ilkesini zedelediği için sürekli eleştirilmektedir.

Genel olarak dış ticarete uygulanan mali teşvikler şu şekilde sıralanabilir:

• İhracatın finansmanında ortaya çıkan banka ve sigorta işlemleri vergisinin ve harçlarının alınmaması

• İhracat işlemlerinde damga vergisi, gümrük vergisi ve harç istisnası

• İhracat bedelinin ödenmesinde ortaya çıkan vergilerin ve harçların istisna edilmesi

• İhracat nedeniyle yüklenen KDV'nin istisnası, ertelenmesi ve iadesi

• Turizm faaliyetinden elde edilen kazançların kısmen kurumlar vergisinden istisna edilmesi

• Yurt dışı inşaat, onarım ve montaj işleri ile teknik hizmetlerden sağlanan kazançların kurumlar vergisinden istisna edilmesi

• İhracatla ilgili ithalatta KDV ertelemesi, gümrük vergisi ve toplu konut fonu istisnası

Türkiye'de ihracatta parasal olmayan mali teşvikler; İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası, İhracatta Katma Değer Vergisi (KDV) İstisnası ve İadesi, Dâhilde İşleme Rejimi ve Hariçte İşleme Rejimi ana başlıkları altında uygulanmaktadır. Bu uygulamalar, dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek suretiyle ihracatı arttırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmek amacıyla uygulanmaktadır.

## **12.2. İHRACAT, TRANSİT TİCARET, İHRACAT SAYILAN SATIŞ VE TESLİMLER İLE DÖVİZ KAZANDIRICI HİZMET VE FAALİYETLERDE VERGİ, RESİM VE HARÇ İSTİSNASI**

Vergi, resim ve harç istisnası ile ihracat, transit ticaret, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin finansmanında kullanılan krediler ve bunlarla ilgili işlemlerden doğan vergi, resim ve harçlar istisna edilmektedir.

İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası uygulamaları, bu konudaki 31/12/1999 tarihli ve 23923 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan 23/12/1999 tarihli ve 99/13812 sayılı İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Karar ile bu karara istinaden 5/12/2008 tarihli ve 27075 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan İhracat:2008/6 sayılı Tebliğ kapsamında ele alınmıştır. Söz konusu tebliğ; ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak ve ihraç pazarlarını geliştirmek amacıyla hazırlanmıştır.

İhracat:2008/6 sayılı tebliğe dayalı olarak vergi, resim ve harç istisnası kapsamında;

• İhracat, ihracat sayılan satış ve teslimler, döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler ile transit ticaretin finansmanında kullanılmak kaydıyla bankalarca kullanılan her türlü sevk öncesi ve sevk sonrası krediler (Türk Eximbank'ın fon temini işlemleri, Türk Eximbank tarafından aracı bankalar vasıtasıyla kullanılan krediler ve Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından Türk Eximbank'a açılan kısa vadeli senet reeskont kredileri ile Türk Parası



Kıymetini Koruma hakkındaki mevzuat uyarınca ihracat taahhüdüne bağlı olarak kullandırılan altın kredileri dâhil) ve firmaların sağladıkları prefinansmanlar ile bunların geri ödenmesi,

- İhracatla ilgili işlem yapan bankaların (T.C. Merkez Bankası dâhil), factoring şirketlerinin, sigorta şirketlerinin, noterler ve diğer kuruluşların ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerle ilgili yapmış oldukları bütün hizmet ve muameleler (Türk Eximbank'ın ihracat kredi sigortası/garantisi ile ilgili işlemleri dâhil) dolayısıyla kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun nakden veya hesaben aldıkları paralar ve kambiyo işlemleri,

- Dâhilde işleme rejimi kapsamında yapılan ithalat ve/veya yurt içi alımlar ile ilgili işlemler ve bunların finansmanı amacıyla kullanılan krediler,

- 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 kâğıtlar,

aşağıdaki vergilerden istisna edilmiştir.

- 13/7/1956 tarihli ve 6802 sayılı Gider Vergisi Kanunu ile ihdas edilen Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi,

- 1/7/1964 tarihli ve 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu ile ihdas edilen Damga Vergisi,

- 2/7/1964 tarihli ve 492 sayılı Harçlar Kanunu gereğince alınan harçlar ve diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar,

- 12/9/1960 tarihli ve 80 sayılı Kanuna göre alınan Hal Rüşumu.

Dâhilde işleme rejimi kapsamında yapılan ithalat ve/veya yurt içi alımlar, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılabilmesi için Ekonomi Bakanlığı'ndan belge alınması zorunludur. Bu çerçevede kullandırılan krediler ve uygulanan istisnalar belgeye kaydedilir. Bunun dışındaki hususlarda vergi, resim ve harç istisnası ilgili kurum ve kuruluşlarca resen uygulanır ve herhangi bir belge ile irtibatlandırılmaz.

5/12/2008 tarihli ve 27075 sayılı Resmî Gazete 'de yayımlanan İhracat 2008/6 sayılı İhracat, Transit Ticaret, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Tebliğ'de yer alan "Belge süresi ve ek süreler" ilişkin olarak 30/01/2010 tarihinde değişiklik yapılmış ve 27478 sayılı Resmi Gazete 'de yayınlanmıştır.

İhracat: 2010/1 sayılı tebliğe göre; Vergi, resim ve harç istisnası belgelerinin süreleri azami 24 (yirmi dört) aydır. Ancak, yurt dışı ve yurt içi müteahhitlik hizmetleri, savunma sanayi projeleri ile yurt dışında mağaza açılması ve işletilmesine ilişkin belgelerin süresi proje süresi kadardır. Türk Eximbank tarafından proje bazında kullandırılan orta ve uzun vadeli kredilere ilişkin belgelerde ise belge süresi vade süresine paralel olarak tespit edilebilir. Ayrıca, yap-işlet modeli çerçevesinde düzenlenen belgelerin süresi yatırım projesi süresi kadardır.

Belgesiz ihracat kredilerinin, vergi, resim ve harç istisnasından yararlanma süresi 24 (yirmi dört) aydır. Ayrıca, ilgili firma tarafından taahhüt edilen ihracatın %50'sinin gerçekleştirildiğinin tevsiki kaydıyla, krediye ilişkin taahhüt süresi ilgili banka tarafından 6 (altı) ay uzatılır. Gemi inşa ve ihracatın finansmanı amacıyla kullanılan kredilerde (hazır gemi hariç) ise gemi inşa faaliyetinin %50'sinin tamamlandığının Deniz Ticaret Odası'ndan alınan ekspertiz raporuyla tevsiki kaydıyla, krediye ilişkin taahhüt süresi ilgili banka tarafından 6 (altı) ay uzatılır.

29/12/2009 tarihi itibariyle süreleri dolmamış olan Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgeleri için Ekonomi Bakanlığı'na müracaat edilmesi halinde belge süresi 24 (yirmi dört) aya kadar revize edilebilir. 29/12/2009 tarihi itibariyle süreleri dolmamış belgesiz ihracat kredilerinin vergi, resim ve harç istisnasından yararlanma süresi de ilgili kuruluşlar tarafından resen 24 (yirmi dört) ay olarak revize edilebilir (GEÇİCİ MADDE:1 ve 2 - İhracat: 2010/1 Sayılı Tebliğ).

Firmaların, Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi almak için gerekli olan bilgi ve belgelerle birlikte Ekonomi Bakanlığı'na müracaat etmeleri gerekir. Firmalar tarafından ibraz edilen bilgi ve belgeler, aksi sabit oluncaya kadar doğru olarak kabul edilir. Ekonomi Bakanlığı bilgi ve belgeleri inceleyip uygun olması durumunda Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi'ni düzenler. Düzenlenen belgelerin bir nüshası ilgili Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası şubesine, bir nüshası ise firmaya gönderilir. Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgeleri ithal hakkı içermediğinden, ithalata mesnet (dayanak) teşkil etmez.

Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgelerine ilişkin ihracat taahhütleri; belge süresi sonundan itibaren 3 (üç) ay içerisinde gerekli bilgi ve belgelerle müracaat edilmesi kaydıyla, Ekonomi Bakanlığı'nın uygun görüşüne istinaden T.C. Merkez Bankası tarafından belirlenen usuller çerçevesinde, Merkez Bankası'nın ilgili şubesi tarafından kapatılır. Kapatma işlemi Ekonomi Bakanlığı'na, firmaya ve ilgili vergi dairesine bildirilir.

İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler kapsamında düzenlenen belgelerin ihracat taahhütlerinin kapatılmasında Katma Değer Vergisi hariç satış fiyatı esas alınır.

Belgeli ihracat taahhütleri kapatılırken, döviz karşılığı yapılan ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerde satış ve/veya teslimat belgesi ile döviz alım belgesinin, Türk Lirası karşılığı yapılan ihracat sayılan satış ve teslimlerde ise satış ve/veya teslimat belgesinin ibrazı aranır. Ayrıca, Türk Lirası karşılığı yapılan ihracat sayılan satış ve teslimlere ilişkin düzenlenen vergi, resim ve harç istisnası belgelerinde satış ve/veya teslimat belgesinin düzenlendiği tarihteki T.C. Merkez Bankası döviz satış kuru esas alınır.

### **Belgesiz İşlemler**

Aşağıdaki işlemler ve bu işlemler dolayısı ile düzenlenen kâğıtlar (gümrük idarelerine verilen beyannameler dâhil) belgesiz işlemler içerisinde yer alır ve bunların ihracata ilişkin olduğunun tevsiki halinde işlem yapan kuruluşlar tarafından resen vergi, resim ve harç istisnası uygulanır.

- İhracat karşılığı yapılacak ödemeler (Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu çerçevesinde yapılan ödemelere ilişkin taahhütnameler ve temliknameler, Sosyal Sigortalar Kurumu prim borçları ve genel bütçeli idarelere olan borçların mahsubu dâhil),
- İhracattan doğan alacağın ihracatçı tarafından temliki,
- İhracat bağlantıları için düzenlenecek anlaşmalar,
- Transit ticarete konu malın satın alınması ve satılması,
- Tedarik edildikleri şekliyle ihraç edilmek üzere mal alımı,
- (Değişiklik: R.G.- 23.10.2009-27385) 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 131 inci maddesine istinaden ithalat vergilerinden tam muafiyet suretiyle geçici ithalat rejimine tabi

ambalaj maddeleri ithali ile kati ihraç edilen mallara ait ambalaj malzemesinin geçici ihracı ve ithali,

- Dâhilde işleme izni kapsamında yapılan ithalat,
- Vergi, resim ve harç istisnası belgesi almak için proje formu ekinde verilecek taahhütnameler,
- Yurt dışı ve uluslararası yurt içi ihaleler, yap-işlet modeli çerçevesinde yapılacak yatırım projelerine ilişkin sözleşme safhasından önceki teminat mektupları ile ilgili işlemler (teminat mektupları dâhil) ve diğer işlemler ile bu konuda düzenlenen ihale kararları (Resen uygulanacak damga vergisi ve harç istisnası; ihale kararları, teminat mektupları ve bunlara ilişkin işlemler dışında kalan işlem ve kâğıtlara uygulanmaz.),
- Gerçekleştirilen mamul ürün ihracatı karşılığı olarak bu ürünlerin üretiminde kullanılan girdilerin Toprak Mahsulleri Ofisi'nden veya T.C. Şeker Kurumu tarafından tespit edilen şeker fabrikalarından alımı.

### **Belgeli İşlemler**

Aşağıda belirtilen ihracat, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler çerçevesinde vergi, resim ve harç istisnasından yararlanmak isteyen firmalar, Ekonomi Bakanlığı'na müracaat ederek Dâhilde İşleme İzin Belgesi ve/veya Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi almak zorundadırlar. Belge müracaat tarihi ile belge tarihi arasında yapılan işlemlere istisna uygulanmaz. Ancak, bu süre içerisinde gerçekleştirilen hizmet ve faaliyetler taahhüde sayılır.

### **İhracat İşlemleri**

Dâhilde işleme izin belgesi kapsamında ve bu belgenin geçerlilik süresi içerisinde, ihracat amaçlı olmak kaydıyla; yapılan ithalat ile yurt içinde hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ve ambalaj malzemesi alımları ve bunlarla ilgili verilecek her türlü teminat mektupları ve diğer işlemler ihracat işlemleri olarak nitelendirilir.

### **İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler**

İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetler aşağıda yer almaktadır.

- Devlet Planlama Teşkilatı (DPT, 8 Haziran 2011 tarihinde Kalkınma Bakanlığı'na dönüştürülmüştür) Müsteşarlığı tarafından yayımlanan cari yıl 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 yapacakları hizmet ve faaliyetler ile yerli imalatçı firmaların, mükerrer olmamak kaydıyla bahse konu işte kullanılmak üzere bu işin yapımını yüklenen firmaya üreterek yapacakları mal ve malzeme ile hizmet satış ve teslimler

2. Yabancı firma olması halinde, yabancı firmanın bu işte kullanacağı mal ve malzemeyi üreten yerli imalatçı firmaların (işî taahhüt eden firmalar dâhil) yapacakları satış ve teslimler

3. Yerli ve yabancı firmaların ortaklığı şeklinde olması halinde, yerli firmaya kendi faaliyeti oranında, yabancı firmaya ise (2) numaralı alt bent çerçevesinde yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimler

4. (1), (2) ve (3) numaralı maddeler çerçevesinde proje sahibi kamu kurumları ile bu projeleri üstlenen firmalara yapılacak teknik müşavirlik, mühendislik vb. hizmet satışları

- Savunma sanayi alanında,

1. Savunma Sanayi Müsteşarlığı tarafından onaylanan savunma sanayi projelerini üstlenmiş yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimler

2. Savunma Sanayi Müsteşarlığı tarafından savunma sanayi açısından önem arz ettiği belirtilen savunma araç ve gereçlerini üreten yerli imalatçı firmaların, ülkenin savunması ile ilgili kamu kurum ve kuruluşlarına üreterek yapacakları satış ve teslimler

3. (1) ve (2) numaralı maddelerde belirtilen firmalara, yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimler

- Yatırım Teşvik Belgesi kapsamında yer alan yatırım mallarını üreterek Yatırım Teşvik Belgesi sahibi yatırımcılara teslim eden yerli imalatçı firmaların yapacakları satış ve teslimler

- Yerli imalatçı firmaların, Ekonomi Bakanlığı tarafından yayımlanan Tebliğ eki yatırım malları listesinde belirtilen malları üreterek yapacakları satış ve teslimler

- Yerli imalatçı firmaların, Yatırımlarda Devlet Yardımları Mevzuatı çerçevesinde CKD (Completely Knocked Down-Taşınmak için tümüyle sökülüp kurulabilir) ithal edebilecek firmalara ithal edebilecekleri bu aksam ve parçaları üreterek yapacakları satış ve teslimler

- Kamu kurum ve kuruluşlarınca uluslararası ihaleye (sabit sermaye yatırımı nitelikli olanlar) çıkarılan yatırım malı, sınaî mamuller ve yazılım hizmetleri ihalelerini kazanan yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimler

- Kamu kurum ve kuruluşlarınca yaptırılan uluslararası taşımacılar ile bu kurum ve kuruluşlar tarafından uluslararası ihaleye çıkarılmış yurt içi taşımacıları yüklenen yerli firmaların faaliyetleri

- Yurt dışına yönelik olarak gerçekleştirilecek müteahhitlik, müşavirlik, yazılım ve mühendislik hizmetleri gibi döviz kazandırıcı hizmet projeleri

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

- Yabancı uyruklulara (diplomatik temsilcilikler ve mensupları dâhil), turistlere veya yurt dışında çalışan Türk vatandaşlarına Türkiye’de buldukları sürede, bedelleri yurt dışındaki sağlık ve sigorta kuruluşlarından tahsil edilmek kaydıyla döviz karşılığı verilecek sağlık hizmetleri

- Yerli firmalarca, Türk ihraç ürünlerinin pazarlanması amacıyla yurt dışında mağaza açılması veya işletilmesi

- Yap-İşlet Modeli çerçevesinde yapılacak yatırım projelerini üstlenen yerli firmaların yapacakları hizmet ve faaliyetler

- Kamu kurum ve kuruluşlarınca uluslararası ihaleye çıkarılan maden havzalarından rödovans (**Rödovans**: maden ruhsat sahalarının işletme hakkının özü kendisinde kalması koşuluyla hak sahibi tarafından sözleşme ile gerçek veya tüzel bir kişiye, bir süre tahsis edilmesidir.) karşılığında maden çıkarımı ve işletilmesi ile ilgili üretim faaliyetleri,
- Uluslararası taşımacılıktan döviz olarak kazanılan navlun bedellerinin yurda getirilmesi kaydıyla kara, deniz veya hava ulaştırma hizmet ve faaliyetleri,
- Turizm müesseseleri ile seyahat acentelerinin yurt içindeki ve yurt dışındaki turizm faaliyetleri sırasında yaptıkları döviz karşılığı hizmet satışları,
- 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,
- Yurt içinde yerleşik haber ajanslarınca, yurt dışındaki yayın organlarına görüntülü veya görüntüsüz haber satışları

### 12.3. DÂHİLDE İŞLEME REJİMİ KAPSAMINDAKİ MALİ TEŞVİKLER

Dâhilde işleme tedbirlerinin kapsamı ve uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar, bu konuda 17/1/2005 tarihli ve 2005/8391 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı eki "Dâhilde İşleme Rejimi Kararı"na istinaden 20/12/2006 tarihli ve 26382 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan İhracat:2006/12 sayılı Tebliğ kapsamında ele alınmıştır.

*Dâhilde İşleme Rejimi (DİR)*; ihracatçılara, ihraç mallarında kullanmak kaydıyla dünya piyasa fiyatlarından hammadde sağlamak amacıyla oluşturulmuş bir teşviktir. Dâhilde İşleme Rejimi, ihraç ürünlerinin üretiminde kullanılan, ithalatı vergiye tabi ürünlere yönelik esasları belirler. Dâhilde İşleme Rejimi; firmaların öngörülen süre içerisinde işlendikten sonra ihraç edilmek Şartıyla, ihraç mallarının üretimi için ihtiyaç duydukları malları, ithalatta alınması gereken her türlü vergiden muaf olarak ve üstelik ticaret politikası önlemlerine de tabi olmaksızın getirmelerine olanak sağlayan bir sistemdir. Dâhilde İşleme Rejiminde, ihraç edilecek ürünün üretiminde kullanılacak ithal girdilerin ihracatçı Türk firmaları tarafından dünya fiyatlarından, dünya kalitesinde ve KDV, Gümrük Vergisi ve varsa antidamping vergilerinden muaf tutularak ithal edilmesine olanak sağlanması neticesinde, girdi maliyetleri düşürülerek uluslararası pazarlarda ihracatçı firmalara rekabet gücü kazandırılması amaçlanmaktadır.

4458 sayılı Gümrük Kanunu'na göre ise Dâhilde İşleme Rejimi; serbest dolaşımda olmayan eşyanın, işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılmasından sonra Türkiye Gümrük Bölgesi'nden yeniden ihraç edilmesi amacıyla, gümrük vergileri ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ve vergileri teminata bağlanmak suretiyle, geçici olarak ithal edilebilmesidir. Bu rejim, firmaların ihtiyaç duyduğuniteliklerde ve fiyatta malları daha uygun koşullarda temin etmesinin yolunu açmıştır. Dâhilde İşleme Rejimi'nin temel amaçları Şunlardır:

- Üretim ve ticaret hacmini artırmak
- Katma değer yaratmak
- İstihdamı artırmak
- İhraç ürünlerini çeşitlendirmek

- İhraç pazarlarını çeşitlendirmek

Dâhilde İşleme Rejimi kapsamında gümrük muafiyetli ithalatın yanısıra vergi, resim ve harç istisnası da uygulanmaktadır. Bu istisnalar:

- Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
- Harçlar
- Hal Rüşumu
- Diğer kanunlarda yer alan harçlar
- Kaynak Kullanımı Destekleme fonu kesintisidir.

### 12.3.1. Dâhilde İşleme Rejimi ile İlgili Kuruluşlar

• **Ekonomi Bakanlığı:** Dâhilde İşleme İzin Belgesi Ekonomi Bakanlığı tarafından düzenlenmektedir.

• **Gümrük ve Ticaret Bakanlığı:** Dâhilde İşleme İzni Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından verilmektedir. Eşyanın tamiri, boyama, yenileme, monte edilmesi, birleştirilmesi, ambalajlanması ve bedelsiz ithalat gibi basit olarak adlandırılacak dâhilde işleme rejimlerinde uygulanmaktadır.

• **İhracatçı Birlikleri:** İhracatçı Birlikleri, Dâhilde İşleme İzin Belgesi ile ilgili revize işlemleri ve ihracat taahhüdünün kapatılması konularında yetkilidir.

• **Diğer Kurumlar:** Maliye Bakanlığı ve Şeker Fabrikaları Dâhilde İşleme Rejimi, ithalat sırasında alınması gereken vergilerin teminata bağlanmasına dayanan Şartlı Muafiyet Sistemi ile ithalat sırasında ödenen vergilerin daha sonradan iade edilmesine dayanan Geri Ödeme Sistemi olmak üzere iki ana sistemden oluşmaktadır.

#### Şartlı Muafiyet Sistemi

Şartlı muafiyet sistemi; dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan (belge/izin sahibi firma ve/veya yan sanayici firma tarafından) ve serbest dolaşımda bulunmayan hammadde, yardımcı madde (katalizör olarak kullanılanlar dâhil), yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşya, ambalaj ve işletme malzemesinin, Türkiye Gümrük Bölgesinde (serbest bölgeler hariç) yerleşik firmalarca, ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, vergisi teminata bağlanmak suretiyle bedelli ve/veya bedelsiz ithal edilmesi ve ihracat taahhüdünün gerçekleşmesini müteakip, alınan teminatın iade edilmesidir. Ancak, belge/izin kapsamında yapılacak işletme malzemesi ithalatında, katma değer vergisi ve özel tüketim vergisi tahsil edilir ve ticaret politikası önlemleri uygulanır.

#### Eşdeğer Eşya Kullanımı

İşlenmiş ürünlerin üretimi için ithal eşyanın yerine eşdeğer eşya olarak serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Şartlı muafiyet sistemi çerçevesinde dâhilde işleme izin belgesi kapsamında işlem görmüş ürünün elde edilmesi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak, asgari 8 (sekiz)'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, ticari kalite ve teknik özellikleri

itibarıyla aynı kalite ve nitelikleri taşıyan serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Eşdeğer eşya kullanımı çerçevesinde, belge kapsamında önceden ihracat işleminden sonra ithalat yapılabileceği gibi, ithal eşyası ile serbest dolaşımdaki eşya birlikte de kullanılabilir.

### **Yurtiçi Alımlar**

Dâhilde işleme izin belgesi kapsamında ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılan hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul, değişmemiş eşya ve ambalaj malzemeleri ithal edilebileceği gibi, yurt içinden de temin edilebilir. Belge kapsamında ihraç edilmek üzere yurt içinden temin edilen eşya, İhracat:2006/12 sayılı Tebliğin uygulanması bakımından (3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu ve 4760 sayılı Özel Tüketim Vergisi Kanunu hükümleri saklı kalmak kaydıyla) ithal eşyası gibi değerlendirilir. Yurtiçi alımlarda, Dâhilde işleme izin belgesi kapsamında katma değer vergisinde tecil-terkin sistemine istinaden eşya alımı ve T.C. Şeker Kurumu tarafından tespit edilen şeker fabrikalarından alım yapılabilir.

### **Teminat Uygulaması**

Şartlı muafiyet sistemi çerçevesinde dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında yapılacak ithalattan doğan vergi, 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunda belirtilen esaslar çerçevesinde teminata tabidir. Ancak, şartlı muafiyet sistemi çerçevesindeki dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında yapılan ithalatta uygulanan teminat oranı, Ekonomi Bakanlığı tarafından (İhracat Genel Müdürlüğü) bu ithalattan doğan vergi tutarının 2 (iki) katına kadar artırılabilir.

Şartlı muafiyet sistemi çerçevesinde dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında yapılacak ithalattan alınması gereken vergi üzerinden, yurt içi alımlarda ise Ekonomi Bakanlığı ve/veya ilgili kuruluşlar tarafından belirlenen tutar üzerinden teminat alınır. Alınacak teminat;

- Para
- Bankalar tarafından verilen teminat mektupları
- Hazine tahvil ve bonoları gibi teminat türlerinin birinden veya birkaçından oluşabilir.

### **İndirimli Teminat Uygulaması**

İndirimli teminat uygulaması çerçevesinde;

- A sınıfı onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmaların dâhilde işleme izin belgesi/izni kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin %1'inin,
- B sınıfı onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmaların belge/izin kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin %5'inin,
- C sınıfı onaylanmış kişi statü belgesi sahibi firmaların belge/izin kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin %10'unun,
- Onaylanmış kişi statü belgesi sahibi olmayan dış ticaret sermaye şirketleri ile sektörel dış ticaret şirketlerinin belge/izin müracaat tarihinden önceki takvim yılı içerisinde gerçekleştirdikleri ihracat kadar dâhilde işleme izin belgesi/izni kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin %10'unun,

- İmalatçı-ihracatçıların, belge/izin müracaat tarihinden önceki dört yıl içerisinde düzenlenmiş, ihracat taahhüdü kapatılmış, dâhilde işleme izin belgeleri ve 27/1/2005 tarihinden sonra düzenlenen dâhilde işleme izinleri kapsamında sanayi ürünleri için toplam 1 (bir) Milyon ABD Dolarından, tarım ve işlenmiş tarım ürünleri için toplam 500 (beşyüz) Bin ABD Dolarından az olmamak kaydıyla gerçekleştirdikleri ihracat kadar belge/izin kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin %10'unun,

- Son üç takvim yılı itibarıyla ihracatı her bir yıl için 5 (beş) Milyon ABD Dolarını geçen veya son beş takvim yılı itibarıyla ihracatı her bir yıl için 1 (bir) Milyon ABD Dolarını geçen ihracatçıların, belge/izin müracaat tarihinden önce dört yıl içerisinde düzenlenmiş, ihracat taahhüdü kapatılmış, dâhilde işleme izin belgeleri ve 27/1/2005 tarihinden sonra düzenlenen dâhilde işleme izinleri kapsamında sanayi ürünleri için toplam 1 (bir) Milyon ABD Dolarından, tarım ve işlenmiş tarım ürünleri için toplam 500 (beşyüz) Bin ABD Dolarından az olmamak kaydıyla gerçekleştirdikleri ihracat kadar belge/izin kapsamında yapacakları ithalatta, bu ithalattan doğan verginin %10'unun, teminat olarak yatırılması kaydıyla, gümrük idaresince ithalatın gerçekleştirilmesine izin verilir. İndirimli teminat uygulaması çerçevesinde, T.C. Şeker Kurumu tarafından tespit edilen şeker fabrikalarından şeker alımlarında da belge sahibi firmalar indirimli teminat uygulamasından yararlandırılır. Ancak, BİLGE (Bilgisayarlı Gümrük Etkinlikleri) Sistemine dâhil olmayan gümrük idarelerinden yapılacak ithalatta indirimli teminat uygulanmaz. Geçici veya kati anti-damping vergisi veya sübvansiyon vergisine tabi eşyanın ithalatında anti-damping ve sübvansiyon vergisine indirimli teminat uygulanmaz, bu vergilerin dışında doğan vergiler ise indirimli teminat uygulamasından yararlandırılır.

### **Türkiye Gümrük Bölgesi Dışında veya Serbest Bölgelerde Yapılacak İşleme Faaliyeti**

Şartlı muafiyet sistemi çerçevesinde, dâhilde işleme izin belgesi kapsamında işlem görmüş ürünün veya değişmemiş eşyanın tamamı ya da bir kısmı, hariçte işleme rejimi hükümleri çerçevesinde daha ileri düzeyde işlenmek üzere Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere geçici olarak ihraç edilebilir.

### **Geri Ödeme Sistemi**

Geri ödeme sistemi; dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında serbest dolaşıma giren hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşya, ambalaj ve işletme malzemesinden elde edilen işlem görmüş ürünün ihracı halinde, ithalat esnasında alınan verginin (işletme malzemesine ilişkin katma değer vergisi ve özel tüketim vergisi hariç) geri ödenmesidir.

Bu kapsamda ithal edilen eşya için gümrük idaresi tarafından ticaret politikası önlemleri uygulanır ve eşyanın ithali için öngörülen dış ticarete teknik düzenlemeler ve standardizasyon mevzuatı dâhil diğer işlemlerin tamamlanması şartı aranır.

Ancak, dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında A.TR dolaşım belgesi eşliğinde Avrupa Topluluğu'na üye ülkelere ihraç edilecek işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılacak hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşyanın gümrük vergisi ile varsa toplu konut fonunun tahsil edilmesi ve bu vergilerin haricindeki vergilerin teminata bağlanması suretiyle ithalatına izin verilebilir. Bu kapsamda yapılacak ithalat esnasında ilgili gümrük idareleri tarafından sadece şartlı muafiyet sistemi



çerçevesinde yapılan ithalatta aranan bilgi ve belgeler aranır (Değişiklik:R.G.-24/12/2008-27090).

Ayrıca, dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında menşe ispat belgeleri eşliğinde Avrupa Topluluğuna üye ülkelere, Pan-Avrupa Menşe Kümüleşyonuna taraf ülkelere, Pan-Avrupa Akdeniz Menşe Kümüleşyonuna taraf ülkelere veya Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmış bir ülkeye ihraç edilecek işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanılacak hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ile değişmemiş eşyanın gümrük vergisi ile varsa toplu konut fonunun tahsil edilmesi ve bu vergilerin haricindeki vergilerin teminata bağlanması suretiyle ithalatına izin verilebilir. Bu kapsamda yapılacak ithalat esnasında ilgili gümrük idareleri tarafından sadece şartlı muafiyet sistemi çerçevesinde yapılan ithalatta aranan bilgi ve belgeler aranır (Değişiklik:R.G.-24/12/2008-27090).

Geri ödeme sisteminden yararlanmak için, dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni alınması ve eşyanın geri ödeme sistemi kapsamında olduğunun gümrük idaresi tarafından ithalat esnasında belgeye/izne ilişkin gümrük beyannamesine kaydedilmesi zorunludur. Ayrıca, dâhilde işleme izin belgesi ile ilgili satır kodunun gümrük beyannamesi üzerine kaydedilmesi gerekir.

### **Geri Ödeme Sistemi Uygulanmayacak Durumlar**

- Avrupa Topluluğu'na üye ülkeler menşeli tarım ürünleri ithalatı hariç olmak üzere;
- İthalatı miktar kısıtlamalarına tabi olan,
  - Tercihli tarife ya da özel bir şartlı muafiyet düzenlemesinden kotalar dâhilinde yararlanabilen,
  - Tarım politikası veya işlenmiş tarım ürünleri ile ilgili özel düzenlemeler çerçevesinde ithalat vergilerine tabi olan,
  - İthal eşyasının serbest dolaşıma giriş beyanının kabulü sırasında işlem görmüş ürünlerden parasal ihracat iadesine tabi olan eşyalar geri ödeme sisteminden yararlanamazlar.

### **12.3.2. Dâhilde İşleme İzni Verilecek Haller**

Dâhilde işleme izni kapsamında, aşağıda belirtilen işlemlere konu eşyanın ithaline izin verilir:

- Elyaf, iplik, ham ve mamul mensucat (astar dâhil) gibi temel tekstil hammaddeleri ile tekstil ve deri kimyasal maddeleri dışında kalan yardımcı maddelerin (tela, etiket, düğme, fermuar, çitçit, rivet, askı, kuşgözü, şerit, kordela, lastik vb.) ithalatını müteakip, ihraç ürünlerinin elde edilmesinde kullanılması (Değişiklik: R.G.-17/05/2011-27937),
- Kıymetli maden ve taşların, 32 sayılı Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında Karar hükümleri çerçevesinde ithalatını müteakip, işlendikten sonra ihraç edilmek üzere işçiliğe tabi tutulması,
- Eşyanın korunması, görünüş ya da satış kalitesinin iyileştirilmesi, yeniden dağıtım veya yeniden satış için hazırlanmasına yönelik işlemler,

- Eşyanın montajı, kurulması, diğer eşyayla birleştirilmesi, bir araya getirilmesi veya ihraç edilecek eşyanın tamamlanması dâhil olmak üzere işçiliğe tabi tutulması,
- Eşyanın yenilenmesi ve düzenli hale getirilmesi dâhil olmak üzere tamir edilmesi veya boyanması,
- Eşyanın elden geçirme ve ayarlar da dâhil olmak üzere onarımı,
- Eşyanın baskı işlemine tabi tutulması, asorti edilmesi, etiketlenmesi, ambalajlanması, temizlenmesi, elenmesi, fiziksel boyutunun değiştirilmesi, kavrulması veya kabuğundan ayrılması (Değişiklik: R.G.-1/7/2009-27275),
- Fide ithalatını müteakip, ihraç edilmek üzere kesme çiçek yetiştirilmesi,
- Filmaşın (Filmaşın; Tarım makinelerinin diskleri ve frezeleri, beton kırıcı vb gibi darbe ve aşınmaya dayanması gereken parçaların, ayrıca yorulmaya karşı dayanıklılığı nedeniyle lamalı yayların yapımında kullanılır.) ithalatını müteakip, ihraç edilmek üzere çivi ve tel üretimi,
- Rulo sacın ithalatını müteakip, ihraç edilmek üzere kesilmiş sac elde edilmesinde kullanılması,
- Bedelsiz olarak ithal edilen eşyanın işleme faaliyetine tabi tutulması (Tarım ürünlerindeki bedelsiz ithalat, Savunma Sanayi Projeleri kapsamında bedelsiz ithalat ile 8531.20.40 gümrük tarife istatistik pozisyonunda yer alan “Aktif matris sıvı kristal tertibatlı olanlar (LCD)” isimli maddenin bedelsiz ithalatı hariç olmak üzere) (Değişiklik: R.G.-17/05/2011-27937)

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nın (Gümrükler Genel Müdürlüğü) görüşü alınmak suretiyle, Ekonomi Bakanlığı tarafından (İhracat Genel Müdürlüğü) dâhilde işleme izninin uygulanacağı hallerin kapsamı genişletilebilir.

### **12.3.3. Dâhilde İşleme İzin Belgesi ve İzni**

- Türkiye Gümrük Bölgesi'nde (serbest bölgeler hariç) yerleşik firmaların;
- Dâhilde işleme izin belgesi almak için elektronik ortamda Ekonomi Bakanlığı'na (İhracat Genel Müdürlüğü)
  - Dâhilde işleme izni almak için gerekli bilgi ve belgelerle gümrük idaresine müracaat etmeleri gerekir.
- Dâhilde İşleme İzin Belgesi'ne ilişkin müracaat talepleri aşağıdaki kriterler çerçevesinde değerlendirilerek sonuçlandırılır:
- İthal eşyasının işlem görmüş ürünün elde edilmesinde kullanıldığının tespitinin mümkün olması,
  - Dâhilde işlemeye konu olan malın, Türkiye Gümrük Bölgesi'ndeki (serbest bölgeler hariç) üreticilerin temel ekonomik çıkarları ile Türk malı imajını olumsuz etkilememesi,
  - İşleme faaliyetinin, katma değer yaratan ve kapasite kullanımını artıran bir faaliyet olması yanında, işlem görmüş ürünün rekabet gücünü ve ihraç potansiyelini artıran koşullar yaratıyor olması,
  - Firmaların dâhilde işleme izin belgeleri/dâhilde işleme izinleri kapsamındaki performansları,
  - İşleme faaliyetinin mutlaka ülke içinde gerçekleşmiş olması

Yapılacak değerlendirme sonucunda;

• İthal eşyasının ve işlem görmüş ürünün (asıl ve ikincil işlem görmüş ürünler) asgari 8 (sekiz)'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu (her bir ithal eşyası ve işlem görmüş ürün için ayrı ayrı belirtilmek suretiyle), adı, verimlilik oranına göre belirlenen miktarı ve değeri ile belge kapsamındaki işlemler için satır kodu,

- Belge/izin süresi,
- Döviz kullanım oranı,
- Varsa yan sanayici,

belirlenerek, proje bazında dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni verilir veya talep reddedilir.

Süs hayvanları, canlı balık (orkinos balığı ve larva hariç), küçük ve büyükbaş hayvanlar ile çevre kirliliğine neden olan eşyalar dâhilde işleme rejimi kapsamında değerlendirilmez.

Dâhilde işleme izni; yukarıda belirtilen dâhilde işleme izni verilecek işlemler için, Ekonomi Bakanlığı'ndan (İhracat Genel Müdürlüğü) görüş alınmak suretiyle Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından (Gümrükler Genel Müdürlüğü) belirlenen uygulama esasları çerçevesinde gümrük idaresince verilir. Bu esaslar çerçevesinde farklı bir düzenleme olmaması halinde, ithalata ilişkin gümrük beyannamesi üzerine izin süresinin kaydedilmesi suretiyle dâhilde işleme izni verilir.

Eşyanın fiyat, bulunabilirlik ve kalite yönünden yurt içinden temin edilmesinin mümkün olup olmaması dikkate alınarak, dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki eşyanın kısmen veya tamamen ithalatına (yurt içi alımlar hariç) süresiz veya dönemsel olarak kısıtlama getirilebilir.

Dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni sahibi imalatçı-ihracatçılar, belge/izin ihracat taahhüdündeki işlem görmüş ürünün üretimini bir kısmını veya bir aşamasını yan sanayiciye yaptırabilirler. Dış ticaret sermaye şirketleri, sektörel dış ticaret şirketleri ve sermayesinin en az %51'i imalatçının hissedarlarına ait olan ihracatçılar hariç olmak üzere, tarım ve işlenmiş tarım ürünleri ihracatı için ihracatçılar adına belge/izin düzenlenmez.

Döviz kullanım oranı aranmayacağı haller;

- Dâhilde işleme izninde,
- Dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki bedelsiz ithalatta,
- Dâhilde işleme izin belgesi süresi sona erdikten veya ihracat taahhüdü kapatıldıktan sonra geri gelen işlem görmüş ürün için yeni bir dâhilde işleme izin belgesi düzenlenmesi halinde yeni belgede,

• Dâhilde işleme izin belgesi kapsamındaki yurt içi alımlarda döviz kullanım oranı aranmaz (Değişiklik: R.G.-15/10/2010-27730).

Dâhilde işleme izin belgesi kapsamında döviz kullanım oranı otomotiv sektöründe düzenlenen belgeler için azami %65, deri ve deri mamulleri ile çimento, cam, toprak ve seramik ürünleri sektöründe düzenlenen belgeler için azami %60, tekstil ürünleri sektöründe düzenlenen belgeler için azami %65, konfeksiyon ve orman ürünleri sektöründe düzenlenen belgeler için azami %70, bunun dışında kalan sektörler için azami %80'dir. Ancak, ikincil işlem görmüş tarım ürünleri taahhüdü içeren belgelerde bu oran azami %100 olarak tespit edilebilir (Değişiklik: R.G.-17/05/2011-27937).

Belge/izin kapsamında ihracat taahhüdünün azami %1'i oranında değişmemiş eşya ithalatına izin verilebilir. Belge/izin kapsamında ithaline izin verilecek işletme malzemesi

değeri, ihracat taahhüdünün %2'sini geçemez. Ancak, doğal taşlar ile kıymetli maden ve taş ihraç taahhüdü içeren belgede/izinde, bu oran %10'a kadar tespit edilebilir.

### **12.3.4. Dâhilde İşleme İzin Belgelerinin ve İzinlerinin Süresi**

Dâhilde işleme izin belgesinin/dâhilde işleme izninin süresi sektörüne göre azami 12 (on iki) aya kadar tespit edilebilir. Ancak, gemi inşaa, komple tesis vb. ile üretim süreci 12 (on iki) ayı aşan ürünler ve savunma sanayi alanına giren ürünlerin ihracına ilişkin düzenlenen belgenin/iznin süresi, proje süresi kadar tespit edilebilir. Sürenin başlangıcı, dâhilde işleme izin belgesinin/dâhilde işleme izninin tarihidir. Süre sonu ise, belge/izin süresi (ek süre, haklı ve mücbir sebep ile fevkalade hallere ilişkin süreler dâhil) bitiminin rastladığı ayın son günüdür. Dâhilde işleme izin belgesi kapsamında ilk ithalatın yapıldığı tarih esas alınmak suretiyle belge süresi azami 3 (üç) ay uzatılır.

### **İhracat Taahhüdünün Kapatılması**

Firmaların, dâhilde işleme izin belgesi ihracat taahhüdünü kapatmak için en geç belge süresi sonundan itibaren 3 (üç) ay içerisinde, elektronik ortamda ve aynı zamanda Dâhilde İşleme İzin Belgelerinin kapatılması için gerekli bilgi ve belgeler ile birlikte belge sahibi firmanın üyesi bulunduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne müracaat etmeleri zorunludur. Ancak, belge sahibi firma birden fazla ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine üye ise, her bir ihracatçı birlikleri genel sekreterliğinin taahhüt kapatma işlemi açısından yetkili olduğu belirtilen sektörler dikkate alınarak belge sahibi firmanın elektronik ortamda tercih ettiği ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine müracaat etmesi zorunludur.

Ayrıca firmaların, Dâhilde İşleme İzni ihracat taahhüdünü kapatmak için en geç izin süresi sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde, dâhilde işleme izninin kapatılması için gerekli bilgi ve belgelerle birlikte ilgili gümrük idaresine müracaat etmeleri zorunludur.

İhracat taahhüdünün kapatılmasını müteakip;

- Yurt içi alım yapılan dâhilde işleme izin belgesi kapsamında alınan teminatlar, T.C. Şeker Kurumu tarafından tespit edilen şeker fabrikalarınınca,
- İthalat yapılan şartlı muafiyet sistemi çerçevesindeki dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında alınan teminatlar, ilgili gümrük idaresince,
- Geri ödeme sistemi çerçevesindeki dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında alınan vergi, ilgili gümrük idaresince,
- Geri ödeme sistemi çerçevesindeki dâhilde işleme izin belgesi/dâhilde işleme izni kapsamında alınan teminat, ilgili gümrük idaresince, ilgili firmaya iade edilir.

### **12.4. HARIÇTE İŞLEME REJİMİ KAPSAMINDAKİ MALİ TEŞVİKLER**

Hariçte işleme rejiminin kapsamı ve uygulanmasına ilişkin usul ve esaslar, bu konuda 15/3/2007 tarihli ve 2007/11864 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı eki "Hariçte İşleme Rejimi

Kararı" na istinaden 11/05/2007 tarihli ve 26519 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan İhracat:2007/5 sayılı Tebliğ kapsamında ele alınmıştır.

*Hariçte İşleme Rejimi;* serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin, gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle ve ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergisi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak kaydıyla, yeniden serbest dolaşıma girmesi ve standart değişim sistemi kapsamında ithali ile ilgili faaliyetleri kapsar.

Hariçte İşleme Rejimi kapsamında daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilen ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünler yeniden serbest dolaşıma girmesi ve ithal edilmesi sırasında gümrük vergilerinden tam veya kısmi olarak muaf tutulurlar.

**Kısmi Muafiyet:** Hariçte işleme rejimi çerçevesinde serbest dolaşıma sunulan işlem görmüş ürünlerin ithali esnasında alınması gereken vergiler hesaplanırken, geçici ihracat eşyasının en son işleme faaliyetine tabi tutulduğu Türkiye Gümrük Bölgesi dışından veya serbest bölgeden aynı tarihte ithal edilmesi halinde uygulanacak gümrük vergilerine tekabül eden kısmın muaf tutulmasını ifade eder.

**Tam Muafiyet:** Tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici ihraç edilen eşyanın tamiratının garanti nedeniyle sözleşmeye bağlı olarak veya kanuni bir yükümlülüğe dayanarak ya da bir imalat hatası nedeniyle bedelsiz yapıldığının kanıtlanması halinde, geçici ihraç edilen eşyanın ithalinde alınması gereken her türlü verginin muafiyetini ifade eder.

*Hariçte İşleme Rejimi' nin amacı;* serbest dolaşımdaki eşyanın işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak ihraç edilmesi ve işlem görmüş ürünün tam veya kısmi muafiyetten yararlanarak serbest dolaşıma girmesinin sağlanması ile ithal edilen işlem görmüş ürünlerin aynısını veya benzerini üreten Türkiye'deki üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının olumsuz etkilenmemesi kaydıyla ihraç eşyasının satışının teşvik edilmesidir.

#### **12.4.1. Hariçte İşleme Rejimi Uygulanmayacak Haller**

Hariçte işleme rejimi;

- İhracı, ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine veya teminata bağlanmış ithalat vergilerinin kaldırılmasına yol açan,
- İhracından önce, nihai kullanımları nedeniyle tam muafiyet suretiyle serbest dolaşıma giren ve bu muafiyetin tanınması için gerekli koşulları taşımaya devam eden,
- İhracı, ihracat vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikası çerçevesinde vergi iadesi dışında bir mali avantaj sağlanan, serbest dolaşımdaki eşyaya uygulanmaz.

#### **12.4.2. Hariçte İşleme İzninin Alınması**

Hariçte işleme faaliyetinden yararlanmak isteyen firmaların;

- Hammadde, yardımcı madde, yarı mamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin daha ileri bir düzeyde işlem görmek üzere Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere gönderilmek istenmesi halinde, gerekli bilgi ve belgeler ile birlikte hariçte işleme izin belgesi almak üzere Ekonomi Bakanlığı'na,

- Maden cevheri ve konsantrelerinin izabe edilmesi ve işlenmesi, maden ve metallere mamul eşyanın izabe ve ayırtırmaya tabi tutulması ve/veya bu işlem sonucunda yenilenmesi ve kıymetli maden ve taşların işlenmesi amaçlarıyla Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere gönderilmek istenmesi halinde, gerekli bilgi ve belgeler ile birlikte hariçte işleme izni almak üzere maden ihracatçı birliklerinin bağlı olduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterliklerine,

- Tamirat, ithal edilecek eşyada ambalaj malzemesi olarak kullanılmak, bir imalat hatası veya garanti hükümleri kapsamında Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere gönderilen eşya (stüdyo banyo ve post-produksiyon işlemleri için geçici olarak ihraç edilecek sinema televizyon filmleri ve ses bantları dâhil) ve/veya bu eşyanın ihracından önce ikame eşyanın ithalatı için Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'na (Bu hususa ilişkin usul ve esaslar Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenir) müracaat etmeleri gerekir.

Türkiye Gümrük Bölgesi'nde (serbest bölgeler hariç) yerleşik kişilerce yapılacak müracaatlar;

- Geçici ihracat eşyasının işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanıldığının tespitinin mümkün olması

- Türkiye Gümrük Bölgesi'ndeki (serbest bölgeler hariç) üreticilerin temel ekonomik çıkarlarının olumsuz etkilenmemesi kriterleri çerçevesinde değerlendirilir.

Bu kriterlere göre Ekonomi Bakanlığı veya maden ihracatçı birliklerinin bağlı olduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterlikleri tarafından yapılan değerlendirme sonucunda; geçici ihracat eşyası ile ithal eşyasının (ikincil işlem görmüş ürünler dâhil) 8-12 (sekiz-oniki)'li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonu, adı, verimlilik oranına göre belirlenen miktarı, değeri ve süresi belirlenerek hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni verilir veya talep reddedilir.

### **12.4.3. Hariçte İşleme İzin Belgelerinin ve İzinlerinin Süresi**

Hariçte işleme izin belgesinin/hariçte işleme izninin süresi azami 12 (on iki) aydır. Ayrıca, ilgili firmanın gerekçeli talebi üzerine hariçte işleme izin belgesine, belge orijinal süresinin 1/2'si oranında, hariçte işleme iznine ise 12 (on iki) aya kadar ek süre verilebilir.

Belge/izin süresi içerisinde mücbir sebep ve fevkalade hallerin meydana gelmesi halinde, hariçte işleme izin belgesine/hariçte işleme iznine ilave süre verilebilir. Mücbir sebep ve fevkalade hallere istinaden, hariçte işleme izin belgesine/hariçte işleme iznine ilave olarak verilecek süre, mücbir sebep ve fevkalade hal süresi dikkate alınarak belirlenir.

Hariçte işleme izin belgesinde/izninde öngörülen ihracat ve ithalat işlemlerinin, belge/izin süresi ve ek süreler içerisinde gerçekleştirilmesi gerekir.

#### **12.4.4. Hariçte İşleme Rejimi' nde Vergilendirme**

Geçici olarak ihraç edilen eşya ile işleme faaliyeti sonucunda işlem görmüş ürüne dönüştürülen eşyanın ithalatı sırasında doğan gümrük vergileri 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun ilgili hükümleri uyarınca tahsil edilir.

Ancak, hariçte işleme rejimi kapsamında izabe suretiyle yabancı maddelerden temizlenmek veya elektrolize edilmek gibi amaçlarla geçici olarak ihraç edilen maden cevherlerinden elde edilen, milletlerarası teamüllere göre mamul sayılmayan ve imalatta ilk madde olarak külçe ve kütük halindeki saf gümüş, kurşun, demir, bakır vb. madenlerden Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından bu gibi işlemlerin yurt içinde yapılmasının mümkün olmadığını kabulü kaydıyla, gümrük vergisi oranının % 0 olarak uygulanacağı hususu izin üzerinde belirtilmiş ise, bu husus çerçevesinde işlemler gerçekleştirilir.

Ayrıca, serbest bölgeye geçici olarak ihraç edilen eşyanın işleme faaliyeti sonucunda elde edilen işlem görmüş ürünün bünyesinde, herhangi bir üçüncü ülke menşeli girdi kullanılmaması ve işleme faaliyetinin tamamen işçilik olması durumunda, işçilik faturasında belirtilen kıymet üzerinden sadece Katma Değer Vergisi tahsil edilir.

Serbest dolaşımdaki eşyanın geçici ihracı halinde, bu ihracat esnasında alınması gereken vergi tutarı kadar teminat alınır ve söz konusu eşyaya Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere çıkışı için öngörülen işlemler uygulanır. Geçici ihraç edilen eşyanın usulüne uygun olarak geri gelmemesi durumunda, söz konusu teminat irat kaydedilir. Ancak, Ekonomi Bakanlığı tarafından Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu primi kesintisine tabi eşyanın serbest bölgelere geçici ihracatında teminat aranmaksızın ihracata izin verilir. Serbest bölgelere geçici ihracı gerçekleştirilen eşyaya tekabül eden ithalatın gerçekleşmediğinin tespiti halinde ise, bu ihracata ilişkin alınmayan vergi, ihraç tarihi itibarıyla 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanun hükümlerine göre tahsil edilir (Değişiklik: R.G.- 24/09/2011-28064).

#### **12.4.5. Hariçte İşleme Rejimi'nde İthalatın Gerçekleştirilmesi**

İthalatın gerçekleştirilmesi, hariçte işleme rejimi çerçevesinde ithali taahhüt edilen işlem görmüş ürünün, ithalat rejimi ile gümrük mevzuatına uygun şekilde gümrük hattından Türkiye Gümrük Bölgesi'ne girişini (serbest bölgeler hariç) ifade eder. Hariçte İşleme Rejimi çerçevesinde gerçekleştirilecek ithalat, hariçte işleme izin belgesi/izni sahibi firma dışında başka bir firma tarafından da gerçekleştirilebilir ve bu durumda ithalatı gerçekleştirecek kişiye ait bilgiler belgenin/iznin özel şartlar bölümüne kaydedilir. Bu kapsamda ithal edilecek eşyanın tamamı üzerinden Katma Değer Vergisi tahsil edilir (Değişiklik: R.G.- 24/09/2011-28064).

Hariçte işleme faaliyeti sonucunda doğan işçilik, navlun, sigorta vb. bedeller, serbest dolaşımdaki eşya veya hariçte işlenmek üzere gönderilen eşyanın bir kısmı ile de ödenebilir. Bu durumda, yukarıdaki bedellere karşılık gelen geçici ihracata konu eşya için alınan teminatlar irat kaydedilir veya alınmayan vergi tahsil edilir. Ayrıca, bu eşyanın ihracatında kambiyo mevzuatı hükümleri uygulanır.

#### **12.4.6. Hariçte İşleme Rejimi'nde Taahhüdün Kapatılması**

• Hariçte işleme izin belgesi sahibi firmaların, belge süresi (belgeye verilen ek süreler dâhil) sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde gerekli bilgi ve belgeler ile birlikte belge sahibi firmanın üyesi bulunduğu ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine belge taahhüdünü kapatmak için müracaat etmeleri zorunludur.

• Ancak, belge sahibi firma birden fazla ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine üye ise, her bir ihracatçı birlikleri genel sekreterliğinin taahhüt kapatma işlemi açısından yetkili olduğu belirtilen sektörler dikkate alınarak belge sahibi firmanın tercih ettiği ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine belge taahhüdünü kapatmak için müracaat etmesi zorunludur.

• Hariçte işleme izni sahibi firmaların ise izin süresi (izne verilen ek süreler dâhil) sonundan itibaren 1 (bir) ay içerisinde gerekli bilgi ve belgeler ile birlikte izni veren ihracatçı birlikleri genel sekreterliğine izin taahhüdünü kapatmak için müracaat etmeleri zorunludur.

Hariçte işleme izin belgesi taahhüdü, belgede belirtilen şartlara uygun olarak ilgili ihracatçı birlikleri genel sekreterliği tarafından kapatılır. Hariçte işleme izni taahhüdü ise, izni veren ihracatçı birlikleri genel sekreterliğince kapatılır ve Ekonomi Bakanlığı'na ve ilgili firmaya bilgi verilir (Değişiklik: R.G.- 24/09/2011-28064).

#### **12.4.7. Hariçte İşleme Rejimi'nde İthalatın Gerçekleşmemesi**

Hariçte işleme rejimi kapsamında Türkiye Gümrük Bölgesi dışında veya serbest bölgelerde işlenerek ithal edilmesi taahhüt edilen ürünlerin belgede/izinde belirtilen şartlara ve yararlanılan tedbirlere uygun olarak yurda getirilmemesi halinde, bu ürünlerin üretimi için geçici olarak ihraç edilen eşyanın aynen ihraç edildiği haliyle geri getirilmesi gerekir. Aksi takdirde, kambiyo mevzuatı ve gümrük mevzuatı hükümleri uygulanır.

Ancak, hariçte işleme izin belgesi/hariçte işleme izni kapsamında ihraç edilen geçici ihracat eşyasının gerekli işleme faaliyetine tabi tutulduktan sonra işlem görmüş ürün olarak, Gümrük Birliği Gümrük Bölgesi'nin başka bir yerine gönderilmek istenmesi durumunda; ihracat işlemini gerçekleştiren gümrük idaresi tarafından INF 2 bilgi formu düzenlenmesi kaydıyla, işlem görmüş ürünün ve bu ürünün üretimi için gönderilen geçici ihracat eşyasının yurda geri getirilmesine gerek bulunmamaktadır. Bu durumda, geçici ihracata konu eşya için alınan teminatlar irat kaydedilir veya alınmayan vergi tahsil edilir. Ayrıca, bu eşyanın ihracatında kambiyo mevzuatı hükümleri uygulanır.

### **12.5. İHRACATTA KATMA DEĞER VERGİSİ (KDV) İSTİSNASI VE İADESİ**

İhracatın teşvik edilmesinde kullanılan mali teşvik araçları içerisinde en önemli uygulama İhracata yönelik KDV istisnası ve iadesi uygulamasıdır. Katma Değer Vergisi (KDV), üretim-tüketim zincirinde mal ve hizmetlerin satış değeri üzerinden alınan, nihai olarak tüketici üzerinde kalan ve nihai tüketiciyi vergilendirmeyi amaçlayan dolaylı bir vergidir. Katma değer, firmanın ara malı olarak aldığı maddeye kendi faaliyetleri sonucu kazandırmış olduğu değer artışıdır. Başka bir ifadeyle firmanın, sözü geçen mala veya hizmete kattığı değer katma değer olarak ifade edilir.



Türk KDV sistemi mal ve hizmetlerin üretiminden başlamak suretiyle tüketimine kadar geçirdiği tüm aşamada yaratılan katma değer vergilendirilmesini amaçlayan bir yapıya sahiptir. Katma Değer Vergisi'nin işleyişi, alış ve giderler üzerinden ödenen verginin, teslim ve hizmetler nedeniyle hesaplanan vergiden mahsup edilerek kalan tutarın vergi dairesine yatırılması şeklinde gerçekleşmektedir. Yurt içindeki mal teslimi ve hizmetlerin yerine getirilmesinin yanında dış ticaret işlemleri de Katma Değer Vergisi'nin konusuna girmektedir. Teorik olarak dış ticaret işlemlerinde KDV'nin uygulanmasında iki yöntem bulunmaktadır.

**Çıkış (Orjin) İlkesi:** Mal ve hizmetlerin, dış ticaret dâhil üretildikleri ülkede vergilendirilmesi ilkesine "çıkış (orjin)" ilkesi denilmektedir. Bu ilkeye göre mal ve hizmetler çıkış ülkesinde vergilendirilmekte, varış ülkesinde ise istisna tutulmaktadır. Çıkış ilkesine göre KDV, mal ve hizmetlerin ihraç edildiği ülkede alınmaktadır. Çıkış ilkesi, ihracatı vergilendirdiği için ihracatçı ülkeler için tercih edilen bir uygulama değildir.

**Varış (Destinasyon) İlkesi:** Bu ilkeye göre KDV, mal ve hizmetlerin ihraç edildiği ülkede değil, ithal edildiği ülkede alınmaktadır. Varış (Destinasyon) ilkesine göre, mal ve hizmet ihracatı satıcı ülke tarafından KDV'ye tabi tutulmamakta, yani KDV'den istisna edilmektedir. Bu durumda, ihracat vergi dışı olduğu için ihracatçılar mal ve hizmetleri daha düşük fiyattan satabilme imkânı sağlamaktadırlar. Bu nedenle Varış (Destinasyon) İlkesi, ihracatçı ülkeler için ihracatı teşvik edici bir uygulamadır. Mal ve hizmet ihracatında vergilendirmeye yetkili ülkenin belirlemesinde "Varış (destinasyon)" ilkesi Türkiye'de olduğu gibi Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde de benimsenmiştir ve ortak uygulamaya sahip bir ilkedir. Bu ilkeye göre mal ve hizmet ithalatı vergiye tabi olmasına rağmen, ihracat KDV'den istisnadır.

İhracatta KDV istisnasının nasıl işlediğini açıklamadan önce, KDV sisteminin nasıl işlediğinin ve KDV'nin nasıl alındığının bilinmesi gerekir. Üretim tüketim zincirinin herhangi bir aşamasında mal ve hizmet alınırken, alıcı firma KDV yüklenir. Aynı aşamada mal ve hizmet satılırken ise yüklenilen KDV, satış fiyatı içerisinde bir sonraki aşamaya devredilir. Böylece firma üzerinde herhangi bir KDV yükü kalmaz. Alış a şamasında yüklenilen KDV "İndirilecek KDV", satış a şamasında yansıtılan KDV ise "Hesaplanan KDV" olarak muhasebe kayıtları yapılır. Dönem sonunda, Hesaplanan KDV'den İndirilecek KDV düşülür, eğer fark pozitif ise ödenmesi gereken ilave KDV olduğu anlaşılır ve fark vergi dairesine ödenir. Hesaplanan KDV'den İndirilecek KDV düşüldüğünde fark negatif ise, fazla KDV yüklenildiği ortaya çıkar ve duruma göre fazla olan kısım ya firmaya iade edilir ya da firmanın bir sonraki dönem vergisinden mahsup edilir.

Ancak KDV'nin işleyişi ile ilgili özel bir durum söz konusudur. Satış aşaması vergiden istisna olan mallarda KDV hesaplanamaz ve Hesaplanan KDV kaydı yapılmaz. Ama alış aşamasında firma tarafından KDV yüklenilmişse; bu durumda ilk önce istisnanın tam veya kısmi istisna olup olmadığına bakılır. Tam istisna ise yüklenilen KDV tamamen mükellefe iade edilir. Kısmi istisna ise bir sonraki yıl ödenecek vergiden düşülür.

*İhracatta KDV istisnası sisteminin işleyişi şu şekildedir:*

İhracat yapan firma, ihraç ettiği ürünü KDV hariç fiyatla satmaktadır. İhracatı yapan firma ihraç ettiği ürünü kendisi üretebileceği gibi başka firmalardan da satın alabilir. İster kendisi üretmiş, ister satın almış olsun, firma bu üründen dolayı bir KDV yüklenmiş olur. Söz konusu ürünün ihracı vergiden istisna olduğu için ihracatçı firmanın yüklendiği KDV kendisi üzerinde kalır. Bu durum ihracatçı firma için bir maliyettir. Bu nedenle kanun koyucu bu şekilde

yüklenilen KDV'lerin ihracatçı firmaya iadesini öngörmüştür. Böylece ihracatçı ürünü KDV'siz ihraç ettiği için daha ucuza satmaktadır.

Türkiye'de ihracata yönelik muamele vergisi teşviki 1940 yılında başlamış, 1963 yılında yeni düzenlemeler yapılmış ve 1985 yılında Katma Değer Vergisi'nin yürürlüğe girmesi ile beraber ihracatta KDV istisnası şeklinde uygulanmaya devam etmiştir.

Türk Katma Değer Vergisi Mevzuatı'nda ihracat istisnasına 3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun (KDVK) 11-12. maddelerinde yer verilmiştir. Söz konusu maddelerde, ihracat işlemleri KDV'den istisna tutulmuştur. Bununla birlikte, KDVK'nun 32. Maddesi'ne göre; KDVK'nun 11, 13, 14 ve 15 inci maddeleri (**Ek ibare: 04/06/2008-5766 S.K./12.mad**) ile 17 nci maddenin (4) numaralı fıkrasının (s) bendi uyarınca vergiden istisna edilmiş bulunan işlemlerle ilgili fatura ve benzeri vesikalarda gösterilen Katma Değer Vergisi, mükellefin vergiye tabi işlemleri üzerinden hesaplanacak Katma Değer Vergisinden indirilir. Vergiye tabi işlemlerin mevcut olmaması veya hesaplanan verginin indirilecek vergiden az olması hallerinde indirilemeyen Katma Değer Vergisi, Maliye Bakanlığı tarafından, tespit edilecek esaslara göre bu işlemleri yapanlara iade olunur. İade hakkı doğuran bu tür istisnalara tam istisna denir. İhracatta KDV İstisnası, tam istisna yapısında bir istisnadır (KDVK'nun 11. ve 12. Maddeleri).

Maliye Bakanlığı katma değer vergisi iadesini, hak sahiplerinin vergi ve sosyal sigorta prim borçları ile genel ve katma bütçeli daireler ile belediyelere olan borçlarına ya da döner sermayeli kuruluşlar ile sermayesinin %51'i veya daha fazlası kamuya ait olan veya özelleştirme kapsamında bulunan işletmelerden temin ettikleri mal ve hizmet bedellerine ilişkin borçlarına mahsup suretiyle sınırlandırabilir (Ek fıkra: 25/12/2003 - 5035 S.K./10. md.).

Devletin ihracatı arttırmak için uygulamaya koyduğu teşviklerden birisi olan İhracatta KDV iadesi uygulamada kötü niyetli kişiler tarafından çok fazla suiistimal edilmektedir. Devlet ihracatçı firmaların talebi üzerine, ihraç ettikleri mallar için ödenmiş olan KDV'yi iade etmektedir. Bu durum art niyetli bazı kişiler tarafından suiistimal edilmekte ve haksız kazanç elde edilmektedir. Şöyle ki, ya ihracatı yapılmış bulunan bazı malların faturaları yüksek meblağlar üzerinden düzenlenerek, aradaki farktan kaynaklanan KDV devletten haksız bir şekilde iade alınmakta; ya da hiç ihraç edilmemiş olan ürünler ihraç edilmiş gibi gösterilmek suretiyle KDV iadesi alınmaktadır. Böylece devlet dolandırılmakta ve haksız kazanç elde edilmektedir. İhracatta KDV iadesi ile ilgili yapılan bu yolsuzluklara "Hayali İhracat" denmektedir.

KDVK'nun 11. ve 12. Maddelerinde ihracat istisnasına ilişkin hükümler düzenlenmiştir. KDVK'nun 11. Maddesine göre;

- İhracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler, yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler, serbest bölgelerdeki müşteriler için yapılan fason hizmetler ve karşılıklı olmak şartıyla uluslararası roaming anlaşmaları çerçevesinde yurt dışındaki müşteriler için Türkiye'de verilen roaming hizmetleri KDV'den müstesnadır (**Değişiklik bendi: 09/04/2003 - 4842 S.K./21. md. ; Değişiklik bendi: 04/06/2008-5766 S.K./12.mad**).

- Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların satın alarak Türkiye dışına götürdükleri malların teslimi anında Katma Değer Vergisi tahsil edilir. Ancak gümrükten malın çıkışı anında fatura veya belgenin ibrazında tahsil edilen Katma Değer Vergisi iade olunur.

a. (Ek fıkra: 28/12/2001 - 4731 S.K./5. md.) Türkiye'de ikametgahı, işyeri ve kanuni iş merkezi bulunmayanların taşımacılık faaliyetlerine ilişkin olarak satın alacakları mal ve

hizmetler ile fuar, panayır ve sergilere katılımları dolayısıyla satın alacakları mal ve hizmetler nedeniyle ödedikleri katma değer vergisi, karşılıklı olmak kaydıyla iade edilir.

b. (Ek fıkra: 28/12/2001 - 4731 S.K./5. md.) Maliye Bakanlığı iadedden faydalanacak mal ve hizmetler ile uygulamaya ilişkin usul ve esasları tespit etmeye yetkilidir.

c. (Ek paragraf: 16/06/2009-5904 S.K./11.mad) 14/7/2004 tarihli ve 5224 sayılı Sinema Filmlerinin Değerlendirilmesi ve Sınıflandırılması ile Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında Kültür ve Turizm Bakanlığı tarafından onaylanan sinematografik eserlere ilişkin yabancı yapımcılar tarafından satın alınacak 213 sayılı Vergi Usul Kanununun 232 nci maddesinde yer alan ve ilgili yılda uygulanmakta olan haddin üzerindeki mal ve hizmetler nedeniyle ödenen katma değer vergisi yapımcılara iade olunur.

• (Ek alt bent: 03/06/1986 - 3297/3 md.) İhraç edilmek şartıyla imalatçılar tarafından kendilerine teslim edilen mallara ait katma değer vergisi, ihracatçılar tarafından ödenmez. Mükelleflerce tahsil edilmeyen ancak ilgili dönem beyannamesinde beyan edilecek olan bu vergi, vergi dairesince tarh ve tahakkuk ettirilerek tecil olunur.

Söz konusu malların ihracatçıya teslim tarihini takip eden aybaşından itibaren 3 (üç) ay içinde ihraç edilmesi halinde, tecil edilen vergi terkin olunur.

İhracat Yönetmeliği'nde geçen Ticari Kiralama, Yurt Dışı Müteahhitlik Hizmetleri Kapsamında İhracat, Konsinye İhracat ve Yurt Dışı Fuar ve Sergi Alanlarına İhracat gibi ihracat şekilleri KDV açısından Geçici İhracat kapsamında değerlendirilmiş ve kesin satışı yapıldığında İhracat İstisnası kapsamında kabul edilmiştir. Bu ihracat şekilleri malın tesliminde Gümrük Beyannamesi (vb. belgeler) esas alınarak KDVK 'nun 11. ve 12. maddelerine göre KDV'den istisna edilmiştir. İhracat Yönetmeliği'nde geçen Ticari Kiralama ve Yurt Dışı Teknik Müşavirlik gibi ihracat şekilleri Hizmet İhracatı kapsamında değerlendirilmektedir.

Ayrıca, İhracat Yönetmeliği'nde geçen Transit Ticaret Yoluyla İhracat ise serbest dolaşıma girmemesi koşulu ile yurt dışına satışı durumunda KDVK 6/a maddesine göre verginin konusu dışında bırakılmıştır. Bu işleme ilişkin ödenen KDV varsa, KDVK 30/a maddesi gereği indirim konusu yapılamamaktadır. Yurt dışına e-ticaret kapsamındaki mal ihracıyla ilgili işlemler, dış ticaret ve gümrük mevzuatı hükümlerine tabidir.

Malın teslimine ilişkin Gümrük Mevzuatı çerçevesinde Gümrük Beyannamesi düzenlenmesi koşulu ile yurt dışına e-ticaret kapsamındaki mal ihracıyla ilgili işlemler KDVK 11. ve 12. madde hükümlerine göre tam istisna kapsamında KDV'den istisna edilmektedir. KDVK 'nun 11. maddesiyle ihracat istisnası uygulaması 4 bölüme ayrılmış bulunmaktadır.

- Mal ihracatı
- Hizmet ihracatı
- Türkiye'de ikamet etmeyen yolculara yapılan teslimler

a. Yolcu beraberliği eşya ihracı istisnası

b. Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı satışlarda (Bavul Ticareti) KDV ihracat istisnası

- İhraç kaydıyla teslimlerde tecil-terkin uygulaması

## **Mal İhracı**

İhracat istisnasının düzenlendiği 3065 sayılı KDVK 'nın 11 - 1 /a maddesinde ihracat teslimleri Katma Değer Vergisinden istisna tutulmuştur.

Bir teslimin ihracat teslimi sayılabilmesi için gerekli şartlar ise; aynı kanunun 12/1 maddesinde aşağıdaki biçimde hükme bağlanmıştır. Bir teslimin ihracat teslimi sayılabilmesi için gerekli şartlar:

- Teslim, yurt dışındaki bir müşteriye veya bir serbest bölgedeki alıcıya ya da yetkili gümrük antreposu işleticisine yapılmalı veya mallar yetkili gümrük antreposu işleticisine tevdi edilmelidir.

- Teslim konusu mal Türkiye Cumhuriyeti Gümrük Bölgesi'nden çıkarak bir dış ülkeye veya bir serbest bölgeye vasıl olmalı ya da yetkili gümrük antreposuna konulmalıdır. Teslim konusu malın ihraç edilmeden önce yurt dışındaki alıcı adına hareket eden yurt içindeki firmalar veya bizzat alıcı tarafından işlenmesi veya herhangi bir şekilde değerlendirilmesi durumu değiştirmez.

### **İhracat İstisnasında Özel Durumlar**

İhracat istisnasında özel durumlar aşağıdaki gibi başlıklandırılarak açıklanmıştır.

#### ***Yurt Dışına Satılmak Üzere Mal Gönderilmesi:***

Konsinye ihracatta malların yurt dışındaki komisyoncu veya şube tarafından alıcıya satıldığı tarih itibariyle ihracat istisnası beyan edilecektir. Yurt dışındaki fuar ve sergilere katılan ihracatçıların buralarda yaptığı satışlar için de aynı kural geçerlidir.

#### ***Yurt Dışındaki İnşaatlara Makine ve Ekipman Götürülmesi:***

Yurt dışında müteahhitlik yapan Türk firmaların bu işlerinde kullanmak üzere kesin olarak yurt dışına götürecekleri makine, ekipman ve malzemeler için ihracat istisnası kapsamında işlem yapılabilmektedir.

#### ***Yurt Dışına Mal Kiralanması:***

Ticari kiralama yoluyla yapılan ihracatta mal ihracı değil, hizmet ihracı istisnasına göre işlem yapılmaktadır.

#### ***Transit İhracat:***

Transit ihracatta, yurt dışındaki malların Türkiye'ye getirilmeksizin yurt dışına satışı söz konusu olduğundan, KDV oluşmamaktadır. Bu nedenle transit ihracat bedelleri KDV beyannamesine dâhil edilmemektedir.

#### ***Millileşmemiş Malların Satışı:***

Teslim anında Türkiye'de bulunmayan malların satışı KDV'nin konusuna girmemektedir. Ancak teslim anında Türkiye'de bulunmakla birlikte, millileşmemiş malların, millileşmeden yurt dışına götürülmek üzere satışında KDV uygulanmamaktadır.

#### ***Sınır Ticareti:***

Sınır ticareti yoluyla satılan mallar için ihracat istisnası uygulaması mümkündür. Bu tür ihracatta, gümrük beyannamelerinin yanı sıra sınır ticareti yetki belgesi de aranmaktadır. Ayrıca gümrük beyannamesi yerine düzenlenen "tahakkuk varakaları" istisna uygulamasında geçerli belge olarak kabul edilmektedir.

#### ***Serbest Bölgelere Mal Gönderilmesi:***

Gümrük beyannamesi düzenlenmesi suretiyle ihracat istisnası uygulanabilmektedir.

#### ***Aynı Sermaye İhracı:***

Yurt dışında kurulan şubeler veya iştirak edilen şirketlere aynı sermaye olarak mal götürülmesi durumunda, bu mallar için gümrük beyannamesi düzenlenmek şartıyla ihracat istisnası uygulanmaktadır.

#### ***Özel Matrah Şekline Göre Vergilenen Malların İhracı:***

Özel matrah şekline göre vergilenen mallardan altın ve gümüşten mamul eşyaların ihracında istisna, külçe altın veya külçe gümüş tutarı dışındaki kısma uygulanmaktadır.

#### ***Deniz ve Hava Taşıtlarına Yapılan Teslimler:***

Serbest dolaşımda bulunan yakıt, yağ ve kumanyaların dış sefere çıkan deniz ve hava taşıtlarına verilmesi ihracat hükmünde olup, söz konusu işlemler ihracat istisnasından yararlanmaktadır.

#### ***Posta ile Yurt Dışına Mal Gönderilmesi:***

Gümrük beyannamesi düzenlenmek suretiyle posta ile yurt dışına ticari mahiyette mal gönderilmesi ihracat istisnası kapsamındadır.

#### ***İhraç Edilen Malların Geri Gelmesi:***

Yurt dışına çıkan malların herhangi bir nedenle geri gelmesi halinde, ihracat istisnası uygulanmamakta olup, önceki dönemlerde istisna beyan edilmişse, KDV yönünden yararlanılan kısım düzeltilmektedir.

#### ***Gümrük Hattı Dışı Eşya Satış Mağazaları:***

Yurt içi, gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarına gönderilen mallar da ihracat istisnası kapsamındadır. İhracatta Uygulanan Vade Farkları: İhracat istisnası uygulanarak yurt dışına satılan mallar için, ihracatçının sonradan vade farkı uygulaması halinde, yurt dışına kesilecek faturada istisnaya tabi tutulabilmektedir.

#### ***Navlun ve Sigorta Bedelleri:***

İhracat faturası FOB bedel üzerinden düzenlenmektedir. Ancak ihracatın CIF veya CF teslim şekillerine göre yapılması durumunda navlun ve sigorta için ihracatçının yurt dışındaki müşterisine KDV istisnası uygulaması gerekmektedir. Bu durumda ihracat faturasındaki FOB bedel ile birlikte navlun ve sigorta bedellerinin KDV beyannamesinde “İhracat İstisnası” satırına yazılarak matrahtan düşülmesi gerekmektedir.

### **Hizmet İhracı**

KDV Kanunu'nun 1. Maddesi' nce, Türkiye'de yapılmayan hizmetler verginin konusuna girmemektedir. Türkiye'de yapılmakla birlikte yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler ise KDVK 'nun 11/1-a maddesi ile vergiden istisna edilmiştir. KDVK 'nun 11/2. Maddesinde; ikametgâhı, işyeri ve kanuni iş merkezi yurt dışında olan alıcılara veya Türkiye'deki firmaların yurt dışında müstakilen faaliyet gösteren şubesine yapılan yurt dışında faydalanılan hizmetlerin istisna kapsamına girdiği açıklanmıştır.

Hizmet ihracında KDV istisnasının uygulanabilmesi için gerçekleşmesi gerekli şartlar şunlardır:

- Hizmet Türkiye'de, yurt dışındaki bir müşteri için yapılmalıdır.
- Fatura veya benzeri belge yurt dışındaki müşteri adına düzenlenmelidir.
- Hizmetin bedeli döviz olarak Türkiye'ye getirilmelidir.
- Hizmetten yurt dışında yararlanılmalıdır. Türkiye'de yapılan hizmetlerin ihracat istisnası kapsamında değerlendirilmesi için gerekli şartlar ise şunlardır:
- Yurt dışına fason işçilik yapılması istisnadan yararlanmaktadır.

- Tamir, bakım, onarım için Türkiye'ye geçici ithal yoluyla getirilen araçlara verilen hizmetler istisnadan yararlanmaktadır.
- Yabancı sigorta kuruluşlarına yapılan aracılık hizmetleri istisnadan yararlanmaktadır.
- Yabancı bayraklı teknelere Türk limanlarında verilen tamir, bakım, onarım, kışlama, çekek hizmetleri istisnadan yararlanmaktadır.
- Yurt dışına gösterim için film, metin, disket, bant, görüntü gönderilmesi istisnadan yararlanmaktadır.
- Yurt dışında imal edilecek malların kalıp ve modellerinin yapılması istisna kapsamına girmektedir.
- Yurt dışına yapılan finansal kiralama işlemleri istisna kapsamına girmektedir.

### **Türkiye'de İkamet Etmeyen Yolculara Yapılan Teslimler**

Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların satın alarak Türkiye dışına götürdükleri malların teslimi anında Katma Değer Vergisi tahsil edilir. Ancak gümrükten malın çıkışı anında fatura veya belgenin ibrazında tahsil edilen Katma Değer Vergisi iade olunur.

Türkiye'de ikamet etmeyen yolculara ait teslimlere ilişkin KDV istisnası, KDVK 'nun 11/1 maddesinin (b) bendinde hükme bağlanmıştır ve Yolcu Beraberinde Eşya İhracında KDV İstisnası ve Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda (Bavul Ticareti) KDV İstisnası şeklinde iki ayrı başlık halinde uygulanmaktadır.

### **Yolcu Beraberinde Eşya İhracında KDV İstisnası ve İadesi**

Türkiye'ye geçici olarak gelen kişilerin Türkiye'den satın aldıkları malları yurt dışına çıkarmaları halinde, malların yurt dışında tüketimi söz konusu olduğundan ihracat benzeri bir durum ortaya çıkmaktadır.

KDVK 'nun 11/1 maddesinin (b) bendiyle, Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların satın aldığı mallara ödedikleri KDV'nin, bu malların yurt dışına çıkarılması üzerine iade edileceği hükme bağlanmıştır. Bu konuda geçerli olan 43 Seri No.lu KDV Genel Tebliği ile yapılan düzenlemeye göre, yolcu beraberinde eşya ihracı şu şekilde uygulanmaktadır.

### **Yolcu Beraberinde Eşya İhracında KDV İstisnası Uygulanmasının Kapsamı**

Yolcu beraberinde eşya ihracında KDV istisnası uygulanmasının kapsamı aşağıdaki gibi başlıklandırılarak açıklanmıştır.

#### ***İstisnadan Yararlanacak Alıcılar:***

Türk uyruklu kişiler kural olarak Türkiye'de mukim sayıldıklarından, istisnadan yararlanamamaktadır. Ancak yurt dışında yerleşik olan Türk uyruklu kişiler istisnadan yararlanabilmektedir. Bunlar dışında yabancı uyruklu herkes (Türkiye'de ikamet edenler hariç) pasaportunu ibraz etmek suretiyle istisnadan yararlanabilecektir.

#### ***İstisna Kapsamında İşlem Yapacak Satıcılar:***

Bağlı bulunduğu vergi dairesine yazılı olarak başvurup "izin belgesi" alan gerçek usulde KDV mükellefleri, istisna kapsamında satış yapabilmektedir. Bu belge, "bavul ticareti" için gerekli olan belgenin aynısıdır.

### ***İstisna Kapsamına Giren İşlemler:***

Bedeli 100 TL' sını aşan her türlü mal tesliminde istisna uygulanabilecektir. Bu tutara, aynı faturada gösterilmek şartıyla birden fazla mal çeşidine ait bedeller dâhil edilebilecektir. Ancak, kişisel tüketime konu olacak miktarı aşan mallar için bu istisna kapsamında işlem yapılamayacaktır. Hizmet ifaları ise bu istisna kapsamına girmemektedir.

### ***Satıcılar Tarafından Yapılacak İşlemler:***

Alıcının pasaportunu gören satıcılar, 4 nüsha olarak düzenleyecekleri faturaya alıcının pasaport numarasını, çeşidini ve varsa banka şubesi ve hesap numarasını kaydedeceklerdir. Satıcıların düzenleyecekleri faturada mal bedeli ve KDV'yi ayrı ayrı göstermesi gerekmektedir.

### ***Alıcılar Tarafından Yapılacak İşlemler:***

Satın alınan malların 3 ay içinde yurt dışına çıkarılması ve çıkış sırasında satın alınan mallar gösterilmek suretiyle fatura nüshalarının Türk gümrük görevlisine onaylatılması gerekmektedir. Faturanın iki nüshası onay işlemi yapan gümrük görevlisine bırakılmaktadır.

## **Bavul Ticareti Yolu ile Yapılacak İhracatta KDV İstisnası ve İadesi**

Türkiye'de ikamet etmeyenlere yapılan mal satışlarını kapsayan ve uygulamada "Bavul Ticareti" olarak adlandırılan sistem, özellikle eski Doğu Bloku ülkelerinden ve Rusya Federasyonu'ndan gelen turistlerin ülkelerinde satmak amacıyla Türkiye'den aldıkları malları yurt dışına çıkarmaları şeklinde işlemektedir. Sovyetler Birliği'nin dağılması sonrasında hız alan ve bir süre sonra Türkiye'nin en önemli döviz kaynaklarından birisi haline gelen bavul ticareti kapsamında çok sayıda Rus vatandaşı Türkiye'ye gelmektedir. Son yıllarda bavul ticareti yapılan ülkeler arasına Kosova, Rusya, Ukrayna, Balkan ülkeleri ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri'nin yanı sıra İran ve Irak gibi komşu ülkelerinde katılmasıyla bu ticaretin ülke boyutunda çeşitliliği artmıştır.

Bavul Ticareti, Sovyetler Birliği'nin dağıldığı 1991 yılından 1997 yılına kadar sağladığı döviz gelirleri ile hem Türkiye ekonomisine hem de ödemeler dengesine hatırı sayılır ölçüde katkı sağlamıştır. 1996 yılını izleyen yıllarda hem Türkiye hem de Dünya ekonomisinde meydana gelen gelişmeler bu şekilde yapılan ticaretin gerilemesine yol açmıştır. Rusya Federasyonu'nda yerli üreticilerin güçlenmesi sonucu birçok ürünün ülke içinde üretilmeye başlanması, Türkiye dışındaki pazarların devreye girmesi ve kur hareketlerindeki dalgalanmalar dolayısıyla Rusya Federasyonu'nun Bavul Ticaretinin sınırlandırılması yönündeki iradesi ve kararlılığı bu şekilde yapılan ticareti sınırlamıştır. Bu yönde meydana gelen gelişmeler başta bavul ticaretinde büyük ağırlığa sahip tekstil, konfeksiyon ve deri sektörlerini olumsuz yönde etkilemektedir.

61 Seri No.lu KDV Genel Tebliği ile bavul ticaretinin kayıt dışı kalmasının önlenmesi ve bazı desteklerden yararlanması sağlanmıştır. Bavul ticareti yoluyla ihracat yapacak yabancı uyruklu (veya yabancı ülkede ikamet ettiğini belgeleyen T.C uyruklu) alıcılara yapılan satışlarda, aşağıdaki şartlar dâhilinde KDV uygulanmamaktadır.

- Satıcı, bağlı bulunduğu vergi dairesine başvurarak "Türkiye'de İkamet Etmeyenlere Döviz Karşılığı Satışlarda KDV İhracat İstisnası İzin Belgesi" (İstisna Belgesi) almaktadır. Bu belgenin alınması için, gerçek usulde vergilendirilmek ve hakkında gerçek dışı belge düzenleme veya bilerek kullanma konusunda rapor yazılmamış olması yeterlidir. İstisna

belgesi, sadece bavul ticareti kapsamındaki işlemleri yapacak mükelleflere verilmektedir. Yolcu beraberli eşya ihracı istisnası uygulamasında da bu belge geçerli olmaktadır.

- Satışı yapılan mal bedelleri toplamının, KDV hariç 1000 TL'nin üzerinde olması gerekmektedir. Bir faturada gösterilen bedelin bu miktardan fazla olması halinde vergisiz satış yapılabilmektedir. Birden fazla malın bedeli, aynı faturada gösterilmek şartıyla bu toplama dâhil edilebilecektir.

- İstisna kapsamındaki satışlarda “Özel Fatura” 5 nüsha olarak düzenlenmektedir. İlk dört nüsha alıcıya verilecek, 5. nüsha satıcıda kalacaktır.

- Satış bedellerine ait döviz bankalara veya özel finans kurumlarına bozdurulmakta ve döviz alım belgeleri KDV beyannamesine eklenmektedir.

- Satın alınan mallar, fatura tarihinden itibaren 3 ay içinde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen gümrük kapılarından yurt dışı edilmekte olup, özel faturanın 2, 3 ve 4. nüshaları bu kapılarda görevli gümrük memuru tarafından onaylanmaktadır. Onay işleminin satıcılar, alıcılar veya taşıyıcı firmalar tarafından da yaptırılması mümkündür. Onay işlemi sırasında özel faturanın 2 ve 3. nüshaları gümrük görevlilerinde kalmaktadır.

- Özel faturanın onaylı 4. nüshası, çıkışı izleyen 1 ay içinde satıcıya ulaşmış olmalıdır.

Yukarıdaki şartlara uygun olarak yapılan satışlarda KDV tahsil edilmeyeceğinden, satışın yapıldığı dönem beyannamesinde satış bedelleri KDV matrahından indirilmektedir. Bu satışlarla ilgili yüklenilen KDV ise genel hükümler çerçevesinde indirim konusu yapılmaktadır. Yüklenilen vergilerin indiriminin mümkün olmaması halinde, indirilemeyen kısım mükellefe iade edilebilmektedir. Bu kapsamda işlemlerin bulunduğu KDV beyannamesine; gümrükte onaylanarak satıcılara intikal etmiş olan özel faturaların tarih, numara ve tutarlarını ihtiva eden liste ile bu tutarlara ait döviz alım belgeleri eklenmektedir.

### **İhraç Kaydıyla Yapılan Teslimlerde Tecil-Terkin Uygulaması**

Tecil-Terkin Uygulaması; belirli koşullar altında ihraç edilmek üzere teslim edilen mallar için hesaplanan KDV'nin ihracatçı tarafından ödenmemesidir. İhraç kaydıyla yapılan teslimlerde tecil-terkin uygulamasından yararlanacak teslim şekilleri aşağıda verilmiştir:

- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından belirlenen kriterlere göre “imalatçı” niteliğine haiz olanların ihracatçılara yaptıkları teslimler,

- İmalatçı niteliği taşımayan satıcıların dış ticaret sermaye şirketlerine veya sektörel dış ticaret şirketlerine ihraç edilmek üzere yaptıkları teslimler,

- Özel finans kurumları tarafından ihracatçılara yapılan teslimler tecil-terkin sisteminden yararlanmaktadır.

Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından “İmalatçı” niteliğine haiz olmanın şartları ise şunlardır:

- Sanayi siciline kayıtlı olup, sanayi sicil belgesi almış olmak
- Sanayi Odaları, Ticaret Odaları veya Esnaf ve Sanatkarlar Derneklerine kayıtlı olmak
- İmalat işinde en az 5 işçi çalıştırmak
- Sanayi sicil belgesinde yer alan üretim konusunda gerekli araç parkına sahip olmak

Bu şartlara haiz olanlar tarafından ihracatçılara yapılan teslimlerde normal fatura düzenlenir ve KDV gösterilir. Ancak, faturaya “**3065 sayılı KDV Kanunu hükümlerine göre**



**ihraç edilmek şartıyla teslim edildiğinden KDV tahsil edilmemiştir**” şeklinde bir şerh düşülr. Bu şekilde ihracatçı, faturada gösterilen KDV’yi ödemeksizin malı teslim alır.

Tecil-terkin uygulaması, sadece ihraç konusu nihai mallara uygulanabilir. İhracatçı tarafından olsa dahi, işlemde geçirilecek ara mallar ile ihraç edilecek malın ambalajında kullanılacak mallar bu uygulamadan yararlanamazlar. Tecil-terkin uygulaması kapsamında teslim yapılan dönemde, 1 nolu KDV Beyannamesi’ndeki “İhraç Kaydıyla Teslimler” Tablo III) bölümü doldurulmak zorundadır.

Tecil-terkin uygulamasının yapıldığı dönem beyannamesinde imalatçının ödenecek KDV’si olması durumunda, bunun ihraç kaydıyla yapılan teslimlere ilişkin tahsil edilmeyen KDV kadar kısmı vergi dairesi tarafından tarh ve tahakkuk ettirilir, ancak tahsil edilmeyip tecil edilir. İhraç kaydıyla teslim edilen malların, teslim tarihini takiben aybaşından itibaren 3 (üç) ay içinde ihracatın gerçekleştiğine dair ihracatçının gümrük beyannamesinin vergi dairesine ibraz edilmesi üzerine tecil edilen vergi terkin olunur.

### **Tecil-Terkin İşleminin Özellikleri**

Tecil-Terkin işleminin özellikleri aşağıdaki gibi başlıklandırılarak açıklanmıştır.

#### ***Geçici İthal, Geçici Muaflık ve Dâhilde İşleme Rejimleri Kapsamında İthal Edilen Mallar***

Bedelli olarak geçici ithalatı yapılan malların işlenerek ihracatçılara tesliminde tecil-terkin işlemi yapılabilmektedir. Geçici kabul ve dâhilde işleme izin belgesi kapsamında ithal edilen ham ve yardımcı maddeler kullanılarak üretilen malların ihraç kaydıyla tesliminde tecil-terkin işlemi uygulanabilmektedir.

#### ***Üretimin Yanında Fason İmalat Yaptırınlar***

İmalatçı tanımına girenlerin, kendi üretimine ek olarak fason imalat da yaptırmaları durumunda, fason imalatı kendi sanayi sicil belgesinde yazılı üretim dallarında yaptırmaları, işin riskini üstlenmeleri, hammadde ve yardımcı maddeleri kendileri temin etmesi koşulu ile ürettikleri mallar için tecil-terkin sistemi uygulanabilmektedir.

#### ***Tecil-Terkin Uygulamasının İhtiyariliği***

Tecil-terkin uygulaması tamamen imalatçıların inisiyatifindedir. Başka bir ifade ile KDV tahsil edilmek suretiyle satış yapılması mümkündür. İhracatçı, ödeyeceği KDV’yi isterse indirim ve iade konusu yapabilmektedir.

#### ***Dâhilde İşleme ve Geçici Kabul Rejimlerinde Tecil-Terkin Uygulaması***

Yurt dışından getirilen ham ve yardımcı maddeler kullanılarak üretilen malların ihraç edilmesi halinde, bu maddelerin ithalinde gümrük vergisi ile diğer mali yükümlülükler teminat karşılığı ertelenerek, ihraç edilecek malların girdi maliyetleri azaltılmaktadır. Aynı şekilde yurt

dışından getirilen malların işlenmek amacıyla geçici olarak ithal edilmesi durumunda da gümrükte vergi uygulanmamaktadır.

Yerli girdi kullanan mükellefler içinde aynı sistem geçerlidir. Tüm sektörlerde dâhilde işleme veya geçici kabul izin belgesine sahip imalatçı-ihracatçıların yurt içinden ham ve yardımcı madde alımlarında KDV Kanununun 11/1-c maddesi kapsamında tecil-terkin işlemi uygulanması mümkün kılınmıştır.

İhraç kaydıyla teslimlerde olduğu gibi dâhilde işleme ve geçici kabul rejimi kapsamındaki teslimlerde de tecil-terkin uygulaması isteğe bağlıdır. Bu uygulamada mükelleflerin KDV tahsil ederek işlem yapması mümkündür.

### ***Dâhilde İşleme ve Geçici Kabul Rejimlerinde Tecil-Terkin Uygulamasının Kapsamı***

Dâhilde İşleme ve Geçici Kabul Rejimlerinde Tecil-Terkin uygulamasının kapsamı ise şu şekilde açıklanabilir:

- Alıcının geçici kabul veya dâhilde işleme izin belgesine sahip imalatçı-ihracatçı olması gerekmektedir. Ürettiği malları aracı ihracatçı vasıtasıyla ihraç eden imalatçılar da bu uygulamadan yararlanabilmektedir.

- Teslim edenin KDV tebliğlerinde tanımlanan “imalatçı” vasfına haiz olması gerekmektedir.

- Teslime konu malın:

- a. İhraç edilecek ürünlerin imalinde kullanılacağı, sözü edilen belgelerde yazılı hammadde ve yardımcı madde olması,

- b. İmalatçılar tarafından üretilmiş veya çerçevesi belirlenmiş şekilde fason olarak imal ettirilmiş olması,

- c. Düzenlenecek faturalarda her bir mal çeşidi itibariyle KDV hariç bedelinin 2500 TL 'sını aşması,

- d. Belgede yazılı sürede ihraç edilmesi gerekmektedir.

Belgede belirtilen miktardan fazla maddenin tecil-terkin uygulaması kapsamında satın alınması mümkün değildir. Öte yandan tecil-terkin uygulaması mal teslimleri bakımından geçerli olup, hizmetler bu kapsama girmemektedir.

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1) İhracata yönelik devlet yardımlarının nelerdir? Açıklayınız.
- 2) Serbest bölgelerde üretilen malların ihracatında mali teşvikler nasıl uygulanmaktadır?
- 3) Türkiye’de ikamet etmeyen kişilerin yurt içinde satın aldıkları eşyaları yurt dışına çıkarmaları işlemleri (Yolcu beraberinde eşya ihracı) hangi ihracat şekli kapsamında değerlendirilmektedir.

## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Türkiye'nin uygulamış olduğu ihracatı teşvik politikaları ve mevzuatı incelendiğinde mali teşviklerin önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. Dış ticaretin teşvikinde mali teşviklerin amacı, ihraç potansiyeli taşıyan malların üretiminden satışına kadar geçen süreç içerisinde bünyesine giren vergi vb. yükleri ortadan kaldırmaktır. Vergi teşviklerinin uygulanış biçimi, ihracatçı firmanın elde ettiği gelirlerinin kısmen veya tamamen vergi dışına çıkartılması şeklinde olabileceği gibi, ihraç ürünleri üzerinden alınan Katma Değer Vergisi (KDV) benzeri dolaylı vergilerin alınmaması şeklinde de olabilmektedir.

Türkiye'de ihracatta parasal olmayan mali teşvikler; İhracat, İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası, İhracatta Katma Değer Vergisi (KDV) İstisnası ve İadesi, Dâhilde İşleme Rejimi ve Hariçte İşleme Rejimi ana başlıkları altında uygulanmaktadır. Bu uygulamalar, dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek suretiyle ihracatı arttırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmek amacıyla uygulanmaktadır.

Vergi, resim ve harç istisnası ile ihracat, transit ticaret, ihracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetlerin finansmanında kullanılan krediler ve bunlarla ilgili işlemlerden doğan vergi, resim ve harçlar istisna edilmektedir. İstisna edilen vergi, resim ve harçlar; Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi, Damga Vergisi, Harçlar ve diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar ile Hal Rüsümü'dur.

*Dâhilde İşleme Rejimi;* firmaların öngörülen süre içerisinde işlendikten sonra ihraç edilmek şartıyla, ihraç mallarının üretimi için ihtiyaç duydukları malları, ithalatta alınması gereken her türlü vergiden muaf olarak ve üstelik ticaret politikası önlemlerine de tabi olmaksızın getirmelerine olanak sağlayan bir sistemdir. Dâhilde İşleme Rejimi kapsamında gümrük muafiyetli ithalatın yanı sıra vergi, resim ve harç istisnası da uygulanmaktadır.

*Hariçte İşleme Rejimi;* serbest dolaşımda bulunan eşyanın daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilmesi ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin, gümrük vergilerinden tam veya kısmi muafiyet uygulanmak suretiyle ve ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları çerçevesinde bazı işlem görmüş ürünler için konulmuş veya konulacak olan gümrük vergisi muafiyeti içeren hükümler saklı kalmak kaydıyla, yeniden serbest dolaşıma girmesi ve standart değişim sistemi kapsamında ithali ile ilgili faaliyetleri kapsar.

Hariçte İşleme Rejimi kapsamında daha ileri safhada işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere geçici olarak Türkiye Gümrük Bölgesi dışına veya serbest bölgelere ihraç edilen ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünler yeniden serbest dolaşıma girmesi ve ithal edilmesi sırasında gümrük vergilerinden tam veya kısmi olarak muaf tutulurlar.

İhracatın teşvik edilmesinde kullanılan mali teşvik araçları içerisinde en önemli uygulama İhracata yönelik KDV istisnası ve iadesi uygulamasıdır. Yurt içindeki mal teslimi ve hizmetlerin yerine getirilmesinin yanında dış ticaret işlemleri de Katma Değer Vergisi'nin konusuna girmektedir. Mal ve hizmet ihracatında vergilendirmeye yetkili ülkenin belirlemesinde "Varış (destinasyon)" ilkesi Türkiye'de olduğu gibi Avrupa Birliği'ne üye ülkelerde de benimsenmiştir ve ortak uygulamaya sahip bir ilkedir. Bu ilkeye göre mal ve hizmet ithalatı vergiye tabi olmasına rağmen, ihracat KDV'den istisnadır.

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun (KDVK) 11-12. maddelerinde ihracat istisnasına ilişkin hükümler düzenlenmiştir. İhracatta KDV istisnası;

- Mal ihracatı
- Hizmet ihracatı
- Türkiye'de ikamet etmeyen yolculara yapılan teslimler
- Yolcu beraberli eşya ihracı istisnası
- Türkiye'de ikamet etmeyenlere döviz karşılığı satışlarda (Bavul Ticareti) KDV ihracat istisnası
- İhraç kaydıyla teslimlerde tecil-terkin uygulaması başlıkları altında uygulanmaktadır.

## Bölüm Soruları

- 1) Aşağıdakilerden hangisi hizmet ihracında KDV istisnasının uygulanabilmesi için gerekli şartlardan biri değildir?
- Faturanın yurt dışındaki müşteri adına düzenlenmesi
  - Hizmetten yurt dışında yararlanılması
  - Hizmetin yurt dışında yapılması
  - Hizmet bedelinin döviz olarak Türkiye'ye getirilmesi
  - Hizmetin yurt dışındaki bir müşteri için yapılması
- 2) Aşağıdakilerden hangisi ihracatın finansmanında kullanılan krediler ve bunlarla ilgili işlemlerin istisna edildiği vergi, resim ve harçlardan biri değildir?
- Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi
  - Damga Vergisi
  - Veraset ve İntikal Vergisi
  - Hal Rüsümü
  - Harçlar
- 3) Aşağıdakilerden hangisi Dâhilde İşleme Rejimi'nin amaçlarından biri değildir?
- Üretim ve ticaret hacmini artırmak
  - Katma değer yaratmak
  - İstihdamı artırmak
  - İhraç pazarlarını çeşitlendirmek
  - İthal edilecek ürünleri çeşitlendirmek
- 4) Dâhilde İşleme İzin Belgesi aşağıdakilerden hangisi tarafından düzenlenir?
- İhracatçı Birlikleri
  - Maliye Bakanlığı
  - Ekonomi Bakanlığı
  - Gümrük Müsteşarlığı
  - İçişleri Bakanlığı
- 5) Yolcu beraberinde eşya ihracı kapsamında satın alınan malların aşağıdaki hangi süre içerisinde yurt dışına çıkarılması zorunludur?
- 12 Ay
  - 9 Ay
  - 6 Ay
  - 3 Ay
  - 1 Ay
- 6) Üretim-tüketim zincirinde mal ve hizmetlerin satış değeri üzerinden alınan, nihai olarak tüketici üzerinde kalan ve nihai tüketiciyi vergilendirmeyi amaçlayan dolaylı vergiye verilen ad aşağıdakilerden hangisidir?
- Gelir Vergisi

- b) Katma Değer Vergisi
- c) Damga Vergisi
- d) Kurumlar vergisi
- e) Veraset ve İntikal Vergisi

7) Tecil-terkin uygulaması, sadece ..... konusu nihai mallara uygulanabilir.

8) Belirli koşullar altında ihraç edilmek üzere teslim edilen mallar için hesaplanan KDV'nin ihracatçı tarafından ödenmemesine verilen ad aşağıdakilerden hangisidir?

- a) Resim ve harç istisnası
- b) Dâhilde İşleme Rejimi
- c) Tecil-terkin uygulaması
- d) Hayali ihracat
- e) Hariçte İşleme Rejimi

9) Aşağıdakilerden hangisi Türkiye ile Rusya arasındaki bavul ticaretinde önemli paya sahip ürünlerden biridir?

- a) Beyaz eşya
- b) Savunma sanayi ürünleri
- c) Deri ürünleri
- d) Mobilya
- e) Otomotiv yedek parçaları

10) Hariçte işleme izin belgesinin/izninin azami süresi aşağıdakilerden hangisidir?

- a) 36 Ay
- b) 12 Ay
- c) 18 Ay
- d) 6 Ay
- e) 24 Ay

### **Cevaplar**

- 1) Hizmetin yurt dışında yapılması
- 2) Veraset ve İntikal Vergisi
- 3) İthal edilecek ürünleri çeşitlendirmek
- 4) Ekonomi Bakanlığı
- 5) 3 Ay
- 6) Katma Değer Vergisi
- 7) ihraç
- 8) Tecil-terkin uygulaması
- 9) Deri ürünleri
- 10) 12 Ay



## **13. DEVLET YARDIMLARI VE SERBEST BÖLGELER**

### **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**13.1.**Pazarlamaya yönelik devlet yardımlarını açıklayabilecek,

**13.2.**Teknoloji geliştirmeye yönelik devlet yardımlarını açıklayabilecek,

**13.3.**İhracata yönelik diğer devlet yardımlarını açıklayabilecek ve analiz edebilecek,

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Devlet Yardımları,  
İhracat ve İthalat Mevzuatı,  
Teşvik, İstisna – Muafiyet,  
Dahilde İşleme Rejimi,  
Ar - Ge Tasarım,  
Dış Ticaret,  
Pazarlama,  
KOBİ,

## Giriş

AB ve DTÖ (Dünya Ticaret Örgütü) normlarına uygun olarak 1995 yılından itibaren ihracatta devlet yardımları başlığı altında yeni ihracat teşvik araçları uygulamaya girmekte, bazen de revizyon görmektedir. Bölüm içinde bu yeni araçların en önemli olanları temel özellikleriyle incelenecektir.

Bütün devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii Ekonomi Bakanlığıdır.

Bu üniteye yer alan bazı kısaltma ve kavramların açıklamaları aşağıda verilmiştir:

- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler (KOBİ): 1-200 işçi istihdam eden, bağlı olduğu meslek kuruluşu tarafından teşvik edilen, gerçek usulde defter tutan, imalat sanayii sektöründe faaliyette bulunan, arsa ve bina hariç mevcut sabit sermaye tutarı, bilanço net değeri 2 milyon ABD Doları karşılığı TL'yi aşmayan işletmelerdir.

- Büyük Ölçekli Firmalar (BÖF): KOBİ'ler dışında kalan firmalardır.

- Üretici Dernekleri (ÜD): Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurdukları derneklerdir.

- Üretici Birliği (ÜB): Aynı imalat dalında faaliyette bulunan üretici şirketlerin kurduğu birliklerdir.

- Sanayi Kuruluşları (SK): Tüm sanayi kuruluşları ile yazılım geliştirmeye yönelik üretken hizmet alanında faaliyet gösteren kuruluşlardır.

- Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS): Ekonomi Bakanlığı tarafından "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" statüsü verilmiş şirketlerdir.

- Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ): Ekonomi Bakanlığı tarafından SDŞ statüsü verilen şirketlerdir.

- İş Birliği Kuruluşu: Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, İl Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Sektör Dernekleri ve Kuruluşları, Organize Sanayi Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri ile imalatçıların kurduğu dernek, birlik ve kooperatifler.

- Organizatör Kuruluş: Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda Sektörel Ticaret Heyeti veya Alım Heyeti organizasyonu yapan işbirliği kuruluşu.

- E-Ticaret Sitesi: Nihai tüketiciye yönelik olmayan, tedarikçi ve alıcılara hizmet eden uluslararası ticarete yönelik elektronik ticaret siteleri veya pazar yerleri.

- Şirket: Türk Ticaret Kanunu'nun 136.maddesinde belirtilen kollektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketleri.

- Şirket Çalışanı: Şirket ortakları yada personeli.

- Alım Heyeti: İhracatın ve döviz kazandırıcı hizmet gelirlerimizin artırılması, yeni pazarlar bulunması ve ülkenin ekonomik ve ticari açıdan tanıtımı amacıyla yurt dışından ithalatçı şirket yetkilileri, kurum ve kuruluş temsilcileri ve basın mensuplarının davet edilerek yerleşik şirketlerle ikili iş görüşmeleri yapmaları, meslek kuruluşlarını ziyaret etmeleri, tesisleri görmeleri, fuarları ziyaret etmelerini sağlamaya yönelik olarak Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda yapılan dış ticaret organizasyonu.

- Sektörel Ticaret Heyeti: İhracatın ve döviz kazandırıcı hizmet gelirlerinin artırılması, yeni pazarlar bulunması ve ülkenin ekonomik-ticari açıdan tanıtımı amacıyla yerleşik sektörlerde ve/veya alt sektörlerde faaliyette bulunan şirketlerin yurt dışında yerleşik şirketler, kurum ve kuruluşlar ile görüşmelerinin, tesisleri incelemelerini, meslek kuruluşlarını ziyaret etmelerini sağlamaya yönelik olarak Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda yapılan dış ticaret organizasyonu.

- Tasarım Derneği-Birliği: Tasarım konusunda işgal eden dernek, birlik ile bunların üst kurumları.

- Tasarımcı: Faaliyet alanına göre ilgili mesleki örgüte üye olan veya tasarım yada tasarımla ilgili alanlarda yükseköğrenim görmüş Türk tasarımcılar.

• Tasarımcı Şirketi: Türk Ticaret Kanunu hükümlerine göre kurulmuş, Türkiye' de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan ve tasarımcının ortak olduğu Endüstriyel Ürün Tasarımı veya Moda Tasarımı alanlarında faaliyet gösteren şirketler.

• Tasarım Ofisi: Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde kurulmuş ve sadece tasarım hizmeti ve/veya danışmanlığı faaliyetinde bulunan ve bünyesinde en az üç tasarımcı bulunan Endüstriyel Ürün Tasarımı veya Moda Tasarımı alanlarında faaliyet gösteren şirketler.

• Patent: Buluş sahibinin, buluş konusu ürünü yada metodu belirli bir süre üretme, kullanma yada satma hakkıdır. Patent bu hakkı gösteren belgedir. Bir buluşa patent verilebilmesi için yeni olması, yani başvuru yapılmadan önce başkaları tarafından açıklanmaması gerekir. Buluş basamağı; yani kullanılan mevcut teknolojinin üzerinde bir teknoloji içermesi gerekir. Sanayiye uygulanabilir olması; buluşun pratiğe dönük, sanayide üretime uygun olması gerekir. 2 tür patent vardır. İncelemeli patentin koruma süresi 20 yıl, İncelemesiz patentin koruma süresi 7 yıldır.

• Faydalı Model: Sanayide uygulanabilir buluşları 10 yıllık süre için koruyan, sahiplerine üretme ve pazarlama hakkı tanıyan belgedir. Patentten farkı yeni bir teknolojiye gereksinim duymamasıdır.

• Endüstriyel Tasarım Tescili: Endüstriyel yolla veya el ile üretilen herhangi bir nesnenin yanı sıra bileşik bir sistemin veya bunu oluşturulan parçalar, setler, takımlar, ambalajlar gibi nesnelere bir arada algılanabilen bileşimlerini, grafik sembollerini, dış görünüşleri koruma altına almaktadır. Koruma süresi 5 yıldır. 5 yıllık dönemler halinde 25 yıla kadar uzatılabilir.

- Kalkınmada Öncelikli Yörelere (KÖY)
- Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM)
- Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)
- Ankara Sanayi Odası (ASO)
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB)
- Ekonomi Bakanlığı
- Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF)

### 13.1. PAZARLAMAYA YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

Devletin ihracata yönelik devlet yardımlarından pazarlamaya yönelik olanlar şunlardır:

- Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği
- Yurt Dışında Ofis - Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi
- Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi

#### 13.1.1. Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği

Bu yardım Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği Hakkında 2011/1 No'lu Tebliğ kapsamında düzenlenmiştir. Bu Tebliğ, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı"na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 16/03/2011 tarihli ve 2011/2 sayılı Kararına istinaden hazırlanmıştır.

Bu yardım ile Türkiye'de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, döviz kazandırıcı hizmet veya faaliyetlerle işgal eden şirketler ile İşbirliği Kuruluşları ve Organizatör Kuruluşların pazar araştırması ve pazara giriş faaliyetlerine ilişkin giderlerinin belirli bir bölümünün karşılanması amaçlanmıştır.

#### 13.1.2. Yurtdışı Pazar Araştırmalarının Desteklenmesi

Sınai ve/veya ticari şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerce gerçekleştirilen yurtdışı pazar araştırması gezilerine ilişkin giderler %70 oranında ve yurtdışı pazar araştırması gezisi başına en fazla 7.500 ABD dolarına kadar desteklenir.

Her takvim yılı içerisinde şirket başına en fazla 10 yurtdışı pazar araştırması desteklenir.

Bir yurtdışı pazar araştırması gezisi kapsamında en fazla 2 şirket çalışanının;

a. **Ulaşım:** Uluslararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile günlük 50 ABD Dolarını, gezi başına da 500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla araç kiralama giderleri,

b. **Konaklama:** Şirket başına günlük 300 ABD Dolarını geçmemek kaydıyla konaklama (oda + kahvaltı) giderleri destekleri.

Yurtdışı pazar araştırması gezisinin en az 2, yol harici en fazla 10 günlük kısmı desteklenmektedir.

Yurtdışı pazar araştırması gezisi süresince, yolculuk ve gidilen ülkenin resmi tatil günleri hariç olmak üzere, her gün için en az bir kurum, kuruluş veya şirketle görüşme yapılmalıdır. Görüşme yapılmayan günler için ulaşım ve konaklama giderleri desteklenmemektedir.

Bir takvim yılı içinde aynı ülkeye yönelik en fazla 2 yurtdışı pazar araştırması gezisi desteklenmektedir.

Yurtdışı pazar araştırması gezisi tek bir ülkede yapılabileceği gibi, coğrafi açıdan yakın olan 3 ülkede de yapılabilmektedir.

#### Pazara Giriş Desteği

Şirketler ile İşbirliği Kuruluşlarının yurtdışına yönelik pazara giriş stratejileri ile eylem planlarının oluşturulabilmesi amacıyla uluslararası kuruluşlara yaptırılan ve satın alınan sektör, ülke, yabancı şirket veya marka odaklı raporlar (mali ve hukuki raporlar dahil) ile yabancı şirket alımlarına yönelik danışmanlık hizmetlerine (mali ve hukuki danışmanlık dahil) ilişkin



giderleri, şirketler için %60, İşbirliği Kuruluşları için %75 oranında yıllık en fazla 200.000 ABD Dolarına kadar desteklenmektedir.

Satın alınan raporların alım tarihi itibarıyla en fazla 2 yıllık olması gerekir.

Türkiye' de yerleşik Yükseköğretim kuruluşları ve sağlık sektöründe tedavi amaçlı faaliyet gösteren kuruluşlar ile bu Tebliğe dayanılarak çıkarılacak Uygulama Usul ve Esaslarında belirlenen diğer döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler gerçekleştiren kuruluşların yurtdışında tanıtım amacıyla yapılan faaliyetler çerçevesinde; ulaşım, konaklama ve tanıtım giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Dolarına kadar desteklenmektedir.

Bu destek kapsamında yurtdışında gerçekleştirilen tanıtım faaliyetleri çerçevesinde,

a. **Ulaşım:** Uluslararası ve şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ücretleri ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,

b. **Konaklama:** Tanıtım yapılan süre içinde gidilen ülkede günlük 300 ABD Dolarını geçmemek üzere konaklama giderleri,

c. Tercümanlık, seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kiralama giderleri, tanıtım ve reklam giderleri, halkla ilişkiler hizmeti giderleri, fuar ve sergi katılımı giderleri, katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri desteklenmektedir.

### **Sektörel Ticaret Heyeti ve Alım Heyeti Programları Desteği**

Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda Organizatör Kuruluşlar tarafından düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programlarına ilişkin giderler %50 oranında ve program başına 150.000 ABD Dolarına kadar desteklenir.

Organizatör kuruluşlar tarafından düzenlenen sektörel ticaret heyeti ile alım heyeti programları çerçevesinde;

a. **Ulaşım:** Uluslararası ve/veya şehirlerarası ulaşımda kullanılan ekonomi sınıfı uçak, tren, gemi ve otobüs bileti ile toplu taşımaya yönelik araç kiralama giderleri,

b. **Konaklama:** Sektörel ticaret heyetlerinde şirket başına, alım heyetlerinde davetli yabancı şirket, kurum veya kuruluş günlük 300 ABD Dolarını geçmemek üzere konaklama giderleri,

c. Tercümanlık giderleri, seminer, konferans, toplantı ve ikili görüşmelerin yapıldığı yerlerin kira giderleri, tanıtım ve reklam giderleri, halkla ilişkiler giderleri, katalog, broşür, eşantıyon ve tanıtım malzemeleri giderleri desteklenmektedir.

Bir takvim yılında bir Organizatör Kuruluşun yaptığı en fazla 5 sektörel ticaret heyeti ve 10 alım heyeti programı desteklenmektedir.

Sektörel ticaret heyeti programları ile alım heyeti programlarının destek kapsamına alınabilmesi için ilgili Organizatör Kuruluş tarafından program başlangıç tarihinden en az 3 ay önce program taslağı ve tahmini bütçesiyle Ekonomi Bakanlığına başvurulması gerekir. Ekonomi Bakanlığı tarafından uygun bulunan programlar destek kapsamına alınır.

### **E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği**

Nihai tüketiciye yönelik olmayan e-ticaret sitelerine üyelik giderleri şirketler için %70 oranında ve yıllık en fazla 10.000 ABD Dolarına kadar desteklenmektedir.

Bu destekten şirketler en fazla 5 e-ticaret sitesi için ve e-ticaret sitesi başına en fazla 3 yıl süresince yararlanabilir.

Destekten yararlanmak isteyen şirketlerin en az bir yabancı dilde yayımlanan ticari faaliyetle ilgili bir internet sitesi olması zorunludur.

E-ticaret sitelerinde yer alan site içi reklam ve reklam bandı giderleri destek kapsamı dışındadır.

## **Ödeme Belgelerinin İbrası ve Ödeme**

Bu Tebliğ kapsamındaki faaliyetlerin destek ödemesinden yararlanabilmesi için giderlerin ödeme belgesi ve diğer belgelerle birlikte kanıtlanması gerekir. İstenen bilgi, belge ve uygulamaya ilişkin diğer konular Ekonomi Bakanlığı tarafından düzenlenen Uygulama Usul ve Esasları ile belirlenir.

Gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin ödeme belgeleri ile Uygulama Usul ve Esaslarında belirtilen diğer belgeler, ödeme belgesi tarihinden itibaren en geç 6 ay içinde doğrudan veya posta yoluyla İlgili Organizatör Kuruluş tarafından Ekonomi Bakanlığına, Şirketler ibraz edilir.

Ekonomi Bakanlığı gerçekleştirilen faaliyetlere ilişkin destek başvurularında gerekli incelemenin yapılmasını takiben, ödeme yapılmasına karar verilen Organizatör Kuruluşu ve ödeme tutarını T.C. Merkez Bankasına (TCMB) bildirir.

Ödemeye ilişkin, ibraz edilen belgelerdeki giderlerin (dolaylı vergiler dâhil) Türk Lirası (TL) cinsinden olanları TL, döviz cinsinden olanları ise ödeme belgesi tarihindeki "Gösterge Niteliğindeki T.C. Merkez Bankası kurları" listesinde yer alan çapraz kurları ve döviz alış kurları esas alınarak, ABD Doları karşılığı TL olarak Desteklenme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir. Bu listede yer almayan ülke para birimleri TL'ye çevrilirken T.C. Merkez Bankası' nca Alım Satım Konu Olmayan Bilgi Amaçlı Kur Tablosu' nda yer alan kurlar esas alınır.

### **13.1.3. Yurt Dışında Ofis - Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi**

Bu yardım Yurt Dışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında 2005/4 nolu Tebliğ kapsamında düzenlenmiştir. Bu Tebliğ, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 17/11/2005 tarihli ve 2005/10 sayılı Kararına istinaden hazırlanmıştır.

Tebliğin 1. Maddesinde açıklanan Yardımın amacı, Türkiye'de ticari, sınai/ticari faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe iştegal eden şirketlerin, yurtdışı pazarlarda ürünlerinin geniş çaplı ve uzun süreli tanıtımının yapılmasını teminen, gerçekleştirecekleri tanıtım ve/veya marka tescil faaliyetlerine ilişkin 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 Yardım kapsamındaki desteklerden, Türkiye'de ticari, ticari/sınai faaliyette bulunan veya yazılım sektöründe iştegal eden şirketler, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yararlandırılabilir. Bu yardımlarla ilgili yurt dışı onay mercii, Ticaret Müsteşarlığı / Ataşesi ve Konsoloslardır. Yardımdan yararlandırmada yetkili merci Ekonomi Bakanlığı ve başvuru mercii İhracatçı Birlikleridir.

Şimdi Yardım kapsamında desteklenecek faaliyetleri ayrıntılı olarak inceleyelim.

#### **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;

- Demirbaş ve dekorasyon giderleri, %50 oranında ve en fazla 40.000 ABD Doları,
  - 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;

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

SDŞ' ler ve/veya bu şirketlerin yurtdışında faaliyet gösteren şirket/şubeleri tarafından yurtdışında mağaza açılması halinde, mağazanın;

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

### **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;

- Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000 ABD Doları,
- 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;

- Demirbaş ve dekorasyon giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000 ABD Doları,
- Kira 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 ofis/showroom açılması halinde, ofis/showroomun;

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

### **Depoların Desteklenmesi**

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

- Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 25.000 ABD Doları,
- 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, deponun;

- Demirbaş giderleri, % 50 oranında ve en fazla 20.000 ABD Doları,
- 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, deponun;

- Demirbaş giderleri, % 60 oranında ve en fazla 30.000 ABD Doları,
- Kira ve/veya hizmet giderleri, % 60 oranında ve yıllık en fazla 60.000 ABD Doları, desteklenir.

### **Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi**

Yurtdışı birimi bulunan;

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

### **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.

### **13.2. Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi**

Bu yardım Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında 2006/4 No'lu Tebliğ kapsamında düzenlenmiştir. Bu Tebliğ, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 11/05/2006 tarihli ve 2006/7 sayılı Kararına istinaden hazırlanmıştır. Bu tebliği 28/07/2007 tarihli ve 26596 sayılı Resmi Gazete' de yayınlanan 2007/2 Sayılı "2006/4 Sayılı Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ'de Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" çerçevesinde yeniden düzenlenmiştir.

Tebliğ'in 1. Maddesinde açıklanan Yardımın amacı İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birliklerinin, sektörlerinin yurtdışında tanıtımını amacıyla gerçekleştirecekleri harcamalara ilişkin giderler, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketlerin ürünlerinin markalaşması amacıyla gerçekleştirecekleri faaliyetlere ilişkin giderler ile İhracatçı Birliklerinin TURQUALITY® Programı kapsamında firmalara yurt içinde ve yurt dışında markalaşma sürecinde vereceği desteklere ilişkin harcamalar, Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik gerçekleştireceği her türlü faaliyet ve organizasyonlara ilişkin giderler ile olumlu Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesi için yurt içinde ve yurt dışında gerçekleştireceği her türlü harcamaların uluslararası kurallara göre Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması amaçlanmaktadır.

Bu Yardım kapsamındaki desteklerden, İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernekleri, Üretici Birlikleri, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler yararlandırılabilir.

Bu yardım kapsamında yapılan açıklamalarda şu tanımların yapılmasında fayda vardır:

- **Marka:** 556 sayılı Markaların Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname uyarınca, bir teşebbüsün mal ve hizmetlerini bir başka teşebbüsün mal veya hizmetlerinden ayırt etmeyi sağlaması koşuluyla, kişi adları dahil, özellikle sözcükler, şekiller, harfler, sayılar, malların biçimi veya ambalajları gibi çizimle görüntülenebilen veya benzer biçimde ifade edilebilen, baskı yoluyla yayınlanabilen ve çoğaltılabilen her türlü işaretleri ifade eder.

• **TURQUALITY®:** Türkiye'nin rekabet avantajını elinde bulundurduğu ve markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarına sahip firmaların, üretimlerinden pazarlamalarına, satışlarından satış sonrası hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayacak şekilde yönetsel bilgi birikimi, kurumsallaşma ve gelişimlerini sağlamak suretiyle uluslararası pazarlarda kendi markalarıyla global bir oyuncu olabilmeleri amacıyla oluşturulmuş destek platformudur.

• **TURQUALITY® Sertifikası:** 22/12/2004 tarihli ve 25678 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan İhracat 2004/14 sayılı "TURQUALITY® Sertifikasının Düzenlenmesine İlişkin Tebliğ" de belirtilen logoyu ifade eder.

• **TURQUALITY® Programı:** TURQUALITY®nin ülkemizin rekabet avantajını elinde bulundurduğu markalaşma potansiyeli olan ürün gruplarının üretiminden pazarlamasına, satışından satış sonrası verilen hizmetlere kadar bütün süreçleri kapsayan bir destek sistemi haline getirilmesi ve böylece Program kapsamındaki şirket markalarının konumlandırılması, konumlarının güçlendirilmesi ve bu markaların uluslararası pazarlara çıkışlarının hızlandırılması ile uluslararası pazarlarda Türk malı imajının oluşturulması ve yerleştirilmesini amaçlayan programı ifade eder.

• **TURQUALITY® Komitesi:** Ekonomi Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri temsilcileri ile konusunda uzman kişilerden oluşur. Söz konusu Komite, TURQUALITY® destek programı kapsamına alınacak şirketler ile TURQUALITY® Sertifikası verilecek markalarının tespiti hususunda yetkilidir. Anılan Komitenin teşkili ile çalışma usul ve esasları Ekonomi Bakanlığı tarafından belirlenir ve sekreteryaya görevi Ekonomi Bakanlığı tarafından yürütülür.

• **TURQUALITY® Çalışma Grubu:** Ekonomi Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri temsilcileri ile konusunda uzman kişilerden oluşur. TURQUALITY® Çalışma Grubu; TURQUALITY® Programının teknik çalışmaları ile uygulamasını yürütür. TURQUALITY® destek programı kapsamına alınacak şirketler ile TURQUALITY® Sertifikası verilecek markalarının seçimi konularında TURQUALITY® Komitesi'ne istişari nitelikte görüş bildirir.

• **TURQUALITY® Sektörel Çalışma Grubu:** Ekonomi Bakanlığı, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), İhracatçı Birlikleri, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri temsilcileri ile konusunda uzman kişilerden oluşur. TURQUALITY® Sektörel Çalışma Grubu; kuruldukları sektörle ilgili TURQUALITY® Programının teknik çalışmalarını yürütür ve TURQUALITY® Çalışma Grubuna istişari nitelikte görüş bildirir.

• **TURQUALITY® Sekreteryası:** TURQUALITY® Programının uygulanması konusundaki gerekli çalışmaları yürütmek ve koordinasyonu sağlamak amacıyla istihdam edilen elemanlardan teşkil eder.

Firmalar markalaşma faaliyetlerini içeren bir proje ile doğrudan Ekonomi Bakanlığına müracaat edeceklerdir. "TURQUALITY®" ibaresinin kullanılması hususunda ise Ekonomi Bakanlığı denetim/danışmanlık firmalarının raporlarını talep edebilir.

Mezkur Tebliğ kapsamında sağlanması öngörülen destekler:

1. Yurtdışında Onay Yeri: Ticaret Müsteşarlığı/Ataşeliği veya Konsolos
2. Başvuru Mercii: Ekonomi Bakanlığı (İhracat Genel Müdürlüğü)
3. Başvuru Süresi: 6 ay
4. Yararlananlar: İhracatçı Birlikleri, Üretici Dernek/Birlikleri, Türkiye'de ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler
5. Destek Oranı: Şirketler % 50 (İhracatçı Birlikleri %80)
6. Destek Süresi: 4 Yıl (Marka Destek Programı)  
5 Yıl (TURQUALITY® Destek Programı)

Destegin kapsamı ise şu şekilde özetlenebilir:

**A. İhracatçı Birliklerinin;** Sektörleri ile ilgili olarak yapacakları tanıtım ve reklam harcamaları en fazla 250.000 \$

**B. Üretici Dernekleri ve Birliklerinin;** Sektörleri ile ilgili olarak yapacakları tanıtım ve reklam harcamaları en fazla 100.000 \$

**C. Şirketler, SDŞ ve DTSS' lerin;** İlgili ülkelerde destek kapsamına alınan markaları ile ilgili olarak:

*a. Marka Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:*

- Marka tesciline ilişkin harcamaları en fazla 50.000 \$
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri en fazla 300.000 \$
- Açtıkları ve/veya açacakları yurtdışı birimlere ilişkin kira harcamaları en fazla 300.000 \$
- Açmış oldukları ve/veya açacakları mağazalara ilişkin konsept mimari çalışmaları ve dekorasyon giderleri en fazla 200.000 \$
- Kiraladıkları ve/veya kiralayacakları reyonlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri en fazla 200.000 \$
- Açmış oldukları ve/veya açacakları showroamlara ilişkin kira ve/veya komisyon giderleri en fazla 200.000 \$
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları en fazla 50.000 \$
- Franchise vermesi halinde franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 \$ olmak üzere toplam 10 mağaza

*b. TURQUALITY® Destek Programı Kapsamındaki Firmalar için:*

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile TURQUALITY® Sertifikasına haiz markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri
- Ürünleri ile ilgili kalite belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaları
- TURQUALITY® Sertifikasını haiz markalı ürünleriyle ilgili olarak istihdam edilen moda/endüstriyel ürün tasarımcısı giderleri (aynı anda en fazla 3 tasarımcı)
- Reklam, tanıtım ve pazarlama faaliyetleri
- Mağazalara ilişkin uygun mahal araştırmasına yönelik danışmanlık, konsept mimari çalışmaları, dekorasyon, demirbaş, kira harcamaları ile mağazanın kiralanmasıyla ilgili hukuki danışmanlık ve belediye giderleri (1 yıl içinde en fazla 10 olmak üzere 5 yılda 50 mağaza); demirbaş-dekorasyon giderleri en fazla 100.000 \$
- Ofis, depo, showroom, satış sonrası servis vb. yurtdışı birimlerine ilişkin kira, dekorasyon, demirbaş, komisyon giderleri
- Farklı markaların satıldığı showroom/büyük mağaza (departmentstore), hipermarketlerde kiraladıkları reyon/showroom/gondol/satış alanlarına (floordisplay) ilişkin kira, dekorasyon, hizmet ve/veya komisyon harcamaları,
- Franchise vermesi halinde, franchising sistemi ile yurt dışında açılacak ve faaliyete geçirilecek mağazalara ilişkin dekorasyon harcamaları mağaza başına en fazla 50.000 \$ olmak üzere 1 yılda 10 mağazaya, 5 yılda toplam 50 mağazaya kadar
- İş yönetimi kapsamında satın alacakları her türlü danışmanlık giderleri desteklenmektedir.

### 13.3. TEKNOLOJİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

Devletin ihracata yönelik devlet yardımlarından teknoloji geliştirmeye yönelik olarak yapmış olduğu yardımlar:

- Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımları
  - Tasarım Yardımları
- kapsamında yürütülmektedir.

#### 13.3.1. Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımları

Bu destek 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 24/9/1998 tarihli ve 98/16 sayılı Kararı'na istinaden hazırlanan tebliğler çerçevesinde verilmektedir.

Yardımanın onay mercii Ekonomi Bakanlığı uygulamacı kuruluş ise Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)'dir.

Bu yardım kapsamında yapılan açıklamalarda şu tanımların bilinmesinde fayda vardır:

• **Araştırma-Geliştirme Projeleri:** Amacı, kapsamı, süresi, bütçesi, özel şartları, diğer kurum, kuruluş, gerçek ve tüzel kişilerce sağlanacak aynı ve/veya nakdi destek miktarları, sonuçta doğacak iktisadi haklarının ilgililer arasındaki paylaşım esasları belirlenmiş, yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici mahiyette yeni tekniklerin geliştirilmesi, üretimle ilgili olarak yeni bir teknoloji geliştirilmesi konusunda bilimsel esaslara uygun ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin her safhasını belirleyecek mahiyette hazırlanacak ve sonuçlarının faydalı araç, gereç, malzeme, ürün, yöntem, sistem ve üretim tekniklerine dönüştürülmesi veya mevcut teknoloji ile iyileştirilmeye yönelik çalışma ve teknoloji uyarlamasını ifade eder.

• **Teknoloji:** Teknik üretme ve bu tekniğin uygulanması ile ilgili gerekli alet, makina ve malzemeleri geliştirebilme bilgisidir.

• **Yenilik:** Bir fikri, satılabilir, yeni ya da geliştirilmiş bir ürün ya da mal ve hizmet üretiminde kullanılan yeni ya da geliştirilmiş bir yöntem haline dönüştürmek demektir. Bu açıdan teknolojik yenilik yapma/yaratma süreci, bir dizi bilimsel, teknolojik/teknik, mali ve ticari etkinliği içerir. Renk ya da dekorasyondaki değişiklikler gibi bütünüyle estetik alana yönelik değişiklikler ile ürünün yapı, niteliğini ya da performansını teknik açıdan değiştirmeyen, küçük tasarım ya da görünüm farklarından ibaret basit değişiklikler yenilik sayılmaz.

• **Üründe Yenilik:** Teknolojik açıdan yeni ürün, önceki ürün kuşağıyla karşılaştırıldığında malzemesi, parçaları ve yerine getirdiği işlevler açısından, öze ilişkin, teknolojik farklar gösteren bir ürünü ifade eder.

• **Üretim Yöntemlerinde Yenilik:** Geleneksel üretim tesislerinde üretilmeyen, yeni ya da geliştirilmiş ürünlerin üretilmesinde veya halen üretilmekte olan ürünlerin yeni tekniklerle üretilmesinde kullanılan bir yöntem teknolojik açıdan yeni sayılır.

Bu Tebliğ kapsamındaki yardımdan faydalanacak AR-GE faaliyet aşamaları şunlardır; Kavram geliştirme, teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü, geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları vb. çalışmalar, tasarım ve çizim çalışmaları, prototip üretimi, pilot tesisin kurulması, deneme üretimi, patent ve lisans çalışmaları, satış sonrasında ürün tasarımından kaynaklanan sorunların çözümü faaliyetleri.

Bünyelerinde veya Türkiye'de bünyeleri dışında AR-GE faaliyetinde bulunan kuruluşların bu belirtilen faaliyetlerine ilişkin harcamaları bu Tebliğ kapsamında belirtilen esaslar çerçevesinde temel destek oranı olarak en fazla %50 oranında ve ilave desteklerle beraber en fazla %60'a kadar desteklenir. Destek süresi proje bazında en çok 3 (üç) yıldır. Bu

süre zorunlu nedenlerle, TÜBİTAK'ın gerekçeli önerisi ve DTM'nin onayı ile en fazla bir dönem (6 ay) uzatılabilir.

Kuruluşun faaliyetinin AR-GE olup olmadığı, harcama miktarının söz konusu faaliyet ile uygunluğu ve destekleme oranı ve tutarları Ekonomi Bakanlığı'na tespit edilecek kriterler çerçevesinde TÜBİTAK tarafından incelenip sonuçlandırılır. TÜBİTAK'ın konuyla ilgili olarak üstleneceği görevin diğer esas ve ayrıntıları Ekonomi Bakanlığı ile TÜBİTAK arasında yapılacak protokolle belirlenir.

TÜBİTAK tarafından yapılacak değerlendirme sonucu, proje bazındaki AR-GE harcamalarına uygulanacak "destekleme oranı" ile bu oran üzerinden hesaplanan "toplam destek tutarı" belirlenerek Ekonomi Bakanlığı'na intikal ettirilir. Desteklenen projeye ilişkin ödemeler Ekonomi Bakanlığının uygun görüşüne istinaden Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası tarafından yapılır.

Bu Tebliğ çerçevesindeki destekleme, AR-GE projeleri kapsamındaki;

a. Araştırmacılara ve münhasıran araştırma faaliyetinde istihdam edilen teknisyenlere ilişkin personel giderleri,

b. Münhasıran araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri,

c. Münhasıran araştırma faaliyeti için kullanılan danışmanlık hizmeti ve buna eşdeğer hizmet alım giderleri,

d. Ülke içindeki üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı AR-GE birimleri, özel sektör AR-GE kuruluşları vb. AR-GE kurum ve kuruluşlarına yaptırılan AR-GE hizmet giderleri,

e. Türk Patent Enstitüsü'nden alınacak patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescili ile ilgili giderleri,

f. Doğrudan AR-GE faaliyetleri ile ilgili malzeme alımı v.b. alım giderlerini, içerir.

Temel destek oranı AR-GE giderleri toplamının en fazla %50'sidir. Toplam destek oranı, ilave desteklerle beraber %60'ı geçemez.

Sanayi kuruluşunun proje bazında desteklenen AR-GE faaliyetinin patentle sonuçlanması halinde, o proje bazındaki AR-GE giderleri için sağlanan toplam destek miktarının %10'u patentin alınmasından hemen sonra, ek destek olarak ilgili sanayi kuruluşuna ödenir.

Sanayi kuruluşu belli bir proje bazında Türkiye'deki bir üniversite ve/veya TÜBİTAK'a bağlı kurumlardan AR-GE hizmeti satın alınmışsa veya söz konusu kuruluş AR-GE faaliyetini anılan Kurumları eksen alan bir teknopark bünyesinde gerçekleştirmişse, bu tür hizmet alımları ya da teknoparkta gerçekleştirilen AR-GE faaliyeti giderleri için sağlanan destek oranı %30 oranında arttırılır.

Sanayi kuruluşunun belli bir proje bazında desteklenen AR-GE faaliyetinin: enformatik, esnek üretim/esnek otomasyon teknolojileriyle ilgili uyarılama, ileri malzeme teknolojileri, gen mühendisliği/ biyoteknoloji, uzay ve havacılık teknolojileri, çevreye duyarlı teknolojiler alanlarında olması halinde sağlanan temel destek oranı %20 oranında arttırılır.

Sanayi kuruluşlarının katıldığı uluslararası projeler, inceleme ve kabul süreçlerinde AR-GE nitelikteki TÜBİTAK'ın da içinde bulunduğu uluslararası kurullar tarafından belirlenen EUREKA vb. uluslararası AR-GE projeleri ayrıca TÜBİTAK tarafından uygulaması yapılan AR-GE Proje Yardımındaki hakemlik veya TTGV tarafından uygulanması yapılan AR-GE Sermaye Destegindeki alan komitesi değerlendirme sürecine sokulmadan AR-GE yardımından aşağıdaki esaslar çerçevesinde yararlandırılır:

a. Söz konusu uluslararası ortak araştırma projeleri, projede öngörülen süre kadar desteklenir.

b. Söz konusu projelere katılan sanayi kuruluşlarının ilgili projeler kapsamındaki harcamalarına uygulanacak temel destek oranı %50 olarak alınır.



c. Sanayi kuruluşlarıyla birlikte projeye katılan üniversite ve/veya araştırma kurumlarının ilgili projeler kapsamındaki harcamalarının tamamı, proje süresince her bir proje için 100.000 ABD Doları'nı aşmamak üzere AR-GE yardımından yararlandırılır.

Birden çok sanayi kuruluşunun TTGV ve/veya TÜBİTAK ile birlikte kurdukları şirketlerin AR-GE faaliyetleri kapsamındaki harcamaları %60 oranında desteklenir.

Desteklemede, ibraz edilen belgelerdeki giderlerin Türk Lirası cinsinden olanları Türk Lirası, döviz cinsinden olanları ise fatura tarihindeki Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası çapraz kurları ve döviz alış kuru esas alınarak, ABD Doları karşılığı Türk Lirası olarak Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası'nca Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir.

Kuruluşların gerek bünyelerinde yapacakları, gerek bünyeleri dışında üniversite veya benzeri kurumlara yaptıracakları AR-GE faaliyetlerinin desteklenebilmesi için söz konusu harcamaların ölçülebilir ve faturalandırılmış olması gerekmektedir.

Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması ya da eldeki ürünlerin rekabet edebilme gücünün yükseltilmesine, bu amaçla üretim yöntemi sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile "Stratejik Odak Konuları Projeleri"ne Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan projeyi yürüten kurum veya kuruluşu teşvik eder nitelikte destek sağlanmaktadır.

"Stratejik Odak Konuları Projeleri" ülkemizde mevcut sanayii yapısı teknoloji ve insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanlarda, teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişip yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.

Lisans veya "know-how" satın alınmasını içeren projeler ile bir ürün veya sistem oluşturulmasına, geliştirilmesine yol açmayan, teknoloji transferinden oluşan projeler desteklenmemektedir.

Belirtilen amaçlara uygun projesi olan kuruluşlar, AR-GE harcamalarının karşılanması için hazırladıkları çalışma programı ve bütçe önerisini Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'na (TTGV) sunarlar. Vakıf tarafından desteklenmesine karar verilen ve Ekonomi Bakanlığı onayladığı projelerin yürütülmesi için projeyi getiren kuruluşlar ile vakıf yetkilileri arasında sözleşme yapılır. Sözleşme koşullarına göre projenin uygulanması için gerekli AR-GE harcamalarının % 50' sine kadarlık kısmı için Ekonomi Bakanlığının uygun görüşüne istinaden T.C. Merkez Bankası tarafından Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan sermaye desteği tahsis edilir. Projenin tamamlanabilmesi için gereken miktarın kalan kısmı ise projeyi getiren kuruluşlar tarafından karşılanır.

Proje değerlendirme ve izleme ile ilgili masrafları Ekonomi Bakanlığının onayı ile her proje döneminde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanır. Her bir projenin değerlendirme masrafı 1.500 ABD Doları, izleme masrafı olarak da süreleri 12 aya kadar olan projelerde 3.000 ABD Doları, süreleri 12 ayı geçen projelerde ise 6.000 ABD Doları her proje döneminde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan TTGV'ye ödenir. Önerilen proje bütçesinin %3'ü oranında bir pay, TTGV'nin konu ile ilgili diğer masraflarını karşılamak üzere projede belirtilen şekilde öneriyi yapan kuruluş tarafından TTGV'ye ödenir.

Projelerin süresi 2 yıldır ve sağlanacak sermaye desteği en fazla 1 milyon ABD Dolarıdır. Stratejik Odak Konuları projeleri için en fazla süre 1 yıl ve en fazla destek 100.000 ABD Dolarıdır. Bu projelerin desteklenmesinde Ekonomi Bakanlığının uygun görüşü alınır. Projelerin tüm giderleri destekle karşılanır.

Projenin bitiminde sağlanan destek miktarı ABD Doları olarak ve belirlenen şartlar ve vadeler esas alınarak, projeyi yöneten kuruluş tarafından T.C. Merkez Bankası nezdindeki Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na geri ödenir.

Proje sahibi veya TTGV 'nin talebi üzerine, yürütülmesi imkânsız hale gelen projelerin durdurulmasına ve tasfiyesine Ekonomi Bakanlığının görüşü alınarak, TTGV Yönetim Kurulu tarafından karar verilebilir.

Projelerin önerilmesi, değerlendirilmesi, desteklenmesi, izlenmesi ve yürütülmesi ile ilgili yazışmalar ve raporlar gizli tutulurlar.

Proje sonucu alınan patentler, elde edilecek karlar ve gelirler üzerinde TTGV tarafından sözleşme hükümleri dışında hak iddia edilemez.

Projenin yürütülmesinden sorumlu kişilerin kusurları ve ihmalleri sonucu proje olumsuz bir duruma girmiş ise bu durum Ekonomi Bakanlığı tarafından da kabul edilirse TTGV Yönetim Kurulu Kararı ile proje iptal edilir ve sağlanan destek sözleşmede belirtilen faiz oranları ve vadeler esas alınarak geri alınır.

Sözleşme hükümlerine uygun olarak yürütülmesine rağmen projenin başarısızlıkla sonuçlanması durumunda proje tasfiye edilir. Tasfiye gelirleri Desteklenme ve Fiyat İstikrar Fonu' na ve proje sahibine katılımları oranında iade edilir. Proje için yapılan harcamalarla satın alınmış makine, teçhizat ve malzemeler nakde dönüştürülerek destek oranında anılan Fon' a iade edilir. Nakde dönüştürülemeyen harcamalar, TTGV Yönetim Kurulu Kararı ve Ekonomi Bakanlığının onayı ile proje zararı kabul edilir.

Projenin, bilimsel, teknolojik, idari, mali ve hukuki yönden TTGV tarafından kabul edildiği şekilde ve sözleşmeye uygun olarak yürütülmesinden, projeye ilişkin raporların verilmesinden, iş güvenliği ve benzeri önlemlerin alınmasından proje yürütücüsü sorumludur.

Firmalar tarafından yanıltıcı bilgi ve belge verilmesinden dolayı haksız ödeme yapıldığının tespiti halinde "6183 Sayılı Amme Alacakları Tahsil Usulü Hakkında Kanun" hükümleri uygulanmaktadır.

Bu desteğin uygulanmasına ilişkin düzenlemelerin yapılmasında ve ortaya çıkacak ihtilafların çözülmesinde Ekonomi Bakanlığı yetkilidir.

### **13.3.2. Tasarım Yardımları**

Markalaşmanın önemli bir unsuru da tasarımıdır. Tasarım doğrudan desteklenebilmesi için; tasarımcı şirketleri, tasarım ofisleri ile birlikler, tasarım dernekleri-birliklerinin gerçekleştireceği tanıtım, reklam, pazarlama, istihdam, danışmanlık harcamaları ile yurt dışında açacakları birimlere ilişkin giderlerinin Desteklenme ve Fiyat İstikrar Fonu' ndan karşılanmasını düzenleyen 2008/2 sayılı "Tasarım desteği Hakkında Tebliğ" 18/04/2008 tarihli ve 26851 sayılı Resmi Gazete' de yayınlanmış ve mezkur Tebliğ' e ilişkin Uygulama Usul ve Esasları düzenlenmiştir.

Bu konuda yetkili kuruluş Ekonomi Bakanlığı, başvuru mercii ise İhracatçı Birlikleridir. Yardımdan Tasarımcı Şirketleri, Tasarım Ofisleri, Birlikler ve Tasarım Dernekleri-Birlikleri yararlanacaktır. Destek süresi Tasarımcı Şirketleri ve Tasarım Ofisleri için en fazla 4 yıldır. Birlikler ve Tasarım Dernekleri Birlikleri ise proje bazında destekten yararlanacaktır. Destek oranı ise % 50 dir.

#### **Tasarım Desteğinin Kapsamı**

Tasarımcı Şirketlerin desteklenmesi:

- Yurtdışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları,
- Yurt dışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin (şirket, ofis, mağaza, depo, showroom, reyon, gondol vb.) ; Demirbaş, dekorasyon giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları, Brüt kira giderleri ve bu birimlerin kiralanmasına ilişkin giderleri ile vergi-resim-harç giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları,

- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markalarının yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,
- İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları,
- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım ve güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları % 50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları desteklenmektedir.

### **Tasarım Ofislerinin Desteklenmesi**

- Yurtdışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri reklam, tanıtım, pazarlama vb. faaliyetlerine ilişkin giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 150.000 ABD Doları,
- Yurtdışında açacakları ve destek kapsamında değerlendirilen birimlerinin; Demirbaş, dekorasyon giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları, brüt kira giderleri ve bu birimlerinin kiralanmasına ilişkin danışmanlık giderleri ile vergi-resim-harç giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları,
- Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tesciline ilişkin harcamaları ile markaların yurtdışında tescili ve korunmasına ilişkin giderleri % 50 oranında ve yıllık en fazla 50.000 ABD Doları,
- İstihdam edilen tasarımcıların brüt maaş giderleri %50 oranında ve yıllık en fazla 200.000 ABD Doları,
- Kurumsal kimlik oluşturulması, stratejik şirket yapılandırılması, kalite kontrol sistemi oluşturulması, numune tesis yapılandırılması, moda ve trendler, ürün ve ambalaj tasarımı, modelizm (kalıp ebat setleri) satın alma ve tedarik, stratejik pazarlama, perakende operasyonlar, şirket kuruluşu, mağaza açılması ve işletilmesi, uluslararası ihracat ve hukuk, maliyet muhasebesi, risk yönetimi, uluslararası pazarlarda rekabet avantajını artırıcı diğer her türlü iş yönetimi kapsamında satın alacakları danışmanlık giderleri ile Bilgisayarlı Tasarım (CAD), Kurumsal Kaynak Planlaması (ERP), Tedarik Zinciri Yönetimi (SCM), Müşteri İlişkileri Yönetimi (CRM), Kurumsal Performans Yönetimi (EPM), Perakende Yönetimi vb. bilgi yönetimi kapsamında satın alacakları veya kiralayacakları yazılım ürünlerinin lisansları ve bunların yıllık bakım ve güncelleme bedelleri ile yazılımların devreye alınması, iyileştirmesi ve idamesi için yapacakları danışmanlık, eğitim ve dış kaynak kullanımı harcamaları % 50 oranında ve yıllık en fazla 100.000 ABD Doları desteklenmektedir.

### **Birlikler, Tasarım-Dernek-Birliklerinin Desteklenmesi:**

Yurtdışına yönelik olarak gerçekleştirecekleri görsel ve yazılı tanıtım giderleri ile bu faaliyetlerin tanıtımı, marka-promosyon ajansı, stratejik danışmanlık gibi tanıtım, reklam ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin harcamaları, % 50 oranında ve yıllık en fazla 300.000 ABD Doları kadar desteklenir.

## 13.4. DİĞER DEVLET YARDIMLARI

Devletin ihracata yönelik yardımlarından diğerleri kapsamına girenler şunlardır:

- Eğitim Yardımı
- İstihdam Yardımı
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları
- Vergi Desteği
- Kredi Desteği

### 13.4.1. Eğitim Yardımı

Bu yardım, Eğitim ve Danışmanlık Yardımı Hakkında 2007/3 No 'lu tebliğ kapsamında düzenlenmektedir. Bu Tebliğ, 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren “İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı” na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 17/07/2007 tarihli ve 2007/6 sayılı Kararına istinaden hazırlanmıştır.

Bu yardımla Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler ile yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin çalışanlarının kalite, verimlilik, yönetim teknikleri, tasarım, uluslararası pazarlama vb. ile dış ticaret işlemleri konusundaki eğitim giderleri ile bu konularda alınacak danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin ve ülkemizde düzenlenen tasarım yarışmalarında dereceye giren tasarımcıların, tasarım konusunda yurt dışı eğitim giderlerinin Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan (DFİF) karşılanması amaçlanmaktadır.

Bu yardım kapsamındaki desteklerden, Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, yazılım sektöründe işteğal eden şirketler ile tasarımcılar yararlandırılabilir. Onay mercii Ekonomi Bakanlığı ve koordinatör birlik Ekonomi Bakanlığı tarafından görevlendirilen İhracatçı Birliği’dir.

Bu yardım kapsamında yapılan açıklamalarda şu tanımların bilinmesinde fayda vardır:

a. **Şirket:** Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan şirketler, yazılım sektöründe faaliyet gösteren şirketler,

b. **Eğitimci:** Ekonomi Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş ve bu Tebliğ kapsamındaki konularla ilgili olarak eğitim veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerini, üniversiteleri, il ticaret ve/veya sanayi odalarını, diğer mesleki kuruluşları, sektörel dernekleri ile bunların üst kuruluşlarını veya şirketleri,

c. **Danışman:** Ekonomi Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş ve bu Tebliğ kapsamındaki konularla ilgili olarak danışmanlık hizmeti veren üniversite, kurum, kuruluş veya şirketleri,

d. **Tasarımcı:** Ekonomi Bakanlığı tarafından uygun bulunan ve İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerinin ulusal düzeyde düzenledikleri moda-marka tasarımı, teknolojik, endüstriyel, görsel, yazılım ve ambalaj tasarımı yarışmalarında ilk beş dereceye girenleri, ifade eder.

Bu yardım kapsamında, şirketlerin desteklenecek eğitim konuları;

- Dış Ticaret, Gümrük ve Kambiyo Mevzuatı,
- Yurt dışı pazarlama, müzakere ve yazışma teknikleri ile fiyatlandırma,
- Dış Ticarete ulusal ve uluslararası finansman sağlama teknikleri,
- Rekabet hukuku ve koşulları ile Avrupa Birliği ve Dünya Ticaret Örgütü mevzuatı, dış ticarete anlaşmazlıkların çözümü ve uluslararası tahkim,
- Dış ticaret muhasebesi, uluslararası muhasebe standartları,
- Moda-marka tasarımı, teknolojik, endüstriyel, görsel, yazılım ve ambalaj tasarımı,

- Kalite,
- Verimlilik,
- Yönetim teknikleri,
- Proje hazırlama, yönetim ve izleme teknikleri,
- Stratejik planlama,

ve benzeri alanları kapsamaktadır. Bu konularda alınacak eğitimlerin desteklenebilmesi için Ekonomi Bakanlığı tarafından yetkilendirilmiş eğitimciler tarafından verilmesi zorunludur.

Ekonomi Bakanlığınca hazırlanacak Uygulama Usul ve Esaslarında yer alacak hükümler çerçevesinde;

- Ekonomi Bakanlığınca yapılacak nihai değerlendirmeden önce diğer eğitimcilerin yetkilendirilmesi hususunda ön inceleme ve değerlendirme,

- Tüm eğitimciler tarafından verilmesi planlanan eğitim programlarının yukarıda sayılan konular kapsamında olup olmadığı hususunda ise nihai inceleme ve değerlendirme, yapmak üzere Koordinatör Kurum görevlendirilmiştir.

Bu yardım kapsamında; şirketlerin yıllık toplam 50.000 ABD dolarını aşmamak üzere, program bazında süresi 6 (altı) ayı geçmeyen yurtiçi eğitim giderlerinin %90'ı desteklenir.

Şirketlerin, uluslararası ticarete yönelmelerinin ve rekabet edebilirliklerinin sağlanması amacıyla, yukarıda belirtilen konulara ve benzeri alanlara ilişkin olarak Ekonomi Bakanlığınca yetkilendirilmiş danışmanlardan almış oldukları danışmanlık hizmeti bu yardım kapsamında destekten yararlandırılır.

Ekonomi Bakanlığınca hazırlanacak Uygulama Usul ve Esaslarında yer alacak hükümler çerçevesinde; danışmanlık hizmetleri desteğinden faydalanmak isteyen şirketlerin, almak istedikleri danışmanlık hizmetinin şirket ihtiyacı olup olmadığının tespiti ile söz konusu şirketin hangi konu ve alanlarda danışmanlık hizmetine ihtiyacı olduğunun belirlenmesi ve bu kapsamda anılan şirkete ilişkin durum analizi, ön inceleme, değerlendirme yapılması ile destekten yararlanan şirketlerin izlenmesi hususlarında Koordinatör Birlik görevlendirilmiştir. Koordinatör Birlik bu görevleri yerine getirirken tespit edeceği bir danışmanlık şirketten hizmet satın alabilir. Koordinatör Birliğin satın alacağı bu danışmanlık hizmet giderlerinin tamamı DFİF 'ten karşılanır.

Danışmanlık hizmeti desteğinden yararlanmak isteyen şirketlerin durum analizi, ön inceleme ve değerlendirme yapılması hususlarında Koordinatör Birliğe yapacakları başvuruya ilişkin usul, esaslar Ekonomi Bakanlığınca hazırlanacak Uygulama Usul ve Esaslarıyla belirlenir.

Yardım kapsamında alınacak danışmanlık hizmetlerine ilişkin giderlerin, yıllık toplam 150.000 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla, %75'i desteklenir. Danışmanlık hizmetleri maksimum 3 (üç) yıl süreyle destekten yararlandırılır.

Ekonomi Bakanlığı tarafından uygun bulunan ve İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerinin ulusal düzeyde düzenledikleri moda-marka tasarımı, teknolojik, endüstriyel, görsel, yazılım ve ambalaj tasarımı yarışmalarında dereceye giren yıllık toplam 15 (on beş) tasarımcının; uluslararası düzeyde kabul görmüş yurt dışındaki eğitim merkezlerinde alacakları eğitime ilişkin giderleri ile yaşam giderleri, bu Tebliğ kapsamında destekten yararlandırılabilir. Bu kapsamda alınacak eğitime ilişkin giderlerin %100'ü ile eğitime gönderilecek tasarımcıların, aylık 1.500 ABD Dolarını aşmamak kaydıyla, yaşam giderleri en fazla 1 (bir) yıl süresince desteklenir.

### 13.4.2. İstihdam Yardımı

Bu destek 29.01.2000 tarih ve 23948 sayılı Resmi Gazete 'de yayımlanan 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe giren "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" na dayanılarak hazırlanan Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun

17/01/2000 tarihli ve 2000/ 3 sayılı Kararına istinaden uygulanmaktadır. Bu yardım kapsamında; SDS'lerin ilk defa istihdam edecekleri konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli;

1. Yöneticinin toplam azami 18.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının %75'i,

2. Elemanların toplam azami 9.000 ABD Doları karşılığı Türk Lirasını aşmamak üzere yıllık brüt maaşlarının %75'i,

Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan azami bir yıl süreyle karşılanır. Bu Tebliğ kapsamında, bir SDS'ye, istihdam edeceği en fazla bir yönetici ile iki elemanın ücretleri için ve bir defa destek sağlanır. Bu yardım programına ilişkin talepler, değerlendirme ve uygulama usul ve esasları çerçevesinde DTM tarafından sonuçlandırılır.

### 13.4.3. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Bu destek 27/12/1994 tarihli ve 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak 31/07/1997 tarihli ve 23066 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan 97/5 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ ile 94/6401 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın 4. maddesinin verdiği yetkiye dayanılarak hazırlanan ve Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu'nun 10/11/1998 tarihli ve 98/23 sayılı Kararına istinaden 14/11/1998 tarihli ve 23523 sayılı Resmi Gazete' de yayımlanan 98/13 sayılı İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kapsamında Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ'e istinaden uygulanmaktadır.

Bu yardım kapsamındaki desteklerden, Türkiye'de ticari ve sınai faaliyette bulunan veya tarım ya da yazılım sektörlerinde iştegal eden şirketler, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ile Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDS) yararlandırılabilir.

Bu yardım kapsamında; firmaların,

- ISO 9000 serisi kalite güvence sistemi belgelerini,
- ISO 14000 çevre yönetim sistemi belgelerini,
- CE işaretini,

• Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerini alma masrafları (sadece belgelendirme masrafları),

- ISO 22000 gıda güvenliği yönetimi sistemi belgelerini,

• Tarım ürünlerine ilişkin belgelendirme işlemleri ve olumlu sonuçlanmak kaydıyla laboratuvar analiz raporlarını

alma masrafları (sadece belgelendirme masrafları) karşılanacaktır. Bu yardım kapsamındaki destek ödemesinden yararlandırılacak olan şirketler tarafından gerçekleştirilen giderlere ilişkin harcama belgeleri ile diğer belgelerin, kalite, çevre belgeleri ile insan, can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlerin alınış tarihinden ve tarım ürünleri laboratuvar analizleri raporlarının düzenleniş tarihinden itibaren en geç 6 ay içerisinde, gerekli incelemenin yapılarak Ekonomi Bakanlığına intikal ettirilmesini teminen, üyesi oldukları İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine ibraz edilmesi gerekmektedir.

Ekonomi Bakanlığı gerekli incelemenin yapılmasını müteakip, ödeme yapılmasına karar verilen şirketler ile ödeme miktarlarını T.C. Merkez Bankası'na bildirir. Ekonomi Bakanlığında alınan bildirim üzerine, T.C. Merkez Bankası ödemeyi öncelikle yapar.

Uygulayıcı kuruluş olan Ekonomi Bakanlığının bildirimini ile ödeme Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan yapılmaktadır. Kapsamındaki yararlanıcı kurumlar,

a. ISO 9000 ve ISO 14000 serisi çevre yönetim sistemi belgeleri ile ISO 22000 serisi gıda güvenliği yönetimi sistemi belgelerinin alımına yönelik olarak, her bir sistem için bir

defaya mahsus olmak üzere harcamalarının % 50'si oranında ve en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar,

b. CE işareti ve uluslararası nitelikteki diğer belgelerin alımına yönelik olarak, her bir ürünü için bir defada harcamalarının % 50'si oranında ve en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar,

c. Organik ürün sertifikası ve sağlık sertifikası alımına ilişkin olarak, her bir ürün partisi için bir defaya mahsus olmak üzere harcamalarının % 50'si oranında ve en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar,

d. Organik üretime ve sağlık sertifikası alımına yönelik düzenlenen ve olumlu sonuçlanan laboratuvar analiz raporlarına yönelik olarak ise, her bir analiz için bir defaya mahsus olmak üzere harcamalarının % 50'si oranında ve en fazla 50.000 ABD Dolarına kadar, bu destekten faydalandırılabilir.

Şirketler; yukarıda belirtilen işaret, analiz raporları ve belgeler için sağlanan desteklerden, belge ve/veya analiz bazında ilk desteğin Ekonomi Bakanlığı tarafından uygun görüldüğü tarihten itibaren en fazla üç yıl süre ile faydalanabilir.

#### 13.4.4. Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları

Bu yardım Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına İlişkin 2008/1 No'lu tebliğ kapsamında uygulanmaktadır. Bu Tebliğ, 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 21/12/2010 tarihli ve 2010/13 sayılı Kararı'na istinaden hazırlanmıştır.

Bu yardım, ülkemiz tarımsal ürünlerinin uluslararası piyasalarda rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin artırılması amacıyla hazırlanmıştır. Bu destekten tarım ürünleri ihracatçıları yararlanabilir. Bu yardım kapsamında yapılan açıklamalarda şu tanımların bilinmesinde fayda vardır:

a. **İhracat İade Miktarı:** Fiziki birim başına yapılacak ödeme miktarıdır.

b. **Miktar Barajı:** Ürün bazında ihracat iadesi yardımlarına esas olacak kısmı belirten orandır.

c. **Azami Ödeme Oranı:** Mamulün ihracat bedeli dikkate alınarak yapılacak azami ödemeyi belirleyen orandır.

d. **İhracat Bağlantılı Tarımsal Üretim Sözleşmesi:** İhraç edilecek olan ürünlerin bünyesinde kullanılan tarım ürünlerinin üretimi ve ihracatçıya teslimi ile ilgili olarak, ihracatçı ile üretici arasında, ürünün idrak tarihinden asgari üç ay önce yapılan ve ilgili ihracatçı birliğine teslim edilen sözleşmedir.

İhracat iadesi ödemelerinde, Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşmasında öngörülen limitler içinde kalır.

*İhracat iadesi yardımlarından yararlanacak ürünler:*

Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ödenekleri çerçevesinde karşılanmak üzere, aşağıdaki sıralanan tarım ürünlerinin ihracatını müteakip finansmanı amacıyla, 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 giderler, ihracat iade miktarı ve azami ödeme oranı dikkate alınarak ABD Doları karşılığı Türk Lirası üzerinden, Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası nezdinde ihracatçı adına açılacak hesaptan, anılan Banka kanalıyla mahsup yoluyla karşılanır. İmalatçı firmalar, kendi dış ticaret şirketleri ya da şirketlerinin de yer aldığı aynı kuruluş bünyesindeki bir dış ticaret firması kanalıyla ihracatı gerçekleştirmesi ve dış ticaret firmalarının hak edişlerini imalatçı firmalarına devretmesi durumunda teşvikten faydalanabilir. İhracatçı firmalar hak edişlerini ürünü satın aldıkları imalatçı veya üretici firmalara devredebilir.

İhracatçı firmalar; hak edişlerinin en fazla % 65'lik kısmını, ihraç ettikleri ürünü satın aldıkları veya söz konusu ürünün ihraç edilebilmesi amacıyla gerçekleştirilen faaliyetler kapsamında mal ve hizmet satın aldıkları firmalara yukarıda belirtilen giderlerin mahsubunda kullanılmak üzere devredebilirler. Destek aşağıda sıralanan tarım ürünlerine verilmektedir.

1. Buket yapmaya elverişli veya süs amacına uygun cinsten çiçekler ve tomurcuklar
2. Sebzeler
3. Kurutulmuş sebzeler
4. Meyveler ve sert çekirdekli meyveler
5. Dondurulmuş meyve ve sebze ile meyve ve sebze işleme sanayine dayalı gıda maddeleri
6. Bal
7. Reçel, jöle, marmelat, meyve veya sert kabuklu meyve püreleri veya pastaları
8. Meyve suları
9. Zeytinyağı
10. Hazırlanmış, konserve edilmiş balıklar
11. Kümes hayvanlarının etleri
12. Yumurta
13. Kümes hayvanları etinden, sakatatından yapılmış sosisler ve benzeri ürünler ile kümes hayvanları etinden hazırlanmış veya konserve edilmiş ürünler
14. Çikolata ve kakao içeren gıda müstahzarları
15. Bisküviler, gofretler
16. Makarnalar

Sağlanan destek ihraç edilen ürünlerin ihracat miktar ve değerleri göz önüne alınarak hesaplanır. Bu tutar ihracatçıların kamu kuruluşlarına yapmış oldukları vergi, SSK primi, haberleşme ve enerji giderleri ödemelerinden mahsup edilmektedir. Uygulamacı kuruluş İhracatçı Birlikleri'dir.

Yukarıda sıralanan ürünlerin, İhracat Bağlantılı Tarımsal Üretim Sözleşmesi kapsamında temin edilerek ihraç edilmeleri halinde, ihracat iade miktarları ve azami ödeme oranları % 50 oranında artırılır. Bu suretle hesaplanacak % 50'lik artış tutarının % 60'ı üreticiye nakit ödenir, % 40'ı ise, ihracatçı adına açılmış olan mahsup hesabına alacak kaydedilir.

İhracat Bağlantılı Tarımsal Üretim Sözleşmesi kapsamında artırımlı iadelerden faydalanabilmek için, sözleşme ile birlikte ilgili ihracatçı birliğine, ürünün idrak tarihinden asgari üç ay önce ön müracaatta bulunulması zorunludur. Ancak, ürünün özelliğine ve ilk idrak tarihine göre bu süre 45 güne kadar düşürülebilir.

Mamullerin üretiminde hammadde olarak kullandığı ürünleri, sahip oldukları veya kiralandıkları tarım arazilerinde üreten ve bu durumu idrak tarihinden önce ilgili ihracatçı birliğine tevsik eden ihracatçı firmalar, artırımlı iadenin tamamından mahsup sistemi çerçevesinde faydalandırılır.

Bu ürünlerin, organik tarım yöntemleri ile üretilmeleri ve bu durumun Organik Ürün Sertifikası ile tevsik edilmesi halinde ihracat iade miktarları ve azami ödeme oranları % 50 oranında artırılır. Bu suretle hesaplanacak % 50'lik artış tutarı ihracatçı adına açılmış olan mahsup hesabına alacak kaydedilir.

İhracat Bağlantılı Tarımsal Üretim Sözleşmesinin şekil ve şartları Ekonomi Bakanlığı tarafından tespit edilir.

Bu Tebliğ kapsamı mahsup işlemlerinde, hesapların kullanımı sırasında imalatçı/ihracatçı veya ihracatçılara hiçbir şekilde nakit olarak doğrudan ihracat iadesi ödemesi yapılmaz.

Bu Tebliğ kapsamındaki mahsup işlemlerinden yararlanabilmek için, fiili ihraç tarihinden (ihraç ürünü, buna ilişkin gümrük beyannamesinin tescili sırasında bulunduğu durum ve niteliğini gümrük denetiminden çıktığı sırada da aynen muhafaza etmesi ve bu haliyle



Türkiye Gümrük Bölgesini terk etmesi, Serbest Bölgelere yapılan satışların ise buradan başka bir ülkeye ihraç edildiğinin tevsiki kaydıyla fiilen ihraç edilmiş sayılır) itibaren en geç bir yıl içerisinde, ibrazı zorunlu belgelerle birlikte, doğrudan bağlı bulunulan ya da kanuni merkez veya şubelerin bulunduğu yerdeki ihracatçı birliğine müracaat edilmesi gerekmektedir.

Bu Tebliğ'de yer alan tarım ürünleri ihracatında ihracatı müteakip imalatçı/ihracatçı veya ihracatçı adına açılacak mahsup hesabına alacak kaydedilecek meblağ, mamulün FOB ihraç bedeli üzerinden, ilgili mamulün karşısında gösterilen azami ödeme oranını aşamaz. Aştığı takdirde azami ödeme oranı uygulanır. İmalatçı/ihracatçı veya ihracatçı adına açılacak mahsup hesabına esas teşkil edecek ihracat iadesinin belirlenmesinde, beher sevkiyat için miktar barajı dikkate alınır.

Mahsup hesabına yardım kapsamındaki mamullerin;

a. İthalat rejimi çerçevesinde ithal edilmiş bulunan yabancı malların ihracatı,

b. Transit ticareti,

c. Sınır ve kıyı ticareti,

d. Sınır Ticaret Merkezleri kapsamında yapılan ihracatı,

e. Bedelsiz ihracatı,

f. Bağlı muamele ve takası,

g. 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 128 ila 134 üncü maddeleri hükümleri çerçevesinde ithal edilerek işlenmesi sonucunda ihracı,

h. Mer'i Hariçte İşleme Rejimi Kararı ve Hariçte İşleme Rejimi Tebliği hükümleri çerçevesinde ihracatı,

i. İhracat sayılan yurt içi satış ve teslimleri,

j. Gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarına yapılan ihracatı,

dahil edilmez.

İhracat Bağlantılı Tarımsal Üretim Sözleşmesinin şekil ve şartları Ekonomi Bakanlığı tarafından tespit edilir.

### **13.4.5. Vergi Desteği**

Türkiye'de ihracata yönelik uygulanacak vergi teşvik ve destekleri, Dahilde İşleme Rejimi ve Hariçte İşleme Rejimi uygulamaları kapsamında gerçekleştirilmektedir. Bu uygulamalar, dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek suretiyle ihracatı arttırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmek amacıyla uygulanmaktadır. Bu kapsamda uygulanan çok sayıda vergi, resim, harç ve fon kesintileri gibi vergi niteliği taşıyan uygulamalardan istisna ve muafiyetler sağlanarak ihracata yönelik destek verilmektedir. Bu ünite de bunlardan ihracata KDV istisnası ve iadesi uygulaması örnek olarak ele alınacaktır.

### **İhracata KDV İstisnası ve İadesi**

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi (KDV) Kanunu'nun 11'inci maddesinde ihracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler ile yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler KDV'den istisna edilmiştir. Bununla birlikte ihraç edilen mal ve hizmetin meydana getirilmesi ile ilgili her türlü mal ve hizmet alımları nedeniyle yüklenilen vergilerin indirilmemesi halinde indirilmeyen verginin mükelleflere iade edileceği hususu da aynı Kanun'un 32'nci maddesinde belirlenmiştir. Katma Değer Vergisi Kanunu'nda yer alan ihracat istisnasını mal ve hizmet ihracı olarak iki bölümde incelemek gerekmektedir.

### **Mal İhracı**

a. İhracat teslimleri ve bu teslimlere ilişkin hizmetler, yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetler, serbest bölgedeki müşteriler için yapılan fason hizmetler ve karşılıklı olmak şartıyla uluslararası roaming anlaşmaları çerçevesinde yurt dışındaki müşteriler için Türkiye'de verilen roaming hizmetleri (5766 sayılı Kanunun 12/e maddesiyle değişen bent Yürürlük; 06.06.2008),

b. Türkiye'de ikamet etmeyen yolcuların satın alarak Türkiye dışına götürdükleri malların teslimi anında Katma Değer Vergisi tahsil edilir. Ancak gümrükten malın çıkışı anında fatura veya belgenin ibrazında tahsil edilen Katma Değer Vergisi iade olunur. Türkiye'de ikametgâhı, işyeri, kanuni ve iş merkezi bulunmayanların taşımacılık faaliyetlerine ilişkin olarak satın alacakları mal ve hizmetler ile fuar, panayır ve sergilere katılımları dolayısıyla satın alacakları mal ve hizmetler nedeniyle ödedikleri katma değer vergisi, karşılıklı olmak kaydıyla iade edilir.

c. İhraç edilmek şartıyla imalatçılar tarafından kendilerine teslim edilen mallara ait katma değer vergisi, ihracatçılar tarafından ödenmez. Mükelleflerce tahsil edilmeyen ancak ilgili dönem beyannamesinde beyan edilecek olan bu vergi, vergi dairesince tarh ve tahakkuk ettirilerek tecil olunur.

Maliye Bakanlığı iadeden faydalanacak mal ve hizmetler ile uygulamaya ilişkin usul ve esasları tespit etmeye yetkilidir. Söz konusu malların, ihracatçıya teslim tarihini takip eden aybaşından itibaren 3 ay içinde ihraç edilmesi halinde, tecil edilen vergi terkin olunur.

Bir teslimin ihracat teslimi sayılabilmesi için aşağıdaki şartlar yerine getirilmiş olmalıdır:

a. Teslim yurt dışındaki bir müşteriye veya bir serbest bölgedeki alıcıya ya da yetkili gümrük antreposu işleticisine yapılmalıdır.

b. Teslim konusu mal Türkiye Cumhuriyeti gümrük bölgesinden çıkarak bir dış ülkeye veya bir serbest bölgeye vasıl olmalı ya da yurt dışındaki müşteriye gönderilmek üzere yetkili gümrük antreposuna konulmalıdır.

İhracat teslimi yapılacak yetkili gümrük antrepoları ile buralarda düzenlenmesi zorunlu belgeleri belirlemeye, konulacak mal miktarı ve cinsi ile bunların antrepoda bekleme sürelerine ilişkin olarak sınırlama getirmeye, Gümrük ve Ticaret Bakanlığının görüşü alınmak suretiyle, Maliye Bakanlığı yetkilidir.

Gümrük antreposuna konulan malın ihracatının belirlenen sürede veya şartlara uygun olarak gerçekleşmemesi veya tevsik edilememesi hallerinde; ziyana uğratılan vergi, buna ilişkin olarak kesilecek ceza ve hesaplanacak gecikme faizinin ödenmesinden katma değer vergisi iadesi alanla birlikte antrepo işleticisi de müteselsilen sorumludur.

## **Hizmet İhracı**

Bir hizmetin yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmet sayılabilmesi için aşağıdaki şartlar yerine getirilmiş olmalıdır.

a. Hizmetler yurt dışındaki bir müşteri için yapılmış olmalıdır.

b. Hizmetten yurt dışında faydalanılmalıdır.

## **Fason hizmetler**

Fason hizmetlerin serbest bölgelerdeki müşterilere yapılmış sayılması için aşağıdaki şartlar yerine getirilmiş olmalıdır. (5766 sayılı Kanunun 12/e maddesiyle eklenen fıkra. Yürürlük; 06.06.2008)

a. Fason hizmet serbest bölgelerde faaliyet gösteren müşteriler için yapılmış olmalıdır.

b. Fason hizmetten serbest bölgelerde faydalanılmalıdır.

3065 sayılı KDV kanununun 11, 13, 14, 15 inci maddeleri (5766 sayılı Kanunun 12 nci maddesi ile eklenen ibare Yürürlük;06.06.2008) ile 17 nci maddesi uyarınca vergiden istisna edilmiş bulunan işlemlerle ilgili fatura ve benzeri vesikalarda gösterilen Katma Değer Vergisi, mükellefin vergiye tabi işlemleri üzerinden hesaplanacak Katma Değer Vergisinden indirilir. Vergiye tabi işlemlerin mevcut olmaması veya hesaplanan verginin indirilecek vergiden az olması hallerinde indirilemeyen Katma Değer Vergisi, Maliye ve Gümrük Bakanlığınca tespit edilecek esaslara göre bu işlemleri yapanlara iade olunur.

Maliye Bakanlığı katma değer vergisi iadesini, hak sahiplerinin vergi ve sosyal sigorta prim borçları ile genel ve katma bütçeli daireler ile belediyelere olan borçlarına ya da döner sermayeli kuruluşlar ile sermayesinin % 51'i veya daha fazlası kamuya ait olan veya özelleştirme kapsamında bulunan işletmelerden temin ettikleri mal ve hizmet bedellerine ilişkin borçlarına mahsup suretiyle sınırlayabilir. (5035 sayılı Kanunun 10 uncu maddesiyle eklenen fıkra. Yürürlük: 2.1.2004)

#### **13.4.6.Kredi Desteği**

Kredi desteği ile ihracata konu olan faaliyetlerin maliyetini düşürmeye yönelik devlet destekleri ifade edilmektedir. Türkiye’de ihracata yönelik kredi desteklerinin önemli bir kısmı Türk Eximbank aracılığı ile gerçekleştirilmektedir. Bunların dışında, Halk Bankası ve Ziraat Bankasının da sağladığı ihracat kredileri vardır.

Devletin vergi destekleri, KDV iadesi ve Kredi Destekleri kitabın ilgili ünitelerinde ayrıntılı olarak incelenmiştir.

## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1- Ar – Ge yardımlarının uygulanmasında karşılaşılan belli başlı sorunlar ve bu sorular karşısında çözüm olarak yapılabilecekler nelerdir? Tartışınız
- 2- Devlet yardımlarından Eğitim Yardımı ile ilgili yaşanan temel sorun nedir? Bu sorunun çözülebilmesi için ne gibi önlemler alınabilir? Tartışınız.

## Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti

Devletin ihracata yönelik devlet yardımlarından pazarlamaya yönelik olanlar şunlardır:

- Pazar Araştırması ve Pazarlama Desteği
- Yurt Dışında Ofis - Mağaza Açma, İşletme Ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

• Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve Turquality®'nin Desteklenmesi

Devletin ihracata yönelik devlet yardımlarından teknoloji geliştirmeye yönelik olarak ilgili birimlere yönelik olarak yapmış olduğu yardımlar “Araştırma-Geliştirme (Ar-Ge) Yardımları ve Tasarım Yardımları” kapsamında yürütülmektedir.

Devletin ihracata yönelik yardımlarından diğerleri kapsamına girenler şunlardır:

- Eğitim Yardımı
- İstihdam Yardımı
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi
- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımları
- Vergi Desteği
- Kredi Desteği

İhracata yönelik faaliyette bulunan firmaların (özellikle KOBİ'ler) desteklenmesine oldukça önem veren devlet bu yardımların da yerini bulması için büyük çaba sarf etmektedir. AB ile ilişkiler de göz önüne alındığında firmaların her açıdan fazla zaman kaybetmeden bu normları yakalamaları büyük önem arz etmektedir. Bu açıdan bakıldığında, devlet yardımlarının rolü çok büyüktür.

## Bölüm Soruları

1) Aşağıdakilerden hangisi ihracata yönelik devlet yardımları kapsamında uygulanmakta olan destekler arasında yer almaz?

- a) İstihdam yardımı
- b) Araştırma geliştirme yardımı
- c) Ulusal nitelikteki yurtiçi fuar katılımlarının desteklenmesine ilişkin yardım
- d) Eğitim ve danışmanlık yardımı
- e) Çevre maliyetlerinin desteklenmesi

2) Aşağıdakilerden hangisi KOBİ'nin tanımları arasında yer almaz?

- a) Bilânço değeri itibariyle 2 Milyon Doları aşan firmalardır.
- b) Gerçek usulde defter tutar.
- c) İmalat sanayi sektöründe faaliyette bulunur.
- d) 1-200 arasında işçi istihdam ettiği bağlı olduğu meslek kuruluşunda teşvik edilir.
- e) Tümü yer alır.

3) Uluslararası pazarlarda imalat ve yazılım sektörünün rekabet gücünün artırılması ve çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlanabilmesini teminen akredite edilmiş kurum ve/veya kuruluşlardan alınacak kalite, çevre belgeleri ile insan can, mal emniyeti ve güvenliğini gösterir işaretlere ilişkin harcamaların aşağıdaki yardımlardan hangisini ile desteklemektedir?

- a) Pazar araştırması
- b) Yurt dışı fuar katılımı
- c) Çevre maliyetleri
- d) Yurt dışında ofis-mağaza açma ve işletme, marka tanıtımı
- e) Araştırma geliştirme yardımı

4) Araştırma-Geliştirme faaliyetlerinin proje bazında desteklenmesinde azami destek süresi ne kadardır?

- a) 6 ay
- b) 1 yıl
- c) 2 yıl
- d) 3 yıl
- e) 5 yıl

5) Yurt dışı fuar organizasyonunu düzenlemek üzere Müsteşarlıkça görevlendirilen organizatöre katılımcı tarafından ödenecek katılım bedelinin ne kadarı destek kapsamında katılımcıya ödenmektedir?

- a) % 70
- b) % 50
- c) % 30
- d) % 25
- e) % 100

6) Personel giderleri, araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri, araştırma için kullanılan danışmanlık hizmeti ve eş değer hizmet giderleri, ihracatta devlet yardımlarının hangi alanına girer?

- a) Ar-Ge yardımı
- b) Eğitim yardımı
- c) Pazar araştırması yardımı
- d) Yurt içi ihtisas fuarları yardımı
- e) Tanıtım yardımı

7) Aşağıdakilerden hangisi ihracata yönelik devlet yardımlarının amaçlarından biridir?

- a) İhracatın teşvik edilmesi
- b) Dış pazar payımızın artırılması
- c) İhracat pazarının genişletilmesi
- d) İhraç edilen ürünlerin çeşitlendirilmesi
- e) Tümü yer alır

8) Yurt dışı fuar katılımlarının desteklenmesi Türk ürünlerinin yurt dışında markalaşması Türk malı imajının yerleştirilmesi ve TURQUALITY 'nin desteklenmesinde aşağıda verilen bilgilerden hangisi yanlıştır?

- a) Başvuru Mercii: DTM (İhracat Genel Müdürlüğü)
- b) Destek Süresi: 3 yıl
- c) Başvuru Süresi: 6 ay
- d) Destek Oranı: Şirketler %50 (İhracatçı Birlikleri % 80)
- e) Destek Süresi: 4 Yıl (Marka Destek Programı), 5 Yıl (TURQUALITY Destek Programı)

9) Aşağıdakilerden hangisi devlet yardımları uygulamasında nihai onay makamıdır?

- a) Dış işleri müsteşarlığı
- b) Ekonomi Bakanlığı
- c) İhracatçı birlikleri
- d) İGEME
- e) Gümrük müsteşarlığı

10) Yeni bir ürün üretilmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü ve standart yükseltici türde ve yeni tekniklerin uygulanması hangi projelerin kapsamına girer?

- a) Araştırma-Geliştirme
- b) Çevre maliyetlerinin desteklenmesi
- c) Eğitim yardımı
- d) İstihdam yardımı
- e) Yurt içi ihtisas fuarları yardımı



## **Cevaplar**

- 1) Ulusal nitelikteki yurtiçi fuar katılımlarının desteklenmesine ilişkin yardım
- 2) Tümü yer alır.
- 3) Çevre maliyetleri
- 4) 3 yıl
- 5) % 50
- 6) Ar-Ge yardımı
- 7) Tümü yer alır
- 8) Destek Süresi: 3 yıl
- 9) İhracatçı birlikleri
- 10) Araştırma-Geliştirme

## **14. DIŞ TİCARETİ TEŞVİK EDEN KURULUŞLAR VE TEŞVİK TÜRLERİ**

## **Bu Bölümde Neler Öğreneceğiz?**

**14.1.**Dış ticarete destek veren yurtiçi kurum ve kuruluşları gelişim ve işlevlerinin neler olduğu,

**14.2.**Dış ticarete destek veren Türkiye'nin de üye olduğu kuruluşlar ve yaptırımlarının neler olduğu sorularına yanıt verebilecek.

**14.3.**

## **Bölüm Hakkında İlgilendiren Sorular**



### Bölümde Hedeflenen Kazanımlar ve Kazanım Yöntemleri

Konu	Kazanım	Kazanımın nasıl elde edileceği veya geliştirileceği

## Anahtar Kavramlar

Ekonomi Bakanlığı,  
Gümrük,  
Giriş Tarife Cetveli,  
Teşvik,  
Uluslararası Doğrudan Yatırım,  
Piyasa Gözetimi ve Denetimi,  
Ekonomi Bakanlığı,  
İhracatçı Birlikleri,  
DEİK İş Konseyi,  
İhracat Hazırlık Kredisi,  
Özellikli Krediler,  
Ülke Kredisi,  
Tarife,  
Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimi,  
Serbest Bölge,  
İGEME,  
Uluslararası Doğrudan Yatırım,

## **Giriş**

Ülkemizde ekonomik büyümenin sağlanması amacıyla cumhuriyetin ilk yıllarından bu yana, başlangıçta ithal ikamesi odaklı olmak üzere, ihracat desteklenmiştir. Bu kapsamda, Cumhuriyetten sonraki dönemde ihracatın desteklenmesine yönelik olarak kamusal nitelikte birçok kuruluş oluşturulmuştur. Ancak, Türk dış ticaret yapısında ihracatın, özellikle enerji ithali olmak üzere ithalata bağımlılığı zaman zaman sıkıntı yaratabilmektedir.

## 14.1. DIŞ TİCARETİN FİNANSMANINDA DEVLET DESTEKLERİ

İhracatın teşviki, Türkiye'nin ihracat pazarlarının geliştirilmesi, dünya ihracatındaki payının artırılması ve uluslararası piyasalara açılan firmaların rekabet güçlerinin artırılması açısından önem taşımaktadır.

İhracatın geliştirilmesi, ihraç edilen ürün ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarete paylarının artırılması girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılar ve yurt dışında faaliyet gösteren müteahhitler ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurt dışında yapılacak yatırımlar ile ihracat veya döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım mallarının üretim ve satışının teşvik edilmesi amacıyla Ekonomi Bakanlığı'nın onayı ile devlet yardımları yapılabilir.

İhracata Yönelik Devlet Yardımları 11 Ocak 1995 Tarih ve 22168 numaralı Resmî Gazetede yayımlanan 94/6401 karar doğrultusunda yürütmektedir. Bu Karar'ın yürütülmesine ilişkin her türlü düzenlemeyi yapmaya, Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulu yetkilidir. Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunca belirlenecek devlet yardımlarının uygulanması ve takibi Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından yürütülür. Tüm devlet yardımlarının uygulanmasında nihai onay mercii ise Ekonomi Bakanlığı'dır. Bu Karar kapsamında sağlanacak devlet yardımları için gerekli olan kaynak; Genel Bütçe içerisinde yer alan Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu ve bu Fon'a transfer edilecek ödeneklerdir.

Uluslararası pazarlara giriş sürecinde, pazar ile ilgili bilgileri elde etmenin faydası finansal destekten çok daha fazla olabilmektedir. İhracatı destekleyen ve teşvik uygulayan kuruluşların bazıları Tabloda listelenmiştir.

Kuruluşun Adı / Adresi	Devlet Yardımı
DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI İnönü Bulvarı, 06510 Emek – ANKARA İnternet: <a href="http://www.dtm.gov.tr">http://www.dtm.gov.tr</a>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Çevre Maliyetleri</li><li>• Yurt Dışı Ofis-Mağaza (SDŞ'lerin işlemleri)</li><li>• Marka-Tanıtım</li><li>• İstihdam Yardımı</li><li>• Pazar Araştırma Desteği</li></ul>
İHRACATI GELİŞTİRME ETÜD MERKEZİ (İGEME) Mithat PaŐa Cad. No:60, 06420 Kızılay - ANKARA İnternet: <a href="http://www.igeme.org.tr">http://www.igeme.org.tr</a>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pazar Araştırması (Pazar araştırma proje desteği)</li><li>• Eğitim</li></ul>
İHRACATÇI BİRLİKLERİ (TİM) Firmalar, Türkiye'de bulunan toplam 12 adet ihracatçı birliğinden, bağlı oldukları birliğe müracaat edeceklerdir.	<ul style="list-style-type: none"><li>• Yurt Dışı Fuar / Sergi</li><li>• Yurt İçi İhtisaslaşmış Fuar</li><li>• Yurt Dışı Ofis-Mağaza</li><li>• Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi</li></ul>
İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV) Rumeli Cad. No: 85/7, 80220 Osmanbey – İSTANBUL İnternet: <a href="http://www.ikv.org.tr">http://www.ikv.org.tr</a>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Pazar Araştırması (KOBİ'ler arasında uluslararası işbirliği faaliyetlerinin desteklenmesi)</li></ul>
TÜRK PATENT ENSTİTÜŐÜ Necatibey Caddesi No:49 06440 ANKARA İnternet: <a href="http://www.turkpatent.gov.tr">http://www.turkpatent.gov.tr</a>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fikri ve Sınai Mülkiyet</li><li>• Haklarının Korunması</li><li>• Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Tescil Yardımı</li></ul>



TÜRKİYE BİLİMSEL VE TEKNİK ARAŞTIRMA KURUMU (TÜBİTAK) http://www.tubitak.gov.tr Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (TİDEB) Atatürk Bulvarı No: 221, 06100 Kavaklıdere – ANKARA	• AR-GE
TÜRKİYE TEKNOLOJİ GELİŞTİRME VAKFI (TTGV) Atatürk Bulvarı No: 221 Kavaklıdere – ANKARA İnternet: http://www.ttg.gov.tr	• AR-GE
MALİYE BAKANLIĞI	• İhracatta KDV İstisna ve İadesi
TÜRK EXİMBANK	• Eximbank Tarafından Uygulanan Kredi, Sigorta ve Garanti Programları
TC GÜMRÜK MÜSTESARLIĞI	• Dâhilde İşleme Rejimi
KÜÇÜK VE ORTA ÖLÇEKLİ SANAYİ GELİŞTİRME VE DESTEKLEME İDARESİ BAŞKANLIĞI (KOSGEB)	• Eğitim

## 14.2. EKONOMİ BAKANLIĞI

İhracat dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlayacak bir kurumsal yapılanmaya duyulan ihtiyaç dikkate alınarak, 8 Haziran 2011 tarihinde kurulan Ekonomi Bakanlığı'nın ana hizmet birimleri şunlardır:

- İhracat Genel Müdürlüğü,
- İthalat Genel Müdürlüğü,
- Anlaşmalar Genel Müdürlüğü,
- Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü,
- Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü,
- Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü,
- Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü,
- Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü

### 14.2.1. Ekonomi Bakanlığı Politika Araçları

#### Destek Programları

Ekonomi bakanlığı yayınladığı tebliğler ile destek programları oluşturmaktadır. Farklı sektörleri ve özellikle dış ticaret ve döviz kazandırıcı işlemleri destekleyen bu programlar aşağıda sıralanmıştır:

- Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesi
- Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi (97/5 sayılı Tebliğ)
- Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı (98/10 sayılı Tebliğ)
- İstihdam Yardımı (2000/1 sayılı Tebliğ)

- Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesi (2009/5 sayılı Tebliğ)
- Yurt Dışı Birim, Marka ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi (2010/6 sayılı Tebliğ)
- Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Türk Malı İmajının Yerleştirilmesi ve TURQUALITY®'nin Desteklenmesi (2006/4 sayılı Tebliğ)
- Pazar Araştırması ve Pazara Giriş Desteği (2011/1 sayılı Tebliğ)
- Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi (2010/8 sayılı Tebliğ)
- Tasarım Desteği (2008/2 sayılı Tebliğ)
- Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına (2010/10 sayılı Tebliğ)
- Teknik Müşavirlik Firmalarının Yurt Dışındaki Faaliyetlerine Sağlanacak Devlet Yardımları (2011/4 sayılı Tebliğ)

### **Dış Ticaret Heyet Programları**

Ekonomi Bakanlığı yurtdışından gelen farklı amaçlı olmakla birlikte, çoğu zaman dış ticaret ilişkilerini geliştirmeye odaklı heyetlere ev sahipliği yapmakta ve gerek ikili ve gerekse çok taraflı ilişkiler kapsamında ülkemizi temsil etmektedir.

### **İthalat Politikası Araçları**

Ekonomi Bakanlığı, ithalat politikasını da oluşturmakla ve izlemekle sorumludur. Bu kapsamda, ithalat işlemleri 474 sayılı “Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanun” da belirtilen gümrük tarife istatistik pozisyonları (G.T.İ.P.) ile karşılarında belirtilen madde isimleri çerçevesinde yürütülmektedir. Bu kapsamda, Gümrük Müsteşarlığı tarafından G.T.İ.P. 'lar bazında yapılan sınıflandırmalar çerçevesinde, uluslararası yükümlülükler dikkate alınarak, ithale konu olan tüm ürünlerin gümrük vergileri ile diğer ek mali yükümlülükler, İthalat Rejimi Kararı'nın ekinde yer alan 6 liste kapsamında tespit edilmiştir.

- (I) sayılı listede, balık ve diğer su ürünleri ile işlenmiş tarım ürünleri hariç, tarım ürünleri için öngörülen gümrük vergisi oranları yer almaktadır.
- (II) sayılı listede, sanayi ürünlerine uygulanacak gümrük vergisi oranları ile genelleştirilmiş tercihler sistemi (GTS) kapsamında tanınan tavizli vergiler yer almaktadır.
- (III) sayılı listede, işlenmiş tarım ürünlerinden tahsili öngörülen gümrük vergisi oranları ile tarım payına tekabül eden Toplu Konut Fonu (TKF) miktarları yer almaktadır.
- (IV) sayılı listede balıkçılık ve diğer su ürünlerinin gümrük vergisi oranları ile TKF miktarları yer almaktadır.
- (V) sayılı listede, gümrük vergileri geçici olarak indirilen veya askıya alınan, ağırlıklı olarak kimya ve elektronik sektörlerinde hammadde veya ara girdi olarak kullanılan bazı ürünlere uygulanan gümrük vergisi oranları yer almaktadır.
- (VI) sayılı listede yer alan ürünlerin sivil hava taşıtlarında kullanılması kaydıyla yapılacak olan ithalatında gümrük vergisinin %0 olarak uygulanacağı ve bu halde gümrük mevzuatının nihai kullanıma ilişkin hükümlerinin tatbik edileceği hükme bağlanmıştır.

### **Ticaret Politikası Savunma Araçları**

Ticaret Politikası Savunma Araçları, Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) ilgili Anlaşmalarında ve İthalat Rejimi Kararının 4. Maddesinde adı geçen iç mevzuatta yer alan,

benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticilerin ithalattan (ciddi) zarar görmesinin önüne geçmek amacıyla başvuru, dampa karşı önlemler, sübvansiyona karşı önlemler ile korunma ve gözetim önlemlerinin bütününe verilen genel isimdir. Ekonomi Bakanlığı aşağıda belirtilen koruma araçlarının işletilmesinden sorumludur:

- İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat,
- İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat,
- İthalatta Kota ve Tarife Kontenjanı İdaresi Hakkında Mevzuat,
- İthalatta Gözetim Uygulanması Hakkında Mevzuat,
- Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat,
- İkili Anlaşmalar ve Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında, Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat,
- Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Mevzuat
- Çin Halk Cumhuriyeti Menşeli Malların İthalatında Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat

Bir malın normal değerinden (ihracatçı veya menşe ülkedeki iç piyasa satış fiyatından) daha düşük bir fiyatla ihraç edilmesine **damping** denilmektedir. Dampingli ithalattan zarar gördüğünü iddia eden yerli üretim dalı, söz konusu ithalata önlem alınması için usulüne uygun hazırlanmış bir başvuruyu İthalat Genel Müdürlüğü'ne iletebilir. Başvuru üzerine, ilgili Mevzuat çerçevesinde gerekli şartların sağlanması halinde soruşturma açılabilen ve soruşturma sonucunda damping, zarar ve illiyet bağının tespit edilmesi durumunda önlem alınabilmektedir.

Bir malın benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturacak şekilde artan miktar ve şartlarda ithal edilmesi halinde, bu zarar veya zarar tehdidini ortadan kaldırmak üzere, söz konusu zarar veya zarar tehdidiyle sınırlı ve geçici olmak kaydıyla korunma önlemi alınabilmektedir. Bu amaçla, korunma önlemi bir malın ithalatında uygulanmakta olan gümrük vergilerinde artış yapılması veya miktar sınırlaması şeklinde uygulanabileceği gibi bunların kombinasyonu olarak da uygulanabilmektedir. İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat ve İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat çerçevesinde soruşturmaya konu eşya, soruşturma açılışına dair tebliğin yürürlüğe girdiği tarihten itibaren izleme kapsamına alınır.

İzleme işlemi sonucunda, yeterli bir haklı nedeni veya ekonomik gerekçesi bulunmayan bir uygulama, işlem veya iş sonucunda, Türkiye ile üçüncü bir ülke veya Türkiye ile önleme konu ülke veya Türkiye ile önleme konu ülkedeki firmalar arasındaki ticaretin gerçekleştirilme şeklinde bir değişikliğin meydana geldiğine ve yürürlükteki önlemin etkisinin azaltıldığına veya bertaraf edildiğine dair delillerin bulunduğu hallerin tespit edilmesi, uygulanan önlemin yürürlüğe girdiği tarihe kadar geriye dönük tahsil edilmesine mesnet teşkil edebilir.

### **Dış Ticaret Anlaşmaları**

Ekonomi Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyeti adına dünya üzerindeki ülkelerin nerede ise tamamıyla ticaret anlaşmaları imzalamakta ve bunları yürütmektedir.

## **EKONOMİ BAKANLIĞI**

Birinci Dünya Savaşından sonra dağılan Osmanlı İmparatorluğu döneminde dış ticaret politikası daha ziyade gümrük politikası aracılığı ile yürütülmüş ve ayrıca bir dış ticaret politikasına ve örgütüne gerek duyulmamıştır.

19 Mayıs 1919 tarihinde Mustafa Kemal Atatürk'ün başlattığı Kurtuluş Savaşı sırasında 23 Nisan 1920'de toplanan Türkiye Büyük Millet Meclisi, 2 Mayıs 1920'de kabul ettiği 3 sayılı Kanunla 11 kişilik ilk Bakanlar Kurulu'nu oluşturmuştur. Bu Bakanlar Kurulu'nda Ticaret, Sanayi, Maden, Ziraat ve Orman işlerini yürütmek üzere bir İktisat Bakanlığı yer almıştır. Sonradan Ziraat ve Orman İşleri ayrılarak ayrı bir Bakanlık oluşturulmuştur.

10.08.1925 tarihli Resmi Gazete 'de yayınlanan yönetmelikle, yurtdışında önemli ticaret merkezlerinde Ticaret Temsilcilikleri kurulması sağlanmış ve böylece ilk kez yabancı ülkelere gönderilecek Ticaret Temsilcilerinin nitelikleri ve görevleri belirlenmiştir.

27 Mayıs 1934 tarihinde kabul edilen 2450 sayılı Kanun ile kurulan İktisat Bakanlığının görevleri kara ticareti, deniz ticareti, sanayi ve maden işlerini kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Bu meyanda dış ticaret konuları ile ilgili birimler ilk kez Dış Ticaret Reisliği (Türk Ofis) ismi altında toplanmıştır.

27.05.1939 tarihinde 3416 sayılı Kanunla Ticaret Bakanlığı ismi ile yeniden kurulan Bakanlık bünyesinde yer alan ve yeni ismi Dış Ticaret Dairesi Reisliği olan Dış Ticaret Örgütünün görevleri; "Dış Ticaret münasebetlerinin tanzimine ve ticaret mukavele ve anlaşmaları akdine ait esasları tespit ve bu mukavele ve anlaşmaların tatbikini ve dış ticaret münasebetlerinin inkişafını temine yarayacak tedbirleri ibraz ve tatbik eylemek ve umumiyetle sergi ve fuarların teşvik, himaye ve bunlara iştirak işleriyle meşgul ve ecnebi memleketlerdeki Türk Ticaret Odaları faaliyetleriyle alakadar olmak." şeklinde belirlenmiştir.

Dış Ticaret Dairesi Reisliği olarak 32 yıl görev yapan bu kuruluş, 26.03.1971 tarihinde Ticaret Bakanlığından ayrılarak müstakil bir Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığı haline gelmiş ise de ömrü kısa sürmüş ve 11.12.1971 tarihinde eski Ticaret Bakanlığının yeniden teşkili ile birlikte bu yeni Bakanlık içerisinde Dış Ticaret Genel Sekreterliği ismi ile fonksiyonunu devam ettirmeye başlamıştır. Genel Sekreterlik şu ana hizmet birimlerinden oluşmuştur;

İhracat Genel Müdürlüğü

İthalat Genel Müdürlüğü

Anlaşmalar Genel Müdürlüğü

A.ET. İşleri Genel Müdürlüğü Değerlendirme Genel Müdürlüğü

Teşvik ve Uygulama Genel Müdürlüğü (bu birim sonradan Devlet Planlama Teşkilatına bağlanmıştır.)

13.12.1983 tarihli ve 188 sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile bir taraftan Ticaret Bakanlığı bünyesindeki Dış Ticaret Genel Sekreterliği ile Standardizasyon Dairesi öte taraftan Maliye Bakanlığı bünyesindeki Hazine Genel Müdürlüğü ve Milletlerarası İktisadi İşbirliği Teşkilatı Genel Sekreterliği bir araya getirilmek suretiyle Başbakanlığa bağlı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı kurulmuştur.

Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı 11 yıl hizmet gördükten sonra 9.12.1994 tarihinde kabul edilen ve 20.12.1994 tarih ve 22147 sayılı Resmi Gazete 'de yayınlanarak yürürlüğe giren 4059 sayılı Kanunla Başbakanlığa bağlı Hazine Müsteşarlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı isimleri ile iki ayrı kuruluş haline getirilmiştir.

Söz konusu Kanuna göre, dış ticaret politikalarının tespitine yardımcı olmak, tespit olunan bu politikalar çerçevesinde ihracat, ihracatı teşvik, ithalat, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ve ikili ve çok taraflı ticari ve ekonomik ilişkileri düzenlemek, uygulamak, uygulamaları izlemek ve geliştirmek görevlerini üstlenen ve ihracat, İthalat, Anlaşmalar, Avrupa Birliği, Serbest Bölgeler, Dış Ticarete Standardizasyon, Ekonomik Araştırmalar ve

Değerlendirme Genel Müdürlüklerinden oluşan Dış Ticaret Müsteşarlığı 2011 yılına kadar 17 yıl görevini sürdürmüştür.

Dünya ticareti ekonomik bütünleşme süreçlerinin derinleştiği, küresel ölçekte pazara giriş stratejilerinin yoğun şekilde uygulandığı ve ihracat pazarlarında rakip ülkelerin aktif stratejiler geliştirerek, ihracatta pazar paylarını artırmaya çalıştığı bir dönemden geçmektedir. Bu dönem ve ülkenin 2023 vizyonu; ekonomi ve dış ticaret politikalarının yeni bir anlayış ve yapıyla yürütülmesini zorunlu kılmaktadır.

Bu kapsamda, Cumhuriyet tarihinde ilk kez, ihracat dayalı büyüme modeli çerçevesinde, mal ve hizmet sektörlerinde yatırım-üretim-ihracat zincirine ilişkin politikaların bir bütün olarak ele alınmasını sağlayacak bir kurumsal yapılanmaya duyulan ihtiyaç dikkate alınarak, 8 Haziran 2011 tarihli 637 Sayılı Kanun Hükmünde Kararname ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tüm hizmet birimleri ile Hazine Müsteşarlığının Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlükleri birleştirilerek Ekonomi Bakanlığı kurulmuştur

Ekonomi Bakanlığının ana hizmet birimleri şunlardır

İhracat Genel Müdürlüğü,

İthalat Genel Müdürlüğü,

Anlaşmalar Genel Müdürlüğü, Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü,

Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü

Serbest Bölgeler, Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü,

Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü,

Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü

### **14.3. İHRACAT BİLGİ PLATFORMU ( İBP)**

İBP, 1960 yılında 118 Sayılı Yasa ile Türkiye ihracatını geliştirmek ve sağlıklı bir yapıya kavuşturmak, bu amaçla araştırma ve çalışmalar yapmak ve ilgili kurumlar arasında koordinasyonu sağlamak ana işlevi ile kurulmuş, Türkiye'nin ilk ve tek kamu kuruluşudur.

Kuruluşunu takiben yaklaşık 23 yıl Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı olarak faaliyet gösteren İBP, 1983 yılında kurulan Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlanmıştır. 2001 yılında, 118 Sayılı Yasa ile oluşturulan ihracatı Geliştirme Fonunun tasfiye edilmesi ve 4059 Sayılı Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıklarının Kuruluş Kanununda yapılan değişiklik sonrasında Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlı olarak faaliyetlerini sürdürmektedir.

Türkiye'nin ihracatını artırılması ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulması amacıyla kurulan İBP, 45 yılı aşkın bir süredir ihracatçıya ve ihracat potansiyeli olan firmalara gerekli tüm bilgileri sağlamak, bu alandaki beceri ve donanımlarını geliştirmelerine yardımcı olmak, dış ticaretle ilgili kamu kuruluşları arasında koordinasyonu sağlamak, Türk ihraç ürünleri ve firmalarının yurtdışında tanıtılması amacı ile yayınlar hazırlamak, uluslararası fuarlara milli katılımlar organize etmek, yerli ihracatçı ile yabancı ithalatçı arasında doğrudan temas imkânları yaratmak gibi faaliyetleri sürdürmektedir.

İhracat Bilgi Platformu'nun merkezi Ankara'dadır. İBP idari yapısı Yönetim Kurulu, Genel Sekreterlik, Başkanlıklar, Daire Başkanlıkları ve bağlı Şube Müdürlükleri olarak organize edilmiştir.

Ekonomi Müsteşarı'nın başkanlığını yaptığı Yönetim Kurulu Ekonomi Müsteşar Yardımcısı, ihracat Genel Müdürü, Dış Ticarete Standardizasyon Genel Müdürü ile Gümrük ve Ticaret Müsteşarlığı, Dışişleri, Maliye, Tarım ve Köy İşleri Bakanlıkları temsilcilerinin yer aldığı kamu kesimi ve ihracatçı Birlikleri'nin temsilcileri ile Odalar Birliği Genel Sekreteri'nden oluşmaktadır.

Ekonomi Müsteşar Yardımcısı aynı zamanda İGEME nin Genel Sekreteri olup Merkezin sevk ve idaresinden Yönetim Kurulu'na karşı sorumludur.

İGEME, faaliyet konularına göre üç temel bölüm altında görev yapmaktadır. Bunlar "Başkanlık olarak adlandırılan idari kademelerdir:

Uygulama ve Koordinasyon,  
Araştırma ve Geliştirme,  
İdari ve Mali İşler ve Bilgi Sistemleri.

Merkezde bu üç Başkanlığa bağlı yedi Daire Başkanlığı ile İGEME faaliyetleri yürütülmektedir.

### **14.3.1. İhracat Bilgi Platformunun Faaliyetleri**

**Araştırma - Geliştirme:** İBP, ihracatçı firmaların dış pazarlardaki pazar paylarının artırılması, yeni pazarların bulunması, ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesi, Türkiye' deki ve dünyadaki ekonomik gelişmeler ve ticari prosedürler konusunda İhracatçıların bilgilendirilmesi, ihracata yeni başlayacak firmalara gerekli bilgilerin sağlanması amaçlarına yönelik çalışmaları yapmakta, Dış Ticaret mevzuatını güncel olarak takip etmekte ve firmalara aktarmaktadır. AR-GE çalışmalarının sonuçlarının yer aldığı ülke/sektör/ürün "Araştırma Raporları", ihracatçılara yönelik pratik bilgilerin yer aldığı "Pratik Bilgiler Serisi" ve mevzuata ilişkin yayınlar basılı ve web tabanlı olarak kullanıcıların hizmetine sunulmaktadır.

**Eğitim:** İBP, dış ticaret ile ilgili firma ve kuruluşlarda çalışan elemanların bu alandaki bilgi ve becerilerini geliştirmek, dış ticaretin hedeflenen düzeye ulaştırılmasında ve sağlıklı bir yapıya kavuşturulmasında gereksinim duyulan nitelikli iş gücünün yetiştirilmesine katkıda bulunmak amacı ile kurs, seminer ve birçok eğitim programının yanı sıra ihracatın geliştirilmesinde yararlanılabilecek veya ihracat için önem arz eden belirli ürünler/pazarlar hakkında ayrıntılı bilgilerin aktarıldığı güncel konu ve gelişmelere ağırlık veren seminerler/paneller de düzenlemektedir. Eğitimde kazanılmış olan bu tecrübe yurtdışındaki benzer kuruluşların personelinin eğitiminde de kullanılmaktadır.

**Tanıtım:** İBP, Türkiye'nin ihracat potansiyeli ve ihraç ürünleri ile ihracatçı firmaların yurtdışında tanıtımının yapılması konusunda önemli hizmetler vermekte olup bugüne kadar birçok uluslararası ticaret fuarlarına milli katılım organizasyonlarının yanı sıra özellikle yurtdışı tanıtıma yönelik genel veya sektörel bazda broşür, katalog ve rehberler ile tanıtım CD'leri gibi farklı basılı ve görsel tanıtım materyali hazırlamakta ve yurtdışında etkin bir şekilde dağıtmaktadır.

**Ticari Bilgi:** Bilgi ve iletişim teknolojilerinin uluslararası rekabette avantaj sağlayıcı bir unsur haline geldiği günümüzde, dış ticareti geliştirme kuruluşu olarak İBP 'nin en temel işlevlerinden biri de Türk ihracatçısının ihtiyaç duyduğu güvenilir ve güncel ticari bilginin en kısa zamanda sağlanmasıdır. Bu kapsamda e-dönüşümü hedefleyen çalışmaları, e-ticaret, e-bilgi hizmetleri ve Türkiye'nin dış ticaret, özellikle ihracat konusunda ihtisaslaşmış zengin kütüphaneleri ile İBP, Türk ihracatçısı ile yabancı ithalatçılar arasında gereksinim duyulan hızlı ve etkin ticari bilgi akışını sağlamaktadır.

### **1 4.3.2. İBP İl Temsilcilikleri**

İBP il Temsilcilikleri Projesi, İBP faaliyetlerinin KOBİ'lerin çoğunlukta olduğu illerdeki ihracatçılara daha etkin bir şekilde ulaştırılması, İBP 'nin hedef kitlesi olan KOBİ'lerle sürekli dirsek teması halinde olması, KOBİ'lerin ihracat pazarlamasında ihtiyaç duydukları bilgi kaynaklarına ilk elden kavuşmalarına imkân sağlanması ve İBP 'nin Merkez Teşkilatı ile buldukları illerdeki KOBİ'ler arasında bir köprü görevi üstlenmeleri amacıyla 1998 yılında uygulamaya konulmuştur.

İhracat açısından önemli potansiyel arz eden illerdeki İhracatçı Birlikleri ve/veya Sanayi ve Ticaret Odaları ile yapılan protokoller çerçevesinde ilk etapta 14 ilde Temsilcilik kurulmasına karar verilmiştir. Daha sonra IBP 'ye yapılan başvurular dikkate alınarak İBP İl Temsilciliklerinin sayısı 26 ile genişletilmiştir.

KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmelerinin giderek önem kazandığı günümüzde projenin yurt sathına yayılması ve böylelikle yurdun her köşesindeki ihracatçıya BP hizmetlerinin ulaştırılması hedeflenmektedir

## 14.4. İHRACATÇI BİRLİKLERİ

### 14.4.1. Görevleri

İhracatçı Birlikleri, ihracatçıları teşkilatlandırmak sureti ile ihracatı artırmak. İhracatçıların mesleki faaliyetlerini ve ilişkilerini tanzim etmek amacı ile Bakanlar Kurulu Kararı ile oluşturulmuş kuruluşlardır. Cumhuriyet tarihimizin 1930'lu yıllarında başlangıçta hayvan ihracatının disipline edilmesi amacıyla kurulan Birlikler, günümüzde T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü'ne bağlı olarak çalışmaktadırlar.

#### **Başlıca görevleri arasında;**

- ✓ İhracatın ülke menfaatine uygun olarak geliştirilmesine çalışmak,
- ✓ Çalışma sahalarına giren maddeler itibarı ile mevcut üretim ve ihracat potansiyelinin dış taleplere göre ayarlanabilmesini teminen çalışmalar yapmak,
- ✓ Uluslararası kuruluşlar ile mesleki bazda üyelerinin menfaatlerini ülke çıkarları çerçevesinde koruyucu ilişkiler kurmak ve geliştirmek.
- ✓ Yurt dışı sergi ve fuarlar düzenlemek ve yine bu kapsamda ticaret ve âlim heyetleri düzenlemek,
- ✓ Ülke Geneli İhracat kayıt istatistiklerini oluşturacak veri tabanlarını kurmak ve işletmek, gibi etkinlikler bulunmaktadır.

### 14.4.2. Örgüt Yapısı

İhracat yapabilmek için ilgili İhracatçı Birliğine üye olmak zorunludur. Bu noktada üretimi ve/veya ticareti yapılmakta olan malin ihracına karar verildiğinde ilk yapılacak işlem hangi ihracatçı Birliği'nin çalışma sahasına girildiğinin tespit edilmesi ve belirlenecek Birliğe üye olunmasıdır.

Birliklere ihracat rejim kararı ( 06.01.1996 / RG. 22515 ) ve bu karara istinaden yayımlanan İhracat Yönetmeliğinden (06.01.1996/RG. 22515) oluşan dar anlamdaki ihracat mevzuatına dayalı olarak çalışan ve ihracat yapmak isteyen kurum ve/veya kuruluşlar üye olur.

Yurt genelinde 13 Genel Sekreterlik bünyesinde 22 sektörü temsilen 58 Bölge birliği olarak faaliyet göstermekte olan Birliklerin 4 yönetim organı bulunmaktadır.

#### **Birlik bünyesindeki yönetim organları şunlardır;**

**Genel kurulu:** Genel kurul, son iki takvim yılı içinde üyesi bulunduğu birlik üzerinden fiili ihracat yapan veya ihracat kaydı ile imalat yapan ve bu durumları birlik kayıtları ile doğrulanan veya gümrük beyannameleri ile tevsik edilen ve üyelik yükümlülüklerini yerine getiren üyelerden meydana gelir.

Her üye, kendi adına ve toplantı tarihinden en geç üç is günü önce genel sekreterliğe ibraz edilen vekaletnameye dayanarak sadece bir başka üye adına da vekaleten oy kullanabilir.

Birliğe üye tüzel kişiler adına oy kullanacak gerçek kişilerin, bu tüzel kişileri temsil etme yetkisine sahip olduklarını ilgili mevzuat çerçevesinde belgelemeleri Üyelerin, şahıslarını veya firmalarını ilgilendiren bir hususun müzakeresinde oy hakkı yoktur.

**Yönetim kurulu:** Yönetim kurulu, genel kurul tarafından üyeler arasından iki yıl için seçilen dokuz üye ile genel sekreter, genel sekreterin yokluğunda ise kendisine vekâlet eden yardımcısından oluşur. Genel sekreter veya vekilinin oy hakkı yoktur Genel kurul ayrıca dokuz yedek üye seçer Yönetim Kurulu asil ve yedek üyeleri birliğin iştiğal konusuna giren maddelerden, son iki takvim yılı itibarıyla asgari 100.000 ABD doları karşılığı ihracat gerçekleştiren üyeler arasından seçilir. Bu miktarı Müsteşarlığı bağlı olduğu Bakanlık on katına kadar artırmaya veya dörtte birine kadar azaltmaya yetkilidir.

**Genel sekreter:** Genel sekreter, birlik işlerinin sevk ve idaresiyle görevli ve yetkili en üst amirdir. Genel sekreterin yokluğunda bu görev genel sekreter yardımcılarında biri tarafından vekâleten yürütülür.

*Genel sekreterin görevleri şunlardır:*

- ✓ Karar, yönetmelik ve talimatlara uygulanmasını sağlamak,
- ✓ Müsteşarlıkla birlik arasında irtibatı sağlamak,
- ✓ Gerekli görüldüğünde yetkili organları toplantıya çağırarak.
- ✓ Başkan veya başkan vekiliyle yetkili organların toplantı gündemini hazırlamak ve bu toplantılara katılmak,
- ✓ Üyelerin ticari sır niteliğini taşıyan veya açıklanması halinde haksız rekabete yol açabilecek belge ve bilgilerinin genel sekreterlik bünyesi içinde kalmasının temini için gerekli tedbirleri almak
- ✓ Birlik işlerinin en iyi bir biçimde yürütülmesini sağlamak Genel sekreter bu görevlerin yürütülmesinden Müsteşarlığa karşı sorumludur.

**Denetim kurulu:** Birlik işlerini denetlemek amacıyla genel kurula iştiğal hakkına sahip üyeler arasından iki yıl süre ile iki asil ve iki yedek denetçi seçilir. Denetim kurulunun görevi mevzuat ve genel kurul kararları çerçevesinde birliğin hesap, işlem ve faaliyetlerini devamlı ve düzenli bir şekilde denetleyip üç aylık raporlarla müsteşarlığa bildirmek ve genel kurullar için denetim raporları hazırlamaktır. Genel sekreter ve yönetim kurulu, denetçilerin isteyecekleri her türlü bilgi ve belgeyi vermek ve denetçilerin görevlerini en iyi şekilde yapmalarını sağlayacak ortamı temin etmekle yükümlüdürler.

## 14.5. İKTİSADİ KALKINMA VAKFI (İKV)

İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), Avrupa Birliği (AB) ve Türkiye-AB ilişkilerindeki gelişmeler hakkında Türk iş dünyası ve kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla 1965 yılında İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nın ortak girişimiyle kurulmuştur.

### **Kurucular ve Mütevelliiler**

1965 yılında İstanbul Ticaret Odası ve İstanbul Sanayi Odası'nın ortak girişimiyle kurulan İKV, Türkiye - AB ilişkilerindeki gelişmelere paralel olarak zaman içerisinde mütevelli kurum ve Vakıf destekçilerinin sayısını artırmıştır.

### **Kurucular**

- ✓ İstanbul Sanayi Odası
- ✓ İstanbul Ticaret Odası



## Mütevelliler

- ✓ Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
- ✓ Türkiye İhracatçılar Meclisi
- ✓ İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği
- ✓ İstanbul Ticaret Borsası
- ✓ İzmir Ticaret Borsası
- ✓ İzmir Ticaret Odası
- ✓ Türkiye Bankalar Birliği
- ✓ Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu
- ✓ Türkiye Ziraat Odaları Birliği
- ✓ Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği

Kuruluşundan bu yana düzenlediği seminerler, konferanslar, paneller; yayınladığı araştırmalar; yurtiçinde ve yurtdışında gerçekleştirdiği tanıtım faaliyetleri: yerli ve yabancı kuruluşlarla sürdürdüğü yakın işbirliği ile İKV, ülkemizde olduğu kadar AB nezdinde de AB ve Türkiye-AB ilişkileri konularında saygın ve etkili bir ihtisas kuruluşu haline gelmiştir.

İKV, Türkiye-AB ilişkilerindeki gelişmelere paralel olarak zaman içerisinde faaliyet alanını genişletmiş, müteveli kurum ve Vakıf destekçilerinin sayısını artırmıştır, Aralık 1999 tarihinde Helsinki'de düzenlenen Zirve Toplantısı'nda Türkiye'nin AB üyeliğine aday bir ülke olduğunun teyidi ile birlikte İKV, faaliyetlerini üyelik sürecinin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak yoğunlaştırmış: Türk iş dünyasının temsilci kuruluşlarından aldığı destekle, Türkiye-AB ilişkileri ile ilgili konularda özel sektörün AB ve kamu ile ilişkilerindeki koordinasyon görevini de üstlenmiştir.

17 Aralık 2004 tarihinde 25 AB üyesi ülkenin devlet ve hükümet başkanlarının Türkiye ile 3 Ekim 2005 tarihinde katılım müzakerelerinin açılması kararını almasıyla Cumhuriyet tarihinin en önemli projesi olan AB üyeliği yolunda önemli bir aşama kat edilmiş; ülkemiz yeni ve zorlu bir sürece girmiştir.

Bu önemli süreçte, İKV'nin çalışmaları başta müzakere sürecine hazırlık olmak üzere Avrupa Birliği ve Türkiye-AB ilişkilerinin gündemini oluşturan konular çerçevesinde kamuoyunu bilgilendirmeye, iş dünyasının ve sivil toplum kuruluşlarının sürece en aktif şekilde katılımını sağlamaya ve dış tanıtıma odaklanmaktadır.

Türkiye'nin Avrupa Birliği üyeliği toplumsal bir projedir. Bu projenin başarılı bir şekilde gerçekleştirilmesinde kamu kurum ve kuruluşlarından özel sektör temsilcilerine, sivil toplum kuruluşlarından üniversiteler ve medya temsilcilerine toplumun tüm kesimlerine görev düşmektedir. Kuruluşundan bu yana, hiçbir konjonktürel dalgalanmadan etkilenmeden AB üyeliği hedefi doğrultusundaki faaliyetlerini kararlılıkla ve aralıksız sürdüren İKV aynı kararlılık ve gayretle araştırma, bilgilendirme, tanıtım, eğitim ve koordinasyon çalışmalarını sürdürmeye ve üyelik sürecinin hızlandırılması ve hedefe bir an önce ulaşılmasına aktif bir şekilde destek vermeye devam edecektir.

## Hedefler;

- ✓ Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınmasına katkıda bulunmak;
- ✓ Türkiye'nin diğer ülkelerle, ekonomik gruplaşmalarla ve özellikle Avrupa Birliği ile olan ilişkilerini geliştirmek için gerekli çalışmaları yapmak;
- ✓ Türk kamuoyunu bilgilendirmek amacıyla seminerler, konferanslar, paneller ve benzeri toplantılar düzenlemek;
- ✓ İKV'nin hazırladığı veya uzman kuruluşlara hazırlattığı çalışmaları yayınlamak;

- ✓ Yurtdışında ve yurtdışında iş dünyası içerisindeki işbirliği ve eşgüdümü sağlamak İlgili tüm kamu ve özel sektör kuruluşlarıyla işbirliği ve bilgi alışverişi sağlayarak Türkiye-AB ilişkilerine ilişkin temel görüşleri oluşturmak;
- ✓ AB'deki gelişmeleri sürekli takip etmek, bunların Türkiye'ye etkilerini araştırıp değerlendirerek kamuoyunu bilgilendirmek;
- ✓ Yurtdışında Türkiye'nin tanıtımını yapmak.

### **Faaliyetler;**

- ✓ AB ve Türkiye-AB ilişkileri konularında başta Türk özel sektörü ve iş dünyası olmak üzere kamuoyunu bilgilendirmeye yönelik seminerler, konferanslar, paneller düzenlemek;
- ✓ Kapsamlı araştırmalar ve yayınlar hazırlamak;
- ✓ Türkiye-AB bütünleşme sürecine katkıda bulunacak projeleri gerçekleştirmek;
- ✓ Çeşitli yerli ve yabancı kişi ve kuruluşlarla yakın işbirliği ile AB nezdinde Türkiye'nin; Türk özel sektörü ve kamuoyu nezdinde de AB'nin tanıtım görevini yürütmek.
- ✓ Araştırma-yayın AB ve Türkiye-AB ilişkilerinin tüm alanlarında güncel konularda araştırmalar yapan İKV'nin kuruluşundan bu yana yayınladığı araştırma sayısı 550'e yaklaşmıştır. Çeşitli AB politikaları, bu politikaların Türkiye üzerindeki etkileri ve ülkemizin uyum durumu, Gümrük Birliği ve Türkiye-AB ortaklık ilişkisinin diğer yönleri ile ilgili konularda gerçekleştirilen araştırmalarımız arasında son dönemde yayımlanmış olanlardan bazıları şu şekildedir:

" AB Müktesebatı ve Türkiye'nin Uyumu Dizisi, " AB ve Türkiye - AB İlişkileri Temel Kavramlar Rehberi". "AB Tam Üyeliğinin Türkiye Vatandaşlarına Sağlayacağı Faydalar", "15 Soruda 15 AB Politikası", "AB ve Türkiye-AB ilişkileri Hakkında Doğru Bilinen Yanlışlar", "Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi 'ne Etkileri", "Türkiye'ye Yönelik Avrupa Birliği Fonları ve Kullanım Şekilleri", "Türkiye'nin Katıldığı Avrupa Topluluğu Programları", Avrupa Birliği ile Katılım Müzakereleri Rehberi", "Kopenhag Ekonomik Kriterleri ve Türkiye". **Bu yayınların yanı sıra:**

**Bülten:** 1994 yılından bu yana on beş günde bir yayımlanmakta olan İKV bülteni , Türkiye - AB ilişkileri ve AB'nin gündemini oluşturan önemli konular hakkında özel sektör ile kamuoyunu düzenli olarak bilgilendirmeyi amaçlamaktadır.

**E - Bülten:** 2005 yılı itibariyle on beş günlük İKV bülteninin yanı sıra haftalık bir elektronik bülten yayımlanmaya başlanmıştır. E-bülten her hafta, İKV veri tabanında yer alan 8000 abonenin e-posta adreslerine gönderilmektedir

**Almanak:** 2003 yılından itibaren bir yıl boyunca AB'de ve Türkiye-AB ilişkilerinde yaşanan gelişmeleri içeren, kronolojik bir yöntemle hazırlanan ve gön sel malzemelerle desteklenen bir Almanak her yılsonunda yayımlanmaktadır.

**Projeler:** Firmalar-arası işbirliklerini geliştirmeye yönelik projeler İKV AB Komisyonu desteği ve işbirliği ile ticari, teknik, mali, Ar-Ge gibi birçok alanda KOBİ'ler arası işbirliği olanakları geliştirmeye yönelik çeşitli programların Türkiye temsilciliğini üstlenmiştir (Europartenariat, Europartner, Medpartenariat, Enterprise, Business Partnerships, vb.) İKV, söz konusu programlarda 80 ülke içinde 5 yıl ard arda en başarılı "Ulusal Temsilci" seçilen tek kurumdur.

Eğitim ve Bilgilendirme projeleri İKV, AB ile bütünleşmeyi tüm toplumun bilinçli katkısı ve desteğini gerektiren toplumsal bir proje olarak algılamaktadır. Bu çerçevede, AB konularındaki bilgi ve birikim eksikliği giderilerek toplumun süreçle daha fazla bütünleşmesi ve desteğinin artırılması amacıyla is dünyası da dâhil toplumun tüm kesimine yönelik eğitim ve bilgilendirme projelerine ağırlık verilmiştir "Katılım Öncesi Süreçte Türkiye-AB Seminerleri" ve "AB Müktesebatının Uygulanmasının Türk İş Dünyasına Etkileri" bu çerçevede gerçekleştirilen en son projeler arasında yer almaktadır.

Seminer, konferans ve paneller İKV, AB ve Türkiye - AB ilişkileri gündemindeki konularda Türkiye ve AB'den uzman ve yetkililerin katılımları ile Türkiye ve çeşitli AB ülkelerinde kamuoyunu bilgilendirici seminer, konferans ve paneller düzenlemektedir.

Temel görüş ve önerilerin geliştirilmesi İKV, AB ve Türkiye - AB ilişkileri konularındaki gelişmeleri izleyerek, Türk özel sektörü adına çeşitli görüş ve öneriler geliştirmektedir. İKV bu görüşlerin oluşturulmasında kamu ve özel sektörle diyalog sürekli ve bilgi alışverişi içerisinde hareket etmektedir. İKV, özellikle adaylık sürecinde hazırladığı ve Hükümet'e sunduğu raporlar ve strateji önerileriyle boyunca öncü bir rol üstlenmekte; TBMM'nin AB ve Dış İlişkiler Komisyonları başta olmak üzere çeşitli komisyonlarına, Bakanlıkların üst düzey yetkililerine brifingler sunmakta; kamu kuruluşlarınca oluşturulan ihtisas kuruluşlarında yer almakta; GBOK toplantılarında özel sektörün görüşlerini yansıtmaktadır.

### **Koordinasyon, tanıtım ve lobi faaliyetleri**

- ✓ İKV Brüksel ofisi aracılığıyla başta AB kurumları ve üye ülkelerin temsilcilikleri nezdinde olmak üzere, kapsamlı tanıtım faaliyetlerinde bulunmaktadır.
- ✓ AB Komisyonu ve Avrupa Parlamentosu'nun yanı sıra STK 'lara, yabancı medya temsilcilerine Türkiye'nin AB uyum sürecindeki çalışmalarını içeren düzenli bilgi akışını sağlamakta, üye ülkelerde düzenlenen toplantılara destek vermekte, konuşmacı olarak katılmakta, AB kurumları ve üye ülkelerin yetkilileri ile medya mensuplarını Türkiye'ye davet ederek lobi çalışmaları yapmaktadır.
- ✓ İKV, Türk iş dünyasının temsilcisi kuruluşlardan aldığı destekle AB konularında, AB kurumları ve kamu kesimi ile ilişkilerde koordinasyon görevini üstlenmiştir. İKV bu çerçevede, başta, farklı kesimleri temsil eden 250 sivil toplum kuruluşunun katılımıyla İKV koordinasyonunda oluşturulan " Türkiye Platformu" üyeleri olmak üzere, ilgili kesimlerin katkılarıyla çok yönlü ileti im, tanıtım ve lobi kampanyaları yürütmektedir.
- ✓ İKV üyesi olduğu; AB vatandaşlarını Türkiye ve Türkiye'nin üyeliğinin getirileri konusunda bilgilendirmek amaçlı bir ortak girişim olan ve Dışişleri Bakanlığı, Avrupa Birliği Genel Sekreterliği, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, TÜSİAD ve İKV'den oluşan ABİG 'in (Avrupa Birliği Grubu) çalışmalarında aktif olarak yer almaktadır.
- ✓ Emanetçi Kütüphane İKV kütüphanesi, Türkiye'deki en eski AB kütüphanesi ve AB'nin ülkemizdeki tek emanetçi kütüphanesidir. İKV'nin yayımladığı araştırmaların yanı sıra, AB, OECD, Birleşmiş Milletler, DTÖ, UNIDO, IMF, EFTA gibi uluslararası kuruluşlar ve DPT, DIE, DTM gibi çeşitli kamu kuruluşları, odalar, ve ilgili diğer kuruluşların AB konularındaki istatistik ve periyodik yayınlar kütüphane bünyesinde yer almaktadır.

### **14.6. TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ ( TPE )**

Ülkemiz, sınai haklar alanında dünyada ilk düzenleme yapan ülkelerdendir. Ülkemizde sınai mülkiyete ilişkin düzenlemeler, ilk olarak başlangıcı 13.-14. Yüz yıllara dayanan "ahilik müessesesi" içinde yer almaktadır. Ahilik sistemi Batıdaki lonca sisteminden farklı olarak buluşa dayanmakta, böylece yenilikçilik teşvik edilmektedir. Ahilik sistemine göre esnaf birliği kurmak için yeni bir ürün geliştirmek ya da teknolojide bir yenilik ortaya koymak gerekmekeydi. Geliştirilen yenilik için günümüzde patentlerde olduğu gibi bir tekel hakkı verilmekteydi. Yeni tekniği geliştiren ve uygulayan esnaf birliğinin başına "Pir" denilmekteydi. "Pir'e" verilen fikri hak, sadece sınırlı bir bölgede geçerliydi ve yeni ustalar yetiştirmesi şartıyla verilirdi. Farklı bir bölgede o ürünü veya tekniği kullanmak ise mümkündü.

Ülkemizde sınai mülkiyet alanındaki Avrupa ile benzer hukuki düzenlemeler 1870li yıllara kadar uzanmaktadır. 1871 tarihli "Eşya-i Ticariye ye Mahsus Alamet-i Farikalara Dair Nizamname " ve 1879 tarihli " ihtira Beratı Kanunu " marka ve patent konularında ülkemizdeki yasal korumanın temelini teşkil etmektedir. Bu düzenlemeler ile Türkiye, sınai mülkiyet haklarında koruma sağlayan ülkeler arasında ilk sıralarda yer almaktadır

Cumhuriyetin ilk yıllarında da sınai mülkiyet haklarının korunmasına önem verilmiş ve "Sınai Mülkiyetin Korunması için Uluslararası Bir Birlik Oluşturulması Hakkındaki Paris Sözleşmesi'ne 1925 yılında katılım sağlanmıştır.

1965 yılında 551 sayılı "Marka Kanunu "nun yürürlüğe girmesi ve 1976 yılında "Dünya Fikri Mülkiyet Teşkilatı (WIPO) Kuruluş Anlaşması "na katılım, Türkiye'de sınai mülkiyet hakları koruması alanındaki önemli adımlar arasında yer almaktadır.

24 Haziran 1994 tarihinde, 544 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) ile Sanayi ve Ticaret Bakanlığına bağlı, idari ve mali özerkliğe sahip Türk Patent Enstitüsünün (TPE) kurulması, sınai mülkiyet hakları alanında bir dönüm noktası olmuştur. 544 Sayılı KHK'nin günümüz koşullarına uyumlu hale getirilmesi ve kanunlaştırılması amacıyla 19 Kasım 2003 tarihinde "5000 Sayılı Türk Patent Enstitüsü Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun" yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Bu kanunda TPE'nin temel amaçları;

- ✓ Türkiye'nin teknolojik ilerlemesine katkıda bulunulmak, .
- ✓ Ülke içinde serbest rekabet ortamının oluşmasını ve araştırma-geliştirme faaliyetlerinin gelişmesini sağlamak üzere sınai mülkiyet haklarının tesisi ile korumanın sağlanmak,
- ✓ Sınai mülkiyet haklarına ilişkin yurt içi ve yurt dışında var olan bilgi ve dokümantasyonu kamunun istifadesine sunmak, olarak belirlenmiştir.

Türkiye'nin, "Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Kuruluş Anlaşması" ve eki Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Antlaşmasından" (TRIPS) ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nden kaynaklanan getirmesi amacıyla TPE öncülüğünde patent, marka, endüstriyel tasarım ve coğrafi işaretler alanlarında yükümlülüklerini yerine reform niteliğinde kanun hükmünde kararname oluşturulmuştur.

1994'ten günümüze kadar geçen dönem içinde 11 uluslararası anlaşmaya taraf olunmuştur. Ülke çapında güçlü bir sınai mülkiyet sistemi oluşturulması amacıyla ihtisas mahkemeleri kurulmuş, sistemin kullanıcılarına yönelik verilen eğitim ve düzenlenen tanıtım faaliyetleriyle kamunun bilinçlendirilmesine yönelik önem çalışmalar yürütülmüştür.

Ayrıca, uluslararası anlaşmalara taraf olunması nedeniyle gerekli olan ve uygulamadan doğan sorunları gidermeye yönelik mevzuat değişiklikleri de bu dönem içerisinde gerçekleştirilmiştir.

Son yıllar ise TPE'nin yurt içinde ve uluslararası ilişkilerde dışa açıldığı, tanıtım ve kurumsal gelişme alanlarında büyük ilerleme gösterdiği, bunların yanında iş hacminde de büyük artışların gerçekleştiği bir dönem olmuştur

#### **14.6.1. Türk Patent Enstitüsü'nün Görevleri**

- ✓ Kanunlarla koruma altına alınmış sınai mülkiyet haklarının tescilini ve bu hakların korunması ile ilgili işlemleri yapmak,
- ✓ Lisans işlemlerinde arabuluculuk faaliyetlerinde bulunmak ve mahkemelerde bilirkişilik yapmak,
- ✓ Lisans ve devir anlaşmalarını tescil etmek, .
- ✓ Buluşların kullanımını takip etmek, yeni teknolojilerin değerlendirilmesi ile teknoloji transferinin yönlendirilmesi ve arşivlenmesi işlemlerini yapmak,

- ✓ Türkiye'yi sınaî mülkiyet hakları konusunda uluslararası kuruluşlar nezdinde temsil etmek.
- ✓ Sınaî mülkiyet hakları ile ilgili uluslararası anlaşmaların hazırlanmasına ülke çıkarlarını koruyarak katkıda bulunmak ve bu anlaşmaların Türkiye'de uygulanmasını sağlamak,
- ✓ Yurtdışında benzer kuruluşlar ve uluslararası kuruluşlarla işbirliğinde bulunmak,
- ✓ Yurtiçi ve yurtdışında teknoloji ve araştırma-geliştirme ile ilgili kurum ve kuruluşlarla ve bilgi bankalarıyla işbirliği yapmak, dokümantasyon merkezleri kurmak, bu bilgileri kamunun istifadesine sunmak.
- ✓ Sınaî mülkiyet hakları ile ilgili olarak çeşitli yayınlar yapmak ve Türk Sınaî Mülkiyet Gazetesini periyodik olarak yayınlamak,
- ✓ Sınaî Mülkiyet Hakları konularında yurtiçinde kişi ve kuruluşların bilgilendirilmesi ve yönlendirilmesi için gerekli çalışmaları yapmaktır.

#### 14.6.2. Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV)

1991 yılından beri özel sektörümüzün Ar-Ge ve Teknolojik Yenilik projelerine destek sağlamakta olan Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), Avrupa Birliği'nin Lizbon Bildirisi'nde de ifade edilen kamunun araştırma ve geliştirme desteklerini özel sektöre ulaştırmada ihtiyacı hissedilen yenilikçi ve dinamik aracı kanallara Türkiye'nin sunduğu Avrupa çapında başarılı bir örnektir.

Ulusal hedefler doğrultusunda kamu ve özel sektör mevzuatları arasında ihtiyacı gün geçtikçe daha fazla hissedilen köprülerden birini sağlayan TTGV, kamu fonlarının yönetiminde özel sektörün katılımına imkân veren, şeffaf, izlenebilir ve etkin bir mekanizma olarak varlığını sürdürmektedir.

TTGV 'nin desteklerinin ana prensibini oluşturan geri dönüşlü ve yürütücü katkılı destekler, kamu fonlarının özel sektörün ulusal Ar-Ge harcamalarına daha fazla ağırlıkla katılmasını teşvik ederek "çarpan etkisi" sağlayan niteliği ile bugüne kadar ülkemiz Ar-Ge kapasitesine önemli faydalar sağlamıştır.

TTGV, özel sektör ve kamunun beklenti, ihtiyaç ve önceliklerini değerlendirmekte, değişen şartlara ve ülkemiz koşullarına uygun yeni destek mekanizmalarını geliştirerek, hizmete almaktadır. TTGV bugün içeride ve dışarıda teknolojik yenileşim alanında aranan bir ortak olmuştur.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV), 24 özel sektör, 5 kamu, 10 şemsiye kuruluş ve 15 gerçek kişinin biraya gelmesi ile kurulmuş bir Vakıf'tır.

Türkiye Cumhuriyeti ve Dünya Bankası arasında imzalanmış olan bir uluslararası borç anlaşması gereğince kurulmuş olduğu için, TTGV Kanunla Kurulmuş Vakıf statüsüne sahip 4 Vakıf'tan biridir.

TTGV Türkiye Cumhuriyeti'nin Vakıflar ile ilgili tüm mevzuatına tabidir.

Özel sektör ve kamunun özel sektörümüzün uluslararası pazarlardaki rekabet gücünü Ar-Ge faaliyetlerinin desteklenmesi yolu ile güçlendirmek ortak hedefi ile bir araya geldiği TTGV, Türkiye'de Ar-Ge ve yenileşimin desteklenmesi amacı ile kurulmuş ilk ve tek Kamu Özel Sektör Ortaklığıdır. TTGV faaliyetlerinde kar amacını öncelikli bir hedef olarak gözetmez. Faaliyetlerden sağlanan TTGV 'nin giderlerinin karşılanması ve mevcut destek programlarının geliştirilmesi için kullanılmaktadır.

Tüm faaliyetlerinde şeffaf ve izlenebilir olan TTGV yılda dört ayrı inceleme ve denetimden geçmekte olup, tüm operasyonlarında Uluslararası Muhasebe standartlarını uygulamaktadır. TTGV 15 üyeden oluşan bir Yönetim Kurulu tarafından yönetilmektedir. Yönetim Kurulu'nda Özel Sektör 2/3 oranında temsil Yönetim Kurulu Başkanı da Özel Sektör temsilcileri arasından seçilmektedir.

TTGV 'nin toplam 43 tam zamanlı personeli bulunmaktadır. Ancak, faaliyetlerde proje özelinde yararlanılan 1,500 e yakın uzmanın yer aldığı bir uzman havuzu ile birlikte çalışılmaktadır.

### **14.6.3. Finansman Kaynakları**

TTGV Faaliyetlerinin sürdürülmesi için farklı ulusal ve uluslararası kaynaklardan yararlanmaktadır. Bunlar:

#### **Dünya Bankası/Hazine Müsteşarlığı Kaynakları**

Teknoloji Geliştirme Projesi: 1991 1998  
Endüstriyel Teknoloji Projesi 1999 - 2005  
Montreal Protokolü Çok Taraflı Fonu/ Dünya Bankası /Hazine Müsteşarlığı  
Ozon Tabakasına Zarar Veren Maddelerin Giderilmesi Projesi 1994-2007  
Dış Ticaret Müsteşarlığı Fiyat İstikrar Fonu ( DFİF )  
Ürün Geliştirme Ar-Ge Sermaye Desteği Tebliği Gereğince (1995'den beri)

#### **TTGV 'nin Kendi Kaynakları**

Dünya Bankası /Hazine Müsteşarlığı ETP Projesinden sağlanan uygulayıcı katkısı  
DTM Kaynaklarından desteklenen TGP Projeleri için % 25 katkı

## **14.7. TÜRKİYE BİLİMSEL VE TEKNOLOJİK ARAŞTIRMA KURUMU ( TÜBİTAK**

TÜBİTAK 1963 yılında Türkiye'de planlı ekonomi döneminin başlangıcında kurulmuştur. Kuruluş aşamasında en temel görevleri, özellikle doğa bilimlerinde temel ve uygulamalı akademik araştırmaları desteklemek ve genç araştırmacıları teşvik etmek, özendirme. Bu görevleri yerine getirebilmek amacıyla, temel bilimler, mühendislik, tıp, tarım ve hayvancılık alanlarında dört araştırma grubu (şimdi on araştırma grubunu içeren Araştırma Destek Programları Başkanlığı) ile Bilim Adamı Yetiştirme Grubu (şimdi Bilim İnsanı Destekleme Daire Başkanlığı ) oluşturulmuştur.

1968 de Ankara'da, Elektronik Araştırma Ünitesi'nin, şimdi Gebze'de faaliyet gösteren Ulusal Elektronik ve Kriptoloji Araştırma Enstitüsü - TÜBİTAK - UEKAE; 1971'de Yapı Araştırma Enstitüsünün (1989'da TÜBİTAK Bilim Kurulu kararı ile araştırma grubu şekline dönüştürülmüştür); 1972'de Gebze'de Marmara Bilimsel ve Endüstriyel Araştırma Enstitüsünün, şimdi Marmara Araştırma Merkezi - TÜBİTAK - MAM; 1973'de GÜDÜMLÜ Araçlar Teknolojisi ve Ölçüm Merkezinin, şimdi Savunma Sanayi Araştırma ve Geliştirme Enstitüsü-TÜBİTAK-SAGE; 1984'de Ankara Elektronik Araştırma Geliştirme Enstitüsünün, 1995'te Bilgi Teknolojileri ve Elektronik Araştırma Enstitüsü - BİLTEN ve şimdi Uzay Teknoloji Araştırma Enstitüsü - TÜBİTAK – UZAY; 1986'da Ulusal Metroloji Enstitüsünün TÜBİTAK UME ve 1983'te Milli Eğitim Bakanlığı ile birlikte ortaklaşa kurulan 2002'de TÜBİTAK Başkanlığına doğrudan bağlı Enstitü haline gelen Türkiye Sanayi Sevk ve İdare Enstitüsünün TÜSSİDE kurulmasıyla birlikte kurumun görevi arasında yer alan araştırma faaliyetlerine başlanmıştır.

TÜBİTAK, 1967 yılında Dokümantasyon ve Enformasyon Merkezini kurarak araştırmacılara Ar-Ge alanında dokümantasyon hizmeti vermek görevini üstlenmiştir. Bu merkez, 1996'da akademik bilgisayar ağı kurulduktan sonra Ulusal Akademik Ağ ve Bilgi

Merkezine - TÜBİTAK - ULAKBİM dönüştürülmüştür. Bu merkezin yanı sıra, 1995'te Ulusal Gözlemevinin - TÜBİTAK - TUG ve 1995'de Enstrümantal Analiz Laboratuvarının, şimdi Ankara Test ve Analiz Laboratuvarı - TÜBİTAK- ATAL; 1996'da Temel Bilimler Araştırma Enstitüsünün-FEZA GÜRSEY; 2001'de Bursa Test ve Analiz Laboratuvarının - TÜBİTAK - BUTAL kurulmasıyla, araştırmacılara farklı alanlarda çeşitli bilimsel ve teknolojik altyapı hizmeti verilmektedir.

TÜBİTAK, Türkiye'nin bilim ve teknoloji politikalarının belirlenmesinde Hükümete yardımcı olmak sorumluluğunu, ilk kez "Türk Bilim Politikası; 1983-2003 dokümanını hazırlama görevini üzerine alarak üstlenmiştir. Bilim ve Teknoloji Yüksek Kurulunun (BTYK) 1983 yılında kurulması ve bu kurulun sekretarya görevinin TÜBİTAK'a verilmesi, bu sorumluluğu belirgin ve somut bir görev haline getirmiştir.

Bu görevle bağlantılı olarak, TÜBİTAK önümüzdeki yirmi yıllık dönemde uygulanacak bilim ve teknoloji politikalarının belirlenmesine yönelik olarak "Vizyon 2023" adlı kapsamlı bir proje gerçekleştirmiş, ayrıca 2005-2010 Ulusal Bilim ve Teknoloji Politikaları Uygulama Planı, 2008-2010 Ulusal Yenilik Stratejileri Uygulama Planı ve 2007-2010 Uluslararası BTY Stratejileri Planının hazırlanmasında koordinasyonu sağlamıştır.

Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun sanayi kuruluşlarının ve özel kesimin teknoloji geliştirme ve yenilik faaliyetlerini teşvik etmek için verilecek devlet yardımlarının düzenlenmesine yönelik 4 Kasım 1998 tarihli 98/10 sayılı tebliği ile destek verilecek Ar-Ge projelerinin değerlendirilmesi görevi Dış Ticaret Müsteşarlığı (DT) ile beraber TÜBİTAK'a verilmiştir. Bu amaçla Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı (şimdi Teknoloji ve Yenilik Destek Programları Başkanlığı-TEYDEB) kurulmuştur. Hibe olarak verilen bu destekler daha önce tamamen DTM mali kaynaklarından karşılanırken, 2005 yılından itibaren bu desteklerin % 25'i DTM , % 75'i TÜBİTAK kaynaklarından karşılanmaya başlanmıştır.

TÜBİTAK, kuruluş kanunu gereği, uluslararası ikili ve çok taraflı bilim elde teknolojik işbirliği faaliyetlerinde Türkiye'yi temsil etmekte ve bu alandaki koordinasyonu sağlamaktadır. Bunun yanı sıra, Türkiye'nin 2003 yılından itibaren AB Çerçeve Programlarına tam katılımı sonrasında bu programların ulusal koordinasyonunu sağlamaktadır.

Toplumda bilimsel, teknolojik ve yenilik faaliyetlerine yönelik farkındalığın ve bilim okuryazarlığının artırılmasına yönelik etkinliklerin gerçekleştirilmesi, TÜBİTAK'ın kurulduğu ilk yıllardan başlayarak, yayınlanan dergi ve kitaplar, gerçekleştirilen yarışma ve şenlikler aracılığı ile hayata geçirilmektedir. 2007 yılından itibaren bu alanda yapılacak "Bilim ve Toplum Projeleri "ne destek verilmesine başlanmıştır.

Daha önce " Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu " olan TÜBİTAK ismi, 7 Temmuz 2005 tarihinde yürürlüğe giren 5376 sayılı Kanun ile "Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu" olarak değişmiştir. Kuruluş Kanunu ve bunu izleyen mevzuat ve metinlerde yer alan TÜBİTAK'ın faaliyet alanının doğa bilimleri ile sınırlı olduğu izlenimini veren hükümler yeni yasada genişletilmiş, sosyal ve beşeri bilimler de Kurumun görev alanına dâhil edilmiştir. 5376 sayılı Kanunla, Kurumun sadece mali mevzuata uygunluk açısından değil, daha önemlisi kendisinden beklenen etkinlik performansı açısından somut ölçüler ve hedefler içeren stratejik plan ve yönetim ilkeleri doğrultusunda hesap verebilirliği esasları da tanımlanmıştır. 5376 sayılı Kanun ile ayrıca bilgi ve teknolojinin üretildiği ortamlardan, kullanıldığı ortamlara aktarılmasını sağlayacak, üniversite-sanayi işbirliğini geliştirecek çeşitli ve etkin mekanizmaların kullanımına olanak verecek hükümler getirilmiştir.





## Uygulamalar



## Uygulama Soruları

- 1- Ekonomi Bakanlığı'nın kuruluş sürecini araştırınız. Ekonomi Bakanlığı hakkında detaylı bilgi edinebilmek için [www.ekonomi.gov.tr](http://www.ekonomi.gov.tr) adresini inceleyebilirsiniz.

### **Bu Bölümde Ne Öğrendik Özeti**

Kamusal otoritenin Türk ihracat sektörüne nakdi ve gayrinakdi ve aynı zamanda kısa ve uzun vadeli finansman imkanı sunduğu aracı, Türkiye'nin Resmi İhracat Destek Kuruluşu olan Türk Eximbank'tır. Banka ihracat taahhüdü ve/veya yurtiçine döviz getirilmesini taahhüdü ile ihracat sektörüne önemli ölçüde finansman imkanı sağlamaktadır.

Globalleşme süreci, her ne kadar dünyayı tek bir pazar haline getirmek üzere ilerlemekte olsa da, ülkeler kendi ürünlerini farklılaştırmak amacıyla toplam dünya ticaretindeki paylarını ve bunun beraberinde halkalarının refah seviyesini artırmak için çaba sarfetmeye devam edeceklerdir.

## Bölüm Soruları

- 1) Aşağıdakilerden hangisi İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME) faaliyetlerinden biri değildir?
- Teknoloji geliştirme
  - Eğitim
  - Araştırma ve geliştirme
  - Tanıtım
  - Ticari bilgi
- 2) Türkiye'nin temel finansal, mal ve hizmet hareketlerini kontrol eden kamusal kuruluş aşağıdakilerden hangisidir?
- İGEME
  - Ekonomi Bakanlığı
  - Türk Eximbank
  - İhracatçı Birlikleri
  - TİM
- 3) Aşağıdakilerden hangisi Ekonomi Bakanlığı politika araçları arasında yer almamaktadır?
- Destek programları
  - Dış ticaret heyet programları
  - Sosyal güvenlik programları
  - İthalat politikası araçları
  - Ticaret politikası savunma araçları
- 4) Aşağıdakilerden hangisi TİM 'in faaliyetleri arasında yer almamaktadır?
- Kamu ve özel sektör kuruluşları ile ihracatçılar arasında koordinasyon sağlamak
  - Doğu illerinin kalkınmasına katkıda bulunmak
  - İhracatçının sorunlarının çözüm merkezi olmak
  - İhracatçıları yurtiçi ve yurtdışında temsil etmek
  - İhracatın geliştirilmesi yönüne politikalar yürütmek
- 5) Aşağıdakilerden hangisi DEİK 'deki kurucu kuruluşlar arasında yer almamaktadır?
- Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
  - Alışveriş Merkezleri Ve Perakendeciler Derneği
  - Kurumsal Yönetim Derneği
  - Gemi İnşa Sanayicileri Birliği
  - İktisadi Kalkınma Vakfı
- 6) En Çok Ayrılan Ülke Kuralı aşağıdaki ifadelerden hangisinde tanımlanmaktadır?
- Dış ticaret tarifeleri konusunda bir veya daha fazla ülkeyi daha üstün konumlandırmak.
  - İthal ve yerli mallar arasında ayırım yapılmamasını öngörmek
  - GATT 'a üye ülkelerin ticari ortakları arasında ayırım yapmaması
  - Dış ticaret tarifeleri konusunda hiçbir ülkeyi daha üstün konumlandırmak
  - Gümrük tarifelerinde şeffaflığın sağlanması

- 7) Uluslararası ticaret merkezi aşağıda belirtilen ülkelerden hangisi tarafından oluşturulmaktadır?
- Gelişmiş ülkeler
  - AB ülkeleri
  - Herhangi bir ülkeler grubu
  - Gelişmekte olan ülkeler
  - Hiçbiri
- 8) Aşağıdakilerden hangisi Karadeniz Ekonomi İşbirliği Örgütü'ne üye ülkelerden değildir?
- Azerbaycan
  - Ermenistan
  - Türkiye
  - İtalya
  - Ukrayna
- 9) Aşağıdakilerden hangisi İGEME' nin sağladığı hizmetler arasına yer almamaktadır?
- Araştırma Geliştirme desteği
  - Eğitim programları
  - Tanıtım ve fuarlar
  - Uluslar arası ilişkiler
  - Tümü yer almaz
- 10) Aşağıdaki ülkelerden hangisi ECO 'ya üye değildir?
- Afganistan
  - İran
  - Brezilya
  - İran
  - Tacikistan

### **Cevaplar**

- Teknoloji geliştirme
- Ekonomi Bakanlığı
- Sosyal güvenlik programları
- Doğu illerinin kalkınmasına katkıda bulunmak
- Kurumsal Yönetim Derneği
- Dış ticaret tarifeleri konusunda hiçbir ülkeyi daha üstün konumlandırmak
- Gelişmekte olan ülkeler
- İtalya
- Tümü yer almaz
- Brezilya

## KAYNAKÇA

- Avrupa Komisyonu (1999). Gündem 2000, 1999 yılı Aday Ülkeler İlerleme Raporları, Avrupa Komisyonu Türkiye Temsilciliği, Ankara.
- Bağrıaçık Atila, Yavuz Suat (1998). İhracat Teşvikleri ve Destekleri, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul.
- Karlık, S. R. (2003), Avrupa Birliği ve Türkiye, 7. Baskı, İstanbul: Beta. Seyidoğlu, H. (2003), Uluslararası İktisat, Güzem Yayınları İstanbul.
- DPT (2000). Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri, 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı Özel İhtisas Komisyonu Raporu Yayın No: DPT:2545, Ankara. TÜBİTAK. Araştırma- Geliştirme Yardımı Uygulama Esasları, TUBİTAK, Teknoloji İzleme ve Değerlendirme Başkanlığı, Ankara, Eylül 2000.
- TÜRK PATENT ENSTİTÜSÜ. Patent, Faydalı Model, Endüstriyel Tasarım Tescili, Marka Tescili Başvuru Kılavuzu, Ankara, 2011.
- DPT. 2002 Yılı Programı, Resmi Gazete, Sayı: 24567 (Mükerrer), Ankara, 28 Ekim 2001. <http://www.dtm.gov.tr/ab/krono.htm>
- DPT, Devlet Yardımlarını Değerlendirme Özel İhtisas Komisyonu Raporu <http://ekutup.dpt.gov.tr/ekonomi/politika/devlety a.pdf>
- DTM, İhracatta Devlet Yardımları, <http://www.dtm.gov.tr/dtmweb/index.cfm?action=detay&yayinID=76&icerikID=58&dil=TR>
- TÜRKİYE CUMHURİYETİ EKONOMİ BAKANLIĞI Destek Programları <http://ekonomi.gov.tr>
- Uluslararası Finansal Yönetim I ve II, Jeff Madura, Nobel Yayınları, Çeviri, 2012.
- Allen, L. (1997). Financial Markets and Institutions, New York: John Wiley& Sons. Inc.
- Akgüç, Ö. (1998). Finansal Yönetim, (7. Baskı). İstanbul: Muhasebe Enstitüsü Eğitim ve Araştırma Yayınları.
- Brealey, A. Richard ve Diğerleri. (2007). İşletme Finansının Temelleri, (Çev: Ünal Bozkurt ve Diğerleri), Literatür Yayıncılık, İstanbul.
- Büker Semih, Aşıkoglu Rıza, Sevil Güven.(2010). Finansal Yönetim, (10. Baskı). Ankara.
- Karan, Mehmet Baha.(2011). Yatırım Analizi ve Portföy Yönetimi, Gazi kitabevi Tic.Ltd.Şti, Ankara.
- Konuralp, Turhan. (2001). Sermaye Piyasaları: Analizler, Kuramlar ve Portföy Yönetimi, Alfa Basım Yayım Dağıtım A.Ş.İstanbul.
- Korkmaz, Turhan ve Ceylan, Ali. (2010). Sermaye Piyasası ve Menkul Değer Analizi, Ekin Basım Yayım Dağıtım A.Ş. Bursa.
- Ross, A. Stephan, ve Diğerleri. (2005). Fundamentals of Corporate Finance (3. Baskı). Mc Graw-Hill Irwin, Boston.
- [www.vob.org.tr](http://www.vob.org.tr)
- Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.). (1997). Faaliyet Raporu. Ankara. s.15-17

- Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.) Web Sitesi.  
www.eximbank.gov.tr
- Ürkmez, M. (2006). İhracatın Geliştirilmesinde Türk Eximbank'ın Rolü ve Avrupa Birliği Katılım Sürecinde Türk Eximbank'ın Yeniden Yapılandırılması ile Banka Personelinin Eğitilmesi, Yüksek Lisans Tezi, Ankara.
- Varlık, B. (1997). "Dış Ticaretin Finansmanında Türk Eximbank", Ekonomide Durum Dergisi, No:3-4, Türk-İş Araştırma Merkezi Yayınları. Ankara.
- Altunyaldız, Z. (2005). İhracatın örgütlenme modelleri, Dış Ticaret Durum Dergisi, 58, 10-30.
- Eğilmez, M. ve Kumcu, E. (2009). Ekonomi politikası, İstanbul: Remzi Kitabevi
- Ersungur, M. ve Yalman, N. İ. (2009). Ekonomik Kalkınma ve İhracat Teşvikleri: Sivas İlinde Bir Uygulama, Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 10(1), 81-98.
- Eşiyok, B. A. (2012). Türkiye ekonomisinde cari açık sorunu ve nedenleri, Finans Politik ve Ekonomik Yorumlar, 49(569), 63-85.
- Eximbank, (2013). Erişim adresi: <http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/krediler/11-rk/rkue00-ue.pdf> Eximbank, (2016). Erişim adresi: [http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/kurumsal/FaaliyetRaporlari/Eximbank\\_FaaliyetRaporu\\_2016.pdf](http://www.eximbank.gov.tr/dosyalar/kurumsal/FaaliyetRaporlari/Eximbank_FaaliyetRaporu_2016.pdf)
- Eximbank, (2017). Erişim adresi: <https://www.eximbank.gov.tr/TR,138/krediler.html>
- İnci, A. ve Şahbazov, R. (2000). Globalleşme sürecinde teşviklerin yeri ve önemi: Avrupa birliği ve Türkiye açısından genel bir değerlendirme, Vergi Dünyası, 227, 142-153.
- Kösekahyaoğlu, L. (2006). Test of export-led growth hypothesis. a comparative analysis on Turkey and newly developing countries, Business. Theory and Practice, VII(4), 243-253.
- Krugman, P. R. ve Obstfeld, M. (2003). International economics: theory and policy, 6. Edition, New York: Addison Wesley World Student Series (4).
- Kutlay, M. (2012). Yeni türk dış politikasının ekonomi politiği: eleştirel bir yaklaşım, Uluslararası İlişkiler, 9(35), 101-127. Saçık, S. Y. (2010). Türkiye'de cari işlemler açığı sorunu ve borçlanma ilişkisi, Ekonomi Bilimleri Dergisi, 2(2), 113-120.
- Uzay, N. ve Uzay, Ş. (2004). Türkiye'de mobilya sektörünün ihracat potansiyeli ve ihracat teşviklerinin etkinliği: kayseri mobilya sanayiinde uygulama, Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, 18(3-4), 181-199.
- Varol, G. M. (2007). Cumhuriyetin 80. yılında 1923-2003 türk dış ticaretinin gelişiminin kısa tarihçesi, Dış Ticaret Dergisi, Özel Sayı-Ekim 153-170.
- Yılmaz, A. ve Karataş, T. (2009). Türkiye ekonomisinde 2001 krizi sonrası süreçte cari işlemler açığının nedenleri üzerine bir inceleme, Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, 27(2), 69-96.
- Karlık, S. R. (2002). Uluslararası Ekonomik Mali ve Siyasal Kuruluşlar: Ankara, 5.Baskı, Turhan Kitabevi Yayınları.
- Oktay, N. (2011). Dış Ticarete Giriş: Eskişehir, Anadolu Üniversitesi Açıköğretim Fakültesi.
- Dünya Bankası, [www.worldbank.org/](http://www.worldbank.org/)

- Birleşmiş Milletler, [www.un.org](http://www.un.org)
- Birleşmiş Milletler – Türkiye, [www.un.org](http://www.un.org)
- Avrupa Birliği, [www.europa.eu/](http://www.europa.eu/)
- Althusser, L. (2000). Machlavell and Us. London: Verso.
- Ateş, T. (1994). Siyasal Tarihimiz Nereye Gidiyor: İstanbul, Der Yayınevi.
- Yücel, T. (1983). Yapısalcılık ve Tarihsel Süreç İçinde İnsan, İstanbul: Can Yayınları.
- Bozkaya, M. ve Kılıç, L. (2010). Ders Kitabı Hazırlarken, Anadolu Üniversitesi Basımevi, Eskişehir.
- Bağrıaçık, A. ve Yıldırım, M. (2008) Dış Ticaret Mevzuatı ve Muhasebe Uygulamaları: Ankara, Yaklaşım Yayıncılık.
- INCOTERMS (2010)
- <http://www.utikad.org.tr/db/files/incoterms2010.pdf>
- Diriöz, O. (2005) Dış Ticaret İşlemlerinde Kullanılan Belgeler: Gümrük Dünyası Dergisi / Sayı 44
- İGEME (2004) İhracatta Pratik Bilgiler Serisi. İhracatta Kullanılan Uluslararası Belgeler: Ankara.
- [http://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/Teslim\\_Sekilleri\\_29Ekim-5370.pdf](http://www.iso.org.tr/sites/1/upload/files/Teslim_Sekilleri_29Ekim-5370.pdf)
- <http://dergipark.gov.tr/download/article-file/261341>
- <http://www.oaib.org.tr/tr/bilgi-merkezi-sikca-sorulan-sorular-fiyatlandirma-ve-teklif-verme-konularinda-dikkat-edilmesi-gerekenler-nelerdir.html>
- Bağrıaçık, A (1998), Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Demir, M. (2004). Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Ankara: Detay Yayıncılık.
- Güney, A. (2007). Banka İşlemleri, İstanbul: Beta Yayınları.
- Gürsoy, Y. (2005). Dış Ticaret İşlemleri, Bursa: Ekin Kitabevi.
- Kaya, (2011), Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi, (3. Bası), İstanbul: Beta Yayıncılık.
- Kaya, F. (2010), Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebe Uygulamaları, (4. Bası), Ankara: Detay Yayıncılık.
- Kaya, F. (2011). Dış Ticaret ve Finansmanı, (2. Bası) İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kaya, F. (2011). Uluslararası Finansman, İstanbul: Beta Yayın Dağıtım.
- Kızıl, A ve Şoğur, M. (1997). İhracat-İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması, İstanbul: Der Yayınları 3. Baskı. MEB - MEGEP, [http://megep.meb.gov.tr/mte\\_program\\_modul/modul\\_pdf/344MV0042.pdf](http://megep.meb.gov.tr/mte_program_modul/modul_pdf/344MV0042.pdf), [Erişim Tarihi: 20.04.2011].
- Özalp, A. (2007). Dış Ticaret'te Yeni Kurallar UCP 600'ın Kullanılması ve Akreditif, İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- Polat, A. (2008). Uluslararası Ticarete Akreditifli Ödemeler ve UCP 600, İstanbul Ticaret Üni. Sosyal Bilimler Dergisi Yıl:7 Sayı:13.
- Resmi Gazete, (2006). Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığının 6 Haziran 2006 tarih ve 26190 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Transit Ticarete İlişkin 2006/6 Sayılı Tebliği. Resmi Gazete, 06.6.2006 tarih ve 26190 sayılı yayımlanan İhracat Yönetmeliği. Resmi Gazete, 22.12.1995 tarihli ve 95/7623 sayılı İhracat Rejimi Kararı.
- Seyidoğlu, H. (2003). Uluslararası Finans, (4. Bası), İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Şakar, B. (2007). Banka Kredileri ve Yönetimi, İstanbul: Beta Basım Yayın. UCP 600 (2007).



ICC Uniform Customs and Practice for Documentary Credits. International Chamber of Commerce. Publication No: 600, md.1- md.39.

<http://megep.meb.gov.tr> [www.dtm.gov.tr](http://www.dtm.gov.tr), (Dış Ticaret Müsteşarlığı).

[www.eximbank.gov.tr](http://www.eximbank.gov.tr), (Eximbank).

[www.gumruk.gov.tr](http://www.gumruk.gov.tr), (Gümrük Müsteşarlığı).

[www.gumrukkontrolor.org.tr](http://www.gumrukkontrolor.org.tr), (Gümrük Kontrolörleri Derneği).

[www.igeme.gov.tr](http://www.igeme.gov.tr), (İhracat Geliştirme Etüt Merkezi).

[www.spk.gov.tr](http://www.spk.gov.tr) [www.tcmb.gov.tr](http://www.tcmb.gov.tr), (T.C. Merkez Bankası).

Asgarov, F. (2008). TC Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın Devlet Destekleri ve İhracat Üzerindeki Etkileri, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.

Günay, K. (2008). Türkiye'de İhracata Yönelik Vergi Teşvikleri ve Analizi, Yüksek Lisans Tezi, Sakarya.

İnci, A. ve Şahbazov, R. (2000). "Globalleşme Sürecinde Teşviklerin Yeri ve Önemi: Avrupa Birliği ve Türkiye Açısından Genel Bir Değerlendirme", Vergi Dünyası Dergisi, Sayı: 227, Temmuz 2000, s.147.

Krugman, R. P. (2003). International Economics, Boston, Addison Wesley, 6. Baskı.

Seyidoğlu, H. (2001). Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama, İstanbul, Güzem Yayınları, 14. Baskı.

Şahin, A. (2010). İhracatta KDV İstisnası, İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi (İGEME), Ankara

TC Ekonomi Bakanlığı Web Sitesi [www.ekonomi.gov.tr](http://www.ekonomi.gov.tr)

TC Ekonomi Bakanlığı İhracat Bilgi Platformu Web Sitesi [www.ibp.gov.tr](http://www.ibp.gov.tr)

[www.riskcenter.com.tr/kredirisk/kredifiles/TS/opsiyonsozlesmeleri.pdf](http://www.riskcenter.com.tr/kredirisk/kredifiles/TS/opsiyonsozlesmeleri.pdf), Erişim T.

01.07.2009)

[www.spk.gov.tr](http://www.spk.gov.tr)

[www.imkb.gov.tr](http://www.imkb.gov.tr)

[www.vob.org.tr](http://www.vob.org.tr)

[www.iab.gov.tr](http://www.iab.gov.tr)

[www.takasbank.com.tr](http://www.takasbank.com.tr)

[www.mkk.com.tr](http://www.mkk.com.tr)

[www.ykf.org.tr](http://www.ykf.org.tr)

[www.tspakb.org.tr](http://www.tspakb.org.tr)

[www.tdub.org.tr](http://www.tdub.org.tr)

[www.bddk.org.tr](http://www.bddk.org.tr)

[www.imkb.gov.tr](http://www.imkb.gov.tr)

[www.mevzuat.adalet.gov.tr](http://www.mevzuat.adalet.gov.tr)

[www.paradergi.com.tr](http://www.paradergi.com.tr)

[www.spk.gov.tr](http://www.spk.gov.tr)