2000 YILI ÖNCESİ TÜRKİYE'DEKİ DIŞ TİCARET İŞLETMELERİNİN FİNANSAL VE MUHASEBE SORUNLARINA GENEL BİR BAKIŞ

DR. TEVHİT KAHRAMAN

ÖZGÜR YAYINLARI

ÖZGÜR YAYINLARI

2000 YILI ÖNCESİ TÜRKİYE'DEKİ DIŞ TİCARET İŞLETMELERİNİN FİNANSAL VE MUHASEBE SORUNLARINA GENEL BİR BAKIŞ

DR. TEVHİT KAHRAMAN

© Özgür Yayınları Tic. Ltd. Şti.

Bu kitabın Türkiye'deki her türlü yayın hakkı Özgür Yayınları Tic. Ltd. Şti'ne aittir, tüm hakları saklıdır. Kitabın tamamı veya bir kısmı 5846 sayılı yasanın hükümlerine göre, kitabı yayınlayan firmanın ve yazarlarının önceden izni olmadan elektronik, mekanik, fotokopi ya da herhangi bir kayıt sistemiyle çoğaltılamaz, yayınlanamaz, depolanamaz.

E-ISBN • 978-975-447-426-8

1. Baskı • Aralık, Gaziantep 2022

Dizgi/Mizanpaj • Mehmet ÇAKIR
Kapak Tasarımı • Özgür Yayınları

Özgür Yayınları Tic. Ltd. Şti.
Yayıncı Sertifika No: 45503

15 Temmuz Mah. 148136. Sk. No: 9 Şehitkamil/Gaziantep
0.850 260 09 97
0.532 289 82 15
www.ozguryayınlari.com
ozguryayinlari@gmail.com

Meteksan Basım
Sertifika No: 46519
Beytepe Köyü Yolu No: 3 • 06800
Çankaya / ANKARA
0.312 395 85 71

Ön Söz

Dış ticaret işletmeleri açısından büyük bir öneme sahip olan, işletmelerin uluslararası pazarlara açılmada karşılaşabilecekleri finansal sorunlar ile muhasebe problemlerini ve bu konularla ilgili olarak çözüm önerilerinin ortaya konulması çalışmanın ana kapsamını oluşturmaktadır. Bu kitap çalışması 1999 yılında hazırlanmış olan Türkiye'deki Dış Ticaret İşletmelerinin Finansman ve Muhasebe Sorunları ve Çözüm Yolları adlı doktora tezinden türetilerek hazırlanmıştır.

Dış ticaret işletmelerinin faaliyetleriyle ilgili olarak dış pazarlara açılmada karşılaştıkları finansal ve muhasebe sorunlarının tespiti ve çözümüne yönelik olarak yapılan bu çalışmada izlenen yöntem teorik bölüm ve araştırma bölümü olarak iki gruba ayrılabilir.

Teorik kısmı, Türkiye'deki üniversite kütüphanelerinden, Yüksek Öğretim Kurulu Dokümantasyon Merkezinden, İhracatı Geliştirme Merkezi ve Eximbank gibi kuruluşların kütüphanelerinden ayrıca literatürdeki diğer bilgilerden faydalanılarak oluşturulmuştur.

Teorik kısmından sonra, çalışmayla ilgili olarak, dış ticaret işletmelerinin uluslararası pazarlara açılmada karşılaştıkları finansal sorunlar ve muhasebe problemlerinin tespitine yönelik yapılan kapsamlı bir anket çalışması araştırma bölümünü oluşturmuştur.

Üç bölümden oluşan bu çalışmanın birinci bölümünde, dış ticaret işletmeleri ve finansmanına ilişkin bazı temel kavramlar ve bilgilere yer verilmiştir.

İkinci bölümde öncelikle, Türkiye'deki dış ticaret işletmelerinin genel sorunları üzerinde durularak bu sorunlardan finansman sorunu ve muhasebe problemleri üzerinde durulmuştur. Yapılan anket çalışması neticeleri tablolar haline dönüştürülüp toplanan bilgilerle ilgili analizler yapılmıştır.

Bu çerçevede, finansal sorunların giderilmesinde uygulanan teknikler ele alınarak, dünya ekonomisinde gittikçe artan belirsizlikler ve fiyat dalgalanmaları günümüzde daha dikkatli bir malî yönetimi zorunlu hâle getirdiğinden, finansal sistemin gelişmesiyle ortaya çıkan malî risk yönetim tekniklerinden futures işlemleri ele alınarak, yeni finansal teknikler olarak isimlendirilen factoring, leasing, forfaiting, franchising, risk sermayesi, opsiyon ve swap işlemlerine ilişkin teknikler incelenmiştir. Daha sonra, işletmelerin finansman ihtiyacını gidermede devlet destekli teşvikler, Eximbank'ın destekleme programları, katma değer vergisi istinası ve ihracatın finansmanında kurumlar vergisi ile gelir vergisi kanununda tanınan imkânlar ayrıntılı olarak incelenmiştir.

Üçüncü bölümde, Türkiye'de uygulanan Tekdüzen Muhasebe Sistemi ile ilgili çalışmalar ele alındıktan sonra Uluslararası Muhasebe Standardı ile Türkiye'deki Tekdüzen Muhasebe Sistemi karşılaştırılarak, muhasebeleştirmede anket yardımıyla da mevcut sorunlar tespit edilmiş, sorunların çözümü için önerilere yer verilmiştir.

İçindekiler

Ön Söz iii

1. Dış Ticaret İşletmeleri ve Finansmanıyla İlgili Temel Kavramlar 1
   - İşletme Kavramı ve Çeşitleri 1
   - Dış Ticaret İşletmelerinin Finansmanıyla İlgili Kavramlar 9
   - Dış Ticaret Yapan İşletmelerin Ülke Ekonomisinin Kalkınmasına Etkileri 48
   - Dünya Ticaretindeki Gelişmeler ve Dış Ticaretin Finansmanıyla İlgili Dünya Ülkelerindeki Uygulamalar 50
   - Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi ve Dış Ticaret İşletmelerinin Finansmanıyla İlgili Uygulamalar 54

2. Türkiye'de Dış Ticaret İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Çözüm Yöntemleri 61
   - Türkiye'de Dış Ticaret İşletmelerinin Sorunları 61
   - Finansal Sorunlara İlişkin Çözüm Önerileri 112

3. Türkiye'deki Dış Ticaret Şşletmelerinin Muhasebe Sorunları ve Çözüm Önerileri 191
   - Türkiye'de Uygulanan Tekdüzen Muhasebe Sistemi İle İlgili Çalışmalar 191
   - Dış Ticaret İşletmelerinin Finansmanıyla İlgili Özellikli İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Sorunları 207

Kaynaklar 249

BÖLÜM 1

1. Dış Ticaret İşletmeleri ve Finansmanıyla İlgili Temel Kavramlar

1.1. İşletme Kavramı ve Çeşitleri

Toplumu oluşturan bireyler, yaşamlarını sürdürebilmek ve toplumun kendilerine verdiği görevleri eksiksiz ve gereğince yapabilmek için değişik mal ve hizmetlere ihtiyaç duyarlar. İnsanlar, bu ihtiyaçlarını gidermek için çaba gösterirler. Çabalarından olumlu sonuç aldığında, tatmine ulaşacak ve mutlu olacak, bu ihtiyaçlar tatmin edilmezse, kişi mutsuz olacaktır.[1]

İnsanlar, bazı ihtiyaçlarını gidermede tek başlarına yeterli olabilirler. Fakat insan ihtiyaçları çok çeşitli ve karmaşıktır. Bu ihtiyaçlarının eksiksiz olarak karşılanması toplumsal ilişkiler ve örgütlenmelerle mümkündür. Bu örgütlenmenin temelini işletme kavramı oluşturmaktadır.

1 Halil Can-Doğan Tuncer-Yaşar Ayhan; Genel İşletmecilik Bilgileri, Geliştirilmiş Üçüncü Baskı, Adım Yayıncılık, Ankara, 1991, s.13.

İşletme kavramı; "iş" kökünden gelmekte ve farklı anlamları bulunmaktadır.[2] Bu anlamlardan biri, bir alet, makine ve bu gibi bir aracı çalıştırma, yani ona iş gördürme, diğeri, çeşitli iş ve faaliyetlerin görüldüğü yer, diğer bir ifadeyle işyeri, sonuncusu ise, maddi ve beşeri unsurlardan meydana gelen üretim birimini oluşturmaktadır.

İşletme, üretim faktörlerini uyumlu biçimde bünyesinde birleştiren sistemdir. Başka bir yaklaşımla işletme, doğal kaynaklar, emek ve sermaye üçlüsünün belirli oranda ve belirli düzen içinde bir araya getirildikleri ekonomik birimdir.

Bu açıklamalar ışığında ve genel bir yaklaşım içerisinde işletmeyi "kişilerin ihtiyaçlarını karşılamak amacıyla üretim faktörlerini uyumlu bir biçimde bir araya getirerek, ekonomik mal ve hizmet üretmek ve/veya pazarlamak için faaliyette bulunan kuruluş"[3]şeklinde tanımlamak mümkündür.

İşletme olarak nitelendirilen bu organizasyonlar, insanlara fayda sağlayan, ekonomik birimlere ve kâr etme güdüsüne sahip birimlerdir. Bu birimlerin yapmış oldukları faaliyetlerin çeşidine göre çok çeşitli tipleri ortaya çıkmış ve bu işletmeler bir ülkeden diğerine, hatta o ülke içerisinde değişik özelliklere sahip olmuşlardır. Bu durum hem işletmeler arası çeşitlendirmeyi güçlendirmiş, hem de oldukça karmaşık bir hale getirmiştir. Bu nedenle, söz konusu çeşitlendirmeyi bir tek ölçütten hareket ederek değil, birçok ana ölçüte göre yapmak gerekmektedir. Genel kabul görmüş çeşitlendirmeleri, faaliyet alanlarına, tüketici türlerine, üretilen mal ve hizmet çeşidine, üretim araçları mülkiyetine, büyüklüklerine ve uluslararası faaliyette bulunup bulunmamalarına

---

2 Kemal Tosun; İşletme Yönetimi, "Genel Esaslar", Birinci Cilt, 6. Baskı, Savaş Yayınları, Ankara, 1992, s.13.

3 Can-Tuncer-Ayhan; Age., s.16.

göre sınıflandırmamız mümkündür.[4] Ayrıca, bir ülke içerisinde dış ticaret rejimi çerçevesinde işletmeleri daha değişik şekillerde sınıflandırmakta mümkündür.[5]

1.1.1. Uluslararası faaliyette bulunup bulunmama bakımından işletmeler

İşletmeler uluslararası faaliyette bulunup bulunmama bakımından, yurt içine mal ve hizmet üreten ve/veya pazarlayan işletmeler ve yurt dışına mal ve hizmet üreten ve/veya pazarlayan işletmeler olmak üzere iki kısma ayrılmaktadır.

1.1.1.1. Yurt içine mal ve hizmet üreten ve/veya pazarlayan işletmeler

Bu çeşit işletmeler, satmak amacıyla ürettikleri veya satın aldıkları mal ve hizmetleri yurt içine satan kuruluşlardır. Faaliyet alanı sadece yurtiçiyle ilgili olmakta, ulusal sınırlarının dışına ilişkin hiçbir faaliyet göstermemektedirler.

1.1.1.2. Yurt dışına mal ve hizmet üreten ve/veya pazarlayan işletmeler

Yurt dışına satmak amacıyla mal ve hizmet üreten ve pazarlayan işletmeler, ürettikleri mal ve hizmetleri hem yurt içine hem de yurt dışına pazarlayan kuruluşlardır.

---

4 Bir ülkenin kambiyo, ithalat ve ihracat rejimlerinin tümünü birden dış ticaret rejimi olarak tanımlamak mümkündür. Dış ticaret rejimi çerçevesinde dış ticaret yapan işletmeleri ithalatçı işletmeler, ihracatçı işletmeler, ithalatçı sanayi işletmeleri, ihracatçı sanayi işletmeleri başlıkları altında da sınıflandırabiliriz. (Daha fazla bilgi için Mehmet Tomanbay; Dış Ticaret Rejimi ve ihracatın Finansmanı, Hatipoğlu Yayınevi, Ankara, 1995,s.l5.)

5 Bir ülkenin kambiyo, ithalat ve ihracat rejimlerinin tümünün birden dış diş ticaret rejimi olarak tanımlamak mümkündür. Dış ticaret rejimi çerçevesinde dış ticaret yapan işletmeleri ithalatçı işletmeler, ihracatçı işletmeler, ithalatçı sanayi işletmeleri, ihracatçı sanayi işletmeleri başlıkları altında da sınıflandırabiliriz. (Daha fazla bilgi için Mehmet Tomanbay; Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Hatipoğlu Yayınevi, Ankara, 1995, s. 15.)

Bu kuruluşlar, ulusal sınırlar ötesinde gerçekleştirdikleri faaliyetler itibariyle dış ticaret işletmeleri, ihracat ve ithalat işletmeleri, çokuluslu işletmeler ve sektörel dış ticaret şirketleri gibi çeşitli şekillerde sınıflandırılmaktadır.

1.1.1.2.1. Dış ticaret işletmeleri

Dış ticaret işletmeleri veya ihracat ve ithalat işletmeleri olarak tanımlanan bu kuruluşlar, genellikle ülke kanunlarına göre kurulan, kendi imkânları ile finansmanını temin eden, ürettikleri mal ve hizmetleri ülke içine ve dışına pazarlayan birimler olarak tanımlanabilir. Söz konusu bu işletmeler ihracat işletmeleridir. Bunun karşılığında dış ülkelerden yurt içine çeşitli amaçlarla mal pazarlayan ithalat işletmeleri de dış ticaret yapan işletmeler içerisinde yer almaktadır.[6]

Dış ticaret yapan işletmeler verilen teşvikler bakımından; dış ticaret yapan işletmeler, dış ticaret için üretim ve ticaret yapan işletmeler, dış ticaret işletmelerine mal üreten işletmeler[7] ve uluslararası hizmet yapan işletmeler olmak üzere dört kısma ayrılabilir. Bu işletmelerden dış ticaret yapan işletmeler, sadece yurt içinde başkaları tarafından üretilen malları satın alarak dış ticaret yapan işletmelerdir. Dış ticaret için üretim ve ticaret yapan işletmeler, kendi ürettikleri malları iç ve dış pazara sunan işletmelerdir. Dış ticaret işletmelerine mal üreten işletmeler, kendileri dış ticaret yapmayan, ancak dış ticaret yapan işletmeler için mal üreten işletmelerdir. Uluslararası hizmet yapan işletmeler ise, yurtdışında müteahhitlik plan ve proje gibi konularda faaliyet gösteren işletmeler olarak tanımlanabilir.[8]

---

6 Mehmet Tomanbay; Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Hatipoğlu Yayınevi, Ankara, 1995, s. 15.

7 18 Temmuz 1986 Tarihli ve 19168 Sayılı Resmi Gazete de Yayımlanan 23 Seri Nolu Katma Değer Vergisi Genel Tebliği.

8 Arif Şahin; İhracata Yönelik Finansman Araçları: Türkiye'de Mevcut Uygulamalar, İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, Ankara, Kasım 1995, s. 40.

1.1.1.2.2. Çokuluslu işletmeler

Çokuluslu işletmelerle ilgili ise bir tanım vermek oldukça zordur. Bazı yazarlar, konuya çok geniş açıdan bakarak üç veya daha fazla ülkede üretim ve satış merkezleri olan işletmeleri çokuluslu işletme olarak tanımlamaktadırlar.[9]

Çokuluslu işletme tanımından başlıca iki anlam çıkarılabilir. Bunlardan birincisi, şirket hisselerinin birçok ulus ya da ülke arasında dağıtılmış olması; İkincisi ise, şirket yönetiminin tek merkez yerine şirket sahipliğinin dağılmış ülkeler arasında bölüşülmüş olduğudur.[10]

Bu manadaki çokuluslu şirketlerin ortaya çıkmasından önce uluslararası ekonomik ilişkiler, politik sınırlar ötesinde bir mal veya hizmet akımı çerçevesinde, endüstriyel ve ticari faaliyetlerde bulunan büyük firmaların sahipliği (sermayesi) de anavatana aitti.[11]

Bir çokuluslu işletmenin esas itibariyle yapılaşma şekli ya ana işletmenin doğrudan yabancı bir ülkede işletme kurması veya ana işletmenin yabancı ülkedeki mevcut bir işletmeyle birleşmesi veyahut ana işletmenin yabancı bir devletle ortaklık kurması şeklinde olmaktadır.[12] Bu yapısal özellikten dolayı, çokuluslu firmanın esas itibariyle yurt içinde faaliyet gösteren bir firmadan daha geniş finansman imkânlarına sahip olmasına sebep olmaktadır.[13] Ana şirket yabancı ülkelerde yavru şirketler çalıştırıyorsa, yavru şirket faaliyette bulunduğu yabancı ülkede kendi sermayesini sağlayabilir. Alternatif olarak, ana şirket sermaye sağlayabilir ve bu sermayeyi

---

9 Ali Ceylan; İşletmelerde Finansal Yönetim, 5. Baskı, Etkin Kitabevi Yayınlan, Bursa, 1998, s. 286.

10 Kadir D. Şatıroğlu; Çok Uluslu Şirketler, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınlan: 536, Ankara, 1984, s. 8.

11 L. Turner; Multinational Companies and the Third World, Hill and Wang, New York, 1973, s.17-45

12 Ceylan; Age, s.288.

13 Alan Shapito; Multinational Financial Management, 4th ed., Allyn and Bacon, 1992, s. 64.

borç veya öz kaynak şeklinde yavru şirkete kanalize edebilir. İlave olarak, iyi bilinen çokuluslu firmaların kendi ana ülkelerinde olduğu gibi dünyadaki sermaye piyasalarına girebilmeleri de mümkündür.[14]

Uluslararası işletmeler veya uluslararası firma terimlerinden şirket ya da firmaya mülkiyet veya yönetim bakımından birden fazla ülkenin dâhil olabileceği izlenimi varsa da bu özellik, çokuluslu terimlerdeki kadar vurgulanmamıştır. Bu belirsizlik nedeniyle uluslararası şirket teriminden genellikle bölüm ya da şube düzeyindeki faaliyetlerini bir merkez etrafında toplayan ve direkt yatırım dâhil yabancı pazarlara girmek için tüm potansiyel stratejileri uygulamayı düşünen bir firma tipi anlaşılmaktadır. Bu tür bir firma için ulusal sınırlar ötesinde piyasalara girmek önemli olup, buralarda üretimde bulunmak zorunlu değildir.[15]

Çokuluslu işletmelerin dünya çapındaki etkileri oldukça önemlidir. Bunların faaliyetleri aracılığıyla ekonomik ve politik sistemler arasında olduğu kadar ülkeler ve kültürler arasında karşılıklı ilişkiler oluşturulmaktadır.[16] Tahminlere göre 2000 yıllarında dünya mal ve hizmet üretiminin yarısını 200-300 kadar çokuluslu işletme sağlayacaktır.[17]

Genellikle çokuluslu (multinational company) ve uluslararası şirket (international company) terimlerinin eş anlamlı olarak kullanıldığı görülmekle birlikte aralarında fark vardır.[18] Uluslararası şirket denildiğinde üretim de dâhil olmak üzere çok sayıda yabancı ülkede faaliyeti olan, ancak temel yönelimi, hedefi, faaliyetlerinin önemli bir bölümü kendi iç pazarlarında yoğunlaşan bir firma

---

14 Robert W. Kol-Ricardo J.Rodriguez; Finansal Yönetim, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Yayın No: 35, Ankara, 1996, s. 302.

15 Şatıroğlu, Age., s. 11.

16 Kolde E. J.; The Multinational Company, Lexington Books, 1974, s. 29.

17 Can-Tuncer-Ayhan; Age., s. 98.

18 Mehmet Karafakioğlu, Uluslararası Pazarlama Yönetimi, İşletme Fakültesi Yayım, Yayın No:224, İstanbul, 1990, s. 11.

anlaşılmaktadır. Çokuluslu firma ise tüm dünya pazarlarına yönelmiş ve iç pazar kavramını kaybetmiştir. Bu nedenle uluslararası firma, ihracatçı bir firma ile çokuluslu bir firma arasında yer alan, ancak çokuluslu firma aşamasına hayli yaklaşmış bir firma tipi olarak kabul edilebilir.

1.1.1.2.3. Sektörel dış ticaret şirketleri

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ), 1980 sonrasında uygulamaya sokulan ihracata yönelik sanayileşme politikası kapsamında ağırlık kazanmış ve teşvik sistemimizde önemli bir konuma sahip olma özelliğine haiz, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSŞ) ve bu uygulamanın ardından gerçekleştirilen Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri uygulamasının devamı niteliğindeki organizasyondur.

Ülkemizde, 1980 sonrası İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Kararı çerçevesinde DTSŞ uygulamasıyla iç ve dış ticarette kaçınılmaz olan riskleri en aza indirmek, çok sayıda ülkeye çok çeşitli mal ihraç ettikleri için talepteki ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar sonucu ortaya çıkabilecek olumsuzlukları bertaraf ederek bankalar ve diğer finans kuruluşlarından daha kolay kredi temin etmek maksadıyla dış ticaretin geliştirilmesi hedeflenmiştir. Böylece bu şirketler uluslararası pazarlarda daha güçlü rekabet imkânına kavuşacak ve dış ticaretin gerektirdiği altyapıya sahip olacaklardır.[19]

DTSŞ uygulaması 1992 tarihinde yerini, İhracatın Geliştirilmesi ve Desteklenmesine İlişkin İhracat Finansmanı Kararı ile Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketlerine bırakmıştır.[20]

---

19 Mehmet Tomanbay; Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Hatiboğlu Yayınevi, Ankara, 1995, s, 39.

20 Tomanbay Age., s. 41.

1.1.1.2.4. Çok ortaklı dış ticaret şirketleri

Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri ise, ihracatımızın var olan yapısının getirdiği bir uygulama olarak karşımıza çıkmıştır. Bu şirketler, küçük ve orta ölçekli ihracatçıları bir araya getirerek onlara yurt dışında rekabet gücü kazandırmayı, finansman sorunlarını çözmeyi amaçlayan bir uygulamadır. Bu uygulama 1994 tarihinde kaldırılmış[21] ve yerine bugün gündemde olan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri uygulaması getirilmiştir. Bu yeni uygulama ile Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri uygulamasının ana mantığı sürdürülmekle birlikte, zaman zaman çıkartılan tebliğlerle, bu şirket unvanının verilebilmesi için belirli vasıfların oluşturulması sağlanmaktadır.

Bu şirketler kendilerine bağlı olan küçük ve orta ölçekli şirketlere yardımcı olmak amacıyla, bünyelerinde nakliye, sigorta, finansman, ham madde tedariki, tanıtım ve pazarlama için birimler oluşturabilirler.[22]

Bu tür şirketlerin uygulamaya sokulması ile ülkemiz üretiminde ve dış ticaretinde önemli bir paya sahip olan küçük ve orta ölçekli, imalatçı-ihracatçı ve ihracatçı şirketler, yeni finansman imkânları ve önemli bir rekabet gücü kazanmışlardır. Ayrıca, aynı üretim dalındaki küçük ve orta ölçekli şirketleri ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplayarak bu şirketlerin dünya pazarlarına açılmaları, dış ticarette uzmanlaşmaları ve bu suretle daha etkin faaliyette bulunmaları sağlanmaktadır.

1.1.1.2.5. Yurt dışı hizmet işletmeleri

Yurt dışı hizmet işletmelerinden, yurt dışında inşaat, taahhüt, tesisat, montaj, mühendislik, proje, müşavirlik, işletme, bakım ve onarım gibi teknik hizmetleri üstlenen müteahhitlik firmaları kastedilmektedir.[23]

---

21 29 Nisan 1994 Tarih ve 21919 Sayılı Resmi Gazete.

22 Tomanbay, Age., s. 42.

23 İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını, İhracat Mevzuatı, Ankara, 1997, s. 57.

Bilindiği üzere, ülkenin ekonomik kalkınması ve refahı büyük ölçüde dış ticarette gösterdiği performansa bağlıdır. Özellikle ülkemiz ekonomisinde yaşanan gelişmeler, dış ticarette özelliklede ihracatı önemli bir duruma getirmiştir. Ekonomik potansiyelini süratle geliştirmek arzu ve mecburiyetinde olan ülkemizde gerek sanayileşme, gerekse dış pazarlara açılmanın tabii bir sonucu olarak işletme bazında, faaliyet konuları itibariyle dünya ölçülerinde optimal büyüklüklere ulaşmak ihtiyacı önemli bir konudur. Bu büyüklüklere ulaşmada en önemli husus işletmelerin yeterli düzeyde finansman imkânlarına sahip olmasını gerektirmektedir. İşte, yukarıdaki sınıflandırmada uluslararası faaliyette bulunup bulunmama bakımından ülkemizde faaliyette bulunan işletmelerden, yurtdışına mal üreten ve pazarlayan tüm ihracat işletmeleri ile yurt dışından çeşitli amaçlarla mal pazarlayan ithalat işletmeleri konumuzun esasını teşkil etmektedir. Bu çalışmada, ithalat ve ihracat işletmelerinin dış pazarlardaki rekabet imkânlarının arttırılması, karşılaştıkları politik ve ticari risklerin ortadan kaldırılması, yeni pazarlara girişlerinin kolaylaştırılması ve geleneksel pazarlardaki paylarının yükseltilmesi gibi önemli konuların finansmanı için yurtiçi ve yurtdışı finansman imkânlar konusunda işletme sahip ve yöneticilerine ışık tutması hedeflenmiştir,

1.2. Dış Ticaret İşletmelerinin Finansmanıyla İlgili Kavramlar

1.2.1. İhracat ve ithalat kavramları

1.2.1.1. İhracatın tanımı

Uluslararası ekonomik ilişkiler, mal ve hizmet ticareti ile birlikte bağımsız ülkeler ya da devletlerarasında gerçekleşen emek, sermaye ve teknoloji alışverişi gibi faaliyetleri de içermektedir. Mal ve hizmet ticareti bir ülke sınırları içerisinde ortaya çıkarsa iç ticaret, mal ve hizmet ticareti ülkelerarasında söz konusu olursa dış ticaret olarak tanımlanır. Bilindiği gibi, ülkelerarasında yapılan dış ticaret yerli üretim yetersizliği, uluslararası fiyat farklılığı ve mal

farklılaştırılmasından kaynaklanmaktadır. İşte bu üç ana nedenden kaynaklanan dış ticaret şekillerinden biri ihracattır,

İhracat, işletmenin üretiminin bir kısmının ya da tamamının yurtdışına gönderilmesi ve orada satılması olarak tanımlanabilir.[24] İhracat yönetmeliğine göre ihracat, bir malın yürürlükteki ihracat mevzuatı ile gümrük mevzuatına uygun şekilde fiili ihracının yapılması ve Türk Parası Kıymetini Koruma Mevzuatı'na göre bedelinin (bedelsiz ihracat hariç) yurda getirilmesi olarak tanımlanmaktadır.[25]

Uluslararası pazarlara girmenin en basit ve en fazla kullanılan yolu olan ihracatta, bazen üretici işletmeler, üretilen mamulü hiçbir değişikliğe tabi tutmadan bazen de gideceği yere göre bazı değişiklikler yaparak ihracatlarını gerçekleştirirler. Bu yol dışarıda yatırıma gitmeden, işletmenin yapısında ve hedeflerinde değişiklik yapmadan veya çok az değişiklikle, dolayısıyla en az riskle dışa açılma şeklidir.

1.2.1.2. İhracatın avantaj ve dezavantajları

Uluslararası ticaretin en büyük nedeni çeşitli faktörler kullanılarak dünya toplumunun refahını maksimum kılmaktır. Bu ticaret şekillerinden ihracatın ticaret yapan ülkeler açısından hem avantajları hem de dezavantajları bulunmaktadır.

İhracatın avantajları genel olarak şu şekilde ele alınabilir:[26]

- İhracat, yatırım malları için gerekli olan ithal girdileri karşılamaya ve milli sermayenin çoğalmasına sebep olmaktadır,

---

24 İsmet Mucuk; Pazarlama İlkeleri, 7. Basım, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1997, s. 308.

25 Tomanbay, Age., s. 27.

26 Halil Seyidoğlu; Uluslararası İktisat, Geliştirilmiş 8. Baskı, Güzem Yayınlan, Yayın No:3, İstanbul, 1991, s. 2.

- İhracat imkânının varlığı sayesinde doğal ve teknik avantajı olan alanlarda milli ihtiyaçtan fazla ve devamlı üretim yapabilmek mümkün olmakta, üretim elemanları en verimli alanlara yöneltilebilmektedir,
- İhracat, uluslararası kültürel, siyasal ve ekonomik bütünleşmenin kaynağını oluşturmaktadır,
- İhracat, işsizliğin azalmasına, tüketicilerin korunmasına ve toplum refahının artmasına sebep olmaktadır.

İhracatın bu genel avantajlarına karşılık dezavantajları ise şöyle sıralanabilir:[27]

- İhracat ve ithalatın devamlı olarak yapılabilmesinin temel şartı, milletlerarası işbirliğinin mevcudiyetidir. Devletlerarası politik ilişkiler gerginleştiği zaman, bu gerginlik ekonomik alanda da kendini gösterecektir. Bu durum karşısında üretim imkânlarını elinde bulunduran taraf, diğer tarafa karşı avantajlı duruma geçecek, bu da ekonomik buhranların doğmasına sebep olacaktır.
- Sanayisi gelişmiş olan ülkeler, mamullerine sürüm, kapitallerine yatırım, nüfuslarına iş alanı, endüstrilerine hammadde tedarik etmek için ekonomik yönden zayıf olan ülkeler üzerinde emperyalist emellerini gerçekleştirecektir. Bu durum az gelişmiş ülkelerin gelişmelerini olumsuz yönde etkileyecektir.

1.2.1.3. İhracatta rekabet

Teknolojik gelişmenin en üst seviyeye çıktığı dünyamızda, uluslararası ticarette, üretilen mal ve hizmetlerin kalitesinin de en üst seviyeye ulaştığı şüphesizdir. Böyle bir durumda dünya piyasalarında artan rekabet şartlarına karşı ayakta kalabilmenin tek

27 Sir H Phillips;" İhracatta Modem Yöntemler Ekonomik Hukuk Dergisi, Sayı:4,1994, İstanbul, s. 43.

şartı üretimi, yatırımı, istihdamı ve ihracatı artırmaya ve bunları ekonomik istikrar içinde gerçekleştirmeye bağlıdır.

Günümüzde uluslararası pazarlarda rekabet şartları, yüksek kalite ve standartlarda üretim gerçekleştirebilme yetenek ve imkânlarına sahip ülkeler tarafından belirlenmekte, diğer ülkeler ise ortaya çıkan fiili duruma ayak uydurmak zorunda kalmaktadırlar. Bu nedenle, özellikle dışa açık gelişme stratejisini benimsemiş olan ülkeler açısından uluslararası kalite ve standartlarda üretime duyulan ihtiyaç daha da artmaktadır.[28]

Gelişen ülkelerde ihracata yönelik firmalar rekabet edebilmek için kalite yönetimi sistemine ihtiyaç duyarlar. Ürün ve hizmette müşterinin kalite ihtiyaçlarını her aşamada karşılayabilecek kalite sisteminin kurulması, ulusal ve uluslararası kurum ve kuruluşlarca hazırlanan teknik kural ve standartlara ilişkin üretim şartlarını taşımaları, ürünün dış piyasalarda rekabet etme gücünü artırmaktadır. Bundan dolayı, dış ticaret işletmeleri üretecekleri mal ve hizmetlerde standart ve kalite konularında uluslararası teknik düzenlemelere ayak uydurmak zorundadırlar.

1.2.1.4. İthalatın tanımı

İthalat, yurtiçinde üretilmeyen ya da yeteri kadar üretilmeyen mal veya hizmetlerin yurtdışından satın alınması işlemi olarak tanımlanabilir. Bazı ülkeler, gerek doğal kaynaklar açısından, gerekse yeterli bilgi ve teknik imkânsızlıklardan dolayı ihtiyacı olan mal ve hizmetleri hiç üretemez ya da yeteri kadar üretemezler. Bundan dolayı ihtiyacı olan bu mal veya hizmetleri yurtdışından temin etme yoluna gidebilirler. İşte dış ticaretin bu şekli ithalattır.

---

28 Sami Güçlü-Kerim Özdemir, "Türkiye'nin Dış Ticaretinde Standardizasyon ve Kalitenin önemi", Standart Dergisi, Sayı; 403, Temmuz 1995, s. 72.

1.2.1.5. İthalatın avantaj ve dezavantajları

İhracatın olduğu gibi ithalatın da avantaj ve dezavantajları bulunmaktadır. Genel olarak ithalatın avantajları şu şekilde sıralanabilir:[29]

- Ülkelerin dünyada üretilen her türlü mal veya hizmetten yararlanmaları mümkün olur,
- İthal imkânlarının mevcut olması, ekonomik olmayan üretimden vazgeçilerek, ülkelerin kendi üretim alanlarında faaliyet göstererek daha kazançlı olmalarını sağlayabilir,
- İthalattan alınan vergi, resim ve diğer fonlar sayesinde ülke çok önemli miktarda gelir kaynağı elde edebilir,
- İthalat yolu ile tüketici tatmini sağlanabilir.

İthalatın bu genel avantajlarına karşılık, ihracattaki gibi dezavantajları da bulunmaktadır:[30]

- İthalat yapan ülkeler, devletlerarası politik ilişkilerin gerginleşmesi durumunda ithalatı durdurmakta, dolayısıyla ülkenin ithal mal kıtlığıyla karşı karşıya kalmasına sebep olmaktadırlar,
- İthalat özellikle gelişmekte olan ülkeler bakımından tehlike arz edebilir. Eğer sanayi ve yatırım malları ithalatı iyi değerlendirilebilirse, gelişmekte olan ülkeler açısından ithalat fayda sağlayabilir. Aksi takdirde, tüketim malları ithalatı, ülke kaynaklarının dışarıya çıkmasına ve ithalat yapan ülkelerin fakirleşmesine sebep olabilir.

1.2.1.6. İthalatta rekabet

Çok sayıda ülkeden çok sayıda firma mallarının pazarlandığı dış piyasalarda mal satabilmek oldukça zor bir faaliyettir. Dış

29 Seyidoğlu, Uluslararası İktisat, s. 15.

30 Erol Manisalı, Gelişme Ekonomisi, 3. Baskı, Ar Yayın Dağıtım, İstanbul, 1982, s. 179.

piyasalarda yer kapabilmek ya da pazar payını artırabilmek rekabette güçlü olmayı gerekli kılar. Bir diğer deyişle rekabet, dış piyasalara girebilmenin ön koşuludur.

Rekabette başarılı olabilmek için, teknoloji ya da işletmecilik alanlarında yapılacak iyileştirmelerle maliyeti düşürmek, malı ucuz ve kaliteli bir şekilde pazarlamak gerekir. Ancak, bazen firmalar pazar paylarını artırmak, stoklarını eritmek, rakip sanayileri etkisiz kılabilmek için mallarını normal fiyatın altında piyasaya sürebilirler. İşte bu tür dampingli satışların az gelişmiş ülkelerde yerli üretimi engelleyerek haksız rekabet oluşturması söz konusudur. Bu durum aynı şekilde dış satışlarında sübvansiyon uygulayan ihracatçı ülkeler tarafından da yapılabilmektedir. Anlaşılacağı üzere, dampingli ve sübvansiyonlu uygulamalar sonucu gümrük vergilerinin etkinliği ortadan kalkar ve yerli üretim haksız bir rekabetle karşı karşıya kalabilir.

Haksız rekabet meydana getirdiği için dampingli ya da sübvansiyonlu satışlar, esas olarak Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) tarafından da yasaklanmıştır. GATT, haksız rekabetle karşı karşıya kalan ülkelere kendi prosedürleri çerçevesinde anti-damping ya da telafi edici vergi soruşturması yapabilme hakkı yetkisini vererek, bu olumsuzlukları giderme yoluna gitmiştir.[31]

1.2.2. Dış ticaret finansmanı

Dar anlamda dış ticaret finansmanı ile malların ülkeden ülkeye taşınmasının ve gerekirse depolanacak malların yüklenmeden önce ve sonra transferci alıcı tarafından yerine getirilmesi için gerekli olan finansman anlaşılmaktadır. [32]Geniş anlamda dış ticaret finansmanı, dış satımda söz konusu olacak malın üretilmesi ile başlar ve taşıma süresi ile satış sonrası vade tanınması dahil gerekli olan finansı içerir.

---

31 Tomanbay, Age., s. 51.

32 Abdurrahman Fettahoğlu, "İşletmelerde Dış Satım Finansmanı", Karadeniz Üniversitesi Derneği Dergisi, Cilt 1, Sayı: 1, Trabzon, 1984, s. 120.

Dolayısıyla, dış ticaret finansmanı dış satım işlemlerinin ve dış alım işlemlerinin yerine getirilmesi amacıyla finansal kaynakların tedarik edilmesi, korunması ve kullanılması ile ilgilenir.[33]

Dış ticaretin finansmanı firma politikası ile pazarlama stratejisinden risklere ve genel borç alma koşullarına kadar pek çok değişkeni içeren karmaşık bir süreçtir. Bu karmaşığın temelinde yatan neden dış ticaretin farklı para birimleri, yasaları ve farklı iki ülkeyi içermesidir. Buna ek olarak ödemeler uzaktan ve zaman içerisinde yapılmaktadır. Bu nedenle ihracatçı, ithalatçı ya da her ikisi, malların ihracatçı firma tarafından imal edilmesi ile kesin satışın yapılması ve ithalatçı tarafından teslim alınması arasında geçen sürenin bir bölümünde ya da tamamında finansmana ihtiyaç duyacaklardır.[34]

Bir dış ticaret işleminde en önemli sorunlardan birisi ihracatçı ve ithalatçı arasındaki güven konusudur.[35] Birbirinden mal alıp satmak isteyen ihracatçı ve ithalatçı farklı ülkelerde yerleşik bulunmaktadır. Birbirlerini belki de hiç tanımazlar. Birbirlerinin malî ve ticari güvenilirliği konusunda da yeterli bilgi sahibi olmayabilirler.

İşlemler uzak mesafeler arasında yapıldığından iç ticaretteki gibi teslim karşılığında diğer tarafın ödemede bulunmasına imkân yoktur. Kendisini ödeyeceği finansman açısından güvenceye almak için ithalatçı, önce malı devralmayı sonra ödemeyi yapmayı arzularken, ihracatçı bunun tersini düşünür. Yabancı ülkedeki karşı tarafa güvenmeme sorunu dış ticarette finansman açısından bir bankanın aracılık etmesi ile çözülür. Bundan dolayı dış ticaretin finansmanında ödeme yöntemleri ve bankaların önemi büyüktür. Daha sonraki bölümlerde ele alınacak olan dış ticarette

---

33 Blomeyer Kail; Exportfinanzierung, Wiesbaden: Gabler Verlag, 1979, s. 120.

34 M. İlker Parasız-Kemal Yıldırım; Uluslararası Finansman, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa,1994, s. 385.

35 Halil Seyidoğlu; Uluslararası Finans, Geliştirilmiş 2.Baskı, Canizem Yayınlan No: 12, İstanbul 1997, s. 343,

ödeme yöntemleri dış ticaret finansmanının oluşumunda değişik alternatifler olarak karşımıza çıkacaktır.

Dış ticaret malının kaynağı ve finans araçları farklıdır. Bir yönden yatırım mallarının finansmanında uzun vadeli kredilere ihtiyaç duyulurken, tüketim mallarının dış satım finansı kısa süreli finansı öngörmektedir. Finansman araçları açısından kısa süreli dış ticaret finansmanı genel olarak planlama ve üretim süresi ile birlikte sevkiyatı da içermekte, ihracatçı ve ithalatçı tarafından tedariki yapılmaktadır.[36] Orta ve uzun süreli dış ticaretin finansmanında ihtiyacın, büyük tutarda olması nedeniyle devreye bir kurumun girmesini gerekli kılmaktadır, Bu kuramların başında bankalar ve devlet tarafından oluşturulan kuruluşlar gelmektedir.[37]

Dış ticarette finansman ihtiyacının karşılanmasında uygulanan yöntemlerden biri ihracatçı tarafından sağlanan finansmandır. İhracatçının bir işlemi finanse etmesi için çeşitli yöntemler bulunmaktadır. İhracat firmasının ithalat firmasına duyduğu güvene ve ihracat firmasının kendi pazarlama politikasının bir parçası olarak kredi verme kapasitesine dayanarak açık hesapla sevkiyat yapma, vadeli krediler, konsinye mal gönderme, alacak senetleri gibi yöntemlerle ithalatçı tarafa finansman kolaylığı sağlayabilir. [38]

Dış ticaretin finansmanında ithalatçı tarafından sağlanan finansman imkânları da bulunmaktadır. Her ne kadar dış ticaret finansmanı normalde ithalatçıya düşmezse de, ithalatçı bazen üretimi ya da sevkiyatı finanse etmek zorunda kalabilir. Bu durum özellikle söz konusu malın özel olarak tasarlanması gerektiğinde geçerlidir. Ek olarak ithalatçı firma, mali açıdan güçlü durumda ise, ithalatı finanse etmeyi, böylece ihracatçı ile pazarlık ederek fiyatı düşürmeyi tercih edebilir. Dış ticaretin finansmanında, ithalatçının

---

36 Fettahoğlu, "İşletmelerde Dışsatım Finansmanı", s. 130.

37 Abdurrahman Fettahoğlu, "İşletmelerde Orta ve Uzun Süreli Dış Satım Finansmanı", Karadeniz Üniversitesi Dergisi, Cilt 1, Sayı:2, Trabzon 1984, s. 196.

38 Parasız-Yıldırım, Age., s. 386.

elinde sipariş edilen miktar kadar ödeme, kısmi avans ödeme ve vesaik karşılığı ödeme olmak üzere üç yöntem bulunmaktadır.[39]

Dış ticaretin finansmanında en iyi bilinen ve en çok uygulanan yöntem, bir ticari banka tarafından finansman sağlanmasıdır. Bu ithalatçının veya ihracatçının bankası olabilir. Böyle bir finansman sağlamanın en iyi yolu akreditif açmaktır. Aslında akreditif açılmaksızın da banka finansmanı sağlanabilir. Bu şekilde finansman sağlamanın yolları senet karşılığı avans ödenmesi ve senetlerin ıskontosu şeklindedir.

Ticari senetlerin kırdırılması ve banka kabullerinin dışında da bankalar dış ticaret şirketlerine kredi sağlarlar. İhracatçılar yaptıkları dış alımlarla, genellikle mal stokları oluştururlar. Stokların satılıp çalışma sermayesinin nakde dönüştürülmesine kadar geçecek tüm aşamalarda, banka kredisi biçiminde finansman sağlama imkânları vardır. Bu dolaşım stok oluşturmadan başlayıp, malların müşteriye satılmasına, alacak hesapları yaratılmasına ve bu hesapların tekrar nakde dönüştürülmesine kadar sürebilir.[40]

Dış ticaretin finansmanında hem ihracatçının hem de İthalatçının finansman ve yardım alabileceği üçüncü birim olarak nitelendirilen başka kaynaklar da vardır. Bu kaynaklar resmi (Eximbank, Halk Bankası gibi) ya da (ticari bankalar, kredi veren kuruluşlar, uluslararası finans kuruluşları gibi) özel kuruluşlar olabilir ve hem riski hem de finansman yükünü paylaşırlar.[41]

İhracatın dış ödemeler bilançosunu düzeltici, istihdam yaratıcı ve ekonomik gelişmeyi hızlandırıcı etkileri karşısında gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerde dış ticareti özendirme önlemlerine, özellikle ihracatta finansman kolaylıkları sağlanmasına önem verilmiştir. Bu nedenle, Türkiye İhracat Kredi Bankası veya dünyadaki benzerlerine göre adlandırıldığı üzere Türk Eximbank sağladığı malî desteklerle,

---

39 Parasız-Yıldırım;Age.,s.386.

40 Seyidoğlu, Uluslararası Finans, s. 360.

41 Parasız-Yıldırım, Age., s. 401.

çeşitli kredilerle, sigorta ve garanti programları çerçevesinde dış ticaretin finansmanına katkıda bulunmaktadır.[42] Ayrıca Dünya Bankası, Uluslararası Kalkınma Örgütü, Uluslararası Finansman Kuruluşları gibi kuruluşlar da kendilerine üye olan ülkelerdeki dış ticaret işletmelerine finansman kolaylıkları sağlamaktadırlar.

Dış ticaretin finansmanında devlet destekli teşvikler olarak kullanılan vergi iade ve muafiyeti yöntemlerinin yanında dış satışlardan kaynaklanan kısa, orta ve uzun süreli alacakların nakde dönüştürülmesinin sağlanması yöntemleri olarak Factoring, Forfaiting ve sabit yatırımların finansmanı için bir kolaylık yöntemi olan Leasing gibi yeni yöntemlerle dış ticaret işletmelerinin finansman ihtiyaçları büyük ölçüde karşılanmakta, riskten korunma yöntemleriyle de işletmenin sahip olduğu mevcut finansman korunmaktadır[43]

1.2.3. Dış ticaretin finansmanıyla ilgili kurum ve kuruluşlar

Dünya ticaretinin artan bir hızla küreselleştiği, coğrafi sınırların önemini kaybettiği ve uluslararası ilişkilerde ticaretin ön plana çıktığı günümüzde, ülkeler, kalkınmalarını dış ticarete özellikle ihracata dayandırmak suretiyle dünya ticaretinden daha fazla pay alma gayreti içine girmişlerdir [44]

Ülkemiz de 1980 yılından itibaren ihracata dayalı kalkınma modelini benimseyerek, dünya ekonomileri ile entegre olma hedefini ortaya koymuştur. Ancak, tüm bu gelişmelere rağmen, ülkemiz ihracatının mevcut seviyesi, ihracata dayalı kalkınma modelini başarıyla uygulayan ülkelerin ihracatı ile karşılaştırıldığında yetersiz kalmaktadır. Bunun sonucu olarak, dış ticaretin finansmanı da büyük önem kazanmaktadır.

---

42 Parasız-Yıldıran, Age., s. 403.

43 Seyidoğlu, Uluslararası Finans, s. 359.

44 Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, 2000'li Yıllara doğru Dünya Ekonomisi ve Türkiye İhracatı, Ankara, Ocak 1996, s. 1.

Günümüzde firmaların dünya pazarlarındaki rekabet güçlerini koruyabilmeleri ve artırabilmeleri için özellikle devlet yardımları, ihracata yönelik finansal araçlar arasında önemli bir yer almaktadır. Bu nedenle devlet, dış ticaret finansmanıyla ilgili kurumlarını oluşturarak dış ticaretin geliştirilmesine ön ayak olmaktadır.

Bir ülkede ihracat artışının sağlanabilmesi için gerekli finansal kaynakların artırılmasında ihracat sigortası yanında, ihracatçılar için ucuz ve uzun vadeli fon sağlanması da büyük önem taşımaktadır. Bu itibarla ticari bankaların kredi imkânlarına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu kredilerin temininde ticari bankalar aktif rol oynamaktadırlar. Ancak, ticari bankaların düşük faizli, sabit oranlı ve uzun vadeli ihracat kredisi sağlamaları genellikle kârlı bir işlem değildir. Bu nedenle ticari bankalar tarafından kullandırılan kredilere Merkez Bankaları veya İhracat Bankaları tarafından destek sağlanarak dış ticarete finansman kullandırılmaktadır.[45]

İşletmelere kredi imkânı sağlayan diğer bir finansal kurumu ise ticari bankalar oluşturmaktadır. Ticari bankalar, para, kredi, mevduat ve sermaye piyasalarında faaliyet göstermek ve her türlü bankacılık hizmetlerini yapmak üzere kurulan finansal kuruluşlardır.[46] Bu kuruluşlar ticari işletmelere kredi imkânı sağladıklarından dolayı finansal pazarda önemli bir yere sahiptir. Ülkemizde finansal piyasaların yeterince gelişmemiş olması, tasarruf hacminin düşüklüğü, bu yolla işletmelere aktarılabilir kaynakların yetersiz kalmasına sebep olmakta, finansman ihtiyacı olan firmaların bankalara mahkum olmasını gerektirmektedir.

Türkiye'de banka kredi faizlerinin gelişmiş ülkelere nazaran yüksek ölçülerde oluşu, enflasyonun etkisiyle faiz oranlarının devamlı olarak yükselmesi, sanayicileri ve özellikle büyüme ve modernleşme çabası içerisinde olan küçük, orta ve büyük

---

45 Ali Ceylan; İşletmelerde Finansal Yönetim, 5, Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa 1998, s. 107.

46 Murtaza Kölemezli; Banka Kredileri, 2. Baskı, Karınca Matbaası, İzmir, 1983, s. 1.

işletmelerin kredi sorunlarının çözümünde etkinliğinin azalmasına sebep olmaktadır[47]

Ülkemizde ihracata finansman sağlayan kuruluşların başında 1987 yılında kurulan ihracat kredi ve sigorta programlarını uygulamaya koyan ve dış ülkelerle ilişki kurarak yeni finansal imkânlar kazandırmaya çalışan Türk Eximbank gelmektedir.[48]

Ayrıca, dış ticarete finansman kaynağı sağlayan ana kuruluşlarından biri olan Türk Eximbank aracılığıyla yapılan anlaşma neticesinde, dış ülkelerdeki İslam Kalkınma Bankası gibi finans kuruluşlarından da finansman sağlanmaktadır.[49] Dış ticaretin finansmanıyla ilgili diğer bir kuruluş ise ihracatta vergi istisna ve erteleme imkânlarıyla dış ticaret işletmelerine finansal kaynak sağlayan Maliye Bakanlığı'dır.

Yukarıda belirtilen kurum ve kuruluşların yanında dış ticaret finansmanıyla ilgili olarak kurulmuş olan İhracatı Geliştirme Merkezi, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı (KOSGEB), Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği ve Ticaret ve Sanayi Odaları danışmanlık hizmeti vermeleri bakımından, dış ticaret işletmeleriyle ilgili kurum ve kuruluşlardır.

Türkiye'de dış ticaretin finansmanıyla ilgili yukarıda belirtilen tüm kuruluşların çalışma düzen ve şekilleri, Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nce belirlenmekte ve Resmi Gazete' de yayınlanarak yürürlüğe girmektedir.

1.2.4. Döviz kavramı

Mal ve hizmet satın almak için ödemede bulunurken kullanılan paranın, alacaklı tarafından kabul edilebilir türden bir para olması

---

47 M Uğur Gökçe; "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri", Maliye Postası Yayını, Sayı:406, Ankara, 1997, s. 69.

48 Arif Şahin; İhracata Yönelik Finansman Araçları: Türkiye'de Mevcut Uygulamalar, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve Geliştirme Başkanlığı Araştırma Dairesi, Ankara, Kasım 1995, s. 1.

49 Şahin, Age., s. 32.

şarttır. Ülkelerin elinde bulunan madeni ve kağıt para şeklindeki bütün paralar ve bu paralarla ödemeyi sağlayan her türlü hesap, belge ve vasıtaların tümüne döviz adı verilmektedir.[50]

1.2.5. Konvertibilite kavramı

Milli paranın, diğer paralara veya altına hiçbir kısıtlamaya tabi tutulmaksızın çevrilebilmesine konvertibilite, bu tür paralara ise konvertibl döviz adı verilir.[51]

Konvertibl olan paralar milletlerarası ödeme aracı niteliği taşırlar. İki para birimi arasındaki değişebilirlik, onların konvertibl olup olmamasına bağlıdır. Hiçbir sınırlama olmadan diğer para birimleriyle değiştirilebilen paralar konvertibl dövizlerdir.[52] Bir ülkenin parasının konvertibl olarak kabul edilebilmesi için ödemeler bilançolarının sürekli denk olması yani, bilanço açıklarının oluşmaması, öte yandan ani krizleri karşılayacak büyüklükte altın ve döviz rezervlerine sahip olması gerekmektedir.

Bir ülkenin parasının konvertibl olması çeşitli faydalar sağlamaktadır. Bunlardan en önemlisi psikolojiktir. Parası konvertibl olmayan bir ülkenin ekonomisi yabancılara güven vermemekte ve ülke gelişmiş ülkelerle bütünleşememektedir. Parası konvertibl olmuş ülkeler iş adamları için güvenilir bir ülke durumundadır.[53]

Yüksek enflasyonun olduğu ülkemizde paranın konvertibl olması hiçbir şey kazandırmaz. Çünkü, değeri hızla düşen bir paraya hiçbir ülke konvertibl döviz gözüyle bakmaz ve elinde bulundurmak istemez. Bu ise paranın hızla değer kaybetmesine ve fiilen konvertibl olmaktan çıkmasına neden olur. Yani, bu günkü

---

50 Ahmet Kızıl-Macide Şoğur; İhracat İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması, Genişletilmiş 3. Basım, Der Yayınlan: 150, İstanbul 1997, s. 1.

51 Rıfat Yıldız; Konvertibilite, Atatürk Üniversitesi Yayınları, No:639, Atatürk Üniversitesi Basımevi, Erzurum, 1987, s. 61.

52 Kızıl-Şoğur, Age., s. 1.

53 Muzaffer Güler; İşletmelerin Dış Kaynaklı Finansmanında Döviz Riski Analizleri, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1986, s.1.

ortamda Türk lirası[5]mn konvertibiliteden uzak olmasının en büyük sebeplerinden biri enflasyondur.

1.2.6. Arbitraj kavramı

Çeşitli ülkelerin borsalarında kota edilen bir paranın değeri, farklı nedenlerle bir piyasada daha yüksek, diğerinde daha düşük olabilir. Kambiyo sınırlaması olmayan piyasalarda (borsa) yabancı paraların, ulusal paraya göre daha farklı değerde bulunmaları ve bu farklılığın da ulusal para yönünden kâr oluşturacak şekilde yabancı paraların değişiminde kullanılması işlemine arbitraj denir.[54]

Bir döviz, menkul değer, mal veya üretim faktörü gibi ekonomik varlığın aynı andaki fiyat farklılığından kâr sağlamak üzere alınıp satılması şeklinde yapılan işlemler de arbitraj olarak tanımlanmaktadır.[55]Bu tanımlardan anlaşılacağı gibi, arbitraj tüm ekonomik ve mali varlıklara uygulanabilen geniş kapsamlı bir kavramdır. Ayrıca özelliği, aynı andaki fiyat farklılığından yararlanmak düşüncesidir. Bunu yaparken hiçbir riske girme söz konusu değildir.[56]

Arbitrajcı çeşitli piyasalar arasındaki alım satım işlemlerini bir banka kanalıyla yaparak kâr sağlamak yanında, iki piyasa arasındaki bu fiyat farklılığının arz-talep eşitlemesi yoluyla bertaraf edilerek her iki piyasada da kur farklarının ortadan kaldırılmasını sağlayarak arbitraj işleminin son bulmasına sebep olur.

1.2.7. Avarya kavramı

İhracatçı tarafından gemiye yüklenen veya taşınan mala, malın yıpranmalarından veya doğal afetlerden, gemide çalışanların eylemlerinden veya olağan dışı hallerden meydana gelen maddi hasarlar ile normalin üstündeki masraflara avarya denir.[57]

---

54 Kızıl-Şoğur, Age., s. 3.

55 Seyidoğlu: Uluslararası Finans, s. 87.

56 Robert W. Kolb-Ricardo J. Rodrigues; Finansal Yönetim, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını No: 35, Ankara 1996, s. 186.

57 Kızıl-Şoğur, Age., s. 5.

Yurt dışına ihraç edilen bir malın, gemi ile taşınırken yolda bir miktarının hasara uğraması halinde, alıcı hasara uğramayan malları teslim alacaktır. Hasara uğrayan kısmı ise sigorta şirketine müracaat edilerek tazmin edilecektir. Hasarın gerçekleştiği, hasar likidasyon raporu denilen bir belge ile belgelenecektir. Gerekirse yetkili kuruluşlara ibraz edilerek, hasardan dolayı yurt dışından yurda getirilmesi gereken dövizlerin getirilmeme nedeni bildirilerek, dövizlerin getirilmemesi ya da terkininin izni alınacaktır. Avarya sayesinde hasara uğrayan malın bedeli tazmin edilerek finansman kaybı önlenmiş olacaktır.

1.2.8. Dış ticarette ödeme şekilleri

Dış ticarette, ithalat ve ihracat işlemlerinde malların bedellerinin hangi usul ve esaslara uygun olarak ödenmesi ve tahsil edilmesi hususu büyük önem arz etmektedir. Satış veya alış akdine göre, alıcının mal bedelini nasıl ödeyeceğini gösteren şekillere "ödeme şekli" denir. Ödeme şekillerinin bir kısmı ithalatçının bir kısmı ise ihracatçının yararınadır. Bu durumda taraflar ödeme şekli konusunda önceden anlaşırlar ve tarafların bankaları aracılığıyla ödeme gerçekleşir.[58] İthalat ve ihracat işlemlerinde malların bedelleri konvertibl[59] dövizlerle ödenmektedir.

Ödeme şekilleri:

- Peşin ödeme,
- Mal mukabili ödeme,
- Vesaik mukabili ödeme,
- Kabul kredili ödeme,
- Malın elden çıkartılmasından sonra ödeme,
- Açık vadeli ödeme ve akreditifli ödeme, olarak belirtilebilir.

---

58 Kızıl-Şoğur, Age., s. 89.

59 Konvertibl, Milli paranın diğer paralara veya altına hiçbir kısıtlamaya tabi tutulmadan çevrilmesine konvertibl, bu tür paralara ise konvertibl döviz denir.

1.2.8.1. Peşin ödeme

Peşin ödeme, ihracat işlemi gerçekleşmeden önce ithalatçının mal bedelini ödemesi anlamını taşımaktadır.[60] İhracatçı bedeli tahsil ettikten sonra malı sevk etmektedir. Bu ödeme şeklinde, ithalatçı malları teslim almadan ödeme yaptığından risk altındadır. İhracatçının ise hiçbir riski yoktur. Peşin ödeme; havale ile ödeme, nakit ödeme, prefinansman ve kırmızı şartlı akreditif olmak üzere dört şekilde yapılabilir.

Havale ile ödemede, ithalatçı firma bankasına ihracatçı adına mal bedelinin ödenmesi için emir verir ve kendi ülkesindeki para cinsinden mal bedelini öder. Mal bedeli ithalatçının bankası tarafından ihracatçının ülkesindeki bankaya transfer edilir. Gelen havale ihracatçının bankası tarafından ülkedeki para cinsinden ihracatçı hesabına kaydedilir.

Ülkemizdeki peşin ödenen ihracat bedelleri, konvertibl döviz veya TL. cinsinden tahsil edilebilmektedir.[61]

Nakit ödemede ithalatçı, ihracatçının ülkesindeki banka döviz alım bordrosunu düzenler. Döviz alım bordrosunda döviz alışının niçin yapıldığı kaydedilir. İhracatçı daha sonra malları ithalatçıya sevk eder.[62]

Prefinansman ödeme de, ithalatçının, ihracatçının bankasından garanti almak şartıyla yaptığı bir ödeme şeklidir. Eğer, ihracatçı malı sevk etmezse, ihracatçının adına garanti vermiş bulunan banka faizi ile birlikte yapılan ön ödemeyi ithalatçıya geri öder.

Kırmızı şartlı akreditifle ödeme ise, ithalatçının bir akreditife kırmızı renkte yazılmış ve ihraç olunacak malın satın alınma bedeli

---

60 Arif Şahin; İhracatçının Başvuru Rehberi, İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, Mart 1997, Ankara, s. 13.

61 İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını (İGEME), İhracat Mevzuatı, Ankara, Haziran 1997, s. 235.

62 Ümit Ataman-Haluk Sümer; Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebeleştirilmesi, Yeni Mevzuata Göre Düzenlenmiş Altıncı Baskı, Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti., İstanbul, 1998, s. 30.

ile yükleme masraflarının karşılanması amacıyla ihracatçıya, aracı bankanın avans mahiyetinde peşin ödemede bulunması yetkisini verdiği bir şarttır.

1.2.8.2. Mal mukabili ödeme

Mal mukabili ödeme, malların ithalatçının eline geçmesini müteakip belirli bir süre sonra tahsil edilebilmesi durumudur. İthalatçının bankasına vesaikin bedelsiz olarak ihracatçıya teslimine dair talimat vermesi şeklinde cereyan eder. Bu ödeme şekli kısa vadeli bir kredili ihracat sayılabilir. Bu tür ödeme, mal bedelinin malın tesliminden sonra ödenmesi, malın teslimatında çıkabilecek olumsuzlukları asgari seviyeye indirmesi ve malın teslimatının garanti olması gibi nedenlerden dolayı, ithalatçılar bakımından malın tercih edilme sebebini artırmaktadır. Tamamen ithalatçıya güven duygusuna dayanan bir ödeme şekli olup, ihracatçı açısından risk olmasına karşılık ithalatçı açısından cazip bir ödeme sistemidir.

Dünya ticaretinde bu tür ödeme şekli, daha çok uluslararası işletmelerin şubeleri arasında veya ihracatçının ithalatçı ülkede bir şubesinin bulunması halinde kullanılmaktadır[63]

1.2.8.3. Vesaik mukabili ödeme

Vesaik mukabili ödeme, ithalatçı firmanın bankası tarafından, bedelin ihracatçı firma bankasına ödenmesi karşılığında belgelerin teslimini öngören ödeme şeklidir. Bu ödeme şeklinde mal, ihracatçı tarafından sevk edildikten sonra belgeler tahsil emri ekinde ihracatçı bankasına veya ithalatçı bankasına verilir. Tahsil emrindeki belgelerin hangi şartlarla alıcıya teslim edileceği, ödenmemesi halinde ne yapılacağı, faiz ve komisyonun kime ait olacağı tahsil edilen paranın ne şekilde transfer edileceği belirtilir. İhracatçı bankası veya ithalatçı bankası talimat gereği mal bedelini

63 İGEME Yayınlan, İhracatı Geliştirme Etüt Merkeziyle Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği Genel Sekreterliği Tarafından Erzincan İlinde Düzenlenen, Dış Ticaret Eleman Yetiştirme Kursunda Sunulan Tebliğler, Ankara, 7-8 Kasım 1996, s. 9.

tahsil ettikten sonra belgeleri ithalatçıya teslim eder. İthalatçı da malı gümrükten çeker.[64]

1.2.8.4. Kabul kredili ödeme

Kabul kredili ödeme de, ithalatçının, ihracatçı tarafından keşide edilen poliçeyi kabul ederek, malları almasını sağlayan bir kredi şeklidir. Poliçe alacaklı tarafından borçlu üzerine keşide edilen ve belirli tutarın belirli bir süre içinde veya ibrazında üçüncü bir şahsa veya emrine ödenmesi talebini kapsayan bir ödeme emridir.[65] İhracatçının düzenlemiş olduğu poliçe ithalatçı ile aralarındaki anlaşmaya göre genellikle ithalatçı tarafından kabul edilir, ithalatçı bankası tarafından da aval verilir.

1.2.8.5. Malın elden çıkarılmasından sonra ödeme

Bu tür ödemede mal, ithalatçı ülkesine önceden gelmekte, ithalatçı da malın satışını yaptıkça satış bedelinden kendi komisyonunu düşmekte ve kalan miktarı ihracatçıya göndermektedir. Büyük ölçüde itimada dayanan ve konsinye satış diye de adlandırılan bu ödeme şeklinde de bankalardan yararlanılmaktadır.[66]

1.2.8.6. Açık vadeli ödeme

Açık vadeli ödeme şeklinde ithalatçı tarafından, ihracatçıya vadenin devamınca bir belge ya da üçüncü bir kişinin teminatı veya bir garanti sayesinde teminata bağlanmış bir kredi imkânı verilmiş olacaktır. Açık vadeli ödeme şartı ile satış gerçekleştirilir. Bu ödeme şekli, ihracatçılar tarafından yalnız kendi dış şubelerine veya güvenilir temsilcilerine yapılmakta olup, diğer yabancı müşterilere riskli oluşu ve parasal yükü nedeniyle çok istisnai hallerde tanınmaktadır.[67]

---

64 Kızıl-Şoğur; Age, s.142.

65 Şahin, Age., s. 15.

66 Ataman-Sümer, Age., s. 54.

67 Ataman-Sümer, Age., s. 35.

1.2.8.7. Akreditifli ödeme

Uluslararası ticarette başta gelen ödeme şekillerinden olan akreditifli ödeme işleminde uluslararası kurallar ve bankacılık teamülleri uygulanır. Akreditif, ihraç edilen malların bedellerinin ödenmesi konusunda belli şartların yerine getirilmesinden sonra, ödemenin yapılacağına dair bir çeşit teminat olarak tanımlanabilir.[68]

Akreditifli ödeme sisteminin temel dayanağı, ithalatçı ve ihracatçı arasındaki para alışverişindeki köprü görevi gören bankalardır. Bir bankanın yazılı olarak yükümlülüğe girerek ödeme işleminde aracılık etmesi gerekmektedir. Bu da, akreditif açılması anlamına gelmektedir.[69]

Akreditif, ihraç konusu malla ilgili sevk belgelerinin ihracatçı tarafından kendi bankasına teslimi karşılığında, mal bedellerinin tahsil edilmesine imkân sağlayan bir ödeme şekli olup, diğer sistemlere nazaran daha pahalı olmasına rağmen en güvenilir olan ödeme sistemidir. Bu sistemde ihracatçı malları akreditif şartlarına uygun olarak sevk ettiğinde, mal bedelini tahsil edeceğinden emin olur. Buna karşılık ithalatçı, sevkiyatın yapılmış olduğunu ve akreditif şartlarına uygun mal gönderildiğini gösteren belgeleri ihracatçı bankaya sunmadan önce, ihracatçıya ödeme yapılacağından emin olacaktır.

Akreditifli ödeme sisteminde esas olarak; alıcı, satıcı, akreditifi açan banka (alıcının bankası) ve akreditifi ihbar eden ve teyit eden banka (satıcının bankası) olmak üzere en az dört taraf bulunmaktadır. Akreditifi ihbar eden banka genel olarak mal bedelini ödeyecek bankadır. Ödemeyi yapacak olan banka bir diğer banka da olabilir. Akreditifli işlemlerde uygun vesaiki bankaya veren ihracatçı parasını alır. İthalatçıya da vesaik ödeme karşılığı verilir. Eğer uygun vesaikin ibrazına rağmen bedelin ödenip

---

68 Şahin; Age., s.11.

69 İGEME Yayını, Uluslararası Bir Ödeme ve Garanti Aracı Akreditif, 5. Baskı, Ankara, Mayıs 1997, s. 1.

ödenmeyeceğinden emin olunmazsa, ihracatçının ülkesindeki bir bankanın bu hususiaki taahhüdü temin edilebilir. Bu banka, akreditifi ihbar eden banka da olabilir.[70]

1.2.9. Kambiyo riski yönetimi

1.2.9.1. Kambiyo ve kur kavramı

Dış ticarette ülkeler birbirlerinden mal alabilmek ve aldıkları mal ve hizmet karşılığında ödemede bulunabilmek için konvertibl döviz gibi uygun ödeme araçlarına sahip olmak zorundadırlar. Bu nedenle de uygun ödeme araçlarının ülkeler arasında birbirleri ile değiştirilmesi gerekmektedir. Kambiyo dış ticarette ödeme araçlarının birbirleri ile değiştirilmesini ifade eder.[71] Örneğin, bir ithalat işleminde gerekli olan döviz ödemesini yapabilmek için ulusal para ile döviz alınması bir kambiyo işlemidir.

Türkçe 'de döviz ve kambiyo sözcükleri, yabancı ülke ve bu ülke parası üzerinden düzenlenen ticari senet, çek ve havale gibi ödemeleri ifade etmek üzere birbirlerinin yerine kullanılmaktadır [72] Kambiyo işleminde kullanılan yabancı paraların alış ve satış fiyatlarına kur adı verilir.[73] Her ülke, uluslararası ticaretin gereği olarak kendi milli paralarını diğer bir ülke parasıyla değiştirmek zorundadır.[74]

Ödeme araçları üzerinde yapılan bu ve benzeri işlemleri düzenleyen sisteme kambiyo rejimi adı verilir. Diğer bir ifadeyle, bir ülkenin dış ticaretinin ya da genel anlamda dış ekonomik ilişkilerinin parasal yönlerini düzenleyen sisteme kambiyo

---

70 İGEME Yayınlan, Dış Ticaret Elemanı Yetiştirme Kursunda Sunulan Tebliğler, Ankara, 7-8 Kasım 1996, s.20.

71 Tomanbay, Age., s. 16.

72 S. Rıdvan Karluk; Türkiye Ekonomisi, Genişletilmiş 4. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1996, s. 509.

73 Maurice D. Levi; International Finance, 2nd. Ed., Mc Graw-Hıll, New York, 1990, s. 499.

74 Kızıl-Şoğur, Age., s. 3.

rejimi denir. Bu rejim çerçevesinde dış ödeme araçlarının ülkeye girişine, kullanılmasına ve dış ödemeleri sağlamak üzere ülkeden çıkışına ait esaslar belirlenir. Dolayısıyla, bir ülkenin ithalat ve ihracat hareketleri o ülkenin kambiyo rejiminin belirlediği esaslar çerçevesinde yapılır[75]

Kambiyo rejiminin genel amacı, Türk parasının kıymetini korumak amacıyla, Türk parasının yabancı paralar karşısındaki değerinin belirlenmesine, döviz ve dövizi temsil eden belgelere (menkul değerler ve diğer sermaye piyasası araçları dahil) ilişkin tüm işlemler ile dövizlerin tasarruf ve idaresine, Türk parası ve Türk parasını temsil eden belgelerin ihraç ve ithaline, kıymetli maden, taş ve eşyalara ilişkin işlemlere prim tahsili suretiyle bedelsiz ithale izin vermeye, ihracata, ithalata, özelliği olan ihracat ve ithalata, sermaye hareketlerine ilişkin kambiyo işlemlerine ait düzenleyici, sınırlayıcı esasların tespit ve tayin edilmesidir,[76]

Bu kararın uygulanmasında Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı olduğu bakanlık yetkili kılınmış olup, bu karar çerçevesinde yabancı paraların Türk parası karşısındaki değeri, Merkez Bankası'nca belirlenen esaslar çerçevesinde belirlenmektedir.[77]

Döviz kurlarının düşük veya yüksek oluşunun ihracat ve ithalat bakımından taşıdığı önem çok büyüktür. Döviz kurunun düşük düzeyde belirlenmesi, bir yandan ihraç mallarını pahalılaştırarak yerli malların dış piyasadaki rekabet gücünü zayıflatırken, diğer yandan ithalatı ucuzlatarak yabancı mal tüketiminin artmasına neden olur.[78]

İhracatçılarımızın uluslararası piyasalarda rekabet gücünü etkileyecek en önemli araçlardan biri, izlenen kur politikasıdır.

---

75 Tomanbay; Age., s. 16.

76 11.08.1989 Tarih ve 20249 Sayılı Resmi Gazetede Yayımlanan Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 Sayılı Kararın 1. Maddesi.

77 Ataman- Sümer; Age., s. 100.

78 Halil Seyidoğlu; Uluslararası İktisat, Turhan Kitabevi, Ankara, 1978, s. 141.

Türkiye'deki bugünkü enflasyonist ortamda maliyetleri TL. cinsinden sürekli artan sanayicilerimizin, uzun dönemli plân yapabilmeleri ve uluslararası piyasalarda rekabet şanslarını koruyabilmeleri için, enflasyona paralel olarak gerçekçi kur politikası uygulamasına süreklilik kazandırılması büyük önem arz etmektedir.[79] Özellikle, ülkemizde ihracat teşviklerinin sınırlandırıldığı günümüzde uygulanacak döviz kuru politikası, ihracatı teşvik edici temel politika haline getirilmelidir. Dolayısıyla yurtiçi ve yurtdışı fiyat ve satın alma gücü farklarını yansıtacak şekilde gerçekçi bir kur politikası uygulanmalıdır.

1.2.9.2. Kambiyo riski kavramı

İhracat ve ithalat işiyle uğraşmak özel bir bilgi ve dikkat ister. Çünkü dış ticaret ve özellikle ihracat birçok riski ihtiva eder. Kelime anlamı olarak kambiyo riski, gerçekleşmesi muhtemel, gerçekleştiğinde üstleneni zor duruma düşürebilecek olay veya olaylardır.[80] Yani, önceden tahmin edilebilen belirsizliklerin üstlenilmesidir. Bunlar gerek anlaşma sırasında gerekse anlaşma sonrasında ortaya çıkabilir.

Dış ticarette karşılaşılan risk ve tehlikeler iç ticarete oranla daha yoğun olup, bazıları ise iç ticarette karşılaşılmayan türdendir. Örneğin, ihracatçının elinde akreditif olduğu halde, paraların tahsil edilememesi dış ticarette rastlanılan bir risk türüdür. Ayrıca, ilgili ülkelerin merkez bankaları döviz piyasasına müdahale ederek döviz fiyatlarını ayarlamakta, bu durumda söz konusu ülkelerin paralarıyla işlem yapanlar büyük bir döviz riskiyle karşılaşmaktadırlar.

---

79 Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, 2000'li Yıllara Doğru Dünya Ekonomisi ve Türkiye İhracatı, Ankara, Ocak 1997, s. 58.

80 Atila Bağrıaçık; Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri, Birinci Kitap Gözden Geçirilmiş 4. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul 1997, s. 15.

1.2.9.3. Kambiyo riski türleri

Her ticari etkinlik birden fazla finansal riski kapsamaktadır. Dış ticaret işletmelerinin karşı karşıya kaldıkları finansal riskler yönetilebilen ve yönetilemeyen olarak ikiye ayrılabilir.[81]

1.2.9.3.1. Yönetilemeyen riskler

Yönetilmesi imkânsız olan riskler politik risklerdir. Ülke riski olarak da ifade edilen bu riskte, alıcının elinde olmayan ancak, alıcının ülkesindeki ekonomik ve siyasal nedenlerden dolayı ithalat bedellerinin ödenmemesi, firmanın yabancı ülkedeki aktiflerinin kamulaştırılması veya dondurulması[82] ve regülasyon riski olarak, yani firmanın başka ülkelerdeki garantisiz alacaklarının döviz transfer yasaklan nedeniyle tahsil edilememesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.[83]

1.2.9.3.2. Yönetilebilen riskler

Para piyasası ve döviz piyasası işlemlerinde bulunan ve yönetilebilen finansal riskler aşağıda tanımlanmakta olup, bu risklerin tamamen ortadan kaldırılması mümkün olmayacağı gibi, risklerin ancak belirli bir güven aralığı içerisinde yönetilebileceğinin unutulmaması gerekmektedir. Karşı karşıya kalman en önemli risk türü fiyat riskidir. Fiyat riski, herhangi bir ürünün ileri bir vadede spot fiyatının beklenen değerinden sapmasıdır, bu sapmanın da mutlak negatif yönde olması gerekmemektedir. Fiyatlardaki lehte değişimlerin olması ihtimali aleyhteki değişimlerle aynıdır. Bu açıdan risk faktörü gelecekteki spot fiyatların beklenenden pozitif veya negatif yönde sapması olarak anlaşılmalıdır.[84]

---

81 H. Ayşe Eyüboğlu Aksel; Risk Yönetim Aracı Olarak Futures Piyasaları, Sermaye Piyasası Kurulu Yayını No:21, İstanbul, 1995, s. 19.

82 Bağrıaçık, Age., s. 17.

83 Eyüpoğlu Aksel, Age., s. 18.

84 Eyüpoğlu Aksel, Age., s. 19.

1.2.9.3.2.1. Ticari risk (Alıcı riski/ Kredi riski)

Alıcı riski veya kredi riski olarak da ifade edilen ticari risk, alıcının iflası, borcunu ödeyememe durumuna düşmesi ya da ödemek istememesi gibi nedenlerden dolayı, doğrudan doğruya alıcıdan kaynaklanan ve mal bedelinin tahsil edilememesine yol açan risktir. Alıcı riski genellikle ithalatçının malın siparişini verdikten ve ihracatçı bu malın üretimini ya da tedarikini sağlayıp, yüklemeye hazır hâle getirdiğinde veya ithalatçının malın siparişini vermesini takiben malın fiyatının düşmesi veya alıcının malı alma isteğinden vazgeçmesi şeklinde kendini göstermektedir. [85]

1.2.9.3.2.2. Taşıma riski

Diğer bir risk türü ise taşıma riskidir. Taşıma sırasında mala gelebilecek hasar, ziyan ve bozulma riskidir. Taşıma riski, taşıma süresinin uzamasından dolayı hem alıcı hem de satıcının zarar görmesi durumudur. Uygulanması açısından çok sakıncalı olan bir risk türü de faiz riskidir. Firmanın değişken faiz ile finansman ihtiyacını karşılaması durumunda ortaya çıkan bir risktir. Bu durumda firma, değişken faizli bir döviz kredisi sağlamakta, krediyi veren yabancı banka kredi için bir referans faizini esas almaktadır.[86]

1.2.9.3.2.3. Döviz kuru riski

Dış ticaret işlemleri bakımından karşı karşıya kalman risklerin en önemlilerinden biri de döviz kuru riskidir.

Döviz kuru riski, mali riskler arasında birey ve kuruluşları en fazla etkileyen risklerin başında gelmektedir. İthalat ve ihracatla uğraşan firmalar ulusal para birimi dışındaki bir dövizin borçlusu

85 Bağrıaçık; Age., s.16.

86 Referans faiz sistemi, esas olarak bir ortalama faiz sistemi olup, değişken faiz ortamlarında mutabakat amacıyla kullanılmaktadır. En yaygın olarak kullanılan referans faizi LİBOR'dur. LİBOR, Londra, Avrupa, Döviz, İnterbank piyasasında bankaların birbirlerine uyguladıkları kısa vadeli kredi faizine verilen addır.

ya da alacaklısı olduğunda döviz riski denilen bir riskle karşı karşıya kalırlar. Eğer, bir firma belli bir döviz cinsinden borçlanmışsa, bu dövizin değerinin yükselmesi durumunda ulusal para birimi olarak borcu artar. Tersi durumunda ise azalır. Aynı firma belli bir döviz cinsinden alacaklıysa, bu dövizin değeri yükseldiğinde alacağı değerlenir, tersi durumda ise azalır.[87]

Bir firmanın döviz kuru riski ile karşı karşıya kalması için mutlaka uluslararası faaliyet göstermesi gerekmez. Ulusal paranın, yabancı paralar karşısında değerinin değişmesi, ulusal firmaların faaliyetlerini olumlu veya olumsuz yönde etkileyebilir. [88] Örneğin, Türk lirasının yabancı paralar karşısında değerini yeterince düşmediği ve o dönem için aşırı değerli kaldığı varsayılırsa, bu durum ithal malların fiyatının ucuzlaması anlamına gelecektir. Ulusal faaliyet gösteren firmalar döviz kurlarında TL. lehine oluşan bu değişim sonucunda iç piyasaya üretilen mallara ait satışlarının azaldığını görecektir.

Bilançonun gerek aktif gerekse pasif tarafında oluşan döviz mevcutları (Alacak ve Borçları) kur riskini doğurur. Bilançodaki döviz aktifleri ve pasifleri devalüasyon ve revalüasyon neticesinde devamlı değer değişikliğine uğrayarak, kuruluşlar için kâr v**eya** zarar ortaya çıkaracaktır.[89]

Döviz kuru riski işlem ve muhasebe riski olmak üzere iki başlık altında izlenebilir. [90]İşlem riski, bir kuruluşun yabancı döviz üzerinden işlem (ihracat-ithalat anlaşması) yapması durumunda ortaya çıkmaktadır. Döviz kurundaki bir değişme kuruluşun umulan veya bütçelenen nakit akışının ya da harcamalarının beklenenden daha az veya daha çok olması, firmanın kârlı olacak işlemini zararla kapaması sonucunu doğurabilir.[91]

---

87 Parasız-Yıldırım; Age, s.338.

88 Eyüpoğlu-Aksel; Age, s.22.

89 Rıel Heinz-Rodrigues Rıta M.;Foreign Exhance and Money Markets, Mc. Graw Hill Book Co, London, 1988, s.389.

90 Eyüboğlu Aksel, Age., s. 22.

91 Eyüboğlu Aksel, Age., s, 22.

Muhasebe riski ise, firmanın yabancı bir döviz cinsinden belirlenmiş olan aktif ve pasiflerin yerel para cinsinden değerlerinin, bir muhasebe döneminden diğer muhasebe dönemine kadar geçen zamanda, döviz kurlarındaki değişmelerden dolayı herhangi bir fiziki işlem olmaksızın değişmesi riskini ifade eder. [92]

Döviz kurundaki dalgalanmalar dış ticaret işletmelerini, özellikle de çokuluslu işletmeleri etkilemektedir. Bu etkilenmeler finansal tablolardaki varlık ve yükümlülük kalemlerinin döviz değerlerine çevrilmesinde kur değişikliklerinin etkisini ve bu şekilde ortaya çıkabilecek kâr veya zararı ölçmektir. Söz konusu bu etkiye muhasebe etkisi veya çevirme etkisi denilmektedir.[93] Ayrıca, kur riski çokuluslu işletmelerin diğer ülkelerdeki yatırımlarının gelecekte sağlayacakları nakit akışları, dolayısıyla yatırımların ekonomik değeri de kur dalgalanmalarına göre değişecektir. Bu etkilenmeye de ekonomik değer etkisi adı verilmektedir.

1.2.9.3.2.4. Faiz riski

Faiz riski ileri bir vadedeki faiz hadlerinin beklenen değerinden sapma riski olarak tanımlanabilir. Bu tür finansal riskler değişken esaslı faiz ortamlarında önem kazanırlar, İster plasman, ister kredilerde iki türlü anlaşmaya bağlanabilmektedir.

Bankalar kâr amacıyla çalışan kuruluşlar olduğuna göre, sağladıkları yabancı kaynaklara ödedikleri faiz ile yaptıkları plasmanlardan aldıkları faizler arasında banka lehine bir fark olması gerekir. Ancak, kısa vadeli borçlanıp uzun vadede plase etmek, bir yandan faiz riski diğer yandan likidite riski meydana getirecektir, [94]

Faiz riski yönetiminde belirlenen vadelerde, bilançonun aktif ve pasif miktarının eşit olması, yani açık olmaması hem likidite hem

---

92 Eyüboğlu Aksel, Age., s. 23.

93 Ünal Bozkurt; "Kur dalgalanmalarının Çokuluslu Şirketler Üzerindeki Etkisi", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Sayı. 31, İstanbul, Şubat, 1983, s. 7.

94 Riehl H.-Roriquez R.; Age., 1988, s. 389.

de faiz riskinden bankayı korumuş olacaktır. Vadesi gelmiş bir fonu yeniden fonlarken faizlerin yükselmiş olması veya kaynak fazlasını plase ederken faizlerin düşük olması kâr ve zarar rakamlarını doğrudan etkileyecektir.

1.2.9.4. Uluslararası ticari ilişkilerde yapılan alım satım anlaşmaları ve unsurları

Uluslararası ticari ilişkilerde ortaya çıkacak olan problemlerin bertaraf edilebilmesi için ithalatçı ve ihracatçı arasında sözlü bir anlaşma olsa bile, yazılı alım- satım anlaşması yapılması gereklidir. Bu anlaşma çerçevesinde ihracat işleminde, ihracatçı mal ve ya hizmeti anlaşma koşullarına göre ithalatçıya sunma gayreti içerisinde olacak: ithalatçı da karşılığında mal veya hizmet bedelini satıcıya ödemek zorunda olacaktır. İthalatçı ve ihracatçı aralarında bir anlaşma yaparak, alış-veriş yapma arzularını beyan etmektedirler. İkinci olarak da, onlar sözü edilen mal ve parasal akımlardaki riskleri nasıl paylaşacakları konusunu belirlemektedirler.[95]Yapılacak olan ticari anlaşmalarla ilgili yasal bir hüküm bulunmamaktadır. Yapılacak olan anlaşmada malın cinsi ve kalitesi, malın miktarı, malın fiyatı, malın teslim yeri ve zamanı, ödeme şekli, ödeme yeri ve zamanı ile ilgili ihtilaflarının çözüm şekillerinin nasıl olacağının tespit edilmesi gerekmektedir. Usulüne uygun olarak yapılacak alım-satım anlaşmaları dış ticaret işletmelerinin finansal faaliyetlerinin yönetiminde etkili olacak en önemli hususlardan biridir.

1.2.9.5. Döviz kuru, döviz kuru sistemleri ve uluslararası ticari ilişkilerde döviz kurunun oluşumu

İhracatı özendirme önlemleri arasında sayılabilecek bir uygulama olarak ele alınacak hususlardan biri döviz kuru politikasıdır. Döviz kuru, yabancı paranın ulusal para cinsinden fiyatı olarak tanımlanmaktadır.[96] Daha geniş bir ifadeyle döviz

95 Bağrıaçık; Age, s.21.

96 Tomanbay; Age, s.37.

kurunu iki ulusal para arasındaki değişim oranı biçiminde de tanımlayabiliriz.[97] Uygulamada döviz kurları genellikle yabancı para biçimi esas alınarak, yani 1 birim dövizin ulusal fiyatı biçiminde belirlenmesidir. Ülkemizde yabancı paraların Türk parası karşısındaki değeri, Merkez Bankasınca tespit edilen esaslar çerçevesinde belirlenmektedir.

Yetkili kurumlarca sabit kur ya da sabit kura yakın sistemlerle döviz kurlarının yüksek ya da düşük belirlenmesi dış ticareti doğrudan etkiler. İhracat ve ithalat döviz kuruna bağlı olarak azalabilir ya da artabilir. Dolayısıyla hükümetler döviz kuru ile oynayarak ihracat ve ithalatlarım bir ölçüde kontrol altında tutabilirler.

Döviz kurunun düşük olması, yani ulusal paranın aşırı değerli tutulması ithalatı özendirir, ihracatı azaltır. Öte yandan döviz kurunun yüksek tutulması yani ulusal paranın değerinin düşük tutulması ithalatı kısar ve ihracatın özendirilmesine sebep olur. Bu nedenle ihracatı özendirmek isteyen ülkeler dövizin kurunu sürekli olarak yüksek tutarak ihracatın artmasını sağlayabilirler.[98] Hükümetler ülkedeki ödemeler dengesini ve ticari ilişkilerindeki fiyat düzeylerini ayarlayabilmek için döviz kurunun oluşumunda çeşitli kur oluşum sistemlerini uygulayabilirler. Bu sistemler aşağıdaki gibi sınıflandırılabilir.

Döviz kuru sistemleri, önce sabit (fixed) kur sistemi ve serbest değişken (freely fluctuating) kur sistemi diye iki temel gruba ayrılır. Sonrada bu ikisi arasında çeşitli uzlaştırıcı sistemler yer alır.

a. **Sabit kur sistemi**

Sabit kur sisteminde, döviz kurlarının istikrarı, Merkez Bankasının döviz piyasasına alıcı ve satıcı olarak müdahalesiyle sağlanır.[99] Bu yönteme göre ulusal para döviz cinsinden bir kez

97 Seyidoğlu; Uluslararası İktisat, s.82.

98 Tomanbay; Age, s. 37.

99 Parasız-Yıldırım; Age, s. 79.

belirlendiğinde döviz kum bir süre sabit tutulur. Eğer belirlenen döviz kurunun gerçek durumunu yansıtmasında bazı sıkıntılar ortaya çıkarsa, o takdirde döviz kurunun ayarlanması gerekir. Bu ayarlamalar, ulusal paranın, yabancı para karşısında değerinin düşürülmesi yönünde ise devalüasyon; yükseltilmesi yönünde ise revalüasyon adını alır.[100]

Sabit kur sisteminin savunucularına göre, bu sistem esnek kur sisteminde gözlenen uluslararası ticaret ve yatırım akımlarını ve uzmanlaşmayı tehlikeye sokan günlük dalgalanmaları ortadan kaldırır. Bunlara göre, sabit kur sistemine nazaran esnek kur sisteminde spekülasyon muhtemelen daha fazla istikrar bozucudur. Teorik zeminde esnek döviz kuru sistemi, sabit döviz kurundan daha enflasyonist gözükmektedir. Esnek kur sisteminde fiyatlar sabit kur sistemine göre daha yüksek olacaktır.[101]

Sabit kur sisteminin bu avantajlarına karşılık, dış açık veren ülkelerde, geçici dış açıklar sonucu ulusal para döviz piyasasında değer kaybetmeye başlayınca merkez bankası piyasaya döviz arz ederek bu düşüşü önlemeye çalışır. Bunun için merkez bankasının her şeyden önce yeterli miktarda dövize sahip olması gerekmektedir. Sabit kur sisteminde spekülatörler, hükümetin sabit pariteyi sürdürmesinden kuşku duyunca derhal o paradan kaçıp sağlam paralara yönelirler. Bu da söz konusu para üzerindeki baskıları büsbütün artırarak olası bir devalüasyonu kaçınılmaz hale getirir.[102]

Sabit kur sisteminin açıkça görünen dezavantajı, kurlarda bir değişiklik yapıldığında bunun etkilerinin oklukça büyük olmasıdır. Buna karşılık sabit kur sistemi döviz işlemlerini kolaylaştırması yanında, kambiyo riskini kontrol etme ihtiyacının olmamasından dolayı uluslararası ticareti teşvik eder.[103]

---

100 Eğilmez; Age, s. 160.

101 Parasız; Age., s. 551.

102 Seyidoğlu, Uluslararası Finans, s. 15,

103 [101]Robert W.Kolb. Ricardo Rodrigües, Age, .s. 29.

b. **Serbest değişken kur sistemi**

Serbest değişken veya esnek kur sisteminde ise, döviz piyasaları üzerinde hiçbir hükümet müdahalesi yoktur. Döviz kurları tamamen piyasadaki döviz arz ve talebine göre oluşmaktadır. Bu yöntem, ulusal para ile yabancı paraların paritesinin ve dolayısıyla döviz kurunun belirlenmesinin piyasaya bırakılması yöntemidir. [104] Başka bir deyişle, değişken döviz kuru yönteminin benimsenmiş olması halinde her gün kendiliğinden devalüasyon veya revalüasyon olur. Günümüzde pek çok ülke değişken döviz kuru yöntemini benimsemiştir. Ancak, uyguladıkları yöntem, piyasanın belirlediği döviz kuruna, merkez bankasının kurdaki şok dalgalanmaları önlemek amacıyla döviz alım ve satımı yapmak suretiyle müdahale etmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Değişken kur sistemini savunanlara göre, hükümetlerin belirledikleri kurlar, çoğunlukla ulusal parayı aşırı değerlendirir. Değişken kur sisteminde kurlar gerçek denge değerini bulur. Bu sistemde döviz talebi fazlası kurlarda yükselmeye, arz fazlası da kurlarda düşmeye yol açarak dengelemeyi otomatik bir biçimde gerçekleştirir. Sabit kur sisteminde, kur istikrarını sağlamak için döviz rezervlerine gerek vardır. Oysa bu sistemde dış denge kendiliğinden sağlandığından rezerve gerek kalmaz. Değişken kur sistemindeki ayarlamalar büyük miktarlarda oluşmaz. Kurlarla ilgili olarak hükümetin karar almasına ve denetimde bulunmasına gerek olmadığından sistem bürokrasiyi kendi kendine önler.[105]

Esnek kur sistemi uygulaması, genellikle gelişmekte olan ülkelerde pek rağbet görmemektedir. Ancak, dışa dönük kalkınma politikalarını benimseyen ülkeler, döviz girdisini artırıcı imkânlardan yaralanmak ve yurt içi fiyat artışlarının ödemeler

---

104 Millon H. Spencer; Contemporary Economics. 6 th edition, Worth Puplishers İnc., 1986, s. 334.

105 Seyidoğlu; Uluslararası Finans; s. 18.

dengesi üzerindeki olumsuz etkilerini gidermek amacıyla esnek kur uygulamasına geçmektedirler.[106]

Türkiye uzun yıllar ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikasının gereği olarak, sabit döviz kuru ve kambiyo denetimi rejimini uygulamış, dış ticaret rejimi de buna paralel olarak kısıtlamacı bir görünüm içinde bulunmuştur. 1980'li yıllar ve sonrasında, toplumu saran liberalleşme eğilimi döviz kurlarının belirlenmesinde mini devalüasyonlarla başlayan, devalüasyonları önleyememe eğilimi sonucunda günlük kur politikası belirleme yöntemiyle, değişken döviz kuru uygulanmasına geçilmiştir.

Türkiye'deki döviz kurlarının tayininde Merkez Bankası bir gösterge kuru belirlemektedir. Ancak asıl olarak döviz fiyatlarım serbest piyasa oluşturmaktadır. Serbest piyasanın oluşturduğu döviz kurlarında belirli dönemlerde ani ve yüksek dalgalanmalar meydana geldiği zaman, Merkez Bankasınca piyasaya döviz sürme veya döviz çekme şeklinde bazı düzenlemelerle, piyasadaki dalgalanmaların önlenmesine çalışılmaktadır. Bu durumda da, döviz kuru arz ve talep dengelerine göre otomatik olarak oluşturulmaktadır. Bu uygulamalar Türkiye'deki döviz yönetiminin müdahaleli değişken döviz kuru esasına dayalı olarak yapıldığını ortaya koymaktadır.[107]

Önceleri döviz yönetiminin sabit kur ve kambiyo denetim rejiminin uygulanması, ekonomide büyük ölçüde dış rekabete kapalı ve ithalat kısıtlaması şeklinde kendini göstermiştir. Ülke sonraları ithal ikamesiyle, içine kapalı, dış rekabetten yoksun bir ülke konumundan çıkarak, dış ticarete ağırlık veren sanayileşme yöntemine dayalı, dış piyasalara ve dış rekabete açık bir ekonomik duruma gelmeye yönelmiştir. Bu önemli adımlar sonucunda ihracat ve ithalat önemli oranlarda artmıştır.

---

106 Muzaffer Güler;" İşletmelerin Dış Kaynakla Finansmanında Döviz Risk Analizleri", Yayınlanmamış Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İstanbul, 1986, s. 57.

107 A. Mahfi Eğilmez; Hazine, Finans Dünyası Yayınlan No: 3, İstanbul, 1996, s. 165.

1.2.9.6. Kambiyo risklerinden korunma yöntemleri

Birçok firma ve kişiler yaptıkları faaliyetlerle ilgili olarak yabancı para (döviz) riski ile karşılaşırlar.[108] Örneğin, ihracat ve ithalat yapan firmalar genellikle ileri bir tarihte teslim edilecek malların alış ve satış işlemlerinde ödemenin yabancı para ile yapılmasının taahhüdüne ihtiyaç duyarlar. Aynı şekilde yabancı yavru şirket işleten çokuluslu firmalar yavru şirketlerden yabancı para şeklinde ödemeler alırlar.

Örneğin, Türkiye'de ihracat ve ithalatla uğraşan firmalar, Türk lirasının dışındaki bir döviz borçlusu veya alacaklısı olduğunda, döviz riski denilen bir riskle karşı karşıya kalırlar.[109] Yani, bir firma belli bir döviz cinsinden borçlanmışsa, bu dövizin değerinin yükselmesi durumunda TL olarak borcu artar, tersi durumunda ise azalır. Aynı firma belli bir döviz cinsinden alacaklıysa, bu dövizin değeri yükseldiğinde alacağı değerlenir, tersi durumda ise azalır. İşte, ihracat ve ithalat işletmelerinin faaliyetleriyle ilgili olarak peşin veya vadeli satış ve alışlarında, dövizi riskten korumak için çeşitli koruma yöntemleri geliştirilmiştir. Kur riski yönetimiyle sınırlı olan bu yöntemlerden biri hedging yöntemidir.

İhracat ve ithalat işleminde döviz riskinden sakınmak taraflardan sadece biri için mümkündür. Örneğin üç ay sonra Alman markı (DM) ile ödeme yapmak üzere Almanya'dan ithalatta bulunan bir Türk ithalatçısı, üç- ay sonra Alman Markı değerlenirse döviz riskiyle karşı karşıya kalacaktır. Türk ithalatçısı bu riskten kaçınmak için Alman ihracatçısından alacağını dolarlarla fatura etmesini isteyebilir. Bunu sağlarsa, bu kez risk dolar alacaklısı olan Alman ihracatçısının üzerinde kalacaktır.

İhracatçı veya ithalatçı dış ticaret faaliyetleri ile ilgili olarak doğabilecek döviz riskinden kurtulabilmek için finansal liberalleşmenin ortaya çıkardığı yeni finansman tekniklerinden

---

108 Robert W. Bolb. Ricardo Rodrigues, Age, s. 298.

109 Parasız-Yıldırım, Age., s. 330.

hedging amacıyla en çok kullanılan yöntemler forwards, futures, options ve swaplar'dir.[110] Bu yöntemler türev ürünleri olarak ta adlandırılmaktadır. Hedging yöntemleri ve araçları, firma içi hedging yöntemleri ve firma dışı hedging yöntemleri olmak üzere iki kısımda incelenebilir.

1.2.9.6.1. Firma içi hedging yöntemleri

Firma içi hedging yöntemleri temelde bilanço uyarlamalarına dayalı olan ve firmanın kendi bünyesi içinde gerçekleştirdiği teknikleri ihtiva etmektedir. Bu teknikler arasında en yaygın olarak kullanılan offsetting, nakit akışlarının zamanlanması ve para piyasası yoluyla hedging sayılabilir.

Offsetting (eşleştirme), bilançodaki bir aktifi, bu aktifin özelliklerini yansıtan bir pasif ile eşleştirme işlemine verilen addır.[111] Örneğin, ihracat karşılığı olarak tam 6 ay sonra vadesi dolacak olan Amerikan Doları (USD) cinsinden bir alacakta, yapılan ithalatın döviz cinsinin USD olarak belirlenmesi ve ödemenin, ihracat gelirinin vadesi ile çakıştırılabilmesi durumunda, alacak kadar döviz borca karşı eşleşmiş ve böylece söz konusu miktar için döviz riski ortadan kaldırılmış olur.

Nakit akışlarının zamanlaması veya geciktirme (lagging) ve hızlandırma (leading), borç ödemelerini, alacak tahsilatlarını, döviz kurları veya faiz hadleri üzerindeki ileriye yönelik tahminlere göre öne alma veya erteleme ilkesine dayanan hedging yöntemidir. Bu yöntemle, beklentilere dayanılarak nakit akışlarının zamanlamalarını değiştirmek ve değer kaybetmesi beklenen döviz cinsinden belirlenmiş alacakların tahsilinin hızlandırılması veya borçların ödenmesinin geciktirilmesi amaçlanmıştır. Diğer yandan firmalar değer kazanması beklenen döviz cinsinden borçlarının geri ödemelerini hızlandırarak, daha fazla kur kaybına karşı kendilerini koruyabilirler.[112]

110 Eyüpoğlu Aksel; Age, s. 26.

111 Eyüpoğlu Aksel; Age, s. 26.

112 Eyüpoğlu Aksel; Age, s. 29.

Para piyasaları yolu ile hedging, ara piyasası yoluyla değer kazanması beklenen bir dövizin spot piyasadan satın alınarak, kısa vadeli bir döviz tevdiat hesabına ödeme vadesi kadar bir süre için plase edilmesi ilkesine dayanan bir hedging yöntemidir. Bu yöntemin etkili olabilmesi için yerel para cinsinden finansman maliyetinin, ilgili vadede dövizin değer kazanma oranından düşük olması gerekir.[113]

1.2.9.6.2. Firma dışı hedging yöntemleri

Finansal riskler döviz kuru riski ile sınırlı olmadığı gibi, kuruluşlar kendi dışlarındaki piyasalardan da yararlanmak suretiyle finansal risklerin çoğunu kontrolleri altına alabilirler. Bunlar forward, futures, options ve swap piyasalardır.

1.2.9.6.2.1. Forward piyasaları

İki iş gününden daha uzun bir süre sonra bir paranın sabit bir kur üzerinden bir başka parayla alınıp satılma işlemine forward döviz işlemi denilmektedir.[114] Forward kontratlar, ileri bir vadede teslimatı söz konusu olacak herhangi bir miktardaki dövizin veya ileride alınacak bir para piyasası pozisyonuna, (mevduat veya krediye) uygulanacak faizin bu günden sabitlenmesini sağlayan sözleşmelerdir.[115] Örneğin, bir firma üç ay sonra alacağı USD'leri DM borcunu kapatmak üzere kullanacaksa, piyasalarda USD'nin Alman Markı (DM) karşısında değer kaybedeceği beklentisi ile forward USD satış (DM alış) kontratı yaparak 3 ay sonraki döviz kurunu bu günden sabitleyebilir. Forward kontratları sadece döviz için değil, bazı mallarda ve ayrıca kredi ve mevduat işlemlerinde de kullanılmaktadır.

---

113 Parasız; Age, s.643.

114 Foma E. F. ; Forward and Spot Exchange Rates, Journal of Monetory Economics, Vol, 14, 1984, s. 4.

115 H. Ayşe Eyüboğlu Aksel; Age, s. 31.

1.2.9.6.2.2. Futures piyasaları

Futures piyasaları, aynı Forward'larda olduğu gibi bu günden fiyat anlaşmasının yapılıp, fonların ve ürünlerin el değiştirmesinin sonraki bir tarihte gerçekleştiği piyasalardır. Futures kontratlarının forward kontratlarından farkı, borsa ürünleri olarak miktar ve vade konusunda standartlaşmaya gidilmiş olmasıdır. Futures kontratları, bu amaçla oluşturulmuş ihtisas borsalarında işlem görürler. Futures piyasalarında fiyatlar takas odası tarafından resmen yayımlanmaktadır. Vadeli sözleşmeler çeşitli haberleşme araçlarıyla gerçekleştirilir ve fiyatlar müşterilerin saygınlığına göre belirlenir.[116] Bu piyasalarda hedging yapan kişilerin asıl amacı; fiziki teslimat değil, spot üründe fiyat riskine karşı hedging sağlamaktır. Bu durum futures kontratlarının standart özelliklerinden anlaşılmaktadır.[117] Futures kontratları mal futures kontratları, döviz futures kontratları, faiz oranı futures kontratları ve endeks futures kontratları olmak üzere sınıflandırılabilir.[118]

Mal futures kontratlarında bazı tarım ürünleri, bazı maden çeşitleri, orman ürünleri, canlı hayvan, et veya et mamulleri gibi fiziki ürünler piyasayı oluşturmaktadır.

Döviz futures kontratlarında döviz ticareti ile uğraşan kişilerin, ihracat ve ithalatçıların, dövizle uğraşan işletmelerin dövizlerde ortaya çıkacak olan kur değişiklikleri nedeniyle doğan finansal riskleri ortadan kaldırmak için dövizin konu edildiği piyasalardır.

Faiz oranı futures kontratlarında piyasaya konu olan, devlet tahvili gibi menkul kıymet kazançlarında ortaya çıkacak olan riskleri bertaraf etmek için yapılan belirli faiz oranı tespitidir.

---

116 James V. Jordan-George Emir Morgan; Defalt Risk in Futures Markets; The Customer Broker Relationship, The Journel Of France, Vol. XLV. No:13, Jully, 1990, s. 909.

117 Hull John; Options; Futures And Other Derivatire Securities, 1989, s.4.

118 Lokman Gündüz-Mehmet Tutal; Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi; Türkiye Uygulaması Üzerine Bir Öneri, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No: 193, İstanbul, 1995, s. 4.

Endeks futures kontratlarında ise kontrata konu olan finansal araç, belirli bir borsada işlem gören hisse senetlerinin oluşturduğu hisse senedi fiyat endeksidir.[119]

Konu ile ilgili olarak belirli bir dövizin sabit bir miktarının, başka bir döviz karşılığında, kurunun bugünden belirlenmesi, ancak dövizlerin tesliminin belirlenmiş ileri bir tarihte gerçekleştirileceği şeklinde yapılacak olan döviz futures kontratlarına ilişkin aşağıdaki, örneği vermemiz mümkündür.[120]

Örneğin, 125.00 Alman Markı eşdeğeri kur, Alman Markı 1,75/Amerikan Doları paritesinden olmak üzere 71.429 Amerikan Dolan tutarında bir döviz futures kontratında kontratı satın alan taraf, vade bitiminde 71.429 Amerikan Dolan karşılığında 125.00 Alman Markı satın alma hakkı elde etmiş olacaktır. Vade bitiminde spot kur ne olursa olsun, kontrat sahibi Markları 1 Amerikan Doları, 1.75 Alman Markı eşitliği kuru üzerinden satın alacaktır.

1.2.9.6.2.3. Opsiyon kontratları

Opsiyon sözleşmesi, belirlenen vade tarihine kadar belirli miktardaki aktifi muayyen bir fiyatla satın almaya ya da satmaya izin veren sözleşmedir.[121] Opsiyonlar, satın alan tarafa bir ürünün belirli bir miktarının, yine belirli bir süre içinde baştan anlaşılmış fiyat üzerinden sonraki bir tarihte satın alma veya satma hakkını veren kontrattır.[122] Opsiyon kontratı, sahibine belli bir kıymeti bugünden belirlenen bir fiyat üzerinden belli bir vade içinde ya da sonunda satın alma hakkı vermektedir.[123] Söz konusu ürünler döviz, faiz haddi, ticari ürün ve hisse senedi endeksi olabilir. Opsiyonların

---

119 Süleyman Yükçü-Tülay Yüce; Bankacılıkta Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi: Bugünkü Durum ve Yapılması Gerekenler, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, No:191, İzmir, 1995. S.6.

120 Eyüpoğlu Aksel, Age, s. 43.

121 Parasız-Yıldırım; Age, s. 32.

122 Levi; Age, s. 55.

123 Joli C. Cox-Mark Robinstein; Options Markets, Prectice-Hall. Inc., Englemood Cliffs, New Jersey, 1995, s.1.

diğer hedging yöntemlerinden farkı, bunların atıcıya bir hak sağlayıp, alıcıyı ürünün alımı veya satımı konusunda herhangi bir yükümlülük altında bırakmamasıdır.[124]

Örneğin, ithalatçı 1$, 270.000.-TL.'ye eşit fiyat üzerinden üç ay vadeli opsiyonlu l$'lık satın alma sözleşmesi imzalamış olsun. Vade dolduğunda alıcının bu Dolarları satın alıp almayacağı o günkü spot kura bağlıdır. Eğer Doların spot kuru 270.000.- TL'nin üzerinde ise ithalatçı sözleşmenin koşullarım yerine getirecek, yani anlaşma yaptığı bankadan Dolarları satın alacaktır. Ancak o günkü spot kuru bu fiyatın altında ise satın alma işlemi yerine getirilmez. Çünkü o günkü spot piyasadan Doları daha düşük bir fiyattan sağlayacaktır. Bu durumda yaptığı opsiyonlu sözleşmeden dolayı ufak bir kayba uğrayacak, ancak sözleşmedeki yüksek fiyattan Dolar satın atmak zorunluluğundan kurtulacaktır. İhracatçının davranışının bunun tam tersine olması doğaldır. Yani, opsiyonlu bir vadeli satış sözleşmesi yapan ihracatçı, eğer vade dolduğunda spot kurlar anlaşmadaki kur düzeyinden daha yüksekse sözleşmeyi bırakarak dövizini spot piyasada satacaktır.

1.2.9.6.2.4. Swaplar

Swap iki taraf arasında birbirlerinin nakit akışlarını belirli bir süre için değiş tokuş etmek amacıyla yapılan yasal bir sözleşmedir. Swap kelimesinin Türkçe karşılığı değiş- tokuş veya takastır.[125] Swap işlemi genellikle, dış borçların anapara yükümlülüğünü ifade eden döviz cinsinin değiştirilerek, başka bir döviz cinsine dönüştürülmesi,[126]söz konusu borcun faizinin ifade edildiği döviz cinsinin değiştirilmesi veya mevcut borçların sermayeye katılım payı haline dönüştürülmesi şekillerinde ortaya çıkar.[127] En yaygın kullanılan döviz swapları önemlerini kısmen yitirmiş, buna karşılık faiz swapları giderek daha yaygın hale gelmişlerdir.

---

124 Parasız-Yıldırım; Age, s. 32.

125 H. Ayşe Eyüpoğlu Aksel; Age., s. 350.

126 Carl R. Biedleman; Financial Swaps, Homewood, Dow Jones-Irvin, 1985, s. 26.

127 Eğilmez; Age., s. 85.

Döviz swapları, bir firmanın belirli bir dövize bağlı borcunun başka bir firmanın farklı bir döviz cinsinden olan borcu ile değiş tokuş edilmesine imkân verir. Alınan paralar öngörüldüğü süre sonunda geri verileceği için, işlemlerin bir döviz riski yoktur. Firmalar, bu yolla istedikleri para cinsinden uzun vadeli kredi sağlamış veya döviz pozisyonlarım denkleştirme imkânı elde etmiş olurlar.[128] Örneğin, bir Türk firması 2 yıllık bir süre için 10.000 $ tutarında bir döviz kredisine ihtiyaç duymakta, fakat bunu bankalardan istediği uygun koşullarla elde edememektedir. Diğer yandan bir Amerikan firması da aynı vade ile TL kredisi kullanmayı istemekte olsun. Bu iki firma dolaysız döviz swapı'na girme konusunda anlaşmaya varsınlar. Bu değiş tokuşla bugünkü spot kuru olan 1$: 276.000.Tl'yi esas alsınlar. Böylece Amerikan firmasından Türk firması 10.000 $ devralır ve karşılığında ona 2.760 Milyon TL devreder. Bu yolla ihtiyaçlarını karşılayan her iki firma, 2 yıl sonra aldıkları paraları geri öderler. Geri ödenecek anapara miktarları eşit olduğu için döviz riski bulunmaz.

Faiz swapları ise, bir firmanın belli bir firma üzerinden sabit faizle ve daha ucuza sağladığı kredinin, başka bir firmanın yine aynı para cinsinden elde edebildiği, değişken faizli ve daha pahalı bir kredi ile değiş tokuş edilmesidir. [129]Tanımdan da anlaşılacağı üzere, bu tür swap'ın temelinde, bir tarafın diğerine göre daha düşük maliyette kredi elde etmesi ve vade yapıları açısından da bir tarafın diğerinin kredisindeki vade yapısını tercih etmesi özelliği yatmaktadır.

1.2.10. Eurodolar dış finansal piyasalar

Kelime olarak "Eurodolor' Amerikan Dolarının Amerika Birleşik Devletleri (ABD) dışında, Avrupa'da oluşan piyasası anlamına gelir. Diğer bir deyişle, Avrupa'daki bazı büyük bankaların, Amerikan Dolarından mevduat kabul etmeleri ve

128 Seyidoğlu; Uluslararası Finans, s. 311.

129 Seyidoğlu; Uluslararası Finans, s. 311.

böylece topladıkları fonlardan kısa süreli Dolar kredisi açmaları şeklinde yaptıkları işlemlere Eurodolar işlemi ve bu piyasaya da Eurodolar piyasası adı verilir.[130] Bugün bir ulusal paranın, onu çıkartan ülkenin sınırlarının dışında oluşan piyasasına Eurodolar piyasası, bu işlemi yapan bankalara da Eurobank adı verilir.[131] Eurodolar piyasaları genelde ticari banka piyasalarıdır. İşlem yapan taraflardan en azından birisi daima bankadır. Bankaların müşteriyle yaptıkları mevduat ve kredi işlemleri bu türdendir.

Bu piyasanın müşterileri arasında gerçek kişiler kadar hükümetler, işletmeler, uluslararası firmalar, ihracatçı ve ithalatçı işletmeler de yer alır.[132] Örneğin, ihracat ve diğer yollardan Dolar geliri elde edenler, sahip oldukları ihtiyaç fazlası fonları, bu piyasalara yatırarak yüksek faiz geliri elde edebilirler. Fakat piyasanın asıl müşterileri çokuluslu şirketlerdir. Bu firmalar çeşitli ülkelerdeki faaliyetlerinden sağladıkları gelirleri söz konusu piyasalarda değerlendirirler.

Uluslararası finansman yöntemlerinden bir diğeri ise Euro Borç Senetleridir. Bu senetlerin en belirgin örnekleri, Euro finansman bonoları ve orta vadeli bonolardır. Euro finansman bonoları, bir ekonomide işletmelerin çalışma sermayesini sağlamak için kullandıkları bir para piyasası aracıdır. Bunlar kredi itibarı yüksek firmalar tarafından çıkartılan genelde güvencesiz ve taşıyan adına düzenlenmiş borç senetleri durumundadır. Para piyasası yatırımcıları, örneğin likit fazlasına sahip olan kişi ve kuruluşlar bunları satın alınca, gerekli finansman sağlanmış olur.[133]

Uluslararası mali piyasalara en son giren borçlanma araçlarından biri ise orta vadeli euro bonolardır. Bunlar Euro finansman bonoları ile daha uzun vadeli ve daha esnek olan uluslararası tahviller arasındaki boşluğu doldurmaktadır. Anapara Ödemeleri,

130 Seyidoğlu; Uluslararası Finans, s. 307.

131 Parasız; Age., s. 593.

132 Parasız-Yıldırım; Age., s. 234.

133 Parasız-Yıldırım; Age., s. 239.

vade ve yapıları bakımından tahvillerle aynı özelliğe sahiptirler. Vadeleri dokuz aydan on yıla kadar uzanabilir.[134] Kredi itibarları yüksek büyük işletmeler, çalışma sermayesi sağlamak için euro finansman bonosu çıkartarak finansman ihtiyaçlarını karşılama yoluna gidebilirler.

1.3. Dış Ticaret Yapan İşletmelerin Ülke Ekonomisinin Kalkınmasına Etkileri

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisine göre; dış ticaretin en büyük yararı, etkin kaynak dağılımından ileri gelmektedir. Özellikle, dış ticaret kaynak arzını arttırıcı, ekonomik etkinliği yükseltici ve kalkınmayı hızlandırıcı etkide bulunur. Ekonomik kalkınmadan maksat ya üretim faktörlerindeki artışla üretim artışını gerçekleştirmek ya da aynı miktar üretim faktörleriyle daha fazla ürün elde etmeyi sağlayan teknolojik gelişmelerdir.[135]

Ekonomik kalkınma, ülkenin sermaye malları stokunun, yani üretim faktörlerinin artışına ve teknolojik gelişmesine bağlı olarak değişmektedir. Azgelişmiş ekonomiler, üretim malları teknolojisi olan yatırım mallarını ve ara malları ile hammaddelerini kendileri üretemezler. İhracata yönelik ekonomilerde işletmeler, ihracattan elde ettikleri kaynaklarla üretim için gerekli olan yatırım mallarını ithal ederek, bu sorunlarını çözümlerler. Yani, gelişmiş olan ülkelerden gerekli teknik bilgi, beceri ve üretim teknolojisi ithal edilerek kaynakların etkinliği artırılır ve teknoloji açığı kapatılır. Böylece, ilkel üretim yöntemlerinin yerine en son teknikler uygulanarak kaynakların etkinliği arttırılmış olur. Diğer bir ifadeyle, ihracat yapan işletmeler sayesinde gelişmiş ülkelerle geri kalmış ülkeler arasındaki teknoloji açığı kısa bir süre içerisinde kapatılır. Oysa teknoloji bakımından geri kalmış ülkelerde üretimin arttırılamaması, dış piyasalarda üretilen ve pazarlanan

134 Seyidoğlu; Uluslararası Finans, s. 302.

135 M. Erol İyibozkurt; Uluslararası İktisat, 4. Baskı, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1992, s. 102.

mallarla rekabet edebilecek malların üretilememesi, dolayısıyla ekonomide verimsizliğin oluşmasına sebep olmaktadır. Bu bakımdan gelişmekte olan ülkelerde birçok işletme, ya üretim tesislerini ekonomik olarak kullanamamakta ya da işletmenin mevcut tesisleri teknolojinin gerisinde kalmaktadır. Halbuki işletmelerin ihracata dönük üretim yapması halinde bunlar, kitlesel üretime geçerek ve iç piyasa darlığını yurt dışına mal ve hizmet üreterek pazarlamak suretiyle kırarak, ülke kalkınmasına daha çok fayda sağlayacaklardır.

Ayrıca dış ticaret, yerli üretici işletmelerle, yabancı üretici işletmeleri rekabet yoluyla karşı karşıya getirir. Bu rekabet ise, yurtiçi işletme yöneticilerini dinamik tutar. Yeni üretimlerle rekabeti artırarak iç piyasadaki tekelciliği kırar ve tüketici refahının artmasına sebep olur. Aynı zamanda, ülkelerin ekonomik kalkınmasında dış ticaretin öncü sektör olması neticesinde ihracatın artışı milli gelir artışını, milli gelir artışı da tüketici ihtiyaçlarını kamçılayarak yeni ve değişik mal ve hizmetler üreten işletmelerin doğmasına sebep olur. Yeni işletmelerin doğması veya mevcut işletmelerin geliştirilmesi yeni üretim ve istihdam imkânı anlamını taşımaktadır.

Dış ticaret yapan işletmelerin etkileri sadece kaynak dağılımının etkili kılınması, mal ve hizmet akımının sağlanması, istihdamın artması ve milli gelir artışından ibaret değildir. Bunlarla beraber, yabancı üretim teknikleri, tüketim modelleri, kurumsal ve örgütsel düzenlemeleri, gelişmiş ülkelerin genel değerleri, ideal ve hayat tarzları da ülkeye aktarılmış olur. Bu gibi teknolojik, ekonomik, sosyal ve kültürel transferlerin ülkelerin kalkınma süreci üzerindeki etkileri olumlu veya olumsuz yönde olabilir. Olumlu etkilerden en fazla yararlanmak ve olumsuz etkileri asgariye indirebilmek için yöneticilerin gösterecekleri çaba ve kararlı davranışların da önemini belirtmek gerekmektedir.

1.4. Dünya Ticaretindeki Gelişmeler ve Dış Ticaretin Finansmanıyla İlgili Dünya Ülkelerindeki Uygulamalar

XV. Asırda tarıma dayalı olarak ipek yolu ile gerçekleştirilen dünya ticareti, söz konusu asrın sonlarına doğru coğrafi keşifler ve hızlı nüfus artışı ile entellektüel alandaki değişmeler nedeniyle büyük gelişme göstermiştir. XVI. asırda Avrupa'da tüccar-kapitalist sınıfının etkinliğinin artması ile birlikte ortaya çıkan politik bir gelişme, güçlü ulusal devletlerin kurulmasına yol açmıştır.

XVI. ve XVII. asır sonlarına kadar dünyada geçerli olan iktisadi düşünce merkantilizmdir. Merkantilist düşünceye göre ülkelerin amacı, dış ödemeler fazlası oluşturmaktı.[136] Dış ödemeler fazlası yaratmak için devletler, iç ve dış ticarette yoğun müdahaleyi öngörürler. Dünya ülkelerindeki, özellikle Avrupa ülkelerindeki dış ticaret görüşü ihracat gelirlerini artırıp, ithalat giderlerini kısıtlamak yoluyla dış ödemeler fazlası meydana getirmekti. Merkantilizmin uygulandığı bu dönemde ülkeler, kendi ticaret bölgelerine yabancıların girmesini yasaklamışlardı. Yerli sanayinin denetimi ve yönlendirilmesine önem vermek ülkelerin ana amacını oluşturuyordu. Merkantilizm XVIII. asır başlarından itibaren yerini klasik liberalizm görüşüne bıraktı. Liberalizmde müdahalecilik yerini serbest fiyat mekanizmasına ve devletin ekonomik faaliyetleri de yerini özel girişimciliğe devretmişti.

Klasik liberalizme geçiş neticesinde, deniz ticareti ve ulaştırma sistemlerinde büyük gelişmeler sağlanmıştır. Bu gelişmeler sonucunda açık deniz ticaretindeki riski azaltmak için malının başında bulunmayan mal sahibi, malını başkasına devretmiştir. Bu devirler de sağlam sözleşme ve muhasebe usulleri ile ticarette kullanılan belgelerin gelişmesini sağlamıştır.[137]

XVIII. asrın sonlarına gelindiğinde, ekonomik ve siyasal hayatta meydana gelen gelişmeler neticesinde başta İngiltere olmak

136 Seyidoğlu; Uluslararası İktisat, s. 12.

137 Seyidoğlu; Uluslararası İktisat, s. 13.

üzere, özellikle Avrupa'daki birçok ülke sanayi ve ticaret toplumu haline dönüşmüştür. Sanayi devriminin oluşmasından sonra büyük sanayi şehirleri meydana gelmiştir. Keşiflerle, dünya kaynakları belirlendikten sonra, bunların ele geçirilmesi için sanayileşmiş ülkeler arasında bir yarış başlamıştır Daha çok ve daha zengin sömürge ülkesi ele geçirmek maksadıyla ortaya çıkan bu rekabet, çeşitli savaşlara neden olmuş ve bu durum 20. yüzyılın ortalarına kadar sürmüştür.[138]

20. yüzyılın ikinci yarısı, işbirliği ve milletlerarası dayanışma fikrine dayanan bir siyasi oluşumun başladığı ve gittikçe kuvvet kazandığı bir dönemdir. Ekonomik faaliyetlerin daha geniş bir saha içinde cereyan ederek, üretim faktörlerinin en verimli alanlarda kullanılması suretiyle maliyetleri düşürmek, üretimi ve tüketimi artırarak ekonomik refahı yükseltmek maksadıyla ekonomik entegrasyonu sağlamak, siyasi hudutların olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak maksadıyla ülkeler arasında ekonomik topluluklar oluşturulmaya başlanmıştır. Bu toplulukların başında Ortak Pazar, diğer bir deyimle Avrupa. Ekonomik Topluluğu oluşturuldu. Bu toplulukların oluşturulması, İkinci Dünya Savaşandan sonraki ekonomik ilişkilerin düzenlenmesinde, bütün dünya ülkelerinin ekonomik kalkınmasının, dünya refahının ve barışın ön şartı olduğu görüşünün hakim olmasından kaynaklanıyordu.

1944 yılında kırkdört kurucu ülke ile meydana getirilen Birleşmiş Milletler Teşkilatı'nın, milletlerarası düzeyde bir ekonomik ve siyasi işbirliği imkânlarını hazırlamış olduğu söylenebilir. Ayrıca, dünya ülkelerinin yararlanmasına elverişli bir dış ticaret, kambiyo ve ödemeler sistemi oluşturulması, 1944 yılında kurulan Milletlerarası Para Fonu ve Milletlerarası İmar ve Kalkınma Bankası (Dünya Bankası) sayesinde hedeflenmiştir.

Milletlerarası ticaretin serbestleştirilmesi maksadıyla, 1947 yılında GATT kurulmuştur. Bu sayede dış ticaretin

138 Ümit Ataman-Haluk Sümer; Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, Geliştirilmiş 4. Baskı, İsmail Akgül Vakfı Yayını, Yayın No:8, İstanbul, 1995, s. 3.

serbestleştirilmesinde ve gümrük resimlerinin indirilmesinde önemli adımlar atılmıştır. 1950'den sonra az gelişmiş ekonomilerin dünya ticaretindeki hissesinde giderek artışlar oluşmuş, bu da gelişme ve sanayileşme yolundaki dünya ticaretinde gelişmeler meydana getirmiştir.

İkinci Dünya Savaşandan sonra dünya ekonomisindeki bütünleşme yolunda, gelişen ve teknolojik gelişim-rekabet artışıyla doğrudan orantılı olarak küreselleşme süreci içerisine girilmiştir. Bu süreç içerisinde teknoloji ve sermaye akışıyla, mal ye hizmet trafiği dinamizmine dayalı olarak, değişik ülkelerin pazar ve üretim koşulları giderek bu ülkeleri birbirine daha bağımlı hale getirmiştir.[139] Bu itibarla da 1 Ocak 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü kurulmuştur. Ayrıca. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması, Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği, Asya-Avrupa Zirvesi gibi anlaşmalar yapılarak kurulan teşkilatlar sayesinde dünya ticareti geliştirilmeye çalışılmıştır.

Dünya ticaretinin geliştirilmesi için yukarıda sıralanan aşamalar söz konusu olurken, dünya ülkeleri kendi dış ticaretlerini geliştirmek açısından çeşitli uygulamalarda bulunmaktadırlar. Bu uygulamaları bazı ülkeler bazında ele alacak olursak; Finlandiya'da, ihracatı geliştirmek amacıyla kullanılmak üzere her yıl bütçeye muayyen bir ödenek konmakta ve bu ödenekten firmalara ve ihracatı geliştirme faaliyetinde bulunan kuruluşlara hibe ve kredi şeklinde teşvikler verilmekledir. İhracatı geliştirme faaliyetleri, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı ile Ticaret Dairesi ve İhracatı Geliştirme Ofisi gibi, dış ticareti geliştirmeye yönelik olarak kurulan örgütler tarafından yürütülmektedir. Firmaların bu teşviklerden yararlanabilmeleri için normal ihracat faaliyetleri yanında yeni ürün pazarlaması, yeni bir pazara girilmesi ve pazar payını artırmaya yönelik faaliyetlerde bulunmaları gerekmektedir.

---

139 Türkiye Odalar Borsalar Birliği Yayını, "Ekonomik Rapor'96", Yayın No:318, Ankara, Mayıs 1997, s.1.

Bu faaliyetlerle ilgili olarak pazarlama ve proje araştırma giderleri, dış ülkede açılan satış şubesi kirası, çalışanların ücret ve seyahat giderleri, film-video, broşür gibi yayın giderleri, yurt dışı reklam giderleri, kayıt, patent, isim hakkı, hak ve işaret koruma giderleri, inceleme, gözetme, araştırma kuruluşları tarafından düzenlenen rapor vb. çalışmalar için yapılan giderler, ihracatı geliştirmek için yapılan seyahat ve benzer faaliyetlere ilişkin pazarlama giderleri ile yurt dışında açılan fuar ve sergilere doğrudan doğruya katılan firmalara, mali destek olarak kira inşa ve dekorasyon giderlerinin belirli bir kısmı teşvik olarak verilmektedir.[140]

Fransa'da ihracata yönelik olarak uygulanan teşvikler dolaylı olup, dış ülkelerde satış gayesi ile bölge müşavirliklerinin sayılarını artırmak ve özellikle orta ölçekli işletmelere yönelik seminerler düzenlemek suretiyle ihracata destek vermek, firmaları ihracat kredisi ve sigortası imkânlarından yararlandırmak ve fuarlara katılan işletmelerin fuar giderlerinin bir kısmını karşılamak şeklinde kendini göstermektedir.[141]

Danimarka'da 1960'da kurulan Sanayi Bakanlığınca yönetilen Danimarka Ticaret Fonu, ihracata yardımcı olmak amacıyla ihracatçıların etkinliğini ve rekabet gücünü artırmaya yönelik çalışmalar yapmaktadır. Bu çalışmalar, ihracatçıların yeni pazarlar bulmalarına, yeni ürün ve yöntemler elde etmelerine yardım, ihracat siparişleri alan firmalara üretim ve kredi dönemleri için sipariş tutarının belirli bir yüzdesinde kredi garantisi, düşük faizli kredi, mali kayıpları önlemeye yönelik ihracat garantileri, yurt dışı tanıtma organizasyonlarına katılan firmaların personel, dekorasyon, basım ve ortak reklam giderlerinin belirli bir kısmının teşvik olarak ödenmesi şeklinde kendini göstermektedir.[142]

---

140 Mustafa Mazlum-İhsan Yücel-Muammer Tekeoğlu; Özel Kesim Yatırım İmkânları ve Yatırım Karalarında Teşviklerin Etkinliği, Türkiye Ticaret, sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği Yayını, Ankara, 1990, s. 20.

141 Mazlum-Yücel-Tekeoğlu; Age., s. 22.

142 Mazlum-Yücel-Tekeoğlu; Age., s. 25.

Japonya'da ihracat doğrudan, kredi ve sigorta yoluyla desteklenmektedir. Japon İhracat ve İthalat Bankasının (Eximbank) Japon şirketlerine satıcı kredileri, teknik servis kredisi, alıcı kredisi, ihracat sigortası, sevk öncesi ihracat risk kredisi, sevkiyat sonrası ihracat risk kredisi, ithalatta ön ödeme riski kredisi, deniz aşırı risk kredisi, kur riskine karşı sigorta gibi teşviklerin yanında, ithalatını artırma yönünde kapsamlı önlemler alarak mevcut ithalat mevzuatını yumuşatıcı çalışmalar uygulanmaktadır.[143] Söz konusu önlemler arasında mamul madde ithalatını geliştirmeye yönelik, olarak vergi teşvikleri, tarifelerin indirimi ve muafiyet, ithalatı artırıcı kredilendirme gibi benzeri uygulamalar yer almaktadır.

Yukarıda yer alan ülkelerdeki dış ticareti geliştirme yöntemleri başka ülkelerde de aynı özelliklere sahip olmakla beraber çok az değişikliklerle kendini göstermektedir. Örneğin, Hollanda'da vergi muafiyeti, enerji bedellerinin belirti bir kısmının iadesi, küçük ölçekli işletmelere kredi imkânı; Avusturalya'da, deniz aşırı pazarlama giderleri, dış fuar ve sergilere katılım masrafları, dış ülkelerde temsilcilik açma giderlerini karşılama imkânı; İspanya'da, ihracata yönelik yatırım teşvikleri sosyal sigortalar işveren primi muafiyeti, vergi, resim, harç istisnaları imkânı; Almanya'da, ihracatla katma değer vergisi muafiyeti gibi teşviklerle dış ticaretin geliştirilmesi sağlanmaktadır.

1.5. Türkiye'de Dış Ticaretin Gelişimi ve Dış Ticaret İşletmelerinin Finansmanıyla İlgili Uygulamalar

16. yüzyıla kadar bağımsız dış ticaret politikası izleyen Osmanlı İmparatorluğu, ülkenin ekonomik koşullarına uygun bir şekilde gerektiği zaman gümrük himayesine veya ithal ve ihraç kısıtlamalarına başvurmuştur. Ancak, 17. yüzyıldan itibaren batının endüstrileşmeye başlayan ekonomileri karşısında himayecilik son

143 İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını, Japon Piyasasının Özellikleri ve İhracat İmkânlarımız, Ankara, Eylül, 1995, s. 23.

bulmuş ve yerli sanayiyi koruma durumu kalmamıştır.[144] Son olarak 1838'de imzalanan ticaret sözleşmesi ile imparatorluk ekonomisinde serbest ticaret rejimi, en geniş şekilde uygulanmaya konulmuştur. Bu durumda kısmi de olsa ithalat ve ihracattan gümrük vergisi alınmakta idi. 1905 yılına kadar devam eden bu durum I905'de ithal vergisinin artırılmasıyla değiştirilmiştir. 1916 yılında kapitülasyonların kaldırılmasıyla da, himayeci bir gümrük politikası uygulanmaya başlanmıştır. Birinci Dünya Savaşandan sonra tekrar kapitülasyonların verilmesiyle ithalat vergileri yeniden aşağı çekilmiş, bu koşullar altında ticaretin olumsuz etkilerinden dolayı gelişme gösterilememiştir.

Cumhuriyetin kurulduğu ilk yıllarda Lozan Antlaşması gereğince, dış ticaret hiçbir kayda bağlanmamıştır, 1929 yılında yeni bir gümrük kanunu çıkartılarak gümrük vergileri artırıldı. Ayrıca 1932 yılında yürürlüğe giren Takas Komisyonları Teşkiline İlişkin Kanun'la birlikte, Türkiye Kambiyo Kontrol Rejimi fiilen geliştirilmiş oldu.[145] Finans piyasasını geliştirmek üzere 1924 yılından 1932 yılına kadar çok sayıda yerel banka kurulmuştur. Bu bankalar, özellikle yerel tacirlerin kredi ve diğer banka ihtiyaçlarım karşılamak amacına yönelik olarak kurulmuşlardır. Tacirlerin ihtiyaçlarının karşılanmasında olumlu katkıları olan bu bankaların çoğu, 1929 dünya ekonomik krizinin olumsuz etkileri ve ülkemizde şube bankacılığının gelişip yaygınlaşması üzerine faaliyetlerini durdurmak zorunda kalmışlardır.[146]

Kaynak yetersizliği, bol olan yabancı sermayeyle ortadan kaldırılırken, dış ticaret kısa vadeli ticari kredilerle finanse edilmekteydi. Diğer taraftan özel teşebbüsü sanayi üretimine yöneltmek için 1927'de Teşvik-i Sanayi Kanunu çıkarılmış, ancak

---

144 İlhan Uludağ; Türkiye Ekonomisi, Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayını, Yayın No: 2, İstanbul, Eylül 1990, s. 164.

145 Bilge Aloba Köksal-A. Rasih İlkin; Türkiye'de İktisadi Politikanın Gelişimi, Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. Yayını, 1973, s. 40.

146 M. İlker Parasız; Para Banka ve Finansal Piyasalar, Beşinci Baskı, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994, s. 112.

serbest ithalat ve ticaret kârının yüksek olması, sanayi işletmelerinin gelişimini engellemiştir. 1929 yılına kadar dış ticaret sürekli açık vermiştir.[147]

Lozan Antlaşmasından itibaren beş yıl süre ile (1929'a kadar), eski gümrük rejiminin devam edeceğinin bir şart olarak antlaşmada yer alması dolayısıyla, herhangi bir koruma politikasının uygulanması mümkün olamamıştır. Serbest bir ithalat rejiminin bulunması, iç sanayileşme atılımının başlatılmasını engellemiştir.[148] 1929 yılına kadar gümrük tarifelerini artırmama şeklindeki kaydın ortadan kalkmasıyla gümrük imtiyazlarının ortadan kaldırılması (yabancı hisse senetleri ve yabancı dövizlerin alım satımı hususunda sınırlamalar getirilmesi), 1929 yılından itibaren Osmanlı borç taksitlerinin ödenmesine başlanması kaynak talebini artırmış, hükümet kaynak ihtiyacını karşılamak için yeni vergi ve baskılar uygulamaya başlamıştır. Bu baskılar, dış ticarette ithalatın bir takım yasak, tarife, tahditlerle sınırlandırılmasını ve kambiyo denetimi uygulanmasını gerekli hale getirmiştir.[149]

Dış ticarete getirilen ilk esaslı sınırlamanın, 1940 yılında çıkartılan Milli Koruma Kanunu ile olduğu söylenebilir. Bu kanun, devlete ihracat yetkisi vermekte, ithal ve ihraç malları fiyatlarına kontrol getirmektedir. Bu sınırların getirilmesinde en büyük etken ikinci Dünya Savaşı'dır. Savaş sona erdikten sonra dünya ticaretindeki diğer ülkeler gibi Türkiye'de politik ve ekonomik bakımdan gelişmiş batı ekonomileri tarafından kurulmakta olan uluslararası işbirliği kuruluşları olan Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu, OBCD ve GATT kuruluşlarına katılarak dış ticaret ilişkilerine devam etmiştir. Bu kuruluşlara katılımdan sonra Türkiye'nin üye ülkelerle olan dış ticaret ilişkilerinde serbestliğe doğru adım atılmıştır.

---

147 Rıfat Yıldız; Konvertibilite, Atatürk Üniversitesi yayınları, Yayın No: 639, Atatürk Üniversitesi basımevi, Erzurum, 1987, s. 153.

148 Manisalı; Age., s. 215.

149 Seyidoğlu; Uluslararası İktisat, s. 11.

1962 yılında başlanan planlı kalkınma dönemlerinden, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde, ihracata ilişkin tedbirlerle 1927 Teşvik-i Sanayi Kanunu zamanından bu yana ilk defa ihracat, vergi, resim vs. muafiyetler ile teşvik yoluna gidilmiştir. Bu amaçla 27.06.1963 tarihli ve 261 say ıh Kanun ile İhracatta Vergi İadesi Kurumu meydana getirilmiştir.

Türkiye'de I. Plan Döneminden itibaren standardizasyon, faaliyetleri hızlandırılmıştır. Standardizasyon ve kalite kontrolüne ilişkin tedbirler alınarak, ihracatta güvenilirlik yanında işletmelerde üretim faktörlerinin verimli kullanılmasını ve tüketicilerin korunmasını sağlamak hedeflenmiştir. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ve müteakip kalkınma planları dönemlerinde ise ihracat teşvik edilmiş ve yatırım mallarında ve hammaddelerinde gümrük vergi ve resimler ile ithalde alınan diğer vergi ve resimlerde muafiyetler sağlanmıştır. Müteakip dönem planlarında ihracatta vergi iadesi, ihracat kredisi ve ihracat sigortası uygulaması geliştirilerek ihracatın arttırılması amaçlanmıştır.

İhracatımızdaki bu gelişmelere karşılık ithalatımızda yatırım malları ithalatı da büyük miktarlara ulaşmış fakat tüketim malı ithalatı düşmüştür.

Dış ticaretimizde asıl önemli gelişmeler, 24 Ocak 1980 tarihinde ekonomik istikrar tedbiriyle alınan kararlar doğrultusunda, ihracat seferberliğiyle başlamıştır. Özellikle sanayi ürünlerinin İhracatını artırmaya yönelik plân ve program hedefleri, ihracatı teşvik tedbirleri paketini ortaya koymuştur. Bu ihracat paketiyle ekonominin dışa açılmasını kolaylaştırıcı yeni uygulamalar getirilmiştir. Bu dönemde ihracatın geliştirilmesi amacıyla kullanılan en büyük araçların başında vergi iadesi esası gelmektedir. Son olarak Türk dış ticareti 1989 yılından itibaren yeni bir döneme girmiş, 1984 yılında giderek azaltılan teşvik kararlarının olumsuz etkilerini ortadan kaldırmak için, ihracatta vergi iadesi ve döviz kuru politikasının desteklenmesi sistemi yerine üretime yönelik teşvikler getirilmiştir.[150]

150 Uludağ; Age., s. 203.

Ancak, ihracatı teşvik tedbirleri içerisinde en etkili olan ihracatta vergi iadesinin kaldırılması, ihracatımızı olumsuz yönde etkilemiştir. Bu parasal teşvikin olumsuz etkisini ortadan kaldırmak için kredi, garanti, sigorta programlarında yer alan teşvikler getirilmiş ve Türk Eximbank vasıtasıyla, kredi, garanti ve sigorta programlarında yer alan yeni finansman teknikleri ile ihracatçıların desteklenmesi yoluna gidilmiştir.

Diğer dönemlerdeki kalkınma planlarında olduğu gibi, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında (1990-1994) dış ticaret rejiminin serbestleştirilmesi ilkesiyle hareket edilerek, ihracatta ürün çeşitlendirilmesi, sanayi ürünü ihracatının artırılması, yeni pazarlara girişin özendirilmesi, yeni teşviklerle ihracatın geliştirilmesi, ihracatta her türlü teknik yardımdan yararlandırılmasının sağlanması, döviz kuru politikasının, diğer ekonomik dengeler de gözetilerek rekabet gücünü idame ettirecek şekilde yürütülmesinin sağlanması, ihracat ürünlerinde standardizasyon, ambalaj ve kalite iyileştirilmesine önem verilerek, gerekli ekonomik politikalarla ihracatın geliştirilmesi hedeflenmiştir.[151] Ayrıca, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planında ekonomide rekabetin teşvik edilmesi, verimliliğin artırılması ve tüketicinin korunması için ithalat rejiminin serbestleştirilmesine devam edilmiştir. Üretim yapısının belirlenmesinde Türkiye'nin dış rekabet imkânları ve dünya ticaretinin şartları da dikkate alınarak, özellikle Avrupa Topluluğu (AT) ile ilişkiler ve tam üyelik hedefi de göz önünde bulundurularak, ülke ekonomisinin geliştirilmesi için gerekli tedbirlerin alınması hedeflenmiştir. Ancak, bu hedeflere ülkenin içinde bulunduğu yüksek enflasyon ve yatırım kararlarındaki olumsuzluklardan dolayı ulaşılamamıştır. Bu hedeflere ulaşabilmek için, 1994 yılında 5 Nisan Kararları çerçevesinde yeni istikrar tedbirleri alınarak, ülkemizde ihracat ve ithalatın sağlayacağı imkânlardan faydalanma yoluna gidilmiştir. Bu kararlarla Türkiye ekonomisinde

151 Devlet Planlama Teşkilatı Yayım, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı 1990-1994, Yayın No:2 174, Ankara, 1989, s. 27.

makroekonomik dengeler yeniden sağlanmış ve ihracat ve ithalatla bazı göstergelerde olumlu sonuçlara ulaşılmıştır.[152]

Bütün bu gelişmelerin yanı sıra. Avrupa Birliği ile 1 Ocak 1996 tarihi itibariyle gerçekleştirilen Gümrük Birliği (GB) konusu, Türkiye gündeminde en önemli konulardan biri olmuştur. Tüm bu gelişmeler, önümüzdeki yıllarda Türkiye dış ticaretini doğrudan etkilemesi açısında önem arz etmektedir.

Türkiye'deki dış ticaretin geliştirilmesi çabalan bu şekilde meydana gelirken uygulanan devlet destekli mali teşvikleri de şu şekilde sıralamak mümkündür. Öncelikle teşvikli yatırım mallarının ithalinde Katma Değer Vergisi istisnası,[153] ihracatta vergi, resim ve harç istisnası, ihracatta konut fonu muafiyeti, enerji indirimi ve muafiyeti,[154] kullanılmış teçhizat ve makine ithalatı, teşvik primi uygulaması, sosyal sigortalar kurumu primi muafiyeti,[155] gibi tüm dünya ülkelerinde kullanılan finansal araçlar dış ticaretin finansmanı açısından ülkemizde de kullanılmıştır.

Günümüzde dış ticarette kullanılan finansal araçların tamamı özellikleriyle birlikte ikinci bölümde ele alınacağından burada ayrıca incelenmemiştir.

---

152 İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını, Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Gelişmeler, Ankara, 1996, s. 2.

153 Katma Değer Vergisi Kanunu; M. 46.

154 20.03.1992 Tarih ve 21177 Sayılı Resmi Gazete.

155 08.04.1992 Tarih ve 21193 sayılı Resmi Gazete

BÖLÜM 2

2. Türkiye'de Dış Ticaret İşletmelerinin Finansal Sorunları ve Çözüm Yöntemleri

2.1. Türkiye'de Dış Ticaret İşletmelerinin Sorunları

Dünya ticaretinin artan bir hızla globalleştiği, coğrafi sınırların önemini kaybettiği ve uluslararası ilişkilerde ticaretin ön plana çıktığı günümüzde ülkeler, kalkınmalarını dış ticarete, özellikle ihracata dayandırmak suretiyle dünya ticaretinden daha fazla pay alma çabası içine girmişlerdir.

Bir ülkenin ekonomik kalkınması ve refahı büyük ölçüde dış ticarette gösterdiği performansa bağlıdır. Bu nedenle tüm ülkeler, uluslararası ticarete büyük önem verdiğinden bu pazarlarda büyük bir rekabet yaşanmakta, ülkeler ihracatın gelişmesine katkıda bulunacak en küçük ayrıntıyı bile dikkate alarak, stratejilerini belirlemektedirler.

Ülkemiz de 1980 yılından itibaren İhracata Dayalı Kalkınma Modelini benimseyerek, dünya ekonomileri ile entegre olma hedefini açıkça ortaya koymuştur. Bu hedef doğrultusunda, ülkemiz 1996'da sayıları 17 bine ulaşan ihracatçısıyla, 1980 yılında

2,9 milyar dolar olan ihracatını 1996 yılı sonu itibariyle yaklaşık 25 milyar dolar düzeyine yükseltmiş, birkaç geleneksel ürünle sınırlı ihracata konu olan mal sayısını geniş bir yelpazeye yayarak 15 bin[156] ve 1997 yılı sonunda ise ihracatını 26,2 milyar dolar seviyelerine çıkartmayı başarmıştır. [157]

Ancak, tüm bu gelişmelere rağmen dış ticaretimiz, ihracata Dayalı Kalkınma modelini başarıyla uygulayan ülkelerin dış ticaretiyle karşılaştırıldığında yetersiz kalmakta ve büyük kaynaklara sahip olan ülkemizin gerçek potansiyelini yansıtmamaktadır. Bu itibarla dış ticaretimizin önümüzdeki yıllarda performansım belirleyecek en önemli unsurlar arasında yer alan ve dünya ticaretindeki yerimizi almamızı sağlayacak olan dış ticaret işletmelerimizle ilgili mevcut sorunlar ve çözüm önerilerini ortaya koymak amacıyla bu çalışına yapılmaktadır.

Türkiye'de dış ticaretle uğraşan küçük, orta ve büyük işletmelerin genel finansman ve muhasebe sorunlarını tespit etmek ve bu sorunları ortadan kaldıracak önerileri belirlemek amacıyla yapılan anket çalışmasının genel özelliklerini aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

Anketin amacı: Türkiye'de dış ticaret faaliyetleriyle uğraşan işletmelerin genel finansal ve muhasebe açısından sorunlarının olup, olmadığının tespiti ile bu sorunlardan finansman ve muhasebe sorununun çözümü hususundaki mevcut yöntemlerin kullanılabilirliğinin ve işletme sahip ve yöneticilerinin bu konulardaki öneri ve isteklerinin belirlenmesidir.

Anketin kapsamı ve metodu: Ankette coğrafi kapsam olarak tek bir bölge değil Türkiye'deki tüm bölgelerde dış ticaret faaliyetinde bulunan işletmeler ele alınmıştır. Ülkemizde 1995 yılı itibariyle faaliyette bulunan 17.031 ihracat ve 22.873 ithalat işletmesi olmak

---

156 Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, 2000'li Yıllara Doğru Dünya Ekonomisi ve Türkiye İhracatı, dış Ticaret Müsteşarlığı Matbaası, Ankara, Ocak, 1977, s. 1.

157 İGEME Yayını; Bilinçli ve Dış Ticaret Haftası, Nisan/Haziran 1998, Sayı:6, s.6.

üzere toplam 39.904 dış ticaret firması içerisinde,[158] Karadeniz Bölgesi'nde Samsun, Trabzon ve Giresun; Ege Bölgesi'nde İzmir; Marmara Bölgesi'nde İstanbul, Akdeniz Bölgesi'nde Mersin, Tarsus, İç Anadolu Bölgesi'nde Kayseri; Doğu Anadolu Bölgesinde Erzurum, Erzincan ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde Gaziantep olmak üzere Türkiye'de yedi bölgeden onbir şehirdeki büyük, küçük ve orta ölçekli yetmişdört dış ticaret işletmesinden altmış sekizi ankete temel teşkil etmiştir. Ankete katılan işletmeler tesadüfi seçilmiş olup bunlardan biri, Mersin Serbest Ticaret Bölgesinde faaliyette bulunmaktadır. Ankete katılanların verdikleri cevaplar içerisinden birinci tercihler temel alınarak çözüm önerileri ortaya konulmuştur.

Anket, 1998 yılında dış ticaret işletmelerine yönelik olarak yapılmış olup, Türkiye genelinde farklı coğrafi alanlara gerek posta aracılığıyla, gerek bizzat gidilerek, gerekse ilgili şehirlerde bu konu de ilgili kişilerin katkılarıyla doldurulan anket formlarından basit istatistiksel yöntemler kullanılarak ileride belirtilen sonuçlar çıkartılmıştır.

Bu ankette 50 kişiden az işçi çalıştıran işyerleri küçük, 51-150 arasında işçi çalıştıran işyerleri orta ve 151'den fazla işçi çalıştıran işyerleri büyük işletme olarak dikkate alınmış, anket birimi olarak dış ticaret yapan işyeri kabul edilmiştir.

Anketteki soruların sınıflandırılması: Anketteki soru grubu üç ayrı bölümde ele alınmıştır.

A Grubu: Dış ticaret yapan işletmelerin yapısal özellikleri ile ilgili onüç adet soru bulunmaktadır.

B Grubu: Dış ticaret yapan işletmelerin finansal yapısı, kredi ve diğer finansal kaynakları ile finansal problemlerinin çözümünde uygulanan devlet destekli ihracat teşviklerinin bilinip bilinmediğine, bu teşviklerden faydalanılıp faydalanılmadığına ve

158 Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü Yayını, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ankara, Kasım i 996, s. 68.

çeşitli yeni finansal kaynak bulma alternatifiyle ilgili yirmibir soru yer almaktadır.

C grubu: Bu gurubu ise, dış ticaret yapan işletmelerin muhasebeleştirme problemlerine yönelik iki soru kapsamaktadır.

2.1.1. Genel Sorunlar

2.1.1.1. İşletme yapılarından kaynaklanan sorunlar ve çözüm önerileri

Ülkemizde dış ticaret faaliyetlerinde bulunan ticaret işletmelerini; şahıs işletmesi, adi ortaklık ve ticaret şirketi olmak üzere genel olarak üç kategoriye ayırabiliriz. Bu üç kategoride yer alan işletmelerin hukukî yapıları birbirinden farklılıklar göstermekledir.

Şahıs işletmesi veya adi ortaklık şeklinde kurulan işletmeler, yapıları itibariyle küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmakta ve bunlar, ticaret şirketleri şeklinde kurulan büyük ölçekli işletmelere nazaran çok fazla dezavantajlara sahip bulunmaktadırlar. Bu dezavantajların başında, profesyonel yöneticilerden yoksun bir yönetim yapısına sahip olmaları gelmektedir. Çünkü küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde girişimcilik, yöneticilik ve mülkiyet genellikle aynı kişide, yani işletme sahibinde toplanmaktadır. Yönetimin profesyonel yöneticilere devredilmesi ise genelde mali imkânsızlıklar, özel olarak da işletmede tek karar mekanizması olmak ve kontrolü kaybetmemek düşüncesi ya da işletmede bir başkasının istenmemesi gibi geleneksel düşünceler nedeniyle mümkün bulunmamaktadır. Bu işletmeler çoğunlukla aile işletmesi özelliği taşıdığından, ortak yatırımlara girme konusunda tereddüt göstererek büyüyememektedirler. [159]

Diğer bir sorun ise, işletme sahip ve yöneticisinin büyüme isteği ve hırsıdır. Ancak, bazen işletme sahipleri, yönetimi profesyonel

159 Hüseyin Özgen-Selen Doğan;; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıktan Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri, KOSGEB Yayını, Tübitak Matbaası, Ankara, 1997, s. 39.

yöneticilere bırakmamaktadır. Ayrıca büyümenin getireceği riskleri göze alamadıklarından büyümek istememekte ve sınırlı kapasiteyle üretimlerine devam etmektedirler.

Bu işletmeler açısından önemli sorunlardan biri de, finansman ihtiyacını karşılamada kullanılan yöntemlerin, işletmelerin hukukî nitelikleriyle uyumlu olmadığı için kullanamamalarıdır.

Halbuki ticaret şirketleri şeklinde kurulan dış ticaret işletmelerinin bu olumsuzlukları gidermede önemli avantajlara sahip olduklarını söylememiz mümkündür. Öncelikle, ticaret şirketi şeklinde kurulan dış ticaret işletmelerinin belirli bir sermayeye sahip olmaları yanında, profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmeleri onları üstün duruma getirmektedir. Yine, finansman kaynakları bakımından dışa açık olma, sermaye piyasasından faydalanabilme, devlet tarafından çıkarılan teşvik tedbirlerinden yararlanabilme ve üçüncü şahıslara karşı güven sağladığından kaynak temini hususunda avantajlara sahip bulunmaktadırlar.

Dış ticaret işletmelerinin hukukî yapılarına ilişkin özellikler ile bu özelliklerin kendileri için avantaj ve dezavantaj sağlayan yönlerinin tespitine yönelik göstergeler aşağıdaki gibidir:

Anket sonucunda işletmelerin hukukî yapısını gösteren durum Tablo 2.1.'dedir:

Tablo 2.1. İşletmelerin Hukuki Yapısı

Firma Türleri	Firma Adedi	Yüzdesi (%)
1. Anonim Şirket	32	47.05
2 Limited Şirket	26	38.23
3. Kollektif Şirket	2	2.89
4. Tarım Kredi Koop.	1	1.47
5. Tek Şahıs İşletmesi	5	7.35
6. Adi Ortaklık	2	3.01
TOPLAM	68	100.00

Anket çalışması sonucuna göre ihracat ve ithalat işletmeleri hukukî yapılan itibariyle anonim şirketler (%47.05) ilk sırayı, limited şirketler (%38.23) ikinci sırayı, tek şahıs işletmeleri (%7.35) üçüncü sırayı, adi ortaklıklar (%3.01) dördüncü sırayı, kollektif şirketler (%2.89) ile beşinci sırayı ve Tarım Kredi Kooperatifleri (%1.47) altıncı sırayı almaktadır.

Bu verilere göre anonim şirketlerin ilk sırayı, limited şirketlerin ikinci sırayı alması, ekonomide kurumsallaşmaya doğru olumlu bir gelişmenin olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Bu da, her geçen gün kurumsallaşmanın olumlu etkisini fark eden diğer işletmelerin, kurumsallaşmaya yönelmeleri dolayısıyla güçlü topluluklar oluşturmak istemeleri anlamını ifade etmektedir.

Anketimizdeki "İşletmenizin hukukî yapısı, dış ticaret faaliyetiyle ilgili çalışmalarınızda sizi nasıl etkiliyor?" sorusu yönetildiğinde, ticaret şirketlerinin hukukî yapılan itibariyle herhangi bir olumsuzlukla karşılaşmadıklarını tespit etmemizin mümkün olmasına karşılık; adi ortaklık ve şahıs işletmesi şeklindeki kuruluşların faaliyetleriyle ilgili çalışmalarında karşılaştıkları finansal güçlükleri Tablo 2.2 'deki gibi sıralamamız mümkün olmaktadır.

Tablo 2.2. İşletmelerin Hukuki Yapılarından Kaynaklanan Olumsuzluklar

Olumsuzluklar	Firma Adedi
1. Banka Kredilerinden Faydalanamama	7
2. KOBİ Kredilerinden Faydalanamama	3
3. Eximbank Kredilerinden Faydalanamama	15
4. Finansal Piyasalardan Faydalanamama	36
5. Halka Açılamama	25

Ankete katılan işletmelerden beş şahıs işletmesi ile iki adi ortaklığın finansman ihtiyaçlarının temininde karşılaştıkları

güçlüklerin birinci sırasında banka kredilerinden faydalanamama seçeneğini görmekteyiz. Bu konuda ikinci sırayı da Küçük ve Orta Ölçekli İşletme (KOBİ) kredilerinden (bilgisizlik, bürokrasi çokluğu ve faydalanma için gerekli olan iş gücü sayısı ve belirli bir tutardaki öz sermaye şartı gibi nedenlerden) faydalanamama [160] ve üçüncü sırada ise ihracatı teşvik amacıyla sağlanan Eximbank kredilerinden faydalanamama yer almaktadır. Bu olumsuzlukların nedeni olarak, bankaların küçük ve orta ölçekli özelliklere sahip olan şahıs ve adi ortaklıklara kredi vermekten imtina etmeleri ile kredi faizlerinin yüksekliği gösterilebilir. Ayrıca bu çeşit işletmelerin devlet tarafından teşvik amacıyla verilen KOBİ ve Eximbank kredilerinden faydalanabilmeleri için gerekli olan fiziki şartlan taşımamaları da başka bir nedendir.

Bu durumda, ülkemizdeki dış ticaret işletmeleri içerisinde büyük bir orana sahip olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu olumsuzluklarının giderilebilmesi için şirketleşmenin sağlanması ve verilen teşviklerden bu işletmelerin de faydalanabilmeleri için fiziki şartların yumuşatılması gerekmektedir.

Anket çalışması sonucuna göre, işletmelerde çalışan işçi sayısı dağılımı Tablo 2.3'de gösterilmiştir. Tabloda, 1-50 arasında işçi çalıştıran işyerleri küçük, 51-150 arasında işçi çalıştıran işyerleri orta ve 15î'den fazla işçi çalıştıran işyerleri büyük işletme olarak nitelendirilmektedir.

---

160 Ülkemizde küçük ve urla ölçekti işletmelerin tanımlanmasında daha çok fiziki ölçütler (işçi sayısı veya makine parkı) benimsenmektedir. Ancak KOBİ kredilendirme işlemlerine bunlara ilave olarak öz sermaye tutarı göz önüne alınmaktadır. Bundan dolayı çalıştırdıkları işçi sayısı itibariyle küçük veya orta ölçekli sayılabilen bir İşletmeniniz sermaye tutarı belirlenen miktardan aşağı olduğu takdirde, bu kredilendirmeden faydalandırılmamaktadır. Daha geniş bilgi için. İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası Yayım, Yayın No:1991f2-5, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Yapısal ve Finansal sorunları, Çözümler, İstanbul, 1991,

Tablo 2.3. İşletmelerin Çalışan İşçi Sayısına Göre Dağılımı

Firmada Çalışan işçi Sayısı	Firma Adedi	Yüzdesi (%)
1. 1-50	32	47.05
2. 51-150	20	29.42
3. 151-Daha fazla	16	23.53
TOPLAM	68	100.00

Tabloda 1 - 50 işçi çalıştıranların toplam içinde %47.05, 51 - 150 işçi çalıştıran %29.42, 151 ve daha fazla işçi çalıştıranların da %23.53 oranında olduğu görülmektedir.

Bu yapı içerisinde 4 tek şahıs işletmesi, 1 Tarım Kredi Kooperatifi, 2 adi şirket, 16 limited ve 7 anonim şirket 50 işçiden az işçi çalıştırmaktadır. 50 - 150 arasında işçi çalıştıran 1 tek şahıs işletmesi, 8 limited ve 11 anonim şirket bulunmaktadır. I50'den fazla işçi çalıştıran 2 limited ve 14 anonim şirket yer almaktadır.

Bu sonuç, eleman çalıştırma bakımından küçük işletmeler daha az; özellikle 1 ile 15 işçi çalıştırmakta, orta ölçekli işletmeler sayı itibariyle az olmalarına karşılık daha fazla, özellikle 70'den yukarı sayıda işçi çalıştırmakta, firma sayısı itibariyle üçüncü sırada yer alan büyük işletmeler ise 151 ile 360 arasında işçi çalıştırmaktadır. Bu da, küçük işletmelerin kurumsallaşma ile orta ve büyük ölçekli işletme haline sokulmasında istihdam ve üretim bakımından büyük artışlar sağlayacağını göstermektedir. Bundan dolayı, küçük şahıs işletmelerini desteklemek veya bu işletmeleri birleştirici tedbirlerle orta ve büyük işletme durumuna getirmek gerekmektedir.

Ayrıca, anket neticelerine göre çalıştırılan toplam işçi sayısı 3828 adettir. Bunun 322'si (%8.41) küçük işletmelerde, 1028'si (%26.85) orta ölçekli işletmeler ve 2478'i (%64.74) büyük işletmelerde çalıştırılmaktadır. Bu da, yukarıda belirtilen kurumsallaşmanın istihdama ve üretime etkisini açıkça ortaya koymaktadır. Çalıştırdıkları işçi sayısına göre küçük, orta ve büyük

ölçekli olarak nitelendirilen işletmelerdeki faaliyette bulunan departmanların tespitinde ise, toplam işletmeler içerisinde %23.53'lük orana sahip olan 16 büyük ölçekli işletmenin tümünde idari işler ve muhasebe departmanlarının yanında, 6 işletmede (%37.50) mali ve 4 işletmede (%25.00) ticaret ve tanıtım departmanları bulunmaktadır. %29.42'lık orana sahip olan 20 orta ölçekli işletmenin 16'sında (%80) sadece idare ve muhasebe departmanı, 4'ünde (%20) ise malî, idari, pazarlama ve muhasebe departmanlarını görmekteyiz. Ancak, %47.05'lik gibi en büyük orana sahip olan 32 küçük işletmede sadece bağımsız bir idare ve kısmi muhasebe işlemlerinin yapıldığı muhasebe departmanlarının olduğu tespit edilmiştir. Ankette, "İşletmenizde hangi departmanlar mevcut ?" sorusuna ait göstergeler Tablo 2.4'deki gibidir:

Tablo 2.4. işletmelerde Bulunan Departmanların Durumu

Departmanlar	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Mali İşler Departmanı	15	22.50
2. İdari İşler Departmanı	46	67.64
3. Muhasebe Departmanı	34	50.00
4. Ticaret Departmanı	10	14.70
5. Pazarlama ve Satış Departmanı	7	10.29

Bu durum, küçük ve orta ölçekli işletmelerde, işletmeler babadan kalma yöntemlerle idare edilirken, büyük ölçekli işletmelerin çağın gerektirdiği yönetim anlayışı çerçevesinde idare edildiğini ve gerekli olan departmanların varlığının ise, işletmelerin uluslararası alanda rekabet etme güçlerini olumlu yönde etkilediğini ortaya koymaktadır.

2.1.1.2. Satış ve pazarlama sisteminden kaynaklanan sorunlar

Uluslararası satış ve pazarlama, basit bir ifadeyle pazarlama faaliyetlerinin ulusal sınırlar ötesine yönelik olarak geliştirilip,

uygulanmasıdır. İletişim ve ulaşım teknolojisindeki gelişmeler, işletmelerin mamullerini iç pazar yanında yabancı ülke sınırları içinde de satmaları hususunda güçlendirmiştir. Bir işletmenin pazarlama faaliyetleri; pazar bilgisi toplama, mamul plânlama ve geliştirme, fiyatlandırma, tutundurma ve dağıtım şeklinde 5 ana grupta toplanabilir. Ayrıca, işletmelerin uzun vadeli stratejileri ve rekabetçi politika ve taktikleri geliştirilmesi gerekir. [161]

Günümüzde, giderek önem kazanan küreselleşme eğilimleri kapsamında uluslararası pazarlama, küresel tüketici ihtiyaçlarının yerli ve uluslararası rakiplerden daha iyi bir şekilde belirlenmesi, karşılanması ve pazarlama faaliyetlerinin küresel sınırlar içerisinde koordine edilmesi şeklinde tanımlanabilir. [162]

Günümüz pazarları, müşteri ihtiyaçlarından, iç fiyat rekabetinden, dış fiyat rekabetine, ulusallıktan küresel pazarlara doğru bir pazarlama anlayışına doğru yönelmektedir. Bu durum, geleneksel pazarlama anlayışının modern pazarlama anlayışına dönüşmesine neden olmuştur. Bu pazarlama anlayışı çerçevesinde küreselleşen dünyada firmalarca üretilen ve satılan mamullerin belirli standartlara sahip olması gereklidir. Bu standartlarda oluşturulan mamullerin kabul görmesi için firmalar yoğun reklam çalışmaları yapmaktadırlar. Bu konudaki en önemli problemlerden biri dil sorunudur. Firmalar yeni pazarlara girme ve onları tanımakta zorluk çekmekte, tanıtımlarını sağlayacak reklam gücünden yoksun bulunmaktadır. Ayrıca, fuar ve sergilere katılmada çekingen davranışlar ve dış pazarda mamul pazarlama örgütlerinin bulunmaması, sorunları daha da artırmaktadır. Bu durum özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerde, belirgin şekilde kendini göstermektedir. Büyük boy işletmelerde ise tanıtım ve pazarlama departmanlarının oluşturulmasıyla bu güçlükler önemli ölçüde aşılmaktadır.

---

161 İsmet Mucuk; Pazarlama İlkeleri, Gözden Geçirilmiş 7. Basım, Türkmen Kitabevi Yayını, İstanbul, 1997, s. 282.

162 Vern Terpsra and Rawi Sorathy, İnternational Marketing. 6 th ed. Orlonda, F.,The Dreyden Press, 1994. s. 4.

Yapılan anket çalışmasında, " İşletmenizde hangi departmanlar mevcuttur?" sorusunun cevabı, bizi bu konuda daha da aydınlatmaktadır. Ankette büyük ölçekli işletmelerde satış ve pazarlama departmanlarının bulunmasına karşılık, küçük ve orta ölçekli işletmelerde böyle bir departmanın bulunmayışı gözlemlenmiştir. Bu önemli eksikliğinde piyasadaki işletmelerimizi olumsuz yönde etkilediği bir gerçektir.

2.1.1.3. Yönetimden kaynaklanan sorunlar

Bir işletmenin başarılı olması, işletme sahip ve yöneticilerinin yeteneğine, yaptırım gücüne ve etkinliğine bağlı olarak değişmektedir. Yönetimdeki sorunlar, nitelikli personel bulunamaması, yönetici ve personelin eğitim sorunları, uzmanlaşma, enformasyon eksikliği, yönetim ve teknik danışmanlık, rehberlik hizmetlerinden yoksunluk, örgüt ve örgütlenme şekillerindeki sorunlar, işletme yönetimini etkileyen en önemli faktörlerdir.

Ülkemizdeki büyük işletme özelliğini taşıyan dış ticaret işletmelerindeki yöneticiler, yüksek seviyede eğitim görmüş ve profesyonel nitelikteki kişilerden oluşmakta bu kişilerin yönetimindeki işletmelerde yukarıda sayılan sorunların giderilmesi için gerekli tedbirler zamanında alınarak uygulamaya konmaktadır. Ancak, küçük ve orta büyüklükteki işletmelerde yönetici ve işletme sahiplerinin aynı kişilerden oluşması nedeniyle henüz kurumsallaşma aşamasına gelinmediğinden, yani kurum içinde ihtisaslaşma olmadığından, işletme sahip ve yöneticilerinin aynı zamanda birer muhasebeci, finansmancı, pazarlamacı vb. durumda olmaları gerekmektedir.[163] Oysaki bu müteşebbisler belirtilen özellikleri çoğu kez taşımadıklarından işletme fonksiyonuna ilişkin sorunların çözümünde aksaklıklar oluşmaktadır. Bu nedenle çok sayıda küçük ve orta ölçekli işletme sahip veya yöneticilerinin piyasayla ilgili verilerin değerlendirilmesinde, mesleki ve teknik bilgilerinin yetersiz kalması, problemlerin çözümü için uzman

163 Özgen-Doğan; Age, s. 38.

eleman istihdamından kaçınmaları ve bazen de kendilerinden başka yönetici istememelerinden dolayı zamanla başarılarını kaybetmektedirler. Yine bu firmaların işletme fonksiyonlarına göre profesyonel eleman bulunduramadıkları ve daha ucuz iş gücüne yöneldikleri, bazen de kalifiye elemanları daha yüksek ücret verebilen büyük firmalara kaptırdıkları, isteseler de kendi personelinin eğitim harcamalarını finanse edemedikleri görülmektedir. Bu olumsuzluklar küçük ve orta büyüklükteki işletmelerin yönetim zaaflarım oluşturmakta ve başarılı olmalarım engellemekledir

Dış ticaret işletmelerinin yönetimindeki kişilerin iş tecrübesi ve eğitim durumlarını tespit etmek amacıyla yapılan anketteki soruya ilişkin sonuçlar Tablo 2.5. ve Tablo 2.6. da gösterilmiştir. İşletmelerin rehberlik veren kuruluşlarla olan ilişkilerine ait bilgiler de Tablo 2.7.'deki gibidir.

Ankette işletme yönetiminde çalışan kişilerin iş tecrübeleri Tablo 2.5.'deki gibidir.

Tablo 2.5. İşletmelerin Yönetimindeki Kişilerin İş Tecrübeleri

Yıllar	Firma Adedi	Yüzdesi (%)
1. 1-5 Yıl	20	29.41
2. 6-10 Yıl	14	20.58
3. 11-15 Yıl	16	23.53
4. 16-20 Yıl	8	11.76
5. 21 ve daha yukarı yıl	10	14.72
TOPLAM	68	100.00

Tablo 2.5.'de görüldüğü gibi ihracat işletmelerinin yönetimindeki kişilerin arasında 20 yıl ve üzerinde iş tecrübesi olanlar 68 firma arasında 10 firma ile %14.72'yi kapsamaktadır. 21 yıl ve üstü iş tecrübesi olanların %12 gibi büyük çoğunluğu tek kişi, adi ortaklık ve şahıs şirket sahipleri oluşturmaktadır. İş

tecrübesi 5 yıl olan 20 firma %29.41 gibi yüksek bir orana sahiptir. İş tecrübesi 1-10 yıl arasında olanların 34 firma ile %49 gibi büyük bir çoğunluğu ise sermaye şirketlerinin sahip ve yöneticiliğini yapan genç ve orta yaş grubundaki yöneticilerden oluştuğu gözlenmiştir. Bu gözlemlemelerde ihracat sektörünün yeni bir sektör olduğunu ortaya koymaktadır.

Toplam yönetimde çalışanlar içerisinde, 1-5 yıl arasında yönetim tecrübeleri olanların oranının diğer çalışanlara göre yüksekliği, bir olumsuzluk gibi görünmesine rağmen, ortadan kaldırılabilmesi firma sahip ve yöneticilerine yeterli derecede bilgi, beceri ve tecrübenin kazandırılmasıyla sağlanacak, ihracat ve ithalat sektörünün geleceği bakımından olumlu gelişmeler meydana getirecektir. Ankette işletmelerin yönetimindeki kişilerin eğitim durumlarına ilişkin analizler Tablo 2.6.'da gösterilmiştir.

Tablo 2.6. İşletmelerin Yönetimindeki Kişilerin Eğitim Durumu

Açıklama	Kişi sayısı	Yüzdesi (%)
1. İlkokul	2	2.94
2. Ortaokul	2	2.94
3. Lise ve dengi Okul	8	11.76
4. Yüksekokul	20	29.41
5. Fakülte	30	44.11
6. Yüksek Lisans	4	5.90
7. Doktora	2	2.94
TOPLAM	68	100.00

Dış ticaret yapan işletme yöneticilerinin eğitim düzeylerinin sıralamasında, %44.11 ile fakülte mezunları, %29.41 ile yüksekokul mezunları, %11.76 ile lise ve dengi okul mezunları, %11.78 ile yüksek lisans, doktora ve ilkokul seviyesinde eğitim yapmış yöneticiler bulunmaktadır Bu yüzdeler içerisinde yüksekokul, fakülte ve lisansüstü eğitim yapmış yöneticilerin büyük bir kısmı, ticaret şirketlerinde yönetici olarak çalışmaktadır. İlk, orta ve lise

seviyesinde eğitim düzeyine sahip kişiler ise daha çok adi ve şahıs şirketlerinin sahibi veya yöneticileri durumundadır.

Dış ticaret işletmelerinin sahip veya yöneticilerinin %85.30'u gibi bir oranın yüksekokul, fakülte ve lisansüstü seviyesinde eğitim almış olması dış ticaretimiz açısından önemli bir göstergedir. Bu durum, dış ticaret işletmelerimizin gerek mevcut problemlerinin çözümünde, gerekse dünya ticaretindeki küreselleşme olgusuna uyum sağlanmasında olumlu katkı sağlamaktadır.

Anket yapılan işletmelere 'İşletmenizin dış ticaret faaliyetlerinin geliştirilmesinde rehberlik veren kuruluşlarla ilişkisi var mı?" sorusu yöneltildiğinde Tablo 2.7'deki göstergeler ortaya çıkmaktadır.

Tablo 2.7. İşletmelerin Rehberlik Veren Kuruluşlarla İlişkisi

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
Evet	22	32.35
Hayır	46	67.65
TOPLAM	68	100.00

Anketimizdeki 68 firmadan %67.65 gibi yüksek bir oranı oluşturan kısmının (46 firmanın) dış ticaret işletmelerine bu alanda rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren (İhracatı Geliştirme Merkezi, İhracatçı Birlikleri, İktisadi Kalkınma Vakfı, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Küçük ve Orta Ölçekli Sanayileri Geliştirme Vakfı, Ticaret ve Sanayi Odaları, Türkiye Ticaret Sanayi Deniz Ticaret Odaları ve Borsalar Birliği, Türkiye Halk Bankası, Eximbank vs.)[164] kuruluşlar hakkında yeteri kadar bilgi sahibi olmadıkları anlaşılmaktadır. Bu oran içerisinde % 50'lık kısmı oluşturan firmalar büyük ölçekli firmalar olup, rehberlik veren kuruluşlarla ilişkide bulunmamalarının sebebini yeterli düzeyde rehberlik ve danışmanlık hizmeti alamadıkları şeklinde göstermektedirler.

164 İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayım, İhracatçının Başvuru Rehberi, Ankara, Mart 1997, s. 25.

Rehberlik ve danışmanlık hizmeti veren kuruluşlarla ilişkisi bulunan %32.3 5 gibi bir orana sahip olan 22 firma ise, dış ticaret konusunda yeterli bilgiye ve tecrübeye sahip olmayan küçük ve orta ölçekli işletmelerden oluşmakta olup, ilişkide bulundukları kuruluşlar arasında Ticaret ve Sanayi Odaları, Halk Bankası, İhracatı Geliştirme Merkezi, İhracatçı Birlikleri ve KOSGEB yer almaktadır.

Bu durum, ülkemizde özellikle dış ticaretle uğraşan küçük ve orta ölçekli işletmelere rehberlik hizmeti veren kuruluşların, kendilerinden beklenen görevi yerine getirmekten çok uzak bir konumda olduğunu göstermektedir.

Bu tablolardan genel olarak şu sonucu çıkarmak mümkündür: Büyük çaplı dış ticaret işletmeleri, profesyonel yöneticiler tarafından yönetilmelerinin getirdiği üstünlüklere sahip olarak uluslararası alanda ticaret yapma imkânına sahiptirler. Ancak, bu durumu küçük ve orta ölçekli işletmeler için söylememiz mümkün değildir.

2.1.1.4. Üretimden kaynaklanan sorunlar

Dış ticaret işletmelerini etkileyen en önemli hususlardan biri üretimden kaynaklanan sorunlardır. Dünyada yaşanan teknolojik, gelişmelere paralel olarak değişen tüketici istek ve arzularını karşılayabilmek için yeterli teknoloji ve bilgiye sahip olmak gereklidir. Gelişmiş teknolojinin belirli bir tesis maliyeti oluşturmasından dolayı kolay temin edilememesi kaliteli üretimi engelleyerek, ham madde, iş gücü, makine ve tezgâh kapasitesi israfının artmasına, dolayısıyla maliyetin yükselmesine sebep olmakta ve işletme verimliliğini olumsuz yönde etkilemektedir.[165]

Günümüz Türkiye'si kendi teknolojisi henüz yeterli düzeyde olmayan bir ülke konumundadır. Bugün Türk işletmeleri, bünyelerine uygun imalat yöntemlerini alarak uygulamaktadırlar. Bu yöntemleri de dışarıdan lisans, know-how (teknik bilgi)

165 Özgen-Doğan; Age, s. 40.

vb. yollarla büyük ücretler karşılığında satın almaktadırlar. Bu nedenle, öncelikle teknolojiye önem verilmesi gerekmektedir. Yeni üretim kapasitesinin yetersizliği de diğer bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Ülkemiz Gümrük Birliği'ne girmesiyle, standardizasyon ve kalitenin sağlanması konusunda da eski teknolojilerin kullanılması nedeniyle önemli zorluklar yaşamaktadır. Bu zorlukları ortadan kaldıracak finansman, kalifiye nitelikli eleman vb. konularında gerekli tedbirleri alan işletmeler, dış ticarette mevcut yüksek rekabet şartlarına karşı koyabilecek ve yaşantısını devam ettirebilecektir. Aksi takdirde işletmeler devamlı değişen ve gelişen dünyadaki tüketici arzu ve isteklerine cevap veremeyecek ve piyasadan silinecektir.

Yapılan anket çalışmasında dış ticaret işletmelerimizin sahip oldukları teknolojinin seviyeleri hakkındaki veriler Tablo 2.8. de belirtilmiştir.

Tablo 2.8. işletmelerin Teknolojik Seviyesi

Teknolojik Seviye	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Normal	26	39.40
2. İleri Teknoloji	32	48.48
3. Geliştirilmesi Gerekiyor	4	6.06
4. Bilmiyor	4	6.06
TOPLAM	66	100.00

Anket yapılan firmalardan ikisi sadece ticaretle iştigal ettiği için dikkate alınmamıştır. Ankette teknolojik seviye tespiti yapılan 66 işletmeden 32'sinin (%48.48) yüksek teknolojiye sahip olması da sevindiricidir. Ancak normal teknolojiye sahip 26 işletme (%39.40) ile teknolojileri geliştirilmesi gereken 4 işletmenin (%6.06), teknolojik seviyelerinin geliştirilmesi için teşviklerin arttırılması gerekmektedir. Çünkü gelişmiş teknoloji daha fazla üretim ve daha fazla ihracat demektir. Teknolojik seviyesi hakkında bilgisiz

olan 4 firmanın (%6.06) adedi fazla olmamakla beraber, yönetici zaaflarının olduğu bir gerçektir.

İşletmelerde kullanılan makinelerin teknolojik yapısını başka bir açıdan değerlendirdiğimizde, büyük boy işletmelerin teknolojik yapılarının iyi, orta boy işletmelerin ise orta ve geliştirilmesi gereken teknolojiye sahip olduklarını söyleyebiliriz. Teknoloji seviyesi iyi durumda olmayan işletmelerin teknolojilerini geliştirmede karşılaştıkları sorunlar sorulduğunda; teknolojisi iyi durumda olan 32 firmanın teknolojilerinin son sistem oldukları, teknolojisi orta düzeyde olan 26 adet firmanın teknolojilerini geliştirememe nedeni olarak, firmaların tamamı yeni yatırım maliyetinin yüksek oluşu ile yer ve finansman sıkıntısı bulunduğunu, finansman tedarikinin pahalı olduğunu ve bu konuda devlet desteğinin olmayışını göstermektedirler.

Ayrıca, teknolojilerinin gelişmesi gerektiğini belirten dört firma, yine teknolojilerini geliştirememe sebebi olarak teknolojinin pahalı olmasını, finansman yetersizliğini ve finansman tedarikinin pahalı oluşunu ileri sürmektedirler.

İşletmenizin teknolojisi iyi değilse geliştirmede karşılaşılan sorunlara ilişkin ankette sorulan soruya verilen cevaplara ilişkin bilgiler Tablo 2.9.'daki gibidir.

Tablo 2.9. Teknoloji Geliştirmede Karşılaşılan Sorunlar

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Finansman Sıkıntısı	18	60.00
2. Talep Yetersizliği	3	10.00
3. Teknolojinin Pahalı Olması	6	20.00
4. Nitelikli Eleman Yokluğu	2	6.66
5. Diğer	1	3.34
TOPLAM	30	100.00

Tablodan görüleceği üzere, teknolojisi normal ve geliştirilmesi gereken 30 adet dış ticaret işletmesinden 18 adedi (%60) teknolojilerini geliştirmede en büyük sorunun finansman sorunu olduğunu ifade etmektedirler. Bu finansman sıkıntısı içinde olan firmaların büyük bir yüzdesi küçük ve orta ölçekli işletmelerdir. Teknoloji geliştirmede ortaya çıkan sorunlar, altı işletme (%20) bakımından teknoloji tedarikinin pahalı olması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu olumsuzlukları talep yetersizliği olarak üç işletme (%10), nitelikli eleman bulamama olarak iki işletme (%6.66) ve bir işletme de (%3.34) pazarlama, bilgi eksikliği ve yetersiz danışmanlık sorunlarının olduğunu ifade etmişlerdir.

2.1.1.5. Kuruluş yeri seçiminden kaynaklanan sorunlar

İşletmelerin kuruluş çalışmaları sırasında üzerinde önemle durulması gereken konulardan biri de işletmenin kuruluş yerinin seçimidir. Kuruluş yeri, işletmenin faaliyette bulunduğu yer olup, işletme büyüklüğü belirlendikten sonra yapılacak işlerin başında işletme yerinin seçimi gelir. Çeşitli alternatifler arasında işletmenin faaliyeti için en uygun, ya da optimum olanı kararlaştırmak pek kolay değildir ve ciddi çalışmalar yapılmasını gerektirir. Aksi takdirde işletmenin kuruluş yeriyle ilgili olarak gerek kuruluş aşamasında, gerekse sonraki aşamalarda telafisi mümkün olmayan hatalar ortaya çıkmaktadır.

Yeni kurulacak bir işletmenin kuruluş yerinin iyi seçilmediği sonradan anlaşıldığında, artık hayli geç kalınmış olacak ve işletme uzun süre ya tüm sakıncalara rağmen elverişsiz şartlarda çalışacak veya bir başka yere taşınmak zorunda kalacaktır, bu alternatif de büyük masraflar gerektirdiğinden imkânsız hale gelecektir.[166] Kuruluş yerinin seçiminde gerekli özen gösterilmezse, başlangıçta uygun olan bir yerin değişen koşullar nedeniyle elverişsiz bir duruma gelmesi de mümkündür. Gerek başlangıçta, gerekse

166 İsmet Mucuk; Modern İşletmecilik. Beşinci Basım, Der Yayınları, İstanbul, 1993, s. 108.

sonradan, görülen değişmeler yüzünden uygun olmayan yerde faaliyetlerini sürdüren bir işletme, maliyet giderlerinin yüksekliği nedeniyle diğer işletmelerle rekabet edemez. Bu olumsuzluğun telafisi de çok büyük finansal maliyete sebep olacağından işletmenin gelecekle ilgili faaliyetleri riske girer.

Bütün işletmeler için önemli olan en uygun kuruluş yeri, genel olarak işletme amaçlarının en iyi biçimde gerçekleştirilebileceği veya endüstri işletmeleri açısından malların üretim maliyetleri, tüketim maliyetleri ve işletmenin gelişme imkânları açısından en ekonomik olan yer şeklinde belirtilebilir. [167]

Seçilen yer öyle bir yer olmalıdır ki, üretim faktörleri istenilen nitelikte, uygun fiyatla ve sürekti olarak tedarik edilebilsin, kaliteli ve ekonomik olarak üretim yapılabilsin, mamuller tüketim ve uluslararası pazarlara ekonomik olarak ulaştırılabilsin, nihayet gerek üretim ve gerekse tüketim açısından gelişme imkânları bulunabilsin. Bu özelliklere sahip olan (dış ticaret işletmeleri dâhil) tüm işletmeler ulusal ve uluslararası rekabet gücüne sahip olarak hayatlarını devam ettirebileceklerdir.

Dış ticaret işletmelerimizle ilgili olarak yapılan anket çalışmasında "İşletmemizin kuruluş yeri faaliyetleri açısından uygun mudur?" şeklindeki soruya verilen cevaplar Tablo 2.10'daki gibidir.

Tablo 2.10. İşletmelerin Kuruluş Yerinin Uygunluğu

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
Uygundur	58	85.29
Uygun Değildir	10	14.71
TOPLAM	68	100.00

İşletmelerin faaliyetlerini doğrudan doğruya ilgilendiren kuruluş yeri hususunda 58 işletmenin (%85.29) uygundur

167 Mucuk, Modern İşletmecilik s. 109.

cevabı; yapılan yatırımların bilinçli bir şekilde yapıldığını, böylece işletme yöneticilerinin dış ticaret konusunda olmasa da bu konuda gerekli bilgi ve tecrübeye sahip olduğunu ifade etmektedir. Kuruluş yeri uygun olmayan on işletme (%14.71), mevcut kuruluş yerinin olumsuzluğunu hem finansal açıdan yeterli olamadıklarından, hem de yapılan yatırımın yer değişmesinin çok zor olmasından bu olumsuzluklarını gideremediklerini ifade etmektedirler. Bu olumsuzları tamamen ortadan kaldırmak için iyi yöneticiler yetiştirilerek, müteşebbislerin kuruluş aşamasındaki bu dezavantajlarını ortadan kaldıracak tedbirleri almaları verimliliğin artmasına neden olacaktır.

Kuruluş yeri uygun olmayan firmalarca kuruluş yerlerinin uygun olmama nedenleri olarak, sırasıyla gümrük bölgesinin bulunmaması, kuruluş alanlarının darlığı, dış pazara uzaklığı ile nakliye ve ulaşım imkânlarının yetersizliği göstermektedirler.

2.1.1.6. Bürokrasiden kaynaklanan sorunlar

Dış ticaret işlemlerinde, çok sayıda kurum ve kuruluşun düzenleyici rolü bulunmaktadır. İhracatta birinci derecede sorumlu bir kuruluş olan Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın diğer kuruluşlarca alınan, dolaylı veya dolaysız olarak İhracatı etkileyen kararlara müdahale etme yetkisi sınırlı kalmaktadır.[168]

Özellikle, Türkiye 1980'li yıllardan bu yana, bir yandan ihracata dayalı kalkınma modelini izlerken, diğer yandan Dünya Ticaret Örgütü'nü kuran ülkeler arasında yer alma ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'ne girme çabaları ile entegre olma yönünde dış ticaret politikasını belirlemek için ihracat ve ithalatla ilgili olarak yeni düzenlemelere gitmiştir. Bu nedenle 6 Ocak 1996 tarihinde İhracat Rejimi Kararı ve Yönetmelikleri yayınlanarak yeni bir sisteme girilmiştir. Bu durum mevcut dış ticaret mevzuatını

168 Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, 2000'li Yıllara Doğru Dünya Ekonomisi ve 'Türkiye İhracatı, Ankara, Ocak 1997,8. 14.

tamamen bertaraf etmiştir. Bu şekilde ülkemizde sık sık yapılan yasal değişiklikler dış ticaret işletmelerimizi sıkıntıya sokmaktadır.

Yapılan dış ticaretin ihraç edilen ürüne, ihracat şekline ve ihracatın yapılacağı ülkeye göre farklı prosedürler gerektirmesi [169] ve bu ticarette ilgili olarak kullanılan gümrük ve diğer belgelerin fazlalığı ile karmaşıklığı işletmelerimizi olumsuz yönde etkilemektedir.

Dış ticaretin bu olumsuzluklardan işletmelerimizin nasıl etkilendiklerinin tespit etmek ve işletme sahipleri ile yöneticilerinin bu konudaki bilgilerinin hangi durumda olduğunu belirlemek için ankette, "İşletmenizde teşvik mevzuatı yeterince biliniyor mu? sorusuna verilen cevaplar Tablo 2.11.'de gösterilmektedir.

2.11. İşletme Sahip ve Yöneticilerinin Teşvik Mevzuatı Hakkındaki Bilgi Durumu

Teşvik Mevzuatının Bilinme Durumu	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Evet	20	29.41
2. Hayır	32	47.05
3. Yeterince Değil	16	23.54
TOPLAM	68	100.00

Tablodan anlaşılacağı gibi, 20 işletme (29.41) dış ticaret mevzuatı hakkında bilgi sahibi olduklarını belirtmektedir. Buna karşılık 32 işletme ise (% 47.05) mevzuat hakkında bilgi sahibi olmadıklarını beyan edilmektedir. Buna dış ticaret mevzuatı konusunda yeterince bilgi sahibi olmayan 16 işletmeyi de (%23.54) eklersek, toplam işletmeler içerisinde 48 işletmenin (%70.58) bu konuda ya hiç, ya da yeterince bilgi sahibi olmadıkları görülmektedir. Bunun nedeni olarak da, mevzuatın çok karmaşık oluşu ve mevzuatta sıkça yapılan değişikliklerin ileri sürülmektedir.

169 Şule Yıldırım; İhracat Prosedürlerini Biliyor musunuz?, İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, 5. Baskı, Ankara, Mayıs 1997, s. 1.

Teşvik mevzuatım bilen 20 firmanın "Teşviklerden yeterince yararlanıyor musunuz?" sorusuna verdikleri cevaplar incelendiğinde 12 firmanın teşviklerden yeterince yararlanmasına rağmen, 8 firmanın faydalanamadığı görülmektedir. Bu firmaların teşviklerden faydalanamama nedenleri Tablo 2.12.'dc gösterilmiştir.

Tablo 2.12. Mevzuatı Bilen Fakat Teşviklerden Yararlanamayan Firmaların

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Mevzuat Çok Karmaşık ve Sık Değişiyor	5	62.50
2. Bürokratik İşlemler Çok	2	25.00
3. Teşviklerin Geri Dönüş Süresi Uzun	1	12.50
4. Teşvikler Hakkında Bilgisi Yok	-	-
TOPLAM	8	100.00

Yararlanamama Sebepleri:

Tablo incelendiğinde, mevzuatı bilen fakat teşviklerden yararlanmayan 8 firmanın 5'i mevzuatın çok karmaşık ve sık değiştiğini, 2'si bürokratik engellerin çokluğu ve I tanesi teşviklerin geri dönüş süresinin uzun olması nedenleriyle teşviklerden yararlanamadıklarını ileri sürmektedirler.

Özellikle mevzuat konusunda yeterli bilgiye sahip olmayan ve değişiklikleri zamanında takip edemeyen küçük ve orta ölçekli işletmelerin büyük bir kısmında bu zorluklar işletme faaliyetlerini etkilemektedir.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından 1995 tarihinde 150 küçük ve orta ölçekli işletme arasında, bu işletmelerin uluslararası pazarlara açılmada karşılaştıkları yönetim ve diğer sorunların tespiti amacıyla yapılan ankette ihracatla ilgili olarak

dış piyasalar hakkında bilgi eksikliğinin bulunduğu görülmüştür. Anketimizde bürokratik engeller ve mevzuat sorunlarının birinci ve ikinci derecede önemli sorun olarak ortaya çıkması da, dış ticaret işletmelerinin sahip ve yöneticilerinin mevzuat konusundaki yetersizliklerini açıkça ortaya koymaktadır.[170]

Ülkemizdeki dış ticaret işletmelerinin kuruluş aşamasında karşılaştığı genel güçlüklerin neler okluğunun tespiti amacıyla ankette sorulan sorulara verilen cevaplar analiz edildiğinde Tablo 2.13.'deki değerlen elde edilmiştir. Kuruluş aşamasında karşılaşılan güçlükleri tespit etmede, ankete katılan işletmelerin ilk ve ikinci tercihleri dikkate alınarak değerlendirme yapılmıştır.

170

İhracat Sorunları	Tercih Sayısı	Toplam İçindeki Yüzdesi
1. Sosyal Yapıdan Kaynaklanan Farklılıklar	16	9.6
2.Dış Piyasalar Hakkında Bilgi Eksikliği	44	26.3
3. Bürokratik Engel 1er ve Mevzuat Sonum	40	24.0
4. Kapasite Darlığı	19	11.4
5. Eleman Kadrosundan Yoksunluk	17	10.2
6. İ İhracat Kredilerinden Yararlanamama?.	24	14.3
7. Diğer	*7*	4.2
TOPLAM	167	100.00

KAYNAK: Hüseyin Özgen- Selen Doğan; Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıktan Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri, Tübitak Matbaası, Ankara, 1997, s. 76.

Tablo 2.13. İşletmelerin Faaliyete Başladıklarında Karşılaştıkları Sorunlar

SORUNLAR	l. Tercih		2. Tercih	
	Firma Sayı.	Yüzdesi (%)	Firma Sayı.	Yüzdesi (%)
1. İşletmenin Yapısal Sorunu	5	7.35	7	10.29
2. Yönetim ve Org. Sorunu	3	4.41	6	8.82
3. Mevzuatı Bilmeme Sorunu	2	2.94	4	5.88
4. Finansman Sorunu	18	26.47	12	17.64
5. Pazar Darlığı Sorunu	6	8.82	3	4.41
6. Standardizasyon Sorunu	4	5.88	7	10.29
7. Yeni Teknoloji Yokluğu	16	23.53	16	23.52
8. Üretim Sorunu	8	11.76	8	11.76
9. Yönetim Sorunu	6	8.84	3	4.41
10. Diğer Sorunlar	-	-	2	2.98
TOPLAM	68	100.00	68	100.00

Bu sorudaki amaç; dış ticaret işletmelerinin faaliyete başladıkları sıradaki karşılaştıkları güçlükleri tespit etmektedir. Tablo 2.9'daki veriler incelendiğinde 18 adet (%26.47) dış ticaret işletmesinin en büyük, sorunu finansman sorunudur. Kuruluş aşamasında karşılaşılan ikinci önemli sorun 16 firmada (%23.53) yeni teknolojiye sahip olunamaması sorunudur. Bu sorunun direkt olarak finansman sorunuyla yakın bir ilişkisi bulunmaktadır. Ankete katılan işletmelerin belirledikleri ikinci derecede önemli sorunlar içerisinde 16 firma ile (%23.52) teknolojideki yetersizlikler birinci sırada yer almakta, bu sorunu 12 firma (% 17.64) ile finansman sıkıntısı takip etmektedir.

Bu sorunun devamı olarak dış ticaret işletmeleriyle ilgili ankette sorulan diğer bir soru ise, işletmelerin faaliyetlerini geliştirmede

karşılaştıkları sorunların tespitine yönelik olup, buna ilişkin değerler Tablo 2.14'de gösterilmiştir. Bu tabloda da sorunların tespitinde ankete katılan işletmelerin ilk ve ikinci tercihleri dikkate alınarak değerlendirme yapılmıştır.

Tablo 2.14. İşletmelerin Faaliyetlerini Geliştirmede Karşılaştıkları Sorunlar

ORUNLAR	1. Tercih		2. Tercih	
	Firma Sayı.	Yüzdesi (%)	Firma Say	Yüzdesi (%)
1. Bürokratik Engeller	2	2.94	4	5.88
2. Banka Hizmetleri Yetersiz	2	2.94	2	2.94
3. Enflasyon	9	13.23	12	17.61
4. Bilgili ye Uzman Kadro Yok.	4	5.88	5	7.35
5. Pazarlama Sorunları	5	7.35	3	4.41
6. Rekabet Edememe	2	2.94	2	2.94
7. Teknoloji Yetersizliği	4	8.82	10	14.70
8. Dış Ticaret Mevzuatı	10	14.70	8	11.85
9. Finansman Yetersizliği	20	29.41	18	26.44
10. Öz Kaynak Yetersizliği	8	11.79	4	5.88
TOPLAM	68	100.00	68	100.00

Tablo 2.14.'deki sonuçlar, incelendiğinde Tablo 2.9'a göre benzerlik göstermekte ilk sıralarda finansman ve dış ticaret mevzuatı ile enflasyondan kaynaklanan sorunlar ve teknoloji yetersizliği yer almaktadır. Bu sorunların yanında ülkemizde kronik bir hale gelen enflasyondan kaynaklanan sorunların da yer aldığını görmemiz mümkündür.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından, 1992 yılında 20 ilde rastgele örnekleme ile 512 dış ticaret işletmesine yönelik olarak yapılan anket sonuçları incelendiğinde, Tablo 2.13 ve

2.14'de ihracatta karşılaşılan sorunların başında yer alan finansman sıkıntısının, 171 notu dipnotta görüleceği gibi gümrük mevzuatı sıkıntısından sonra ikinci derecede önemli sorun olarak ortaya çıktığını belirleyebiliriz.[171]

2.1.2. Finansal sorunlar

2.1.2.1. Finansmanın tanımı, kapsamı ve önemi

İşletmenin belirlenmiş amaçlarına ulaşabilmesi için kurutuş öncesi, kuruluş sırasında ve kuruluş sonrası faaliyet dönemlerinde ödeme araç ve imkânlarına ihtiyacı bulunmaktadır. Bir işletmenin kurulabilmesi için gerekli fonların sağlanması, işletmenin amaçlarına ulaşabilmesi için yeterli değildir. Kuruluşu izleyecek dönemlerde, işletme faaliyetlerinin gerçekleştirilebilmesi için de parasal kaynaklara ihtiyaç duyulmaktadır, Böylece işletmenin yaşamı boyunca parasal kaynaklara ihtiyaç duyduğu kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bu açıklamalara göre finans kavramı, işletmenin ihtiyaç duyduğu parasal kaynakların sağlanmasından ibaret olduğu izlenimini uyandırmaktadır. Ancak, finans işleminin görevi fonların sağlanması ile sınırlı değildir. Çünkü işletmeler her zaman fon ihtiyacı içinde bulunan kuruluşlar değil, zaman zaman fon fazlalığına da sahip kuruluşlardır. İşletmelerin ihtiyaçtan fazla bu atıl fonların nasıl kullanılacağı problemiyle karşı karşıya kaldıkları da bir gerçektir. Atıl bir fonun kullanılmaması da, bu

171

Sorunların Türü	Yüzdesi (%)
1. Dış Ticaret Mevzuat»	15.1
2. Gümrük Mevzuatı	28.4
3. Finansman» Sonum	22.5
4. Yabancı Dil Sorunu	10.0
5. Nitelikli Eleman Sorunu	13.7
6. Diğer	10.3
TOPLAM	100.00

KAYNAK: Türkiye Odalar Borsalar Birliği, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta ölçekli İşletmeler, Ankara, 1996, s.50.

fonun sağlayacağı gelirden vazgeçilmesi anlamı taşımaktadır, öyleyse bu fonların en uygun şekilde değerlendirilmesi de finans işlevinin faaliyet alanlarından bir diğerini oluşturmaktadır.

Bu açıklamalar ışığında finansman, işletmeler açısından ihtiyaç duyulan fonları en uygun koşullarla ele geçirme ve işletmede mevcut ya da ele geçirilen fonların en etkin kullanımım sağlamaktır diye tanımlayabiliriz.[172]

Finansman, işletme kararlarının başarıya ulaşmasında önemli bir rol üstlenen, kaynakların kıt oluşu ile de işletmelerin kısa-uzun süreli plânlamalarında sürekli gündemi tutabilen temel fonksiyonlardan biridir. Finansman kavramının tanımı ile ilgili olarak, işletmecilik literatüründe tam bir birlik sağlanamamıştır. Finansman, gerek literatürde gerekse uygulamada dar ve geniş olmak üzere iki anlamda kullanılmıştır. [173] Bir kimsenin veya müessesenin mali işlerini yönetmek, bir işin masruflarını karşılamak, mali teşebbüslere sermaye yatırmak veya temin etmek olarak geniş açıdan tanımlanabilmekle beraber[174] finansman kavramı, ödeme vasıtası sağlama olarak da dar kapsamlı ifade edilebilmektedir.

Bir işletmenin kurulabilmesi ve yaşantısını devam ettirebilmesi için gerekli olan finansman, işletmenin en önemli fonksiyonlarından biridir. Bundan dolayı işletmelerde etkin bir finanslama sağlayacak finansal yönetim örgütünün bulunması işletmenin gelişmesi açısından gereklidir. Finansal yönetim, temel politikaların oluşturulduğu ve nihai kararların alındığı yönetim kuruluna ve genel müdüre yol gösteren bir bölüm olarak çalışır. Finansal yönetimin işletmedeki önemi özellikle İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra ekonomik gelişmelerden dolayı daha da artmıştır. Gelişmiş

---

172 Can-Tuncer-Aydın; Age, s. 246.

173 Kamuran Pekiner; İşletme Denetimi," İşletme Analizleri" İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Yayını, Yayın No: 55, 5. Baskı, İstanbul, 1978, s. 141.

174 Ali Sait Yüksel; Para Bulma ve Yatırım, 2. Baskı,. Falih Yayınevi Matbaası, İstanbul, 1977, s. 10.

ülkelerde görülen hızlı ekonomik gelişme, teknoloji, piyasalardaki hızlı değişme ve dünya ticaretindeki küreselleşme ile birlikte artan rekabet baskıları, sermaye fonlarının daha dikkatli ve sistemli bir biçimde dağıtılması zarureti finansal yönetimin önemini iyice artırmıştır.

Finansal yönetici, finansal yönetim ile ilgili görevlerini yerine getirirken, finansmana ilişkin kararlar alırken belirli bir finansal amacı göz önünde tutmak zorundadır. Bu amaç, firmanın piyasa değerini ve firma sahiplerinin refahını en yüksek düzeye çıkartma şeklinde belirlenmektedir.[175]

Yukarıda belirtilen gelişmeler yanında, işletmelerin büyümesi, işletmeler arası birleşmeler, devlet müdahalelerinin artması ve bilgi işlem tekniklerindeki yenilikler finansal denetimin yararlarını ve sorumluluğunu geniş ölçüde artırmıştır.

2.1.2.2. İşletmelerde finansman ihtiyacının nedenleri ve finanslama şekilleri

Büyümeyi gelişmeyi, yeni teknolojiyi kullanarak üretim imkânlarını artırmayı ve uluslararası alanda rekabet edecek imkânlara sahip olmayı hedefleyen işletmelerin çoğu, finansal güçlüklerle karşı karşıya kalmaktadır. Finansman güçlükleriyle karşılaşan işletmelerden en zor durumda kalanları çoğu kez küçük ve orta ölçekli işletmelerdir,

Bazı ülkelerde yapılan araştırmalarda, küçük işletmelerin başarısızlık oranlarının büyük işletmelere göre daha fazla olduğunu ortaya koymuştur. Aynı araştırmaların sonuçlarına göre, başarısızlıklarda en önemli neden finansal sorunlardan kaynaklanmaktadır.[176] Bu konuda küçük ve orta ölçekli işletmelerin sahip ve yöneticilerinin en fazla dertli oldukları, konu, finansman

---

175 Öztin Akgüç; Finansal Yönetim, Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 5. Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayını, No: 56, İstanbul. 1989, s. 11.

176 Ali Ceylan, "Türkiye'de Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm önerileri", Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt V. Sayı: 2 Kasını s. 192.

yetersizliği ve ucuz kaynak bulamama konusudur. Bu konuda belli ölçülerde haklı olmalarına karşılık, kendilerinden doğan bazı problemlerin de olduğunu belirtmemiz gerekmektedir. [177]

Ankette, dış ticaret işletmelerinin faaliyetlerini geliştirmede karşılaştıkları soranları tespit etmek amacıyla sorulan soruya verilen cevaplar incelendiğinde (Tablo 2.14), toplam 68 işletmeden 20'si (29.41) finansman sorununu 1. sırada dile getirmişlerdir. Aynı tablonun ikinci seçeneklerinde, finansman sorununu dile getiren işletmelerin sayısı ise 17 adettir. Tabloya yansımayan fakat işletmelerin üçüncü tercihleri içerisinde de 9 firmanın finansman sorunu bulunmaktadır. Önem derecesine göre finansman sorunu birinci, ikinci ve üçüncü sırada bulunan işletmeleri dikkate alacak olursak bunların sayılan toplamı 48'dir.

Finansman sorunu olduğunu belirten 48 işletmenin, finansman sorunlarının nelerden kaynaklandığının tespiti için ankette sorulan soruya verilen cevaplar Tablo 2.15'de gösterilmektedir. Tabloda önem derecesine göre verilen cevaplarda ilk üç tercih dikkate alınmıştır.

177 Ali Ceylan, "Türkiye'de Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm önerileri", Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt V. Sayı: 2 Kasını s. 192.

Tablo 2.15. İşletmelerde Finansman Sorununun Kaynakları

SORUNLAR	1. Tercih		2. Tercih		3. Tercih	
	Firma Sayısı	%	Firma Sayısı	%	Firma Sayısı	%
1. Öz Kaynak Yetersizliği	11	2.91	13	27.08	*9*	18.75
2. Kredi Faizlerinin Yüksekliği ve yetersizliği	23	47.91	17	35.42	12	25.00
3. Enflasyonist Baskılar	8	16.66	12	25.00	14	29.16
4. Çalışma Sermayesi Yetersizliği	2	4.16	-	-	4	8.33
5. Satışların Düşüklüğü	-			-	-	-
6. Stoklama Maliyeti	-	-	-	-	-	-
7. Alacakların Geç tahsili	-	-	3	6.25	-	-
8. Teşviklerden Yararlanamama	-		-	-	-	-
9. Kapasite Düşüklüğü	-	-			-	-
10. Teşviklerdeki Bürokratik Engeller	-	-	-	-	2	4.16
11. Sabit Yatının İhtiyacı	4	8.36	3	6.25	*7*	14.60
12. Talep Artışı	-	-	-	-	-	-
TOPLAM	48	100.0	48	100.0	48	100.0

Tablo incelendiğinde işletme sahip ve yöneticileri, finansman kaynaklarına ilişkin sorunlarının birinci sırasında kredilerin kısıtlı ve pahalı olmasını, ikinci sırasında öz kaynak yetersizliğini ve üçüncü sırasında da enflasyonla baskıların meydana getirdiği kaynak talebini göstermektedirler.

Başarıya ulaşmada önemli bir unsur, yeterli miktarda öz kaynak ile işe başlamaktadır. Fakat bu işletme sahipleri giriştikleri iş için

gerekli toplam kaynak miktarını sağlıklı biçimde hesaplayacak bir konumda değillerdir. Böyle olunca da, yatırım tamamlanamamakta veya yatırım tamamlansa da çalışma sermayesi olarak kullanacağı bir fon elinde kalmamaktadır. Bu girişimciler genellikle teknik bilgi sahibi olmakta, fakat finansman konusunda herhangi bir bilgiye sahip bulunmamaktadır. Bundan dolayı ileriye dönük finansal analiz, finansal planlama, finansal seçeneklerin değerlendirilmesi işlemlerini yapamadıklarından başarısızlıklarla karşı karşıya kalmaktadırlar.

Bu işletmelerin yabancı kaynak temin etmelerindeki tek alternatif, banka kredileridir. Fakat ticari bankalar bu işletmelere fazla güven duymadıkları için kredi verme hususunda birçok zorluklar çıkarmaktadırlar. Bankalardan yeterli fon sağlayamayan işletmelerin menkul kıymet ihracı ile fon sağlamaları da mümkün değildir. Hatta sermaye piyasası gelişmiş ülkelerde bile menkul kıymet ihracı çok zor gerçekleştirilmektedir. Söz konusu küçük ve orta ölçekli işletmeler yatırım ve ihracat teşviklerinden de, teşviklerin belirli şartlarda verilmesi nedeniyle yararlanma imkânından yoksun kalmaktadırlar. Gelişmekte olan ülkelerdeki yüksek enflasyon da, bu tür işletmelerin finansal problemlerini artırmaktadır.

Küçük işletmelerin finansal problemlerine karşılık, büyük işletmelerin ekonomik güçlerinin ortaya çıkardığı siyasi güçlerini de, bu konularda devreye sokarak ve bazı avantajları kullanarak gelişmelerini sürdürmektedirler. Büyük işletmeler, ekonomik ve politik güçlerini kullanarak devlet bankalarından daha büyük ölçüde istifade edebilmektedirler.

Büyük işletmelerin hukukî yapılan, genelde anonim şirket statüsünde olduğundan, hisse senedi ve tahvil çıkarma imkânını elde etmeleri de finansman bulmada bir alternatif unsur oluşturmaktadır.

Ayrıca, büyük işletmelerin yeni yatırımlar yapması ve uluslararası alanlarda ticaret yapma imkânlarının olması birçok vergi indirimi,

muafiyet ve ihracat teşviklerinden yararlanarak yeni finansman kaynaklan bulmalarına yardımcı olmaktadır.

Son olarak büyük, işletmelerin yapıları gereği finansa yönetimin sağladığı, finansal analiz, finansal planlama ve finansal alternatiflerin değerlendirilmesinde yeterli bilgi ve beceriye sahip olmaları, onlara finansal kaynak kullanımında etkin bir özellik kazandırmaktadır.

Genel olarak bir ülkedeki işletmelerin finansal problemleri, işletmenin yurtiçi veya yurtdışı faaliyeti ile ilgili olarak bir değişiklik arz etmemektedir. Ancak, yurtdışı işletmeler yapmış oldukları faaliyetle ilgili devlet tarafından tanınan imtiyazlardan faydalanmak suretiyle, finansman problemlerini kısmi de olsa asgari düzeye indirmektedirler.

İşletmelerde finanslama şekillerini ele aldığımızda; finanslamayı kaynağına göre finansman türleri ve süreye göre finansman türleri olmak üzere iki kısma ayırabiliriz.

Kaynağa göre işletme türlerini de öz kaynaklarla finansman, oto finansman ve dış kaynaklarla finansman olmak üzere üç başlık altında inceleyebiliriz:

- Öz kaynaklarla finansman, bir işletmenin sahip veya sahiplerince gerek kuruluş aşamasında, gerekse daha sonraki aşamalarda fon tahsis edilmesidir.
- Oto finansman, kendi kendini finanse etmek anlamına gelir; işletmenin, kendi faaliyetleri sonucu elde ettiği kârların tümünün veya bir kısmının dağıtılmayarak, işletmede bıraktırması yoluyla sermaye ihtiyacının karşılanmasıdır.
- Dış kaynaklı finansmanda ise, işletmeler sermaye ihtiyaçlarının bir kısmım işletme dışından borçlanma yoluyla sağlayabilirler. Dış kaynaklardan sağlanan finansman türleri süreye göre kısa, orta ve uzun süreli finansman olmak üzere üç kısma ayrılabilir.[178]

178 Muammer Erdoğan; İşletme Finansmanı, Dicle Üniversitesi Diyarbakır Meslek Yüksekokulu Yayın), Yayın No:2, Diyarbakır, 1990, s. 69.

Kısa süreli finansman, işletmelerin genellikle çalışma sermayesinde meydana gelen mevsimlik ve geçici artışları yani, kısa süreli finans ihtiyacını karşılamak amacıyla kullandığı fon türüdür. Kısa vadeli fon türü ihtiyacı, piyasanın geçici olarak hareketlenmesi, iş hacminin geçici olarak artması, moda değişmeleri, durgunluk dönemleri ve işletmenin eline geçen fırsatları değerlendirmesinden kaynaklanmaktadır. Kısa vadeli fon ihtiyacı kaynakları, genellikle ticari krediler ve banka kredilerinden karşılanmaktadır.

Orta süreli finansman, vadesi bir yılla beş yıl arasında değişen ve duran varlık yatırımları ile özellikle sürekli çalışma sermayesi ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılan bir kaynaktır. Stokların devir hızının düşük, alacakların, tahsil süresinin uzun olduğu, çalışma sermayesinin yetersiz, kredili satış limitlerinin genişletildiği, bankaların orta vadeli kredi vermeyi tercih ettikleri ve piyasa şartlarının uzun vadeli borç, tahvil veya hisse senedi için uygun olmayan ekonomilerde kullanılması söz konusu olabilir. Bu fon ihtiyaç durumuna göre, ticari kredi, ticari bankalar, yatırım ve kalkınma bankaları, orta vadeli tahviller, finansal kiralama, özel finans kurumları ve uluslararası finansman kuramlarından sağlanabilir.

Uzun vadeli finansman, genellikle beş yıldan, daha uzun vadeli bir finanslama şeklidir. Uzun vadeli finansman, ya öz sermayeden ya da uzun vadeli borçlanma ile yapılır. Küçük işletmelerde uzun vadeli borç temin etme imkânı olmadığından, bunlarda uzun vadeli finansman sadece öz sermayeden yani, ya sermaye artırımına giderek veya otofinansmanla sağlanır. Orta ve büyük çaptaki işletmeler ise büyük ihtimalle anonim şirket şeklinde olduklarından, uzun vadeli finanslamada hisse senedi ve tahville finanslamaya ağırlık verirler. İşletmelerde uzun vadeli finanslama ihtiyaçları, işletmelerin kuruluş, genişleme ve ileri teknolojiye geçme faaliyetlerinden kaynaklanmakta, bu ihtiyaçlar öz kaynaklardan, tahvil çıkarmadan, kâr ortaklığı belgesi vermeden, yatırım ve kalkınma bankalarından ve uluslararası finanslama kurumlarından sağlanabilmektedir.

2.1.2.2.1. Özkaynak-sermaye yetersizliğinden kaynaklanan sorunlar

Bir ticari işletmenin kuruluş ve geliştirilmesi çabalarının başında gerekti olan en önemli faktör finansmandır. Finansmanın sorunları çoğu kez kuruluş aşamasında başlamakta işletmenin yaşamı boyunca büyüme, gelişme, tedarik ve faaliyetlerini yerine getirebilme mekanizması içerisinde ağırlığını hissettirmektedir. Özellikle dış pazara açılma çabasındaki işletmelerde finansman ihtiyacı daha da artmaktadır. İşletme sahip ve yöneticileri, işletmenin kuruluş sırasında koydukları sermayeyi kendi kaynaklarından, ortaklardan, üçüncü şahıslar gibi kişi ve kurumlardan temin etme yoluna gidebilirler. Ancak, gerek kuruluş sırasında gerekse faaliyet esnasında ihtiyaç duyulan işletme sermayesi veya yatırım sermayesini temin ederken işletmelerin hukukî yapılarına ve büyüklüklerine göre sermaye bulmada güçlüklerle karşılaşabilmesi söz konusudur. Özellikle küçük ve orta büyüklükteki dış ticaret işletme sahip ve yöneticilerinin yönetsel yeteneklerden ve finansal yönetim konusunda bilgi ve deneyimlerden yoksun olması,[179] bu sorunun kaynağını oluşturmaktadır. Bu tür işletmelerin dış pazarlara açılma konusunda finansman ihtiyaçları daha da artmakta, çeşitli kaynaklardan fon sağlaması imkânından yoksun olmalarından dolayı finansal problemleri çözememektedirler.

İşletme sahip veya sahipleri tarafından işletmelerin kuruluş kararı, genellikle fizibilite çalışmalarına dayandırılmadan verilmektedir. Bu açıdan işletmeler, genellikle kuruluş yeri seçiminde, pazar payının ve üretim kapasitesinin tespitinde veri eksikliğinden dolayı, daha başlangıç aşamasında sabit varlık yatırımlarına ilişkin hesaplanan tutarların hatalı olmasına neden olmaktadırlar. İşletmelerde sabit yatırıma ilişkin sermaye hesaplamasından sonra gerekli olan işletme sermayesi ihtiyacı gözönüne alınmadığından, yatırım yapıldıktan sonra faaliyete geçmek için işletme sermayesi sorunuyla karşı karşıya kalınmaktadır.

---

179 Özgen-Doğan; Age, s. 42.

İşletmelerin kuruluş sermayesi miktarı ve kuruluş sermayesi kaynaklarına ilişkin ankette sorulan soruya karşılık verilen cevaplar Tablo 2.16'da gösterilmiştir.

Tablo 2.16. İşletmelerin Öz Sermaye Değerleri

Sermaye Tutarı	Firma Adedi	Yüzdesi (%)
1. 0-5 Milyar	20	29.41
2. 6-25 Milyar	20	29.41
3. 26-100 Milyar	24	35.29
4. 101 Milyar ve Fazlası	4	5.89
TOPLAM	68	100.00

Tablo 2.16,'da 5 milyar TL.'nin altında öz sermayesi bulunan 20 adet firma toplam firmaların %29.4'ini, 25 milyar TL'ye kadar olan 20 adet firma %29.41'ini oluşturmaktadır. Bu öz sermaye tutarları, enflasyonun yüksek olduğu ülkemizde firmaların faaliyetlerini verimli bir şekilde yerine getirilebilmelerine yeterli değildir.

Nitekim yapılan anket çalışmasında, finansman sorunu olduğunu belirten 48 firmadan 11'i finansman sorunu olarak özkaynak yetersizliğini belirtmektedirler. Ülkemizdeki yüksek enflasyon oranları da dikkate alındığında her geçen zaman içerisinde mevcut kaynaklar değerini yitirmektedir. Bu özsermaye tutarlarının arttırılması veya hiç olmazsa mevcut değerini koruyacak tedbirler alınarak firmalara uluslararası piyasalarda rekabet etme gücünün kazandırılması önemli bir husustur.

Anket yapılan dış ticaret işletmelerinin kuruluş sermayelerinin ne şekilde temin edildiğine ilişkin bilgiler Tablo 2.17'de verilmiştir.

Tablo 2.17. İşletmelerin Kuruluş Sermayelerini Temin Şekli

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
Öz Sermaye	38	55.88
Kredi (Banka)	9	13.23
Şahsı Borç	12	17.64
Ortak Alma	4	5.88
Diğer	5	7.37
TOPLAM	68	100.00

Tablodaki değerlerden anlaşılacağı gibi, işletmelerin kuruluş sermayelerinin teşkilinde %55.88' lik bir oran ile ilk sırada öz sermaye kaynakları gelmektedir. İkinci sırada yer alan şahsi borçlanma ise daha çok aile efradından sağlanan kredilerden oluşmaktadır. Bu tabloda sermaye temininde banka kredilerinden faydalanma yüzdesinin düşük olmasının nedeni, kredi faizlerinin yüksekliği ve kredi verilmesi için gerekli olan şartların ağırlığından kaynaklanmaktadır. Bu tablodan çıkartılacak diğer bir özellik, işletme sahip ve yöneticilerinin faaliyetlerini geliştirmede ortak alma yerine öncelikle diğer borç alma yollarını seçmektedirler.

2.1.2.2.2. Yabancı kaynak yetersizliğinden doğan sorunlar

İşletmelerin finansman ihtiyaçlarının tamamım kendi öz kaynakları ve faaliyetleri ile ilgili olarak meydana gelen oto finansman imkânları ile karşılamaları mümkün değildir. Kendi iç kaynaklarıyla kuruluş ve gelişme faaliyetlerini yerine getiremeyen tüm işletmeler, bu gelişmeleri sağlayabilmek için yabancı kaynak kullanım yolunu tercih etmektedirler.

İşletme finans yöneticileri, işletme faaliyetleri ile ilgili ihtiyaç duyulan dış kaynakların en uygun ve en ucuz olanlarını tespit ederek, dış kaynak maliyetini minimum düzeyde tutacak,

işletme verimliliğini maksimum seviyeye çıkaracak alternatifleri değerlendirerek, seçimlerini yapmak zorundadırlar.

İşletme dışından sağlanabilecek yabancı kaynaklar çok çeşitli olup, bunlardan bazılarını ticari krediler, banka kredileri, tahvil çıkartma, devlet destekli yatırım ve kalkınma bankaları kredileri vb. olarak sıralamamız mümkündür. Ancak, dış ticaret işletmelerimizin tamamının yukarıda belirtilen yabancı kaynaklardan faydalanması hukukî yapıları itibariyle söz konusu değildir. Örneğin tahvil yoluyla dış kaynak ihtiyacını karşılamak özelliği sadece anonim şirket hüviyetine haiz olan şirketler için geçerlidir. Banka kredilerinden ve diğer ticari kredilerden faydalanmak için firmanın sağlayacağı güven duygusu ön plandadır. Devlet teşviklerinden faydalanabilmek için, gerekli olan fiziki şartlar ön planda olduğundan belirli ölçülerin dışındaki, firmaların bu imkânlardan faydalanması sözkonusu değildir. Bu hususlar, özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin dış finansman kaynaklarını kullanma imkânlarını kısıtlamaktadır.

2.1.2.2.3. Enflasyondan kaynaklanan sorunlar

Enflasyonun finansal kararlar üzerindeki etkilerini genel olarak faiz oranlarının yükselmesi, kaynak ihtiyacının artması, yatırımlarda temkinli davranma, planlama güçlükleri ve muhasebe sorunları olarak sıralayabiliriz.[180]

Dış ticaret işletmelerinde finansman sorununun ana sebeplerinden biri de enflasyondur. Bu dununu anketteki finansal sorunları olan işletmelerden, bu sorunların kaynaklarını gösteren tablo incelendiğinde (Tablo 2.15.) daha da iyi görebiliriz. Söz konusu tabloda finansal sorunların kaynaklarından biri olan enflasyonun önem derecesine göre üçüncü sırada yer aldığını görebiliriz.

Ülkelerdeki yüksek enflasyon oranı, yukarıda belirtilen etkenlerden dolayı özellikle küçük ve orta ölçekli dış ticaret

180 Akgüç; Age, s. 15.

işletmelerinde finansman ihtiyacının ortaya çıkmasına ve mevcut finansman ihtiyacının artmasına neden olmaktadır.

Ülkemizde de mevcut bulunan yüksek enflasyon oranı, mevcut kaynak ihtiyacını artırdığından, özellikle dış girdi kullanan dış ticaret işletmelerinde kur farkları üretim maliyetinin artmasına neden olmaktadır. Bunun yanında dış kaynaklı sabit varlık yatırımlar söz konusu olduğu durumlarda, sabit varlık yatırım tutarı büyük rakamlara ulaştığından, geleceğin belirsiz olması da yatırımların azalmasına neden olmaktadır. Ayrıca enflasyon muhasebesinin uygulanmadığı işletmelerde reel olmayan kârların oluşması ve artan oranlılıkta vergi uygulaması işletmeye finansal açıdan yük getirmektedir.

2.1.2.2.4. Kur politikasından kaynaklanan sorunlar

İhracatçılarımızın uluslararası, piyasalardaki rekabet gücünü etkileyecek en önemli araçlardan biri izlenen kur politikasıdır. Döviz kuru ulusal paranın yabancı paralar karşısında değerinin belirlenmesi işlemi olduğundan, gerçek döviz kuru politikasının uygulanması, dış ticaret fiyatına etki edeceğinden işletmelerimizin satış ve pazarlama imkânlarını ve dolayısıyla rekabet şanslarını etkileyecektir.

Ülkemizde sabit kur politikası uygulamasından piyasanın otomatik olarak oluşturduğu (zaman zaman devletin müdahale ettiği) serbest kur politikası uygulamasına geçildiği günden itibaren, bugünkü enflasyonist ortamda maliyetleri TL cinsinden sürekli artan sanayicilerimizin uzun dönemli plan yapabilmeleri ve uluslararası piyasalarda rekabet şansı kazanabilmeleri mümkün olabilmiştir. [181]

Bu itibarla 1999 ve sonraki yıllarda da, ülkemizdeki enflasyona paralel olarak gerçekçi döviz kuru politikasının uygulanması ve bu

181 Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, 2000'li Yıllara Doğru Dünya Ekonomisi ve Türkiye İhracatı, Ankara, Ocak 1997, s, 58.

uygulamaya süreklilik kazandırılması ile birlikte ihracatçılarımızın uluslararası piyasalarda rekabet güçleri korunurken, diğer yandan ithalatı özendirici etkinin ortadan kaldırılması imkânı sağlanarak dış ticaret açığının azalması ve sorunların ortadan kaldırılmasına yardımcı olacaktır.

Nitekim kur politikasından kaynaklanan sorunların ankette dile getirilmemesinin en büyük nedenlerinden biri, ülkemizde serbest kur yani, gerçekçi kur politikası uygulamasından kaynaklanmaktadır.

2.4.2.2.5. Ödeme şekillerinden kaynaklanan sorunlar

İhracat ve ithalat işlemlerinde malların bedelleri konvertibl dövizlerle ödenir. Ödeme şekillerinden bir kısmı İthalatçının bir kısmı ihracatçının yararınadır. Bu durumda taraflar ödeme şekli konusunda önceden anlaşırlar ve tarafların bankaları aracılığıyla ödeme gerçekleşir. [182]

Uygulamada olan ödeme şekillerinden peşin ödeme, ihracat işlemi gerçekleşmeden önce ithalatçının mal bedelini ödemesi, mal mukabili ödeme, ithalatçı firma tarafından malın gümrükten çekildikten sonra mal bedelinin ödenmesi, vesaik mukabili ödeme, malın sevk edildiğine dair belgelerin ithalatçının bankasına bildirildikten sonra mal bedelinin ödenmesi, ithalatçı firmanın ihracatçı firma tarafından keşide edilen poliçeyi kabul ederek, malları almasına imkân veren ödeme şeklidir. Akreditifli ödeme ise ithalatçı firmanın emrine dayanarak bir bankanın ihracatçıya ödeme yapacağını taahhüt etmesi şeklinde meydana gelmektedir.[183]

Uluslararası faaliyetleri yapan işletmeler genellikle birbirlerini iyi tanıyamadıklarından, aralarındaki ticari ilişkilerde güven ve itimat hususunu ön plana çıkartmaktadırlar. Özellikle ödemelerde peşin veya banka taahhütlerini öngören yöntemleri tercih etmektedirler. Peşin ödemeler, ihracatçıya bir erken kaynak imkânını sağlarken;

182 Kızıl-Şoğur; Age, s. 89.

183 Seyitoğlu; Uluslararası Finans, Age, s. 89.

ithalatçı açısından tam tersi durumu ortaya çıkartmaktadır. Banka ile yapılan ödeme yöntemlerinde ise, malın sevkiyatından belirli bir süre sonra bedeli tahsil edildiği için ihracatçı açısından geciken tahsilattan dolayı finansman sıkıntısı oluşurken, ithalatçı bakımından gecikmeli ödemeden doğabilecek rahatlamalar sözkonusu olacaktır.

Ankette "Dış ticaret işletmenizde faaliyetinizle ilişkin kullandığınız ödeme yöntemleri hangileridir?" şeklindeki soruya verilen cevaplar Tablo 2.18'de verilmiştir.

Tablo 2.18. İşletmelerin Kullandıkları Ödeme Yöntemleri Dağılımı

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Peşin Ödeme	18	26.47
2. Mal Mukabili Ödeme	6	8.82
3. Vesaik Mukabili ödeme	16	23.52
4. Kabul Kredili ödeme	4	5.88
5. Akreditifli Ödeme	21	30.88
6. Açık Vadeli Ödeme	1	1.47
7. Malın Elden Çıkışından Sonra Ödeme	2	2.96
8. Diğer	-	-
TOPLAM	68	100.00

Anket çalışmasında ödeme yöntemlerine ilişkin soruya verilen cevaplar incelendiğinde, kullanılan ödeme yöntemlerinin başında bir bankanın garantisi altında olan akreditifli ödeme yöntemi 21 firma ile (% 30.88) ilk sırayı almakta, bunu peşin ödeme yöntemi ile 18 firma (%26.47) takip etmekte, vesaik mukabili ödeme ise 16 firma ile (%23.52) üçüncü sırayı oluşturmaktadır. Ödemede garanti kapsamı dışında kalabilecek ve ödeme süresini uzatabilecek olan açık vadeli ödeme ile malın elden çıkışından sonra yapılacak ödemelerde vade ve riskten dolayı son sırada yer almaktadır.

2.1.2.2.6. Yeni finansal tekniklerin kullanamamasından kaynaklanan sorunlar

İthalat ve ihracatın finansmanı, her zaman satıcıların malları teslim etmesi ve alıcıların ödeme yapmasıyla sonuçlanmaz. Döviz sıkıntısı olan ülkeler için döviz kullanmadan yapılan ödeme şekilleri vardır. Bu yöntemler malların bedellerinin mallarla ödenmesi şeklinde takas yoluyla, ihracatçının kendi ülkelerindeki merkez bankası ile ithalatçının kendi ülkelerinin merkez bankaları vasıtasıyla yapılan anlaşma ile ödeme ve tahsilatlarını yaparak kliring şeklinde ve ihracatçıların alacaklarını ithalatçı ülkeden mal satın alarak aktarma yoluyla ödeme olmak üzere sınıflandırılabilir.[184] Ayrıca, bir ülkenin diğer bir ülkenin yapacağı yatırımı finanse etmek amacıyla verdiği finansman bu yatırımdan elde edilen ürünün satın alınması, yani, geri satın alım şeklinde de kendini göstermektedir.[185]

Yukarıda belirtilen ek ödeme yöntemlerinden başka, dış ticaret işletmelerinin karşılaştıkları finansal problemlerin çözümünde uygulanabilen factoring, leasing, forfarting ve franchising gibi finansal tedarik yöntemleri yanında döviz kurları ve faiz oranlarındaki değişkenliklerin artmasına bağlı olarak ortaya çıkan risklerden korunmak amacıyla, mevcut bulunan swap, opsiyon, futures ve forward gibi uluslararası finans yöntemleri mevcuttur.

Bu yöntemler kullanılarak finansman ihtiyacının giderilmesi ve faaliyetle ilgili doğacak riskleri ortadan kaldıracak yöntemlerin uygulanmasıyla, kur politikasının olumsuz etkileri ortadan kaldırılarak, finansal yönetiminin etkin kılınması söz konusudur. Ancak, ülkemizde özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu finansman yöntemleri gerek hukuki yapıları gerekse bu tekniklerle ilgili bilgiden yoksun olmalarından dolayı yeterince kullandıklarını söyleyemeyiz.

---

184 Tomanbay. Age.,s. 116.

185 Ali Ceylan; İşletmelerde Finansal Yönetim, 5. Basım, Etkin Kitabevi Yayınları, Bursa, Mart 1998, s. 106.

Dış ticaret işletmelerimizin kullanabileceği yeni finansal yöntemlerle ilgili olarak anketteki sorulara verilen cevaplar Tablo 2.19'deki gibidir.

Tablo 2.19. İşletmelerin Yeni Finansal Yöntemlerle Olan İlişkileri

Açıklama	Firma Sayısı	Yararlanıyor	Yüzdesi	Yararlanmıyor	Yüzdesi
1. Factoring	68	4	5.88	64	94.12
2. Leasing	68	22	32.35	46	67.65
3. Forfaiting	68	-	-	68	100
4. Franchising	68	-	-	68	100
5. Risk Sermayesi	68	-	-	68	100
6. Forward	68	-	-	68	100
7. Opsiyon	68	-	-	68	100
8. Swap	68	-	-	68	100
9. Futures	68	-	-	68	100

İşletmelerin finansman ihtiyacını gidermek ve doğabilecek döviz risklerini ortadan kaldırmak amacıyla uygulanan yöntemlerle ilişkin sorulara verilen cevaplar incelendiğinde, finansman ihtiyacını karşılamak için mevcut olan factoring ve yatırımların finansmanı için Leasing yöntemlerinin kullanıldığı anlaşılmaktadır. Bu netice uzun yıllardan beri uygulanan kredi temin yöntemlerinden, factoring ve leasing işlemlerinin işletmeler tarafından bilindiğini fakat uygulamanın çok sınırlı olduğunu ortaya çıkarmaktadır. Forfaiting ve franchising gibi yöntemlerin kullanılmasına ilişkin sorulara verilen cevaplar incelendiğinde ise bu yöntemlerin bilinmediğini veya kullanılmadığını ifade etmemiz mümkündür.

Uluslararası döviz kurlarının ve faiz oranlarının değişkenliği işletmelerde risk yöntemini önemli hâle getirmiş, bunun sonucu

olarak da uygulanmaya başlanan döviz kuru riskinden korunma yöntemleri olarak geliştirilen forward, swap, opsiyon, futures gibi yöntemlerin işletmelerimizin büyük bir kısmı tarafından bilinmediği, ya da bu tür tekniklerin nasıl kullanılacağı hususunda herhangi bilgiye sahip olmadıkları, anket sonuçlarıyla doğrulanmaktadır.

2.1.2.2.7. Finansal kuruluşlardan kaynaklanan sorunlar

Dış ticaret işletmelerinin gerek kuruluş aşamasında gerek faaliyetlerini ifa ederken öz sermayelerinin yetersiz kaldığı durumlarda finansal kuruluşlardan sağlanacak kaynaklara ihtiyaçları bulunmaktadır, İşletme dışı finansal kuruluşların başında bankalar gelmektedir. Bankalar işletmelerin finansman taleplerini, kefalet ve dış ödemede garantörlük isteklerini kabulden kaçınmak amacıyla bazen ticaret işletmelerine altından kalkamayacakları şartlar ileri sürmektedirler. Bankalar öz sermayeleri yeterli olmayan işletmelerden büyük miktarlarda ipotek ve kefalet biçiminde teminat istemektedir. Bu finansal kuruluşlar kendilerine kredi için başvuran küçük ve orta ölçekli işletmelere kredi vermede isteksiz davranmaktadır.

Ülkemizde makro ekonomik sorunların ve ekonomik istikrarsızlığın bir sonucu olarak ortaya çıkan enflasyon ve faizlerin yüksekliği kredi maliyetini artırmakta, bu ise dış ticaret işletmelerinin finansman sağlayan bankalarla olan ilişkilerinin azalmasına veya yok olmasına neden olmaktadır. Finansal kuruluşlardan kaynaklanan sorunların tespitine ilişkin sorulara verilen cevaplar Tablo 2.20'de gösterilmiştir.

"İşletmelerin finansman ihtiyaçlarını karşılamada para piyasaları etkin midir?" şeklindeki soruya ankete katılan 68 işletmeden 42'si evet cevabını kullanmış, 26'sı hayır seçeneğini işaretlemiştir. Hayır, cevabı veren işletmelerin banka kredisi kullanmamalarına ilişkin sebepler Tablo 2.20'deki gibidir.

Tablo 2.20. İşletmelerin Banka Kredisi Kullanmama Sebepleri

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Bürokrasi Çok	6	23.07
2. Kredi İmkânı Sınırlı	2	7.69
3. İşletmenin Yapısı Uygun değil	-	-
4. Krediler Pahalı	16	61.55
5. Diğer	2	7.69
TOPLAM	26	100.00

Tablodan görüldüğü gibi kredi almak isteyenlerin karşılaştıkları en önemli husus, kredinin pahalı, yani kredi faizlerinin yüksek olmasıdır. İkincisi ise bankaların kredi verme hususunda ağır şartlar getirmesidir

2.1.2.3. Genel olarak dış ticarette finansman ihtiyacı

2.1.2.3.1. İhracat finansman türleri

İhracat finansmanı, dar anlamda ihracatçının finansmanı demektir. Başka bir anlatımla; ihracatçının, ihracat sürecinin herhangi bir döneminde ihtiyacı olan fonların sağlanması olarak açıklanabilir. Daha açık bir anlatımla işletmede finansman, ihracatçının ihracat taleplerine cevap verebilmesi için malları sevk etmeden önce veya sevk ettikten sonra ortaya çıkabilecek ihracat işlemleriyle ilgili olarak ihtiyaç duyduğu fonları sağlayabilmesi olarak tanımlanabilir.[186]

İhracatçı, ihracat için mal siparişi aldığında, malların üretimi esnasında hammadde, malzeme ve diğer girdiler ile gerekli olan her türlü ihtiyacı için ve ihraç mallarını yükleme sırasında finansmana ihtiyaç duyulabilir. İhracat nakit karşılığında yapılıyorsa, ihraç

186 Ceylan, İşletmelerde Finansal Yönetim, s. 106.

malların yüklenmesinden sonra finansman sorunu çözümlenecek dernektir. Eğer, ithalatçı kredili olarak ithalat yapmak istiyor ve özkaynakları güçlü bir ihracatçı da bunu kabullenmişse, bu durumda ithalatçı finansman açısından zor durumda kalmayacaktır. Aksi takdirde hem ihracatçı hem de ithalatçı bakımından finansman sorunu ortaya çıkacak demektir. Bu sorunu çözümlemek için ihracatçı ve ithalatçı dış kaynaklar kullanmak zorunda kalacaktır. Böylelikle ihracatçı açısından ihracat öncesinden başlanarak, ihracat sırası ve sonrasında finanse edilen ihracat işletmesi tarafından dış pazarlara rekabet gücü yüksek malların sürülmesi imkân dahiline gelecektir.

Genel olarak dış ticarette finansman ihtiyacına hangi zaman ve durumlarda İhtiyaç duyulduğunu tespiti etmek amacıyla ankette, "İşletmeniz dış ticaret faaliyeti yaparken en çok hangi durumlarda finansman ihtiyacıyla karşılaşıyor? " sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde, Tablo 2.21'deki durumu ifade etmemiz söz konusudur.

Tablo 2.21. İşletmelerin Finansman İhtiyacıyla Karşılaşma Zamanı

Finansman İhtiyacının Doğduğu Zaman	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. İhracat Öncesinde	20	41.66
2. İhracat Sırasında	6	12.50
3. İhracat Sonrasında	22	45.84
TOPLAM	48	100.00

Tablodaki değerler incelendiğinde, finansman ihtiyacı olan 48 firmadan, ihracat sonrası finansman ihtiyacı olan 22 firma (%45.84) birinci sırayı, ihracat öncesinde finansman ihtiyacı olan 20 firma (%41.66) ikinci sırayı ve ihracat sırasında finansman ihtiyacı olan 6 firma (12.50) üçüncü sırayı almaktadır. Dış ticaret işletmelerinde ihracat sonrası finansman ihtiyacının oran itibariyle yüksek oluşu, işletmelerin yeterince işletme sermayesine sahip

olmadıklarını göstermektedir, işletmelerin bir parti malı ihraç ettikten sonra, alıcıların yeni taleplerini karşılayacak malları sevk edebilmek için gerekli sermayeden yoksun oldukları görülmektedir, ikinci parti malı üretebilmek veya sevkedebilmek için gerekli sermayeden yoksun olmaları dolayısıyla, yeni ihraç edilecek malın üretim öncesi için finansman ihtiyacının olması doğaldır. Üçüncü sırada yer alan ihracat sırasında finansman ihtiyacının oluşmasının sebepleri olarak, malın ihracı için gerekli olan nakliye, sigorta, ambalaj gibi faaliyetler için gerekli olan giderler gösterilmektedir.

İhracat sırasında, ihracat öncesi ve sonrasında ortaya çıkacak olan finansman ihtiyacını finanse eden başlıca kuruluşlar ticari bankalar, merkez bankaları ve ihracat bankaları gibi özel finans kurumlarıdır. Ülkemizde ticari bankalarla birlikte Eximbank ve Kalkınma Bankası, ihracatı finanse eden kurumlar olarak faaliyet göstermektedirler.

Günümüzde İhracat finansmanı uygulamasında çok çeşitli teknikler kullanılmaktadır. Bu teknikler çeşitli özellik ve işlevlere sahiptirler. Çeşitli özellikleri bulunan bu finansman teknikleri özelliklerine göre de sınıflandırılmaktadır. Bugün en çok kabul gören teknikler üç ana grup altında toplanabilir: Risk açısından ihracat finansmanı, kullanım yeri ve amacına göre ihracat finansmanı ve finansmanın sağladığı tarafa göre ihracat finansmanı olarak sınıflandırılır.

2.1.2.3.1.1. Risk açısından dış ticarette ihracat finansman ihtiyacı

Banka sistemi, ihracatın finansmanını üç değişik yöntemle yapabilme imkânına sahiptir. İlk yöntem, risk üstlenmeden yalnızca fon sağlayarak ihracatı finanse etmektedir.

İkinci yöntem ise, fon sağlamadan fakat riski üstlenerek, ihracatı finanse etmektir. Bu durumda bankalar yeni bir finansman kaynağı sağlamaz, ancak riski üstüne alarak, dış ticaretin gelişimine katkıda bulunur. Sonuncu yöntem ise, bankaların hem fon sağlayarak hem de riski üstlenerek, finansman sağlama halidir. Bankaların kısa, orta

ve uzun vadeli bütün ihracat kredileri ile factoring, forfaiting gibi finansman yöntemleri bu çeşit finansman ihtiyacına ilişkin belli başlı örnekleri oluştururlar. [187]

2.1.2.3.1.2. Kullanım yeri ve amacına göre ihracatın finansmanı

İhracat finansmanı kullanım yeri ve amacına göre yükleme öncesi (sevk öncesi) ya da hazırlık kredileri, yükleme sonrası (sevk sonrası) finansmanı ve ihracata dönük ihracat garantili yatırım kredileridir.[188] Yükleme öncesi finansman da, ihracatçının işletme sermayesi ihtiyacını sağlamak için verilen kredilerdir. İhracatçının mal siparişi aldığı andan yükleme yapıldığı ana kadar geçen sürede finansman ihtiyacını karşılamak üzere verilen kredidir. Bu kredi kısa vadeli bir kredi türü olup, ihracata hazırlık aşamasına kadar genelde altı aylık bir süreyi kapsamaktadır. Bu kredinin miktarı ihracat siparişinin değeri ile sınırlıdır. Bu değer üretim, ambalajlama, yurtiçi nakliye ve gümrük maliyeti göz önüne alınarak tespit edilir.

İhracat sonrası finansman ise, ihraç malının gönderilmesi ile ithalatçının mal bedelini ödeyeceği tarih arasında geçecek süre içinde ihracatçının ihtiyacı olan nakit paranın krediler ya da diğer yollarla temin edilmesidir. Bu nedenle ihracat sonrası finansman esas olarak pazarlama amacıyla kullanılır. Uluslararası ticarette rekabet dikkate alınırsa ihracat sonrası finansmanda vadenin önemi ortaya çıkar.

İhracat kredileri vade açısından kısa vadeli, orta vadeli ve uzun vadeli olarak sınıflandırılabilir. Kısa vadeli ihracat kredileri Türkiye gibi gelişmekte olan ülkeler açısından büyük bir önem taşımaktadır. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin ihraç ettikleri mallar kısa vadeli kredilere uygundur. Ülkeler kalkındıkça ihraç ettikleri mal farklılaşacağından, orta ve uzun vadeli finansman önem kazanacaktır. Çünkü makine ve teçhizat gibi mallar 1-1,5 yıl gibi vadelerle ihraç edilir. Anahtar teslimi projeler ve bitmiş sanayi

187 Tomanbay; Age., s. 141.

188 Tomanbay; Age., s. 143.

fabrikalarının ihracatı ise, genellikle 5 yıldan daha uzun vadeli kredilerle mümkün olmaktadır. [189]

Kısa vadeli krediler, genellikle ticari bankalar tarafından tüketim mallarının pazarlanmasında kullanılır ve vadesi on iki ayı geçmez. İhracat miktarının FOB değeri üzerinden %80-90'ına kadar verilebilir. İhracatçı nakliye belgelerini, lehine açılan akreditifi, varsa ihracat kredisi sigortası poliçesini ve ilgili diğer belgeleri bankaya teminat göstererek ve krediyi şartsız geri ödeyeceğini belirterek kredi alabilir. [190]

Orta vadeli kredilerde süre iki ile beş yıl arasında değişir. Bu krediler esas olarak dayanıklı tüketim ve hafif sanayi mallarının finansmanında kullanılır. Kredi ihracatın FOB değerinin yaklaşık %80'i tutarında, ihracat kredisi sigortası ile arazi ve mülk ipoteği teminatı olarak verilerek alınır.

Uzun vadeli ihracat kredileri ise, ağır sanayi malları, fabrika ve altyapı çalışmaları gibi mal ve hizmet ihracının finansmanında kullanılır. Süresi beş yıldan onbeş yıla kadar uzayabilir. Kredi ihraç değerinin %80'i tutarında teminat olarak orta vadeli kredilerde kullanılanların teminatların yanında, fabrika ve teçhizatın ipoteği, ithalatçı ülkeden banka garantileri ve alıcının ülkesinin devlet garantisi gibi teminatlar verilerek alınabilir. Bu kredilerin miktarı büyük ve süresinin uzun olmasından dolayı devletin kredi kaynakları olan merkez bankası ya da bu konularda uzmanlaşmış finansal kuruluşlar tarafından karşılanmaktadır.

Kullanım yeri ve amacına göre yapılan sınıflandırmada üçüncü grup finansmanı "ihracat garantili yatırım kredileri" oluşturmaktadır. Bu krediler orta ve uzun vadeli ihracat garantili yatırım, projelerine verilir. Dolayısıyla yatırımın tamamlanmasından sonra üretilecek malın ihracına karşılık verilen kredi sayesinde ihracat işlemi başlamadan önce işletme finanse edilmeye başlanmış olacaktır.[191]

---

189 Ceylan, İşletmelerde Finansal Yönetim, Age, s. 106.

190 Tomanbay Age, s. 141.

191 Tomanbay Age, s. 145.

2.1.2.3.1.3. Sağladığı tarafa göre ihracatın finansmanı

Sağladığı tarafa göre ihracatın finansmanı, satıcı ve alıcı olmak üzere iki kısma ayrılabilir.

Satıcı finansmanı, ihracat kredilerinin büyük bir kısmını satıcı kredileri oluşturur. Sevk öncesi ihracat kredileri satıcının işletme sermayesi ihtiyacını karşılar. Sevk sonrası krediler, ihracatçıların alıcılara kredili satışlarında bankaların ihracatçıları finanse etmek için verdikleri kredilerdir. Bu tür işletmelerde ihracatçı, vadeli satış yaparak ithalatçıya da bir bakıma kredi sağlamış ve finanse etmiş sayılır.

Alıcı finansmanı, ihracatçı ülkede bulunan bir finansman kurumunun ithalatçıya kredi vermesidir. İthalatçı böylece ithal bedelini ihracatçıya peşin öder ve ithalatçı alıcı kredisi sayesinde alım gücüne kavuşur. [192]

Bu kredilerde, kredinin ticari ve finansal yönleri birbirinden bağımsızdır. İhracatçı yalnızca yapılan ticari sözleşmeye uymakla yükümlüdür. Sözleşmeye uygun mal gönderme ve teslim yükümlülüğünün haricinde ihracatçının hiç bir sorumluluğu bulunmamaktadır. Finansal düzenlemeler alıcıya kredi açan finansman kurumunun yükümlüğü altındadır. Ayıca, bu tür kredilerde bir ülkeden diğer bir ülkeye fon transferine de gerek yoktur.

2.1.2.3.1.4. İhracat kredileri ve ihracat kredi sigortası finansmanı

Dış ticaretin finansmanında kullanılan en önemli araçlardan biri kredilerdir. Kredi, alacaklının borçluya gelecekte ödeme vaadi karşılığında para, mal, hizmet ya da menkul değer vermesi işlemidir. Borçlu, alacaklıya belirli bir vade sonunda faiz ödemesinde bulunur. Günümüzde gelişen ekonomik yapıya bağlı olarak kredilendirme işlemi ticari, sanayi, tarımsal üretim, tüketim harcamaları ve resmi projelerin gerçekleştirilmesine kadar girmiştir.

---

192 Tomanbay. Age., s.146.

İhracatı özendirme yönü bulunan ve bir finansman yöntemi olan ihracat kredilerinin genel özellikleri şu şekilde sıralanabilir:

- Krediler esas olarak, kamu ya da özel kuruluşlar tarafından sağlanır,
- İhracat kredileri, diğer kredi türlerine göre daha risklidir. Çünkü ihracat, ticari ve ekonomik riskleri fazla bilinmeyen yabancı ülkelere dönük bir faaliyettir.
- İhraç kredilerinin miktarı, faizi ve vadesi ihraç konusu mala ve satışı yapılan ülkeye göre farklılıklar gösterir.
- İhracat kredisinin amacı, herhangi bir ihracat aşamasında ihracatçının gerek duyduğu fonları sağlamasıdır.
- İhracat kredisi sisteminin merkezinde ticari ve ihracat kredi bankaları bulunmaktadır. Ülkemizde ihracatın kredilendirilmesinde en önemli kuruluş, İhracat Bankası ya da genel kabul görmüş adıyla Eximbank'tır.[193]

2.1.2.3.1.5. İhracat kredi sigortası ve kredi garantisi

İhracat işletmelerinin uluslararası pazara girebilmesi ve diğer ülkelerin ihracat işlemleriyle rekabet edebilmesi için uygulanan tedbirlerin birisi de ticarette peşin satışlar yerine vadeli satış uygulamasına geçmektir. Ancak, vadeli satılan mal ve hizmetlerin herhangi bir nedenle bedellerinin ödenmesi riski her geçen gün artmaktadır. Bu nedenle dış ticarette ödeme riskini azaltan ve dış ticaret hacmini artıran tedbirlerden biri de, ihracat kredi sigortası ve kredi garantisi uygulamasıdır.[194]

İhracat kredisi sigortası dış ticarette ödeme riskini azaltan ve ihracatçıyı mal bedelinin ödenmemesi halinde uğrayacağı zarara karşı koruyan, böylelikle de ihracatçılara büyük güvence sağlayan

193 Tomanbay; Age., s.146.

194 Ceylan; İşletmelerde Finansal Yönetim, s. 107.

bir dış ticaret finansman yöntemidir.[195] İhracat kredi garantisi ise, bankaların ihracatçılara verdikleri ihracat kredilerinin geri ödenmesinin, ihracat kredisi sigortası kurumu tarafından garanti altına alındığı ve böylelikle de dış ticarete finansman sağlayan bankaları rahatlatan bir yöntemdir.

Türk Eximbank, kurulduğundan bu yana günün ekonomik şartlarına uygun olarak çeşitli kredi ve ihracat kredi sigortası programları uygulamaya başlamış ve bir süre sonra kaldırmıştır. Şu ana kadar sadece Kısa Vadeli İhracat Kredisi Sigortası programı uygulanmakta olup, amacı ihracatçının, ihracat bedellerinin ticari (iflas, konkordato, tasfiye, mal bedelinin ödenmemesi ve malın ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle kabul edilmemesi) ve politik (savaş hali, ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma, alıcının ülkesine ithal yasağı, alıcının ithal izninin iptali ve alıcı bir devlet veya devlet garantisine haiz bir kuruluş ise ödeme yükümlülüğünü yerine getirmemesi) risklere karşı korunmasını garanti altına almaktadır.[196]

2.1.2.3.2. İthalat finansman türleri

İthalatçılara ithal ettikleri malların bedellerini ödeyebilmeleri için bankalarca, ithalat öncesi ve ithalat sonrası finansman sağlanmaktadır. İthalatçıların ithal malların mülkiyet hakkını kazanmasından önce yapılan her türlü finansman, ithalat finansmanı veya ithalat öncesi finansmanı olarak tanımlanır. İthalat sonrası finansman, ithalatçının malların mülkiyetini kazanmasından sonra başlar ve malların satın alınmasıyla bedellerinin tahsiline kadar geçen sürede finansman ihtiyacının karşılanması olarak ifade edilebilir.[197]

---

195 Tomanbay; Age., s. 107.

196 Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. Yayını;" Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları" Ankara, 1996, s. 2.

197 Ceylan, İşletmelerde Finansal Yönetim, s. 13.

İthalat finansmanı ve ithalat sonrası finansmanı büyük ölçüde ticaretin şekline bağlı olarak değişmektedir. İthalatçı malların gelmesinden önce, ödeme yapmak zorunda ise, hem ithalat hem de ithalat sonrası finansmana birlikte ihtiyaç duyacaktır. Eğer ithalatçı, ithal öncesi akreditif ile ödemede bulunmuşsa, sadece ithalat sonrası finansmana gerek duyacaktır. İthalatın finansmanında, en önemli finansal kredi türü, ihracata yönelik ithalatın finansmanıdır. Bu finansman kredisi alıcı kredisi niteliğinde bir ithalat finansmanı programıdır. İhracata yönelik ithalatın finansmanı. Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş. ile İslam Kalkınma Bankası arasında imzalanan İthalat Finansman Kredisi Anlaşması çerçevesinde gerçekleştirilmektedir. Bu program kapsamında, ithalatçılarımızın ithalat işlemlerinin finanse edilmesi planlanmaktadır. Bu çerçevede, ihraç konusu malın üretiminde girdi olarak kullanılan ara mallan, hammadde ve ihracata yönelik üretimin gerçekleştirilmesinde kullanılacak yatırım mallarının ithalatına finansman desteği, sağlanması mümkün hâle gelmiştir.[198] Dış ticaret işletmeleri bakımından gerek ihracatta, gerekse ithalatta finansman ihtiyaçlarını gidererek dünya ticaretindeki yerlerini almaları ülkelerinin ekonomik gelişmesine katkıda bulunma sonucunu doğuracaktır. Bu nedenle işletmeler finansman ihtiyaçlarım gidermede söz konusu olan işletme içi ve işletme dışı finansal kaynaklardan yararlanmak durumundadır.

2.2. Finansal Sorunlara İlişkin Çözüm Önerileri

2.2.1. Dış ticaret işletmelerinde finansal sorunların çözümünde uygulanan politikalar

Genel olarak bütün işletmelerde olduğu gibi, dış ticaret işletmeleri de kuruluş, organizasyon ve üretimiyle dış ticaret öncesi ve sonrasında faaliyetlerini yerine getirebilmek için finansmana ihtiyaç duymaktadırlar. Ayrıca, işletmelerin günlük

198 Türkiye İhracat Kredisi Bankası A.Ş. Bülteni, Sayı:7, "İhracata Yönelik İthalatın Finansmanı", Nisan 1996, s. 4.

teknolojiyi yakalayabilmek, mamul farklılaştırmasını yapabilmek ve işletmelerin yeniden organize olmaları gibi yeni durumlara ayak uydurabilmesi için finansmana ihtiyaç duydukları bir gerçektir.

İhtiyaç duyulan bu finansmanın şekil ve kaynaklarının seçimi, iyi bir finansal yönetimi gerektirmektedir. Finansal yöneticinin, ihtiyaç duyacağı her türlü finansman için hangi kaynakları tercih edeceği ve ihtiyaç duyulan fonlar için, hangi finansman şekillerini kullanacağının tespiti çok önemlidir. Çünkü seçilen finansman şekil ve kaynakları, sermaye maliyetini en az düzeyde tutarsa, işletme finans kaynaklarını etkin bir şekilde kullanıyor demektir. Bu da, işletmenin verimliliğini artıran bir yöntemdir.

Günümüzde sermayenin kıt ve pahalı olması nedeniyle, tüm işletmelerde işletmeye uygun finansman kaynaklarının belirlenmesi ve fonların sağlanması finansal yöneticinin asıl ve en önemli görevini oluşturmaktadır. Finansal yönetici veya işletme yöneticisi işletmenin ihtiyacı olan finansmanı sağlarken işletme içi ve işletme dışı kaynakları kullanabilme imkânına sahip bulunmaktadır.

2.2.1.1. Finansman ihtiyacını gidermede işletme içi kaynaklar

Dış ticaret işletmeleri kuruluş, gelişme, yenileme gibi günün ekonomik şartlanma gerektirdiği yapıyı sağlayarak uluslararası alanda faaliyette bulunabilmek için ihracat ve ithalat öncesi ve sonrası ihtiyaç duyduğu finansman ihtiyacını kendi bünyelerinde oluşturdukları değer artış ve birikimleri vasıtasıyla karşılarlar ki, bunlar işletme içi finansal kaynaklardır. İşletme sahip veya sahipleri, sahip oldukları özel servetlerinin bir kısmını veya tamamını işletmeye sermaye olarak koyabilirler. İşletme kurulup faaliyetine başladıktan sonra elde ettikleri gelirlerin bir kısmını veya tamamını işletmeye bırakarak finansman tedariki yoluna gidebilirler. İşletmeler, ne şekilde kurulsun, uzun vadeli finansman ihtiyaçlarını belirtilen şekiller de öz sermayeden sağlayabilirler.

Öz sermaye (öz kaynaklar), işletme sahip veya sahiplerinin işletmeye sermaye olarak verdiği değerler ile işletme çalışmaları

sonucu sağlanan ve henüz işletmeden çekilmemiş o dönem kârı, dağıtılmamış önceki dönem kârları ve önceki dönem kârlarından ayrılan yedekleri ile yeniden değerleme artışları vb. kaynaklardan oluşmaktadır.[199]

İşletme içi kaynakların başlıcaları, sermaye artırımı ve oto finansmandır. Sermaye artırımı, dış ticaret işletmelerinin her türlü finansman ihtiyacını karşılamada başvuracağı en önemli kaynaktır. Gerek, elde edilmesindeki kolaylık, gerekse sermaye maliyetinin düşük olması ve kullanımında dış baskılardan ve şartlardan etkilenmemesi nedenleriyle, ilk başvurulacak bir kaynaktır.

Dış ticaret işletmelerinin, değişen ve gelişen dünya ticaretine ayak uydurabilmesinde kullanacağı kalemlerden biri, işletme sahip veya sahiplerinden sağlanan sermaye artımı yoluyla elde edilen kaynaktır. Ancak, sermaye artımına gidilmesinde işletmenin hukukî açıdan kuruluş şekli önem arz etmektedir. Çünkü sermaye artımına gitmede uygulanacak yöntem ortaklık türüne göre değişildik göstermektedir. Sermaye artımına gidilmesinde işletme, şahıs işletmesi, adi ortaklık veya ticari ortaklık şeklinde kurulmasına göre farklı işlemlere tabi tutulmaktadır, işletme şahıs işletme özelliğine veya Borçlar Kanunu hükümlerine göre kurulan adi ortaklık şekline haiz ise, sermaye artırımı için hiçbir kanuni formalite yoktur. Ortaklıklar kendi rızaları ile sermaye artımına gidebilmektedir.[200]

Türk Ticaret Kanunu'nda düzenlenen ticaret şirketleri ise sermaye artırımı gerçekleştirmede farklı hukukî müeyyidelere tabi tutulmaktadır. Bu şirketlerden hangilerinin sermaye artımını gerçekleştirmek için hisse senedi çıkarabileceği ve hangilerinin, çıkaramayacağı Türk Ticaret Kanunu'nun da belirlenmiştir. Buna göre, kollektif, adı komandit ve limited ortaklıklar hisse senedi çıkaramazlar. Bu ortaklıklarda sermaye artımı yazılı olarak

199 Orhan Sevilengül; Genel Muhasebe, 3. Baskı, Lazer Ofset, Ankara, Eylül 1994, s. 492.

200 Yunus Kishalı; Şirketler Muhasebesi, 4. Baskı, Beta Basım Yanım dağıtım A.Ş., İstanbul, 1996, s. 2.

hazırlanan ana mukavelede belirtilmek şartıyla veya ortakların ittifakla verecekleri kararlara bağlı olarak nakdi ve ayni olarak gerçekleştirilmektedir.[201] Anonim şirket ve sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketler sermayelerini artırabilmek için esas sermayenin tamamı ödenmiş olması şartıyla, hisse senedi çıkartmak ve satmak yoluyla sermaye artırımına gidebilirler.[202]

Oto finansman yoluyla sermaye ise, bir işletmenin kendi faaliyetleri sonucu elde ettiği kârların tümünün veya bir kısmının dağıtmayarak, işletmede bırakılması yoluyla sermaye ihtiyacının karşılanması olarak tanımlanır.[203] Bu yöntem dış ticaret işletmeleri ile genel olarak diğer işletmelerde mevcut ve sonraki dönemlerde ortaya çıkabilecek finansman ihtiyaçlarım karşılamak amacıyla uygulanabileceği gibi, yasal bir zorunluluktan da kaynaklanabilir. Örneğin, anonim şirketlerin kâr dağıtımında, kârdan yasal yedek akçeler ayrılması yasal mükellefiyetten kaynaklanmaktadır.

Otofinansman yoluyla elde edilen finansal öz kaynağın maliyeti, dış kaynak finansmanının maliyetine oranla daha düşüktür. Otofinansman kaynaklarını işletme bilançosunun pasifinde, yasal ve ihtiyari yedek akçeler, karşılıklar ve dağıtılmayan kârlar gibi farklı kalemler biçiminde görmek mümkündür. Bu kalemleri ayrı ayrı ele alacak olursak:

- Yedek akçeler, işletmelerin ticari faaliyetleri sırasında karşılaşabilecekleri muhtemel riskleri kaldırmak amacıyla her yılın kârından ayrılan paylardır. Yedek akçeler, yasal ve ihtiyari olmak üzere iki kısma ayrılır. Kanuni yedekler, Türk Ticaret Kanunu'na göre işletmelerin ayırmak zorunda oldukları yedeklerdir. Türk Ticaret Kanunu'nun 466. Maddesine göre anonim şirketler, her yıl safi kârın yirmide birini şirketin ödenmiş esas sermayesinin beşte birini buluncaya kadar umumi yedek akçe olarak ayırmak zorundadırlar.

201 Türk Ticaret Kanunu; m. 516.

202 Türk Ticaret Kanunu, m. 391, m. 476.

203 Mucuk; Age., s. 254.

- İhtiyari yedek akçeler, sözleşmede belirtilen amaçlar için ayrılan yedeklerdir. Genel olarak ihtiyari yedek akçeler, gelişme ve genişleme faaliyetlerinde kullandır.
- Yedek akçeler, dağıtılmayan kârlar gibi bilançonun pasifinde yasal yedekler ve ihtiyari yedekler olarak gösterilir.

İşletmeler yüksek enflasyon dönemlerinde ortaya çıkacak olan yüksek kârlardan korunmak amacıyla varlıklarını, mevzuatın izin verdiği ölçüde yeniden değerlendirmeye tabi tutarlar. Yeniden değerlemeden doğan farkları işletmenin pasifinde yeniden değerlemeden doğan farklar adıyla bir hesapta izleyerek, bunları öz varlıklarına ilave ederler. Sözkonusu bu farkların, işletme kârlarına bağlı olarak meydana gelmiş bir yedek olmadığından, öz sermayeyi düzeltici bir özelliği vardır.[204] Türkiye'de sabit aktiflerin yeniden değerlendirilerek, yeniden değerleme fonu oluşturmaları ve bunu sermayelerine ekleyerek oto finansmana gitme yolu 1983 yılında yürürlüğe giren "Yeniden Değerleme Yasası" ile açılmıştır.[205] Bu uygulama ile işletmeler, bir yandan gerçek kârları hesaplama, diğer yandan yeniden değerlemeden doğan değer artışlarını öz sermayelerine ekleyerek, yeniden hisse senedi ve tahvil çıkarma yoluyla, uzun vadeli fon bulma veya bankalardan daha kolay kredi alma imkânı sağlamaktadır.

İşletmelerin faaliyetlerinden kaynaklanan diğer işletme içi finansal kaynakları amortismanlar ve karşılıklar olarak ele alabiliriz. Amortisman, Vergi Usul Kanunu'nun 313 üncü Maddesinde; "işletmede bir yıldan fazla kullanılan ve yıpranmaya, aşınmaya veya kıymetten düşmeye maruz bulunan taşınmazların 269'uncu Maddesi gereğince taşınmaz gibi değerlenen iktisadi kıymetlerin, alet, edevat, mefruşat, demirbaşların ve sinema filmlerinin kullanılacağı süre içinde yok edilmesi" olarak tanımlanmıştır.

---

204 Nihat Küçüksavaş; Genel Muhasebe, 5. Baskı, Beta Basım yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1995, s. 314.

205 İslam Çankaya, Maddi Duran Varlıkların Yeniden Değerlemesi Amortisman Ayrılması, Ankara, 1995, s. 16.

Her işletme ticari faaliyetini sürdürürken bina, makine, araç, gereç, gibi iktisadi varlıkları kullanmak ve bunlara sahip olmak durumundadır. Bu varlıklar kullanıldıkları- ölçüde eskime ve yıpranmaya maruz kalırlar. Duran varlıklar olarak nitelendirilen bu varlıkların, işletmede kullanıldıkları süre içerisinde yasal esaslara uygun olarak yıpranma tutarları tespit edilerek, ticari defterlere gider kaydedilirler. Bu durum kârlılığı azaltarak, daha az vergi ödeme sonucunu doğurur. Az vergi ödeme de, işletmede bir fon kaynağı oluşturur. Karşılıklar ise, şüpheli alacak karşılığı ve stokların değer kaybı karşılığı olarak izlenebilir. Şüpheli alacak karşılığı, icra ve dava konusu olan, üç kez vade uzatmasına rağmen tahsil edilememiş bulunan, protesto ve birden fazla yazılı isteğe rağmen tahsili mümkün olmamış alacaklar için ayrılan karşılığı ifade eder. Bunlar için ilgili yılın kârından karşılık ayrılarak, vergi tasarrufu sağlanır.

Stokların değer kaybı karşılığı, stoklarda meydana gelen değer düşüşleri halinde, bunları maliyet değeri ile bilançoya kaydetmek aldatıcı sonuçlar verir. Bunları önlemek için dönem sonu mal mevcudunun cari piyasa değeri ile maliyet değeri karşılaştırılarak bunlardan küçük, olanının değerlendirmeye esas alınması gerekir.[206] Maliyet değeri ile fark da vergi tasarrufu anlamına gelir dolayısıyla fon kaynağı oluşturur.

Dış ticaret işletmeleri tarafından finansman ihtiyacım gidermede kullanılan yöntemlerin tespitine ilişkin anketteki soruya verilen cevaplara ait değerler Tablo 2.22'de gösterilmiştir.

206 Orhan Sevilengül; Genel Muhasebe, 3. Baskı, Ankara, 1994, s. 273.

Tablo 2.22. İşletmelere Finansman Kolaylığı Sağlayan İşletme İçi Kaynak Kullanımının Dağılımı

Açıklama	Firma Sayısı	Yöntemi Uygulayan Firma S.	Yüzdesi (%)
1. Sermaye Artırımı	68	54	79.41
2. Ortak Alma	68	14	20.58
3. Yedek Akçe Ayırma	68	32	40.70
4. Yeniden Değerleme	68	43	63.23
5. Diğer	68	59	86.76

Anket çalışması sonucunda Tablo 2.22'deki verileri istatistiki olarak ele alacak olursak, finansman ihtiyacını gidermede benimsenen yöntem, %79.41 ile sermaye artırımına gidilmesi, yüzde 20.58 ile ortak alınmak suretiyle ihtiyacı karşılama şeklinde olduğu görülmektedir. Bunun yanında işletmelerin normal faaliyetleri içerisinde dönem sonu itibariyle sabit kıymetlerini yeniden değerlemeye tuttukları belirtilmektedir. Yeniden değerleme yapmayan işletmeler ise, yeniden değerleme yapmamaların sebebini fazla miktarda sabit kıymetlerin olmamasına bağlamaktadırlar. Yedek akçe ayırma yoluyla, finansman sıkıntısını giderme yöntemini uygulayan işletmeler ise sadece zorunluluktan kaynaklanan sermaye şirketi özelliğine haiz işletmelerden oluşmaktadır. Diğer finansal tedarik yöntemi olarak belirtilen seçenekle firmaların %86.76'lık kısmı azalan bakiyeler yöntemine göre amortisman hesapladıklarını ve dönem kârından harcanmayan kısmını işletmede bıraktıklarını belirtmişlerdir.

Buna paralel olarak, " Dış ticaret işletmeleri olarak aynı sektörde faaliyette bulunan şirketlerle birlikteliği düşünüyor musunuz?" şeklinde soruya verilen cevaplar Tablo 2.23'de belirtilmiştir.

Tablo 2.23. Aynı Sektörde Faaliyette Bulunan işletmelerin Birleşme İstekleri

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Ortak Olmayı Düşünenler	23	33.82
2. Ortak Olmayı Düşünmeyenler	44	64.70
3. Cevap Vermeyen	1	1.48
TOPLAM	68	100.00

Ankete konu olan işletmelerin 44'ü, ortak olmayı düşünmeyenlerden oluşmaktadır. Bu işletmeler, ortak olmayı reddetmelerinin sebeplerini sorumlulukların sınırsız olması, yönetimin elden çıkması ile oltaya çıkacak olan riskin yüksekliğinden kaynaklanan olumsuzluklar olarak ileri sürmektedirler. Ortak olmayı düşünen 14 firma (%20.58), ortak olmayı istemelerinin nedenlerini sermaye yetersizliği, birleşmenin sağlayacağı güç, riski dağıtmak ve dış ticaret gibi karmaşık bir yapı içerisinde bilgili elemanlara sahip olunması imkânlarının elde edilmesi şeklinde açıklamaktadırlar.

Sonuç olarak dış ticaret işletmelerimizin büyük bir kısmı yapısal zorunluluktan kaynaklanan yöntemler hariç finansman kolaylığı sağlayan oto finansman kaynaklarını kullanarak sıkıntılarını bir ölçüde azaltmaktadırlar.

2.2.1.2. Finansman ihtiyacını gidermede işletme dışı kaynaklar

İşletmelerin finansman ihtiyaçlarının tamamını kendi öz kaynakları ve faaliyetleriyle ilgili olarak meydana gelen otofinansman imkânlarıyla karşılamaları mümkün değildir. Kendi öz kaynaklarıyla gelişme imkânı bulamayan tüm işletmeler bu gelişmelerini sağlayabilmek için yabancı kaynak kullanma yolunu tercih etmektedirler. Bu yöntemle sağlanan dış kaynak, belirli bir maliyeti ortaya çıkaracağından işletme finans yöneticileri tarafından değerlendirilerek en uygun ve ucuz maliyeti olan seçilmelidir.

Dış kaynaklardan sağlanan fonlar, ödeme şekillerine göre kısa vadeli, orta vadeli ve ucuz vadeli dış kaynaklar olmak üzere sınıflandırılabilirler. Dış finansman kaynakları miktar ve süreye göre, bir maliyet getirmekte ve süre sonunda anapara faizleriyle birlikte ödenmektedir.

İşletme finans yöneticisi, işletme faaliyetleriyle ilgili ihtiyaç duyacağı dış kaynakların en uygun ve ucuz olanlarını tespit etmek ve dış kaynak maliyetini minimum düzeyde tutarak, işletme verimliliğini maksimum, seviyeye çıkartmak durumundadır,

İşletme dışından sağlanabilecek yabancı kaynaklar çok çeşitli olup, bunları genel olarak ticari krediler, banka kredileri, tahvil çıkartma, devlet destekli yatırım ve kalkınma bankaları kredileri vb. olarak sıralayabiliriz.[207]

2.2.1.2.1. İhracatçı tarafından sağlanan finansman

İhracatçının bir işlemi finanse etmesi için çeşitli yöntemler bulunmaktadır. İhracat firmasının ithalat firmasına duyduğu güvene ve ihracat firmasının kendi pazarlama politikasının bir parçası olarak kredi verme kapasitesine dayanarak aşağıda belirtilen yöntemlerden biri seçilmelidir.[208]

Açık hesapla yapılan sevkiyat yönteminde, ödemenin ileride yapılması için anlaşma yapılır, kesin bir vade tarihi yoktur ve alıcı ile satıcı arasındaki yükümlülüğü ispatlayan bir belge yoktur. Bu tür düzenlemeler ithalatçı için çok avantajlı olup, ihracatçı için bir risk unsuru taşımaktadır. Vadeli krediler yönteminde, ödeme tarihlerinin belirtilmesi ve ithalatçının düzenli bir takvime göre ya da belirli bir süre sonra ödeme yapması sağlanır.

Konsinye mal gönderme yönteminde, ihracatçı ülke, yurtdışında bir şubeye, acenteye ya da yabancı bir satıcıya mal gönderebilir ve malların taşınması sırasında ya da mallar vardıktan sonra mallara

207 Ceylan; İşletmelerde Finansal Yönetim, s. 95.

208 Parasız-Yıldırım; Age., s. 386-387.

sabit ya da uygun bir fiyattan müşteri bularak satmasını isteyebilir. Mallar, satış yapılana kadar gönderilenin elinde kalır. İthalatçı böylece malları satıncaya kadar ihracatçıya ödemede bulunmaz.[209]

Bir ihracatçının, ihracat bedelinin ödenmesi ve finanse edilmesi için en yaygın olarak kullanılan yöntem, bir alacak senedi veya ödeme emri tanzim etmektir. İhracatçı, sevkiyat tarihinde bir alacak senedi tanzim eder ve bunu ithalatçıya imzalatır. Böylece, ithalatçı tarafından ödeme hususunda oluşacak risk ortadan kalkar.[210]

2.2.1.2.2. İthalatçı tarafından sağlanan finansman

Her ne kadar uluslararası ticaret finansmanı normalde ithalatçıya düşmezse de bazen ithalatçı üretimi ya da sevkiyatı finanse etmek zorunda kalabilir. Bu durum özellikle söz konusu mal veya araçların özel olarak tasarlanması gerektiğinde geçerlidir. Ayrıca, İthalatçı firma finansman açısından güçlü durumda ise, ithalatı finanse etmeyi, böylece ihracatçı ile pazarlık etmeyi tercih edebilir. İthalatçı tarafından sağlanabilecek finansman yöntemlerini aşağıdaki gibi sıralayabiliriz: [211]

- Sipariş üzerine ödeme yöntemi, ithalatçının ihracatçıya siparişi verir vermez mal bedelini ödemesi anlamına gelir. İhracatçı firma malı üretip göndermeden, bedelini almış olur. İthalatçı hem tüm satış işlemini finanse etmiş, hem meydana gelebilecek kambiyo kurları riskini göze almış, hem dc önada herhangi bir teminat yokken nakit ödeme yapmış olur, tek güvencesi ihracatçının kredi itibarıdır.
- Kısmi avans ödeme yönteminde, ihracatçı, ithalatçı tarafından sipariş edilen malların teslimat sırasında herhangi bir nedenle kabul edilmemesi halinde ortaya çıkacak istenmeyen sorunlardan kaçınmak için satış sözleşmesine

209 Şule Yıldırım; İhracat Prosedürlerini Biliyor musunuz?, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Araştırma ve geliştirme Başkanlığı, 4. Baskı, Ankara, 1996, s. 12.

210 Parasız-Yıldırım; Age., s. 387

211 Parasız-Yıldırım; Age., s. 389.

ithalatçının kısmi bir avans ödemesi şartını ve kalan tutarların ödeme şeklini belirten madde koyabilir.

- Vesaik karşılığı ödeme yönteminde ithalatçı, ihracatçının mallan istenilen şekilde gönderdiğini ispatlayan belgeleri belirtilen bankaya teslim ettiği tarihte ihracatçının ülkesinde sevkiyat için ödemesi gereken parayı hazır bulundurur.

İthalatçı ve ihracatçılar tarafından sağlanan finansman kaynakları bütün işletmeler tarafından kullanılabilen kısa vadeli yabancı bir ton kaynağıdır.[212] Özellikle, dış kaynaklardan fon bulmada zorluk çeken küçük ve orta ölçekli işletmeler açısından bu krediler ayrı önem arz etmektedir.

2.2.1.2.3. Bankalar tarafından sağlanan finansman

Uluslararası ticaret finansmanının en iyi bilinen ve en çok uygulanan yöntemi, bir ticari banka tarafından finansman sağlanmasıdır. Bu ihracatçının veya ithalatçının bankası olabilir. Böyle bir finansman sağlamanın en yaygın yolu akreditif açmaktır. Ancak, akreditif kendi başına bir finansman belgesi değildir. Sadece belirli koşullar altında ihracatçıya ödeme yapılacağını güvence altına alır.[213] Bankaların esas görevlerinden biri kredi vermektir. Kredi vermek genel anlamda borç para vermek veya kefil olmak anlamını taşımaktadır. Bankalar Kanunu'na göre kredi vermek, gerçek veya tüzel bir kişiye doğrudan doğruya veya dolaylı olarak nakit, mal, kefalet, teminat biçiminde ve niteliğinde ya da başka biçimdeki değerlerin verilmesi gerçek veya tüzel kişilerin kefaletlerinin kabul edilmesi olarak tanımlanabilir[214]

Günümüzde işletmeler bankalardan Türk lirası karşılığı kredi yanında döviz karşılığı kredi de kullanabilmekte ve akreditif açılmaksızın, nakit kredi kullanılmaksızın, senet karşılığında avans

212 Ceylan; İşletmelerde Finansal Yönetim, s. 95.

213 Parasız-Yıldırım; Age., s. 3.

214 Kölemezli; Age., s.3.

ödeme, senet ıskontosu, karşılıksız kırma ve banka kabulleri gibi banka finansman imkânlarım kullanabilmektedirler.

Bankalar tarafından sağlanan finansman imkânlarını kısaca ele alacak olursak:

- Senet karşılığı ödenen avanslarda, finansmanı ihracatçı ve onun bankası yapar. Mallar ithalatçıya gitmek üzere yolda iken parasını bağlamak istemeyen bir ihracatçı, bankadan senedin belirli bir yüzdesi kadar kredi isteyebilir. İthalatçının ödeyeceği bu senet ve ilgili sevkiyat belgeleri, ihracatçı tarafından bankaya verilir ve bunlar avans kredisi için teminat oluştururlar. [215]
- Senetlerin ıskontosu yönteminde, ihracatçının kredi itibarı yüksekse ve özellikle de ihracatçı hali hazırda bir kredi almışsa, banka ihracatçı tarafından tanzim edilen ve ithalatçıyı borçlu olarak gösteren senetleri kırar. Böylece ihracatçı senedin itibari değerini tahsil etmiş olur.[216]
- Karşılıksız kırma yöntemi ise, konvertibl para birimleri üzerinden belirlenen orta vadeli ihracat alacakları talep edilmeksizin sabit bir oran üzerinden senet kırma işlemi anlamına gelir. Karşılıksız kırma işlemi, önemli teknolojiye dayanan sermaye mallarını imal eden üreticiler tarafından teknoloji transferi karşılığında üretilen malları ithal ederek alacaklarını tahsil etme yoluna gitmektedirler.[217]
- Banka kabulleri, ithal edilecek mal bedelinin ihracatçı ve ithalatçı arasında yapılan anlaşma doğrultusunda malın teslim alınması esnasında ödenmeyip ihracatçı firmanın ibraz edeceği vesikaya ekli vadeli bir veya birkaç poliçenin kabulü suretiyle belli bir vadede ödenmesine imkân veren bir ödeme şeklidir. Bu suretle kabul edilen kredi yurt içindeki ithalatçı

215 Ceylan; İşletmelerde Finansal Yönetim, s. 98.

216 Parasız-Yıldırım; Age., s. 390.

217 Parasız-Yıldırım; Age., s. 392.

müşterinin yurt dışından vadeli mal alımı yapmasına imkân tanımaktadır.[218]

- Ayrıca bankalar dış ticaret işletmelerine ihracat ve ithalattan önce ve sonra ihtiyaçları doğrultusunda dış krediler vermektedir. İhracat kredileri de, ihracat hazırlık kredisi ve akreditif karşılığı ihracat kredisi, sevk öncesi, vesaik karşılığı ve kredili ihracat finansman kredisi olmak üzere dört şekilde finanse edilmektedir.
- Nakdi dış krediler olarak Türk lirası karşılığında finanse edilen ihracat kredileri yanında ihracatın finansmanında kullanılabilen nakdi döviz kredileri finansman imkânları da mevcuttur. Bankalar tarafından kullandırılan ihracatın finansmanında nakdi döviz kredileri, ihracatın hazırlığında sevk sonrası finansmanında, taşımacılıkla ilgili finansmanda orta ve uzun süreli döviz kredileri olmak üzere çeşitli şekillerde uygulanmaktadır.[219] Nakdi dış krediler sadece ihracatçılara tanınan bir kredi değildir. Aynı zamanda ithalat yapan ihracatçılar da, nakdi ithalat akreditif kredisi ve banka kabul kredisi veya ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlerle ilgili mal ve hizmet alımının finansmanında kullanılmak üzere yurt dışındaki uluslararası finans kuruluşlarından, ulusal bankalar aracılığıyla prefinansman kredisi adıyla kredi kullanma imkânına sahiptirler.
- Dış ticaret işletmeleri bakımından bankalar özellikle vazgeçilmeyen kuruluşların başında gelmektedir. Ticari bankalar, işletmelere kredi, kefalet ve finansal kolaylıklar tanımalarının yanında öncelikle dışsatım veya alım bedellerinin tahsil veya tediyesinde firmaların vazgeçilmez yardımcılarıdır.

---

218 Parasız-Yıldırım, Age., s. 210.

219 Parasız; Age., s. 209.

Dış ticaret işletmelerimizin bankalarla olan ilişkilerinin tespiti amacıyla ankette, "İşletmenizin finansman ihtiyacını karşılamada para piyasaları (banka) etkin midir?" şeklindeki soruya verilen cevaplar incelendiğinde. 26 firma çeşitti nedenlerle bankalarla kredi açısından işlem yapmadıkları halde, tüm ihracat ve ithalat işletmelerinin sattıkları mal veya satın aldıkları mal bedellerinin tahsil ve tediyesinde bankalarla işlem yaptıklarını görmemiz mümkündür. Bu işlemlerle ilgili olarak, bankaların dış ticaret içerisindeki işlevlerini ne ölçüde yerine getirip getirmediklerinin tespiti amacıyla, ödeme yöntemlerinin belirlenmesine ilişkin olarak, "Bu ödeme yöntemlerini kullanırken karşılaştığınız güçlükleri belirtiniz" sorusuna verilen cevaplar Tablo 2.24' deki gibidir.

Tablo 2.24. Bankalarla Olan işlemlerde Karşılaşılan Güçlükler

Karşılaşılan Güçlükler	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Bürokratik Engeller	58	85.29
2. Hizmet Yetersizliği	43	63.23
3. Bankadaki Döviz Kuru Düşüklüğü	27	39.70
4. Zamanında ödeme Yapılmaması	36	52.94

Tabloda görüldüğü gibi, karşılaşılan güçlüklerin başında tahsil ve tediyede karşılaşılan bürokrasi çokluğu güçlüğü birinci sırayı almaktadır. Bunu, bankadaki hizmet ve bilgi yetersizliği izlemekte ve döviz kuru düşüklüğü ile zamanında ödeme yapamamak gibi diğer sorunlar takip etmektedir.

Ayrıca, dış ticaret işlemleri yapılırken ödeme yöntemlerinin tespiti amacıyla yöneltilen sorulara verilen cevaplar içerisinde 21 işletme (%30.88) akreditifli, ödeme yöntemiyle alım ve satımlarını yaptıklarını belirtmişlerdir. Bu da işletmelerin bankayla olan ilişkilerinin önemini belirtmektedir. Ancak, finansman ihtiyacının karşılanmasında para piyasalarının etkin olmadığını belirten firmalar bunun nedenlerini sırasıyla kredilerin pahalı olması,

işletme yapısının müsait olmaması, bürokratik engellerin fazlalığı, kredi imkânlarının kısıtlılığı ve diğer seçenekler itibariyle de altından kalkılamayacak şekilde teminat ve kefalet istemelerinden kaynaklandığını belirtmektedirler. Bu konuda, Türkiye Odalar Borsalar Birliği tarafından yapılan anket incelendiğinde de dış ticaretle ilgili olarak karşılaşılan güçlükler arasında kredi faizlerinin yüksekliği %18.6 ile birinci sırada ve bürokratik engellerin %5.9 ile ikinci sırada yer aldığı görülmektedir.[220]

2.2.1.2.4. Üçüncü birimler tarafından sağlanan finansman

Hem ihracatçı ve hem de ithalatçının finansman ve yardım alabileceği başka kaynaklar da vardır. Hem riski, hem de finansman yükünü paylaşan bu kaynaklar resmi ya da özel olabilirler. Ülkemizde bu özelliğe haiz olarak faaliyette bulunanların başında İthalat ve İhracat Bankası (Eximbank) gelmektedir. Bu bankanın tümü devlete aittir. Bu kuruluşun ana amacı, dış ticaret finansmanı ile bunun güvence altına alınması ve teşvik yoluyla ihracatçılara, imalatçı ihracatçılara dış ticaret sermaye şirketlerine, yurtdışında iş yapan müteahhitlere, ihracata yönelik yurtiçi yatırım yapan

220

Kredi Almada Karşılaşılan Güçlükler	Yüzdesi (%)
1. Faizlerin Yüksekliği	18.6
2. Kredi Azlığı	1.0
3. Teminat Gösterme Zorluğu	2.9
4. Bürokratik işlemler	5.9
(1+2)	5.9
(M-3)	13.7
(1+4)	12.7
(1+2+3)	6.9
(1+3+4)	9.8
(l+2+3+4)	10.8
(Diğerleri)	11.8
TOPLAM	100. 00

KAYNAK: Türkiye Odalar Borsalar Birliği, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Anakara, 996,s. 44.

müteşebbislere, yatırım, üretim ve pazarlama aşamasında destek sağlamaktır.[221] Dış ticaret işletmelerine finansal kolaylık sağlayan Türk Eximbank'a ilişkin özellikler daha somaki konularda detaylı olarak ele alınacaktır.

Diğer bir finansal kuruluş Dünya Bankasıdır. Dünya Bankası, gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere finansman kaynakları akıtarak, gelişmekte olan ülkelerdeki yaşam standartlarının yükseltilmesine yardımcı olmaktadır. Dünya Bankası'nın verdiği hizmetlere benzer bir nitelik gösteren diğer bir kuruluşta Uluslararası Kalkınma Örgütü'dür. Bu kuruluşları Uluslararası Finans Kuruluşu, özel ticari finans kuruluşları ve ülkeler itibariyle kendilerine ilişkin özelliklerle kurulan ülke içi uluslararası satış şirketleri, dış kredi sigorta birlikleri ve özel ihracat fonu şirketleri takıp etmektedir.

2.2.1.2.5. Tahvil çıkarma

İşletmelerin finansal ihtiyaçlarım karşılamada kullanacakları yöntemlerden biri de tahvil çıkartmaktır. Tahviller, anonim şirket statüsüne haiz işletmelerin tasarruf sahibi gerçek ve tüzel kişilerden aldıkları ödünç paralar için verdikleri borç senetleridir. Tahviller sadece devlet ve anonim şirketler tarafından çıkarılarak, finansman ihtiyacını karşılayan bir dış kaynak özelliği taşıdığından dolayı, bu statüye haiz olmayan işletmelerin bu imkândan faydalanmaları mümkün bulunmamaktadır.

Finans ihtiyacını karşılamak amacıyla çıkartılan tahviller; teminatlı tahviller, primli tahviller, kâra katılma hakkı veren tahviller, değişken faizli tahviller, indeksli tahviller (enflasyona bağlı olarak) ve ikramiyeli tahviller olarak çeşitlendirilebilir. Bu çeşitlendirmeden amaç, tahvillere yeni nitelikler kazandırılarak finansmanı kısa sürede tedarik etmektir.

---

221 Parasız-Yıldırım; Age., s. 403.

Ülkemizde de anonim şirketlerde, uzun vadeli kredi ihtiyacının karşılanmasında kullanılan ve anonim şirketlere ait özel bir borçlanma yöntemi olarak tahvil ihraç edilmesi söz konusudur. Tahviller kıymetli evrak niteliği taşımakta ve nama ya da hamiline yazılı olarak düzenlenmektedir. Her tahvilin bir itibari kıymeti olması ve aynı tertipte çıkartılan her tahvilde bu kıymetin birbirine eşit olması gerekmektedir.

Tahviller, Türk Ticaret Kanunu'na göre nama ve hamiline yazılı, kısa ve uzun vadeli, halka arz edilen ve edilmeyen, sabit ve değişken faizli, kâra iştirakli, hisse senedine dönüştürülebilir, teminatlı ve teminatsız olarak sınıflandırılmaktadır.

Çeşitli şekillerde ihraç edilen tahvillerin ihracında Sermaye Piyasası Kurulu tarafından belirlenen esas ve şartlara uyulması gerekmektedir.[222] İhraç edilen tahvillerdeki faiz oranlan anonim şirketlerce serbestçe tayin edilmektedir.[223] Çıkarılacak azami tahvil limiti ise şirketin ödenmiş esas sermayesini aşamaz.

2.2.1.2.6. Devlet destekli finansman ve teşvikler

Günümüzde belli bir gelir düzeyini aşmış ülkelerin ekonomik gelişme stratejileri, iki ana hedef doğrultusunda belirlenerek bir yapı değişikliğine gidilmektedir. Bu hedeflerden birincisi, dünyada iktisadi entegrasyonu sağlamak, İkincisi, dışa açık rekabettir.

Entegrasyon, üye ülkelere birçok ek imkân sağlayan, onların sermaye ve dış rekabet gücünü artıran ve üçüncü ülkeler üzerinde çeşitli tesirler yaratan bir bütünleşme hareketidir.

---

222 Sermaye Piyasası Kanunu; yalnızca halka arzedilecek menkul kıymetlere ilişkin düzenlemeler için Sermaye Piyasası Kurulunu görevlendirmiş iken, Merkez Bankasının 5.10.1984 tarih ve 17829 Sayılı resmi gazetede yayımlanan Tebliği ve Başbakanlık Hazine ve Diş Ticaret Müsteşarlığı'nın 19.10.1984 Tarih ve SP:52131-1/19 Sayılı yazısıyla, halka arzedilmeyen tahvillere ilişkin düzenlemeler konusunda da sermaye Piyasası kurulu yetkili kılınmıştır.

223 Türk Ticaret Kanunu; M.422 ve Sermaye Piyasası kanunu M. 13.

Günümüzde dışa açık rekabetin, verimlik ve yüksek teknolojiye dayandırılması artık zorunlu hâle gelmiştir. Gelişmiş ülkeler, sanayileşme stratejilerini, yüksek teknolojiye, araştırma geliştirme ve çevreyi daha az kirleten sanayilere doğru kaydırırken, gelişme yolundaki ülkeler ise, ortak yatırım ve üretim stratejisi çerçevesinde dünya pazarlarındaki paylarım artırmaya çalışmaktadır.

Türkiye'nin de içerisinde bulunduğu gelişmekte olan ülkelerde, bir taraftan ödemeler dengesi, enflasyon, işsizlik, bölgelerarası gelişmişlik farkları gibi sorunlar ile uğraşılırken, diğer yandan dış pazarlardan pay alma, yatırım geliştirme, tesis genişletme gibi problemlerle savaşılmaktadır. Bunun temelinde ise üretimi yeterince artıracak mekanizmaların kurulması gelmektedir. Bu mekanizmalar ise sürekli olarak işletme yatırım kavramını gündemde tutmaktadır. Ancak, yatırım kavramının sadece gündemde tutulması yeterli değildir. Bu konudaki politikaların çok iyi tayin edilmesi gereklidir. Bu politikalar ise çoğu kez devlet tarafından tespit edilerek uygulanmaktadır.

Yukarıda ifade edilen nedenlerden dolayı ülkenin gelişmesinde katkıda bulunacak, özellikle küçük ve orta ölçekli sanayi işletmeleri, yatırımcı işletmeler ile dış ticaret işletmelerinin kendi çabalarıyla gelişmiş teknolojik yapıya ve yöntemlere ulaşması oldukça zordur.[224] Bu nedenle devlet desteğine ihtiyaç vardır. Bu destekleme şekil itibariyle farklılık arz etmekteyse de, sonuçta işletmeye finansal açıdan vadeli fon sağlamaktadır.

Teşvikler; yatırım, üretim veya ticaret safhasında özellikle dış ticaret işlemlerinde, işletmeler bakımından ihracattan önce ve sonra finansal, vergisel ve kredi niteliği taşıyan özelliklere haizdirler. Dış ticaretin finansman kaynaklarından ve önemlilerinden biri olan devlet destekli teşvikler sonraki konularda ayrıntılı olarak incelenecektir.

---

224 T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Yayını, KOSGEB, Ankara, 1998, s. 13.

2.2.4.2.7. Diğer işletme dışı finansal kaynaklar

Genel olarak tüm işletmelerin özelliklerine göre önceki konularda belirtilen işletme dışı kaynakları kullanabilmeleri yanında dış kaynak olarak sayılan finansman bonoları, sigorta şirketlerinden sağlanan krediler, alınan avanslar, alınan depozito ile teminatlar ile teminat mektuplarını ve ülke dışı yabancı finans pazarlarını kaynak olarak kullanabilirler.

Bunlardan; finansman bonoları işletmelerin kısa vadeli borç bulma yollarından biridir. Sermayesi Piyasası Kurulu'nun finans bonolarına ilişkin hükümlerine göre, Türkiye'de bu tür bonoları sadece anonim şirketler belirli şartların gerçekleşmesi hallerinde çıkarabilmektedirler.

Sigorta şirketlerinden ellerinde nakit bulunduranlardan bazıları banka ve diğer finans kuruluşları gibi ellerindeki fonları kredi olarak finansman ihtiyacı olan işletmelere vermektedirler [225] Sigorta şirketleri, kendi müşterilerine olan taahhütlerinin uzun vadeli olmasından dolayı, sağladıkları kaynakları da uzun süreli kredi olarak belirli güvenceleri almak kaydıyla şirketlere vermektedirler. Sigorta şirketleri ellerindeki fon fazlalıklarını şirketlere kredi olarak vermelerinin yanında, hisse senedi, tahvil gibi menkul değerlere yatırarak finansal pazara fon sağlamaktadırlar. Ancak, batıda finansal pazarlar için iyi bir satıcı olan sigorta şirketleri, Türkiye'de işletmelere kredi verme yolunu tercih etmemekte daha çok devlet teminatlı çıkartılan menkul kıymetlere yönelmektedirler,

İşletme dışından kısa vadeli de olsa sağlanan kaynaklardan biri de, satışı yapılan mal veya hizmetin alıcıya teslim edilmeden önce bedelinin belirli kısmının alınması anlamını taşıyan avanslardır,

Diğer bir dış kaynaklı finansman, alınan depozito ve teminatlardır. İşletmelerin faaliyetlerini daha geniş kitlelere ulaştırmak için birçok bölgede satış temsilcilikleri vermeleri karşılığında bayilik verilen işletmeden taahhütlerini yerine getirmesi için alınan nakit veya

225 Ceylan, İşletmelerde Finansal Yönetim, s. 135,

nakit gibi işlevi olan menkul kıymetler bu kaynaklara bir örnek oluşturmakladır.

Dış kaynaklı diğer bir fon ise teminat mektuplarıdır. İşletmeler, üçüncü şahıslara karşı olan borç ve taahhütlerini yerine getirmeleri hususunda önceden bankadan teminat mektubu alarak ilgili işletmeye vermektedir. Böylece işletmeler herhangi bir nakit ödeme yapmadan belirli süreler için banka teminatı nedeniyle mevcut imkânlarını elde tutarak kaynak sağlamış olmaktadırlar.

Dış kaynaklı fon ihtiyacını karşılayabilmenin bir başka yolu, küçük ve orta ölçekli işletmelerin emek ve sermayelerini birleştirerek daha güçlü yapı oluşturabilmeleridir. Ayrıca, işletmelerin hukukî yapı şekillerini değiştirmeye gitmeleri fon sağlamanın diğer bir yoludur.

Diğer işletme dışı finansal kaynak olarak, yabancı ülkelerdeki finans pazar ve kaynaklardan yararlanmak sayılabilir. Fakat ülkemizdeki dış ticaret işletmelerinin bu imkândan faydalandığım söyleyemiyoruz. Çünkü ankete konu teşkil eden 68 firmanın tamamı "Yabancı ülke finans pazar ve kaynaklarını kullanıyor musunuz ?" şeklindeki soruya olumsuz cevap vermişlerdir.

2.2.1.3. Dış ticaretin finansmanında kullanılan yeni yöntemler

2.2.1.3.1. Factoring

İşletmelerin finans sağlamada faydalanabilecekleri yöntemlerden biri factoring işlemleridir. Factoring, yurt dışına ve yurtiçine satış yapan iç işletmelerin bu satışlardan doğan kısa vadeli alacak ve haklarının, factor veya factoring şirketi olarak adlandırılan malî aracı kuruluş tarafından devir alınmasıdır.[226] Factoring işlemiyle işletmeye yeni bir yabancı kaynak bulmak söz konusu olmamakta, işletmenin vadeli mal ve hizmet satışından doğan alacaklarının

226 Kuter Ataç, 'Factoring",Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, No:1, Ankara, 1991. s.59.

önceden tahsil etmek imkânım sağlayan üçüncü bir işletmenin devreye girmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Özellikle, ihracat işletmeleri yurtdışına mal ve hizmet satacaklarında, önce bir factoring işletmesi bularak, bir sözleşme yaparlar. Bu sözleşme factoring işletmesi tarafından düzenlenirken, alıcı işletmenin durumunu ciddi bir şekilde inceleyerek[227] durumunu satıcıya bildirir. Raporun olumlu olması durumunda factoring işletmesi alıcı adına belli bir limit kadar kredi güvencesi vermektedir.

Satışın gerçekleşmesi durumunda alıcıya ait borcun bir kısmını veya tamamını factoring işletmesi satıcı işletmeye öder. Böylece işletmeler alacaklarını erken tahsil ederek finans ihtiyacım karşılamış olurlar. Raporun olumsuz olması durumunda satış yapılır, ancak alıcının borç ödemede göstereceği aksaklıkların riskini factoring işletmesi değil satıcı işletme üstlenir.

Dünyada 1950 yılında itibaren yayılmaya başlayan factoring işlemlerini yurtiçi factoring, yurtdışı factoring, aracı factoring, gerçek factoring ve vadeli factoring olmak üzere çeşitlendirebiliriz.[228] Ülkemizde 1980'li yılların sonunda uygulanmaya başlayan factoring faaliyetlerinin asıl gelişimi 1988 yılında olup, Hazine Müsteşarlığı tarafından çıkarılan, 21.12.1994 tarih ve 22148 sayılı R.G.'de yayınlanan "Factoring Şirketlerinin Kuruluş ve Çalışma Esasları Hakkında Yönetmelikle bu şirketlerin kuruluş ve işleyişleri belirli bir düzene kavuşturulmuştur. 1994 yılındaki bu düzenlemeden önce factoring işlemleri, Borçlar Kanunu'nun 162-172 inci maddelerinde hüküm altına alınan alacağın temliki esaslarına göre, daha sonra 30.09.1983 tarih ve 90 sayılı "Ödünç Para Verme İşleri" hakkındaki Kanun Hükmünde Kararname ile yürütülmekteydi.[229]

---

227 Susan Chricton-Charles Ferrier; Understanding Factor and Trade Credit, Walterlow Publishers. London, 1986, s. 170.

228 Ali Ceylan; Finansal teknikler, İkinci Baskı, Etkin Kitabevi Yayınları, İstanbul, 1995, s. 10.

229 Özgür Dalgıç, "Türkiye'de Factoring Sektörünün Gelişimi "İşletme ve Finans Dergisi Aylık Yayını, Sayı 128, Ankara, Kasım 1996, s. 39.

1988 yılında bankalar vasıtasıyla başlatılan factoring çalışmalarının, 1990 yılında Fakto Finans ve Aktif Finansın kurulmasıyla gerçek kimliğine kavuştuğu ileri sürülmektedir.

Factoring şirketleri finans sektöründe yeni bir yer bulmaya başlamıştı ki, 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz beklenen büyümeyi erteledi. Ekonomik, krizin atlatılmasıyla beraber girişimcilerin gözünün Factoring'e dikilmesiyle sektördeki firma sayısı 1997 yılına kadar 72'ye çıktı.[230]

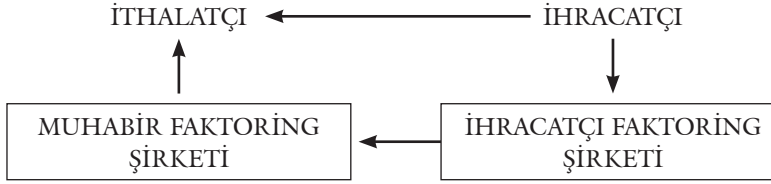
Son bir kaç yıl içinde hem yurtiçi hem de ihracat factoring işlemleri büyük artış göstererek, dünya ortalamalarının üstünde bir artış sağlamıştır. Ancak, bu artış içerisinde ihracat factoring işlemlerinin henüz yeterli düzeyde olmadığını, factoring işlem hacmi içinde çok düşük bir düzeyde kaldığı görülmektedir. Örneğin, Hazine Müsteşarlığının yayınlamış olduğu veriler dikkate alındığında, 1996 yılının ilk üç ayında factoring şirketleri toplam 20 trilyon TL tutarında iş hacmi gerçekleştirmiştir. İş hacminin dağılımında yurtiçi işlemler %81, ihracat factoring'i %16.7 ve ithalat factoring'i %2.3 arasında pay almaktadır.[231]

Her ne kadar factoring sektöründe bu gelişme söz konusu olsa bile, işlem hacminin büyük kısmını yurtiçi factoring dediğimiz, banka işlemleri finansmanı olan faaliyetler oluşturmuş, yurtdışı, yani ihracat factoring işlemleri ise yeterince gelişme sağlayamamıştır. Factoring uygulamasıyla ilgili olarak yapılan anket çalışmasındaki veriler incelendiğinde, dış ticaret işletmelerinden dördünün (%5.88) factoring işlemi yoluyla finansman tedariki yolunu seçtiklerini görmemiz mümkündür. Yeni finansal araçları kullanmayan işletmelerimizin kullanmama nedeni olarak, konuya ilişkin bilgileri olmadığını ileri sürdükleri anlaşılmaktadır. Bu olumsuzluğun giderilmesi ve dış ticaret işletmelerinin bu yeni

230 Birgül Taşdemir, "sektör 72 Parçaya Bölündü", Finans Dünyası Dergisi Aylık Yayını, Sayı:91, İstanbul, Temmuz 1997, s. 67.

231 Zafer Ataman, "Söyleş" İşletme ve Finans Dergisi Aylık Yayını, Sayı 128. Ankara, Kasım 1996, s. 29.

finansal kaynak sağlama yönteminden istifade etmeleri için bilgilendirilmesi ve gerekli yasal düzenlemelerin yapılması zorunluluğu bulunmaktadır. Uluslararası factoring işleminin uygulaması, Şekil 2.1.'deki gibidir.



Şekil 2.1. Uluslararası Factoring İşleminin uygulanışı

Uluslararası Factoring İşleminin Uygulanışı:

1- İhracatçı ve ithalatçı arasında bir sözleşme yapılır,

2- İhracat factoring'inde satıcı (ihracatçı) belli bir ülkedeki borçlu karşısında mal tesliminden ileri gelen alacağım kendi ülkesindeki ihracatçı factoring şirketine satar ve temlik eder. (İhracatçı ile ihracatçı factoring şirketi arasında bir sözleşme yapılır.)

3- İhracatçı factoring şirketi söz konusu alacağını, borçlunun (ithalatçının) ülkesindeki kendi factoring muhabirine satar,

4- İthalatçının ödeme kabiliyetinin araştırılması, ithalatçı factoring şirketi tarafından yapılır. İthalatçı factoring şirketi borçlunun ödememe riskini tamamen veya kısmen belli alacaklar için üstlenmesi mümkündür.

2.2.1.3.2. Leasing

Finansal ihtiyaçları karşılamada kullanılan yeni yöntemlerden biri olan finansal kiralama veya leasing, genel anlamda herhangi bir varlığın mülkiyetini devir almadan sadece kullanım hakkını belirli bir süre için elde bulundurma olarak bir varlığın menfaat

karşılığında devralınmasını veya devredilmesini ifade etmektedir.[232] Leasing, söz konusu olan, varlığın ekonomik ömrünün belirli bir süresinin kiracıda kalması anlamım ifade ettiği gibi, mülkiyetinin devredilmesini de sağlayan bir orta ve uzun vadeli finansman uygulamasıdır.

Kiralama, faaliyet kiralaması ve finansal kiralama olarak iki grupta incelenebilir: Faaliyet kiralamasında, işletmeler ihtiyacı olan, varlıkların kullanım ve işletme haklarını belirli bir süre kiralama yoluyla elde ederler. Bu kiralama türünde diğer kiralamalarda olduğu gibi yapılan kira süresi, kira tutarı ve tarafların sorumluluklarını belirten kira sözleşmesinin kiracı tarafından sona erdirilmesi imkânı bulunmaktadır.[233] Finansal kiralamada ise, kiralama işlemi faaliyet kiralamasına nazaran daha uzun süreli olarak yapılır.[234] Kira konusu varlığın mülkiyeti yine kiraya verende kalmakta, ancak faaliyet kiralamasının aksine kullanım hakkı süresinde doğabilecek riskler kiracıya ait olmaktadır.

Kiralama ile kiracı işletmeler yeni varlıklara geçici de olsa sahip olmakta, faaliyetlerinde bir kapasite artırımı sağlamakta, bir yandan işletmelerin üretim kapasitesinde bir artış ve hız sağlayarak işletmenin verimliliğini artırmakta diğer yandan da ülke ekonomisinde zenginlik sağlamış olmaktadır. Özellikle yatırım ve üretimde kullanılan makine, araç ve gereçte finansman sıkıntısı çeken işletmeler için finansal kiralama bir çözüm olabilmektedir. Kira ödemeleri işletmeler bakımından gider özelliği taşıdığından, vergi matrahını azaltıcı etkisinden dolayı vergi tasarrufu da sağlamaktadır. Ayrıca yeni teknoloji sağlamada ve mevcut öz kaynakların başka alternatiflerde kullanım imkânı ortaya çıkmaktadır.

Özellikle iç tasarrufların yatırımları besleyecek güçte olmaması ve buna bağlı olarak işletmelerin fon ihtiyaçlarının karşılanamaması

---

232 R. Metin Türko; Finansal Yönetim, Atatürk Üniversitesi Yayını, No: 765, Erzurum, 1994, s. 333.

233 Ceylan; Finansal Teknikler, Age., s. 69.

234 Parasız; Age., s. 663.

nedeniyle, orta ve uzun vadeli yatırımların finansmanı için alternatif model olarak finansal kiralama, Türk mali piyasasına 1985 yılında girmiş olup, 3226 sayılı Finansal Kiralama Kanunu ve buna ilişkin yönetmeliklerle yasal düzenlemeye kavuşturulmuştur.[235]

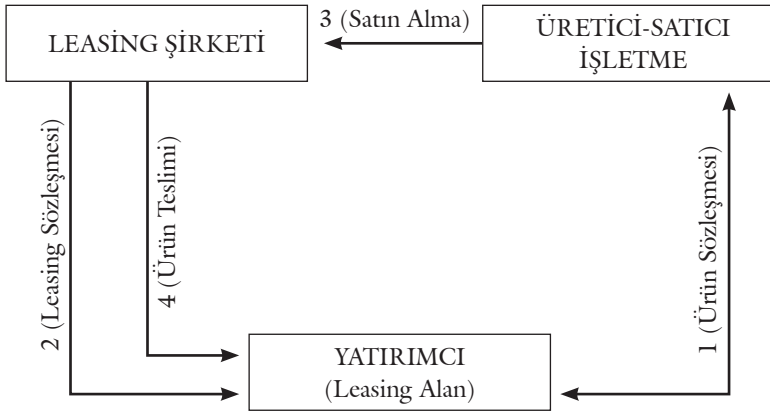
Türkiye'de yatırımları finanse eden yeni finansal araçlardan, biri finansal kiralamadır. Finansal kiralama ülkemizde ondört yıllık uygulama sürecinde, yatırımların etkisiyle önemli gelişmeler göstermiştir. Leasing, artık önemli ölçüde tanınmış, benimsenmiş ve çeşitli sektörlerde farklı firma grupları tarafından kullanılan bir finansal ürün olmuştur. İlk dönemlerde ağırlıklı olarak taşıt araçlarında yoğunlaşan leasing işlemleri, daha sonraları ana işlemi olan makine ekipman yatırımlarına yönelmiş ve üretime katkıda bulunan yatırımları finanse etmeye başlamıştır. Bununla birlikte leasing işlemlerinin toplam yatırımlar içinde halâ %5'ler seviyesinde kaldığı, oysa gelişmiş ülkelerde bu oranın %30'lar düzeyinde olduğu gerçeği dikkate alınırsa ülkemizdeki bu potansiyelin tam anlamıyla kullanılmadığı görülmektedir. Anket çalışmasında, dış ticaret işletmelerimizin finansal kaynak sağlama yöntemlerinden sayılan, Leasing'den yararlanmalarına ilişkin sorulan soruya 22 işletme (%32.35) evet cevabı vermiş olup, diğer firmaların büyük bir kısmı konuya ilişkin bilgi sahibi olmadıklarını ileri sürmüşlerdir. Bu analiz, leasing uygulamasının toplam yatırımlar içinde düşük seviyede olmasına karşılık, işletmeler tarafından bilindiğini ortaya koymaktadır. Bunun nedeni de leasing uygulamasının diğer finansal tekniklerden önce Türk finansman sistemine girmiş olmasından kaynaklanmaktadır.

Leasing işleminde yatırımcı, leasing şirketi, üretici ve satıcı olmak üzere üç taraf katılmaktadır.

---

235 A. Emre Özer; " Finansal Kiralama İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Türkiye Uygulamasının Standartlara Uyumu", İşletme ve Finans dergisi aylık Yayını, sayı: 128, Kasım 1996, s. 55.

Leasing işleminin uygulanışı Şekil 2.2.'deki gibidir:



Şekil 2.2. Leasing İşleminin Uygulanışı

Leasing işleminin Uygulanış Süreci:

1- Yatırımcı kiralamak istediği varlığı bizzat seçerek, fiyat ve diğer koşullar için anlaşır,

2- Yatırımcı, varlığın satılması için leasing şirketi ile leasing sözleşmesi imzalar, (Leasing şirketi yatırımcı ödeme kabiliyeti ile söz konusu malın tekrar satımı olanaklarını araştırır. Sonuç olumlu ise yatırımcı ile bir leasing sözleşmesi imzalar.)

3- Leasing şirketi üretici firmadan varlığı satın alır,

4- Kiralanacak ürün yatırımcıya teslim edilir, Leasing sözleşmesine göre yatırımcı kiralama bedellerini leasing şirketine öder.

2.2.1.3.3. Forfaiting

Forfaiting işlemi, ihracatçı işletmeye rücu (başvurma) hakkı olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınmasıdır.[236]

236 Parasız-Yıldırımı. Age.. s. 367.

Böylece ihracatçı, forfaiting işlemi ile tahsil edilememe riski ve tahsil yükümlülüğü de bankaya ait olmak üzere alacağını peşin para karşılığı satarak,[237] belirli süre ve miktarlar halinde alacağını önceden tahsil eder. Böylece finansman ihtiyacının doğmaması veya mevcut finansman imkânlarının artırması söz konusu olur.

Forfaiting, özellikle mal ve hizmet ihracatından doğan ve belirli bir ödeme planına göre tahsil edilebilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finansman kurumu tarafından satın alınması olarak da tanımlanabilmektedir.

Forfaiting işleminde genelde ithalatçının borcu karşılığında ihracatçıya verdiği emre muharrer senet ve poliçeler kullanılmakta, işlem gerçekleştikten sonra ihracatçının hiçbir yükümlülüğü kalmamaktadır. Yani, forfaiting işlemini yapan kuruluş, alacağı devir aldıktan sonra, daha önce bu alacak hakkını elinde bulunduranlara karşı başvurma hakkı olmaksızın bütün riskleri üzerine almaktadır.[238] Forfaiting veren kuruluş belli bir ıskonto oranı üzerinden devraldığı senet veya poliçe şeklindeki alacakların karşılığında, teminat olarak banka garantisi talep etmektedir.

Forfaiting işleminde ithal edilecek malın bedeli, bu malın ekonomik ömrüne yayılarak taksitlerle ödenebilmektedir. Önce ithalatçı ve ihracatçı firmalar arasında bir ticari anlaşma yapılmakta, fiyat ve ödeme planı belirlenmektedir. İthalatçı malları teslim almakta, banka garantisini de sağladıktan sonra borç senetlerini banka aracılığı ile ihracatçı firmaya iletmektedir. İhracatçı alacaklarını nakde dönüştürmek için forfaiter (forfaiting yapan kuruluş) ile belirli bir ıskonto oranı üzerinden anlaşmaya varmaktadır.

İthalatçı firmadan alınan alacak belgelerinin ihracatçı tarafından forfaiter'e verilmesi ile bunların karşılığında öngörülen ıskontolarda yapıldıktan sonra alacağın ihracatçıya nakden ödenmesiyle,

---

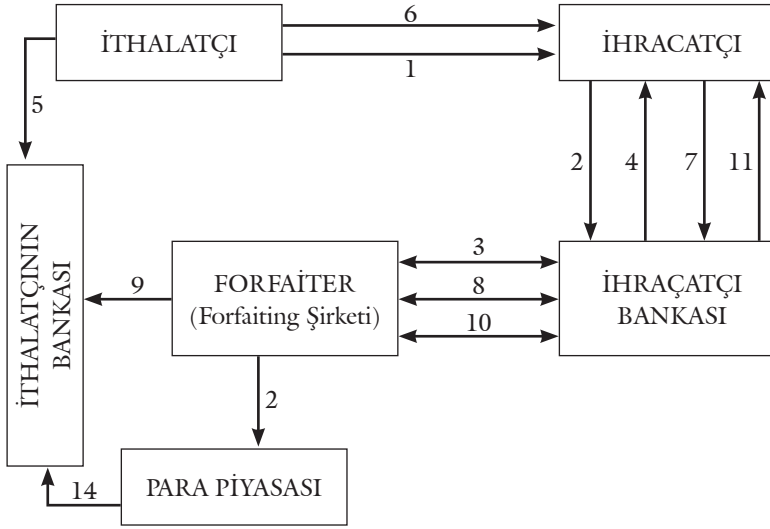
237 Arif Şahin; İhracata Yönelik Finansman Araçtan: Türkiye'de Mevcut Uygulamalar, İhracatı Geliştirme Merkezi Yayım, Nurol Matbaacılık A.Ş., Kasım 1995, s. 47.

238 Ceylan; Finansal Teknikler, Age., s. 38.

ihracatçının bu işlem ve alışverişle ilgili sorumlulukları son bulmaktadır. Porfaiter sahip bulunduğu ödeme araçlarını vadesi geldiğinde tahsil etmek üzere muhatap durumundaki garantör bankaya ileteceği gibi, üçüncü şahıslara da devredebilmektedir.

Dış ticaret işletmeleri bakımından finansman kolaylığı sağlayan yöntem olarak uygulanan forfaiting le ilgili olarak ankette sorulan soruya, tüm firmalar bu finansman yöntemini kullanmadıklarının nedeni olarak, bu konuda bilgi ve gereklilik olmadığını ileri sürmüşlerdir.

Forfaiting sisteminin uygulanışı Şekil 2.3.'deki gibidir;



Forfaiting işleminin Uygulanış Süreci:

1- Forfaiting Şartlı Kredili Satış Sözleşmesi yapılır,

2- Forfaiting için aracılık, talimatı verilir,

3- İthalatçı hakkında bilgi alınır ve ihracatçı hakkında bilgi verilir,

a) Sözleşme için kâfi (kesin) şartların teklifi,

b) Forfaiting şartlarının ihracatçıya bildirilmesi isteği,

4- Forfaiting'in kâfi şartları ve teklifi ihracatçıya bildirilir,

5- İthalatçı forfaiting garantisi için, ithalatçı bankadan aval istenir,

6- Forfaiting şartlarına uygun banka avallı poliçe ihracatçıya gönderilir,

7- Forfaiting vesaiki ibraz edilir,

8- Forfaiter'e vesaiki ibrazı yapılır,

9- Aval veren bankanın ödeme gücünün forfaiter tarafından kontrolü yapılır,

10- Forfaiting masraftan düşüldükten sonra kalan miktarların ödenmesi yapılır.

11- Iskonto edilmiş forfaiting miktarının ihracatçıya ödenmesi gerekir,

12- Poliçelerin tekrar satışı ile fon temin edilebilir,

13- Vadesi gelen poliçelerin ibrazı yapılır,

14- İthalatçının ödememesi durumunda aval veren bankadan tazmini yapılır.

2.2.1.3.4. Franchising

Bir dağıtım ve pazarlama sistemi olan franchising, iki taraf arasında süreklilik gösteren ve bir ticari ilişkiye dayanan anlaşmadır. Franchising, bir işletme sistemi çerçevesinde yapılan satış etkinliklerinde denenmiş, kendini ispat etmiş bir markanın desteği ve güvencesi altında iş yapan, birbirinin kopyası firmaların mal ve hizmet dağıtımına yönelik olarak belli bir bedel karşılığında söz konusu marka ve sistemin sahibi olan firma ile girmiş oldukları bağımsız bir ticari ilişkidir.[239]

239 Hamit Uğur Kınay; Küçük Yatırımlara Başlama rehberi, Ankara, 1996, s. 67.

Franchising işleminde, frachising veren franchisor ile franchising olan franchisee olmak üzere iki taraf bulunmakta, işlem konusu olan işletme marka ya da isim hakkına da frachise denmektedir Frachisor, piyasada tanınmış ve yerleşmiş bir isim ya da markanın işletme hakkını veren taraftır. Franchisor, isim, marka, işletme hakkı yanında, girişimciye teknik, idari, malî, pazarlama ve eğitim konularında hizmetler sunmaktadır.

Bu hizmetler girişimcinin başarı şansını artırıcı etki yaratmaktadır. Franchisee ise işletmesini bağımsız olarak yöneten, isim, işletme hakkı ya da marka ve diğer hizmetleri belirli bir bedel karşılığında alan taraftır, Franchising sisteminde taraflar arasında, sözleşme ile tespit edilen uzun dönemli bir iş ilişkisi bulunmaktadır.[240] İki taraf arasında yapılacak görüşmeler sonucunda şartlan belirlenen sözleşmedeki en önemli konulardan birisi, franchise tarafından yapılacak ödemelerdir.

Yatırımcı bir franchise satın aldığında, yılların tecrübesi ile birlikte denemiş ve başarısı ispatlanmış bir metodu da satın almaktadır. Frachising anlaşması süresince franchisor, franchisee'e tanıtım, reklam, eğitim, malzeme ve her türlü hizmet desteği sunmakta, ayrıca yaptığı denetlemeler sonucunda franchisee gerek yurtiçinde gerekse yurtdışında yoğun rekabetin olumsuz etkilerinden uzaklaştırılmaktadır.

Frachising anlaşmaları ile ilgili komisyonun hazırladığı ve 1 Şubat 1989'da yürürlüğe giren tüzük çerçevesinde, Franchising anlaşmalarına belirli şartlar altında muafiyetler tanınmasına ilişkin mevcut imkânlar 31 Aralık 1999 tarihine kadar yürürlükte kalacaktır.[241]

Yeni finansal yöntemler olarak ele alınan franchising yöntemi, ülkemizde yeni uygulamaya giren bir finansman usulü olduğundan

---

240 Parasız-Yıldırım; Age., s. 370.

241 Feridun Karakeçili-Aylin Alagöz-Şirin Çalış; Avrupa Birliği'nde İşletmelere Uygulanan Rekabet Kuralları, İktisadi Kalkınma Vakfı Yayını, Yayın No: 135, İstanbul, Kasım 1995. 8.24.

uygulama alanı çok sınırlıdır. Nitekim anket çalışmasında franchising yoluyla finansman sisteminden faydalanan bir işletme söz konusu değildir.

2.2.1.3.5. Risk sermayesi

Risk sermayesi 1970'Ii yıllardan, bu yana özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde çok büyük boyutlara ulaşan bir finansman modelidir. Risk sermayesi, kısaca, yeni fikir, buluş ve teknolojik yenilikleri ticari bir ürün elde edebilmek amacıyla, çok yönlü olarak desteklemek şeklinde tanımlanabilir.[242] Risk sermayesi esas olarak dinamik, yaratıcı ancak finansal gücü yeterli olmayan girişimcilerin yatırım fikirlerini gerçekleştirmelerine imkân tanıyan bir yatırım finansman biçimidir. Risk sermayesi, işletmede bir pay elde etmek üzere, feshedilemez haklara sahip olarak yapılan öz kaynak veya öz kaynak benzeri bir yatırımdır.[243] Ancak yatırım, yalnız başlangıç yatırımı olarak algılanmamalıdır. Geliştirme ve izleme yatırımları modelin ayrılmaz bir parçasıdır.[244]

Risk sermayesi uygulamaları yeni, parlak fikirleri ve yöntemleri olan, fakat sermaye yetersizliğinden dolayı bunları yatırıma dönüştüremeyen girişimcilerin desteklenerek, bu yatırımların ekonomiye kazandırılmaları ve ülkeye gelişmiş teknolojinin girmesini, yatırım yapılmasını, ülkede yatırımcı sınıfın oluşturulması ve atıl fonların kullanılmasını amaçlamaktadır. Risk sermayesi yönteminin diğer bir amacı da, sermaye sağlanan işletmenin hisse senetlerinin piyasa değerinin yükselmesini sağlayarak, risk sermayesi temin eden risk sermayesi şirketlerinin hisse senetlerinin değerini maksimize etmekledir.

---

242 Ceylan, Finansal Teknikler, s. 95.

243 A.Coutarelli Spıra; Ventıre Capital in Europa, Prageas Yayınlan, New York, 1977, s. 17.

244 Kürşat Tuncel; Risk sermayesi finansman Modeli, Sermaye Piyasası Kurulu yayını, Yayın No:37, Ankara, 1995, s. 3.

İşletmenin herhangi bir gelişim aşamasında, o işletmeye risk sermayedarı tarafından risk sermayesi yapılabilir.[245] Ancak bir risk sermayedarı, yatırıma karar verirken işletme gelişiminin hangi düzeyde olduğunu, alternatif yatırım fırsatlarının sayısını bunların risk ve getirisi faktörlerini göz önüne almak zorundadır. Risk sermayedarlarınca, işletmenin içinde bulunduğu gelişim aşamalarına göre proje aşamasında yani, kuruluş aşamasında finanslama, işletmenin mal ve hizmetleri üretmek üzere kurulmuş deneme üretimi yapılmış ve üretime hazır hale gelmiş durumunda finanslama, üretim ve piyasaya ilk giriş aşamasında finanslama ve piyasada tutunma aşamasında finanslama olarak dört aşamada risk sermayesi yardımı yapılabilir.[246]

Risk sermayedarının amacı, spekülatif kâra yönelik değildir. Bu kâr teknolojinin getirdiği verimlilik artışından kaynaklanır. Yeni yatırımların yüksek riskini düşürmek amacıyla genellikle, her aşamada işletmelere yatırım yapılır. Yatırım esas olarak bir öz sermaye yatırımıdır. Risk sermayedarı, yatırım yaptığı şirkete alacaklı olarak girebildiği gibi bir ortak olarak da girebilir. Bu çerçevede de işletme yönetiminde söz sahibi olabilir. Risk sermayesi yatırımcısı, yönetim riskini azaltmak amacıyla yönetime katılır. Bu katılmadaki amaç, kontrolü ele geçirmek değil, yönetim ve organizasyonda destek sağlamaktır.[247]

Risk sermayedarı, genellikle küçük ve orta ölçekli işletmelere finansal destek sağlamaktadır. Çünkü risk sermaye yatırımının amacı, hisse senetlerinin normalüstü bir kâr sağlamasının, büyük işletmelere nazaran, küçük ve teknolojisi hızlı bir büyüme gösteren işletmelerde daha hızlı oluşması fikrinden kaynaklanmaktadır. Risk sermayesi yatırımı uzun vadeli sabit varlıklara yapılan bir yatırım olduğundan dolayı teknolojik buluş ile pazara sunulduğu süre

245 Tuncel; Age., s. 5.

246 Ceylan; Finansal teknikler, s. 111.

247 Tuncel; Age., s. 5.

genellikle 7-10 yıldır. Bu nedenle risk sermayesi yatırımı, sabır, sağlam mali kaynak ve ayrıntılı incelemeye ihtiyaç gösterir.

Türkiye'de risk sermayesi, planlı döneme geçilen 1963 yılından beri küçük ve orta ölçekli İşletmelerde bilinen ve teknolojinin geliştirilmesine yönelik olarak birtakım politikalar belirlenmiş ve tedbirler öngörülmüş olmasına karşılık, finansal bir çözüm olarak risk sermayesi kavramı resmi literatüre 1986 yılında girebilmiştir.[248] Bu dönemde küçük teşebbüslere destek vermek üzere bir ticari şirket olarak Teşebbüs Destekleme Ajansı kurulmuş, finansal destek konusu ise ayrıca ele alınarak risk sermayesi sistemine yer verilmiştir. Ancak Teşebbüs Destekleme Ajansının bir finansal kurumu olarak risk sermayesine ilişkin seçenekleri hayata geçirilememiştir.

1990 yılında Dünya Bankası ile birlikte hazırlanan teknolojiyi geliştirme projesi çerçevesinde ileri teknoloji yatırımlarının finansmanı amacıyla bir risk sermayesi şirketinin kurulması gündeme gelmiştir. 1991 yılında bu projenin bir parçası olarak teknoloji geliştirme vakfı kurulmuştur. 1991 yılında kurulan koalisyon hükümetlerinin atılım programının üretim ve yatırımlarla ilgili bölümünde, küçük ve orta ölçekli işletmelere Halk Bankası kanalıyla faizsiz ve ortaklık bazında risk sermayesinin aktarılacağı ifade edilmiştir.

Türkiye'de, devletin öncülüğüyle başlatılan risk sermayesi uygulamasında kamunun görev ve işlevinin ne olacağı tam olarak açıklığa kavuşturulmamıştır. Halk Bankası kanalıyla uygulanacak olan risk sermayesi programı da hayata geçirilememiştir.[249] Risk sermayesine örnek olarak yine de Türkiye'de bazı çalışmalar olmuştur. Buna, Türk Trust ve Turkuaz Holding örnek verilebilir. Türk Trust çalışma yöntemi olarak finansal yapılan zayıflamış, ancak sabit kıymetleri güçlü, yalnız para enjeksiyonu ile kârlı hale gelecek kuruluşları finanse etmiştir.[250]

---

248 Tuncel; Age., s. 119.

249 Ceylan; Finansal teknikler, s. 139.

250 Tuncel; Age., s. 121.

Devlet risk sermayesinin çalıştırılması amacıyla KOSGEB türü çalışmalarla küçük ve orta ölçekli işletmelere destek sağlamıştır. Ancak yukarıda belirtilen projelerin ileri teknolojiye yönelik olmasına karşılık klasik risk sermayesi modeline uymamaktadırlar. Nitekim yapılan anket çalışmasında dış ticaret işletmelerinin finansman ihtiyaçlarım gidermede kullanılan yöntemler arasında risk sermayesi yöntemi uygulamasına rastlanmamıştır.

Ülkemizde gerçek anlamda risk sermayesinin uygulanabilmesi için devletin risk sermayesi yatırım ve yönetim faaliyetlerinin mümkün olabildiği ölçüde dışında kalmasında yarar vardır. Öte yandan, devlet ucuz kaynak sağlayan bir sermayedar değil, çeşitli politika ve teşviklerle, sektörü düzenleyen ve kontrol eden bir güç olarak yerini almalıdır. Yine devletin risk sermayesinin gelişimini engelleyecek en önemli faktörler arasında yer alan sermaye piyasasını geliştirecek ve enflasyonu azaltacak tedbirleri alması gerekmektedir.

Sonuç olarak, yeni finansal yöntemler olarak bilinen ve uygulanmaya başlanan factoring, leasing, franchising, forfaiting ve risk sermayesi sistemlerinin, ülkemizde factoring ve leasing sistemi hariç uygulandığını söylememiz mümkün değildir.

2.2.2. Finansman ihtiyacını gidermede devlet destekli teşvikler

2.2.2.1. İhracatı destekleme ve teşviklerin amaç ve kapsamı

Gelişmiş ülkeler ellerindeki pazar payını korumak ve yeni pazarlara açılmak, gelişmekte olan ülkeler ise kalkınmayı finanse etmek, geleneksel hammadde ve tarım ürünleri ihracatının dışına çıkarak, dünya ticaretindeki paylarını artırmak için ihracatı teşvik ihtiyacını duymaktadırlar. Günümüzde firmaların dünya piyasalarındaki rekabet güçlerini koruyabilmeleri ve artırabilmeleri için, devlet yardımları, ihracata yönelik finansal araçlar olarak önemli faktörler arasında yer almaktadır.

Ülkemizde uygulanan ihracata yönelik teşvik tedbirleri, değişen şartlar ve ihtiyaçlar neticesinde değişikliğe uğramıştır. 1980 sonrası başlatılan ihracata dönük sanayileşme stratejisi kapsamında 1980'li yılların ilk yarısında özellikle sübvansiyon niteliğinde teşviklere ağırlıklı olarak yer verilmiştir. 1980'li yılların ikinci yarısında, ülkemizin taraf olduğu uluslararası anlaşmalar gereği ve ihracata yönelik sağlıklı ve çok yönlü bir sanayi yapısının oluşturulması ilkesinden hareketle teşvik sistemimizde sübvansiyonların yerini yeni teşvik araçları almıştır. 1987'de Türk Eximbank kurulmuş ve ihracat kredi ve sigorta programları uygulamasına devam edilmiştir.

Özellikle, Avrupa Birliği ile olan Gümrük Birliği süreci ve Dünya Ticaret Örgütü'nü kuran taraf olmamız nedeniyle Türkiye 1996 ve sonrası yıllar itibariyle ithalat ve ihracatla ilgili konularda vereceği devlet desteklerini yukarıda belirtilen iki uluslararası yapılanmaya uyarlamakla yükümlü duruma gelmiştir.[251]

Günümüzde halen devam eden ve teşvik sistemimizde belki de en eski geçmişe sahip olan grup ise teşvik belgeli ihracat teşvikleridir. Daha sonra vergi istisnalarından oluşan bu teşviklere ilişkin uygulama esasları ise Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü'nce belirlenmekte ve Resmi Gazete 'de yayınlanarak yürürlüğe girmektedir,

Ülkemiz, günün şartlarına ve gereklerine uygun teşvik araçlarını tespit etme ve uygulama gayretleri içerisinde, teşvik sisteminde önemli değişiklikleri 1995 yılı içerisinde gerçekleştirmiştir. İhracata Yönelik Devlet Yardımları adı altında ülkemizin ihracatını gerek üretim, gerekse pazarlama aşamasında destekleyici yeni uygulamalar başlatılmıştır. Bu yardımlara ilişkin uygulama esasları da Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından belirlenmekte ve Resmi Gazete 'de yayınlanarak yürürlüğe girmesiyle uygulanmaktadır

---

251 İ. Adnan Moldibi; Teşvik Sisteminde AB'ne Uyum: İhracata Yönelik Devlet Yardımları, Dış Ticaret Eğitim Programı, İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, Erzincan 1996, s. 1.

Yukarıda belirtilen Teşvik Belgeli İhracat Teşvikleri ve İhracata Yönelik Devlet Yardımları yanında, Türkiye İhracat Kredi Bankası Anonim Şirketi (Eximbank) tarafından ihracatın geliştirilmesi amacıyla, ihracata ilişkin Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları ve Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası yöntemleriyle ihracat işletmelerine finansal kaynak açısında yardım yapılmaktadır Ayrıca, Gelir Vergisi Kanunu, Kurumlar Vergisi Kanunu (K.V.K.) ve Katma Değer Vergisi Kanunu (K.D.V.K.) açısından ihracatın gelişmesine yarayacak, işletmelere finansal kaynak sağlamaya yönelik vergisel teşvikler uygulanmaktadır.[252]

Genel olarak bir faaliyetin gereği gibi yapılabilmesi için o konudaki mevzuatın işletme sahip ve yöneticileri tarafından çok iyi bilinmesini gerekmektedir. Bu itibarla, ülkemizde sıkça değişikliğe uğrayan teşvik mevzuatının işletmeler tarafından yeterince bilinip bilinmediğini tespit etmek amacıyla yapılan araştırmada sorulan soruya verilen cevaplar Tablo 2.2 5'deki gibidir.

Tablo 2.25. İşletmelerin Dış Ticaret Mevzuatı Hakkında Bilgi Durumları

Dış Ticaret Mevzuatı	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Tamamen Bilen Firmalar	38	55.88
2. Kısmen Bilen Firmalar	12	17.64
3. Bilmeyen Firmalar-	18	26.48
TOPLAM	68	100.00

Tablodaki değerlerden anlaşılacağı üzere, dış ticaret mevzuatını tamamen bilen 38 firma (%55,88) toplam firmaların yarısından fazlasını oluşturmasına rağmen, mevzuatı yeterince ve hiç bilmeyen

252 Ülkemizin l Ocak 1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliğine gitmesi nedimiyle daha önce R.G.'de yayınlanarak yürürlüğe giren "Teşvik Belgeli İhracat Teşvikleri Kararı" 3] Aralık 1995 tarihinden itibaren yürürlükten kaldırılmış, yerine 31 Aralık 1995 tarih ve 22510 sayılı R.G/dc yayımlanan 95/7615 sayılı "Dahilde İşleme Rejimi Kararı' ve 5 Ocak 1996 tarih ve 225 W sayılı R.G.'de yayınlanan 96/1 saydı Dahilde işleme Rejimi Tebliğinde yer alım hükümler konulmuştur.

firmaların sayısı da 30'dur (%44.12). Bilmeyenlerin oranının bu kadar yüksek olmasının sebeplerinin başında, çok sık değişen mevzuat sisteminin olması; özellikle, Gümrük Birliğine girildikten sonra mevzuatın tamamen değişmesi gelmektedir. Ülkemizde hükümet değişikliklerinin çok sık olması ve her gelen hükümetin kendi siyasi anlayışı çerçevesinde mevzuat değişikliklerini yapması da sebeplerden biri olarak gösterebilir.

2.2.2.2. Dahilde işleme tedbirleri

İhraç ürünlerimize dünya piyasalarında rekabet gücü kazandırmak, bu piyasalardaki ihraç pazarlarını geliştirmek, ihracatçımıza dünya piyasa fiyatlarından hammadde temin etmek, ihraç ürünlerimizi çeşitlendirerek ihracatımızı artırmak amacıyla, daha önce uygulanan İhracatı Teşvik Mevzuatı Avrupa Birliği Gümrük Koduna uygun hale getirilerek düzenlenen Dahilde İşleme Rejimi Kararı Çerçevesinde, dahilde işleme tedbirleri, İthalata şartlı muafiyet, eşdeğer eşya kullanımı, ithalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi ve vergi, resim ve harç istisnası olarak belirlenmiştir.

2.2.2.2.1. İthalatta şartlı muafiyet

Türkiye Gümrük Bölgesinde yerleşik firmaların, Dahilde İşleme İzin Belgeleri kapsamında, ihracatı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan hammadde, yardımcı madde, yarımamul ve ambalaj malzemelerini bedelli veya bedelsiz olarak ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın ithal esnasında alınması gereken vergi tutarı kadar teminat vermek kaydıyla gümrüksüz olarak ithal edebilmeleridir.[253]

Bu çerçevede düzenlenen dahilde işleme izin belgeleri kapsamında yapılacak ithalata ilişkin teminat, ithalatta alınması gereken her türlü vergi tutarından oluşur ve aşağıdaki belirtilen unsurlardan bir veya birkaçı teminat olarak alınır:

253 Ümit Ataman-Haluk Sümer; Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi, 6. Baskı, Alfa Basım Yayın Dağıtım Ltd. Şti., İstanbul, 1998, s. 61.

- Para,
- Bankalar tarafından verilen teminat mektupları,
- Hazine tahvil ve bonoları.
- İmalatçı olmayan ihracatçı firmalar hariç olmak üzere:
- Dış ticaret sermaye şirketleri ile sektörel dış ticaret şirketlerine, müracaat tarihinden önceki takvim yılı içerisinde gerçekleştirdikleri ihracatın yarısı kadar,
- İmalatçı-ihracatçı firmalara, ihracat süresi (ek süreler dahil) müracaat tarihinden geriye doğru bir yıl içerisinde giren ihracat taahhütleri kapatılmış belgeler kapsamında 500.000 ABD dolarından az olmamak üzere gerçekleştirdikleri ihracatı kadar.

Dahilde işleme izin belgesi kapsamında yapacakları ithalatlarına, teminat yerine geçmek üzere, bu ithalattan doğan gümrük vergi tutarının %1'i oranındaki meblağın, Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.'nin (Eximbank) T.C. Merkez Bankası nezdindeki 'Teminat Sigortası" hesabına nakit olarak yatırılmasını müteakip ilgili gümrüklerce müsaade edilir. Teminata ilişkin bu husus belgede belirtilir.[254]

2.2.2.2.2. Eşdeğer eşya kullanımı

İşlenmiş ürünlerin üretimi için ithal eşyanın yerine, eşdeğer eşya olarak serbest dolaşımdaki eşyanın kullanılması halinde, işlenmiş ürünlerin üçüncü ülkelere ihracatından sonra Dış Ticaret Müsteşarlığından alınarak, dahilde işleme izin belgesine istinaden bu ürünlerin üretiminde kullanılan hammadde, yardımcı madde, yarımamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin, her türlü vergiden muaf olarak ve teminat alınmaksızın ithal edilebilmesidir.[255] Bu

254 5.1.1996 tarih ve 22514 Sayılı resmi Gazete 'de Yayınlanan 96/1 Sayılı Dahilde İşleme rejimi Tebliği.

255 Ali Dölek; İhracat Bilgileri, Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş., İstanbul L996. s.275.

haktan yararlanabilmek için 1.1.1996 tarihinden itibaren yapılan ihracatı takiben en geç 6 ay içerisinde, gerekli bilgi ve belgelerle birlikte Müsteşarlığa müracaat edilmesi gerekir. İncelemede, ihraç edilen mamulün ithal eşyasından daha ileri bir safhada işlem görmüş olması gerektiği hususu da dikkate alınarak talep sonuçlandırılır. İşlem görmüş ürünlerin eşdeğer eşyadan elde edildiği durumlarda, gümrük işlemlerinde ithal eşyası eşdeğer eşya, eşdeğer eşya ise ithal eşyası olarak değerlendirilir.[256]

2.2.2.2.3. İthal esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi

Serbest dolaşıma girmiş bir eşyanın, işlem görmüş ürünler şeklinde ihracı halinde ithalat esnasında alınan vergiler geri ödenebilir. Ancak, eşyanın geri ödeme sisteminden yararlanacağı hususunun gümrük beyannamesinde belirtilmiş ve ilgili gümrük müdürlüğünce tasdik ettirilmiş olması gerekir.[257] İthal edilen eşyadan üretilerek ihracı yapılan mamullerin tespiti için, Müsteşarlıktan dahilde işleme izin belgesi alınarak gerekli bilgi ve belgelerle Müsteşarlığa müracaat edilmesi gerekmektedir.

2.2.2.2.4. Vergi, resim ve harç istisnası

13 Haziran 1994 tarih ve 94/5782 sayılı Resmi Karar'ın 4 üncü Maddesi ile 17 Temmuz 1995 tarih ve 22346 sayılı R.G.'de yayınlanan 95/7 Sayılı Teşvik Tebliği'nin 14'üncü Maddesi hükmü çerçevesinde ihracat, İhracatı Teşvik Belgesi ve/veya Vergi, Resim ve Harç İstisnası Belgesi'ne bağlanan döviz kazandırıcı faaliyetler ile bu belge kapsamındaki ithalat, 1615 Sayılı Gümrük Kanununun 118 inci Maddesine göre, düzenlenen bedelli ve bedelsiz geçici kabul belgeleri kapsamında yapılan işlemler, ihracatın finansmanı için kullanılan krediler ve döviz kazandırıcı faaliyetlere ilişkin

256 Atıla Bağrıaçık; Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri, 2. Kitap,4. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1977, s.1046

257 Ataman-Sümer; Age., s. 63.

belge kapsamında kullanılan krediler her türlü vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılmaktadır.[258]

İhracat işlemleri ve ihracatın finansmanı amacıyla kullanılan krediler için vergi, resim ve harç istisnası ilgili kurumlarca resen uygulanırken, döviz kazandırıcı faaliyetler de bunların finansmanı amacıyla kullanılan kredilerin vergi, resim ve harç istisnasından yararlandırılabilmesi için firmaların Müsteşarlığa müracaat ederek belge almaları zorunludur. Kredinin vergi, resim ve harç istisnasından yararlanma süresi azami 1 yıldır. Söz konusu krediler ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlerden sağlanan dövizlerle kapatılır. Kapatmaya ilişkin usul ve esaslar Merkez Bankasınca belirlenir.

2.2.2.2.5. İhracat sayılan satış ve teslimlerde gümrük muafiyeti uygulanması

96/1 sayılı Tebliğ ile yürürlükten kaldırılan ihracat sayılan satış ve temsillerde gümrük muafiyeti uygulaması Müsteşarlığımızca 25 Eylül 1996 tarih ve 22768 Sayılı R.G.'de yayımlanan, ihracat, 96/30 Saydı İhracat Sayılan Satış ve Teslimler Hakkında Tebliğ Hükümleri ile yeniden yürürlüğe konularak uygulanmaya başlanmıştır.[259]

İlgili tebliğ hükümlerine göre, ihracat sayılan satış ve teslimler şu şekilde belirlenmiştir;

- Yatırım Programlarında yer alan kamu yatırımlarından uluslararası ihaleye çıkarılanların ihalesini kazanan veya yabancı para ile finanse edilenlerin yapımını yüklenen firmaların; yerli firma olması halinde, uluslararası ihalenin tamamı üzerinden, yabancı para ile finanse edilenlere ise yabancı paraya isabet eden oranda yapılacak hizmet ve faaliyetler ile yerli imalatçı firmaların mükerrer olmamak

258 13 Haziran 1994 Tarihli ve 17 Temmuz 1995 Tarihli Resmi Gazete.

259 25 Eylül 1996 Tarih ve 22768 sayılı Resmi gazete.

kaydıyla, bahse konu işte kullanılmak üzere bu işin yapımını yüklenen firmaya yapacakları mal, malzeme ile hizmet satış ve teslimleri, bu işleri yapan firmanın yabancı olması halinde, yabancı firmanın bu işte kullanacağı mal ve malzemeyi üreten yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimler ile işi yapacak olan firmaların yerli ve yabancı firmaların ortaklığı şeklinde olması halinde ise, yerli firmaya kendi faaliyeti oranında, yabancı firmaya ise yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,

- Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nca onaylanan Savunma Sanayi Projeleri'ni üstlenmiş yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
- Yatırım teşvik belgesi kapsamında yer alan yatırım mallarını üreterek, yatırım teşvik belgesi sahibi yatırımcılara teslim eden imalatçı firmaların satış ve teslimleri,
- Kamu kurum ve kuruluşlarınca uluslararası ihaleye çıkarılan yatırım malı ve sanayi mamullerinin ihalesini kazanan yerli imalatçı firmaların üreterek yapacakları satış ve teslimleri,
- Ambalaj malzemesi üreticilerinin, ihraç ürünü ile birlikte ambalaj olarak ihracı şartıyla yapılan satış ve teslimleri ile ilgili olarak satış ve teslimi yapılacak mamulün bünyesinde kullanılan, hammadde, yardımcı madde ve ambalaj malzemesinin gümrük vergisi ve diğer mali yüklerden muaf olarak ithali için belirli oranlarda döviz kullanılabilir.

Dahilde işleme tedbirlerinden yararlanmak isteyen firmalar, İhracat Genel Müdürlüğü'nden dahilde işleme izin belgesi almak zorundadırlar. Dahilde işleme izin belgesi alabilmek için firmalar, dilekçe, dahilde işleme proje formu, imza sirküleri, ihracat taahhütnamesi, son yıla ait bilanço ve kâr-zarar cetveli, ticaret sicil gazetesi vb. belgelerle birlikte Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genci Müdürlüğü'ne müracaatı gerekmektedir.

2.2.2.3. İhracat işletmelerinin finansmanında ihracata yönelik devlet yardımları

2976 sayılı Dış Ticaretin Düzenlemesi Hakkında Kanun Hükümlerine göre, "İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı" 27.12.1994 tarihinde düzenlenmiş, 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı R.G.'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı'nın amacı, Kalkınma Planları ve Yıllık Programlardaki toplumsal ve ekonomik hedeflerin gerçekleştirilmesi amacıyla yapılacak faaliyetlerin, uluslararası kuruluşlara olan yükümlülüklerimize aykırılık teşkil etmeyecek yöntemlerle desteklenmesidir.[260]

Bu karar, bölgelerarası farklılıklardan kaynaklanan ekonomik ve sosyal dezavantajların ortadan kaldırılmasına, yeni eğitim imkânları sağlanarak istihdamın güçlendirilmesine, özellikle yeni ürün, üretim sistemi ve teknoloji kullanan sektörlerde araştırma ve geliştirme programlarının uygulanmasına, aynı üretim alanında faaliyet gösteren küçük ve orta ölçekli işletmelerin örgütlenmelerine, çevre sorunlarının önlenmesi için sanayinin yeniden yapılanmasına, GATT taahhütlerimiz çerçevesinde tarım ürünlerinin desteklenmesine, ürünlerimizin uluslararası alanda tanıtma ve pazarlanmasına ilişkin devlet yardımlarını kapsar.[261]

Bu Karar'a bağlı olarak karar kapsamında yapılacak devlet yardımlarına ilişkin özellikler, 1 Haziran 1995 tarih ve 22300 sayılı R.G.'de yayınlanmış olup, araştırma geliştirme yardımları, çevre maliyetlerinin desteklenmesi, pazar araştırma desteği, yurtdışı ofis-mağaza işletme ve tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi, yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde katılımın desteklenmesi, uluslararası nitelikli yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesi, tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları ve tarımsal ürünlerde taşıma yardımları olarak belirlenmiştir.

---

260 Dölek; Age., s. 237.

261 İhracata Yönelik Devlet Yardımları Kararı, 11 Ocak 1995 tarih ve 22168 sayılı Resmi gazete.

2.2.2.3.1. Araştırma-geliştirme (AR-GE) yardımları

Araştırma-geliştirme yardımları, sanayi kuruluşlarının araştırmaya ve yeni ürün ile üretim yönetimi ve teknolojisi geliştirmeye yönelik projelerin uluslararası kurallara uygun olarak desteklenmesini, bu şekilde araştırma-geliştirme projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerin belirli bir oranının karşılanmasını veya bu projelere sermaye desteği sağlanmasını amaçlamaktadır.

Araştırma-geliştirme (AR-GE) yardımına ilişkin 1 Haziran 1995 tarih ve 22300 Sayılı R.G.'de yayınlanan karar gereğince, bu destekten faydalanacak AR-GE faaliyet aşamaları aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:[262]

- Kavram geliştirme,
- Teknolojik/teknik ve ekonomik yapılabilirlik etüdü,
- Geliştirilen kavramlardan tasarıma geçiş süresince yer alan laboratuvar çalışmaları vb. çalışmalar,
- Tasarım ve çizim çalışmaları,
- Prototip üretimi,
- Pilot tesisin kurulması,
- Deneme üretimi,
- Patent ve lisans çalışmaları,
- Satış sonrası sorun giderme hizmetleri.

Bünyelerinde veya bünyeleri dışında (Türkiye'de) AR-GE faaliyetinde bulunan kuruluşların bu karar çerçevesinde en fazla %50'ye kadar desteklenmesi, destek süresinin proje bazında en fazla üç yıl olması, AR-GE faaliyetlerinin Türkiye Bilim ve Teknik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından incelenerek uygun bulunması ve faturalandırılması gerekmektedir. TÜBİTAK

262 Şahin; Age., s. 10.

tarafından uygun görülen faaliyetler için ödemeyi Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası yapmaktadır.[263]

Araştırma-Geliştirme kapsamında desteklenecek faaliyetler:[264]

- Personel giderleri (Araştırmacılara ve özellikle araştırma faaliyetinde bulunan teknisyenlere ilişkin olanlar),
- Özellikle, araştırma faaliyeti için kullanılan alet, teçhizat, yazılım giderleri,
- Araştırma faaliyeti için kullanılan danışmanlık hizmetleri ve buna eşdeğer hizmet alım giderleri,
- Ülke içindeki AR-GE kurum ve kuruluşlarına (Üniversiteler, TÜBİTAK'a bağlı AR-GE birimleri, özel sektör AR-GE kuruluşları vb.),
- Patent başvuru giderleri,
- Doğrudan AR-GE faaliyetleri ile ilgili malzeme alımı vb. alım giderlerini içermektedir.

Ürün geliştirme ve stratejik odak konuları projelerine sermaye desteğinde ise; ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da, bu amaçla üretim yönetimi sistemi ve tekniklerinin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile "Stratejik Odak Konuları Projelerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır. "Stratejik Odak Noktaları Projesi" ülkemizde mevcut sanayi yapısı teknolojisi, insan gücü birikimi ve uluslararası karşılaştırmalı üstünlüklerin dinamiği esas alınarak, hangi alanda teknolojik projeler yürütülmesinde yarar bulunduğunu veya araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin ülkemizde gelişip, yaygınlaşması için alınması gereken tedbirleri tespit eden projelerdir.

---

263 Araştırma geliştirme (AR-GE) yardımına İlişkin Karar, 1 Haziran 1996 tarih ve 22300 sayılı resmi gazete.

264 Şahin; Age., s. 11.

Araştırma-Geliştirme Yardımlarına İlişkin Karar'ın 17. Maddesine göre, yukarıda belirtilen özelliklere uygun projesi olan bir kuruluş, bunun gerektirdiği AR-GE harcamalarının karşılanması için hazırladığı çalışma programı ve bütçe önerisini Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'na (T.T.G.V.) sunmaktadır. Vakıf tarafından incelenerek desteklenmesine karar verilen ve Müsteşarlığın onayladığı projelerin yürütülmesi, için projeyi getiren kuruluş ile T.T.G.V. yetkilileri arasında bir sözleşme yapılır. Bu sözleşme koşullarına göre projenin uygulanması için gerekli AR-GE harcamalarının %50'sine kadar olan kısmı için Müsteşarlığın uygun görüşüne istinaden Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası tarafından sermaye desteği sağlanmaktadır. Sermaye katılımı ile ilgili desteklenen projelerin azami süresi 2 yıl olup, projelerden sağlanacak sermaye desteği 1 Milyon $'ı aşamamaktadır. Projeyi öneren kuruluş sermaye desteğine ilişkin sözleşmeyi yaptığı tarihte önerilen projenin bütçesinin %3 'ü oranında bir payı Türkiye Ticareti Geliştirme Vakfına nakden ödemek durumundadır. Stratejik odak konulan projeleri için azami süre 1 yıl olup, Müsteşarlığın uygun görüşüne paralel olarak azami destek miktarı 100.000 (yüzbin) ABD Dolarım aşamaz. Projenin ticari uygulamaya geçmesi durumunda, projeye sağlanan destek geri ödenmektedir.

2.2.2.3.2. Çevre maliyetlerinin desteklenmesi

Bu destek, firmaların uluslararası mevzuata uygun çevre standartlarına uygunluk belgesi ve logosu almak için yaptıkları harcamalar ile ürünün ve ambalajının çevre standartlarına uygunluğunun kontrolü için yapılması gerekli laboratuvar testleri ve çevre korunmasına yönelik tesisleri bulunan organize sanayi bölgelerinde üretim yapan firmalar ile hassas eko sistemlerinin bulunduğu bölgelerde atık kontrolüne yönelik kamu yönetimine, ortak tesislerden yararlanan işletmelerin bu tesislerden yararlanmaları ile ilgili belgelendirilmiş harcamalarının belirli bir oranının karşılanmasını kapsamaktadır.[265]

265 Dölek, Age.. s. 249

Bu karar kapsamında desteklenecek faaliyetler şunlardır:[266]

- Firmanın, ürün ve ambalajının sonuçlan olumlu laboratuvar testlerine ilişkin faturalandırılmış harcamaların %50'si (1000 $'ı geçmemek kaydıyla),
- Firmanın ürününe ve ambalajına uluslararası çevre standartlarına uygunluk belgesi ve logosu alması halinde faturalandırılmış harcamaların %50'si (1000 $'ı geçmemek kaydıyla),
- Çevre korunmasına yönelik tesisleri bulunan organize sanayi bölgelerinde, bu tesislerinden yararlanan firmalar ile hassas eko sistemlerinin bulunduğu bölgelerde atık kontrolüne yönelik kamu yönetimindeki ortak harcamalarına ilişkin katılımların, firma başına yıllık 2000 $'ı geçmemek kaydıyla, faturalandırılmış kısmının %25'i desteklenmektedir.[267]

2.2.2.3.3. Pazar araştırması desteği

İhracatın geliştirilmesini teminen hedef pazarlarda ürün ve firma tanıtımı için verilen devlet desteğidir. Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından tespit edilecek hedef pazara yönelik, Pazar Araştırması Desteğinden küçük ve orta büyüklükteki işletmeler (KOBİ) ile bu tür işletmelerin bir araya gelerek oluşturacakları Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDTŞ) yararlanmaktadır.[268]

Tanıtım faaliyeti için gerçekleştirilecek masraflardan:[269]

- Firma temsilcisinin 500 $'a kadar ilgili ülkeye gidiş-dönüş Türk Hava Yolları (THY) uçak bileti,

---

266 Şahin, Age., s. 12.

267 Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Karar, l Haziran 1996 Tarih ve 22300 Sayılı Resmi Gazele.

268 Pazar Araştırması desteğine ilişkin Karar; 1 Haziran 1996 tarih ve 22300 Sayılı Resmi Gazete.

269 Şahin; Age., s. 14.

- Tanıtım yapılacak ülkeye gitmeden bir hafta önce ve o ülkede tanıtım faaliyetinde bulunduğu süre içinde, Ticaret Müşavirliği'nce uygun görülen basın ve reklam araçlarında yer alacak 3000 $'ı geçmemek kaydıyla tanıtım giderleri,
- Söz konusu ülkeye götürülen numune ürünün Türk Hava Yolları ile taşıma masraflarının 500 $'ı geçmemesi kaydıyla, %50'sı bu karar çerçevesinde Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan ödenir. Bir firma bu faaliyette en fazla iki kez bulunabilir.

2.2.2.3.4. Yurtdışı ofis-mağaza, işletmeye tanıtım faaliyetlerinin desteklenmesi

Dış Ticaret Müsteşarlığınca verilen bu destek, firmalar tarafından Türkiye dışında hali hazırda mevcut veya açılacak ofis ve mağazaların kuruluş, işletme ve tanıtım giderlerinin belirli bir kısmını kapsamaktadır.[270] Bu karar kapsamında sağlanacak destekle ilgili faaliyetler şu şekildedir:[271]

- Yurtdışı ofis ve mağazaların sabit varlıklarının alımından doğacak masrafların 5000 $'ı geçmemek kaydıyla %10'unun,
- Yurtdışı ofis ve mağazaların kira masraflarının yıllık 10.000 $'ı geçmemek kaydıyla% 50'sinin,
- Yurtdışı ofis ve mağazaları olan firmaların ürünlerinin tanıtımına yönelik faaliyetlerden doğan reklam, giderlerinin yıllık 10.000 $'ı geçmemek kaydıyla %20'sinin karşılanmasıdır. Bu desteklerden ofis ve mağazalar en fazla 2 yıl süre ile yararlanabilmektedirler.

---

270 Yurtdışı Ofis-Mağaza İşletme ve Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesine İlişkin Karar, 1 Temmuz 1995 Tarih ve 22300 Sayılı Resmi Gazete

271 Şahin; Age., s. 13.

2.2.2.3.5. Yurtdışında düzenlenen fuar ve sergilere milli düzeyde veya bireysel katılımın desteklenmesi

Bu destek; yurt dışında düzenlenen fuar/sergiler için, Türkiye adına milli katılım gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonunda söz konusu fuarlara iştirak eden firmalar ile yurt dışındaki fuarlara bireysel olarak katılan firmaların katılım ücretlerinin, bu Karar kapsamında tespit edilen esaslar ve oranlar çerçevesinde, Destekleme ve Fiyat istikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsamaktadır.[272]

Desteklenecek faaliyetler aşağıdaki gibidir:

- Milli katılımlarda iştirakçi firmaların desteklenmesi:
- Yurtdışında düzenlenen fuar/sergiler için Müsteşarlıktan yeterlilik belgesi olarak, Türkiye adına milli katılımı gerçekleştiren organizatör firmaların organizasyonunda söz konusu fuarlara iştirak eden firmaların organizatör firmaya metrekare üzerinden ödeyecekleri (30 metrekareye kadar): katılım ücretlerinin %4O'ı katılımcı firmaya ödenir. Ödenecek miktar azami firma başına 5000 $'ı aşamaz.
- Bireysel Katılımlarda Firmaların Desteklenmesi:[273]

Yurtdışı fuarlara bireysel olarak katılacak firmaların; fuarı düzenleyen kuruluşa ödeyeceği yer inşası, stant inşası ve dekorasyona ilişkin giderlerin 30 metrekareyi geçmemek kaydıyla %40'ı, fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak, beher metrekare için 75 kg'ı veya 1/4 metreküpü geçmeyecek şekilde hesaplanacak nakliye giderinin %40'ı ödenir. Ödenecek miktar firma başına 6000 $'ı geçmez. Hangi fuarların destekleneceği Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından tespit edilecek kriterler çerçevesinde belirlenmekte olup, bir firmaya aynı fuar için 3 defadan fazla destek verilmemektedir.

---

272 Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde katılımın Değerlendirilmesine İlişkin Karar; 1 Haziran 1996 Tarih ve 22300 Sayılı Resmi gazete.

273 Dölek; Age., s. 256.

2.2.2.3.6. Uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının desteklenmesi

Bu destek, Türkiye'de uluslararası nitelikteki ihtisas fuarlarını düzenleyen Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca belirlenen kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin belli bir oranının, Destekleme ve Fiyat istikrar Fonu'ndan karşılanmasını kapsamaktadır.[274]

Desteklemede faaliyetler aşağıdaki gibidir.[275]

- Ticaret Müşavirliği'nce uygun, görülen yayınlarda, organizatör firmaların fuar öncesi yapacakları yurtdışı tanıtım (basın-yayın, radyo. TV reklamları, afiş, broşür, basın toplantısı) faaliyetleri,
- Organizatör firma tarafından önerilen ve Ticaret Müşavirliği'nce uygun görülecek fuara davet edilen bazı önemli yabancı alıcıların (ülke başına iki kişi için) yol giderleri,
- Fuar süresince fuarın konusu ile ilgili olarak düzenlenecek, seminer, konferans, panel ve ödüllü yarışmalara ilişkin giderler, olarak parasal destek sağlanır.

Desteklenecek fuarların; tekstil, konfeksiyon, halı, deri, taşıt araçları ve yan sanayii, gıda ve gıda teknolojisi, elektrik-elektronik sanayii, madeni eşya sanayi, toprak sanayi, inşaat malzemeleri ve mobilya sanayi ürünlerine yönelik olması, fuarların en az 3 defadır yapılıyor olması ve bir önceki dönemde yapılan fuara asgari 251 yabancı olmak üzere en az 100 firmanın katılmış olması gerekmektedir.

---

274 Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarlarının Desteklenmesine İlişkin Karar; 1 Temmuz 1995 Tarih ve 22300 Sayılı resmi gazete.

275 Şahin. Adı geçen eser., s. 15

2.2.2.3.7. Tarımsal ürünlerde ihracat iadesi yardımları

Aşağıda belirtilen tarım ürünlerinin ihracatında, ihracatı müteakip Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan, belirli şartlarda ihraç edilen patates, domates, soğan, turunçgiller ve elma gibi ürünler için ihracat iadesi ödenir. Bu ödemelerden yararlanabilmek için, fiili ihracat tarihinden itibaren en geç bir yıl içinde ibrazı zorunlu belgelerle birlikte doğrudan Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'na müracaat edilmesi gerekmektedir.[276]

Devlet destekli teşvikler olarak tespit edilen dış ticaret işletmelerinin rekabet güçlerini artırmak, dış pazarda tanıtımlarım sağlamak, ürün çeşitlendirmesi ve geliştirilmesine katkıda bulunmak, uluslararası yurt içi ve yurt dışı fuarlarına katılıp katılmadıklarını tespit etmek, ticari işletmeyle ilgili olarak yapılan çevre maliyetleri ve pazar araştırma maliyetlerinin desteklenip desteklenmediğine ilişkin araştırmada sorulan "Devlet destekli yardımlardan faydalanıyor musunuz ?" sorusuna verilen cevaplar Tablo 2.26'daki gibidir.

Tablo 2.26. İşletmelerin Devlet Destekli Yardımlardan Faydalanma Durumları

Devlet Yardımlarından Faydalanma	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Evet	21	30.88
2. Hayır	47	69.12
TOPLAM	68	100.00

Tabloda görüleceği gibi, dış ticaret işletmelerine devlet tarafından sağlanan teşviklerden faydalananlar 21 işletmeden (%30.88) ibarettir. Faydalanmayan işletmeler ise 47 işletmeden ibaret olup, toplam işletmeler içerisinde % 69.12 gibi yüksek bir orana sahip bulunmaktadırlar. Bu işletmeler, yardımlardan faydalanmama

276 Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Yardımlarına ilişkin Tebliğ; 19 Şubat 1996 Tarih ve 22559 Sayılı Resmi Gazete.

nedenleri olarak bu çeşit faaliyetlerde bulunmadıklarını, bulunanların ise mevzuatın gerektirdiği standartlara uygun düşmediklerini ifade etmektedirler.

Aynı soruyla bağlantılı olarak devlet yardımlarından faydalanan işletmelerle ilgili olarak "Devlet destekli teşviklerin hangilerinden faydalanıyorsunuz? Şeklindeki somya verilen cevaplar ise Tablo 2.27'deki gibidir.

Tablo 2.27. İşletmelerin Devlet Destekli Teşviklerinden Tercih Durumları

Teşvik Çeşitleri	Faydalanan Firma Sayısı	%	Faydalanmayan Firma Sayısı	%
Teknoloji, Ürün Geliştirme Tamum	8	11.76	60	88.24
Uluslararası Yurtdışı Fuarlarına Katılma	6	8.82	62	1. 18
Uluslararası Yurtiçi Fuarlarına Katılma	4	5.88	64	94.12
Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi	2	2.94	66	97.06
Pazar Araştırma Desteği	1	1.47	67	98.53
Tarımsa! Ürünlerde İhracat ladesi	-	-	-	-

Araştırma neticesine göre teknoloji, ürün geliştirme ve tanıtım faaliyetine 8 firma (%11.76) katılmış, 60 firma (%88,24) ise katılmamıştır. 60 firma içerisinde 16 firma (%23.52) ürün geliştirme ve tanıtım faaliyetlerine katılmasına rağmen teşvikten faydalanmamaktadır.

Uluslararası yurtdışı fuarına 6 firma (%8.82) katılmakta ve masraflarını devletten almasına rağmen 62 firma bu teşvikten faydalanmamaktadır. Bunlardan 54'ü hiç faaliyet yapmamakta, 8'i fuarlara katılmasına rağmen devlet desteğinden yararlanmamaktadır.

Uluslararası yurtiçi fuarlarına 4 firma (%5.88) katılmakta ve teşvikten faydalanmakta, 64 firma (%94.12) bu teşvikten faydalanmamaktadır. Bu firmalardan 16'sı yurt içi fuarlarına katılmakta fakat teşvik almamaktadır. Bu teşvikler gibi işletmeler çevre maliyetlerin desteklenmesi ve pazar araştırma desteğinden de büyük ölçüde faydalanmamaktadır.

Bu neticeler gösteriyor ki, dış ticaret mevzuatı ve teşvikler tam manasıyla bilinmemekte, bilenler için de bu teşviklerin geri alınması büyük bürokrasi gerektirmmektedir. Bundan dolayı bu teşviklerle firma sahip ve yöneticileri ilgilenmemektedirler.

2.2.2.4. İhracat işletmelerinin finansmanında Eximbank'ın destekleme programları

1987 yılında, ihracatın ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin finansman ihtiyacını karşılamak üzere kurulan Türkiye İhracat Bankası A.Ş. (Eximbank), ihracatçılarımızın dış pazardaki rekabet imkânlarının artırılması, karşılaştıkları politik ve ticari risklerin üstlenilmesi, yeni pazarlara girişlerinin kolaylaştırılması ve geleneksel pazarlardaki paylarının yükseltilmesi gibi önemli işlevleri yerine getiren bir kredi bankasıdır.

Eximbank kredi kuruluşunun amacı, ihracatın geliştirilmesi, ihraç edilen mal ve hizmetlerin çeşitlendirilmesi, ihraç mallarına yeni pazarlar kazandırılması, ihracatçıların uluslararası ticarette paylarının artırılması, girişimlerinde gerekli desteğin sağlanması, ihracatçılara ve yatırımcılara uluslararası piyasalarda rekabet gücü ve güvence sağlanması, yurtdışına yapılacak yatırımlarla ihracat ve döviz kazandırma maksadına yönelik yatırım malları üretimi ve satışın desteklenerek teşvik edilmesidir.[277]

İhracatın ve yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin finansman ihtiyacının karşılanması amacıyla kurulan bu bankanın, ihracatın

277 İzmir Ticaret Odası Yayını, İhracat Yeni Bir Ufuktur, Yayın No: 30, İzmir, 1996, s. 16.

finansmanının geliştirilmesine yönelik politikaları sayesinde ihracat artışında ve artış istikrarında önemli rolü bulunmaktadır. .Eximbank, 1995 yılında ihracatın %22'sini kredilendirmiş olup, kullandırılmış kredi hacmi 1995 yılında bir önceki yıla göre %51 oranında artış göstermiştir. Ayrıca ihracat kredi programlarım çeşitlendirerek, kredi faiz oranlarını küçük ve orta ölçekli dış ticaret işletmeleri için %42'lere kadar düşürmüş, döviz kredilerinde faiz oranlarının libor (Londra Borsası'nda, bankalar arasında uygulanması teklif edilen ABD Doları üzerinde verilen kredi faizi) seviyelerine indirmiştir. 1995 yılında kullandırılan TL ve döviz kredisi bir önceki yıla göre %51 oranında artarak 2.8 Milyar $'lık seviyeye çıkmıştır.[278]

İhracatın finansmanında tek yetkili kurum olan Eximbank 1996 yılında ihracatımızın %24'lük kısmını finanse etmiştir. Ancak, Eximbank'ın mevcut kaynakları ihracatın artan finansman ihtiyacını karşılamakta yetersiz kalmaktadır. 1997 yılında ihracatının %25'lik kısmını finanse etmeyi hedefleyen[279] Eximbank bu hedefini gerçekleştirebilmesi için gerek yurtiçi, gerekse yurtdışından sağlanacak fonlarla kaynak yapısının genişletmesi gerekmektedir. Eximbank ihracatı destekleme işlevini, kredi, garanti/sigorta programlarıyla sürdürmektedir.

Dış ticaret işletmelerini büyük oranda destekleyen devlet bankalarından Eximbank'ın, bu faaliyetlerle ilgili olarak tanıdığı teşvikler hakkındaki "İşletmenizin finansman ihtiyacını gidermede Eximbank destekleme kredilerinden faydalanıyor musunuz?" sorusuna ilişkin firmaların görüşleri Tablo 2.28'de incelenmiştir.

---

278 Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat genel Müdürlüğü Yayını; İhracatımızın Geleceği Üzerine Bir Çalışma, Ağustos 1996, s. 35.

279 Osmanlı M. Doğan; 200'li Yıllara Doğru Dünya Ekonomisi ve Türkiye İhracatı; Dış Ticaret Müsteşarlığı Yayını, Ocak 1997, s. 59.

Tablo 2.28. İşletmelerin Eximbank Kredilerinden Faydalanma Durumları

Eximbank Kredilerinden Faydalanma	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
I. Evet	20	29.41
2. Hayır	48	70.59
TOPLAM	68	100.00

Dış ticaret işletmelerinin 48'i (% 70.59) Eximbank kredilerinden faydalanmadıklarını beyan etmişlerdir. Faydalanmama nedenlerinin başında mevzuat hakkında bilgi sahibi olmadıklarım ileri sürmektedirler. Ayrıca, Eximbank'ın kredi tahsisinde taraflı olduğunu, bürokratik engellerin çok olduğu, kredi işlemlerinin çok uzun zaman gerektirdiğini ve yeteri kadar finans imkânı sağlamadığını belirtmektedir.

Dış ticaret işletmelerimizin dış ticaretin geliştirilmesi ile görevlendirilen Eximbank'ın işletmeler tarafından yeterince bilinmemesi, bankaca yeteri kadar teşvik sağlanamaması veya sağlanan teşviklerden bütün işletmelerin faydalanamamağı düşündürücüdür.

"Eximbank kredilerinden faydalanıyor musunuz?" sorusuna evet cevabı veren 20 firmanın Eximbank'ın hangi kredilerinden faydalandıklarına yönelik sorunun cevaplarına ilişkin bilgiler Tablo 2.29'deki gibidir:

Tablo 2.29. İşletmelerin Eximbank Kredi Çeşitlerinden Faydalanma Durumları

EXİMBANK KREDİLERİ	Faydalanan Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Sevk Öncesi İhracat Kredisi	12	63.16
2. İhracat Döviz Kredisi	2	10.52
3, Kısa Vadeli İhracat Kredisi Sigortası	17	89.47
4. İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi	2	10.52
5. Kısa Vadeli İhracat Alacakları Kredisi	-	-
6. Kısa Vadeli İhracat Kredisi	13	68.42
7. Performans Döviz Kredisi	-	-

Yukarıda düzenlenen tablo incelendiğinde, firmaların faydalandıkları Eximbank kredilerinin başında ihracattan doğan riskleri ortadan kaldırmak amacıyla yürürlüğe sokulan Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası gelmektedir. Bunu, Kısa Vadeli İhracat Kredisi ile Sevk Öncesi İhracat Kredisi teşviki takip etmektedir. Tabloya dikkat edildiğinde, firmaların aynı zamanda değişik kredilerden faydalandıkları görülmektedir. Faydalandıkları kredi türü ise genelde kısa vadeli finansman ihtiyacını karşılamaya yönelik kredilerden oluşmaktadır. Bu da dış ticaret ilişkilerinde tediye ve tahsilatların kısa süreli alacak ve borçlar şeklinde oluştuğunu ortaya çıkarmaktadır.

İşletmelerin Eximbank'ın kredi verme sistemi hakkındaki görüşleri ise Tablo 2.30'daki gibidir.

Tablo 2.30. İşletmelerin Eximbank Kredileri Hakkındaki Görüşleri

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Yetersiz	38	55.88
2. Yeterli	3	4.41
3. Bürokratik Engeller Çok	20	29.41
4. Yeterli fakat Bürokratik engeller Çok	2	2.94
5. Bazı Firmalara Ayrıcalık Tanınıyor	5	7.36
TOPLAM	68	100.00

İşletmelerin Eximbank kredilerine ilişkin tablo incelendiğinde, 38 firma (%55.88) kredileri yetersiz bulmakta ve kredi imkânlarının az olduğunu belirtmektedir. Bunu bürokratik engellerin çokluğundan şikayetçi olan 20 firma (%29.41) takip etmektedir. Tabloda kredi tahsisinde ayrıcalık yapıldığını, bütün işletmelere aynı imkânın tanınmadığını ileri süren 5 firma (%7.36) farklı bir gülüşle dikkati çekmektedir.

2.2.2.4.1. İhracatın finansmanında sevk öncesi ihracat kredisi

Sevk öncesi ihracat kredisi; ihracatçı veya imalatçı vasfına haiz ihracatçı firmalarla, ihracat bağlantılı mal üreten (sadece nihai üreticiler) imalatçı firmalara kanun, kararname ve tebliğlerle ihracı yasaklanan malların dışında kalan Türk menşeli malların serbest dövizle ve Türk Eximbank'a "İhracat Kredisi Sigortası'" yaptırmak şartıyla kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullanılmak üzere bankalara tahsis edilmektedir.[280]

Sevk öncesi ihracat kredisine ilişkin özellikler aşağıdaki gibi sıralanır.[281]

- Krediler, Türk Eximbank tarafından aracı bankalar vasıtasıyla kullandırılmaktadır.

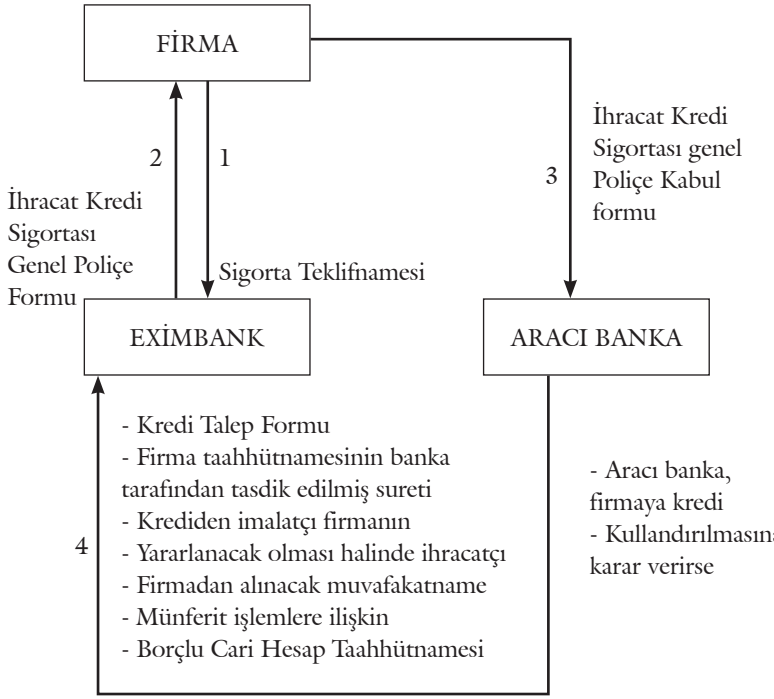
280 Bağrıaçık; Age., s. 137.

281 Şahin; Age., s. 22.

- Kredileri ihracatçılar, imalatçılar veya hem imalatçı hem de ihracatçı olan firmalar kullanabilmektedirler.
- Krediler, ihracat taahhüdü karşılığında Türk Eximbank İhracat Kredisi Sigortası yaptırmak şartı ile kullanılmaktadır.
- Türk Eximbank'ın belirlediği mal hissesi kapsamında yer alan Türk menşeli malların serbest dövizle ve kesin olarak yapılacak ihracatlar için kullanılmaktadır.
- Taahhüt edilen ihracata ait yükümlülüklerin kredi süresi içerisinde bitirilmesi ve kredinin en geç vadesinde aracı bankalarca Türk Eximbank'a geri ödenmesi gerekmektedir.
- Krediler her türlü vergi, resim ve harçtan muaf olup, Kaynak Kullanım Destekleme Fonu kesintisine tabi tutulmaktadır.

Kredinin vadesi ve kullanım oranları değişik sanayi ürünleri bakımından farklı olarak uygulanmaktadır. Gerçekleştirilen ihracatlara ait dövizlerin yükleme bitiş tarihinden itibaren en geç 120 gün içinde yurda getirilerek bozdurulması gerekmektedir. Bu süre KOBİ'ler için 180 gündür. Kredi tutarı taahhüt edilen FOB ihracat tutarının %50'si kredi tarihindeki Merkez Bankası döviz alış kuru üzerinden hesapların TL karşılığı olarak ödenmektedir. Taahhüt edilen ihracat, kredi vadesi içinde gerçekleştirilemez ya da gerçekleştirilen ihracatlara ait dövizler 180 gün içinde yurda getirilerek TL'ye çevrilmezse, kredilere cezai faizle birlikte vergi, resim ve harçlar ile Kaynak Kullanım Destekleme Fonu uygulanarak tahsil edilmektedir.[282] Sevk öncesi ihracat kredisi küçük ve orta ölçekli işletmeler ile kalkınmada öncelikli yöreler bakımından birkaç konuda farklılıklar arzetmesine rağmen temelde sevk öncesi ihracat kredisi ile aynıdır. Kredi başvuru işlemleri Şekil 2.4.'deki gibidir.

282 Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını; İhracatın geleceği Üzerine Bir Çalışma, ağustos 1996, s. 35.



Şekil 2.4. Sevk Öncesi İhracat Kredisi Başvurusu

2.2.2.4.2. İhracatın finansmanında ihracat döviz kredisi

İhracat Döviz Kredisi; ihracatçı ve imalatçı vasfına haiz ihracatçı firmalar ile ihracat bağlantılı mal üreten imalatçı firmalara (sadece nihai üreticiler) kanun, kararname ve tebliğlerle ihracı yasaklanan mallar dışında kalan Türk menşeli malların serbest dövizle kesin olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullandırmak üzere aracı bankalara tahsis edilmektedir. [283]

Kredinin vadesi, faiz oranı, kredilendirme oranları, kredinin kullandırılacağı döviz cinsi ve kredilendirilecek mal listeleri Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

283 Doğan gün; Age., s. 59.

Kredi, İhracatı Teşvik Kararı ve bu Karara İlişkin Tebliğler hükümleri dahilinde vergi, resim ve harç istisnasından yararlanır. Firmanın kredi limiti, bir firmanın kullanmakta olduğu İhracat Döviz Kredileri anapara bakiyeleri toplam 1O milyon ABD Dolarını aşamamaktadır.

Kredi tutarı, taahhüt edilen FOB ihracat tutarının %70'i oranındadır. Kredi vadesi azami 180 gün olup, kredi faiz oranlan, para piyasaları yakından takip edilerek, Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir.

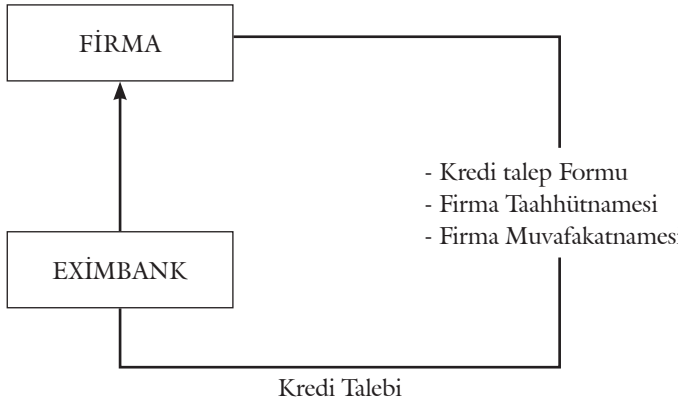
Taahhüt edilen ihracat, kredinin vadesi içinde gerçekleştirilemez ya da gerçekleştirilen ihracatlara ait dövizler belirtilen günde (180 gün) yurda getirilerek gerekli işlemlere tabi tutulmazsa kredi faiz oran 3 katma kadar yükseltilebileceği gibi, Kaynak Kullanım Destekleme Fonu ve Damga Vergisi kesintisine de tabi tutulmaktadır. Söz konusu krediden, ihracat sayılan yurtiçi teslimleri, transit ticaret, yurtdışı müteahhitlik hizmetleri ve peşin dövizle yapılan ihracatlar yararlanamamaktadırlar.

Kredinin kullanımında, ihracat kredi sigortası zorunluluğu bulunmamaktadır. Krediler, her türlü vergi, resim ve harçlardan muaf olup, Kaynak Kullanım Destekleme Fonu Kesintisi uygulanmamaktadır. Kredi kullandırılırken aracı bankalar tarafından en fazla yıllık %1 puan ilave edilmektedir.

Demir çelik ürünlerinin ihracatı için talep edilen krediler Japon Yeni üzerinden ve azami akı aylık olarak verilmektedir. Faiz oranı tam vadeler için tibor olarak uygulanmaktadır.[284]

İhracat döviz kredisinin kullanım uygulamasında kredi başvuru işlemleri Şekil 2.5.'deki gibidir:

284 Tibor; Tokyo Borsasında, bankalar arası uygulanması teklif edilen Japon Yeni üzerinden verilen kredi faiz oranıdır.



Şekil 2.5. İhracat Döviz Kredisi Başvurusu

2.2.2.4.3. İhracatın finansmanında dış ticaret şirketleri kısa vadeli ihracat kredisi

Bu kredi programı aşağıda belirtilenler dışında kalan özellikle Sevk Öncesi İhracat Kredisi Programı'nda açıklanan hususlar doğrultusunda düzenlenmiştir. Kredi, Dış Ticaret sermaye şirketleri (DTSŞ) ve Sektörel Dış Ticaret şirketlerinin (SDTŞ) ihracat faaliyetleri ile ilgili finansman ihtiyacını karşılamak amacıyla düzenlenmiştir.

Türk Eximbank, kendilerine yapılan kredi taleplerini değerlendirerek, kabul edilmesi halinde öngörülen kredi, firma hesabına aktarılmak üzere en kısa sürede ticari bankaya ödenmektedir. Alınacak bu kredilere karşılık banka teminat mektubu, devlet içi borçlanma senedi ve gelir ortaklığı senetleri teminat olarak gösterilebilmektedir. Firmalara ödenecek kredi limiti, firmaların bir önceki takvim yılı performanslarına bağlı olarak Türk Eximbank tarafından belirlenmektedir. Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün %10'unun Türkiye Cumhuriyeti Merkez bankası döviz kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığında ödenmektedir.

Kredi vadesi 90 gün olup, taahhüdün yerine getirilmemesi durumunda, kredi faiz oranın 2 katı uygulanmakta veya kredinin ödenmesi gereken gün itibariyle Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası nezdinde yürütülmekte olan faiz oranı cezai faiz olarak alınmakta Kaynak Kullanım Destekleme Fonu veya Damga Vergisi Türk Eximbank tarafından tahsil edilmektedir. [285]

2.2.2.4.4. İhracatın finansmanında performans döviz kredisi

Bu kredi programı ile işletmelere ihracata hazırlık aşamasında destek verilmesi amaçlanmaktadır. Krediden; DTSŞ ve SDTŞ hariç, imalatçı ihracatçı, ihracatçı ve ihracata yönelik mal üreten firmalar, faydalanabilmektedirler.[286]

Kredi programından faydalanabilmek için, firmanın geçmiş takvim yılı veya başvuru tarihinden geriye doğru birbirini takip eden herhangi bir 12 aylık dönem itibariyle FOB bazında yapılacak ihracat tutacı en az 250.000$ olmalıdır.

Bu şart tekstil, deri, konfeksiyon, ayakkabı ve saraciye sektöründe 100.000 $'dır. Kredi için başvurularda İhracatçılardan kredi başvuru formlarının haricinde "İhracat Taahhüdümde istenmektedir.

Alınacak kredi karşılığı olarak teminat verilmesi gerekmektedir. Kredi tutarı, FOB ihraç taahhüdünün % 100'ünün kullanım gününde banka tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden TL. karşılığında ödenmektedir.

Kredi vadesi, azami 270 gün olup, taahhüdün yerine getirilmemesi halindeki müeyyide faiz oranının artırılması şeklinde uygulanmaktadır.

Kredi kullanımında, Türk Lirası Kredilerinde olduğu gibi bir sigorta zorunluluğu bulunmamaktadır.

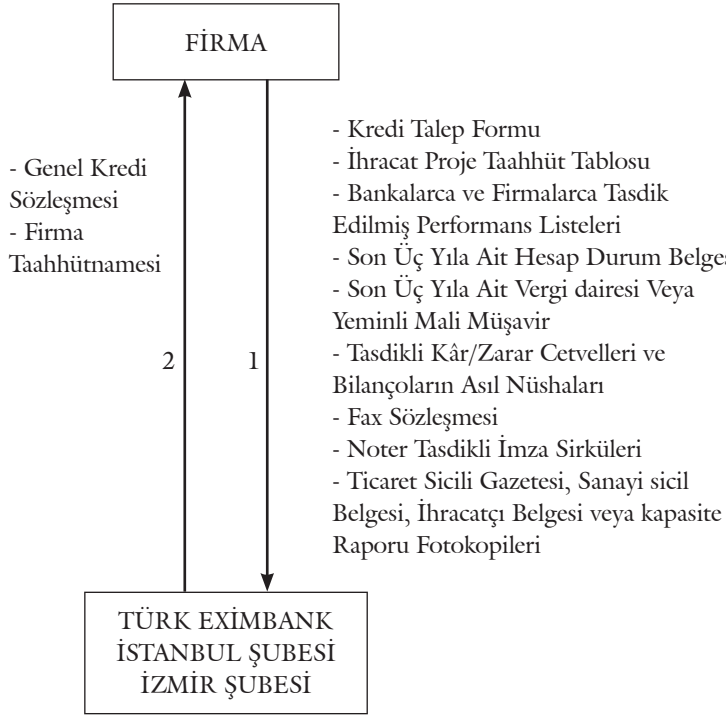
---

285 Türk Eximbank Yayını Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi Uygulama Esasları, Sayı: l, Tarih 02.01.1991,15.01.1996 Revizyonlu.

286 Şahin, Age., s. 25.

Krediler, her türlü vergi, resim ve harçlardan muaf olup, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu kesintisi uygulanmamaktadır.

İhracatta Performans Döviz Kredisi uygulamasında kredi başvuru işlemleri Şekil 2.6. daki gibidir:



Şekil 2.6. Performans Döviz Kredisi Başvurusu

2.2.2.4.5. İhracatın finansmanında kısa vadeli ihracat kredisi sigortası

İhracat kredisi sigortası, ihracatçının mal ve hizmet ihracından doğan alacaklarını belirli sınırlar dahilinde teminat altına alan bir sigorta türüdür.

Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası ile ihracatçıların bir yıl içinde yaptıkları 360 güne kadar vadeli ihracat bedelleri ticari ve politik risklere karşı teminat altına alınmakta ve güvencenin yanısıra, ihracatçıların ticari bankalardan finansman teminine de imkân sağlanmaktadır.[287]

Sigorta kapsamında alınan ticari riskler;

- Alıcının iflas etmesi,
- Alıcının tasfiye kararı alması,
- Alıcının borcunu ödeyemediğinin belgelenmesi,
- Alıcının fatura tutarını vade tarihinden sonraki 4 ay içinde sigortalıya ödeyememesi,
- Alıcının, sigortacı ihracatçıdan kaynaklanmayan nedenlerle malları kabul etmemesi veya edememesi durumunda alıcıya karşı hukuki işlemlerin başlatılmasının fayda sağlayamayacağının Eximbank'a ispatlayabilmesi, şeklindedir.

Sigorta kapsamında alınan politik riskler ise;

- Alıcının ülkesindeki hükümetin Türkiye'ye yapılacak transferi önleyen, kısıtlayan, geciktiren ve kontrol altına alan düzenlemeleri yürürlüğe koyması,
- Alıcının ülkesiyle Türkiye arasında veya alıcının ülkesinde çıkan savaş hali ile ihtilal, iç savaş, isyan, ayaklanma vb. olayların olması,
- Alıcının ülkesinin ithal yasağı, alıcının ithal izninin iptal edilmesi,
- Türkiye'nin dışında, üründen kaynaklanmayan, alıcının ve sigortalının kontrolü dışında, mallara el konulması,

287 Şahin, Age., s. 34.

- Alıcının devlet veya devlet garantili bir kuruluş olması durumunda sigortalıya yüklenilmeyecek sebeplerden dolayı, alıcının satış sözleşmesindeki hükümleri yerine getirmemesinden kaynaklanan risklerden oluşmakta,
- Sigorta primi, ödeme şekli, ihracatın vadesi, alıcının ülkesinin risk kategorisi ve alıcının özel ya da kamu alıcısı olması durumuna göre değişmekte olmasına karşılık sigorta, ticari ve politik risklerden kaynaklanan zararların %90'ını kapsamaktadır.

Ayrıca, vadeli ihracatlarını sigorta kapsamına aldıran sigortalı ihracatçılar, sigorta poliçesinden doğacak tazminat alacaklarını ticari bankalara temlik ettirerek daha kolay ve daha ucuz finansman sağlama imkânına kavuşabilmektedirler.

2.2.2.4.6. İhracatın finansmanında ihracata yönelik ithalat finansman kredisi

Türkiye İhracat Kredi Bankası ile İslam Kalkınma Bankası arasında imzalanan İthalat Finansman Kredisi Anlaşması çerçevesinde uygulanan alıcı kredisi niteliğinde, ihracata yönelik malların üretiminde kullanılacak ithal girdilerini temin etmek amacıyla ihracata yönelik ithalat kredisi uygulaması başlatılmıştır.[288]

Program kapsamında, kredili olarak ithal edilecek malların ihracata yönelik olması gereklidir. Bunu teminen programdan yararlanacak firmaların Eximbank'a ihracat taahhüdünde bulunmaları gerekmektedir. Program kapsamında, ithalatı finanse edilecek mal gurupları ve mal bazında uygulanacak kredi vadeleri bankaca tespit edilmektedir. Finanse edilecek ithalat işlemlerinde CIF ithalat tutarının azami %80'ine kredi kullanılmaktadır. Kullanılacak kredinin karşılığı ithalatçı firmadan teminat istenmektedir.

---

288 Türk Eximbank yayını; Türk Eximbank İhracat Döviz Kredisi Uygulama Esasları, Sayı:1, Tarih 22.08.1990, 15.01.1996 Revizyonlu

2.2.2.4.7. İhracatın finansmanında kısa vadeli ihracat alacakları ıskonto programı

İhracatçılarımızın vadeli satış imkânlarının artırılması suretiyle, uluslararası piyasalardaki rekabet şanslarının genişletilmesi ve ülke riskinden arındırılarak yeni ve hedef pazarlara açılmalarının teşvik edilmesi suretiyle ihracatımızın ülke ve mal grupları bazında genişletilmesi amacına yönelik olarak kısa vadeli alacaklara ıskonto uygulaması yapılmaktadır.[289]

Program, poliçeye ve bonoya bağlı kabul kredili ihracat işlemlerinden doğan alacakları ve vadeli ihracat akreditiflerine dayalı alacakların FOB bedelleri üzerinden, Eximbank tarafından ıskonto ettirilmesi şeklinde uygulanmaktadır. Iskonto, tarihi itibariyle vadesine en fazla 120 gün kalan ihracat alacakları için yapılmaktadır.

2.2.2.4.8. İhracatın finansmanında yurtdışı mağazalar yatırım kredisi

Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi kapsamında ihracatta kalıcı pazarlar edinilmesi ve net döviz girdisinin artırılmasını teminen, Türk firmalarının değişik pazarlarda Türk menşeli her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünleri doğrudan pazarlama amacıyla, herhangi bir ülkede değişik ürün gruplarının sergilendiği çeşitli bölümleri içeren satış mağazalarından oluşan mağaza zincirleri ile bir ya da birden fazla firmanın bir araya gelerek kuracakları bu konuda optimal sayılan ölçekte büyük alışveriş merkezi oluşturulmasına yönelik yatırımların finanse edilmesi amaçlanmaktadır.[290]

Yurtdışı Mağazalar Yatırım Kredisi, Türkiye'de yerleşik firmalara, kredi konusu yatırımın tamamlanmasından sonraki dönem içerisinde, kredi vadesi ile sınırlı kalacak şekilde, Türk

289 Türk Eximbank Broşür Yayını, Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları, Kasım 1995, Ankara, s. 13.

290 Türk Eximbank yayını; İhracata Yönelik İthalat finansman Kredisi Uygulama Esasları, 16.10.1996, Anakara, s. 26.

Eximbank tarafından tespit edilen tutarda Türk ürünlerinin ihraç ve satışının gerçekleştirilmesi ve bu faaliyetlerden elde edilecek: dövizlerden yatırım için kullandırılacak kredi anapara ve faizi tutarında dövizlerin yurda getirilerek bir bankaya satılması taahhüdü karşılığında kullandırılmaktadır.

Firma kredi limiti, kredi konusu projede aranılan özellikler, kredi kullanıcısı firmada aranılan özellikler, kredi tutarı, kredi vadesi, faiz oranı, müracaat şekli ve teminat ile ilgili hususlar Türk Eximbank tarafından tespit edilmektedir.

2.2.2.4.9. İhracatın finansmanında KOBİ döviz kredisi

Dünya ekonomisindeki son gelişme ve değişimler, bir ülkenin ekonomisinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin ekonomik kalkınma sürecinin temel dinamiğini oluşturduğunu ortaya koymuştur. Bu değişimlerin bir sonucu olan ülkemizin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nin oluşturulması nedeniyle geçiş dönemi içerisinde ortaya çıkabilecek olumsuzlukları bertaraf etmek için, Türkiye ekonomisindeki, ekonominin en esnek ve dinamik kesimini oluşturan küçük ve orta ölçekli işletmelerin, bu geçiş süresini sıkıntısız olarak tamamlayabilmesi için en iyi çözüm bu kuruluşları ihracata yöneltmektir.[291]

Yapılan çeşitli araştırmalar, imalat sanayi içinde küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayısı toplam işletmelerin yüzde 98'ini oluşturduğunu ortaya koymaktadır. Bu niceliksel büyüklüğe karşılık, söz konusu işletmelerin toplam ihracat içindeki payının yüzde 8 civarında olduğu tahmin edilmektedir.[292]Ancak, küçük ve orta ölçekli işletmelerin toplam ihracat içindeki paylarının Hindistan'da %40, Japonya'da %38, Amerika Birleşik Devletleri'nde %32 ve Almanya'da %31 olduğu göz önünde

291 Türk Eximbank Yayını; Küçük ve Orta Ölçekli Firmalara Güçlü Destek, Bülten, Sayı: 6, Ankara, 1996, s. 3.

292 Halil Sarıaslan; Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Türkiye Odalar Borsalar Birliği Yayını, Yayın No:309, Aydoğdu Ofset, Ankara, 1996, s.9.

bulundurulursa Türkiye'deki küçük-orta ölçekli işletmelerin yeterli düzeyde olduğu söylenemez.[293]

Bağımsız olarak ayakta kalmak ve başarılı olmak motifi ile yönlendirilen ve yönetilen küçük işletmelerin dinamik olması ve içinde bulundukları ekonomiye canlılık kazandırılmasının sağlanması için devlet tarafından ayrıcalıklı işletmeler kapsamına alınarak teşvik sistemi içerisindeki yerlerini almışlardır. Bu çerçevede devlet Eximbank kanalıyla dış ticaret yapan küçük-orta ölçekli işletmelere diğer teşviklerden ayrıca Halk Bankası ve Vakıfbank aracılığıyla KOBİ Döviz Kredisi imkânları tanınmıştır. Ayrıca, son dönemde küçük ve orta ölçekli işletmelerin bir araya gelerek sektörel dış ticaret şirketleri kurmaları teşvik edilmektedir. Bu şirketleşme sayesinde, sektörel dış ticaret şirketlerinin yararlandığı imkânlardan da faydalanmaktadırlar.

Küçük ve orta ölçekli işletme özelliğine haiz 52 işletmeye ankette sunulan "KOBİ kredisinde faydalanıyor musunuz?" sorusuna verilen cevaplar Tablo 2.31'deki gibidir.

Tablo 2.31 KOBİ Kredilerinden Faydalanma Durumu

KOBİ Kredilerinden Faydalanma	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Evet	13	25.00
2. Hayır	39	75.00
TOPLAM	52	100.00

Tablodan KOBİ özelliğine haiz olan 52 firmadan 13'ünün (%25.00) KOBİ kredilerinden faydalandığı, 39'unun (%75.00) ise faydalanmadığı görülmektedir. Büyük bir yüzdeyi teşkil eden küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu teşvikten yararlanmadıklarını, yararlanmama sebeplerini de bilgi yetersizliği, bürokratik engeller, kredi miktarının azlığı ve kredi şartlarını yerine getirme zorlukları olarak belirtmektedirler. Soruya evet cevabı veren 13 firma "KOBİ

293 Sarıaslan; Age., s. 9.

kredileri olarak hangi teşvikten faydalanıyorsunuz?" sorusunu ise Tablo 2.32'deki gibi cevaplandırmışlardır.

Tablo 2.32 İşletmelerin KOBİ Teşviklerinde Faydalanma Durumları

KOBİ Teşvikleri	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Teknik Danışmanlık	3	23.08
2. Pazar Araştırması	-	-
3. Makine Teçhizat Alımı	1	7.69
4. Finansman Sağlanması	9	69.23

Küçük ve orta ölçekli işletmelere tanınan değişik teşviklerden en çok faydalanılanı finansman teşvikidir. Bu teşviki ikinci sırada teknik danışmanlık hizmeti takip etmektedir. Bu da küçük ve orta ölçekli işletmelerde, bilgi ve finansman sıkıntısının en önemli sorun olduğunu ortaya koymaktadır. Bundan dolayı ekonomilerin dinamiği sayılan KOBİ'lere yeterince finansman desteğinin sağlanması yanında, onların dış ticaretle ilgili teknik bilgi bakımından donatılması yarar sağlayacaktır.

2.2.2.5. İhracatın finansmanında Katma Değer Vergisi ihracat istisnası

3065 Sayılı Katma Değer Vergisi (K.D.V.) Kanunu'nun 11'inci Maddesinde ihracat teslimleri ile bu teslimlere ilişkin hizmetler Madde 12'de de yurt dışındaki müşteriler için yapılan hizmetlerin K.D.V.'den istisna edilecek hükmü getirilmiştir. Bununla birlikte ihraç edilen mal ve hizmetlerin meydan getirilmesiyle ilgili her türlü mal ve hizmet alımları nedeniyle yüklenilen vergilerin indirilememesi halinde indirilemeyen verginin mükelleflere iade edileceği hususu da, aynı Kanun'un 32'inci Maddesinde hüküm altına alınmıştır.[294]

294 Katma Değer Vergisi kanunu, Md. 12-12-13.

K.D.V.nin 11/1-c Maddesinde ise, ihraç edilmek şartıyla imalatçılar tarafından kendilerine teslim edilen mallara ait K.D.V.'lerin ihracatçılar tarafından ödenmeyeceği, mükelleflerce tahsil edilemeyen ancak ilgili dönem beyannamesinde beyan edilecek bu verginin, vergi dairesince tarh ve tahakkuk ettirilerek tescil olunacağı belirtilmektedir.[295]Malların ihracatçıya teslim tarihinden itibaren üç ay içerisinde ihraç tecil edilen vergi terkin edilecektir

Tecil ve terkin edilen bu vergiler hakkında ihracatçılar bakımından Kanun'un 32.'inci maddesi hükmü "bu Kanun'un 11, 13, 14 ve 15.'inci Maddeleri uyarınca vergiden istisna edilmiş bulunan işlemlerle ilgili fatura ve benzeri vesikalarda gösterilen K.D.V.'ler mükellefin vergiye tabi işlemler üzerinden hesaplanan K.D.V.'lerden indirilecektir. Vergiye tabi işlemlerin mevcut olmaması halinde veya hesaplanan verginin indirilecek vergiden az olması halinde indirilemeyen K.D.V.'si Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nca tespit edilen esaslara göre bu işlemleri yapanlara iade olunur" şeklinde düzenlenmiştir.

Mal ve hizmet ihracındaki bu istisnadan yararlanabilmek için önceden bildirime gerek olmadığı gibi, ihraç edilen mal ve hizmet bedeli, ihracatın gerçekleştiği veya hizmetin verildiği vergilendirme dönemine ait beyannamede yer alan Teslim ve Hizmet karşılığı teşkil eden bedel içerisinde beyan edilecek ve "İhracat İstisnası" bölümüne yazılmak suretiyle bedelden indirilecektir. Ayrıca ihraç edilen mal ve hizmet ifaları için düzenlenen fatura ve belgelerde K.D.V. tahakkuk ettirilmeyecek ve gösterilemeyecektir.[296]

İmalatçıların ihraç kaydıyla teslim ettikleri malların tümünü kendileri imal etmeyebilirler. Bu durumda imalatçılar bizzat ürettikleri mallar için tecil-terkin uygulaması yapabileceklerdir. Ancak, piyasadan hazır olarak alınıp, satılan mallar için tecil-terkin

---

295 Türk Eximbank Yayını; Kısa Vadeli İhracat Alacakları Iskonto Programı Uygulama Esasları, 10.10.1996, Anakara, s. 8.

296 Şahin; Age., s. 38.

işlemi yapılamayacak, imalatçı tanımının haricindeki mükelleflerin Dış Ticaret Sermaye Şirketi sayılan kuruluşlara ihraç kaydıyla yaptıkları teslimler için tecil- terkin uygulaması yapılabilecektir.

İhraç kaydıyla satın alınan bu malların satın alındığı tarihi izleyen 3 ay içerisinde Türkiye Cumhuriyeti gümrük hattını geçmesi şarttır. Aksi takdirde tecil eden vergilerin gecikme zammının %50 fazlasıyla tahsili gerekmektedir. İhracat İstisnası veya ihraç kaydıyla mal teslimleri nedeniyle ortaya çıkan iadelerin yerine getirilebilmesi için mükelleflerce, gümrük çıkış beyannamesinin aslı, ihracatla ilgili döviz alım belgesi ve ihraç edilen mallarla ilgili alış ve satış faturalarındaki bilgileri içeren ve mükellefçe tasdik edilmiş bulunan listelerden oluşan belgelerin ibrazı gerekmektedir.

İadesi islenen miktarın mevzuattaki tutarı geçmesi halinde belgelerin ibrazı ve mevzuattaki tutarı aşan kısmı için teminat verilmesi kaydıyla iade talepleri incelenmektedir.[297]

Hizmet ihracatında K.D.V. istisnası uygulanabilmesi için; hizmetin Türkiye dışındaki bir müşteri için yapılmış olması, fatura ve benzeri evrakların yurtdışındaki müşteri adına düzenlenmesi, hizmet bedelinin döviz olarak yurda getirilmesi ve hizmetten yurtdışında yararlanılmış olması şartlarının bir arada gerçekleşmesi zorunludur.

K.D.V.K'nin İhracat İstisnasından, ayrıca 49'uncu maddesinde, teşvik belgeleri yatırım mallarının ithalinde ödenmesi gereken K.D.V.'nin ertelenmesine yönelik hükmü ile işletmelerimizin vergiye para bağlamalarını engelleyerek yatırımcılara bir ölçüde finansman kaynağı sağlayan bir özelliği de bulunmaktadır.

Araştırmada dış ticaret firmalarının yaptıkları yurtdışı satışları dolayısıyla Katma Değer, Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu bakımından sağlanan teşviklerden yararlanma hususundaki veriler Tablo 2.33'de gösterilmiştir.

---

297 Şahin; Age., s. 41.

Tablo 2.33. İşletmelerin Vergi Kanunlarındaki Teşviklerinden Faydalanma Durumları

Vergi Kanunlarındaki Teşviklerden Yararlanma	Firma Sayısı	Yüzdesi(%)
1. Evet	64	94.11
2. Hayır	4	5.89
TOPLAM	68	100.00

Araştırma neticesine göre, vergi kanunları tarafından tanınan teşviklerden altmışdört adet firma (%94.11) faydalanmaktadır. Teşviklerden yararlanamayan üç firma, yararlanmama nedenlerini bilgi eksikliğine, bürokratik engellere ve iade işlemlerinin geç oluşmasına bağlamaktadırlar. Teşviklerden yararlanmadığını belirten bir firma ise, serbest bölgede faaliyette bulunduğundan dolayı böyle bir haklarının olmadığını ileri sürmektedir.

Vergi kanunlarının teşvik amacıyla uygulamaya koyduğu K.D.V. iadesi ve ihracata yönelik ithalatta ertelenen K.D.V. teşviklerinden yararlanan firmalara ilişkin göstergeler ise Tablo 2.34'deki gibidir.

Tablo 2.34. Katma Değer Vergisi. Kanunu Tarafından Verilen Teşviklerden Faydalanma Durumları

Açıklama	Firma Say	Yüzdesi
1. Katma Değer Vergisi İadesi	68	100.00
2. İhracata Yönelik İthalatta Katma Değer Vergisi Ertelemesi	4	6.26

Tablodan anlaşılacağı gibi, 68 firma ihracatla ilgili olarak yaptıkları harcamalara karşılık ödemiş oldukları katma değer vergilerini iade olarak geri almaktadırlar. Ayrıca, işletmelerden 4'ü K.D.V. iadesinden ayrıca ihracata yönelik olarak yaptıkları ithalata ilişkin olarak gümrükte ödenmesi gereken K.D.V. ertelemesi ve terkini işleminden faydalandıklarını beyan etmektedirler.

2.2.2.5.1. İhracatın finansmanında Kurumlar Vergisi ile Gelir Vergisi Kanunu ertelemeleri

Kurumlar Vergisi Kanunu'nun 14'üncti Maddesinin 6 nolu bendine 3239 Sayılı Kanunla eklenen hüküm gereğince; "mükelleflerin yıl içinde yaptıkları araştırma ve geliştirme harcamaları tutarını geçmemek üzere ilgili dönemde ödemeleri gereken yıllık kurumlar vergisinin %20'sinin kanuni süresinde tahsilinden vazgeçilerek, bu orana isabet eden vergi üç yıl süre ile faizsiz ertelenebilmektedir".[298] Ayrıca, 193 Sayılı GVK.'nın 89'uncu Maddesinde 3239 Sayılı Kanunla eklenen hüküm gereğince; "mükelleflerin, yıl içerisinde yaptıkları kendi araştırma ve geliştirme harcamaları tutarını geçmemek kaydıyla ilgili dönemde ödemeleri gereken yıllık gelir vergisinin %20'sinin kanuni süresinde tahsilinden vazgeçilerek, bu orana isabet eden vergi üç yıl faizsiz olarak ertelenebilir[299] hükümlerince geçici de olsa gelir ve kuramlar vergisi mükelleflerine bir finansman kaynağı uygulaması getirilmiştir.

Gelir ve Kurumlar Vergisi Kanunu'nun işletmelere tanıdığı teşviklerden yararlanma durumlarına ilişkin veriler Tablo 2.35'dekı gibidir.

Tablo 2.35. İşletmelerin Gelir ve Kuramlar Vergisi Ertelenmesi Teşvikinden Yararlanma Durumları

AÇIKLAMA	Yararlananlar		Yararlanmayanlar	
	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Gelir Vergisi Ertelemesi	3	8.82	7	20.58
2. Kuramlar Vergisi Ertelemesi	31	91.18	27	79.42
TOPLAM	34	100.00	34	100.00

298 Türk Eximbank Yayını, Yurtdışı Mağazaları Yatırım Kredisi Uygulaması Esasları, 06.09.1996, Ankara.

299 İhracat istisnası, 3055 Sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu, Madde.11.

Tabloda Gelir ve Kurumlar Vergisi ertelenmesi teşvikinden faydalanan 34 firmadan 3'ü (%8.82) Gelir Vergisi 3l'i ise Kurumlar Vergisi ertelemesi teşvikinden faydalanmaktadır. Faydalanmayan ve toplam işletmelerin % 50'sini oluşturan 34 fırına faydalanmama sebepleri olarak, yatırım indiriminden faydalananların bu haktan faydalanamadıklarını, ödeme güçlüğü içinde olmadıklarını, vergi dairesi ile çıkabilecek olumsuzluklardan çekinme ve konuyla ilgili mevzuatı bilmediklerini gibi hususları ileri sürmektedirler.

Bütün bu uygulamaların haricinde ülkemizde uygulanan "yatırımları teşvik tedbirleri" de tüm işletmelerimize finansal kaynak sağlamak amacıyla geliştirilmiştir. Ancak, bütün bu teşvik tedbirleri ihracatımızı artırmada yeterli performansı sağlayamamaktadırlar. Bu teşviklere ilaveten özellikle küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracatçı yapılmaları projesi hazırlanarak bu projeye işlerlik kazandırılmalıdır. İhracatçı KOBİ sloganının hayata geçirilmesi çerçevesinde çeşitli bölgelerde konferanslar düzenlenerek KOBİ'lerin ihracat yapmaları sağlanmalı ve ihracat artışına yönelik yeni öneriler doğrultusunda yeniden düzenlemelere gidilmelidir.[300]

Türkiye ekonomisinin temel açmazlarından biri olan dış ticaret açıklarının sınırlandırılması için gerek vergi istisnası, gerek finansal ve gerekse diğer birçok aracın kullanılmasına ağırlık verilirken, bu konuda bilginin gücünden tam olarak yararlanıldığını söylemek mümkün değildir. Bu yönüyle ekonomik performansın önemli belirleyicilerinden biri haline gelen teknolojisi ve belki de paraya eşdeğerde öneme sahip olan bilginin elde edilmesi hususunu göz önünde bulundurmak ihracatçılara büyük bir avantaj sağlayacaktır.[301]

---

300 Eximbank, KOBİ'lere İhracat Anlatılacak, Aylık Ekonomi Dergisi, Ankara, Yıl: 3, Sayı: 38, Şubat 1997, s. 8.

301 Eximbank, Diş Ticarette Enformasyon, Aylık Ekonomi Dergisi, Ankara, Yıl; 3, Sayı: 36, Aralık 1996» s. 9.

2.2.2.7. Serbest Bölge Uygulaması

198O'li yıllarda dışa açılma politikası çerçevesinde, Türkiye'de ihracat için yatırım ve üretimi artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli bir şekilde temin etmek, dış ticaret ve finansman imkânlarından daha fazla yararlanmak üzere hazırlanan Serbest Bölgeler Kanunu 1985 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Devlet bu konuda öncü görevini, üstlenerek kamu arazisi üzerine yine altyapı masrafları devlete ait olmak üzere Mersin ve Antalya'da iki serbest bölgeyi ticari faaliyete hazır hale getirmiştir. Her iki serbest bölge de 1987 yılında açılmış ve 1988 yılında faaliyete başlamıştır. [302]Daha sonraları devletin serbest bölge kurma faaliyeti yanında özel sektör tarafından da arazisi devlete ait veya özel sektöre ait serbest bölge kurma faaliyetleri devam etmiştir. Nitekim Ege, Trabzon, İstanbul Don Serbest Bölgesi gibi bölgeler bu şekilde kurulmuş bölgelerdir.

Serbest bölgenin, kurulduğu yörede var olan sanayiyi mevcut avantajları ile desteklediği, gelişmesini sağladığı, böylece artan üretimin dış ticarete yönelerek müteşebbisin dünyaya açılmasını temin ettiği bir gerçektir. Bu nedenle serbest bölgeler bir amaç değil, sağladığı teşvik ve avantajlar ile ticaretin artmasına imkân sağlayan bir araçtır.

Serbest bölgelerimizin firmalara sağladığı teşvikler ile yatırım yapma ve faaliyette bulunma konusunda oldukça avantajlı yerler olduğu görülmektedir. Bu teşvik ve avantajlardan bazılarını şu şekilde sıralayabiliriz. Serbest bölgeler gümrük hattı dışında sayıldıklarından bölgelerde vergi, resim, harç, gümrük ve kambiyo mükellefiyetlerine dair mevzuat hükümleri uygulanmamaktadır. Elde edilen kazanç ve gelirler hiçbir izne ve vergiye tabi tutulmadan

302 Erkut Duran;'Serbest Bölgelerin Durumu ve Geleceği, Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın. Yıl:6, Sayı:65,, İstanbul, Mayıs, 1998, s. 43.

yurt dışına ve Türkiye'ye transfer edilebilmekte,[303] ayrıca bu bölgelerde grev ve lokavt uygulanmamakta, bölgedeki faaliyetlerle ilgili her türlü ödemeler dövizle yapılmaktadır.[304]

Dış ticaret işletmelerimizin uluslararası alanda rekabet edebilmelerini sağlamak için serbest bölge avantajlarından faydalanmalarını sağlamak onların finansman açısından desteklenmesi anlamını taşımaktadır. Bunun için serbest bölge başarısını artıracak işletmelerin büyük dünya pazarları ile bağlantıları, komşu serbest bölgeler ile rekabet avantajları, üretimin ucuz olması, bankacı bankacılık-yükleme-danışmanlık gibi hizmetlerin istenilen düzeyde verilmesini sağlayacak tedbirlerin alınması gerekmektedir. Bölge içinde altyapı ve üstyapı problemlerinin devlet tarafından karşılanması, sorunların giderilmesi, kâr ve sermaye transferlerinin kolaylaştırılması, kiraların düşük tutulması serbest bölgelerde kurulan işletmelere finansman bakımından büyük kolaylıklar getirmektedir.

2.2.2.8. Türkiye'deki dış ticaret işletmelerinin sorunlarına ilişkin çözüm önerileri

Küreselleşme çağında milli devlet olgusu giderek azalırken, ülkelerin ortak menfaatleri ve karşılıklı bağımlılıkların doğal sonucu olarak uluslararası düzenlemeler önem kazanmaktadır. Bu anlamda, devletlerin eskiden kullandıkları dış ticaret politika araçlarını günümüzde kullanma imkânları sınırlı kalmaktadır. Artık devletler, faiz ve döviz kurlarında ayarlamalar yaparak veya sübvansiyon vererek ihracatı artırmaya yönelik çabalarda bulunmayacaklardır. Ancak, yeni uluslararası düzenlemeler devletlere daha önemli görevler vermektedir. Önemli görevlerden kastedilen ise, makro ekonomik dengelerin sağlanması, fiziksel altyapının hazırlanması, teknoloji, araştırma- geliştirme ve eğitim

303 Hüsnü Erkan-Rezan Tatlıdil; Serbest Bölgelerde Uygulanacak Teşvik Tedbirlerinin Sektörlere Kalkılan Yönünden Değerlendirilmesi, TOBB. Yayını, Ankara, 1999, s. 41.

304 Duran; Agm., s. 44.

alanlarına yönelik yatırımların gerçekleştirilmesidir. Bu anlamda, devlete ve dış ticaret işletmelerine farklı görevler düşmektedir. Bu görevleri bir öneri paketi halinde aşağıdaki gibi sıralayabiliriz:

-1980'li yılların ilk yarısından itibaren başlatılan, İhracatta Dış Ticaret Sermaye Şirketleri modeline daha da ağırlık verilerek, Türkiye ekonomisinde önemli katkıları bulunan KOBİ'lerin dış piyasalarda rekabet güçlerinin ve ihracattaki paylarının arttırılmasına yönelik olarak Sektörel Dış Ticaret çatısı altında örgütlenmelerinin özendirilmesi ve devlet yardımlarıyla desteklenmesi hususu önem arzetmektedir. KOBİ'ler bugün bütün ülkelerin ekonomisinde olduğu gibi Türkiye ekonomisinde de önemli ve dinamik bir yapıya sahiptir. Aynı şekilde tüm ülkeler tarafından bu örgütlerin sorunları önemsenin ekte ve çözüm için ciddi çareler aranmaktadır. Türkiye'de üretimin ve istihdamın belirli bir kısmını karşılayan KOBİ'lerin ihracat sorunları, bu işletmelerin karşı karşıya kaldıkları problemlerin başında gelmektedir. Tek başlarına bu sorunların üstesinden gelemeyen KOBİ'lerin son yıllarda organize oldukları ve güçlerini birleştirerek dış ticarette önemli mesafeler aldıkları görülmektedir. İşte bu anlayış Sektörel Dış Ticaret Şirketlerini doğurmuştur. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yapısı ile aynı üretim dalındaki KOBİ'lerin ihracat sektörü içerisinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmaları, dış ticarette uzmanlaşmaları ve böylelikle daha etkin faaliyet göstermeleri amaçlanmıştır. Ülkemizde bu oluşumla birlikte, işletmecilerimizin organize oklukları ve önemli adımlar attıkları gözlenmiştir. Ancak, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin oluşumu için gerekli olan şartların yumuşatılarak, KOBİ'lerin birleşecek yeterli düzeyde üretim miktarı, nitelikli personel istihdamı, üst seviyede teknik ve ticari bilgi, gerekli olan sermaye ve finansman imkânları sağlanarak, dış ticaretin üretim, satış ve dağıtım sistemlerinin güçlendirilmesi için gerekli tedbirlerin alınması,

-İhracatımızın arttırılması için, Eximbank tarafından verilen krediler ve uygulanan programlar ihracatçılarımız açısından son derecede önemlidir. Bu kredilerin zamanında verilmesi ve değişen

koşullara göre gerektiğinde arttırılabilmesi için Eximbank'a daha fazla kaynak aktarılması zorunlu gözükmektedir. Türk Eximbank, ülke ekonomisinin yapısı ve içinde bulunduğu konjonktürün gereği olarak şimdiye kadar kısa vadeli ihracat ve ithalat kredilerine ağırlık vermiştir. Bilindiği gibi gelişmiş ülkelerdeki ihracat destek kuruluşları genel olarak orta ve uzun vadeli kredili işlemler üzerinde yoğunlaşmaktadır. Bu kuruluşlar garanti faaliyetlerinde bulunmakta, ticari ve siyasi risklere karşı sigorta yapmaktadır. Bu hususta genel, bir ilke olarak Türk Eximbank'ında önümüzdeki dönemlerde kısa vadeli krediler konusunda ticari bankaların potansiyelini de devreye sokacak sistemleri geliştirmesi,

-Dış ticaret işletmelerimizin, uluslararası piyasalarda rekabet güçlerini etkileyecek en önemli araçlardan biri olan kur politikasının bu günkü enflasyonist ortamda maliyetleri TL. cinsinden sürekli artan sanayicilerimizin, uzun dönemli plânlar yapabilmeleri ve uluslararası piyasalarda rekabet şanslarım koruyabilmesi için enflasyona paralel olarak gerçekçi kur politikası uygulamasına süreklilik kazandırılması,

-Bir malın üretiminden pazarlanmasına kadar birbirini izleyen bir süreç içerisinde gerçekleşen ihracat olayında, çok sayı da kurum ve kuruluş doğrudan veya dolaylı olarak düzenleyici rol oynamaktadır. Bu kuruluşlarla yapılacak olan işlemlerde mevzuat ve bürokrasi bakımından büyük zorluklar yaşanmaktadır. Dış Ticaret Müsteşarlığı, dış ticaret olayında birinci derecede sorumlu bir kuruluş olmakla beraber, diğer kuruluşlarca alınan, dolaylı veya dolaysız olarak dış ticareti etkileyen kararlara karışma yetkisi sınırlı kalmakta ve dış ticaret etkilerini açıklayıncaya kadar geçen süre içerisinde ihracat ve ithalat olumsuz yönde etkilenmektedir. Bu nedenle, kurumsal kargaşayı önleyecek tedbirler alınarak, bu kuruluşların bir üst kurul altında birleşerek, bürokratik engellerin ve karmaşıklığın ortadan kaldırılması,

-İhracat maliyetlerini aşağıya çekmek için, hammadde maliyetlerinin dünya piyasası fiyatlarından temin edilmesi, enerji

maliyetlerinin azaltılması için elektrik fiyatı içerisinde bulunan fonların azaltılması veya kaldırılması, iş gücü maliyetlerini azaltıcı tedbirlerden sosyal sigorta işveren primi, vergi ve zorunlu tasarruf fonu yükünün azaltılarak kaynak arttırıcı tedbirlerin alınması,

-Taşıma etkinliğini ve maliyetlerini olumlu etkileyecek iç taşımaya yönelik liman- demiryolu entegrasyonunun sağlanarak dış ticaretle ilgili nakliye etkinlik ve maliyetlerinin azaltılmasına yönelik tedbirlerin alınması,

-Dış ticarete yeni başlayan firmalara her türlü bilgi aktarımı yapacak, hızlı çalışan bir bilgi merkezi kurulmalı ve gönüllü iş adamları kuruluşlarının yurt dışına açılmaları teşvik edilerek, gerekli bilgi ve tanıtım işlemlerinin yerine getirilmesi,

-Devlet tarafından sağlanan teşvik ve yardımların dağıtımında ve kullandırılmasında taraflı tutumların asgari düzeye indirilmesi için gerekli kontrol mekanizmalarının kurulması,

-Dış ticaret işletmelerinin iyi eğitim görmüş nitelikli personel ve profesyonel özellikli yöneticileri istihdam etmelerini teşvik için destek sağlanması ve dış piyasalara açılmanın ilk aşamalarında ve sonrasında ihtiyaç duyulan bilginin sağlanması için bilgi sağlayıcı örgüt ve bilgi ağlarının oluşumunun gerçekleştirilmesi,

-Yabancı firmalarla ortak yatırım ve işbirliğinin desteklenmesi ve yabancı finans kaynaklarından faydalanılması için gerekli bilgi ve iletişimin sağlanması imkânlarının hazırlanması,

-Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği'ne yakın bir gelecekte girmesi muhtemel olan Türk ekonomisi ve bankacılık sektörünün, Avrupalı rakiplerine oranla, hizmet üretimi ve kaynak kullanımında etkinlik ve verimliliği düşük ve daha emek yoğun olarak faaliyet gösterdikleri bir gerçektir. Birliklere tam üyelikle beraber dışarıdan gelecek olan rekabetle, bankalar yeniden, yapılanarak hizmet kapsamlarım genişletmek zorunda kalacaklardır. Bunun yanında finans sektöründe yaşanan küreselleşme ve uluslararası rekabet, bankacılık alanın da diğer sektörlere nazaran daha hızlı gelişmişlik

ve klasik anlamdaki bankacılık yerini, dünya ile bağlantılı, sınır tanımayan ve yirmidört saat hizmet veren bir sisteme bırakmaktadır. Bu nedenle bankalarımızın, dış ticaret işletmelerimizle sınırlı katmayacak şekilde gerekti değişim ve gelişimlerini sağlayarak, bu oluşum içerisinde yer alarak stratejilerini dünya piyasalarındaki rakiplerine göre plânlayacak tedbirleri alması,

-Dış ticaret işletmelerinin uluslararası pazarlarda, işletme dışı nedenlerle kaynaklanan teknolojik gelişmelere ayak uydurabilmesi için, yeni teknolojileri bulmak ve kullanmak zorunluluğunun getirdiği sorunları ortadan kaldıracak finansman imkânlarının sağlanarak, teknolojik gerilikten kurtulmaları ve uluslararası alanda rekabet edebilecek teknolojik seviyeye ulaştırılması gerekmektedir.

BÖLÜM 3

3. Türkiye'deki Dış Ticaret İşletmelerinin Muhasebe Sorunları ve Çözüm Önerileri

3.1. Türkiye'de Uygulanan Tekdüzen Muhasebe Sistemi İle İlgili Çalışmalar

3.1.1. Tekdüzen muhasebe sistemi ile ilgili genel açıklamalar

Ticaret ve ekonomi kavramları insanlık, tarihi ile başlamış olmasına rağmen insanlığın ilk dönemlerinde, günümüzde olduğu kadar önem taşıyan kavramlar olarak görülmemiştir. Yeryüzündeki doğal kaynakların gün geçtikçe azalması, yaşayan insan nüfusunun yoğunlaşması, insanların daha ekonomik ve rasyonel davranma zorunluluğunu beraberinde getirmiştir. Bu ekonomik davranma ve toplu halde yaşama vergi, ekonomi ve muhasebe kavramlarının ortaya çıkmasına neden olmuştur.

İnsanların toplu olarak yaşamasının sonucu vergi vermek zorunluluğu bulunmaktadır. Günümüz işletmeleri yaptıkları faaliyetleriyle ilgili olarak çeşitli konuları bilmek zorundadır. İşletmelerin hem toplu halde yaşamanın zorunlu sonucu olan vergi

ödeme yükümlülüğünü yerine getirmeleri, hem de yoğun rekabet ortamı içerisinde faaliyetlerini sürdürebilmeleri için ekonomik ve malî durumlarını çok iyi takip etmeleri ve aynı iş kolunda faaliyette bulunan diğer işletmelerle kendilerini mukayese etmeleri gerekmektedir. Bu işlemleri yapabilmenin yollarından biri titizlikle uygulanacak olan muhasebe konusuyla ilgilidir. Muhasebe ile işletme sahip ve yöneticileri faaliyetleri ve vergi yükümlülükleri ile ilgili durumlarım kontrol ederek geleceğe yönelik, olarak kararlar alırlar. Bu nedenle de işletmelerin mevzuata uygun muhasebe kayıtlarını düzenleme zorunluluğu vardır.

Ülkemizde muhasebe işlemleri çok eski dönemlerden beri süregelmektedir. İlk yıllarda muhasebe kavramı, vergi kanunlarının etkisi altında kalmıştır. Önceleri muhasebenin temel amacının vergi ödeme ile ilgili yükümlülük gibi algılanması düşüncesi[305] gün geçtikçe yerini daha bilimsel düşüncelere terk etmiştir. Bunun doğalsonucu olarak, son yıllarda Türkiye'de çıkartılan Mali Müşavirlik Kanunu ve Tekdüzen Muhasebe Sistemi ile ilgili çalışmalar ön plânda bulunmaktadır.

Türkiye'de 1967 yılında Sümerbank'la başlayan tekdüzen muhasebe sisteminin tanımı hususunda gerek ülkemizdeki literatürde gerekse yabancı literatürde anlam birliği bulunmamaktadır. Literatürde tekdüzenle ilgili olarak bazen "üniformizasyonundan", bazen "standardizasyonundan", bazen "normalizasyonundan" ve bazen de "normlaştırılmasından" söz edilmektedir.[306] Ülkemizdeki tekdüzen muhasebe çalışmaları batı ülkelerinin kesin ve belirgin etkisi altında kaldığı için bu ülkelerin mesleki yayınlarındaki terim tutarsızlıkları Türkçe literatüre de yansımıştır. Nitekim Türkiye'deki literatürde de kavram, bazen

---

305 Nevzat Yılmaz, 'Uluslararası Muhasebe ve Türk Muhasebe Uygulaması, Vergi Sorunları Dergisi, İstanbul, Sayı: 108, Eylül 1997, s. 66.

306 Erkut Göktan; Tekdüzen Muhasebe Çalınmalarında Uluslararası Deneyimler ve Türkiye'deki Uygulamalar, İstanbul Üniversitesi Muhasebe Enstitüsü Dergiyi Yayım, Sayi:21, İstanbul, 1980, s. 42.

"tekdüzen", bazen "yeksenak" ve bazen de "normal" olarak telakki edilmektedir.[307]

Tekdüzen muhasebe kavramının farklı tanımları olmasına rağmen, "bir ülkede bulunan kurum ve işletmelerin tüm hesap ve malî tablolarını belirli bir sistem içinde hesap sınıfı ve hesap, grubu olarak bölümleyen, bu bölümleri kesin olarak sınırlayan ve açıklayan, belli ölçülerde benzer olaylara ve şartlara uyabilen bir muhasebe sistemi" şeklinde tanımlanabilir.[308]

3.1.2. Tekdüzen muhasebe sisteminin tarihi gelişimi

3.1.2.1. Yabancı ülkelerdeki tekdüzen muhasebe sisteminin tarihi gelişimi

Muhasebe mevzuatı değişik ülkelerde ve dönemlerde çeşitli şekillerde uygulanmış olmasına rağmen; "Tekdüzen Muhasebe" kavramı ilk olarak 15-16 Aralık 1880 tarihinde yapılan Fransız Muhasebeciler Kongresinde ele alınmıştır.[309] Daha sonraları Almanya'da Schmalenbach, 1927 yılında tekdüzen çalışmalarına başlamış ve bu çatışmalar 1937 yılında bir kararname[310] ile yürürlüğe konarak Almanya'da muhasebe uygulamasına geçilmiştir. Fransa'da ilk genel plan II Eylül 1947 tarihinde bir kararname ile yayınlanmış ve 1948 yılından itibaren de uygulanmaya başlanmıştır.

Tekdüzen muhasebe sistemiyle ilgili çalışmalar, genel ekonomik ve ticari faaliyetlerin gelişmesine paralel olarak gelişme göstermiştir. Bu nedenle konuyla ilgili ilk çalışmaların gelişmiş ülkelerde başladığını görmekteyiz. Tekdüzen muhasebe konusu ile ilgili olarak Fransa'da ele alınmış olan çalışmaları Amerika Birleşik

---

307 Göktan; Age., s. 142.

308 Ertan Kotar-Ali Ildır; Tekdüzen Hesap Planında Maliyet Hesapları, Ekin Yayınevi, Bursa, 1995, s. 25.

309 Yüksel Koç Yalkın; Genel Muhasebe İlkeleri Uygulaması ve tekdüzen Muhasebe Sistemi uygulamaları, 8. Baskı, Anakara, Turhan Kitabevi, Adalet Matbaacılık Ltd. Şti., Anakara, Şubat, 1994, s. 15.

310 Yalkın; Age., s. 15.

Devletleri'nde yapılan çalışmalar izlemiştir. Amerika Birleşik Devletleri'nde ilk çalışmalar New York Bankers Association 9 Şubat 1895 tarihli Kararname ile başlamış ve kredi talep edenlerden malî durum tablolarının istenmesi şartı koyulmuştur. 1900 yıllarında da bilanço ile ilgili standart formüller yayınlanmıştır. Bu dönemlerde Amerika Soba Yapımcıları Ulusal Birliği 1889 ve 1910 yıllarında matbaacılar kendileri ile ilgili sektörel bazda tekdüzen muhasebe planı yapmışlardır.[311]

1902 yılından itibaren Almanya'da tekdüzen muhasebe planı faaliyetleri başlamış, bu amaçla tranway işletmeleri hesap işleri, 1908 yılında ise seramik sanayinin hesapları plana bağlanmıştır.[312]

Amerika Birleşik Devletleri'nde tekdüzen muhasebe çalışmaları Birinci Dünya Savaşından önce başlamış olmasına rağmen, Genel Kabul Görmüş Muhasebe Prensipleri teknik bir deneyim olarak ilk defa 1932-1934 yıllarında New York'ta yeminli muhasebe uzmanlarının raporlarında kullanılmaya başlanmıştır.[313] Normalizasyonla ilgili çalışmalar sektörel bazda yapılarak, sektör mensuplarının yararlanması amacı ile tekdüzen hesap planları hazırlanmıştır. Bu gelişmelerle beraber muhasebe mesleğinden beklenenlerin gerçekleştirilmesini sağlamak amacıyla çeşitli komiteler kurularak muhasebe ile ilgili olarak çalışmalar yapılmış ve muhasebe ile ilgili çok sayıda araştırma bülteni yayınlanmıştır.

Amerika birleşik Devletleri'nde genel muhasebe standartları ile maliyet muhasebesi standartları ayrı ayrı düşünülmekte olup, ayrı standartlara sahiptir. Amerika Birleşik Devletleri'nde son zamanlarda standart muhasebe sistemi ile ilgili çalışmaların, eskiye nazaran mukayese edildiğinde hızını kaybettiği ve son dönemlerde tekdüzen muhasebeyle ilgili fazla çalışma olmadığını görmemiz mümkündür.[314]

---

311 Keskinoğlu; Age., s. 35.

312 Keskinoğlu; Age., s. 35.

313 Yalkın, Age., s. 25.

314 Yalkın, Age., s. 26.

Almanya'da tekdüzen muhasebe ile ilgili çalışmalar Amerika Birleşik Devletleri'nden sonra başlamış olsa bile, kanunlaşması daha erken olmuştur. Almanya'da 1902 yılında Tranway işletmeleri ve 1908 yılında da seramik sanayi için muhasebe planları hazırlandığını görmemiz mümkündür.[315] Özellikle tekdüzen muhasebe sistemi ile ilgili olarak çalışan ve kendilerine ait hesap planı bulunan Schmalenbach'ın tüm dünya üzerindeki muhasebe uygulamalarına katkısı büyük olmuştur. 1903 yılı ve sonrası uygulamalarda, işletmelerin branşlarına göre hesap planı hazırlanmış, sanayi için hazırlanan hesap planları, toptan ve perakende ticaretle uğraşanlar için hesap planları ve dış ticaretle uğraşan işletmeler değişik hesap planları düzenlenmiştir. Bu da Almanya'da sektörel bazda tekdüzen muhasebe sistemi uygulandığının bir göstergesidir.

Fransa'da ise, tekdüzen muhasebe ile ilgili çalışmaların normalızasyonla ilgili olarak 1880 tarihinde yapılan ilk Fransız Muhasebeciler Kongresinde ele alındığı bilinmektedir.[316]Fransa'da normalizasyon çalışmalarında bulunmak amacı ile 1946 yılında Muhasebe Normalizasyon Komisyonu kurulmuş ve bu komisyon 1947 yılında kendisine verilen görevi tamamlayarak düzenlediği muhasebe planını 18 Eylül 1947 tarihli Kararname ile 1948 yılından itibaren yürüklüğe koymuştur. Düzenlenen bu planın tenkitlere uğraması nedeni ile bazı değişiklikler yapılmış ve en son şekli ile 11 Mayıs 1957 tarihli Kararname ile yeniden yürürlüğe konmuştur.

Günümüz itibariyle Fransa ve Almanya'da yerleşik uluslararası şirketler, yurt dışında olduğu gibi yurt içinde de bazı işletmeleri de (Konsolide Finansal Tablolar, Grup Hesapları gibi) Uluslararası Muhasebe Standartlarını kullanma yaklaşımı içindedirler.[317] Uluslararası Muhasebe Standartlarının uyum çalışmalarında

315 Keskinoğlu; Age., s. 36.

316 Yalkın; Age., s. 15.

317 İnternational Accounting Standars Committe, The 2 nd İnternational Accounting Standarts Conference, A Conference Report, Brussels, Marc, 1998.

Amerika Birleşik Devletleri anahtar rol oynamaktadır. Amerika Birleşik Devletleri'nin ulusal muhasebe standart esasına göre, ulusal ve uluslararası şirketleri ile çok uluslu şirketler finansal tablolarını hazırlamaktadırlar. Ancak, 11.04.1996 tarihinde yeni bir gelişme olmuş, ve Amerika Birleşik Devletleri'nde işlem gören çok uluslu şirketlerin Uluslararası Muhasebe Standardına göre hazırlayacakları raporların kabul edilmesi kararlaştırılmıştır.[318]

3.1.2.2. Türkiye'deki tekdüzen muhasebe sisteminin tarihi gelişimi

Ülkemizde muhasebe işlemleri çok eski dönemlerden beri süre gelmektedir. Batı ülkelerinde muhasebe tekniğinin yazılı eserlerle gelişmeye başlamış olduğu 15. ve 16. yüzyılda Osmanlı İmparatorluğu'nda uygulanan vergiler ve maliye usullerine ilişkin incelemelerde, kamu mâliyesinin, Abbasi Hilâfetinin parlak devirlerinde ve İran'da gelişmiş usullerden esinlendiği belirtilmektedir.[319] Muhasebenin belirli bir disipline bağlanması 1850 tarihli "Kanunname-i Ticaret" ile başlar. 1807 tarihli Fransız Ticaret Kanunu'nun tercümesi olan bu metin, tüccarların tutmakla yükümlü oldukları defterler hakkında hükümler getirmiştir. 1926 tarihinde yürürlüğe giren yeni Ticaret Kanunu'nda ise şirket hesaplarının tutulma şekli ile kârın hesaplanması üzerinde durulmuş, ayrıca hesap dönemleri ile sınırlı olarak envanter çalışmaları ve kâr/zarar tabloları düzenlenmesi gibi esaslar getirilmiştir.

1933 yılından itibaren, devletçilik uygulamasına bağlı olarak İktisadi devlet teşekküllerinin temelini teşkil etmek üzere kurulan Türkiye Sanayi ve Maden Bankası ile buna bağlı fabrikaların muhasebe organizasyonu, daha sonra ise Sümerbank'ın gelişen faaliyetleriyle ilgili olarak Almanlar tarafından yapılan maliyet

318 İ. Ufuk Mısırlıoğlu; "Uluslararası Muhasebe Standartları Konferansından İzlenimler," Vergi Sorunları Dergisi, Sayı:116, İstanbul, Mayıs 1998, s. 54.

319 Kotar-Ildır; Age., s. 32.

muhasebesine ilişkin çalışmalar, hem kamu hem de özel sektör çerçevesinde bulunan işletmelere örnek teşkil etmiştir.[320]

İktisadi devlet teşekküllerinin faaliyetlerini düzenlemek üzere 1938 yılında yürürlüğe girmiş bulunan 3460 sayılı Kanunla, işletme bütçesi tatbikatına yol açan gelişmeler sağlanmış, İkinci Dünya Savaşı'nın devam ettiği yıllarda devletçe yapılan fiyat kontrolleri, maliyet hesaplama usulleri ile muhasebe konularının üzerine eğitmek zorunluluğu oluşturulmuştur.[321]

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra batı ülkeleriyle artmaya başlayan ilişkilerle, iktisadi alanda malî sorunlarla karşı karşıya kalınmış ve özellikle 1950 yılında yürürlüğe girmiş bulunan gelir vergisi, reformuna ilişkin mevzuatla, geniş bir kitlenin muhasebe mevzuatıyla yakından ilgilenmesi zorunluluğu onaya çıkmıştır Aynı dönemde, bankalarla sigorta şirketlerinin faaliyetlerini düzenleyen yeni mevzuatla, bilanço ve kâr/zarar tablolarının düzenlenmesi bakımından hem sözkonusu müesseseleri hem de özellikle bankalardan kredi talep eden işletmeleri belli başlı muhasebe standartlarına uymak durumuna getirmiştir.[322]

1960 yılından sonra ülkemizde başlayan planlı kalkınma dönemi ile birlikte, gerek özel gerekse kamu sektöründe faaliyette bulunan işletmeler, özellikle plan hedeflerine uygun yatırım harcamalarına girişenleri, yeni muhasebe tekniklerini uygulama mecburiyetinde bırakmıştır.

1964 yılında İktisadi devlet teşekküllerinin malî işler ve muhasebe düzenlerinin geliştirilmesi amacıyla kurulan *"Tekdüzen Muhasebe Komisyonu" tarafından hazırlanan Tekdüzen Muhasebe Sisteminin Genel Muhasebe bölümü, 1971 yılında bitirilmiş ve 1972 yılında uygulamaya konulmuştur.

---

320 Mehmet Yazıcı: 'Tekdüzen Hesap Çerçevesi ve Hesap Planının Değerlemesi1', Muhasebe Öğretim Üyeleri Bilim ve Dayanışma Vakfı Yayınları, İstanbul, Temmuz 1998, s. S.

321 Kotar-Ildır; Age., s.34.

322 Kotar-Ildır; Age., s. 34.

1974 yılında, tekdüzen muhasebe sisteminin uygulanmasında karşılaşılan güçlükleri ve noksanlıkları inceleyerek sonuçlandırmak üzere bir komisyon kurulmuş, komisyonun yaptığı çalışmalar sonucu 1976 yılında maliyet muhasebesi hesap çerçevesini ihtiva eden "Tekdüzen Maliyet Muhasebesi Rehberi" hazırlanmış ve 1977 yılından itibaren uygulamaya sokulmuştur.[323]

1980 yılından sonra ülkemizde pazar ekonomisi uygulanmasına geçilmesinin neticesinde, yabancı sermayenin ülkemize girmesinin yoğunlaştırılması ve tasarrufların menkul kıymetlere yatırılarak, halkın iktisadi kalkınmaya yaygın bir şekilde katkısını sağlamak amacıyla Sermaye Piyasası Kanunu'nun çıkması ve ardından da Sermaye Piyasasıyla ilgili yönlendirme, denetleme ve organizasyonları yapmak üzere Sermaye Piyasası Kurulu'nun oluşturulması çalışmaları yapılmıştır. Bunun neticesinde Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi anonim şirketler için Standart Hesap Planı oluşturulmuş ve Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi anonim şirketler için dönem sonlarında bilanço, gelir tablosu ve denetim raporlarının yazdı basında yayınlanma zorunluluğu getirilmiştir. Ayrıca, denetim işlemlerini yapacak olan organlar tarafından bu tür anonim şirketlerin sözü edilen hesap planına uymaları önerilmiştir.[324]

Ülkemizde daha önceki yıllarda Sermaye Piyasası Kanunu'na tabi anonim şirketler hariç, özel kurumlar genellikle muhasebenin temel kavram ve ilkelerine bağlı kalmak kaydı ile herhangi bir genel hesap planına sahip değildi. Ancak, 1992 yılında çıkartılan Tekdüzen Muhasebe Sistemi Uygulama Tebliği 1993 yılında ihtiyari, 1994 yılında istisnalar hariç, zorunlu olarak bütün işletmelerin uymaları gereken muhasebe düzenini ortaya koymuştur.[325]

Bu düzenleme ile bilanço usulünde defter tutan gerçek ve tüzel kişilere ait teşebbüs ve işletmelerin faaliyet ve sonuçlarının sağlıklı

---

323 Kotar-Ildır; Age., s. 35.

324 Kotar-Ildır; Age., s. 35.

325 *26* Aralık 1992 Tarih 21447 Sayılı Resmi Gazele.

ve güvenilir bir biçimde muhasebeleştirilmesi, malî tablolar aracılığı ile ilgililere sunulan bilgilerin tutarlılık ve mukayese edilebilirlik niteliklerini ortaya koyarak gerçek durumu yansıtmasının sağlanması ve işletmelerde denetimin kolaylaştırılması amaçlanmıştır.[326]

Yayınlanan tebliğ kullanılacak hesapların adlarını, işleyişini, malî tabloların sayısını, maddi kapsamlarım ve bunlarla ilgili ilke ve kuralları ihtiva ettiğinden çok geniş bir firma ve işletme grubu için muhasebe sürecinin hukukî alt yapısını oluşturmuştur. Bu şekilde, ülkemiz bakımından yazılı hukuk normu şekli getirilen muhasebe ilke ve kuralları ile birlikte Kıta Avrupası Modelinin benimsenmesi durumu ortaya çıkmıştır.

Tekdüzen muhasebe sistemiyle ilgili olarak yürürlüğe girdiği 1993 yılından beri çalışma ve düzenlemeler zaman zaman çıkartılan tebliğlerle devam etmektedir. Bu uygulama da tekdüzenliliğin faydalarının sakıncalarından fazla olduğunu göstermektedir. Nitekim tekdüzen muhasebe konusundaki çalışmalar ülke düzeyinde devam etmekle beraber ayrıca uluslararasında tekdüzenliliğin sağlanması konusunda da çalışmalar yapılmaktadır. Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun topluluk genelinde standardizasyon çalışmaları ve muhasebe standartları uygulaması bunun göstergesidir.[327]

3.1.3. Tekdüzen muhasebe sisteminin fayda ve sakıncaları

Tekdüzen muhasebe sisteminin ortaya çıkışını, ekonomik faaliyetlerin yoğunlaştığı, diş ticarette küreselleşmenin geliştiği, iktisadi birimlerin alanlarının ve kapasitelerinin büyüdüğü ve bir bakıma dünyanın, rekabet ve ulaşım açısından küçüldüğü zamanlarda önem kazandığını görmekteyiz. Bu durum da, işletmelerin gerek ülke içi gerekse ülke dışındaki faaliyetlerini standart kalıplarla muhasebeleştirerek, ilişkinlerini ve mali tablolarını mukayese

---

326 26 Aralık 1992 Tarih 21447 sayılı Resmi Gazete, Muhasebe Uygulaması Genel Tebliği.

327 Latif Çakıcı; Avrupa Topluluğunun Entegrasyonda Muhasebe Standartları, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınlan: 574, Kıbrıs. 24 Nisan 1991, s. 5.

edebilmeleri için standartların olması gerektiğini göstermektedir. Bu bağlamda, tekdüzen muhasebe sistemi, bu aşamada önem kazanarak ulusal ve uluslararası alanda ticari ilişkileri ve bu ilişkiler sonucu oluşan mali tabloların karşılaştırılmasına zemin hazırlanması bakımından önem taşımaktadır.[328]

Tekdüzen muhasebe sistemi, sistematik bir yapıya sahip olduğu ve belirli özellikler taşıdığı için vergi ve mali düzenlemeler bakımından devlete bir takım faydalar sağlayacaktır. Bunlar vergi politikalarının düzenlenmesi, ülkenin dengeli kalkınması, ekonomik verimliliğin sağlanması, kaynakların iyi değerlendirilmesi ve sektörel mukayeselerin yapılması neticesinde dengeli sektör planlamasına, sektörel düzenlemenin yanında ekonomik düzenlemelerin yapılması ve ekonomik düzenlemelerin yapılması ve ekonomik değerlendirmelerin yapılabilmesi için herkesin aynı anlamı anlayacağı, diğer bir ifade ile herkesin aynı dili konuşacağı bir muhasebe lisanı oluşmasına imkan tanıyacaktır.[329]Ayrıca, denetlenen işletmelerin performanslarının daha iyi ölçülmesine, olumsuzlukların giderilebilmesi için gerekli ekonomik tedbirlerin alınmasına ve bütün işletmelerin aynı hesap planı üzerinde çalışmalarını yapması neticesinde muhasebenin gelişmesine fayda sağlayacaktır.

Tekdüzen Hesap Planı (TDHP), işletmeleri başarılı bir şekilde yönetmek zorunda olan işletme yöneticilerine, firmaların mali tablolarını, kendi kuruluşlarının performanslarını başka kuruluşların performanslarıyla karşılaştırarak olumsuzlukları giderebilecek önlemleri almalarına, kendi işletmelerinin değişik zamanlardaki performanslarını karşılaştırmaya zemin hazırlamaktır.[330] Diğer yandan holdinglerde ana şirket ve bağlı şirket arasındaki mali

---

328 Göktan Erkut; Tekdüzen Muhasebe Çalışmalarında Uluslararası deneyimler ve Türkiye'deki Uygulamalar, İstanbul Üniversitesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Sayı:21, İstanbul, 1980, s. 144.

329 David F. Linowes; The Role of Accounting in Emerging Nations, The Journal of Accountancy, 1 Ocak 1969,s. 18.

330 Erkut; Age., s. 144.

tabloların konsolidasyonunun kolaylığı, muhasebe meslek elemanlarının aralarında mesleki standardizasyonun sağlanması ve tekdüzen muhasebe sistemi uygulaması halinde, günümüzde oldukça yaygınlaşan bilgisayar kullanımı sayesinde birçok işlem hatasını ortadan kaldırarak, zaman tasarrufu sağlayarak olumlu katkılarda bulunmaktadır.[331]

TDHP, gerek ortaklara, gerekse işletmeye borç verenlere, yatırımcılara, kredi kurumlarına ve mesleki teşekküller olarak nitelendirilebilecek üçüncü şahıslara da bilgi sağlayarak, bunların işletmelerle olan ilişkilerinin daha sıhhatli olmasını sağlamaktadır.

Tekdüzen muhasebe belirli kuralları olan ve bu kuralların tümüne uyma zorunluluğu getiren bir uygulama olduğu için yukarıda sayılan faydaları yanında bazı sakıncaları da bulunmaktadır. Belirli kuralların, varlığı ve bu kurallara uyma zorunluluğu, işletmelerin hesap planlarında esnekliği ortadan kaldırması nedeniyle literatürde çeşitli tenkitlere uğramıştır.

Muhasebede hesap planlarının dar kalıplara sokulması, standart malî tablolar hazırlanmış olmasına rağmen tabloların anlamları bakımından yanıltıcı sonuçlar verebilir. Ticari ve sanayi işletmelerinde işlemler yüzeysel olarak birbirlerine benzeseler dahi gerçekte farklı koşullar altında işlemler gerçekleştiği için finansal tabloların değerlendirilmesinde farklı sonuçlar çıkabilir. Türkiye'de reeskont ve karşılık işlemlerinin kamu kuruluşlarında zorunlu olmasına rağmen özel kuruluşlarda isteğe bağlı olması sözkonusu olduğundan farklı tekniklerle çıkarılacak tablolarda karşılaştırma özelliği bekleneni vermeyebilir. [332]

Tekdüzen muhasebe sistemi hesap planı, bazı firmalar için oldukça uygun karşılanabilir, diğer işletmeler açısından kuralcı veya hiç de uygun olmayabilir.

---

331 Erkut; Age., s. 145.

332 Erkut; Age., s. 144.

3.1.4. Uluslararası Muhasebe Standard Sistemi İle Türkiye'deki Tekdüzen Muhasebe Sisteminin Karşılaştırılması

Uluslararası Muhasebe Standartları (UMS), Uluslararası Muhasebe Standartları Kurumu (UMSK) tarafından hazırlanır ve yayınlanır. UMSK bağımsız bir özel sektör kuruluşu olup, muhasebe prensipleri bakımından işletmelerde ve diğer organizasyonlarda finansal tabloların birlikteliğini ve uyumunu sağlamayı amaçlamaktadır.[333]

Muhasebe standartları ve bu standartlara dayanarak hazırlanan finansal tablolar ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermektedir. Hatta bir ülke içerisinde de bu farklar olabilmektedir. Bu durum finansal tabloların anlaşılması ve yorumlanmasında bazı problemleri de beraberinde getirmektedir. Şirketler farklı ülkelerdeki faaliyetleri için finansal performanslarını göstermede ortak bir sistem ihtiyacındadırlar. Özellikle, uluslararası şirketlerde farklı ülkelerdeki kullanım için farklı raporlar ve bunların yeniden tanzimi için yüksek maliyetler getirmektedir. Raporların uyumlaştırılması ek maliyetler getirmesinin yanısıra, bir sistemden diğerine geçiş bazen yanlış yorumları da beraberinde getirmektedir.[334]

Gerek finansal tabloların uluslararası normlarda yeniden düzenlenmesinin maliyeti ve gerekse muhasebe sistemleri arasındaki farkların yanlış yorumlara neden olması hızla küreselleşen dünyada uzaklık kavramının giderek önemini kaybetmesi ve uluslararası alanda faaliyet gösteren firma sayısının hızla çoğalması sonucu, günümüzde, Uluslararası Muhasebe Standartları önemini gittikçe artırmaktadır.

---

333 L. Michael; Uluslararası Muhasebe Standartları Açısından Türkiye'deki Muhasebe ve Denetim Uygulamalarının Değerlendirilmesi", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Yıl: 10, Sayı:36, İstanbul, 1984, s. 35.

334 Şerif Demir; Uluslararası Muhasebe Standartlarına Bir Bakış", Vergi Sorunları Dergisi, Sayı:113, İstanbul, Şubat 1997, s. 27.

Ülkemizde 01.01.1994 tarihinde yürürlüğe giren Muhasebe Uygulama Tebliği'nin Muhasebe Usul ve Esasları Bölümü'nün 3. Maddesinde; tebliğde yer almayan konularda daha sonra yayınlanacak muhasebe standartlarına uyulacağı, mevcut tebliğlerde konuyla ilgili bir düzenleme yer almadığı takdirde, işletmenin içinde bulunduğu sektörde söz konusu işletme büyüklüğü için yaygın olarak kullanılan esaslara, bu esasların muhasebenin temel kavramlarına uygun olması şartıyla uyulacağı, böyle bir uygulamanın bulunmaması durumunda Uluslararası Muhasebe Standartları'nda tespit edilen esaslara uyulacağı şeklinde düzenlenmiştir. [335]

Uluslararası Muhasebe Standartları işletmenin devamlılık, tutarlılık ve dönemsellik kavramı olmak üzere üç temel esas üzerine kurulmuştur. Bunlara ek olarak Uluslararası Muhasebe Standartları muhasebe politikalarının seçim ve uygulamasında ihtiyatlılık, özün önceliği ve önemlilik kavramlarının bir sentezini gerektirdiğinden, bütün bu kavramlar 1 sıra nolu Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğinde yer alan ülkemiz temel muhasebe kavramlarıyla paralellik arzetmektedir. Ayrıca üç temel uluslararası muhasebe standardı kavramı olarak belirtilen devamlılık, süreklilik ve dönemsellik ilkeleri Sermaye Piyasası Kanunu'muza göre de muhasebenin temel kavramlarını oluşturmaktadır.[336]

Ülkemizde uygulama alanı olan Sermaye Piyasası Kanunu Tebliğleri ile Maliye Bakanlığı Muhasebe Sistemi Uygulama Genel Tebliğlerini Uluslararası Muhasebe Standartları ile karşılaştırdığımızda genel olarak bir uyum olduğu söylenebilir. Örneğin finansal tablolarda Açıklanması Gerekli Bilgiler (UMS 5), Araştırma Geliştirme Faaliyetlerinin Muhasebeleştirilmesi (UMS 9), Maddi Duran Varlıkların Muhasebeleştirilmesi (UMS 16), Hasılatın Taşınması (UMS 18) gibi konularda bir uyumluluk söz konusudur. Ancak amortisman süreleri, emeklilik haklarının

335 Demir, Age., s. 113.

336 Demir; Age., s. 22.

muhasebeleştirilmesi, ertelenmiş vergiler, kur farkı zararlarının muhasebeleştirilmesi gibi konularda ve özellikle enflasyon muhasebesi konusunda UMS ile uyum bulunmamaktadır.[337]

Uluslararası Muhasebe Standardının enflasyonun malî tablolar üzerindeki etkilerine ilişkin 29 nolu kararı tarihsellik ilkesini terk ederek, tabloların yeniden düzenlenmesini öngörmektedir. Oysa, ülkemizde enflasyon oranının bir hayli yüksek olmasına karşılık, enflasyon muhasebesi uygulanmamakta bu nedenle de hazırlanan malî tablolar, Vergi mevzuatında yer alan yeniden değerleme, hızlandırılmış amortisman, LİFO yöntemi uygulaması gibi düzenlemelere rağmen, malî tablolardan beklenen temel amaç olan gerçek malî durumu ve faaliyet sonucunu göstermesi şartı gerçekleşememektedir.

Günümüzde, yüze yakın ülkede yüzlerce şirket ve özellikle büyük uluslararası şirketler ve uluslararası finans şirketleri tablolarım, Uluslararası Muhasebe Standartları'na uygun hazırlamaktadırlar. Ülkemizde de uluslararası muhasebe standartlarım uygulayan Eczacıbaşı, Garanti Bankası, Toprak Leasing, Tofaş gibi firmalar bulunmaktadır.[338]

Dünya ile ticari ilişkileri gün geçtikçe artan ülkemizin bu gelişmelerin gerisinde kalmaması gerekmektedir. Bu nedenle, Türkiye'deki muhasebe standartlarının tek bir çatı altında toplanarak, uluslararası düzeyde benimsenen muhasebe standartlarına uyumlu hale getirilmesine ve bu konudaki çalışmaların resmi kurumlarca desteklenmesine ihtiyaç bulunmaktadır. Ancak, dünyadaki bu gelişmelere karşın ülkemizde muhasebe uygulama ve standartlarına ilişkin gelişmeler yeterince izlenememekte ve değerlendirmemektedir.[339]

---

337 Nevruz Yılmaz; "Uluslararası Muhasebe ve Türk Muhasebe Uygulaması", Vergi Sorunları dergisi, Sayı:108, İstanbul, Eylül 1997, s. 108

338 Demir, Agm., s. 22

339 Mısırlıoğlu, Agm., ,s. 63.

3.1.5. Türkiye'de Dış Ticaret İşletmelerinin Dış Ülkelerdeki Şube ve Acentelerinin Muhasebe Koordinasyonundaki Sorunları

Günümüz işletmeleri, bir ülke içinde faaliyetlerini sınırlandırmamakta, aksine ülke sınırları dışına da taşarak, gittikleri ülke veya ülkelerde şube ve acenteler kurmak suretiyle başarılı işletmecilik örnekleri verebilmektedirler, Özellikle çok uluslu işletmeler hüviyetine bürünen bu tür işletmelerin faaliyetleri gittikçe yaygınlaşmaktadır. Bu gelişmede, uluslararası ekonomik ve siyasal ilişkilerin gelişmesi ve ulusların birbirlerine ihtiyaç duymalarının önemli, rol oynadığını kabul etmek gerekmektedir.

O halde, işletmelerin kendi ülkelerindeki çevresel şartları dikkate alarak, geliştirmiş oldukları ve başarıya ulaştırdıkları işletme sistemlerinde, yabancı ülke koşullarını da dikkate alarak gerekli düzenlemeleri yapmaları gereklidir. Bu koşulların başında ülke işletmelerinin uymak zorunda oldukları muhasebe sistemleri gelmektedir.

Bir ülkedeki muhasebe düzeni o ülkenin bulunduğu şartlara göre, yazılı hukuk kuralları haline getirilmiş normlar veya genel kabul görmüş bir takım ilke ve kurallar çerçevesinde yürütülmektedir. Bunun neticesinde, farklı ülkelerde şube ve acenteleri bulunan işletmelerin, ülke içi muhasebe standartlarına nazaran ülke dışındaki birimleriyle ilgili olarak, gerek muhasebe kayıtlarında, gerekse, o ülkenin muhasebe standartları ve bu standartlara dayanılarak hazırlanan finansal tablolarında farklılıklar meydana gelecektir. Bu durumda, muhasebe kayıtlan ve finansal tabloların koordinasyonunda, anlaşılması ve yorumlanması bakımından bazı problemler ortaya çıkmaktadır. Şirketler, farklı ülkelerdeki birimleriyle koordinasyonunda ortaya çıkan bu problemleri telafi etmek, farklı ülkelerdeki birimlerinin muhasebe kayıt ve finansal raporlarının yeniden tanzimi için yüksek maliyetlere katlanmak zorunda kalmaktadır. Raporların uyumlaştırılması çalışmalarının

ek maliyet getirmesinin yanı sıra, bir sistemden diğer bir sisteme geçiş bazen yanlış yorumlamaları da beraberinde getirmektedir.

Nitekim yapılan anket çalışmasında "'Dış ticaret işletmenizin yurt dışında şubesi var mı?" sorusuna verilen cevaplar incelendiğinde Tablo 3.1'deki sonuçlan tespit etmemiz mümkündür.

Tablo 3.1. işletmelerin Yurt Dışında Şubelerinin Olup Olmadığının Tespiti

Yurt Dışında Şubeniz Var mı ?	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Evet 2. Hayır	2 66	2.94 97.06
TOPLAM	68	100.00

Tabloda da görüleceği üzere, yurt dışında şubesi olan 2 firma (%2.94) bulunmaktadır. Bu durum, dış ticaretin geliştirilmesi bakımından yurt dışı şube ve iştiraklerin yetersiz olduğunu ve arttırılması için gerekli olan girişimlerin yapılması gerektiğini göstermektedir. Sorulan soruya evet cevabı veren 2 firmanın, yurt dışı şubeleriyle olan ilişkilerinde muhasebeyle ilgili olarak yabancı dil, kullanılan hesap planlarından ve dönem sonu finansal tabloların farklı düzenlenmesinden kaynaklanan sorunları bulunduğunu belirtmişlerdir.

Aynı şekilde dış ticaret işletmelerinden, yabancı ülkede iştiraklerinin olup olmadığının tespitine ilişkin olarak sorulan soruya verilen cevaplar Tablo 3.2'deki gibidir.

Tablo 3.2. İşletmelerin Yurt Dışında İştiraklerinin Olup Olmadığının Tespiti

Yabancı Ülkede İştirakiniz Var mı?	Firma Sayısı	Yüzdesi (%)
1. Evet	1	1.47
2. Hayır	67	98.53
TOPLAM	68	100.00

Tabloda görüldüğü üzere, dış ticaret işletmelerimizden yurt dışında iştiraki bulunan 1 firma (%1.47) vardır. Bu durum, yurt dışında şubeleri olan işletmelere göre daha düşük bir sayıya sahip olmaktadır. Bu işletme yurt dışındaki iştirakinden dolayı, muhasebe açısından karşılaştığı sorunları, kullanılan hesap farklılığı ve dönem sonunda yapılan çalışmalarda farklı değerlendirme yöntemlerinin kullanılması olarak belirtmektedir.

Bu olumsuzlukların giderilebilmesi için, dünya ticareti ile ilişkileri gün geçtikçe artan ülkemizde uygulanan muhasebe standartlarının, dünyadaki gelişmiş ülkeler tarafından kabul edilen ve uygulanan muhasebe standartlarına uyarlanması gerekmektedir.

3.2. Dış Ticaret İşletmelerinin Finansmanıyla İlgili Özellikli İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Sorunları

3.2.1. Factoring işlemlerin muhasebeleştirilmesi

En basit tanımıyla, her türlü mal ve hizmet satışından kaynaklanan kısa vadeli ticari alacakların factoring şirketine devri, borçlunun bundan haberdar edilerek tahsilatın factor tarafından yapılması olarak tanımlanan factoring, aslında alacakların temlik yoluyla devrini ifade etmektedir, Factoring alacak hakkının satışıyla firmalara fon sağlayan bir finansal yöntemdir.[340]

Burada yapılacak factoring işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde, finansman kaynağı sağlamak için alacağım devir eden ihracat işletmesinin muhasebe kayıtlan esas alınacaktır.

Örnek: (X) Anonim Şirketi, yurtdışındaki, (Z) İşletmesine birim fiyatı 1.5 dolardan 15.000 paket bulgum fatura karşılığı satmıştır. O gün itibariyle malın toplam tutarı 8.887.500.000.-TL. olup, vadesi 30 gündür. (X) Anonim Şirketi, (C) Factoring A.Ş.'ye bu faturadan doğan alacağını devir etmek için müracaat etmiştir. Adı geçen firmanın doldurmuş olduğu bilgi formu ile factoring

340 Parasız-Yıldırım; Age., s. 364.

şirketinin yaptığı istihbarat neticesinde başvuru kabul, edilmiş ve factoring şirketi ile "factoring ve temlik sözleşmesi" imzalanmıştır.

Sözleşmede komisyon oranı %2, ön ödeme %70 ve yıllık ıskonto faizi %80 olarak kararlaştırılmıştır. O gün itibariyle 1$ 395.000.- TL. kabul edilerek, alacağını devreden (X) Anonim Şirketinin bu işlemlerle ilgili kayıtlan aşağıdaki gibi yapılacaktır:

Kredili mal satışı:

_____ /_____

120 Alıcılar Hesabı 8.887.500.000.-

120.01. Yurtdışı Alıcılar Hesabı

(Z. işletmesi)

601 Yurtdışı Satışları 8.887.500.000.-

Yurtdışına vadeli mal satımı (1.5$ X 15.000 Adet 395.000 TL).

_____ /_____

Finansman giderinin hesaplanması:

Finansman gideri, yani faiz hesaplanırken, fatura tutan üzerinden factorün alacağı komisyon ve diğer payların düşülmesi gerekmektedir.

Buna göre;

8.887.500.000.X 0.02 = 177.750.000.- komisyon gideri.

8.887.500.000.- 177.750.000. - 8.709,750.000.- faiz matrahı,

8.709.750.000.X (0.80) X (1/12) = 580.650.000.-faiz gideri,

8.887.500.000.X 0.70 = 6.221.250.000.- ön ödeme miktarı olarak hesaplama yapılacaktır.

_____ /_____

100 Kasa Hesabı	5.462.850.000.-	
653 Komisyon Gideri	177.750.000.-	
780 Finansman Gideri	580.650.000.-	
127 Diğer Ticari Alacaklar	2.666.500.000.-	
127.01. Faktörden Alacaklar		
120 Alıcılar Hesabı		8.887.500.000.-
120.01. Yurtdışı Alıcılar Hes.		
(Z. İşletmesi)		

Yurtdışı alacağının faktöre devri ve tahsili.

_____ /_____

3.2.2. Leasing işleminin muhasebeleştirilmesi

Özellikle iç tasarrufların yatırımları besleyecek düzeyde olmaması ve buna bağlı olarak, işletmenin fon ihtiyaçlarının karşılanamaması nedeniyle, orta ve uzun vadeli yatırımların finansmanı için alternatif model olarak uygulanan Finansal kiralamanın muhasebeleştirilmesinin Türkiye'deki uygulaması incelendiğinde, her türlü finansal kiralama işlemi için işletme kiralaması yönteminin uygulandığı görülmektedir.[341] Kiracı ödediği tüm kirayı ödeme dönemlerinde gider yazmakta; kiralayan, kirayı ait olduğu dönemler itibariyle brüt hasılat kaydetmekte ve amortisman giderlerinin bu rakamdan düşülmekte olduğu görülmektedir. Bunun sonucu olarak, kiralanan varlık kiracının bilançosunda aktif bir değer olarak yer almamakta, gelecekteki kira ödemeleriyle ilgili herhangi bir yükümlülükte pasifinde gözükmemektedir.

341 A. Emre Özer, "Finansal Kiralama İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Türkiye Uygulamasının Uluslararası Standartlara Uyumu' *. İşletme ve Finans Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:11, Sayı; 128, Ankara, Kasım 1996, s. 55.

Ancak, Avrupa Birliği ile entegrasyon çerçevesinde Gümrük Birliği sürecini tamamlamış olduğumuz bu aşamada, sektörün uluslararası finansal kiralama şirketlerinden faydalanmasını ortadan kaldıran veya imkân tanımayan birtakım yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Türkiye'deki finansal kiralama şirketlerinin yurtdışından kaynak sağlamak üzere, yabancı finans kuruluşlarına 17 Sayılı Uluslararası Muhasebe Standardına uygun malî tablolar sunmak zorunda oldukları göz önüne alındığında, Türkiye'de de finansal kiralama işlemlerinin bu standarda uygun olarak muhasebeleştirilmesinin ne kadar önemli ve gerekli olduğu ortaya çıkmaktadır.

Örnek: Dış ticaret işiyle uğraşan (X) Anonim Şirketi üretim artışını gerçekleştirmek için (Y) Leasing Anonim Şirketi ile bir makinenin alımı hususunda anlaşmaya varmışlardır. Bu makinenin (X) Anonim Şirketine 2 yıllık kiralama maliyeti toplamı 100 000 000.TL-'dir. Bu maliyet yıllık olarak peşin ödenmiştir.

_____ /_____

770 Genel Yönetim Gideri	50.000.000.-	
770.04. Finansal Kiralama Gid.	50.000.000.-	
280 Gelecek Yıllara Ait Giderler	50.000.000.-	
100 Kasa Hesabı		100.000.000.-

Finansal kiralama bedelinin ödenmesi.

_____ /_____

3.2.3. Forfaiting işlemlerinin muhasebeleştirilmesi

Forfaiting işlemi, ihracatçıya rücu hakkı olmaksızın ihracattan doğan alacakların satın alınmasıdır. Böylece ihracatçı, forfaiting işletmesiyle, tahsil edilememe riski ve tahsil yükümlülüğü de ilgiliye ait olmak üzere, özellikle yatırım mallarının ihracatından doğan ve belli bir ödeme planına göre tahsil edilecek olan alacakların bir banka ya da bu alanda uzmanlaşmış bir finans kuruluşuna peşin

para karşılığı satmasıdır.[342] Forfaiting konusu alacaklar orta ve uzun vadeli alacaklardır. Forfaiting işlemi yatırım malları ile ilgilidir. Forfaiting'de ıskonto miktarı çıkarıldıktan sonra alacağın nominal değeri finanse edilir.

Örnek: (X) Anonim Şirketi, yurtdışındaki (Z) İşletmesine birim fiyatı 2 DM'den 20.000 birim makarnayı forfaiting şartlı kredi sözleşmesiyle satmıştır. Satış tarihindeki malın toplam tutarı (215.000.-TL X 2 DM X 20.000) 8,600.000,000.-TL. olup, vadesi 1 yıldır. Söz konusu alacaktan forfaiting şartlarına göre ihracatçının bankası forfaiter aracılığı ile ithalatçı bankanın ihracatçıya poliçesi verilir. Forfaiting masrafları olan %2'lik komisyon ve % 60'lık yıllık faiz düşüldükten sonra kalan kısım ihracatçıya ödenir. O gün. itibariyle 1 DM'yi 215.000.-TL. kabul ederek forfaiting gider hesabı aşağıdaki şekilde yapılacaktır,

Forfaiting giderlerinin hesaplanması:

8.600.000.000. X 0.02 = 172.000.000 - TL. komisyon gideri,

8.600.000.000- 172.000.000. = 8.428.000.000.-faiz matrahı,

8,428.000.000. X 0.60 = 5.056.800.000.-faiz gideri, 8,428.000.000. - 5.056.800,000. - 3.371200,000.- TL.

Forfaiting sözleşmeli mal satışının kaydı;

_____ /_____

120 Alıcılar Hesabı 8.600.000.000.-

120.01. Yurtdışı Alıcılar Hes.

(Z. İşletmesi)

601 Yurtdışı Satışlar 8.600.000.000.-

Forfaiting sözleşmeli inal satışı.

_____ /_____

342 Parasız; Age., s. 667.

Forfaiting işleminin kaydı:

100 Kasa hesabı	3.371.200.000.-	
653 Komisyon Gideri	172.000.000.-	
780 Finansman Gideri	5.056.800.000.-	
120 Alıcılar Hesabı		8.600.000.000.-
120.01. Yurtdışı Alıcılar Hes. (Z İşletmesi)		

Forfaiting işlemi sonucu tahsilat.

3.2.4. Franchising işleminin muhasebeleştirilmesi

Küçük işletmeler piyasaya ilk girdikleri zaman karşılaştıkları dağıtım ve pazarlama zorunluluklarından kurtulmak için kendini piyasada ispatlamış bir işletmenin, markanın veya bir metodun kullanım hakkını satın alabilirler. Buna franchising denir. Franchising'de yapılacak anlaşma gereği franchisor, franchisee'e tanıtım, eğitim, malzeme gibi her türlü desteği karşılığında ondan da belirli bir ücret almak durumundadır.[343] Franchisee ödediği bu gideri kendi muhasebe kayıtlarında ilgili hesaba aktaracak, vergi tasarrufa yanında bir anda belirli bir satış hacmine ulaşarak karlılığım da artıracaktır.

Örnek: Yeni kumlan (X) İşletmesi, franchising avantajından yararlanmak için (A) .İşletmesinin ürettiği (Z) markayı kendi üreteceği aynı cins malda kullanmak üzere franchising anlaşmasına varmış ve anlaşma gereği (X) İşletmesi, (A) İşletmesine 100 000 000.-TL. ödemeyi peşin olarak yapmıştır.

343 Parasız; Age., s. 670.

_____ /_____

760 Pazarlama Satış ve Dağıtım Gideri 100.000.000.-

760.01. Franchising Anlaşması

100 Kasa Hesabı 100.000.000.-

Franchising anlaşma giderinin ödenmesi.

_____ /_____

3.2.5. Alınan yabancı para ve çeklerin muhasebeleştirilmesi ve değerlemesi

İşletmelerin veya gerçek kişilerin yapmış oldukları ticari işlemler neticesinde sağladıkları yabancı paraları finansal kuramlara satılabilir veya bunları açılacak döviz tevdiat hesaplarına yatırılabilir. İhraç edilen mal bedellerinin normal olarak, 90 gün içinde yurda getirilmesi ve Türk lirasına çevrilmesi gereklidir.[344] Ayrıca, yabancı para cinsinden yapılan işlemlerin türü ne olursa olsun, düzenlenen belgelerin yabancı para cinsinden düzenlenebileceği, ancak muhasebe kayıtlarında bu paraların gerçekleştiği dönemlerde kur üzerinden ulusal para birimiyle kayıtlara intikal ettirilme zorunluluğu bulunmaktadır.[345]

Bununla beraber yabancı para cinsinden yapılan işlemlerin peşin para ile yapılması durumunda veya vadeli olsa dahi, kur farklarının söz konusu olmadığı durumlarda muhasebe ve değerlendirme açısından bir sorun çıkmayacaktır. Ancak, yabancı para cinsinden, yapılan işlemlerin vadeli olması ve döviz kurunun sabit olmaması halinde bazı muhasebe ve değerlendirme sorunları ortaya çıkmaktadır. İşlemler yabancı para cinsinden ifade edildiği zaman işlemin ilk kaydı, dönem sonlarında yabancı para cinsinden hesap kalanlarının değerlendirilmesi, ortaya çıkan kur farkı kazanç

344 Kızıl-Şoğur; Age., s.163

345 İbrahim Değirmenci; Yabancı Para Cinsinden İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi", Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:5, Ankara, Aralık 1997, s. 52.

ve kayıplarının muhasebeleştirilmesi ve vadesi dolan yabancı para cinsinden alacak ve borçların tahsil ve ödenmelerine yönelik doğacak muhasebe sorunlarının çözümlenmesi gerekmektedir.[346]

Bankalarda açtırılan döviz tevdiat hesabına para yatırıldığında, yatırılan döviz o günkü Merkez Bankası alış kuru ile çarpılarak bu hesaba borç kaydedilir. Bu hesaba yatırılan döviz, Türk lirasına çevrilerek bankadaki ticari mevduat hesabına aktarıldığı zaman, Bankalar Hesabı borçlandırılırken Döviz Tevdiat Hesabı alacaklandırılacaktır. Bu kayıt sırasında işlemin yapıldığı gündeki ilgili banka döviz kuru esas alınır.[347]

İşletmelerin yaptıkları ihracat karşılığı elde ettikleri dövizler Kasa Hesabı'nın yardımcı hesabı olan Yabancı Paralar Kasası Hesabında tutulur. İşletmenin kasasına giren yabancı paralar, bu yardımcı hesapta Türk lirası cinsinden izlenmektedir. Muhasebe kayıtları sırasında işlemin yapıldığı tarihteki kurlar esas alınır.

Dönem sonunda gerek bankadaki, gerekse işletmelerin kasasındaki yabancı paralar borsa rayici ile değerlenir. Döviz tevdiat hesabının borç bakiyesi, dönem sonunda bankadaki mevcut dövizlerin borsa rayicinden büyük ise aradaki fark kur zararlarını gösterir. Döviz tevdiat hesabının borç bakiyesi, dönem sonunda bankadaki mevcut dövizleri borsa rayicinden küçük ise aradaki fark kur gelirlerini gösterir.[348]

Yukarıda belirtilen özellik Yabancı Paralar Kasası Hesabı için aynı şekilde işlemekte olup, dönem sonunda hesabın borç bakiyesi, eldeki mevcut yabancı paraların borsa rayicinden büyükse aradaki fark kur zararını, tam tersi durumunda ise aradaki fark kur gelirlerini gösterir.[349]

---

346 Necdet Şensoy; Yabancı Paralı İşlemler Muhasebesi, Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Muhasebe Finansman Anabilim Dalı Yayım, Yayın No: 1994-2, İstanbul, 1994, s. 6.

347 Atamer-Sümer; Age., s. 198.

348 Atamer-Sümer; Age., s. 198.

349 Kızıl-Şoğur; Age., s. 160.

Örnek: (X) İşletmesinin yurt dışındaki bir firmaya 50.000 $ bedelle sattığı malın ihracı ve bedellerinin tahsiline ilişkin işlemler aşağıdaki gibi gerçekleşmiştir:

- Mal 20,07.1998 tarihinde ihraç edilmiş olup, doların bu tarihteki kuru 276.000. TL'dir
- Mal bedeli dolar olarak 25,08.1998 tarihinde bir bankaya gelmiş aynı tarihte 30.000. $ döviz olarak. 10.000.$ o tarihteki 300.000,TL kurdan bozdurularak tahsil edilmiş kalan 10.000.$ ise bankada döviz tevdiat hesabına yatırılmıştır.

Bu durumda malın ihracı ve bedellerine ilişkin tahsilatlar ile dönem sonu itibariyle değerleme kayıtları aşağıdaki gibi olacaktır:

_____20.07.1998 _____

120 Alıcılar Hesabı 13.800.000.000.-

(50.000.$*276.000TL)

601 Yurtdışı Satışlar Hesabı 13.800.000.000.-

İhraç edilen mal bedelinin TL cinsinden ilgili hesaba kaydı.

_____ /_____

_____25.08.1998 _____

100 Kasa Hesabı 12.000.000.000.-

100.02. Yabancı Paralar Kasası

102 Bankalar Hesabı 3.000.000.000.-

102.02.Döviz Tevdiat

120 Alıcılar Hesabı 13.800.000.000.-

601 Yurtdışı Satışlar Hes. 1.200.000.000.-

TL ve döviz cinsinden tahsil edilen mal bedelinin ve kur farkının kaydı.

_____ /_____

Maliye Bakanlığınca 31.12.1998 tarihinde doların değerleme kurunun 320.000. TL olarak belirlendiğini farz ederek, değerlemeden doğan değer farkının ilgili hesaplara kaydı aşağıdaki gibi olacaktır:

31.12.1998

100 Kasa Hesabı	600.000.000.-	
100.02. Yabancı Paralar Kasası		
102 Bankalar Hesabı	200.000.000.-	
102.02. Döviz Tevdiat		
646 Kambiyo Kârları He s.		800.000.000.-

Değerlemeden doğan değer kur farkının kaydı.

/

Yapılan dış ticaret neticesinde yabancı para üzerinden düzenlenmiş çek alındığında hesap Türk lirası cinsinden borçlandırılır. Çek tahsil veya temlik için ciro edildiğinde alacaklandırılır. Alınan ve üçüncü şahıslara ciro edilen çekler Merkez Bankası döviz alış kurundan, bankada Türk lirasına çevrilen çekler ise ilgili bankanın uyguladığı döviz alış kurundan, dönem sonunda mevcut çekler ise Maliye Bakanlığı'nın belirlediği döviz kurları esas alınarak kaydedilir ve değerlendirilir. Alınan çekler tahsil için bankaya verildiğinde o tarihteki döviz kuru ile tahsildeki Yabancı Çekler yardımcı hesabı borçlandırılır. Alınan çekler yardımcı hesabı alacaklandırılır.[350]

350 Ataman-Sümer; Age., s. 197.

3.2.6. Yabancı para ile olan alacak ve borçların değerlemesi ve muhasebesi

Dış ticaret işletmeleri faaliyetleriyle ilgili olarak sattıkları veya satın aldıkları malların bedellerini tahsil ederken veya öderken peşin ödeme yapılabildikleri gibi vadeli veya senetli olarak da alacaklanabilme veya borçlanabilme imkânlarına sahiptirler.

Mal ihraç eden firmaların vadeli satışları dolayısıyla oluşan senetsiz alacakları 120 No1u Alıcılar Hesabında, işletmenin faaliyet konusu ile ilgili her türlü mal ve hizmet ahırlarından kaynaklanan senetsiz borçlarını ise 320 Nolu Satıcılar Hesabında izlemeleri gerekmektedir. Bu zorunluluk, 1 Nolu Muhasebe Sistemi Uygulama Tebliği'nden kaynaklanmaktadır.[351] Yabancı para ile olan senetli ve senetsiz alacaklar ve borçlar, tahakkuk ettikleri tarihteki geçerli kurla değerlendirilerek, kayıtlara intikal ettirilir. Yabancı para ile olan senetsiz borç ve alacaklar, Vergi Usul Kanunu'nun (V.U.K.) 280. Maddesine göre bilanço günündeki kur ile değerlendirilerek, ilgili muhasebe kayıtlarının yapılması gerekmektedir. [352]

Dönem sonunda yabancı para cinsinden olan alacak ve borçlar Maliye ve Gümrük Bakanlığı'nın Yayınladığı yılsonu döviz kur değerleri üzerinden hesaplanarak oluşan farklar Kambiyo Kârları veya Kambiyo Zararları Hesaplarına kaydedilir.

Örnek: Türkiye'deki (A) firmasından 1998 yılında 30.000. $'a yabancı ülke tarafından satın alınan iş makinelerinin TL. karşılıkları 1 $: 276.000.TL kur üzerinden hesaba alınmış olup, yıl sonu itibariyle değerleme kuru 1 $: 300.000.TL olarak oluşturduğunu farz ederek ilgili kayıtlar aşağıdaki gibi olacaktır.

---

351 26 Aralık 1992 Tarih ve 21447 Sayılı Resmi Gazete.

352 Veysi Seviğ; "Yabancı Para Birimlerine Göre Oluşan Borç ve Alacaklarda Dönem Sonu İşlemleri, Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:5, Sayı: 51, Ankara, Mart 1997, s. 8.

_____ /_____

120 Alıcılar Hesabı 8.280.000.000.-

120.02. Yurtdışı Alıcılar

601 Yurtdışı Satışlar 8.280.000.000.-

Yurtdışına yapılan satış.

_____ /_____

_____ /_____

120 Alıcılar Hesabı 720.000.000.-

120.02 Yurtdışı Alıcılar

601 Yurtdışı Satışlar 720.000.000.-

Yılsonu değerlemeden doğan kur faikının kaydı.

_____ /_____

Yukarıda belirtilen işlemin senetsiz borç şeklinde ortaya çıkması halinde yurt dışı satıcılara olan borç kur farkından dolayı kurun düşmesi halinde Kambiyo Kârları Hesabı alacaklandırılacak, kurun yükselmesi halinde Kambiyo Zararları Hesabı borçlandırılarak, Yurtdışı Satıcılara olan borç bu nispette arttırılacaktır.

3.2.7. Yabancı para ile olan alacak ve borç senetlerinin değerlemesi ve muhasebeleştirilmesi

Yabancı para ile olan alacak ve borç senetlerinin oluşumu ve değerlendirilmesi ise ticari faaliyet sonucu alacak veya borç senedi düzenlenmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. V.U.K'na göre bankalar ve bankerler ile sigorta şirketleri dışında kalan mükelleflerin, senede bağlı alacak ve borçlarını değerleme konusunda seçim hakları bulunmaktadır. Alacak ve borçların değerleme gününün kıymetine icra edilmesi, bu alacaklar için reeskont hesaplaması suretiyle gerçekleştirilecektir. V.U.K.'nun gerek 281 ve gerekse

285. Maddelerinde döviz cinsinden senede bağlı alacak ve borçların reeskonta bağlı tutulup tutulmayacağı konusunda bir açıklama bulunmamaktadır. Esasen kanunda böyle bir ayrımın yapılmaması son derece doğaldır. Zira kanun açısından senetlerin düzenlendiği para cinsinin önemi yoktur.[353] Vergi Usul Kanunu'nun 281 ve 285.inci Maddeleri gereği, vadesi gelmemiş senede bağlı alacak ve borçlar değerleme gününün kıymetine icra olunabilir.[354] Bu takdirde senette faiz nispeti açıklanmışsa bu nispet, açıklanmamışsa Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası'nın resmi Iskonto haddi uygulanır. Ancak, V.U.K.'nun bu maddesinin yabancı paralar üzerinden senede bağlı alacak ve borçlarda uygulanıp uygulanmayacağı konusunda değişik görüşler vardır.[355]

Uygulamada bir görüşe göre, yabancı para birimine göre düzenlenmiş senetlerin reeskonta tabi tutulması mümkün değildir. Çünkü reeskont işlemi reeskonta esas alınan değerin sabit bir değer olması halinde mümkündür. Oysa döviz olarak belirlenen alacak ve borçlar kur değişmelerinden dolayı sabit bir değer taşımamaktadır. Ayrıca senedin ödeme veya tahsil gününe kadar oluşacak kur farkları döviz cinsinden olan alacak ve borç senetlerinin gerçek değerlerinin tespitini imkânsız kıldığından alacak ve borç senetleri bakımından tasarruf değerinden söz edilmeyecektir.[356]

Diğer bir görüşe göre yabancı para üzerinden düzenlenmiş bulunan alacak ve borç senetleri V.U.K.'nun 280. Maddesindeki hükümlere göre değerlendirildikten sonra 281 ve 285 Maddelerindeki hükme göre, tekrar Türkiye Cumhuriyeti Merkez bankası tarafından Türk lirası için belirlenen oranlar esas alınıp tasarruf değeri hesaplanarak reeskonta tabi tutulması gerekmektedir.[357]

---

353 Osman Arıoğlu, 'Döviz cinsinden Senetli Alacakların Reeskontu." Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:5, Say:49, Ankara, Ocak 1997, s. 20.

354 Vergi Usul Kanttın m .281-285,

355 Ataman-Sümer; Age., s. 212.

356 Seviğ; Agm., s. 11.

357 Ataman-Sümer; Age., s. 212.

Bu konuda Danıştay 3. Dairesi 17.03.1993 tarih ve E; 1991/1485, K: 1993/1240 Sayılı kararında, döviz cinsînden olan alacakların V.U.K.nun 280. Maddesine göre değerlenmesi gerektiğinden, 281. Maddeye göre yapılan değerlendirmeden kaynaklanan matrah farkı üzerinden teşhis edilen tarhiyatın kanuna uygun olacağı görüşüne yer vermiştir.[358] Tasarruf değeri hesaplanmasında iç yüzde oranı uygulanmaktadır.

Örnek: (A) İşletmesi 1998 yılında yabancı ülke firması olan (K)'ya İhraç ettiği iç çamaşırlar karşılığı 25.000.$'lık bir senet almış ve 1 $: 276.000.TL üzerinden Alacak Senetlerine kaydedilmiştir. Bilanço gününde değerleme kuru 1 $: 300.000.TL farzedilerek, bir sonraki yılın birinci ayın 28'inde vadesi dolan ve faiz oram %20 olarak belirlenen senedin değerlendirilmesine ilişkin hesaplama ve kayıtlar aşağıdaki gibidir:

Senedin bilanço günündeki değeri: 25.000*300.000: 7.500.000.000.-

Senedin kayıtlı değeri: 25.000*276000: 6.900.000.000.-

Düzeltme miktarı: 600.000.000.-

Reeskont Miktarının Hesaplanması;

Yabancı Para Üzerinden.

F; A- [A*360/(360-Hn*r)]

A.; Senedin nominal değeri

M: Faiz Oranı

T : Vade

F: 25.000- [25.000*360/(360+28*0,20)]

358 Abbas Coşar,: Yabancı Paralar ile Yabancı Paralar Cinsinden Alacak-Borçların Değerlemesi ve Muhasebe Kayıtları", Vergi Sorunları Dergisi, Aylık Yayın, Sayı: 112, İstanbul, Ocak 199S, s. 112.

F; 25.000-24.617.067.80

F: 382,932.17$

F: 382.932.17*300.000

F: 114.879.651

TL Karşılığı üzerinden

F: A- (A*36O/(36O+m*t)]

F: 7.500.000,000.-[7.500,000.000*360/(3 60-1-28 *0.20)]

F: 7.500.000.000,-7.385.120.349

F: 114.879.651

_____31.12.1998_____

120 Alacak Senetleri Hes. 600.000.000.-

121.02 Cüzdandaki Yabancı Senet

646 Kambiyo Kârlar Hes. 600.000.000.-

Alacak senetlerinin değerlendirilmesi.

_____ /_____

_____31.12.1998_____

657 Reeskont Faiz Giderleri 114.879.651.

122 Alacak Senetleri reeskontu 114.879.651.

122.02 Yab. Paralı Senet. Reeskontu

Yabancı paralı alacak senetlerinin reeskonta tabi tutulması.

_____ /_____

Aynı örneği borç senetleri bakımından göz önüne aldığımızda yapılacak hesaplamalar aynı olup, muhasebe kayıtlan ise aşağıdaki gibi olmalıdır:

31.12.1998

656 Kambiyo Zararları Hes. 600.000.000.-

321 Borç Senet Hes. 600.000.000.-

321.02 Yab. Paralar Borç Senetleri Hes.

Borç senetlerinin değerlendirilmesi.

/

31.12.1998

322 Borç Senetleri Reeskont Hes. 114.879.65.-

322.02 Yabancı Paralı Senetler Reeskontu

647 Reeskont Faiz Gelirleri Hes. 114.879.651.-

Yabancı paralı borç senetlerinin reeskonta tabi tutulması.

/

3.2.8. Döviz tevdiat hesaplarının muhasebeleştirilmesi

Merkez Bankası ve bankalar, Türkiye'de ve yurt dışında yerleşik kişiler adına döviz tevdiat hesapları açabilirler. Bu hesaplar üzerinde sahipleri serbestçe tasarrufta bulunabilirler. Gerek ticari gerekse diğer nedenlerden dolayı yurda getirilen dövizler kısmen veya tamamen bankalara satılabilir veya bankalarda açtırılacak döviz tevdiat hesaplarında tutulabilirler.[359]

Ayrıca, ihracatçı işletmeler ihraç edilen mal bedellerinin %30'luk kısmını yurt dışında tutulabilmelerine karşılık, mal bedelinin %70'ni 90 gün içinde TL'sine çevrilmesi kaydıyla bankalarda açtırılacak

359 Ataman-Sümer, Age., s. 128.

[360]tevdiat hesaplarına yatırabilirler. Bankalarda açtırılacak döviz tevdiat hesapları vadeli veya vadesiz olabilir.

Örnek: Yapılan ihracat karşılığı tahsil edileni 10.000 $ ihracat inal bedeli Türk lirasına çevrilmeyip bankada açtırılan vadeli döviz tevdiat hesabına yatırıldığında döviz kurunun 300.000.TL olduğunu farz ederek aşağıdaki kayıt yapılacaktır.

_____ /_____

102 Bankalar Hes. 3.000.000.000.-

102.02 Vadeli Dolar Tevdiat Hes.

100 Kasa Hesabı 3.000.000.000.-

100.02. Yabancı Paralar Kasası

Bankaya vadeli döviz yatırımı.

_____ /_____

Vadeli döviz tevdiat hesabındaki 10.000 $ vadesinde dc döviz alış kutu 375.000. Türk lirası iken çevrilip bankadaki ticari mevduat hesabına aktarılınca yapılacak kayıt aşağıdaki gibi olacaktır.

_____ /_____

102 Bankalar Hesabı 3.750.000.000 .-

102 Bankalar Hesabı 3.000.000.000.-

102.02 Vadeli Dolar Tevdiat Hes.

646 Kambiyo Kârları Hesabı 750.000.000.-

Döviz tevdiat hesabının TL mevduat hesabına devri.

_____ /_____

360 Kızıl Şoğur; Age., s. 163.

3.2.9. Kambiyo risk yöntemlerinin muhasebeleştirilmesi

Yabancı para cinsinden yapılan işlemler vadeli oldukları zaman hesaplaşmanın yapıldığı tarihte (alacakların tahsilat, borçların ödeme tarihi) döviz kurunun ne olacağı önceden bilinmediğinden bir belirsizlik; dolayısıyla, risk bulunmaktadır. İşlem tarihinde alınacak bazı tedbirlerle söz konusu riskten korunmak veya başka bir ifadeyle riski dondurmak (hedging) mümkündür.[361]

Bu tedbirler, sözleşme ile bir varlığın (mal, döviz, faiz) ileride belirlenen muayyen tarihte iki tarafın üzerinde anlaştığı bir fiyattan teslimini şart koşan forward sözleşmeleri ve belirli bir kalite ve miktarda mal, döviz, tahvil, hisse senedi gibi bazı varlıkların belirlenen yer ve tarihte atım satımını sağlayan Futures sözleşmeleri olarak belirlenebilir.[362] Ayrıca, bir prim karşılığında üzerinde anlaşılan bir mal veya finansal aracı, sonraki bir tarihte satın alma veya salma hakkı veren opsiyon sözleşmesi ile iki ayrı tarafın farklı piyasalarda değişik kredi imkânları nedeni ile karşılaştıkları değişim yoluyla kredi şartlarını kendi lehlerine çevirdikleri swap işlemleri de bu tedbirler arasında yer almaktadır.[363]

3.2.9.1. Forward işlemleri ve muhasebeleştirilmesi

Forward sözleşmesi ile taraflar gelecek bir tarihte karşılıklı olarak iki para birimini değiştirmeyi üstlenirler. Sözleşme vadesinde yapılacak olan değişimde taraflardan hangisinin ne tutarda hangi parayı teslim edeceği sözleşme tarihinde belirlenir. Yani, vade sonundaki döviz kuru üzerinde sözleşme tarihinde anlaşılmıştır.[364]

Yabancı para cinsinden yapılan işlemlerde kur farkı zararına karşı, bir riski dondurma yöntemi olarak girilen vadeli yabancı

---

361 Şensoy; Age., s. 20.

362 Süleyman Yükçü-Tülay Yücel; Bankacılıkta Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi, Bugünkü Durum ve Yapılması Gerekenler, Türkiye Bankalar Birliği Yayım. Yayın No: 191, İzmir, 1995, s. 3.

363 Yükçü-Yücel; Age., s. 4.

364 Şensoy; Age., s. 21.

para sözleşmesi olan forwardın muhasebeleştirilmesi konusunda önemli olan bir husus, bir sözleşmenin yapılmış olmasıdır. Böyle bir sözleşmeye giren şirketin ihracat veya yurt dışında yapmış olduğu yatırımdan, gelir olarak gelecekteki muayyen bir tarihte belirli tutarda yabancı para alacağı vardır.

İşletmeler belirli bir tarihte eline geçecek olan bu yabancı parayı şimdiden belirlenmiş bir kurdan bankaya satmakla, kurlarda meydana gelecek olan değişikliklerden doğacak, kazanç ya da zararı, yani riskini bertaraf etmiş durumdadır. Sözleşme tarihinde her iki taraf taahhütlerini yerine getirmiş olacaklardır. Bu sebeple imzalanan vadeli yabancı para sözleşmesi Nazım Hesaplarda takip edilecektir.

Örnek: Bir firma 1 Eylül 1997 tarihinde 10 milyon dolar döviz mukabili piyasadan sabit kıymet alma girişiminde bulunmuştur. Sabit kıymet 31 Mart 1998 tarihinde teslim edilebilecek ve bedeli 30 Haziran 1998 tarihinde ödenecektir. Firma 10.000,000. $'lık bu ödemeyi karşılayabilmek İçin 1 Eylül 1997 tarihinde, 30 Haziran 1998 vadeli yabancı para, Amerikan Dolan 0.66 kuru üzerinden bir forward döviz kontratına girmektedir. [365]

Yabancı Para / Amerikan Dolan Döviz Kurları:

1 Eylül 1997	: Yabancı para: Amerikan Doları 0,65
31 Aralık 1997	: Yabancı para: Amerikan Doları 0,68
31 Mart 1998	: Yabancı para: Amerikan Doları 0,69
30 Haziran 1998	: Yabancı para : Amerikan Doları 0,70

365 Lokman Gündüz-Mehmet Tutal; Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi, Türkiye Uygulaması Üzerine Bir Örnek, Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No. 193, İstanbul, 1995, s. 35.

_____31. Aralık 1997_____

118 Diğer Menkul Kıymetler 200.000.-

Forward Kontratından .-Alacaklar

(10.000.000. YpX $ (0.68-0.66)

380 Gelecek Aylara Ait Gelirler 200.000.-

Forwart kontratından sağlanan gelir.

_____ /_____

_____31 Mart 1998 _____

118 Diğer Menkul Kıymetler 100.000.-

Forward Kontratından Alacaklar

(10.000.000. YpX $ (0.69-0.68)

380 Gelecek Aylara Ait Gelirler 100.000. -

31-03-1992 tarihi itibariyle forward gelirleri.

_____ /_____

_____31 Mart 1998 _____

253 Tesis Makine ve Cihazlar 6.600.000.-

380 Gelecek Aylara Ait Gelirler 300.000.-

327 Diğer Ticari Borçlar 6.900.000.-

(10.000.000.X$ 0.69)

Sabit kıymet alımı.

_____ /_____

_____ 30 Haziran 1998 _____

118 Diğer Menkul Kıymetler 100.000.-

Forward Kontratından Alacaklar

(10.000.000.X $(0.70-0.69)

649 Diğer Olağan 100.000.-

Gelir ve Kârlar

Forward kontratından sağlanan gelir.

_____ /_____

_____30 Haziran 1998 _____

659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar 100.000.-

327 Diğer Ticari Borçlar 100.000.-

(10.000.000.X$ (0.70-0.69)

Forward kontratı sonucu ticari borçların artışı

_____ /_____

_____30 Haziran 1998_____

327 Diğer Ticari Borçlar 7.000.000.-

(10.000.000.X$ 0.70)

118 Diğer Menkul Kıymetler 400.000-

Forward Kontratından Alacaklar

100 Kasa Hesabı 6.600.000.-

Forward kontratından doğan borcun ödenmesi.

_____ /_____

Sonuçta firma Forward döviz kontratına girmekle borçlanma maliyetini 6.600.000, Amerikan dolan tutarında sabitlemiştir.

3.2.9.2. Swap işlemleri ve muhasebeleştirilmesi

Swap iki tarafın belli koşullarda, belli bir zaman içinde nakit akımlarını karşılıklı olarak değiştirme konusunda anlaşmaya vardıkları malî bir işlemdir.[366]

Swap sözleşmeleriyle tarafların faizi ya da parayı değiştirmek için yaptıkları sözleşme akla gelir. Faiz swapı ile taraflar, daha düşük faizli kredilere erişebilmek için anapara dışında faizi takas ederler, para swapında taraflar önceden anlaştıkları bir oran ve koşullarda belirli bir miktardaki dövizi değişirler.[367]

Faiz swaplarında, swap ödemeleri, ödemelerin ilgili bulunduğu dönemler itibariyle tahakkuk ettirilir, ana para sadece üzerinden faiz hesaplanan bir matrah niteliği taşıdığından, bu tutar muhasebe kayıtlarına konu teşkil etmez. Swap işlemleri yabancı para üzerinden yapılmış ise, Türk Lirası'na dönüştürmede cari kur oram kullanılır.

Para swaplarında ise, döviz bakiyeleri ve finansal taahhütlerin değerlendirilmesinde bilanço günündeki cari kur kullanılır ve swap kazanç ve kayıtları doğrudan sonuç hesaplarına alınır.

Örnek: Almanya'da yatırım yapmak isteyen (X) Bankası Türkiye'de 100 Milyar Türk liralık tahvil ihraç ederek %80 faizle 1 yıl süreyle borçlanmıştır. Aynı biçimde Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Alman firmasına bu borç ve faiz ödemelerini devrederek Alman firmasının toplam 1.250.000. DM'lık borç ve faiz ödemelerini 1 DM: 80.000. TL iken devralmıştır. DM borcunun

366 Murat Erişti; "Döviz Swapları ve Döviz Swaplarının BSMV açısından Değerlendirilmesi", Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:5, Sayı:53, Ankara, Mayıs 1997, s. 104.

367 Sedat Yetim; "Bankalarda Para Swapı İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi", Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:6, Sayı: 64, Ankara, Nisan 1998, s. 72.S

faiz oranı %8'dir. Bir yıllık vade sonunda 1 DM: 130.000 TL olmuştur.[368]

X Bankasının tahvil ihraç etmesine ilişkin kayıtlar;

_____ /_____

900 Nazım Hesaplar 100.000.000.000.-

İhraç Olunacak Tahvil Mevcutlu

901 Nazım Hesaplar 100.000.000.000.-

Tahvillerimiz

İhraç edilecek tahvillerin bastırılması.

_____ /_____

_____ /_____

100 Kasa Hesabı 100.000.000.000-

111 Özel Kesim Tahvil Senet ve Bono 100.000.000.000.-

Tahvillerimiz

Tahvillerin satılması.

_____ /_____

Tahvil borcunun devredilerek DM borcunun davranılması

368 Yükçü-Yücel; Age., s. 55.

_____ /_____

111 Özel Kesim Tahvil Senet ve Bonolar 100.000.000.000.-

Tahvillerimiz

309 Diğer Mali Borçlar 100.000.000.000.-

(Döviz swap sözleşme borçları)

(80.000.-*1.250.000.)

Tahvil borcuna karşılık DM borcunun devralınması.

_____ /_____

Tahvil borcu devredilirse bu borç sorumluluğunun nazım hesaplarda izlenmesi gerekmektedir.

_____ /_____

902 Nazım Hesaplar 100.000.000.000.-

Tahvil Borçları

903 Nazım hesaplar 100.000.000.000.-

Tahvil Borçlarından Alacaklılar

Tahvil borcunun izlenmesi.

_____ /_____

Tahvil borcunu devrederken TL verilip DM alınması:

_____ /_____

100 Kasa Hesabı 100.000.000.000.-

Yabancı Döviz Kasası

100 Kasa Hesabı 100.000.000.000.-

TL karşılığı DM alınması.

_____ /_____

Yılsonunda olan para ve faiz ödemeleri:

Faiz 1.250.000 DM*%8 : 100.000 DM

Ana Para Borcu 1.250.000 DM*130.000 :162.500.000.000.-

Faiz Borcu 162.000.000.000.*%8 : 13.000.000.000.-

Toplam 162.500.000.000+13.000.000.000=175.000.000.000.-

_____ /_____

309 Diğer Mali Borçlar 100.000.000.000.-

Döviz Swap Sözleşme Borçları

659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar 75.500.000.000.-

Faiz Gideri 13.000.000.000.-

Kur Farkı Gideri 62.500.000.000.-

(175.500.000.000-100.000.000.000)

100 Kasa Hesabı 175.500.000.000.-

Yabancı Para Kasası

Yılsonu anapara, faiz ve kur farkının ödenmesi.

_____ /_____

X Bankası yaptığı swap sözleşmesi ile 4.500.000.000.TL kârlı duruma geçmiştir. Eğer swap işlemi yapmasaydı, çıkardığı 100 Milyar Liralık tahvil için %80 faizle toplam olarak 180 Milyar borçlu olacaktı. Halbuki yaptığı Swap sözleşmesi neticesinde yabancı para olarak 175.000.000.TL toplam borç altına girmiştir.

3.2.9.3. Opsiyon işlemleri ve muhasebeleştirilmesi

Opsiyon sözleşmesi bir prim karşılığında üzerinde anlaşılan bir mal veya finansal aracı ilerideki bir tarihte satın alma veya satma hakkı veren bir menkul değerdir.[369] Opsiyon sözleşmesinde bir hak söz konusu olduğu için belli bir prim karşılığında vade tarihindeki koşullara göre satın alma hakkı kullandır veya kullanılmaktan vazgeçilir.

Opsiyon sözleşmeleri alım ve satım hakkı veren sözleşmeler olmak üzere iki kısma ayrılır. Alım opsiyonu, opsiyonu alan kimseye belli bir mal veya finansal araç üzerinde anlaşılan bir fiyattan belli bir tarihte alım hakkı verir. Satım opsiyonu ise, opsiyonu alan kimseye belli bir mal veya finansal aracı üzerinde anlaşılan bir fiyattan belli bir tarihte satım hakkı veren opsiyondur.

Opsiyon sözleşmelerinde temel muhasebe sorunu, opsiyon vadeleri süresince tarafların karşılaştıkları risk yaratıcı veya risk dağıtıcı durumların muhasebeye ne zaman ve nasıl yansıtılacağıdır.[370]

Opsiyonda karşılaşılan başlıca sorunlar, opsiyonlar için baştan ödenen primleri vade süresince amortisman, eldeki opsiyonların ara dönemlerde değerlendirilmesi ve opsiyon satıcılarının zarara uğrama riskinin finansal tablolara yansıtılmasıdır, Opsiyon türündeki, vadeli sözleşmelerde ödenmesi gereken teminatlar nakit veya menkul değer özel depozito hesaplarına kaydedilir.

Opsiyon işlemlerine ilişkin muhasebeleştirme ilkeleri şöyledir:[371]

- Piyasalarda elde edilen opsiyonların vade öncesi dönemler itibariyle değerlendirilmesinde söz konusu piyasalarda oluşan fiyatlar esas alınır.
- Hedge işlemi bir varlığın korunması için yapıldığında, dönem sonlarında organize piyasalarda oluşan fiyatlara göre

369 Yükçü-Yücel; Age., s. 10.

370 Gündüz-Tutal; Age., s. 58.

371 Gündüz-Tutal; Age., s. 59.

hedge sonuçları yeniden hesaplanarak kayıtlardaki tutarlar düzeltilir ve varlıklardaki değer azalmalarını aşan hedge kazancı işlemin sonunda kâr yazılır.

- Hedge işlemi bir borcun maliyetinin artışından korunmak için yapıldığında, hedge kazancı kesinleştiğinde "Gelecek Aylara Ait Gelirler Hesabı" na alınarak bu hesaplardan ilgili dönemlerde aktarma yapılır.
- Hedge işlemi bir alacağın korunması için yapıldığında, hedge kazanç ve kayıpları ve alacağın bağlı olduğu işlem kâr ve zararı ile ilişkilendirilir.
- - Taahhüt işlemine girişilen işlemin zararla sonuçlandırılması durumunda, hedge kazancı bu zarara mahsup edilir.

Örnek: 1 Kasım 1998'dc bir firma 3. bir şahsa, 15 Ocak 1999 vadeli 1 milyon yabana para mukabili mal satmaktadır. Aynı zamanda firma 15 Ocak 1999'da tahsil edilecek olan 1 milyon yabancı para için $ 0.65 üzerinden bir satış opsiyonu almıştır. Ödenen pirim tutarı 8.000 Amerikan dolarıdır. 31 Aralık 1998 tarihinde opsiyonun piyasa değeri 2.000 Amerikan dolarıdır.

Yabancı Para / $ Döviz Kurları:[372]

1 Kasım 1998	1 Yabancı para	USD 0.65
31 Aralık 1998	I Yabancı pata	USD 0.655
15 Ocak 1999	1 Yabancı para	USD 0.660

372 Gündüz-Total; Age., s.. 62.

_____ 1 Kasım 1998 _____ _____

120 Alıcılar 650.000.-

120.50. Yurtdışı Alıcılar

(1.000.000.* S 0.65)

601 Yurtdışı Satışlar 650.000-

Yurtdışına mal satışı.

_____ /_____

_____ 1 Kasım 1998 _____ _____

118 Diğer Menkul Kıymetler Hesabı 8.000.-

118.90 Opsiyon

100 Kasa Hesabı 8.000.-

Opsiyon prim miktarının ödenmesi.

_____ /_____

_____31 Aralık 1998_____

120 Alıcılar 5.000.-

120.50 Yurtdışı Alıcılar

(1.000.000*$ (0.655-0.65)

646 Faaliyetle İlgili Diğer 5.000.-

Olağan Gelir ve Kârlar Opsiyon İşlem Gelirleri

Dönem sonu oluşan opsiyon geliri.

_____ /_____

_____31Aralık1998_____

659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar 6.000.-

118 Diğer Menkul Kıymetler 6.000.-

118.90 Opsiyon

($8.000-2.000)

Dönem sonu menkul kıymet zararı.

_____ /_____

_____15 Ocak 1999_____

120 Alıcılar 5.000.-

120.50 Yurtdışı Alıcılar

(1.000.000*$ (0.66-0.665)

649 Faaliyetle İlgili Diğer Olağan Gelir ve Kârlar 5.000.-

649.50 Opsiyon Gelirleri

15 Ocak 1992 tarihinde oluşan opsiyon geliri.

_____ /_____

_____15 Ocak 1999_____

100 Kasa Hesabı 660.000.-

120 Alıcılar Hesabı 660.000.-

120.50. Yurtdışı Alıcılar

Alıcılardan yapılan tahsilat.

_____ /_____

15 Ocak 1999

659 Diğer Olağan Gider ve Zararlar	2.000	
659.90 Opsiyon Maliyeti		
118 Diğer Menkul Kıymetler		2.000.-
118.90 Opsiyon		

Opsiyon maliyetinin ilgili gider hesabına devri.

/

Firma 3. şahıslara yapmış olduğu mal satışı karşılığında vadeli olarak alacağı 1.000.000. Yabancı parayı 0.655 opsiyonlu olarak riskten koruma yöntemini seçmiştir. Bu durumda opsiyon alan firmanın gelir tablosu aşağıdaki gibi oluşmaktadır.

Gelir Tablosu	
A. Brüt Satışlar	
2. Yurtdışı Satışlar	650.000.-
F. Diğer faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar	5.000.-
6. Faaliyetlerle İlgili Diğer olağan Gelir ve Kârlar	
G. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar	(6.000.-)
4. Diğer Olağan Gider ve Zararlar	+
	649.000.-

15 Ocak 1999

F. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gelir ve Kârlar	5.000.-
6. Faaliyetle İlgili Diğer Olağan Gelir ve Kârlar	
G. Diğer Faaliyetlerden Olağan Gider ve Zararlar	(2.000.-)
4. Diğer Olağan Gider ve Zararlar	+
	652.000.-

Sonuçta, firma satış opsiyonu alarak, alacaklarım minumum seviyede sabitlemiştir.

Alacak	655.000.
Prim	(8.000.)
	647.000.-

İşlem gelirleri şunlardan oluşmaktadır

Artan Alacak Tahsilatı	10.000.
Ödenen Prim	(8.000.)
	+_____
Kâr	2.000.-

3.2.9.4. Futures işlemleri ve muhasebeleştirilmesi

Futures sözleşmeleri belirli kalite ve miktarda mal, döviz, tahvil, hisse senedi gibi bazı varlıkların belirlenen yer ve tarihte alım satımını sağlayan sözleşmeler biçiminde tanımlanabilir.[373] Sözleşmelerde fiyatın dışındaki tüm kapsam ve özellikler standart hale getirilir. Futures sözleşmesinde; satan belli miktarda menkul değerin sonraki bir tarihte teslimini taahhüt ederken, alıcı da sözleşme konusu olan malı alacağını taahhüt eder.

Futures sözleşme türleri mal futures sözleşmeleri, döviz futures sözleşmeleri ve faiz oranı futures sözleşmeleri olarak sınıflandırılabilir.

Mal futures sözleşmeleri bazı tarım ürünleri, bazı maden çeşitleri, canlı hayvan, et veya et mamulleri gibi ürünler için yapılırlar. Futures sözleşmeye konu olan mallar için kota sistemi kullanılır. Kotada sözleşmenin miktarı ve birim fiyatı belirlenir. Mal

373 Yükçü; Age., s. 4.

fiyatlarının ekonomik, politik ve uluslararası olaylara duyarlı olarak artış veya azalış göstermesi neticesinde ortaya çıkacak risklerden korunmak için yatırımcılar, mal futures sözleşmesi yaparlar.

Uluslararası ticarette ve kişilerin ülkelerarası hareketlerinde son yıllarda görülen önemli artışlar uluslararası döviz piyasalarının gelişmesine neden olmuştur, özellikle Merkezi New York olan bu döviz piyasalarında ihracatçılar, ithalatçılar, bankalar ve seyahat eden kişiler arasında cari kur veya vadeli ödemelere dayanan futures sözleşmeleri ile uluslararası döviz ticareti imkânı doğmaktadır. Döviz ticareti ile uğraşan kişiler dövizde görülen kur değişiklikleri nedeniyle riske maruz kaldıkları gibi önemli miktarda kazanç- da sağlayabilirler. Bir grup girişimci, bu kur dalgalanmaları nedeni ile doğabilecek zarara karşı korunmak için döviz futures sözleşmesi yaparlar.[374]

Faiz oram futures sözleşmeleri ise, son yıllarda ortaya çıkan devlet tahvili ve bazı sabit kazançlı menkul kıymetlerin getirilerinde, önemli dalgalanmalar neticesinde menkul değerlere yatırım yapan yatırımcıların maruz kaldıkları faiz oranı riskinden korunmak amacıyla yapılan sözleşmelerdir.

Örnek: (A) Bankası üç ay sonrası için 1 ton. pamuk karşılığı olan futures sözleşmelerinden 1000 adet satın almıştır. Sözleşmelerin alış fiyatı 20.000.000. TL/adettir.

- (A) Bankası pamuk futures sözleşmeleri satın aldığında toplam alımın % 10'unu borsaya başlangıç teminatı olarak yatırmıştır. Bir ay sonra pamuk fiyatlarının düşme eğilimi göstermesi nedeniyle pamuk futures sözleşme fiyatları 19.000.000.TL. adete düşmüştür. Takas odası kendi nezrimdeki teminatın başlangıç teminatının % 80'nin altına düşmesini istememiştir.
- Bir süre sonra pamuk futures sözleşmesi bir adedinin fiyatı 19.500.000.TL iken 400 adeti satılmıştır.

374 Yükçü-Yücel; Age., s. 5.

- Daha sonra geriye kalan 600 adet sözleşme kârlı olarak 21.200.000. TL/ adetlik fiyattan satılmıştır.

1000 adet pamuk futures sözleşmesinin alım kaydı yapılırken sözleşme bedelinin tümü peşin ödenmediğinden, sadece teminatın muhasebe kaydı yapılmalı, ancak toplam bedel üzerinden nazım hesaplarda işletmenin sorumluluğu izlenmelidir.[375]

_____ /_____

126 Verilen Depozito ve Teminatlar 2.000.000.000.-

Futures Sözleşme Teminatları

100 Kasa Hesabı 2.000.000.000.-

20.000.000.000*% 10: 2.000.000.000.-TL.

Teminat yatırılması.

_____ /_____

_____ /_____

900 Nazım Hesap)ar 20.000.000.000.-

Pamuk Futures Sözleşmesinden Borçlular

901 Nazım Hesaplar 20.000.000.000.-

Pamuk Futures Sözleşmesinden Alacaklılar

Pamuk futures sözleşmesinin yapıldığına ilişkin sorumluluk kaydı.

_____ /_____

Fiyatın düşmesiyle toplam alış bedelimiz 19.000.000. TL x 1000 adet = 19 milyar TL'ye düşmüştür. Sözleşme toplamından

375 Yükçü-Yücel; Age., s. 20.

1 milyarlık bir düşme olduğu için bankanın takas odasındaki toplam 2 milyarlık teminattan 1 milyar çekilmiştir. Bu nedenle başlangıç teminatının % 80'iıi oluşturan 1.600.000.000. TL'nın tamamlanması gerekmektedir. Bunun için 600.000.000 TL'nin tekrar teminat olarak yatırılması gerekir.

_____ /_____

126 Verilen Depozito ve Teminatlar 600.000.000.-

Futures Sözleşme Teminatları

100 Kasa Hesabı 600.000.000.-

(1.600.000.000-1.000.000.000=600000.000.-)

Teminat yatırılması.

_____ /_____

Futures sözleşmelerin 1000 adedinin 400'ü satıldığında toplam olarak yatırılan 2.600,000.000. TL teminatın 400 adet sözleşme karşılığı (2.600.000. x 400 adet) 1.040.000.000. TL ile kapanması gerekirken, bu teminatın karşılığında sözleşme fiyatının düşmesi nedeniyle borsa nezdindeki hesapta 2.100.000 TL x 400 adet = 840.000.000 TL bulunmaktadır. Borsa nezdindeki firma hesabı biçimi şu şekildedir:

Borsa Nezdindeki Firma Hesabı

Değer düşüklüğü 1.000.000.000.- nedeniyle aktarılan	2.000.000,000. Başlangıç Depozitosu. 600.000.000. %80Maıj için tamamlanan. 500.000.000. Değer artışından aktarılan.
1.000.000.000.-	3.100.000.000.-

3.100.000.000.- 1.000.000,000 - 2.100.000.000.-

Yatırılan teminat ile borsada hesapta kalan tutar arasındaki fark sözleşme değerinin düşmesi nedeniyle alıcının, uğradığı zarar olmaktadır.

400 adet için teminat tutarı	1.040.000.000.-
400 adet için borsa nezdinde kalan	840.000.000.-
	-
Satış Zararı	200.000.000.-

Bu açıklamalardan sonra 400 adet sözleşmenin satış kaydım şöyle yapabiliriz:

_____ /_____

100 Kasa Hesabı		840.000.000.-
656 Diğer Faaliyetlerden Gider ve Zararlar		200.000.000.-
	Futures Sözleşme Satış Zararı	
126 Verilen Depozito ve Teminatlar		1.040.000.000.-
	Futures Sözleşme Teminatı	

Futures sözleşmesi satışı.

_____ /_____

Satış nedeniyle 400 adet sözleşmenin sorumluluğunun bir kısmının iptali:

_____ /_____

901 Nazım Hesaplar 8.000.000.000.-

Pamuk Futures Sözleşmesinden Alacaklar

900 Nazını Hesaplar 8.000.000.000.-

Pamuk Futures Sözleşmesinden Borçlular

Sözleşmenin belirli bir kısmının iptali.

_____ /_____

600 adet sözleşmenin kârlı satılması durumunda toplam satış bedeli 600 adet x 21.200.000. TL. = 12.720.000.000.TL.- olmaktadır. 400 adet satıştan sonra firmanın kendi hesaplarında izlediği geriye kalan 600 adet sözleşmenin teminat tutarı 2.6000,000.000-1.040.000.000 = 1. 560.000.000.-TL'yc düşerken buna karşılık borsa nezdindeki firma hesabının görünümü şöyle olmaktadır.

Borsa nezdindeki firma görünümü

	1.260.000.000. 400 adetlik satıştan sonra geriye kalan bakiye (2.100.000.000-840.000.000.000) 1.020.000.000. Fiyat artışı nedeniyle aktarılan (21.200.000.000-19.500.000.000)*600 adet.

Bu durumda 600 adet sözleşmenin satış kaydı;

_____ /_____

100 Kusa Hesabı 2.280.000.000.-

646 Diğer Olağan Gelir ve Kârlar 720.000.000.-

Futures Sözleşme Satış Kârı

126 Verilen Depozito ve Teminatlar 1.560.000.000.-

Sözleşmenin satışı nedeniyle sorumluluğun iptali.

_____ /_____

600 Adet sözleşmenin satış nedeniyle sorumluluğun iptali;

_____ /_____

901 Nazım Hesaplar 12.000.000.000.-

Pamuk Futures Sözleşmesinden Alacaklılar

900 Nazım Hesaplar 12.000.000.000.-

Pamuk Futures Sözleşmesinden Borçlar

Sözleşmenin satışı nedeniyle sorumluluğun iptali.

_____ /_____

3.2.10. Dış ticaret işlemlerinin muhasebeleştirilmesinde muhasebe sorunları ve çözüm önerileri

Muhasebe, hiç kuşkusuz bir bilgi sistemidir. Dolayısıyla ölçme, değerlendirme ve sayısal bir takım işlemler yoluyla belli bir finansal yapı hakkında bilgi alışverişi sağlayan ekonomik bayatın vazgeçilmez bir unsurudur.

Muhasebe kayıtları neticesinde düzenlenen finansal tabloların kamuoyunu aydınlatma amacıyla hazırlanması, öncelikle her ülkede belirlenen kurallar çerçevesinde bir muhasebe hukukunun ortaya

konmasını gerekli hâle getirmektedir. Bu şekilde belirli grupların beklentilerine cevap verilecektir. Bu gruplar alacaklı, küçük orta yatırımcı ve rakipleri gibi özel hukuk alanına tabi birimler olabileceği gibi, devletin çıkarları söz konusu olduğunda özellikle, Türkiye'de olduğu gibi kamu hukuku veya malî hukuk olarak karşımıza çıkmaktadır.

Finansal tabloların çıkartılmasında uluslararası farklılıkların olması muhasebe bilgilerinin karşılaştırılmalarını güçleştirmekte ve işletmeyle ilgili olan üçüncü şahısların bilgilenmelerini zorlaştırmaktadır. Bu nedenle, herhangi bir şekilde uluslararası bir uygunlaşmaya gerek duyulmaktadır.

Muhasebe standartları ve bu standartlara dayanılarak hazırlanan finansal tablolar ülkeden ülkeye hatta bazen bir ülke içerisinde bile büyük farklılıklar göstermektedirler. Bu durum finansal tabloların anlaşılması ve yorumlanmasında bazı problemleri de beraberinde getirmektedir. Şirketler, farklı ülkelerdeki faaliyetleri için finansal performanslarım göstermede ortak bir sistem ihtiyacı içerisindedirler. Özellikle, uluslararası şirketlerde farklı ülkelerdeki kullanım için farklı raporlar düzenlenmesi mecburiyeti, (bu farklı raporların yeniden düzenlenmesi için) yüksek maliyetler gerektirmektedir. Bu raporların düzenlenmesi ek maliyetler yanında, bir düzenlemeden yeni bir düzenlemeye geçiş bazen yanlış yorumlamaların olumsuz neticelerini de beraberinde getirmektedir.

Ülkemizde dış ticaret işletmelerinin işlemlerinin kaydedilmesi ve dönem sonu itibariyle düzenlenecek malî tabloların hazırlanması TDHP çerçevesinde yapılmaktadır. Ancak kayıtlara ilişkin dış ticarete yönelik olarak hesap planında özel hesap adları bulunmamaktadır. Bu durumun bazı dış ticaret işletmeleri bakımından farklı hesap grupları kullanılmış olmasını doğurmasına karşılık pek büyük sorun çıkardığını söylememiz mümkün değildir.

Yapılan anket çalışmasında, bu konuyla ilgili olarak sorulan "İşletmenizin finansman kaynaklarıyla ilgili işlemlerini muhasebeleştirirken TDHP uygulamasında karşılaştığınız güçlükler var mıdır? Varsa lütfen belininiz ." sorusuna ilişkin olarak

verilen cevaplarda, ilgililer dış ticaret işletmelerinin faaliyetleriyle ilgili işlemlerini muhasebeleştirirken her hangi bir sorun olmadığını, fakat muhasebeleştirme sırasında kullanılacak hesap adlarının Tekdüzen Hesap Planında ayrıntılı olarak belirtilmediğini ileri sürmektedirler. Bu durum, dış ticaret işletmelerine ilişkin kayıtlarda kullanılan hesap adlarının tespitinde muhasebecinin yorumunu ön plana çıkararak, Tekdüzen Hesap Planının bu konuda yetersiz kaldığını ortaya koymaktadır. Bu soruya ilişkin olarak, muhasebeleştirmede her hangi bir problemin ortaya çıkmamasının en büyük nedeni, finansman kaynaklarıyla ilgili olarak yeni finansal araç tekniklerin yeterince bilinmemesi ve kullanılmaması olarak gösterilebilir. Dış ticaret işletmelerinin Tekdüzen Hesap Planına göre kayıtlarında bir sorun ortaya çıkmamasına karşılık, kayda esas teşkil eden miktarların tespitinde problemler yaşanmaktadır.

Örneğin, yabancı para ile olan borç ve alacakların kaydedilmesi sırasında esas alınacak kur değeri ile dönem sonlarında yabancı para ile olan borç ve alacakların değerlendirilmesinde esas alınacak kur değerinin tespitinde problemler yaşanmaktadır.

Ankette dış ticaret işletmelerinin Tekdüzen Hesap Planı çerçevesinde yaptıkları muhasebeleştirme işlemlerinin, uluslararası muhasebe standartlarına uygun olup olmadığının tespiti amacıyla sorulan " Dış ticaret işlemlerinizin muhasebeleştirilmesi uluslararası muhasebe standartlarına uygun mudur? sorusuna verilen cevaplar Tablo 3.3'deki gibidir.

Tablo 3.3. Dış Ticaret İşletmelerinin Faaliyetleriyle İlgili İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesinin Uluslararası Muhasebe Standartlarına Uygunluk Durumu

Açıklama	Firma Sayısı	Yüzdesi {%)
1. Uygun	8	11.76
2, Uygun Değil	6	8.82
3. Kısmen Uygun	4	5.88
4. Bilmiyorum	50	73.54
TOPLAM	68	100.00

Ankette sorulan soruya verilen cevaplar incelendiğinde, toplam 68 firmadan 8'i (%11.76) muhasebe kayıtlarının uygun olduğunu, 6'sı (%8.82) uygun olmadığını, 4'ü (%5.88) kısmen uygun olduğunu ve 50'si (%73.54) bu konuyla ilgili bilgileri olmadığını belirtmişlerdir. Bu husus, dış ticaret işletmelerinin muhasebe elemanlarının konuyla ilgili yeterli bilgileri olmadığını ortaya koymaktadır. Tabloda, uygun değil cevabı veren işletmeler, Tekdüzen Hesap Planının Uluslararası Muhasebe Standartlarıyla tam anlamda bağdaşmadığını ileri sürmektedirler. Kısmen uygun, cevabını veren işletmeler ise, muhasebe kayıtlarında kullanılan hesapların kısmen dahi olsa, bir birleriyle aynı özellikleri taşımalarına karşılık, dönem sonunda düzenlenen finansal tabloların düzenleme kural ve şekilleri bakımından farklı olduklarını ileri sürmektedirler.

Ayrıca, yabancı ülkelerde iştiraki veya şubesi bulunan yerli dış ticaret işletmelerinin dönem sonu itibariyle değerlendirme yöntemlerinde, çıkartılacak finansal tablolarda ve tekdüzen muhasebe kayıt yöntemlerinde farklılıklar bulunmaktadır. Yabancı ülkedeki birimlerin farklı yöntemlere göre değerlendirme, kayıt ve finansal tablolar düzenlemeleri merkez şube ile olan koordinasyonda güçlükler meydana getirmektedir.

Bununla beraber ülkelerarası ticari ilişkilerde farklı ülkelerde farklı kurallara uyma zorunluluğu uluslararası şirketlere ilave maliyetler getirmektedir. Örneğin, bir şirketin bağlı olduğu ortaklık farklı bir ülkede ise ve bağlı ortaklık uluslararası bir borsada işlem görüyorsa, bu şirket için farklı sayıda muhasebe standardına göre finansal tablolar hazırlama zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.

Dünyada uluslararası finans piyasalarında ortaya çıkan hızlı değişiklikler 1980'li yıllardan sonra factoring, finansal kiralama, forfaıting gibi yeni yöntemlerin gelişmesine, 1990'lı yıllardan sonra ise uluslararası finans teknikleri olarak türev ürünleri diye adlandırılan swap, opsiyon, futures ve forward gibi araçların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Bu gelişmelere karşılık ülkedeki mevcut

yasal düzenlemeler yapılmamış ve bu tür yeni finansal yöntemlerin uygulanmasında gerek kayıt açısından, gerekse bu kuramların çalıştırılması ve geliştirilmesine yönelik yasal düzenlemeler yapılmamıştır

Türev ürünlerinin (swap, futures, opsiyon, forward) muhasebeleştirilmesi ne ilişkin sorunlar, muhasebe kayıtlarına geçirme, kayıtta kullanılacak değer ölçüsü ve finansal tablo ve raporlara yansıtılması başlıkları altında toplanabilir.

Muhasebe kayıtlarına geçirilmesi sorunu, hedging araçlarının finansal tablolara aktif ve pasif olarak mı kaydedileceği çerçevesinde olmaktadır. Türev ürünlerinin temel işlevi araçlarda eldeğiştirme olmaksızın, riski bir taraftan diğer tarafa aktaran yasal sözleşmelerdir. Birçoğunun gerçekleşmesi olaylara bağlıdır. Dolayısıyla türev ürünlerinin muhasebeleştirme şekli repo, tahvil, hisse senedi gibi temel finansal araçlara benzer şekilde muhasebeleştirme sistemine tabi tutulup tutulmayacağıdır.

Diğer bir problem değerlendirilmeyle ilgilidir. Türev ürünleri nasıl değerlendirilecektir?, değerlendirme yöntemi bağımsız mı olacak; yoksa benzeri finansal araçlara uygulanan değer ölçüleri mi kullanılacaktır? Eğer, bağımsız değerlendirme yapılacaksa, hangi değer ölçüleri (tarihi maliyet, piyasa değeri veya maliyet değeri) dikkate alınacaktır? Türev ürünlerinden doğan kar-zararlar, gelir tablolarına nasıl yansıtılacaktır? Türev ürünleriyle ilgili olarak başka bir sorunda, bu ürünlerin finansal tablo ve raporlara nasıl yansıtılacağıdır?

Genel olarak Türkiye'de türev ürünlerinin kullanılmamasının birtakım nedenleri vardır. Her şeyden önce bu tür araçların hukukî çerçevesinin eksikliği, uygulanacak muhasebe yönteminin bilinmemesi ve ilgili vergi mevzuatının olmaması önemli sebeplerdendir.

Ülkemizde finansal sistem içerisinde türev ürünlerinin kullanımında bankaların önemli etkisi olmuştur, bu çerçevede

finansal yeniliklerde yer alan türev ürünlerinin kullanımı, bankalar arasında sınırlı bir şekilde devam etmiş, ancak malî risk yönetim aracı olarak daha sonraları kullanımı pek mümkün olmamıştır. Bunun en büyük nedenlerinden biri de ülkemizdeki istikrarsızlığın ekonomide yarattığı olumsuz etkilerden kaynaklanmaktadır.

Bütün bu aksaklıkların giderilebilmesi için muhasebeleştirmeyle ilgili olarak Tekdüzen Hesap Planına yeni hesap ve kodların eklenmesi, düzenlenecek tabloların formatlarının ve sözleşme getirilerini özetleyen raporlar ile formatlarının oluşturulması gerekmektedir.

Gerek finansal tabloların uluslararası normlarda yeniden tanziminin yüksek maliyet gerektirmesi ve muhasebe sistemindeki farklılıkların yanlış yorumlamalara neden olması, gerekse süratle küreselleşen dünyada uluslararası mesafe kavramının giderek önemini kaybetmesi ve uluslararası alanda faaliyet gösteren firma sayısının hızla çoğalması Uluslararası Muhasebe Standartlarına uyma gerekliliğini ortaya çıkarmaktadır.

Ülkemizde 01.01.1994 tarihinde yürürlüğe giren Muhasebe Uygulama Tebliği'nin Usul ve Esasları Bölümü'nün 3. Maddesinde, Tebliğde yer almayan konularda daha sonra yayınlanacak muhasebe standartlarına uyulacağını, mevcut tebliğlerde konuyla ilgili bir açıklama yer almadığı takdirde, işletmenin içinde bulunduğu sektörde, söz konusu işletme büyüklüğü için yaygın olarak kullanılan esaslara, bu esasların muhasebenin temel kavramlarına uygun olması şartıyla uyulacağı, böyle bir uygulamanın olmadığı durumda ise Uluslararası Muhasebe Standartlarının benimsendiği esaslara uyulacağını belirlemiştir. Bu tebliğe göre en son çare muhasebe sistemimizin Uluslararası Muhasebe Standardı esaslarına uygun duruma getirilmesidir. Dünyada tek bir muhasebe standardına uyulmamasının getirdiği olumsuzlukları ortadan kaldırmak için tüm dünyada olabileceği gibi, ülkemizdeki muhasebe sistemlerinin de Uluslararası Muhasebe Standardına uygun olarak yasallaştırılmasını sağlayacak tedbirlerin alınması gerekmektedir.

Kaynaklar

KİTAPLAR

AKGÜÇ, Öztin. Finansal Yönetim. Gözden Geçirilmiş ve Genişletilmiş 5. Baskı, Muhasebe Enstitüsü Yayını, Yayın No:56, İstanbul, 1989, 780 s.

AKSEL, H. Ayşe Eyüboğlu. Risk Yönetim Aracı Olarak Futures Piyasaları. Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Yayın No:21, İstanbul, 1995, 120 s.

ATAMAN, Ümit. SÜMER, Haluk. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. Yeni Mevzuata Göre Düzenlenmiş Altıncı Baskı, Alfa Basım Yayım Dağıtım Ltd. Şti., İstanbul, 1998, 370 s.

ATAMAN, Ümit. SÜMER, Haluk. Dış Ticaret İşlemleri ve Muhasebesi. Geliştirilmiş 4. Baskı, İsmail Akgün Vakfi Yayım, Yayın No:8, İstanbul, 1995, 375 s.

BAĞRIAÇIK, Atila. Uluslararası Ekonomik İlişkiler. Hüsnitabiat Matbaası, 1979, 124 s.

BAĞRIAÇIK, Atila. Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri. Birinci Kitap, Gözden Geçirilmiş 4. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1997, 904 s.

BAĞRIAÇIK, Atila. Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri. 2. Kitap, 4. Baskı, Bilim Teknik Yayınevi, İstanbul, 1997, 1527 s.

BIEDLEMAN, Cari C. Financial Swaps. Homewood, Dow Jones-İrwin, 1985, 88 s.

CAN, Halil. TUNCER, Doğan. AYHAN, Yaşar. Genel İşletmecilik Bilgileri. Geliştirilmiş Üçüncü Baskı, Adım Yayıncılık, Ankara, 1991, 310s.

CEYLAN, Ali. İşletmelerde Finansal Yönetim. 5. Baskı, Ekin Kitabevi Yayınları, Bursa, 1998,439 s.

CEYLAN, Ali. Finansal Teknikler. İkinci Baskı, Etkin Kitabevi Yayınları, İstanbul, 1995, 253 s.

CHRICTON, Susan. FERRİER, Charles. Understanding Factor and Trade Credit. Walterlow Puplishers, London, 1986, 210 s.

COX, John C. RUBİNSTEİN Mark. Options Market. Prentice-Hall, Inc., Englemood Cliffs, New Jersey, 1985, 175 s.

ÇAKICI, Latif. Avrupa Topluluğu'na Entegrasyonda Muhasebe Standartları. Ankara Üniversitesi Siyasi Bilgiler Fakültesi Yayınları, Yayın No:574, Kıbrıs, 24 Nisan 1991, 335 s.

ÇANKAYA, İslam. Maddi Duran Varlıkların Yeniden Değerlemesi Amortisman Ayrılması. Ankara, 1995, 373 s.

ÇONKAR, Kemalettin. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerde Yatırım Kararı ve Yatırım Teşvikleri. Anadolu Üniversitesi Afyon İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Yayını, Afyon, 1992, 176 s.

DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI: Devlet Planlama Teşkilatı Yayını, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı 1990-1994, Yayın No:2174, Ankara, 1989, 362 s.

DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI: Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü Yayını, Başlıca Ekonomik Göstergeler, Ankara, Kasım 1996, 159 s.

DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI: Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, 2000Ti Yıllara doğru Dünya Ekonomisi ve Türkiye İhracatı, Ankara, Ocak 1996, 172 s.

DEVLET PLANLAMA TEŞKİLATI: Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, İhracatın Geleceği Üzerine Bir Çalışma, Ağustos 1996, 61 s.

DOĞANGÜN, M. Osman. 2000'li Yıllara Doğru Dünya Ekonomisi ve Türkiye İhracatı. Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, Ocak 1997, 172 s.

DÖLEK, Ali. İhracat Bilgileri. Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1996, 408 s.

EĞİLMEZ, A. Mahfi. Hazine. Finans Dünyası Yayınları, Yayın No:3, İstanbul, 1996, 288 s.

EKİNCİ, Akın. Akreditifin Hukuki Niteliği ve Tarafların Yükümlülüğü. Beta Basım Yayın, İstanbul, 1995, 122 s.

ERDOĞAN, Muammer. İşletme Finansmanı. Dicle Üniversitesi Diyarbakır Meslek Yüksekokulu, Yayın No:2, Diyarbakır, 1990, 302 s.

ERKAN, Hüsnü. TATLIDİL, Rezan. Serbest Bölgelerde Uygulanacak Teşvik Tedbirlerinin Sektörlere Katkıları Yönünden Değerlendirilmesi. TOBB. Yayını, Ankara, 1990, 108 s.

FOMA, E, F. Forward and Spot Exchange Rates. Journal of Monetory Economics, Vol: 14, 1984, 122 s.

GÖKTAN, Erkut. Tekdüzen Muhasebe Çalışmalarında Uluslararası Deneyimler ve Türkiye'deki Uygulamalar. İstanbul Üniversitesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi Yayını, Sayı:21, İstanbul, 1980, 142 s.

GÜLER, Muzaffer. İşletmelerin Dış Kaynakla Finansmanında Döviz Riski Analizleri. Marmara Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Yayınlanmamış Doktora Tezi, İstanbul, 1986, 126 s.

GÜNDÜZ, Lokman. TUTAL, Mehmet. Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi, Türkiye Uygulaması Üzerine Bir Örnek. Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No:193, İstanbul, 1995, 76 s.

HEINZ, Riel, RODRIGUES, Rita M. Foreign Exhance and Money Markets. Mc. 3Graw Hill Book Co., Londom, 1988, 110 s.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZÎ: İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını (İGEME), İhracat Mevzuatı, Ankara, Haziran 1997, 264 s.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZİ: İGEME Yayını, Bilinçli ve Dış Ticaret Haftası, Nisan/Haziran 1998, Sayı:6, İstanbul, 84 s.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZİ: İGEME Yayınları, İhracatçı Geliştirme Etüt Merkeziyle Doğu Anadolu İhracatçıları Birliği

Genel Sekreterliği Tarafından Erzincan İlinde Düzenlenen, Dış Ticaret Eleman Yetiştirme Kursunda Sunulan Tebliğler, Ankara, 7-8 Kasım 1996, 110 s.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZİ: İGEME Yayını, Uluslararası Bir Ödeme ve Garanti Aracı Akreditif, 5. Baskı, Ankara, Mayıs 1997, 22 s.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZİ: İGEME Yayınları, Dış Ticaret Elemanı Yetiştirme Kursunda Sunulan Tebliğler, Ankara, 7-8 Kasım 1996, s.20.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZİ: İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi Yayını, Türkiye'nin Dış Ticaretindeki Gelişmeler, Ankara, 1996, 104 s.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZİ: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını, Japon Piyasasının Özellikleri ve İhracat İmkânlarımız, Ankara, Eylül 1995, 121 s.

İHRACATI GELİŞTİRME MERKEZİ: İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi Yayını, İhracatçının Başvuru Rehberi, Ankara, Mart 1997, 41 s.

INTERNATIONAL ACCOUNTİNG STANDARTS COMMİTTEE: The 2nd International Accounting Standarts Conference, A Conference Report, Brussels, Marc 1998, 66 s.

İZMİR TİCARET ODASI: İzmir Ticaret Odası Yayını, İhracat Yeni Bir Ufuktur, Yayın No: 30, İzmir, 1996, 32 s.

İSTANBUL TİCARET VE SANAYİ ODASI İstanbul Ticaret ve Sanayi Odası Yayını, Yayın No: 1991/25, Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler: Yapısal ve Finansal Sorunlar, Çözümler, İstanbul, 1991, 181 s.

İYİBOZKURT, M. Erol. Uluslararası İktisat. 4. Baskı, Uludağ Üniversitesi Basımevi, Bursa, 1992, 392 s.

JOHN, Hull. Options. Futures and Other Derivatire Securities. 1984, 92 s.

JORDAN, V. James. MORGAN, George Emir. Defalt Risk in Futures Markets: The Customer Broker Relationssship. The Journel Of France, Vol., XLV, No: 13, Jully, 1990, 218 s.

KARAFAKİOGLU Mehmet. Uluslararası Pazarlama Yönetimi. İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Yayını, Yayın No:224, İstanbul, 1990, 356 s.

KARAKEÇİLİ, Feridun. ALAGÖZ, Aylin. ÇALIŞ, Şirin. Avrupa Birliği'nde İşletmelere Uygulanan Rekabet Kuralları. İktisadi Kalkınma Vakfi Yayını, Yayın No: 135, İstanbul, Kasım 1995, 155 s.

KARE, Blomeyer. Exportfmanzierung. Wiesbaden.Gabîer Verlog, 1979, 116 s.

KARLUK, Rıdvan. Türkiye Ekonomisi. Genişletilmiş 4. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1996, 634 s.

KİSHALI, Yunus. Şirketler Muhasebesi. 4. Bas., Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1996, 271 s.

KIN AY, H. Uğur. Küçük Yatırımlara Başlama Rehberi. Ankara, 1996, 142 s.

KIZIL, Ahmet. ŞOGUR Macide. İhracat İthalat İşlemleri ve Muhasebe Uygulaması., Der Yayınları, Yayın No:150, İstanbul, 1997, 561 s.

KOLB, W. Robert. RODRİGUEZ, J. Ricardo. Finansal Yönetim. Sermaye Piyasası Kurul Yayını, Yayın No:35, Ankara,316 s.

KOLDE, E. J. The Multinational Company. Lexington Books, 1974, 166 s.

KOTAR, Erhan. İLDİR, Ali. Tekdüzen Hesap Planında Maliyet Hesapları. Ekin Yayınevi, Bursa, 1995, 173 s.

KOKSAL, Bilge Aloba. Türkiye'de İktisadi Politikanın Gelişimi. Yapı ve Kredi Bankası A Ş. Yayını, 1973, 164 s.

KÖLEMEZLİ, Murtaza. Banka Kredileri. 2. Baskı, Karınca Matbaası, İzmir, 1983, 227 s.

KÜÇÜKSAVAŞ, Nihat. Genel Muhasebe. 5. Baskı, Beta Basım Yayım Dağıtım A.Ş., İstanbul, 1995, 514 s.

LEVI, D. Maurice. International Finance. 2 nd. Ed., Mc Graw-Hıll, New York, 1990, 142 s.

LINOWES, David. F. The Role of Accounting in Emerging Natıons, The Journal of Accountancy. 1 Ocak 1969, 166 s.

MANÎSALI, Erol. Gelişme Ekonomisi. 3. Baskı, Ar Yayın Dağıtım, İstanbul, 1982, 272 s.

MAZLUM, Mustafa. Yücel, İhsan. TEKEOGLU, Muammer. Özel Kesim Yatırım İmkânları ve Yatırım Kararlarında Teşviklerin Etkinliği. Türkiye Ticaret, Sanayi, Deniz Ticaret Odaları ve Ticaret Borsaları Birliği Yayını, Yayın No:62, Ankara, 1990, 88 s.

MOLDİBİ, İ. Adnan. Teşvik Sisteminde AB'ne Uyum: İhracata Yönelik Devlet Yardımları. Dış Ticaret Eğitim Programı, İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, Erzincan, 1996, 154 s.

MUCUK, İsmet. Modern İşletmecilik. 5. Baskı, Der Yayınları, İstanbul, 1993, 302 s.

MUCUK, İsmet. Pazarlama İlkeleri. 7. Basım, Türkmen Kitabevi, İstanbul, 1997, 413 s.

ÖZGEN, Hüseyin. DOĞAN, Selen. Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Uluslararası Pazarlara Açılmada Karşılaştıkları Yönetim Sorunları ve Çözüm Önerileri. KOSGEB Yayını, TÜBİTAK Matbaası, Ankara, 1997, 118 s,

PARASIZ, M. İlker. YILDIRIM, Kemal. Uluslararası Finansman. Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994, 419 s.

PARASIZ, M. İlker. Para Banka ve Finansal Piyasalar. Beşinci Baskı, Ezgi Kitabevi Yayınları, Bursa, 1994, 692 s.

PEKİNER, Kamuran. İşletme Denetimi, "İşletme Analizleri". Beşinci Baskı, İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Enstitüsü Yayını, Yayın No:55, İstanbul, 1978, 568 s.

S ARI ASLAN, Halil. Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler. Türkiye Odalar Borsalar Birliği Yayını, Yayın No: 309, Aydoğdu Ofset, Ankara, 1996, 81 s.

SEVİLENGÜL, Orhan. Genel Muhasebe. 3. Baskı, Lazer Ofset, Ankara, Eylül 1994, 664 s.

SEYİDOGLU, Halil. Uluslararası İktisat. Geliştirilmiş 8. Baskı, Güzem yayınları, Yayın No:3, İstanbul, 1991, 677 s.

SEYİDOGLU, Halil. Uluslararası Finans. Geliştirilmiş 2. Baskı, Canizem Yayınları, Yayın No: 12, İstanbul, 1997, 470 s.

SHAPITO, Alan. Multinational Financial Management. 4th ed., Allyn and Bacon, 1992, 267 s.

SPENCER, H. Milton. Contemporary Economics. 6 th edition, Worth Publishers İne., 1986, 187 s.

SPIRA, A. Coutarelli. Venture Capital in Eurapa. Prageas Yayınları, New York, 1977, 129 s.

ŞAHİN, Arif. İhracata Yönelik Finansman Araçları: Türkiye'de Mevcut Uygulamalar. İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, Ankara, Kasım 1995, 52 s.

ŞAHİN, Arif. İhracatçının Başvuru Rehberi. İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, Mart 1997, Ankara, 64 s.

ŞATIROĞLU, D. Kadir. Çok Uluslu Şirketler. Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayınları, Yayın No:536, Ankara, 1984, 248 s.

ŞENSOY, Necdet. Yabancı Paralı İşlemler Muhasebesi. Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, Muhasebe Finansman Anabilim Dalı Yayını, Yayın No: 1994-2, İstanbul, 1994, 83 s.

TERPSTRA, Vern. SORATHY, Rawi. İnternational Marketing 6 th ed. Orlondo F.: The Dreyden Press, 1994, 192 s.

KOSGEB: T.C. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Yayını, KOSGEB, Ankara, 1998, 28 s.

TOMANBAY, Mehmet.Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı, Hatipoğlu Yayınevi, Ankara, 1995, 222 s.

TOSUN, Kemal. İşletme Yönetimi "Genel Esaslar". Birinci Cilt, 6. Baskı, Savaş Yayınları, Ankara, 1992, 196 s.

TUNCEL, Kürşat. Risk Sermayesi Finansman Modeli. Sermaye Piyasası Kurulu Yayını, Yayın No: 37, Ankara, 1995, 165 s.

TURNER, L. Multinational Companies and the Third World. Hill and Wang, New York, 1973, 114 s.

TÜRK EXIMBANK: Türk Eximbank Yayını, Türk Eximbank Sevk Öncesi İhracat Kredisi Uygulama Esasları, Sayı: 1, Tarih 02.01.1991, 15.01.1996 Revizyonlu, 26 s.

TÜRK EXİMBANK: Türk Eximbank Yayını, Türk Eximbank İhracat Döviz Kredisi Uygulama Esasları, Sayı: 1, Tarih 22.08.1990, 15.01.1996 Revizyonlu, 24 s.

TÜRK EXİMBANK: Türk Eximbank Büroşür Yayını, Kısa Vadeli İhracat Kredi Programları, Kasım 1996, Ankara, 22 s.

TÜRK EXİMBANK: Türk Eximbank Yayını, İhracata Yönelik İthalat Finansman Kredisi Uygulama Esasları, 16.10.1996, Ankara, 37 s.

TÜRK EXİMBANK: Türk Eximbank Yayını, Küçük ve Orta Ölçekli Firmalara Güçlü Destek, Bülten, S ayı: 6, Ankara, 1996, 4 s.

TÜRK EXİMBANK: Türk Eximbank Yayını, Kısa Vadeli Alacakları Iskonto Programı Uygulama Esasları, 15.10.1996, Ankara, 25 s.

TÜRK EXIMBANK: Türk Eximbank Yayını, Yurtdışı Mağazaları Yatırım Kredisi Uygulama Esasları, 06.09.1996, Ankara, 19 s.

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ: Türkiye Odalar Borsalar Birliği Yayını, Ekonomik Rapor'96, Yayın No:3İ8, Ankara, Mayıs 1997, 116 s.

TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ: Türkiye Odalar Borsalar Birliği, Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler, Ankara, 1996, 114 s.

TÜRKO, R. Metin. Finansal Yönetim. Atatürk Üniversitesi Yayını, Yayın No:765, Erzurum, 1994, 493 s.

ULUDAĞ, İlhan. Türkiye Ekonomisi. Marmara Üniversitesi Bankacılık ve Sigortacılık Enstitüsü Yayını, Yayın No:2, İstanbul, Eylül 1990, 512 s.

YALKIN, Koç. Yüksel. Genel Muhasebe İlkeleri Uygulaması ve Tekdüzen Muhasebe Sistemi Uygulamaları. 8. Baskı, Turhan Kitabevi, Adalet Matbaacılık Ltd. Şrt., Ankara, Şubat 1994, 664 s.

YILDIRIM, Şule. İhracat Prosedürlerini Biliyor musunuz?. İhracatı Geliştirme Merkezi Yayını, 5. Baskı, Ankara, Mayıs 1997, 60 s.

YILDIZ, Rıfat. Konvertibilite. Atatürk Üniversitesi Yayınları, Yayın No:639, Atatürk Üniversitesi Basımevi, Erzurum, 1987, 266 s.

YÜKÇÜ, Süleyman. YÜCEL, Tülay. Bankacılıkta Türev Ürünlerinin Muhasebeleştirilmesi, Bugünkü Durum ve Yapılması Gerekenler. Türkiye Bankalar Birliği Yayını, Yayın No: 191, İzmir, 1995, 60 s.

YÜKSEL, Ali Sait. Para Bulma ve Yatırım. 2. Baskı, Fatih Yayınevi Matbaası, İstanbul, 1977, 386 s.

MAKALELER

ARIOGLU, Osman. "Döviz cinsinden Senetli Alacakların Reeskontu." Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:5, Sayı:49, Ankara, Ocak 1997, 70 s.

ATAÇ, Kuter. "Faktoring", Hacettepe Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi, No: 1, Ankara, 1991, 129 s.

ATAMAN, Zafer. "Söyleşi", İşletme ve Finans Dergisi Aylık Yayını, Sayı 128, Ankara, Kasım 1996, 70 s.

BIRCH, L. Michael. "Uluslararası Muhasebe Standartları açısından Türkiye'deki Muhasebe ve Denetim Uygulamalarının Değerlendirilmesi ", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Yıl: 10, Sayı:36, İstanbul, 1984, 80 s.

BOZKURT, Ünal. "Kur dalgalanmalarının Çokuluslu Şirketler Üzerindeki Etkisi", İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Muhasebe Enstitüsü Dergisi, Sayı: 31,İstanbul Şubat 1983, 126 s.

CEYLAN, Ali. "Türkiye'de Küçük İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm Önerileri", Uludağ İktisat ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt V, Sayı: 2 Kasım 1984, 145 s.

COŞAR, Abbas. " Yabancı Paralar ile Yabancı Paralar Cinsinden Alacak-Borçların Değerlemesi ve Muhasebe Kayıtları", Vergi Sorunları Dergisi, Aylık Yayın, Sayı: 112, İstanbul, Ocak 1998, 153 s.

DALGIÇ, Özgür. "Türkiye'de Faktoring Sektörünün Gelişimi" , İşletme ve Finans Dergisi Aylık Yayını, Sayı 128, Ankara, Kasım 1996, 70 s.

DEĞİRMENCİ, İbrahim. "Yabancı para cinsinden İşlemlerin Muhasebeleştirilmesi" , Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:5, Ankara, Aralık 1997,187 s.

DEMİR, Şerif. "Uluslararası Muhasebe standartlarına bir bakış", Vergi Sorunları Dergisi, s. 113, İstanbul, Şubat 1997, 88 s.

DURAN, Erkut. "Serbest Bölgelerimizin Durumu ve Geleceği", Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl:6, Sayı:65, İstanbul, Mayıs 1998, 178 s.

ERİŞTİ, Murat. "Döviz Swapları ve Döviz Swaplarının BSMV açısından Değerlendirilmesi", Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl: 5, Sayı: 53, Ankara, Mayıs 1997, 166 s.

EXİMPAZAR: Eximpazar yayını, Dış Ticarette Enformasyon, Aylık Ekonomi Dergisi, Ankara, Yıl: 3, Sayı: 36, Aralık 1996, 32 s.

EXİMPAZAR: Eximpazar Yayını, KOBİ'lere İhracat Anlatılacak, Aylık Ekonomi Dergisi, Ankara, Yıl: 3, Sayı: 38, Şubat 1997, 34 s.

FETTAHOGLU, Abdurrahman. '5 İşletmelerde Orta ve Uzun Süreli Dış Satım Finansmanı", Karadeniz Üniversitesi Dergisi, Cilt 1, Sayı:2, Trabzon 1984, 284 s.

FETTAHOGLU, Abdurrahman. "İşletmelerde Dış Satım Finansmanı", Karadeniz Üniversitesi Derneği Dergisi, Cilt 1, Sayı:l, Trabzon, 1984, 206 s.

GÖKÇE, M. Uğur. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Finansal Sorunları ve Çözüm İçin Bir Öneri", Maliye Postası Yayını, Sayı:406, Ankara, 1997, 96 s.

GÜÇLÜ, Sami - Özdemir, Kerim. "Türkiye'nin Dış Ticaretinde Standardizasyon ve Kalitenin Önemi", Standart Dergisi, Sayı: 403, Temmuz 1995, 104 s.

MISIRLIOĞLU, Ufuk. °Uluslararası Muhasebe Standartları Konferansından İzlenimler", Vergi Sorunları Dergisi, Say:l16, İstanbul, Mayıs 1998, 96 s.

ÖZER, A. Emre. "Finansal Kiralama İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi ve Türkiye Uygulamasının Standartlara Uyumu", İşletme ve Finans Dergisi Aylık Yayın, Sayı: 128, Kasım 1996, 74 s.

PHILLIPS, Sir H " İhracatta Modern Yöntemler ", Ekonomik Hukuk Dergisi, Sayı:4, 1994, İstanbul, 120 s.

SEVİĞ, Veysi." Yabancı Para Birimine Göre Oluşan Borç ve Alacaklarda Dönem Sonu İşlemleri", Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayını, Yıl:5, Sayı:51, Ankara, Mart 1997, 155 s.

TAŞDEMİR, Birgül. "Sektör 72 Parçaya Bölündü", Finans Dünyası Dergisi Aylık Sayısı, Sayı 91, İstanbul, Temmuz 1997, s. 67.

YAZICI, Mehmet. "Tekdüzen Hesap Çerçevesi ve Hesap Planının Değerlemesi", Muhasebe Öğretim Üyeleri Bilim ve Dayanışma Vakfı Yayınları, İstanbul, Temmuz 1998, 76 s.

YETİM, Sedat." Bankalarda Para Swapı İşlemlerinin Muhasebeleştirilmesi", Yaklaşım Dergisi, Aylık Yayın, Yıl: 6, Sayr.64, Ankara, Nisan 1998, 255 s.

YILMAZ, Nevzat. "Uluslararası Muhasebe ve Türk Muhasebe Uygulaması", Vergi. Sorunları Dergisi, İstanbul, Sayı: 108, Eylül 1997, 94 s.

KANUNLAR

Katma Değer Vergisi Kanunu.

Sermaye Piyasası Kanunu.

Türk Ticaret Kanunu.

Vergi Usul Kanunu.

RESMİ GAZETELER

5 Ekim 1982 Tarih ve 17829 Sayılı Resmi Gazete.

18 Temmuz 1986 Tarih ve 19168 Sayılı Resmi Gazete.

20 Mart 1992 Tarih ve 21177 Sayılı Resmi Gazete.

08 Nisan 1992 Tarih ve 21193 Sayılı Resmi Gazete.

26 Aralık 1992 Tarih ve 21447 Sayılı Resmi Gazete.

29 Nisan 1994 Tarih ve 21919 Sayılı Resmi Gazete.

11 Ocak 1995 Tarih ve 22168 Sayılı Resmi Gazete.

1 Temmuz 1995 Tarih ve 22300 Sayılı Resmi Gazete.

31 Aralık 1995 Tarih ve 22510 Sayılı Resmi Gazete.

5 Ocak 1996 Tarih ve 22510 Sayılı Resmi Gazete.

19 Şubat 1996 Tarih ve 22559 Sayılı Resmi Gazete.
1 Haziran 1996 Tarih ve 22300 Sayılı Resmi Gazete.
25 Eylül 1996 Tarih ve 22768 Sayılı Resmi Gazete.