

DIŞ TİCARETİN FİNANSMANI

Erkut ONURSAL
Dış Ticaret Uzmanı / Öğretim Görevlisi
Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme
Genel Müdürlüğü

Ülkeler arasında politik, ekonomik, taşımacılık, sigortacılık, haberleşme vb. alanlarda çok çeşitli ilişkiler mevcuttur. Ancak, bu ilişkiler arasında en canlı ve kalıcı olanlarından birisi, kendisini mal alım ve satımı şeklinde gösteren ticari ilişkilerdir.

Başlangıcında sadece mal alım- satımı olarak kendisini gösteren dış ticaret, politik ve teknolojik gelişmelerin de yardımı ile ekonomik ilişkiler haline dönüşmüştür. Günümüzde, uluslararası ilişkiler çok geniş boyutlara ulaşmış, ülkeler arası işgücü ve sermaye akışı, teknolojik transferler, bölgesel ekonomik topluluklar ve anlaşmalar, uluslararası ekonomik ilişkilerin birer sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Böylece, dış ticaret, günümüzde ekonomik ilişkilerin bir parçası haline gelmiştir.

Uluslararası ekonomik ilişkiler ile dış ticaret deyimleri çoğu kez birbirleriyle karıştırılmakta veya bazen ikisi de aynı anlamda kullanılmaktadır. Ekonomik ilişkiler içinde yer alan dış ticaret olayları canlılığı nedeniyle ekonomik ilişkileri çağrıştırmaktadır. Uluslararası ekonomik ilişkiler çok geniş boyutludur. Ülkeler arasındaki karşılıklı ekonomik ilişkilerin yeterince geliştirilememesi, ticari ilişkileri de olumsuz yönde etkilemektedir. Buna rağmen, ekonomik ilişkilerin canlı olmadığı bir ortamda bile ticari ilişkilerin canlı tutulabilmesi mümkündür.

Ticari ilişkiler, sadece mal ve hizmet alım ve satımı ile sınırlı değildir. Ülkeler arasında, mal ve hizmet alım ve satımı kadar işgücü ve sermaye hareketlerinin akışı da önemli olduğu için döviz kazandırıcı veya kaybettirici özelliğe sahip olduğundan işgücü ve sermaye hareketleri de dış ticarete önemli bir yere sahiptir. Ancak, işgücü ve sermaye hareketleri ekonomik ilişkilerdendir.

Bu nedenle “Dış Ticaret” denildiğinde özellikle ülkeler arasında “mal ve hizmet” alım ve satımı kastedilmektedir. Bir ülkenin, dış ekonomik ilişkilerini düzenlemek amacıyla almış olduğu kararların bütünü ile dış ticaret alanındaki uygulamalarına “Dış Ticaret Politikası” denilir. Bu politikayı, ülkenin genel ekonomi politikasından ayrı düşünebilmek söz konusu değildir. Zira, ülke içinde alınan ekonomik bir kararın o ülkenin diğer ülkelerle olan ekonomik ilişkilerini etkilemesi yanı sıra dış ülkelerdeki ekonomik olayların olumsuz sonuçlarının da ülke ekonomisini etkilemesi de doğaldır.

Bir ülkenin dış ekonomik politikası sadece kendi ekonomik koşulları altında gelişmemektedir. Ülkeler arasındaki ekonomik ve politik ilişkiler karmaşık bir durum arz etmekte olup, hiç bir ülke kendisini bu karmaşık sistemin dışında düşünemez. Özellikle, dünya ekonomisinde ağırlıklı olan ülkelerdeki ekonomik ve mali düzenlemeler tüm dünya ülkelerini etkilemektedir. Gelişmiş ülkeler; dış ticaret politikalarını, diğer ülkeler üzerinde gerektiğinde bir baskı unsuru olarak da kullanmaktadırlar. Konuya bu yönden bakıldığında, bir ülkenin ihraç edeceği malları üretmesi yetmemekte, bu malları dış piyasalara arz edip satabilmesi için, dünyanın bu grift politik ve ekonomik pazarında yer bulabilmesi önem kazanmaktadır. Bu nedenle, ülkelerin dış satımlarını artırmaları için dış ticaret politikalarını günün koşullarına uydurmaları zorunlu bulunmaktadır.

Yukarıda; dış ticaretin muhtelif ülkeler arasında mal ve hizmet alım satımını kapsadığına değinmiştik. Bu dar kapsamlı çalışmamızın konusunu ise sadece mal alım ve satımında ithalatçıların ve ihracatçıların çoğu kez öz kaynakların sınırlı oluşu nedeniyle sevkiyat öncesi ve sonrası başvurablecekleri başlıca finans kaynakları üzerinde durulmuştur.

I- Firma Finansmanı:

Bir firmanın para ve kredi sağlamayı amaçlayan faaliyeti ve temin olunan paranın iyi kullanılması ve yönetimi ile uğraşan bilim koluna “firma finansmanı” denilmektedir. Firmanın kuruluş nedenini teşkil eden faaliyeti gerçekleştirmek amacıyla gerekli varlıklar elde edebilmesi için çeşitli kaynaklardan nakit akışı sağlaması ve likitidenin faaliyet amaçlarına uygun şekilde yatırılması, bu yatırımlardan elde edilen sonuçların da parayı temin eden kişi ve/veya kurumlara yine uygun şekilde pay edilmesi zorunludur. Modern işletmecilikte, firma finansmanı, teknik araç ve kuralları olan bir bilim dalı haline gelmiştir. Firma yöneticilerinin denetimine geçecek fon kaynaklarının, bu fonlarla ilgili yatırımlarda da kullanılan işletme politikalarının fon kaynakları ile fonları kullanım yollarının firma karlılığı ve rizikosu üzerine etkilerinin izlenmesi, firma finansmanı konusunun kapsamına girmektedir. Ayrıca, işletilen toplam değerler ile yeni yatırımlardan elde edilen karlılığın karşılaştırmalı incelemeleri de bu kapsam içindedir.

Modern işletme yönetimi biliminin, bir parçası olarak firma finansmanı, firmalara fon sağlayan finansal kurumlarda (bankalar, sigorta şirketleri, sermaye piyasası, vb.) yapılan incelemeleri de içine almaktadır. Söz konusu yönetim; firmayı karlı, verimli ve sürekli olarak faaliyette bulunmaya sevk edecek kurallara uygun olarak firma finansmanı, firmanın fon kaynaklarını ve bu kaynakların kullanım yollarının bu temel ilkeye uygun olarak seçilmesinin usul ve esaslarını araştırmaktadır. Bu amaçla, firmanın genel planlaması ve faaliyet bütçelemesi ile faaliyet sonuçlarının uygunluğunun incelenmesini sağlayacak araç ve kurallar, bu bilim dalının uğraşı alanına girmektedir.

İş idaresinin önemli konularından birisi de finansmandır. Firmalar, sınırlı mali kaynaklarını alternatif projeler ve hedefler arasında seçim yaparak kullanmak durumundadırlar. Finansman sorunlarının başlıcaları aşağıdaki sorunlar etrafında toplanmaktadır:

-Büyüme ve gelişme hızını ve erişilebilecek azami büyüklüğün sınırını tayin eden mali etkenler nelerdir?

-En uygun aktif portföyün ve taahhütlerin hacmi ne olmalıdır?

-Öz kaynaklar dışındaki mali imkanlardan faydalanılabilme hangi koşullara bağlıdır?

-Yabancı kaynaklardan en uygun şartlarda nasıl yararlanılabilir?

Bazı analistler firmaların finansman sorunlarını üç ayrı grupta toplamaktadırlar. Birincisi; likitidenin dengeli bir şekilde ayarlanması olup, kasaya giriş ve çıkışların firmayı sıkıntıya sokmayacak, kasada atıl likitide birikmesine sebep olmayacak şekilde planlanmasıdır. İkincisi; döner sermayenin idaresi olup, bu sermayenin hangi dönemlerde ve ne şekilde ve ne ölçüde paraya çevrileceği ve likitidenin hangi inputlarda kullanılmaya devam edileceğini projeksiyonlar ile saptamaya ihtiyaç vardır. Çünkü, döner sermayenin firmayı düzenli çalıştıracak ve darboğazlar ile karşılaştırmayacak bir şekilde yönetilmesi zorunlu bulunmaktadır. Üçüncüsü ise sermayenin işletmeye maliyetidir.

II-Öz Kaynaklar ve İşletme Sermayesi:

Bir işletmenin öz kaynakları; işletmenin ortakları tarafından sağlanan varlıklar tutarını temsil eden öz sermaye tutarından ibarettir. İşletmenin finansal yapısını inceleyen görüş açısından, faaliyetlerin gerçekleştirilmesi amacıyla bir araya getirilen para ve mal şeklinde varlıklardır. İşletmenin ortaklarından temin edilen satın alma gücünün toplamına “öz kaynaklar”, işletmenin borçlanması suretiyle sağlanan fonlara da “yabancı kaynaklar” denilmektedir. Öz sermaye, işletmenin varlık değerleri üzerindeki ortaklık haklarının tutarını ifade etmektedir. Bir diğer deyişle, hem varlıklar koymak, hem de işletme faaliyetlerinin sonucu olan kar payını işletmede alıkoymak suretiyle ortaya çıkan ortakların işletme üzerindeki mülkiyet hakkı toplamına öz sermaye adı verilmektedir.

İşletme sermayesi ise teknik anlamda bir işletmenin dönen varlıkları (cari aktifler) toplamı ile kısa vadeli borçları arasındaki farktan ibarettir. Dönen varlıklar, yıl içinde veya işletmenin normal faaliyet dönemi içinde likitideye çevrilebileceği varsayılan varlıklarını, kısa vadeli borçlar ise aynı süre içinde ödenecek borçları içine alır. İşletmenin bilançosunda belirtildiği üzere, eldeki paranın serbestce kullanılacak kısmı, kolayca paraya çevrilebilecek hisse senetleri ve tahviller, ileride fiilen tahsil edilebilecek alacaklar, fiilen satılabileceği tahmin olunan mal stokları vb. varlıklarla, bu varlıkların paraya çevrilmesi ile ödenecek borçlar, işletme sermayesi alanı ile ilgilidir. Dönen varlıklar ve kısa vadeli borçlar birlikte incelendiğinde dönen varlıkların kısa vadeli borçları karşılayan kısmını aşan, bu sebeple de işletme yöneticisinin asıl hakim olabileceği net dönen varlıklar miktarı hakkında fikir verecektir. Dönen varlıklar ile kısa vadeli borçlar arasındaki farktan ibaret bulunan bu net dönen varlıklar tutarına “net işletme sermayesi” denilmektedir. İşletme sermayesinin önemi, bir işletmenin kısa vadeli borçlarını ödeme gücünün ve ortaya çıkabilecek ani ödeme ihtiyaçlarını karşılama yeteneğinin ölçüsü olmasından doğmaktadır. İşletme sermayesi tutarında dönemden döneme ortaya çıkan değişimler, bu değişimin trendi, dönen varlıklarla kısa vadeli borçlar arasındaki oran, işletme yönetiminin çeşitli kararlarına ışık tutan önemli göstergelerdir.

III- Dış Ticaretin Finansmanı:

Ülkemizdeki firmalar; yurt içi ve yurt dışı ticari faaliyetlerinin devamı için her nevi banka kredilerinin yanı sıra aşağıda belirtilen finansman kaynaklarından da yararlanabilmektedirler.

İhracatçılar:

- Prefinansman kredilerinden,
- Lehlerine açtırılan akreditiflerden,
- Kabul/aval kredilerinden,
- İhracat vesaikini iştiraya verme ve karşılığında avans alabilme,
- Senet emtiası karşılığında bankalardan avans temin edebilme,
- Senet forfaitingi yaptırmak,
- Factoring finansmanı yoluyla factoring şirketlerinden kredi sağlamak,
- Türk-Eximbank vasıtasıyla özel ihracat kredisi sağlamak,

İthalatçılar:

- Dış ülkelerde satıcılar lehine akreditif açtırmak,
- İthalat vesaiki veya ithal malları karşılığı avans almak,
- Kabul/aval kredileri açtırmak,
- Leasing kuruluşlarından finansman sağlamak,
- Yurt dışından aynı ve nakdi kredi temin etmek.

Ayrıca ihracatçıların ve ithalatçıların; bankalardan döviz kredileri sağlamak, döviz üzerinden veya yabancı banka kontr-garantileri karşılığında teminat mektupları, kefalet mektupları ve garanti mektupları almak suretiyle de iş hacimlerini genişletebilmeleri mümkündür.

Dış ticaret faaliyetinin alt kesitlerini oluşturan ihracatın ve ithalatın finanse edilebilmesinde kullanılan sistemlerin usul ve esasları aşağıda incelenmiş, ayrıca bu konuda düzenlenen bir şema, çalışmamız sonuna ilave edilmiş bulunmaktadır.

A-İhracatın Finansmanı:

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

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

-İç ve dış piyasalar için üretilen malların tipleri farklılık arz ediyorsa, dış piyasalara yönelik üretimdeki değişiklikler firmaya ek maliyetler getirecektir.

-Mevcut bir işletme sermayesi ile sadece iç piyasaya yönelik belli bir kapasite ile üretimde bulunan bir firma, ihracat siparişini de karşılamak istediğinde ek finansmana ihtiyaç duyacak, bir başka ifade ile artan üretim hacmi kredi temini gereğini ortaya çıkaracaktır.

-Ayrıca, ihracatçı, üretim maliyetinin dışında şayet nakliye, sigorta, vergi vb. maliyetleri de yükümlenmekte ise finansman ihtiyacı daha da artacaktır.

İhracatın finansmanı; ihraç edilecek malın temini veya üretimi ile satış bedelinin tahsili arasındaki faaliyetlerin finansmanıdır. İhracatın finansmanı;

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

olmak üzere üç ayrı grupta incelemek mümkündür. Uygulamada genellikle temel ayırım vade esasına göre yapılmaktadır.

1-Kısa Vadeli İhracatın Finansmanı:

Kısa vadeli finansman özellikle gelişme yolundaki ülkeler için önemlidir. Çünkü, bu ülkeler çoğunlukla döviz darboğazı içinde oldukları için üreticisi bulundukları ham maddeleri genellikle kısa vadeli ödeme esasına göre ihraç etmeyi tercih etmektedirler. Kısa vadeli finansman, birçok ülkede 180 güne kadar olan süreyi kapsamaktadır. Kısa vadeli ihracatın finansmanını, aşağıda, sevkiyat öncesi ve sonrası olmak üzere iki aşamada inceleyeceğiz:

a) Sevkiyat Öncesi Finansman:

Sevkiyat öncesi finansmanın süresi kredinin isteme amacına bağlıdır. İhracatçı siparişin alınmasını müteakip zaten hazır durumda olan bir ürünü ambalajlayıp sevkedecek ise finansmanın süresi 15 ila 30 gün gibi kısa olabilir. Ancak mallar siparişe uygun olarak üretilecekse süre, imalat sürecini de kapsayacağı için finansman süresi de uzun olacaktır.

Sevkiyat öncesi, ihracatçının, malları imal etmek veya malları satın almak ve sevk etmek için kendi öz sermayesi dışında ihtiyaç duyduğu işletme sermayesi olarak niteleyebileceğimiz bu finansman, çeşitli akreditif uygulamaları ve/veya bankaların özel finans kuruluşlarının ihracatçıya kredi ve/veya avans vermesi şeklinde yürütülmektedir. Sevkiyat öncesi finansman; bazı “özellikli akreditif” uygulamaları ile doğrudan “banka kredileri” şeklinde sağlanmaktadır.

(1) Kırmızı Şartlı Akreditif/Yeşil Şartlı Akreditif:

İhracatçının malları sevk etmeden önce mal bedellerini, kısmen veya tamamen alabildiği, dolayısıyla ihracatını finanse ettiği bu ödeme yöntemi, aynı anda bir dış kredi özelliğini taşımaktadır.

(a) Kırmızı şartlı akreditif; malların gönderilmesinden önce lehdara, ihraç edeceği malların satın alınmasında, gerekiyorsa işlenmesinde, ambalajlanmasında, sevk mahalline gönderilmesinde ve nakliye vasıtası gelinceye kadar depolanmasında kullanılmak üzere, avans verilmesini veya peşin ödeme yapılmasını mümkün kılan akreditiftir.

(b) Yeşil şartlı akreditif; kırmızı şartlı akreditif gibi, satıcıya peşin ödeme yapılmasına imkan verir. Ancak, bu tip akreditifte peşin ödeme, malların depolandığını gösteren ve banka adına düzenlenmiş veya bankaya devredilmiş bulunan bir depo makbuzu karşılığında yapılır.

(2) Banka Kredileri (Avanslar) :

İhracatçının finansman temini amacıyla bankaya başvurusu olup, bunun üç yolu mevcuttur: Sabit kredi, cari hesap kredisi ve açık kredi. Bu üç usul, her ülkede farklı ağırlıklar ile uygulanmaktadır. Söz konusu banka kredi tiplerinin temel özellikleri aşağıda belirtilmektedir.

a) Sabit Kredi :

Bankaca verilecek kredi bir defada peşin ödenir veya müşterinin cari hesabına geçirilir. Geri ödeme genellikle taksitler halinde olup, herhangi bir taksitin ödenmemesi durumunda borcun tamamının ödenmesi gerekmektedir. Teminat, şahsi olabileceği gibi hisse senedi, tahvil, devlet bonoları, ipotek ve rehin şeklinde de olabilir. Gelişme yolundaki ülkelerde genellikle tercih edilen “sabit kredi” sistemidir.

b) Cari Hesap Kredisi :

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

c) Açık Kredi :

Açık kredi aynen cari hesap kredisi gibi çalışır. Müşteri limit dahilinde kalmak kaydıyla lehine açılan krediyi istediği zaman kullanır ve faizden tasarruf etmiş olur. Genellikle mal rehni ve şahsi teminatı karşılığı kullandırılmaktadır.

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

3) Devredilebilir Akreditif :

Lehdarı tarafından üçüncü bir şahsa devredilebilen akreditife, devredilebilen akreditif denir. Bu tür akreditifler, “lehtarın veya devredeceği kimsenin emrine” açılırlar. Bir akreditifin devredilebilmesi için, bu yetkinin lehtara açıkça tanınmış olması gerekir. Devredilebilen akreditifin lehtarı, dilerse hakkını bir başka şahsa devredebilir. Devredilen akreditif aynı şartlarla devam eder.

Aracı-ihracatçılar, kendi fonlarını veya kendilerine ihracat işlemlerini finanse etmek için verilebilecek fonları kullanmak istemezler ve devredilebilir akreditif uygulamasını tercih ederler. Lehine akreditif açılan aracı - ihracatçı, malların imalatçısına akreditifi, kendi komisyonunu yansıtacak bir farkla, eğer komisyon ayrı ödeniyorsa, tamamen devreder. Böylece, aracı-ihracatçı kendi açısından sevkiyat öncesi aşamada kendi fonlarını kullanmadan ihracat işlemini finanse etmiş olmaktadır.

4) Karşılıklı Akreditif :

Karşılıklı akreditif, transit ticarete sıkça kullanılan akreditif türlerinden birisidir. Satıcı kendi lehine açılmış bulunan bir akreditif çerçevesinde temin edeceği malları başka bir ülkede bulunan asıl alıcıdan alarak, akreditif amirine gönderebilir. Orijinal akreditifin lehtarı tarafından asıl satıcı lehine açılan bu akreditife karşılıklı akreditif denilir. *Karşılıklı akreditif* ve *orijinal akreditif* birbirinden tamamen bağımsız iki ayrı akreditif olup, aynı iş ilişkisinin birer parçasıdır.

Bu akreditif türü, bilhassa transit ticaret uygulamasında aracı-ihracatçıyı kendi fonlarını en düşük seviyede kullanarak sevkiyat öncesi aşamayı finanse etmesini sağlar.

5) Rehin Senedi :

Bankalar, kredi açtıkları muteber müşterilerine, malları veya malları temsil eden vesaiki teslim ederken, bu malların üzerindeki hakkın veya malların satışından temin edilecek gelirin kontrolleri altında olmasını isteyebilirler. Bu nedenle, müşterilerinden rehin senedi (yeddi-emin makbuzu) alırlar. Bu senet, müşterinin malının bankaya rehnedildiğini, müşterinin malları emanetçi statüsüyle elinde bulundurduğunu, müşterinin malları çektikten sonra banka adına depoya teslim edeceğini veya malların işlenmesini müteakip depoya teslim edileceğini

veya belirtilen bir süre içinde müşterinin malları satarak bedelini bankaya ödeyeceğini belirten bir taahhüt belgesidir.

Rehin senedi (veya yeddi - emin makbuzu)'nın bankada bulunması, banka için bir güven kaynağıdır. Çünkü, müşterisinin iflası halinde dahi, banka kredi olarak vermiş olduğu mal bedelini tahsil edebilecektir. Uygulamada, bu tip finansman kolaylığı, bankalarca sadece güvenilir müşterilere tanınmaktadır.

b) Sevkiyat Sonrası Finansman :

Sevkiyat sonrası finansman, ihracatçıların alıcılarına kredi açtıkları zaman bankaların devreye girerek, ihracatı finanse etmesidir. Bu finansman, ihraç mallarını yurtdışına sevk edilmesi ile mal bedellerinin tahsil arasında bir köprü vazifesi görmektedir. Sevkiyat sonrası finansmanın yaygın olarak kullanılan türleri aşağıdadır.

1) Akreditif kredisi :

Akreditifli ödeme şeklinde, ihracatçı sevk belgelerini bankaya teslim ederek hemen mal bedelini tahsil edebilmektedir. Malların sevk edilmesi alıcı ülkeye ulaşması ve alıcının mal bedellerini göndermesi aşamalarında geçecek süre zarfında alıcının finansal kaybı olmayacaktır.

2) İştira veya İskonto Kredileri :

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

Bankalar, bu kabil kredileri kullanırken; ihracatçının finansal durumuna, ithalatçının finansal durumu yanı sıra ithalatçının ülkesinin ticari ve politik durumuna, ayrıca miktarın fazla olması durumunda malların gönderildiği ülkenin riskine göre “ihracat kredi sigortası” desteğine ihtiyaç duyabilirler.

3) Vesaik Mukabili Avans :

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

4) Konsinye İhracat Mukabili Avans :

Konsinye satışlarda sevkiyat bir ihracat siparişine dayanmamaktadır. Finansman miktarı, konsinye ihracat miktarı esas alınarak belirlenmektedir. Banka ihracatçıyı sevkiyat ile malların satışı arasındaki süreyi kapsayacak şekilde finanse etmektedir. Finansman miktarı, belirli bir marj konularak konsinye ihracat miktarı dikkate alınarak belirlenmektedir.

5) Alıkonulan Para Karşılığı Avans :

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

6) Factoring Yoluyla Finansman :

Factoring, mal satan veya hizmet arz eden ticari işletmelerin yurt içine veya yurt dışına yapacakları kredili satışlardan kaynaklanan kısa vadeli senede bağlı olacak haklarının factor veya factoring şirketi adı verilen finansal kuruluşlar tarafından satın alınması temeline dayanan bir faaliyettir.

Hukuki anlamda factor mal satımı ve/veya hizmet arzı ile uğraşan firmaların, bu satışları sonucu doğan veya doğacak alacaklarını devralarak tahsilini üstlenen, bu alacaklara karşı peşin ödemelerde bulunarak finansman sağlayan, aynı anda firmalara idari, ticari ve mali konularda verilen hizmetler karşılığı faiz, komisyon ve ücrete hak kazanan kuruluşlar olarak tanımlanmaktadır.

Factoring işlemi, sadece kısa vadeli alacaklar için sözkonusu olup, bu işlemde vadeler genellikle 30 ila 120 gün arasında değişmekte, bazen vade 180 güne kadar uzayabilmektedir. Factoring’de, dış ticaret işlemlerinde kullanılan vesaik mukabili ödeme, akreditif v.b. ödeme şekillerine gerek kalmaksızın, alıcı ve satıcı karşılıklı hesap şeklinde çalışarak maliyetlerin azalmasına yardımcı olmaktadır.

Alacak hakkının factor’e satılması suretiyle firmalara fon sağlama olanağı veren bir finans türü olan factoring, tanımında içerdiği özellikler nedeniyle kredi şeklinde işleyen diğer finansman araçlarına kıyasla farklılık göstermektedir. Factoring işlemleri dışında, kredi veren finans kuruluşunun senedin tahsil edilmemesi halinde senet karşılığı kredi alan satıcıya daima rücu hakkı mevcut iken, factoring’de satıcı alacaklarını factor sözleşmesi ile factor’e satmayı müteakip alacakları tahsil edilememesi riskini de factor’e devretmektedir.

2) Orta ve Uzun Vadeli İhracatın Finansmanı :

Günümüzde orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanı giderek önem kazanmaktadır. Vadeli ihracatta kredi süresi uzadığı için bankalar risklerin tümünü yüklenmek yerine uzmanlaşmış kredi kurumları ile birlikte hareket etmeyi, dolayısıyla risklerin bir kısmından kurtulma yoluna gitmeyi tercih etmektedirler.

Orta ve uzun vadeli ihracat kredileri’ne süre ve kapsam yönünden bakıldığında;

- Orta vadeli ihracat kredilerinin süresinin maksimum 5 yıla kadar çıktığı ve kredi konusunun “dayanıklı tüketim malları, makine ve teçhizat v.b” ürünleri kapsadığını,
- Uzun vadeli ihracat kredilerinin ise sürelerinin minimum 5- maksimum 10 yıla kadar olduğunu ve kredinin konusunun genellikle “sanayi komplekslerinin kurulması, anahtar teslimi projeler v.b.” faaliyetleri kapsadığını görmekteyiz.

Orta ve uzun vadeli ihracatın finansmanını da sevkiyat öncesi ve sonrası finansman olmak üzere iki ayrı grupta toplamak mümkündür.

a) Sevkiyat Öncesi Finansman :

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

(1) Anahtar Teslimi Projelerin ve Makina-Techizat İhracatının Finansmanı :

Bu tip ihracata sağlanan orta vadeli (6 aydan fazla) krediler ulusal ve uluslararası ticaret bankalarının işbirliği ile gerçekleştirilmektedir. Anahtar teslimi projelerde ihracatçı; çizim, inşaat, tesisin kurulup çalıştırması ile yükümlüdür. Ayrıca, techizatın iş yapılan ülkeden temin edilmesi durumunda ihracatçı krediye ihtiyaç duyacaktır.

(2) Taahhüt İşleri Finansmanı :

Yurtdışında üstlenilecek taahhüt işleri de sevkiyat öncesi finansmanı gerektirmektedir. Bankalar taahhüt işlerinde genellikle firmaların ihraç edeceği inşaat malzemelerinin tedariki için kredi vermektedirler.

(3) Müşavirlik Hizmetleri Finansmanı :

Bankalar, müşavirlik firmalarına, istihdam ettikleri teknik ve diğer personel için yapılan harcamaların karşılanması ve gerekli araç- gereçlerin satın alınması için kredi vermektedirler.

b) Sevkiyat Sonrası Finansman :

Anahtar teslimi projelerde ve makine - teçizat ihracatında alıcılara kredili satış kolaylıkları sağlanması zorunludur. Bu tür ihracatta, alıcıların, satıcılar (ihracatçılar) lehine taksitli ödemelerin vadelerinde gecikmeksizin yapılacağı hususunda uygun teminatlar vermesi gerekmektedir.

İhracatçılar, vadeli ihracat kredileri için kendi bankaları ve/veya uzman kuruluşlar ile anlaşılır. Vadeli ihracatta kredi süresinin belirlenmesinde; ihraç malların tahmini ömrü, niteliği, uluslararası rekabet durumu, dış pazarın yapısı temel unsurlardır. Maksimum süreler sermaye mallarında (gemi, makine-teçizat v.b.) 5 yıl, anahtar teslimi projelerde ise 10 yıla kadar uzayabilmektedir.

Krediler; satıcı ve alıcı kredileri olmak üzere iki yolla verilmektedir.

(1) Satıcı Kredisi :

İhracat kredilerinin önemli bölümünü “satıcı kredileri” teşkil etmektedir. Burada, satıcı malları sevk edince ilgili belgeleri bankasına ibraz ederek sevkiyat sonrası kredi ile kendini finanse eder. Mal bedellerini banka zamanı gelince alıcıdan (ithalatçı) tahsil eder. İhracatçı ile bankası arasındaki tek işlem faiz ödemesi şeklindedir.

Banka, ancak, ihracat bedellerinin tahsil edilememesi durumunda ihracatçıya rücu eder. İhracat kredi sigortasının bulunması halinde, ihracatçı bu riski “sigorta kurumu” na devreder. Günümüzde; kısa vadeli kredilerin çoğu, orta vadeli olanların ise bir kısmı “satıcı kredileri” şeklinde finanse edilmektedir.

(2) Alıcı Kredisi :

Satıcı kredileri, uzun dönemde yerini alıcı kredilerine bırakmaktadır. Çünkü, uzun dönemde finansman yükü ihracatçının likitidesini, peşin para akışı ile borç oranı arasındaki dengeyi olumsuz yönde etkilemektedir. Bu itibarla, uzun vadeli krediler, alıcının ithalat bedelini peşin ödemesini sağlama yönünden, ihracatçının ülkesindeki banka veya bir başka finansman kuruluşu tarafından “alıcının bankasının garantisi altında” ithalatçıya ödenmektedir.

Alıcı kredisi; yabancı bir alıcıya (ithalatçı) borç verilmesi anlamındadır. Uygulamada, bir ülkeden diğerine herhangi bir “fon” transferi söz konusu değildir. Genellikle ithalatçı mal bedelinin %20 ila %30’u arasında bir bölümü satıcıya (ihracatçıya) peşin ödemekte, bakiye alıcıya borç olarak verilmektedir.

Alıcı kredileri, daha çok büyük çapta ihracata açılmaktadır. Bunun nedenlerini şöyle açıklamak mümkündür.

(a) İhracatçı yönünden “alıcı kredileri”, “satıcı kredileri”nden daha az sorumluluk getirmektedir. Çünkü ödeme taksitlerin tahsil edilmesi ve ilgili diğer işlemlerin izlenmesi için ihracatçı, idari kaynakların kullanımından tasarruf etmektedir.

(b) “Satıcı kredileri”nde, ihracatçı ödeme taksitlerini alırken bilanço durumu ve bankalardan kaynak temininde zorlanırken, “alıcı kredileri” uygulamasında ihracatçı bu sorunlarla karşılaşmamaktadır.

(c) Finansman kurumları da, ihracat işlemlerinin “alıcı kredisi” ile finansmanını tercih etmektedirler. Çünkü finansman kurumları satış sözleşmesini ihracatçı’dan daha iyi incelemekte ve ihracatçıya bu aşamada önerilerde bulunabilmektedirler.

(d) Yukarıdaki nedenlerle, alıcı kredileri, en fazla tercih edilen bir finansman tekniği olma özelliğini taşımaktadır.

(3) Forfaiting Yoluyla Finansman:

Forfaiting, genellikle ihracat işlemlerinden oluşan vadeli alacakların, lehdarına rücu edilmeyecek şekilde satın alınması, bir başka ifade ile alacağın iskonto edilerek devralınması, bakiyesinin satıcıya (ihracatçı) ödenmesidir. Forfaiting’de amaç; ödemeler ile ilgili tüm risk ve sorumlulukların forfaiter’e aktarılmasıdır. Forfaiting’de satıcı, vadeli alacaklarını hemen nakde çevirebilmektedir. Zira, aracı (forfaiter) borç aracını uygun bir oranla iskonto ederek derhal satıcıya ödemekte dolayısıyla açılan kredi hemen nakde dönüşmektedir. Satıcı, usulüne uygun olarak düzenlenmiş, garantisi veya avalı verilmiş borç alacaklarını forfaiter’e satınca, işlemle ilgili sorumluluktan kurtulmaktadır. Burada, borç alacaklarından kastedilen, poliçe ve bono (emre muharrer senet)’dur.

Satıcı (ihracatçı), yabancı bir alıcıya (ithalatçı), malının satışını müteakip alıcıdan poliçe veya bono(lar) almakta, daha sonra bu borç araçlarını bankasına ibraz ederek yazılı değerleri üzerinden belli bir oranla iskonto ettirmektedir.

Forfaiting’de vadeli satışların süresi, altı aya kadar kısa ve on yıl kadar uzun olabilmekle birlikte, uygulamada süreler iki ila beş yıl arasında değişmekte, normal olarak ödemeler altı ayda bir yapılmaktadır. Forfaiting finansmanı ile yapılan ihracat tutarları, yüz bin ABD Doları ile yüz milyon ABD Doları arasında değişebilmekte, genellikle uygulamada bir ila beş milyon ABD Doları arasındadır.

Forfaiting’de satıcı karını, alıcı ise maliyetini önceden bilmektedir. Forfating’de finansman maliyetleri, çoğunlukla işlemde kullanılan poliçe veya bonoların yazılı değerleri içerisinde dahil edilir ve satıcının bankasınca sabit bir iskonto ile satın alınır. Sözleşmenin süresi, alıcının bankasının ve bu bankanın bulunduğu ülkenin kredi değerliliği, işlemin yapıldığı döviz cinsi, para ve döviz piyasasının genel durumu, iskonto oranını etkileyen faktörlerdir.

Forfaiting’de satıcı, vadeli satışını derhal nakde çevirebildiğinden likiditesini arttırmakta, yeni yatırımlar için finans kaynaklarını serbestleştirmekte ve banka borçlanmasını azaltmaktadır.

Satıcı; önceden ithalatçı hakkında istihbarat yapmak, ülke risklerini değerlendirmek, alacağını tahsil etmek vb. zaman tüketici işlerden kurtulmaktadır. Zira, bu görevleri forfaiter yükümlenmektedir. Diğer taraftan, forfaiting, satıcının karşılaşması muhtemel ticari riski (alıcının vade sonunda mal bedelini ödememesi), transfer riski (resmi kısıtlamalar sonucu mal bedelinin transfer edilememesi) ve kur riskini ortadan kaldırmakta, dolayısıyla forfaiting işleminde kredi sigortasına ihtiyaç kalmamaktadır.

Satıcı, tüm işlemlerine “forfait” uygulamak zorunda olmayıp, muhtelif ihracat kalemlerinde farklı finansman teknikleri uygulayabilir. Forfaiting’de kredi işlemi süratli bir şekilde tamamlanmaktadır. Zira, garantörün, forfait tarafından kabul edilebilir (muteber) olması durumunda forfaiting işlemi birkaç saat içinde sonuçlandırılabilir.

Ülkemizde yürürlükteki Dış Ticaret ve Kambiyo Mevzuatı ihracat türlerinden birisi olan “kredili ihracat”ta forfaiting uygulamasına imkan vermektedir.

B- İthalatın Finansmanı:

İthalatın finansmanı; geniş anlamda, firmaların dahildeki yatırımları için gereksinim duydukları yatırım mallarının ithalatında kullanılan ve genellikle ticari bankalar veya kalkınma bankaları tarafından sağlanan “dış kredileri” kapsamı yanı sıra “karşılıklı ve devredilebilir akreditifler , akreditif kredileri, vesaik mukabili ithalat kredileri, alıcı kredileri, aval ve kabul kredileri, leasing vb.” finans imkanlarını da kapsamaktadır. Bu çalışmamızda, sadece bankaların normal bir ithalat faaliyetini finanse etme şekilleri üzerinde duracağız.

Bankalar, ithalatçıları ithal ettikleri malları satın borçlarını ödeyinceye kadar herhangi bir sürede finanse edebilmektedirler. Bankalarca ithalatın finansmanı iki aşamada yapılmaktadır:

(1) İthalat Aşamasındaki Finansman:

Malın, ithalatçının mülkiyetine geçinceye kadar olan sürede yapılan finansman.

(2) İthalat Sonrası Finansman:

Malın, ithalatçının mülkiyetine geçtikten sonra malın satılıp bedellerinin ödenmesine kadar devam eden finansman.

İthalatçının hangi aşamada finansmana gerek duyacağı, ödeme yöntemine bağlı olduğundan, ithalatın finansmanını aşağıdaki başlıklar altında incelemek mümkündür:

1-Akreditif Kredisi:

Bir akreditifin açılmasını müteakip genellikle akreditif bedelini amir banka derhal ithalatçıdan tahsil eder. Bu durumda, ithalatçı ile amir banka arasında bir kredi ilişkisi söz konusu değildir.

Eğer, amir banka; akreditif bedelinin bir kısmını tahsil ederse veya malların teslim alınması veyahut malların satılıp bedellerinin ödenmesine kadar ithalatçıdan hiçbir tahsilatta bulunmuyorsa bu durumda kısmen veya tamamen ithalatçı lehine bir akreditif kredisi açılmış bulunmaktadır.

Akreditifli ödeme şeklinde, malları temsil eden vesaikler ibraz edinceye kadar ihracatçıya ödeme yapılmamakta, dolayısıyla ithalatçıdan da tahsilat yapılmamaktadır. Bu süre içinde, amir bankanın yetkili banka aracılığıyla ihracatçıya (lehdar) bir ödeme tahahhüdü sözkonusudur. Bu şekildeki akreditif kredisi “gayri nakdi kredi” niteliğindedir.

İlgili vesaik ithalatçıya ulaşınca kadar geçen sürede açılan akreditif kredisi “ithalat aşamasında finansman”dır. Bu aşamada finansmanın teminatını (eğer konşimento veya sigorta poliçesi banka adına düzenlenmiş veya ciro edilmişse) amir bankanın mallar üzerindeki mülkiyet hakkı oluşturmaktadır. Aksi halde, ithalatçıdan amir banka ayrı bir teminat talep edebilir. Amir bankaca, lehdara yapılan ödemeyi müteakip, mal bedelinin ithalatçıdan tahsil edilmemesi durumunda “nakdi kredi” işlemeye başlamıştır.

Sevk belgelerinin ithalatçıya ulaşması, ithalatçının mal bedelini amir bankaya ödemesini müteakip normal olarak akreditif işlemi sona ermektedir. Ancak, akreditif bedeli malların satılmasından sonra bankaya ödenecek ise, bu durumda amir banka, ithalatçıyı borçlandıracak ve “rehin senedi (yeddi-emin makbuzu)” karşılığında sevk belgelerini ithalatçıya teslim edecektir. Rehin senedi, ABD ve İngiltere dışında, borçluluğu tevsik eden kesin bir belge olmamakla birlikte, finanse ettiği mallar üzerindeki hak sahipliğini göstermektedir. İthalatçının bu kabil borçlandırılarak finansmanına ise “ithalat sonrası finansman” denilmektedir.

2-Vesaik Mukabili Ödeme Kredisi:

İthalat vesaik mukabili yapıldığında, ithalatçı adına keşide edilen poliçe’nin “görüldüğünde ödemeli” veya “vadeli” olmasına göre kredi ilişkisi farklılık arz etmektedir.

a) Görüldüğünde Ödemeli Poliçe:

İhracatçı, “görüldüğünde ödemeli bir poliçe” keşide ederse, ithalatçı vesaiki teslim aldığı anda mal bedelini ödemek zorundadır. İthalatçı, ödemeyi derhal yaparsa, herhangi bir ithalat kredisi sözkonusu değildir. İthalatçı, mallar gelinceye kadar veya malları teslim aldıktan sonra poliçe bedelini, bankasından kredi temin ederek ödeyebilir. Bu durumda, mal teslimine kadar “ithalat aşaması finansmanı”, malları teslim alışı müteakip ise “ithalat sonrası finansmanı” sözkonusudur.

İthalatçı, bir borç senedi imzalayarak veya yeni bir poliçe’yi kabul ederek “rehin senedi (yeddi-emin makbuzu)” karşılığında malları teslim alır, daha sonra malları satınca banka borcunu (kredi) kapatır.

b) Vadeli Poliçe:

İthalatçının, “vadeli bir poliçeyi” kabul etmesi durumunda, mallar geldikten sonra vade sonuna kadar bir ödeme yapılmayacaktır. Eğer, ithalatçı, bir ithalat sonrası finansmana ihtiyaç duyarsa, banka poliçeyi vadesinde ödemek için ithalatçıdan krediye teminat olarak bir “borç senedi” ve “rehin makbuzu (yeddi-emin makbuzu)” karşılığında vesaiki ithalatçıya devrederek malları serbest bırakır, daha sonra ithalatçı malları satınca banka borcunu (kredi) kapatır.

3-Mal Mukabili Ödemede İthalat Kredisi:

Mal mukabili ödeme, alıcının satın aldığı malın bedelini, malın satış sözleşmesinde belirtilen varma yerine gelmesinden sonra ödenmesi şeklini ifade eder. Mal mukabili ödemede, malın sevk edilip ithalatçı tarafından teslim alınmasından sonra sevk vesaiki, tahsil için satıcı tarafından yetkili bankaya verilmektedir. Malın teslim alınmasını müteakip, malın zilyetliği hukuken alıcıya geçmekle birlikte malın mülkiyeti, sevk vesaikinın yetkili bankaca yurt dışındaki muhabirine gönderilmesi ve alıcının mal bedelini ödemesi üzerine, alıcıya devrolunmaktadır. Alıcının, malı varış limanı gümrüğünden çekip satması ve ödemedi kaçınması veya ödeme yapmaması sözkonusu olabileceği için bu tür ödeme satıcı açısından fazla risk taşımaktadır.

Mal mukabili ödemede, malın sevk ve teslim alınması sırasında geçen süre esnasında satıcı, alıcıya faizsiz kredi vermiş durumundadır. Böylece, alıcı ithalatın finansmanı amacıyla kredi temin etme zorunluluğundan kurtulmakta, mal satıldıktan sonra ödeme yapacağı için finansman kolaylığı sağlamış bulunmaktadır.

Mal mukabili ödeme, uluslararası rekabet piyasasında, alıcıların hakim olduğu dönemlerde ortaya çıkmıştır. Satıcının bu ödeme şeklini seçebilmesi için, alıcıya güvenmesi ve mali yönden güçlü olduğuna inanması gerekir. Böyle bir güven, ancak uzun yıllar birbirleriyle düzenli olarak ticaret yapmış kişiler arasında oluşmaktadır.

Mal mukabili ödemede, ödeme, vadesi geldiğinde *doğrudan* veya *banka aracılığı* ile yapılabilir. Mal bedelinin güvence altına alınması, satıcının alıcı üzerine çekeceği poliçenin muhabir banka tarafından kabul edilmesi veya alıcının kabul ettiği poliçeye muhabir bankanın aval vermesi suretiyle de mümkün bulunmaktadır.

4- Aval ve Kabul Kredisi:

Bankanın, vadeli poliçeye aval vermesi veya bizzat poliçeyi kabul etmesi “*aval ve kabul kredisi*” olarak adlandırılır. Aval ve kabul kredileri, “*gayri nakdi*” nitelik arzederler. Çünkü, banka “*aval kredisi*”nde kefil, “*kabul kredisi*”nde asıl borçlu sıfatıyla ihracatçıya karşı poliçenin zamanında ödeneceğine dair ithalatçı adına “*garanti*” vermektedir.

Aval ve kabul kredilerinde de, mallar, ithalatçıya rehin makbuzu veya başka bir teminat karşılığında teslim edilmektedir. Daha sonra kredi ilişkisi, yukarıda açıklanan şekliyle, “ithalat sonrası finansman”a dönüştürülebilmektedir.

5-Leasing:

Leasing; bir menkul veya gayrimenkulün ekonomik ömrünün belirli süresi veya tamamı boyunca mülkiyetini kiraya verende, kullanım hakkını (zilyetliğini) ise belirli bir bedel karşılığında kiracıda bırakan, kira süresi sonunda varlığın geri verilmesi veya belirli bir bedel karşılığında mülkiyetin kiracıya devredilmesini öngören bir anlaşmadır.

Leasing’de kiralayan kira konusu malın üreticisi olabileceği gibi (dolaysız leasing), uzmanlaşmış bir mali kuruluş da olabilir (dolaylı leasing). Bağımsız kiralama şirketleri, kiralamak ve satmak amacıyla sürekli mal bulundurmamakta, kiracının isteği üzerine ilgili malı satın almaktadırlar. Leasing’e konu olan mallar, genellikle orta ve uzun vadeli kredilerle temin edilebilen yatırım mallarıdır.

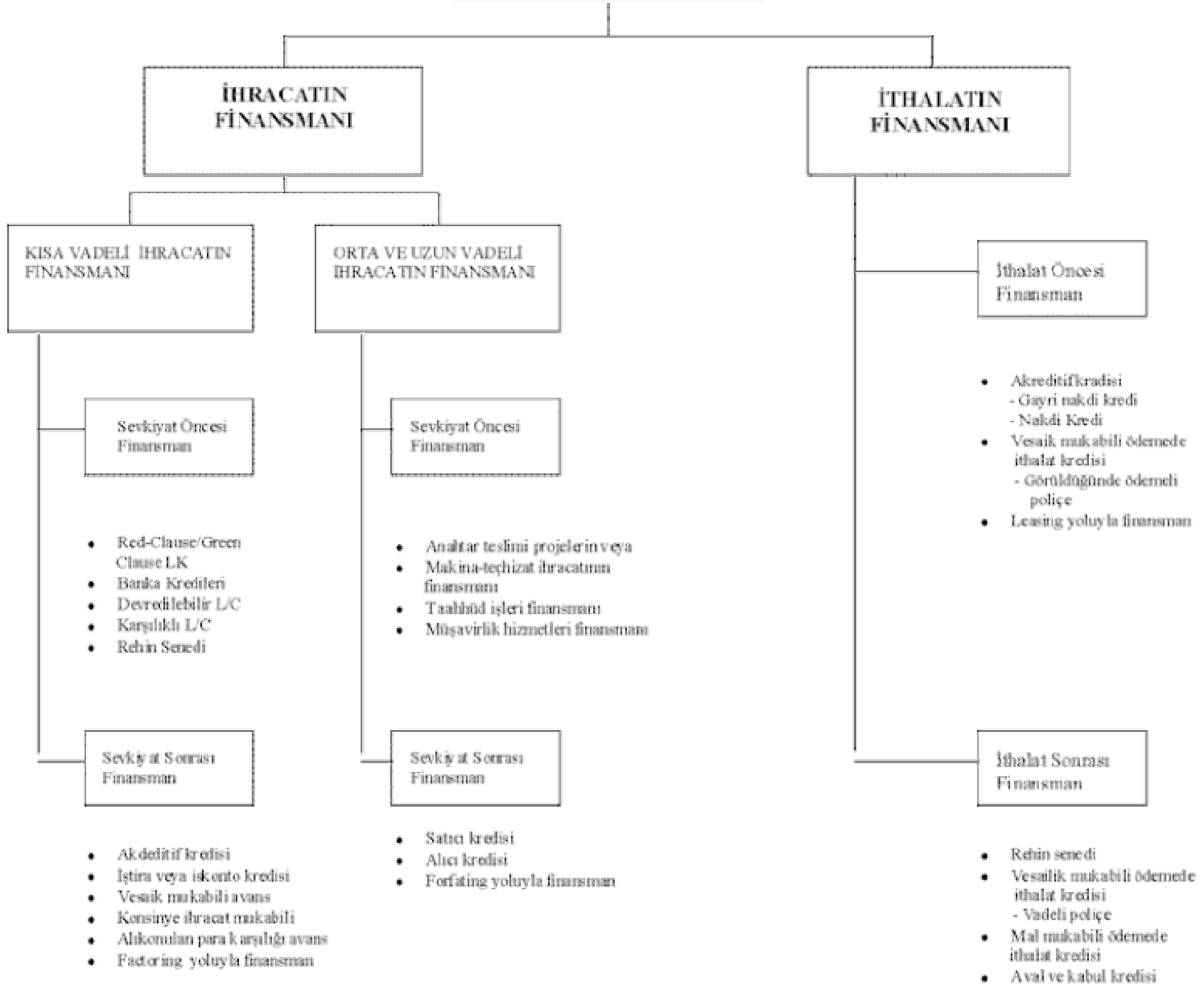
İhtiyaç duyulan malı satın almak için yeterli finansman temin edilemediği zaman leasing bir çözüm olmaktadır. Zira, leasing yatırım projesinin tümünü finanse eder ve firma fonlarını başka alanlarda serbestçe kullanabileceği için firmanın finansman kapasitesi artmaktadır.

Leasing; bilanço dışı bir işlem olduğu için pasifte borç, aktifte sabit kıymet olarak gözükmendiğinden, bilançonun borç/öz kaynak dengesi bozulmamakta ve aktif karlılığı artmaktadır. Ayrıca, kiracı şirketin iflası halinde, leasing yoluyla finanse edilmiş mallara el konulamamakta, böylece; yatırımcı üretime devam ederken borçlarını ödeyebilmesi de kolaylaşmaktadır.

IV-Sonuç:

Yukarıda açıklandığı üzere dış ticaretin finansmanında ticari bankaların ve diğer finansman kuruluşlarının (factoring, leasing ve forfaiting şirketleri) oynadığı rol büyüktür. İhracat için mal tedariki ve ihraca hazırlanması zorunluluğu ihracatçı için ciro hızını azaltıcı ve sermayeyi bağlayıcı bir etken olabilmektedir. Ödeme, ithalatçının ülkesinde ibraz edilecek vesaik mukabilinde yapılacaksa, malın sevk edilmesiyle bedelinin tahsili arasında geçecek süre uzayabilir. Satış sözleşmesine göre, sevk edilen malın gönderilmesinden ve gerekli vesaikin ibrazından önce ihracatçıya ödeme yapılmayacak, ancak ihracatçı sattığı malların bedelini alıncaya kadar malların üretilmesi veya satın alınması ve ihracata hazırlanması için muhtelif ödemeler yapacak, bu durum ise ihracatçının krediye olan ihtiyacını artıracaktır. Diğer taraftan, ithalatçı, satın aldığı malların bedelini satıcının ülkesinde ödemek durumunda ise, yapacağı ödeme ile mallarını ülkesine kadar getirilmesi ve satışa sunulması için geçecek süre içinde sermayesi bağlı kalacak ve krediye gereksinim duyacaktır. Bu nedenle alıcı ve satıcı ticari ilişkilerin tamamlanması sürecinde bankalar ile ilişki kurmakla çok yarar sağlarlar. Zira, bankalar taraflara güvence vermelerinin yanısıra, geniş finansman imkanlarına sahiptirler.

DİŞ TİCARETİN FİNANSMANI



Kaynak: Erkut ONURSAL, Dış Ticaretin Finansmanı, H.Ü.Finansal Araştırmalar Merkezi (HÜFAM), Ankara, 1998

Kaynakça:

- Bülent Şenver, Uluslararası Ticari Kurallar, Pamukbank, İstanbul, 1993.
- Cevat Gerni, Dış Ticarete Ödeme Yöntemleri, Türktrade, Ankara, 1989.
- Cevat Gerni, Dış Ticaretin Finansmanı, TOB, Ankara, 1990.
- Erkut Onursal, Clearing Agreements, AID Türkiye Misyonu Yayını, Ankara, 1967.
- Erkut Onursal, İhracat El Kitabı, (I), Ankara Matbaası, Ankara, 1972.
- Erkut Onursal, İhracat El Kitabı, (II), Doruk Yayınevi, Ankara, 1976.
- Erkut Onursal, İhracat Formalitelerinin Basitleştirilmesi, IAV Yayını, İstanbul, 1983.
- Erkut Onursal, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, O.A. İhracatçı Birlikleri, Ankara, 1996.
- Haluk Erdemol, Bankalarca Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulama, Ak Yayınları, İstanbul, 1990.
- Genel Ekonomi Ansiklopedisi, Milliyet Yayınları, İstanbul, 1988.
- Nahit Töre; Bankacılar İçin Dış Ticaret ve Kambiyo Bilgisi, Banka ve Ticaret Hukuku Araştırma Enstitüsü, Ankara, 1976.
- Regole Internazionali per l'interpretazione dei Termini Commerciali, ICC, Paris, 1980.
- Uniform Customs and Practice for Documentary Credits, ICC, Paris, 1990.
- Vecdi Ünay, Bankalarca Dış Ticaretin Finanse Edilmesi Usülleri, ES Yayınları, İstanbul, 1989.